



Seit 2007 Geschäftsführer: Franziska (41) und Daniel Petri (38)

Foto: B. Holländer

Kontakt:

J. König GmbH & Co.
Tel.: 0721/409050
www.j-koenig.de

Stone+tec 2009
Halle 7, Stand 228

Die Problemlöser

160 Mitarbeiter, Forschung, Entwicklung und Eigenproduktion in Karlsruhe, verlässliche Partner und ein großes Produktsortiment kennzeichnen die Firma König. Franziska und Daniel Petri führen das Familienunternehmen in der vierten Generation.

V. r. n. l. König-GF Hans, Daniel und Franziska Petri, Verkaufsleiter Eberhard Fuchs und René Houdelet sowie Schmieder-GF Roger Losch



Naturstein: Sie haben ein neues Logo! Warum der Wechsel?

Franziska Petri: Das alte Logo war stark, aber es stammt noch aus einer anderen Zeit. Mit dem Markt verändern sich die Anforderungen an unser Unternehmen. Dieser neuen Zeit entspricht das sehr dynamische und moderne neue Logo.

Was hat sich verändert, und welche neuen Anforderungen werden an Sie gestellt?

Franziska Petri: Im Baubereich verlagert sich die Nachfrage von Standardprodukten wie Fensterbänken und Treppen in den gehobenen Innenausbau und die Sanierung. Zu den wachsenden Arbeitsfeldern gehört die Ausstattung von Küchen, Bädern und Wellnessbereichen.

Im Grabmalsektor ist die Spitze überschritten, was den Import von Fertigware betrifft. Hier sind wieder gute Beratung, Gestaltung und Eigenproduktion gefragt, kurz: handwerkliche Kompetenz und Qualität. »Wie setze ich mich von Mitbewerbern ab?« und »Wie präsentiere ich mein Unternehmen?« sind Fragen, die sich jeder verstärkt

stellen muss. Erfolgreich arbeitet, wer sich ständig weiterentwickelt und den Kunden gut bedient. Das gilt natürlich auch für uns. Zu Jahresbeginn haben wir ein neues ERP-Betriebssystem eingeführt, das uns in der Auftragsbearbeitung und im Vertrieb noch flexibler macht. Das ist auch deshalb wichtig, weil der Kunde heute weniger Wert auf eigene Lager legt – man bestellt bei uns und will möglichst schnell beliefert werden. Was auf Termin bestellt wird, geht noch am gleichen Tag bei uns raus.

Daniel Petri: Der Bereich Software und CNC gewinnt immer mehr an Bedeutung. Über unseren Außendienst kennen wir den Bedarf. Um diesem Bedarf praxisnah zu entsprechen, investieren wir stark in Forschung und Entwicklung sowie in den Aufbau und die Pflege von Partnerschaften mit leistungsstarken Produzenten.

Ein Beispiel für die genannte Entwicklungsarbeit ...

... ist unser digitales Aufmaßsystem Delphi – eine zeitgemäße und effiziente Praxislösung, um Küchenarbeitsplatten und Treppen aufzumessen. In der Kombination mit einer

Gmm Brückensäge mit Drehkopftechnik, erreichen Sie eine Produktivität und Produktionssicherheit, die in der Vergangenheit so nicht möglich war. Die kontinuierliche Entwicklungsarbeit in der Diamantwerkzeugtechnik ermöglicht eine neue Schnittkultur, dies ist uns sowohl im Sägeblattbereich sowie Bohrbereich gelungen. Die Diarex Trennscheibe White Shark zeichnet sich beispielsweise durch ihre neue Segmentgeometrie aus: eine bessere Schnittqualität und ein leistungsstarker Einsatz ermöglichen ein wirtschaftliches Sägen mit weniger Nacharbeit.

Die Entscheidung Hohlbohrer in Eigenproduktion zu fertigen fiel vor 1½ Jahren. Nach intensiver Entwicklungsarbeit konnten wir nicht nur einen Bohrer, sondern eine Problemlösung bieten: schnittfreudig, schnell, sauber und unkompliziert.

Welche Veränderungen beobachten Sie im Kaufverhalten Ihrer Kunden?

Daniel Petri: Viele wollen nicht nur einkaufen, sondern umfassend beraten werden. Entsprechend bieten wir längst nicht mehr nur einzelne Produkte, sondern Komplettlösungen an. Ein Beispiel für eine solche Komplettlösung ist unser System für die Massivoptik/45°-Verklebung: Neben Maschine und Werkzeug bieten wir hier alles, was für eine perfekte Klebefuge notwendig ist, einschließlich einer neu entwickelten Klebevorrichtung und dem farblich abgestimmten Kleber von Integra bis hin zum passenden Silikon für Engineered Stone. Wir sehen uns als Partner unserer Kunden: Wir möchten Trends aufzeigen und dafür Lösungen bieten.



Diarex-Diamantwerkzeuge und Rexid-Hartmetallwerkzeuge aus der eigenen Produktion in Karlsruhe

Macht Engineered Stone dem Naturstein Konkurrenz?

Franziska Petri: Primär ist es für das Steinmetzhandwerk ein Zusatzmarkt. In Australien wird heute in Küchen mehr Quarzwerkstoff verbaut als Naturwerkstein, aber die verbaute Natursteinmenge ist fast gleich geblieben. Laminatoberflächen hingegen wurden auf einen Marktanteil von unter 50 % reduziert und durch Engineered Stone ersetzt. Aus unserer Sicht tut der Steinmetz gut daran, diese Chance zu nutzen. Deshalb haben wir für die Verarbeitung von Engineered Stone nicht nur Teillösungen, sondern eine Komplettlösung entwickelt.

Zeigen Sie das auch auf der Stone+tec?

Franziska Petri: Ja, insbesondere unsere Systemlösung rund um die 45°-Verklebung. Was es sonst an Neuheiten gibt, wollen wir

Gabriele Wieninger

Werkstätten für Fotokeramik



Traditionelle Porzellanfotos

- auch als Stahlfotos für Rasengräber lieferbar



Hinterglasfotografie

- aus hochwertigem Kristall



Porzellanbücher

- auch geeignet für Urnengräber

Am Lehwinkel 1 81471 München
T 089/746337-11 F 089/7211577
gabriele.wieninger@gmx.de

www.gawien.de

KURZINFO

UNTERNEHMENSPROFIL

Seit Tausenden von Jahren gestaltet der Mensch mit dem Werkstoff Naturstein seine Welt. Stein zu formen, erfordert neben Geschick und Kraft auch gutes Werkzeug. Dieses Werkzeug entwickelt die Firma J. König mit viel Erfahrung und hohem Anspruch. Vom Schrifteisen bis zum Steinkitt, von der Diamanttrennscheibe bis zur Brückensäge stellt das Unternehmen alles bereit, was der Natursteinverarbeiter bei seiner täglichen Arbeit braucht. »Unsere Kunden und uns verbindet dabei die Liebe zu einem einzigartigen Material mit einer großen Geschichte«, so die Firmenleitung. Kunden der J. König GmbH sind Steinmetze, Bildhauer, Restauratoren und die natursteinverarbeitende Industrie. Wichtige Werkzeuge wie z. B. Rexid-Schrifteisen und Diarex-Diamanttrennscheiben werden schon immer in den eigenen Werkstätten

in Karlsruhe produziert. Für andere wichtige Produkte wie z. B. Klebstoffe, Pflegematerialien, Winkelschleifer, Transportgeräte für Stein, aber auch für Großmaschinen wie Brückensägen oder dekorative Bronzen kooperiert man seit vielen Jahren mit Handelspartnern, mit denen man stete Weiterentwicklung betreibt. Das Produktsortiment umfasst 13 000 Artikel. Bei J. König in Karlsruhe und beim Schwesterbetrieb G. Schmieder in Stuttgart arbeiten 160 Mitarbeiter. Über 20 Außendienstmitarbeiter betreuen Kunden in ganz Deutschland. Im europäischen Ausland arbeitet König mit festen Handelspartnern zusammen. In den USA, Kanada und Australien agieren selbstständige Unternehmen der Diarex Group, der auch König und Schmieder angehören.



Ein Blick in die Karlsruher Produktion: die 5-Achs-CNC-Maschine zur Produktion der Klebevorrichtung

im Detail noch nicht verraten. Nur so viel: Weiterentwicklungen bei den Diamanttrennscheiben darf man ebenso erwarten wie einen neuen Kantenschleifautomaten in kompakter Bauweise als Abrundung der Produktpalette von Montresor. Außerdem stellen wir auf der Messe neue Gestaltungsornamente aus Bronze für Grabmale vor. Unsere Messepräsentation steht unter dem Motto »Fit für die Zukunft«. Wir informieren über die wichtigsten Trends und erklären, wie man Kosten spart, die Produktion rationalisiert, flexibler wird, kurzum: richtig investiert.

Vor dem Hintergrund der Finanzkrise werden bei vielen die Karten neu gemischt. Wie beurteilen Sie die Lage der Branche vor der Stone+tec?

Franziska Petri: Der Winter war lang; ich denke, das ist der wesentliche Grund warum wir in den ersten Wochen weniger Werkzeug verkauft haben. Die Krise ist real, aber

Deutschland ist relativ solide aufgestellt und so ist unser Markt bisher recht stabil. Viele Kunden sagen, sie seien bis in den Sommer ausgelastet. Natürlich gibt es immer auch welche, die jammern, doch muss man hinterfragen weshalb.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung ein?

Franziska Petri: Der Natursteinmarkt wandelt sich rasant. So wie wir müssen sich auch die Kunden richtig positionieren, d. h. sich auf die Veränderungen einstellen. Das geht nur, wenn man sich richtig informiert; von daher ist der Besuch der Messe für jeden Steinmetz ein Muss. Chancen fallen nicht vom Himmel. Man muss sie suchen, sehen und ergreifen.

Wie kann die Branche die Entwicklung positiv beeinflussen?

Franziska Petri: Viele Steinmetze sind sich der Schönheit und Wertigkeit ihres Werk-

stoffs zwar bewusst, aber vielleicht könnte man dies noch besser kommunizieren. Es muss uns allen miteinander gelingen, den Endverbraucher für die Schönheit von Naturstein zu begeistern. Ideal wäre natürlich eine professionelle Werbekampagne für Naturwerkstein, adressiert an Endverbraucher. Ich bin davon überzeugt, dass gestaltende Handwerker heute bessere Chancen haben als noch vor ein paar Jahren – vorausgesetzt, dass sie wirklich individuell beraten und gestalten.

Wo sehen Sie die besonderen Stärken Ihres Unternehmens?

Daniel Petri: Ganz klar in der eigenen Produktion mit 45 gut ausgebildeten Mitarbeitern hier in Karlsruhe. Ohne die Eigenproduktion wären wir viel weniger flexibel, auch was Sonderanfertigungen für Kunden betrifft. Qualitätsgaranten sind modernste Fertigungstechnik, sorgfältige Handarbeit, regelmäßige Qualitätskontrollen, Mitarbeiter mit hohem technischen Wissen und eine kontinuierliche Forschungsarbeit. Auch unser Testcenter spielt hierbei eine wesentliche Rolle. Wir haben bei uns eine manuelle Küchenbearbeitungsmaschine T108 von Thibaut sowie eine CNC-Maschine T818 von Thibaut und eine Brückensäge von Gmm aufgestellt. Nicht ohne Grund gelingt es uns seit Jahrzehnten, das hohe Qualitätsniveau bei Diarex- und Rexidprodukten, die aus unserer eigenen Produktion kommen, zu halten und kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Das Wichtigste im Unternehmen sind und bleiben die Mitarbeiter. Wir haben eine tolle Mannschaft, die sich mit dem Unternehmen identifiziert, sich den neuen Herausforderungen stellt und überdurchschnittlich engagiert ist. Wir sind stolz auf unsere Mitarbeiter, und hierfür hat unser Vater das Fundament geschaffen.



Links:
Systemlösung von König:
45° Klebevorrichtung



Rechts:
Gmm Brückensäge Egil

Insgesamt beschäftigen wir 130 Mitarbeiter am Standort Karlsruhe, davon sind 20 fest angestellt im Außendienst. Unsere Schwesterfirma Schmieder beschäftigt 25 Mitarbeiter. Meine Schwester und ich sind Gesellschafter der Firma Schmieder. Herr Losch führt die Geschäfte in Stuttgart. Die Schwerpunktarbeit bei Schmieder ist die Betreuung der Kunden in der Natursteinbranche. Was das Unternehmen darüber hinaus auszeichnet ist die jahrelange Erfahrung im Fliesenlegerbereich und seit über zehn Jahren die Tätigkeit im GaLa Bau.

In welche Produktbereiche werden Sie künftig besonders investieren?

Daniel Petri: In die Weiterentwicklung unserer Diamantwerkzeuge sowie in produktübergreifende Systemlösungen.

Sie sind beide seit Ende 2007 Geschäftsführer. Wie lange sind Sie schon im Unternehmen?

Daniel Petri: Seit April 2001; meine Schwester schon seit 1994. Ich war erst einmal über drei Jahre im Außendienst in Nordrhein-Westfalen. Für mich war das nach dem BWL-

Studium der bestmögliche Einstieg in die Praxis. Ich habe unsere Produkte und Kunden kennengelernt und ein Gefühl dafür bekommen, was von uns erwartet wird. Im Sommer 2004 bin ich dann in den Innendienst gewechselt. Als Geschäftsführer bin ich heute für Einkauf, Verkauf und Personalwesen verantwortlich, meine Schwester für Marketing, Finanzmanagement und Verwaltung; sie hat BWL studiert und ist außerdem Wirtschaftsingenieurin. Wir arbeiten sehr eng zusammen. Mitglied der Geschäftsleitung in vierter Generation ist auch unser Großcousin Ulrich König, der den IT-Bereich betreut.

Franziska Petri: Die Basis, auf der wir stehen, haben andere gebaut; dessen sind wir uns dankbar bewusst. Wir profitieren auch davon, dass wir allmählich in das Unternehmen hineinwachsen durften. Wir hatten die besten Vorbilder ...

Daniel Petri: ... und durften unsere eigenen Erfahrungen machen. Unser Vater ist uns bis heute ein Ratgeber, der akzeptiert, dass es die Jungen eventuell anders machen. Davor haben wir großen Respekt.

Interview: Bärbel Holländer

DIAREX GROUP

Die DIAREX Group besteht aus folgenden Firmen:

- **GranQuartz USA**, Atlanta, Miami, Denver, Elberton, Houston, Chicago, Phoenix
- **GranQuartz Canada**, Beebe, Toronto, Calgary
- **J. König GmbH & Co.**, Deutschland, Karlsruhe
- **G. Schmieder GmbH & Co.**, Deutschland, Stuttgart
- **CDK Stone Australien**, Melbourne, Sydney, Perth, Gold Coast
- **CDK New Zealand**, Auckland

Die einzelnen Unternehmen sind anerkannte und führende Lieferanten von Steinbearbeitungswerkzeugen für Naturstein und Engineered Stone in ihren jeweiligen Ländern. Die DIAREX Group beschäftigt weltweit fast 400 Mitarbeiter und betreibt aktiv Forschung und Entwicklung. Sie unterhält umfangreiche Lagerbestände in allen genannten Ländern und hat dort weitreichende Verkaufs- und Service-Netzwerke aufgebaut.

KURZINFO

RÖSLER®
finding a better way ...

... wir lassen Ihre Steine alt aussehen!

GLEITSCHLIFFTECHNIK · STRAHLTECHNIK · UMWELTECHNIK

www.rosler.com
info@rosler.com

RÖSLER Oberflächentechnik GmbH
D-96190 Untermerzbach
Tel.: +49/95 33/9 24-0
Fax: +49/95 33/9 24-300

Bitte besuchen Sie uns auf der Stone+tec in Nürnberg, 20. – 23. 5. 2009 Halle 6, Stand 209!

Lithofin®

Besuchen Sie uns auf der Stone+tec vom 20.5. – 23.5.09, Halle 1, Stand 303!

Krönen Sie Ihre Arbeit ...

... mit den Schutzbehandlungen von LITHOFIN.

Natur- und Betonwerkstein, viele keramische Fliesen, Feinsteinzeug und Fugen sind saugfähig. In Wasser gelöster Schmutz, Öle und Fette ziehen daher schnell in die Oberflächen ein und hinterlassen hartnäckige Flächen. Selbst neue Flächen wirken schnell ungepflegt und sind nur mit entsprechend hohem Aufwand sauber zu halten. Vermeiden Sie diese Probleme auf den von Ihnen verlegten Flächen... mit Imprägnierungen und Versiegelungen von LITHOFIN.

Auch Sie brauchen LITHOFIN, rufen Sie uns an!

LITHOFIN AG, D-73240 Wendlingen, Tel. (0 70 24) 94 03-0, www.lithofin.de

AZ 77-D4.09