

Das Betriebsgelände von Jogerst Stein-Technologie wurde nach der Übernahme des Grabmalbereichs von VSG um 3 500 m² vergrößert.



Jogerst Stein-Technologie GmbH:

Sicher auf vier Beinen

Noch größer, noch vielseitiger ist das Grabmalangebot von Jogerst Stein-Technologie in Oberkirch seit der Übernahme des VSG-Grabmalbereichs. Langfristig setzt Geschäftsführer Michael Walter auf innovative Ideen.

Ein »wahnsinniger Kraftakt« liegt hinter Michael Walter und seinen 20 Mitarbeitern: Am 1. Juli 2006 übernahm Jogerst Stein-Technologie den Grabmalhandel der VSG-Schwarzwald-Granit-Werke, nachdem Pläne der Stadt Bühl, am VSG-Standort ein Neubaugebiet zu errichten, die Firma zum Handeln zwangen. Jogerst investierte eine siebenstellige

Summe, erweiterte das Ausstellungsgelände in Oberkirch um 3 500 m², passte Bürokapazitäten und EDV den neuen Anforderungen an und integrierte die neunköpfige VSG-Mannschaft in den Betrieb. »Und das alles neben dem laufenden Tagesgeschäft«, erinnert sich Geschäftsführer Michael Walter. Doch die Anstrengung hat sich gelohnt. Inzwischen läuft alles rund. Davon konnten sich Anfang September auch die Besucher der Hausmesse in Oberkirch überzeugen. Das erweiterte Ausstellungsgelände präsentiert jetzt noch mehr Grabmale in noch unterschiedlicheren Materialien in noch breiterem Formenspektrum: Felsen und gestaltete Grabmale, hochglanzpoliert oder geschliffen, in klassischer, moderner oder schlichter Form, mit Schmuckelementen aus Metall oder Glas. Auch für Urnengrä-

ber gibt es eine große Bandbreite innovativer Entwürfe von schlicht bis exklusiv.

Anders als andere

In der Ausstellung und im neu gestalteten Katalog spiegelt sich die Firmenphilosophie von Jogerst Stein-Technologie: »Gestalterisch anspruchsvoll und trotzdem wirtschaftlich produzieren. Neue Technologien mit klassischem Handwerk verbinden.« Gestaltete Steine gehören für Michael Walter als Blickfang in jede Grabmalausstellung. »Ich muss mich von anderen unterscheiden«, sagt er. »Sonst habe ich keine Chance.« Denn eine Wachstumsbranche ist der



Setzt auf Innovation:
GF Michael Walter

KURZINFO:

Kontakt

Jogerst Stein-Technologie GmbH
Konrad-Adenauer-Straße 1
77704 Oberkirch
Tel.: 0 78 02 / 70 44 99 - 0
Fax: 0 78 02 / 70 44 99 - 17
info@jogerst-steintechnologie.de
www.jogerst-steintechnologie.de



Als »Hardrockpiano« präsentierte Michael Walter einen Konzertflügel mit 16 m² Natursteinfurnier aus 0,3 mm dünnem LABRADOR TFM (Mitte: Bildhauer Helmut Pink).



Der »Juniorchef« der Firma Grimm aus Offenburg-Elgersweier gewann eine Computermaus mit Granitfurnier.



Individuell gestaltete Grabmale als Eyecatcher

Grabmalbereich nicht mehr. Die Zahl der von Jogerst versetzten Grabmale stagniert bei jährlich 400 bis 500 Stück inklusive Zweitschriften. Der Handel mit Grabmalen macht nur mehr 40% des Gesamtumsatzes aus, der 2006 rund 2,5 Mio. € betrug. Auch Jogerst lässt in Indien produzieren, jedoch nur eigene Entwürfe und zu einem Umsatzanteil von unter 10%. Der gesellschaftliche Wandel wird die Grabmalbranche weiter verändern. »Zusammenschlüsse von Grabmalbetrieben wie der von Jogerst und VSG wird es auch in Zukunft geben«, ist Michael Walter überzeugt.

Gegen die Norm

Die Firma Jogerst verlässt sich längst nicht mehr nur auf den Grabmalhandel. Mit der Übernahme der damaligen Rochus Jogerst GmbH im Jahr 1993 durch den Bauunternehmer Klaus

Rendler stellte Geschäftsführer Michael Walter den Betrieb auf mehrere Standbeine. Innenausbau, Restaurierung und neue Technologien kamen hinzu. Walter, der zur Hälfte an der Firma beteiligt ist, denkt langfristig. Genormtes produziere die Industrie besser und billiger. »Ich habe nur dort eine Chance, wo ich etwas biete, was andere nicht können«, ist er überzeugt. Das gelte auch für den Innenausbau. In der Herstellung von Küchenarbeitsplatten sieht er jedenfalls keine Zukunft. »Die Küchenhersteller suchen nach Möglichkeiten, wie sie Arbeitsplatten aus Naturstein selbst montieren können – ohne den Steinmetz«, so Walter. Deshalb setzt der 47-jährige Steinmetz- und Steinbildhauermeister auf innovative Ideen. Gemeinsam mit dem Automobilkonzern Daimler entwickelte er ein Verfahren, um Naturstein als Furnier einzusetzen. Inzwischen hat das Steinfurnier Serienreife erlangt und

wird nicht nur zur Sonderausstattung von Luxusautos verwendet, sondern umhüllt Dinge wie Konzertflügel, Sturzhelme oder Computermäuse. Verückt? »In zehn, zwanzig Jahren wird Steinfurnier so normal sein wie Holzfurnier«, glaubt Walter.

Nur 0,3 mm dünn entfaltet Naturstein nicht nur als Furnier ungeahnte Möglichkeiten, sondern setzt in Verbindung mit Glas und Licht auch effektvolle Akzente in der Innenarchitektur. Für Jogerst Stein-Technologie war daher die Entwicklung von transluzentem Naturstein eine logische Konsequenz. Für den professionellen Vertrieb ihrer Hightech-Produkte suchte die Firma einen Partner und fand ihn schließlich in Grein Italia. Seit ihrer Gründung im Jahr 2005 vermarktet die Tochterfirma Grein Tec mit Sitz in Graz die Dünnteintechnologie unter dem Namen »Granitfurnier« und »Granitglas«.

Leben vom Know-how

Dass der Hightech-Bereich bei Jogerst eine wichtige Rolle spielt, wird auch in der Änderung des Firmennamens deutlich: Aus »Rochus Jogerst« wurde »Jogerst Stein-Technologie«. Im Gespräch mit **Naturstein** kündigt Michael Walter bereits weitere innovative Produkte an, die er mit Grein Tec auf den Markt bringen will. »Wir leben von unserem Know-how«, sagt er. Mit fast jährlichem Umsatzzuwachs – im vergangenen Jahr betrug er 12% – scheint Walters Rechnung aufzugehen. Davon profitieren auch seine Mitarbeiter: 10% des Betriebsgewinns wird an

KURZINFO:

Nachgefragt

Naturstein: Herr Walter, wie wichtig sind Hausmessen?

Michael Walter: Hausmessen sind gute Umsatzbringer und eine wichtige Kontaktbörse. Einerseits erfahren wir im persönlichen Gespräch, was die Kunden brauchen, wie es »draußen« läuft, was möglich ist und welche Weichen wir zukünftig stellen müssen, um am Markt weiterhin bestehen zu können. Andererseits be-

kommt der Kunde von uns neue Impulse und erhält Informationen aus erster Hand. Für uns ist es natürlich auch schön zu sehen, wie gut unsere handverlesene Ausstellung ankommt. Auch unsere zweite Hausmesse in diesem Jahr war gut besucht. Ein Kunde reiste sogar bis aus Hamburg an. Es gibt allerdings ein fast schon inflationäres Angebot an Hausmessen. Wir müssen aufpassen, dass hier keine Messe-Müdigkeit aufkommt.



Klassische und moderne Grabmalformen mit Schmuckelementen aus Bronze und Glas



Polierte Grabmale aus Serienfertigung

sie ausgeschüttet. Dafür verlangt Walter, der ein Verfechter flacher Hierarchien ist, Verantwortungsgefühl, selbständiges Denken und Leistungsbereitschaft. Probleme sieht er eher in der Produktpiraterie, die im schlimmsten Fall Investitionen zunichte machen und einem

kleinen Betrieb das Genick brechen kann. Dass seine Befürchtungen nicht unbegründet sind, zeigt die Begegnung mit »Herrn Lee« am Messestand von Jogerst Stein-Technologie auf der Stone+tec. Der Besucher aus China war beeindruckt von der präsentierten

Dünnteintechnologie, bot ein Joint Venture an, um gleich darauf unverhohlen zu drohen, andernfalls andere Wege zu gehen, um an das Herstellungsverfahren zu gelangen.

Christiane Weishaupt

WASSERSTRAHLSCHNEIDEN



iteh GmbH
Südfeld 3 B
59174 Kamen
Tel. (02307) 43006
Fax (02307) 43007

Wir schneiden für Sie in:
- Naturstein - Glas
- Metall - Kunststoff
entsprechend Ihren Vorstellungen und Wünschen, Einzelteile und Serien





GRABMALKATALOGE UND -PROSPEKTE
AUF WUNSCH MIT EIGENEN FIRMENEINDRUCKEN IN INDIVIDUELLER GESTALTUNG

DIETMAR FLATAU

INDUSTRIESTR. 8
49191 BELM
RUF (05406) 8488-0
FAX (05406) 8488-40

abrasivi THEOBALD

in Ruhe auswählen
im Shop direkt kaufen
www.abrasivi-theobald.de

-  ab 12,00 €
-  ab 12,00 €
-  ab 14,00 €
-  ab 3,15 €
-  ab 3,80 €
-  ab 1,21 €
-  ab 1,65 €

Preise zzgl. MwSt + Fracht

H.W. Theobald GmbH
Tel. 0049 (0) 6894 36264
Fax 0049 (0) 6894 383213
Gehnbachstraße 4
66386 St. Ingbert

ELEKTRISCHE HANDKREISSÄGEN
AWS-220 UND AWS-225



Maschinendaten (AWS-220)
Leistung (Watt): 1200 Watt, 220 oder 110 Volt,
Drehzahl (Leerlauf): 13000 min-1, Maschinengewicht: 3,1 kg

Besonderheiten
Verstellbare Schnitttiefe (Eintauchen); Führunglineal (ermöglicht akkurate Schnitte. Der Stein wird als Führung integriert). Mögliche Installation eines Führungsschienenanbausatzes (zum Einsatz mit einer Führungsschiene 1,2, 2,1 oder 3 m lang). Optimale Wasserzuführung (direkt auf Trennscheibe)

Trennscheiben
Besonders hervorzuheben ist die Kurventrennscheibe CCB mit der selbst Waschtischabschnitte oder Küchenarbeitsplatten per Hand gesägt werden können (nur auf AWS-225 einsetzbar)

Ob Marmor, Granit, Kunststein, Glas oder Keramikfliesen - für jeden etwas dabei!



SKE GmbH Diamantschleifwerkzeuge
Südstraße 29
D-95615 Marktredwitz
Tel.: +49 9231/9691-0 Fax: 667135