



Helmut Roßkopf (rechts) und Martin Funck

Roskopf & Partner und Cosentino:

# Neue Partnerschaft

Roskopf & Partner, Spezialist für Quarz- und Mineralwerkstoffe, wird künftig nicht mehr CaesarStone, sondern Silestone® vertreiben. **Naturstein** sprach mit den Vorständen Helmut Roßkopf und Martin Funck über die neue Partnerschaft.

## Naturstein: Herr Roßkopf, Herr Funck, kommen wir gleich zum Punkt: Sie haben einen neuen Partner?

Helmut Roßkopf: Das ist richtig. Im August haben wir einen Kooperationsvertrag mit der Firma Cosentino verhandelt und unterschrieben. Dieser spanische Naturstein- und Quarzwerkstoffproduzent stellt mit bald elf Breton-Linien den bekannten Quarzwerkstoff Silestone® her. Mit konsequentem Marketing hat Cosentino eine starke Marke aufgebaut. Ab der Messe »Focus Küche & Bad« in Enger bzw. der »MOW 2007« werden wir das Markenprodukt Silestone® deutschlandweit bewerben, verarbeiten und vertreiben.

## Naturstein: Exklusiv?

Helmut Roßkopf: Zusammen mit den zwei Silestone®-Niederlassungen, die Cosentino im Raum München und Stuttgart eingerichtet hat und die jeweils ein bestimmtes Gebiet betreuen; zwei weitere Niederlassungen sind in Planung. Wir werden deutschland- und österreichweit operieren.

## Naturstein: Warum der Partnerwechsel?

Martin Funck: CaesarStone ist fraglos ein Qualitätsprodukt und entsprechend gefragt. Wir haben jährlich mehr als 30% Wachstum erzielt und hätten noch mehr erreichen können, wenn wir nicht immer wieder mit

Lieferproblemen hätten kämpfen müssen. Die Produktionskapazität von Cosentino ist fast viermal so hoch wie die von CaesarStone. In Kürze sind elf vollautomatische, CNC-gesteuerte Breton-Produktionsstraßen in Betrieb, weitere sind bereits in Planung. Zudem ist Spanien geographisch näher an Deutschland als Israel. Materiallieferungen binnen 48 Stunden und schneller hoch qualifizierter Service sind kein Problem. Silestone® ist in 56

Farben, allen drei Stärken und verschiedenen Oberflächen verfügbar; neun Farben haben wir schon auf Lager, und hier aufzustocken ist kein Problem. Cosentino ist der langfristig stärkere Partner.

2007 werden wir aller Voraussicht nach einen Umsatz von 16 Mio. € im Gesamtunternehmen erreichen. Daran wird sich in den nächsten fünf Jahren weiteres strategisches Wachstum anschließen.

## KURZINFO:

### Roskopf & Partner AG

Die Unternehmensgruppe Roskopf & Partner geht zurück auf eine Schreinerei, die Schreinermeister Helmut Roßkopf 1984 in Gnadenthal bei Limburg/Lahn gegründet hat. Heute fertigt Roskopf & Partner in Hengersdorf (Sachsen), Obermehler (Thüringen) und betreibt ein Verkaufsbüro in Dauborn (Hessen). Helmut Roßkopf lebt in der Klostersgemeinschaft Volkenroda/Thüringen. Martin Funck lebt mit seiner Familie in Hengersdorf/Sachsen.

### Meilensteine der Firmengeschichte

1988 traf Helmut Roßkopf Martin Funck. Gemeinsam gründeten Roßkopf und Funck die Roskopf & Partner GmbH, die sich schnell als Corian-Lieferant und Partner der Küchen- und Badmöbelindustrie etablierte. 1991 entstand ein erster Zweigbetrieb in Hengersdorf bei Chemnitz, der seit 1992 als Roskopf & Partner GmbH & Co. KG firmiert. 1997 kam ein dritter Standort in Thüringen hinzu. 2000 wurde der Neubau im Industriegebiet Flughafen Obermehler bezogen. 2002 wurden die drei selbstständigen Unternehmen zur Roskopf & Partner AG mit Sitz in Obermehler verschmolzen, wobei Hengersdorf als Kompetenzen-

trum Mineralwerkstoff und Obermehler als Kompetenzzentrum Quarzwerkstoff fungiert. Beide Produktionsstätten zusammen beschäftigen rund 170 Mitarbeiter; Marketing und Vertrieb erfolgen zentral.

### Silestone®-Vertrieb ab September 2007

Im Bereich der Quarzwerkstoffe begann im Frühjahr 2003 die Partnerschaft mit CaesarStone aus Israel, die Ende März 2008 auslaufen wird. Ende August 2007 unterzeichneten die Vorstände von Roskopf & Partner und der spanischen Firmengruppe Cosentino den Vertrag über eine Zusammenarbeit in Sachen Silestone®. Ab September 2007 wird Roskopf & Partner neben den von Cosentino eingesetzten deutschen Silestone-Vertriebsstellen diesen Quarzwerkstoff deutschland- und österreichweit vertreiben.

Roskopf & Partner AG  
Am Flugplatz 3  
99996 Obermehler  
Tel.: 03 60 21/98 99 - 0  
Fax: 03 60 21/98 99 - 10  
[www.roskopf-partner.com](http://www.roskopf-partner.com)



(Fotos: Firmen; B. Holländer)



Cosentino-Bürogebäude und Produktion

Die neuen Partner nach der Unterzeichnung des Vertrags

**Naturstein:** Werden Sie ausschließlich Silestone® vermarkten?

**Martin Funck:** Was die Distribution betrifft, werden wir in der Tat ausschließlich die Marke Silestone® stärken. Dafür stehen Vertriebsfachleute im Innen- und Außendienst zur Verfügung. Ausgeliefert wird künftig mit einem eigenen Distributionsfahrzeug mit Ladekran. Verarbeiten werden wir auf Kundenanforderung aber auch andere Materialien.

**Naturstein:** Herr Funck, als Exklusiv-Vermarkter von Caesar-Stone in Deutschland haben Sie bereits intensiv Marketing für Quarzwerkstoff betrieben. Können Sie auch Steinmetzen als Vertriebspartner gewinnen?

**Martin Funck:** Durchaus. Zu unseren Distributionskunden zählen zur Zeit etwa 25 größere Steinmetzbetriebe als strategische Partner und weitere Steinmetzbetriebe als Einzelkunden.

**Naturstein:** Sie verkaufen aber nicht nur an Weiterverarbeiter?

**Martin Funck:** Nein. Wir unterscheiden zwei Leistungsbereiche: erstens den Vertrieb von Plattenware an Weiterverarbeiter – dazu gehören nun das Exklusivangebot des kompletten Silestone-Programms in verschiedenen Preisgruppen, drei Plattenstärken und 56 Farben sowie unser Serviceangebot, das Beratung, kurzfristige Lieferungen ab Lager Obermehler, die Bereitstellung von Fertigungskapazitäten bei Engpässen und Seminare zum Werkstoff und seiner Verarbeitung umfasst. Zweitens führen wir Aufträge für verschiedene Branchen aus, insbesondere für Industriekunden und Großprojekte – von der technischen Beratung über Projekt-Engineering und Verarbeitung mit CNC-Technik bis hin zur Lieferung und Montage.

**Naturstein:** Herr Roßkopf, welche Rolle spielt der Steinmetz in Ihrem Marketingkonzept?

**Naturstein:** Herr Roßkopf, welche Rolle spielt der Steinmetz in Ihrem Marketingkonzept?

**Helmut Roßkopf:** Der deutsche Markt ist groß und unsere Kapazitäten sind begrenzt. Wir haben daher großes Interesse daran, Steinmetzbetriebe als Partner zu betreuen und ihnen die Möglichkeit zu geben, in ih-

**KURZINFO:**

**Groupo Cosentino**

**Unternehmensgründung:** 1940

**Unternehmensstandorte:**

- Fünf Fabriken in Cantoria/Spanien (davon drei zur Verarbeitung von Silestone®)
- 14 Steinbrüche in Spanien
- Ein Granitverarbeitungswerk in Vitória/Brasilien
- 19 Endfertigunswerke in USA, Mexiko, Großbritannien, Schweden und Spanien
- 25 Logistikzentren

**Niederlassungen:**

- C & C Nordamerika in Houston/USA (1997)
- Cosentino North West Europe in Deurne/Niederlande (1999)

- Latina Vitória in Vitória/Brasilien (2000)
- Cosentino UK in London (2002)
- Cosentino Süddeutschland in München und Gottmindingen (2003)
- Cosentino Scandinavia in Malmö/Schweden (2006)
- Cosentino Porto in Porto/Portugal (2006)
- Cosentino Italia in Padua (2007)

**Mitarbeiterzahl:** 2 060 (1 059 in Spanien)

Grupo Cosentino  
Apartado correos 1  
ES-04867 Macael, Almería  
Tel.: 00 34/9 50 44 41 75  
[www.cosentino.es](http://www.cosentino.es)



Verarbeitung von Quarzwerkstoff-Rohplatten mit Maschinen der Firma Löffler in Obermehler



Küchenarbeitsplatte aus dem Quarzkompositmaterial Silestone®



Das Rosskopf & Partner-Kompetenzzentrum Obermeier

ren lokalen Märkten erfolgreich zu handeln. Jeder Steinmetz hat in seiner Region viele Kontakte. Wir wollen ihm dabei helfen, Interessenten optimal zu bedienen. Die Steinmetzen sollen selbst fertigen und ihre Leistung entsprechend vermarkten. Wir unterstützen sie dabei durch Schulungen in unserer R+P Akademie. Auch lassen wir uns gern in die eigene Fertigung gucken. Andererseits sind Steinmetzbetriebe meist kleine Familienbetriebe, die bei Großprojekten bzw. angesichts der Herausforderungen der Großindustrie an ihre Grenzen kommen. Hier, bei der Planung und Ausführung von Industrie- und Großaufträgen, sehen wir unsere Stärke.

**Naturstein: Wie beurteilen Sie die Nachfrage nach Quarzwerkstoff im Verhältnis zur Nachfrage nach Naturwerkstein?**

**Martin Funck:** Vor allem im Bereich der Küchenarbeitsplatten hat sich das Marktgeschehen enorm verändert. Der drastische Preisverfall von Naturstein hat dazu geführt, dass Granitplatten im hochwertigen Arbeitsplatten-segment an Attraktivität verloren haben. Die Küchenhersteller und -händler suchen nach neuen Materialien, die Exklusivität und attraktive Margen bringen. Das bedeutet für Quarzwerkstoff gute Perspektiven. Noch verlangt der Küchenarbeitsplatten-Markt in erster Linie Naturwerkstein, aber das wird sich ändern, zumal unser neuer Partner selbst aus dem

Naturwerksteinbereich kommt und seinen Werkstoff professionell zu vermarkten weiß: In Spanien wird inzwischen für Küchenarbeitsplatten mehr Quarzwerkstoff, sprich Silestone verkauft als Granit.

**Naturstein: Ist das nicht bedrohlich für die Verarbeiter von Naturwerkstein?**

**Martin Funck:** Noch kosten Quarzflächen ca. 15% und mehr als vergleichbare Platten aus Granit. Damit stellen sie für Steinmetzen keine Konkurrenz, sondern eine Chance dar, zumal sie Quarzwerkstoff ebenso bearbeiten können wie Granit – mit den gleichen Maschinen.

**Interview: Bärbel Holländer**



Küchenplattenproduktion in Obermeier

**PRODUKTINFO:**

**Silestone®**

Silestone® heißen Arbeitsplatten aus Quarzkomposit, die aus bis zu 93 % aus natürlichem Quarz bestehen. Beigemischt werden Harz, Farbstoffe sowie Glas- und Spiegelstückchen.

**Antibakterieller Schutz**

Seit 2005 ist Silestone® auch mit Microban®, einem integrierten hygienischen Schutz erhältlich. Microban® gewährleistet einen antibakteriellen Schutz, der die gesamte Lebenszeit der Arbeitsplatten anhält.

Silestone® findet vorwiegend in Küchen und Bädern Einsatz. Das Quarzkompositmaterial kann jedoch auch für Fußböden, Treppen, Fensterbänke oder Tische verwendet werden. Silestone® ist in drei Stärken erhältlich: 12, 20 oder 30 mm. Die Produktverarbeitung entspricht der von Granit. Beschichten oder Imprägnieren ist bei Silestone® nicht notwendig.

Silestone® ist hygienisch, unempfindlich, kratzfest, pflegeleicht und farbecht. Verfügbar sind 56 Farben.