



Ausstellung der Firma Naturstein + Dekor in Rellingen:
Gestaltungsideen mit Natursteinfliesen für Wohnräume
und Bäder

Naturstein + Dekor:

Möglichkeiten aufzeigen

Die Firma Naturstein + Dekor präsentiert zum 25-jährigen Bestehen eine Jubiläumsausstellung mit Gestaltungsideen aus ihrem neuen Programm. Kalkstein steht im Mittelpunkt.

House of Limestone heißt das neue Programm von Naturstein + Dekor, das v. a. Kalkstein sowie Schiefer und Travertin als ergänzende Materialien umfasst. Das Programm ermöglicht das Gestalten von Wohnräumen oder Bädern mit Stil und auf gehobenem Niveau. Präsentiert werden Beispiele in der neuen Ausstellung auf 600 m² Fläche, offiziell eröffnet an zwei Tagen im September aus Anlass des 25-jährigen Firmenbestehens, das zahlreiche Händler nach Rellingen bei Hamburg lockte.

Weg von der Standardfliese

Das Programm will dem Trend Rechnung tragen, der fortführt von der polierten Standardfliese aus Granit, so das Geschäftsführehepaar Birgit und Torsten Koop (siehe Interview). Sie haben das neue Programm selbst entwickelt, und dabei nicht nur am Markt vorhandene Fliesen, Bordüren, Mosaik oder Rosonen (Intarsien) aufgenommen, sondern selber auch welche entworfen und dafür Produzenten gefunden.

Gestaltungsmöglichkeiten

Wie die Ausstellung zeigt, bietet die Firma ihren Kunden fertige Konzepte, wobei natürlich auch einzelne Komponenten erworben und neu kombiniert werden können. Birgit und Torsten Koop wollen den Besucher eher auf Gestaltungsmöglichkeiten mit Formen, Farben und Materialien hinweisen als ihm sagen, was er wie tun sollte. Anders ausgedrückt: Vorstellungen soll die Schau beim Kunden wecken. Deshalb stellt ihm der Großhändler Beispiele aus dem weiten Feld des Machbaren vor. So sind in der Ausstellung Teile von

Wohnräumen oder Bädern nachgebaut, die Eindrücke davon vermitteln, wie Oberflächen im Zusammenspiel wirken, welche Materialien miteinander harmonieren oder was z. B. ein bestimmtes Bordürenprofil in Sachen Atmosphäre bewirkt. Die Präsentation richtet sich an Fachhändler. Endverbraucher, die von einem Fachhändler geschickt werden, bekommen eine ausführliche Beratung. »Das Angebot und der Verkauf erfolgen aber ausschließlich über den Fachhändler«, so Birgit Koop.

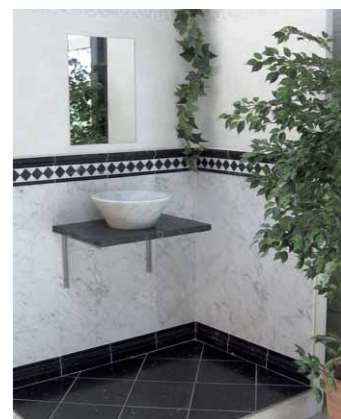
25 Jahre Naturstein + Dekor

Gegründet wurde die Firma vor nunmehr einem Vierteljahrhundert als Einzelhandelsunternehmen für hochwertige Inneneinrichtungen. Die beiden Geschäftsführer von heute waren ursprünglich nicht unbedingt auf dem Weg ins Steingeschäft: Birgit Koop lernte Kauffrau im Textileinzelhandel und war später bei Jil Sander in der Warenwirtschaft tätig; Torsten Koop ist studierter Betriebswirt. So verfügten beide, als sie zusammenfanden, über geschäftliches Know-how. Und als Torsten Koop vor 17 Jahren das elterliche Unternehmen übernahm, tat er das mit einer dezidierten Geschäftsidee, nämlich aus weltweitem Einkauf geprüfte Qualität sofort verfügbar zu halten. Damit wollte er sich abheben von

KURZINFO:

Kontakt

Naturstein + Dekor
Koop Handelsgesellschaft mbH
Stawedder 31
25462 Rellingen
Tel.: 04101/47890
Fax: 04101/478918
info@naturstein-dekor.de
www.naturstein-dekor.de



Konkurrenten, die Kunden mit langen Lieferzeiten zu verfrösten pflegten mit Aussagen wie: »Die Ware ist gerade in der Produktion« oder: »Sie ist noch auf der Reise bzw. auf See.«

Heute bestellt, morgen geliefert

Das Geschäft funktioniert: »Der überwiegende Teil der Bestellungen ist am nächsten Tag bei unseren Kunden«, sagt Torsten Koop. »Die moderne Logistik liefert schnell und zuverlässig an jedem Werktag an jeden Ort.« Dahinter steckt eine aufwändige Lagerhaltung. Die

beschleunigt nicht nur den Vertrieb, sondern ist für manches Produkt geradezu die Voraussetzung für den Verkauf. Bei Boiseries z. B. – das sind aus mehreren Einzelteilen bestehende Wandverkleidungen – kann beim Verlegen schon mal ein einzelnes Teil kaputtgehen, und dann muss der Großhändler schnell Ersatz herbeischaffen, natürlich nur für das einzelne Teil, sonst wird die Sache für den Endkunden schon wieder viel zu teuer. Das Firmenlager ist gut bestückt, was auf eine gute Eigenkapitaldecke und Geschäftslage schließen lässt.

Man wird beraten

Klar, dass bei der Ausrichtung auf gehobenes Niveau die Beratung eine zentrale Rolle spielt. Das gelingt mit sechs

Außendienstlern (neben sechs weiteren Mitarbeitern in Rellingen) und ausführlichen Katalogen. Zu dem Konzept gehört aber auch, dass man sich bei der Dienstleistung mehr auf den Kunden als auf die eigene Ideologie konzentriert.

Antik-Marmor, Limestone, Travertin und Schiefer sind der Ausstellungsschwerpunkt, »aber selbstverständlich zeigen wir auch alle gängigen Marmor- und Granitsorten mit polierter Oberfläche«, so Birgit Koop. Natursteinimitate fürchtet das Ehepaar nicht – im Gegenteil: »Imitationen aus Werkstoffen fördern den Verkauf der Originale!«

Peter Becker

INTERVIEW:

Steigende Nachfrage nach eleganten Oberflächen

Birgit und Torsten Koop sind Geschäftsführer von Naturstein + Dekor in Rellingen bei Hamburg. Naturstein befragte sie zu Trends auf dem Fliesenmarkt.

Naturstein: Was tut sich Neues im Bereich der Nachfrage?

Torsten Koop: Zunehmendes Interesse stellen wir etwa für antik anmutende Materialien fest, also z. B. für getrommelten Marmor oder auch für elegante, seidenmatte Oberflächen, etwa Kalkstein geschliffen, gebürstet oder gewachst. Auch Schiefer bruchrau und Travertin erleben eine Renaissance.

Birgit Koop: Was Farben angeht, sind helle Töne aktuell, Beige, Weiß, Creme oder Gelblich, gerne auch mit etwas Rot dabei. Beim Schiefer wollen die Leute nicht mehr das tiefe Schwarz, sondern Grau von Hell bis Anthrazit. Grüntöne, Burgunder oder Multicolor sind zurzeit etwas abgeschlagen.

Wie steht es mit den Fliesenformaten?

Birgit Koop: Es gibt zwei unterschiedliche Entwicklungen. Zum einen werden mehr Großformate nachgefragt, also 60x60 cm oder auch 40x80 cm; sie lassen selbst kleine Räume großzügig erscheinen.

Torsten Koop: Zum anderen sind Mosaike sehr beliebt, ja sogar beliebter denn je. Auch scheint bei der bevorzugten Art der Verlegung etwas in Gang gekommen zu sein: So wird bei rechteckigen Fliesen häufiger Querverlegung an der Wand gewünscht. Übrigens gibt es in Deutschland einen leichten Nord-Süd-Unterschied: Im Norden geht die rechteckige Fliese besser, im Süden das Quadrat. Das sehen wir, weil wir bundesweit ausliefern.

Gibt es für Großformate einen großen Markt?

Torsten Koop: Was ursprünglich nur eine kleine Nische war, gewinnt immer mehr an Bedeutung. Der Markt für Großforma-



Birgit und Torsten Koop

te wächst, aber unser Hauptumsatz wird zur Zeit noch mit unserem klassischen Programm gemacht: Bordüren, Profile, Rosonen, Antik-Marmor in den Standardformaten sowie polierte Marmor- und Granitfliesen, wobei man in puncto polierte Granitfliesen unter starkem Konkurrenzdruck steht.

Birgit Koop: Aber es gibt, wie bereits gesagt, auch mehr und mehr Kundeninteresse an anderen Steinarten als Granit und nach anderen Oberflächen als poliert. Diese Nachfrage werten wir als Chance für Natursteinhändler und Steinmetzen gleichermaßen.

Interview: Peter Becker