



Von Marmor Otto gefertigte Küchenarbeitsplatte aus VERDE SAN FRANZISKO

MARMOR OTTO:

# Küchen nach Maß

Als kompetenter Partner in Sachen Natursteinverarbeitung verkauft sich die 18 Fachkräfte starke Firma MARMOR OTTO in Grevenbroich. Mit modernster Fertigungs- und Montagetechnik produziert sie für ihre Kunden Küchen, Bäder und Fassaden nach Maß.

Als erste Produktionsstätte diente ein Tanzsaal. Das war 1967. Der gelernte Steinmetz- und Bildhauermeister Willi Otto und seine Frau Marlies, Dolmetscherin, hatten sich gerade selbstständig gemacht. Sie waren von Düsseldorf nach Grevenbroich gezogen. Dort began-

nen sie in einer alten Gaststätte mit Tanzsaal ein neues Leben. Sie investierten in ein Grundstück im neu ausgewiesenen Gewerbegebiet und in den Bau einer Produktionshalle. 1974 zogen sie mit bereits rund zehn Mitarbeitern um. Seither hat die Firma ihren Sitz in der Daimlerstraße.

## Technikfreak von klein auf

Diese Straße und das Unternehmen sind die Heimat von Jörg Otto, der in diesem Jahr 40 wird und damit fast so alt wie die Firma ist. Ganz selbstverständlich wuchs er hinein ins elterliche Unternehmen. Sein Großvater mütterlicherseits war Baumeister (Polier); mit ihm maß er schon in jungen Jahren viele Treppen auf. MARMOR OTTO fertigte damals neben Produkten für den Bau auch Grabzeichen und Denkmale, die Marlies Otto selbst entwarf. Dem Sohn ging es jedoch wie seinem Vater: Vor allem die Technik faszinierte ihn. Nach dem



(Fotos: B. Holländer; Firma)

Jörg Otto und Angelo Leo vor der neuen CNC-Brückensäge



Naturstein-Bemusterung in einem Küchenstudio von Marmor Otto

Fachabitur Bautechnik absolvierte er eine Lehre im Betrieb und studierte dann an der Abendschule vier Jahre lang Betriebswirtschaft. Viel gebracht hat ihm danach der Besuch der Meister- und Technikerschule Mayen: »Eine super Ausbildung!«, urteilt der engagierte Unternehmer. Dieser Schule fühlt er sich bis heute verbunden. Lange hat er im Ausschuss für die Prüfung der Natursteinmechaniker mitgewirkt.

Während seiner gesamten Schullaufbahn arbeitete Jörg Otto immer auch im Betrieb – »so viel wie möglich«. Er wollte hoch hinaus: »Mein Ziel waren immer größtmögliche Qualität und Präzision durch Nutzung modernster Technologien und Produktionsanlagen. Ich sah unsere Firma quasi als Qualitätsvorreiter in der Natursteinverarbeitung.«

#### Kooperation mit Küchenstudios seit 20 Jahren

Groß geworden ist die Firma mit Treppenhäusern aus Marmor, Natursteinfassaden und Restaurierun-

gen. In der Region führte sie viele Aufträge für Sparkassen, Banken und Kirchen aus. Aber auch die Produktion von Küchenarbeitsplatten ist für MARMOR OTTO nichts Neues. »Wir kooperieren schon seit 20 Jahren mit Küchenstudios«, erzählt Jörg Otto. Inzwischen kenne er sich auf dem regionalen Markt aus. »Wir beliefern zahlreiche Küchenstudios.« Gut zusammenarbeiten könne man nur mit »hochwertigen«, spricht: qualitätsbewussten Studios. »Das Angebot von Billiglösungen führt allzu oft zu ungerechtfertigten Reklamationen«, weiß er aus Erfahrung.

#### Schulungen für Verkäufer

Um Reklamationen vorzubeugen, bietet Jörg Otto seinen Partnern neben Naturstein-Musterwänden Verkäuferschulungen und Infomaterial zum richtigen Verkauf von Naturwerksteinen an. Zuerst sei einiges an Überzeugungsarbeit zu leisten: »Die meisten Studios sehen anfangs nicht ein, warum Schulungen nötig sind. Man muss ihnen klar machen, dass

**Präzision  
ist Maxime  
– auch im  
Objekt-  
geschäft**



Naturwerkstein ein besonderer und damit auch beratungsintensiver Baustoff ist. Und dann sind da noch die Verkäufer, in meinem Fall 300 an der Zahl. Viele wollen nur verkaufen, egal wie. Solche Kandidaten sind ziemlich schulungsresistent.« Schade, denn die Servicebereitschaft von MARMOR OTTO ist ein Verkaufsargument.

**Um sich greifende  
Zerstörungswut macht  
selbst vor Grabsteinen  
nicht halt!**

**Exklusiv für Innungsmitglieder:** Die Ausstellungsversicherung für Steinmetzbetriebe. Absicherung zu attraktiven Konditionen auf Ausstellungsflächen und dem Transport. Informieren Sie sich direkt beim:

Bundesinnungsverband des Deutschen Steinmetz-, Stein- und Holzbildhauerhandwerks, Tel. 0 69/57 60 98, Fax 0 69/ 57 60 90 oder [www.biv-steinmetz.de](http://www.biv-steinmetz.de)

**SIGNAL IDUNA**   
Versicherungen und Finanzen

Gut zu wissen, dass es SIGNAL IDUNA gibt.



**Auflage der Platte auf die neue CNC-Brückensäge**



**Eingabe der Auftragsdaten**



**Automatische Abarbeitung des Auftrags**



**Schrägschnitt**

Zum Beispiel können sich interessierte Kunden vor Ort die Rohplatte aussuchen, aus der ihre Arbeitsplatte gefertigt werden soll.

Die Küchen werden überwiegend von Küchenstudio-Monteuren aufgemessen und schabloniert; die Platten werden dann von einer seiner vier Montage-Crews oder den Monteuren der Küchenstudios montiert; jeder Crew steht ein Auslieferungsbuss zur Verfügung.

»Die Externen sind meist Schreiner und entsprechend zu schulen, insbesondere, was die zulässigen Toleranzen betrifft. Je mehr sie über Naturstein wissen, desto besser.«

**Professionelles Marketing**

Den Endkunden präsentiert sich MARMOR OTTO in professionell gestalteten Firmenbroschüren als vertrauenswürdiger Partner rund um die Fertigung und den Einbau hochwertiger Anwendungen von Naturwerkstein. Im Mittelpunkt steht dabei nicht die Selbstdarstellung, sondern Informationen über den Einsatz, die Reinigung und die Pflege von Naturwerkstein. In



**Plant mittels CAD:  
Markus Schöller, Architekt**

Zusammenarbeit mit einer Konzeptagentur ist der Firma ein in Form und Inhalt stimmiges, Marke bildendes Marketingkonzept gelungen, das in allen Bereichen der Unternehmenskommunikation umgesetzt wird. Dafür erhielt die Firma den STEIN-Marketing-Oskar 2001.

**Arbeitsplatten und Objekte**

Die Konkurrenz wächst, der Preisdruck steigt und die Kunden sind reklamationstoleranter denn je. Großer persönlicher Einsatz ist notwendig, um in diesem Umfeld als Fertigungsbetrieb Erfolg zu haben. »Viele Reklamationen kann man sich da nicht leisten«, so Jörg Otto, der bemängelt, dass viele Mitbewerber nicht richtig kalkulieren und daher zu Preisen anbieten, die letztlich allen schaden.

Die Fertigung von Küchenarbeitsplatten beläuft sich auf ca. 45% des Gesamtumsatzes der Firma MARMOR OTTO. 55% macht sie im Objektgeschäft, das sie nach oben hin auf Aufträge bis 3000 m<sup>2</sup> begrenzt. Hauptsächlich produziert sie Natursteinarbeiten für hochwertige Privathäuser; mittlere Aufträge gibt es fast gar nicht mehr«, hat Jörg Otto festgestellt. Nach unten hin gibt es keinerlei Einschränkung: »Wir machen alles – auch Fensterbänke.«

gebaut«, so Jörg Otto, der vor Jahren auch eine der ersten Wasserstrahlschneideanlagen von Flow erworben hat. Zum Maschinenpark gehören außerdem Sägen, zwei Kantautomaten und ein Bearbeitungszentrum von Bavelloni. Ganz neu ist eine vollautomatische Fünf-Achsen-Brückensäge der Firma Löffler Maschinenbau. Damit können pro Tag viele Kommissionen produktiv gefertigt werden. Für die Firma bedeutet das eine Erweiterung ihrer Kapazität. »Die Anlage war in drei Tagen installiert und läuft hervorragend, lobt Otto die Leistung der Firma Löffler, von der auch die Steuerung stammt. »Mein Vater hat immer mitgezogen, wenn es um eine neue Anschaffung ging«, so Jörg Otto, der weiß, dass so viel Offenheit für neue Technologien nicht selbstverständlich ist.

**Gewachsener Familienbetrieb**

MARMOR OTTO beschäftigt 18 Fachkräfte, unter ihnen ein Mann im Lager (Kommissionierung, Qualitätskontrolle), drei Mann an den Sägen, zwei Mann für die CNC-Technik und zwei Architekten für die Planung mittels CAD. Mit von der Partie sind nach wie vor die Firmengründer Willi und Marlies Otto sowie Schwiegertochter Andrea Otto, die diplomierte Betriebswirtin ist. Auch Sohn Nicholas (8) packt schon ab und zu mit an.

**Bärbel Holländer**

**KONTAKT:**

MARMOR OTTO  
Daimlerstraße 13 – 15  
41516 Grevenbroich (Hemmerden)  
Tel.: 021 82/82 10-0  
Fax: 021 82/82 10-20  
info@marmor-otto.de  
[www.marmor-otto.de](http://www.marmor-otto.de)



**Von Marlies Otto vor 30 Jahren entworfenes Kriegerdenkmal aus Basalt**

**Immer Vorreiter**

Was die Produktionstechnik betrifft, ist die Firma von jeher ein Vorreiter. »CNC haben wir als einer der Allerersten genutzt. Unsere erste CNC-Maschine haben wir vor 15 Jahren selbst