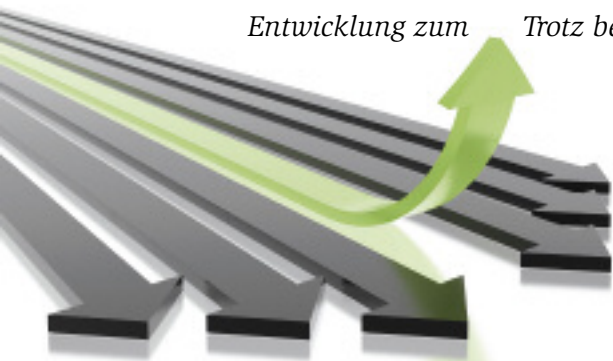


# Erfolgsgeschichten !

*Wirtschafts- und Finanzkrise auf der einen Seite und Erfolgsgeschichten auf der anderen – wie verträgt sich das? Noch kann keiner abschätzen, wann der Tiefstpunkt der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung erreicht ist. Trotzdem gibt es in der Natursteinbranche eine nicht unerhebliche Anzahl von Firmen, die der allgemeinen Entwicklung zum Trotz bestens aufgestellt sind ...*



Um solche Firmen zu finden, haben wir sechs Händler angeschrieben mit der Bitte, uns aus ihrem Kundenkreis einen der Betriebe zu nennen, die sich in ihrer Struktur mit am stärksten progressiv verändert haben, was technische Ausrüstung (in Verbindung mit den entsprechenden Technologien), Erzeugnisstruktur und die eingesetzte Software betrifft. Naturstein hat dann je eine der von den Händlern benannten Firmen besucht und mit den Geschäftsführern über ihre erfolgreiche Entwicklung gesprochen. Dabei stellte sich heraus, dass alle diese Firmen eines gemeinsam haben:

## Der Erfolg liegt im Wandel begründet!

An vorderster Stelle steht in allen besuchten Firmen der Wandel der Erzeugnisstruktur. Der Trend zu Küchenarbeitsplatten, zum privaten gehobenen Innenausbau, zum Möbelbau in Form von Läden, Theken, Kantinen und Bars, zur Ausstattung von Hotels, Banken, Warenhäusern, Firmensitzen und Wellnessbereichen sowie zum Garten- und Landschaftsbau ist unverkennbar.

Auf gleicher Höhe stehen der Wandel in Technik, Technologie und dem Werkzeugeinsatz, gepaart mit effizienter Software im kaufmännischen und CAD/CAM-Bereich. Es wird investiert, um manuelle Arbeit abzulösen, die Qualität der Erzeugnisse zu erhöhen sowie um Fertigungszeiten und -kosten zu senken. Der Gedanke, eigene Investitionen zur verbesserten Auslastung dem Wettbewerb, ja sogar anderen Branchen zur Verfügung zu stellen, findet immer mehr Zuspruch. Und schließlich ist augenscheinlich, dass sich der Anteil an Quarzwerkstoffen, auch als Engineered Stone bezeichnet, ständig erhöht. Die Marken Breton Stone®, Caesar Stone®, Compac®, Silestone®, Quarella® und Zodiaq® sind den meisten Natursteinbetrieben schon zu festen Begriffen geworden.

Mit unseren »Erfolgsgeschichten« wollen wir deutlich machen, dass und wie man sich durch gezielte Investitionen neue Märkte erschließen kann. Auf sechs Seiten stellen wir im Folgenden Steinmetzbetriebe vor, die sich den Anforderungen der Zeit gestellt und ihre Betriebe entsprechend umgestellt und ausgerüstet haben.

Viel Freude beim Lesen und Anregung fürs eigene Geschäft wünscht Ihnen

*Dr.-Ing. Dieter Gerlach*

## Staubfreie Strahlgeräte für die Werkstatt

**Blaster 40/P BIA geprüft!**



**Kraftvolles und schnelles Tiefstrahlen – mit Zyklon, Schauglas und Mengenregulierung**

**Blaster 40/PD BIA geprüft!**



**Spezialfabrik für Strahlanlagen Druckluftanlagen Entstaubungsanlagen Strahlfolien und Zubehör**

Friedrich Goldmann GmbH & Co.KG  
D-68229 Mannheim  
Neckarhauserstr. 29-31  
Telefon 0621/400 489 80  
Telefax 0621/481100  
www.f-goldmann.de  
info@f-goldmann.de



über 100 Jahre

Besuchen Sie uns auf der Stone+tec, Halle 6, Stand 346.

# Gut investiert

**2001** übernahm Ulrich Dircks von seinem Vater Olaf einen kleinen Hamburger Steinmetzbetrieb, der bis zur Übernahme vorwiegend klassisch im Grabmalbereich tätig war. Gemeinsam mit seiner Frau Sabine erschloss Ulrich Dircks neue Geschäftsfelder und begann zu investieren. Die Eltern von Ulrich unterstützen nach wie vor aktiv die jüngere Generation bei der Betriebsführung.

Ganz zu Beginn standen die Anschaffungen einer Brückensäge der Firma Kolb Maschinenbau und einer Bearbeitungsvorrichtung von Seelbach. Aber bald wurde klar, dass weitere Investitionen zur Verbesserung des Produktionsprozesses notwendig waren, um den gestiegenen Bedarf an Küchenarbeitsplatten und anderen Erzeugnissen des gehobenen Innenausbauens abzusichern. Dircks fand in König/Schmieder nicht nur einen Anbieter ihm zusagender Maschinenteknik, sondern auch einen fachkundigen Berater bei der Gestaltung eines zweckmäßigen technologischen Fertigungsablaufs, und es entwickelte sich eine enge Partnerschaft. Zuerst erwarben Ulrich und Sabine Dircks eine T108, danach eine CNC-gesteuerte T108 A. Mit einer T818 erfüllten sie sich vor etwa zwei Jahren den Wunsch, eines der modernsten Bearbeitungszentren in ihre Fertigung zu integrieren. Der Erwerb eines Kantautomaten Lola 400 und einer 5-Achsen-CNC-Brückensäge EGIL von Gmm brachte die Fertigung auf ein hohes technologisches Niveau. Die Firma König/Schmieder unterstützte die laufende Modernisierung der Fertigung dadurch, dass sie Vorgängermaschinen in Zahlung nahm. Dircks plant weitere Investitionen. Als nächstes ist eine Erweiterung der Produktions- und Lagerflächen vorgesehen. Ganz oben auf der Prioritätenliste steht eine Maschine zur Oberflächenbearbeitung aus der Serie T500 von Thibaut. Über den Investitionen in Verarbeitungstechnik wurde das Umfeld nicht vergessen. Der kaufmännische Bereich ist über ein



Das Geschäftsführerehepaar Ulrich und Sabine Dircks macht von der Akquisition über den kaufmännischen Sektor und CAD bis hin zum CAM-Bereich an den Maschinen alles gemeinsam. Im Hintergrund die neue 5-Achsen-CNC-Brückensäge EGIL von Gmm.



Netzwerk mit neutraler Software von Lexware abgesichert. Aufmaße beim Kunden erfolgen mit dem digitalen Aufmaßsystem Delphi. Die Diamantwerkzeuge tragen die Aufschriften DIAREX und ADI. Geleitet wird die Firma von Steinmetz- und Steinbildhauermeister Ulrich Dircks und seiner Frau Sabine, die Diplom-Betriebswirtin ist. Zu den mittlerweile 17 Gesamtbeschäftigten gehören weitere Familienmitglieder, so dass man von einem echten Familienbetrieb sprechen kann. Im kommenden Ausbildungsjahr werden zwei Lehrlinge eingestellt. Die Firma Dircks führt keine Hausmessen durch. Die Akquisition erfolgt durch persönliche Kontakte, die Zusammenarbeit mit Küchenstudios und Partnergewerken und die Beratung und Betreuung von Architekten im Bereich des hochwertigen Innenausbauens. Neukunden werden durch Muster und Anwendungsunterlagen beworben.

Seit Übernahme des klassischen Hamburger Steinmetzbetriebes durch Ulrich Dircks hat sich das Erzeugnisprofil komplett verändert. Auf Grabmale, die früher den größten Teil des Umsatzes ausmachten, entfallen jetzt nur noch 10 bis 15%. Heute dominieren Arbeitsplatten und Erzeugnisse des gehobenen Innenausbauens. Ein Beispiel dafür ist eine

23 m lange, als Doppel-S geschwungene Trennanlage aus Zodiaq® mit 20 Ausschnitten, 60 Bohrungen und eingearbeiteten Edelstahlgleitschienen für die Tablets. Mit der am Auftrag beteiligten Tischlerei wurden lediglich DWG-Dateien ausgetauscht, welche für beide Seiten als Produktionsgrundlage dienten. Die Trennanlage wurde an nur einem Tag ohne Maßabweichungen montiert. Dircks hat sich erfolgreich entwickelt und sieht auch zuversichtlich in die Zukunft. Sein Motto: »Man sollte versuchen, seinen Mitbewerbern immer einen Schritt voraus zu sein. Wer glaubt, man könne immer noch weitermachen wie bisher, wird bestenfalls keine weiteren Zuwächse zu erwarten haben. Wichtig ist vor allem, dass man sich neuen Entwicklungen auf dem Markt nicht verschließt und Kundenbedürfnisse in den Vordergrund rückt.« **Dr.-Ing. Dieter Gerlach**

#### Kontakte:

Olaf Dircks Steinmetz- und Natursteinarbeiten  
Tel.: 040/7230042, [www.olaf-dircks.de](http://www.olaf-dircks.de)

König/Schmieder

Tel.: 0721/4090530, [www.j-koenig.de](http://www.j-koenig.de)

# Erzeugnisprofil komplett geändert

**A**ls Steinmetz- und Steinbildhauermeister Bernd Becker 2001 einen alteingesessenen Steinmetzbetrieb übernahm, entfielen noch 90% des Umsatzes auf Grabanlagen. Nach kurzer Zeit stand fest, dass der Produktionsrückgang im Grabmalsektor anderweitig ausgeglichen werden musste. Bereits 2002 begann Becker mit der Produktion von Küchenarbeitsplatten für zwei Möbelhäuser der Region. Die Anschaffung einer T110 A von Thibaut und einer Brückensäge BS 400 von Ganster führten nur vorübergehend dazu, dass die Anforderungen der Kunden erfüllt werden konnten. Bald fertigte Becker 200 Küchenarbeitsplatten pro Jahr. 2006 entschloss er sich zum Kauf eines CNC-Bearbeitungszentrums Practica von Bimatech. Die L. Hietel GmbH lieferte das Bearbeitungszentrum und betreut Becker »rund um die Uhr«. Nicht nur, dass die Firma in kurzen Zeitabständen bei Becker auftaucht und nach dem Befinden fragt – Hietel kümmert sich auch um den gesamten technologischen Fertigungsablauf, erledigt notwendige Bestellungen und gibt Ratschläge zur Produktionsrationalisierung.

Das Umfeld wurde von Becker nicht vergessen. Für den kaufmännischen Bereich wird die neutrale Software Lexware genutzt, die Gestaltung von Grabmalen erfolgt mit der Software STI 32 von Wihofszky und die Treppenkonstruktion mit dem Programm Upstairs von Sekon. Das neue Bearbeitungszentrum Practica wird durch die mitgelieferte CAD/CAM-Software zur Arbeitsvorbereitung sowohl im Büro über Netzwerk als auch an der Maschine bedient.

Die von Bernd Becker durchgeführte Umgestaltung und Modernisierung des klassischen, alteingesessenen Steinmetzbetriebes führte dazu, dass man jetzt 90% des Umsatzes mit Küchenarbeitsplatten und im gehobenen Innenausbau realisiert. Zufriedene Kunden, die von Becker eine Küchenarbeitsplatte bezogen haben, stehen bei



Mit dem CNC-Bearbeitungszentrum Practica führt Becker nicht nur seine eigenen Aufträge im Exklusivbereich aus, sondern fertigt auch für andere Steinmetzbetriebe.



Petra Becker erledigt die Aufgaben im kaufmännischen Bereich.

der nächsten Renovierung von Bad und Wohnräumen wieder vor seiner Tür. »Der Markt wandelt sich vom Standardbau hin zu Küchenarbeitsplatten sowie hin zu exklusiven Bädern und Sonderlösungen«, so Bernd Becker. Aktuell arbeitet er in einem 5-Sterne-Hotel, montiert Marmorbäder und gestaltet den Wellnessbereich. Dabei kommen exklusive Materialien zum Einsatz: Breccia Oniciata für Wände, Juparana Bordeaux für Böden und Amazon Blue für Massivbecken, Borde, Sockel und Duschtassen.

Bernd Becker hat bei seinen Aktivitäten mit Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden immer versucht, die Beziehungen durch partnerschaftliche Verbindungen wachsen zu lassen. Deshalb lassen viele Privatkunden, Architekten, Möbelhäuser und Wiederverkaufsfirmen ihre neuen Objekte auch von ihm ausführen. Alle zwei Jahre nimmt Becker an einer regionalen Gewerbeschau teil. Er beteiligt sich jährlich an den kommunalen Veranstaltungen »Frühlingserwachen« und »Stadtfest«.

Zum kompetenten Team gehören mittlerweile acht Mitarbeiter. Dem Chef steht seine Frau Petra zur Seite; sie erledigt die Arbeiten im kaufmännischen Bereich.

Becker sieht zuversichtlich in die Zukunft. »Politik und Gesellschaft müssen nun schauen, dass die große Kundengruppe »Generation 50 +«, die Renovierungsbedarf hat und sich das auch leisten kann, zum Konsum angeregt und nicht durch täglich neue schlechte Nachrichten dazu gebracht wird, Geld unnötig festzuhalten und Renovierungen zu verschieben. Die Natursteinbranche hat meiner Meinung nach bei der Vermarktung von Naturstein geschlafen – da stehen die Fliesen- und die Holzindustrie wesentlich besser da.«

*Dr.-Ing. Dieter Gerlach*

#### Kontakte:

Naturstein-Galerie Becker  
Tel.: 06762/7276

L. Hietel GmbH  
Tel.: 02771/5362, [www.hietel.com](http://www.hietel.com)

# Krematorium – was nun?

**D**as traditionelle Familienunternehmen Schütz geht zurück auf den Großvater Roman Schütz. Das 1926 gegründete Unternehmen war lange ein reiner Grabmalbetrieb. 1956 übernahm Friedrich Schütz, und seit 1996 wird das Unternehmen von dessen Sohn Ludwig geführt. Ludwig Schütz ist Steinmetz- und Steinbildhauermeister und seit 1986 geprüfter Restaurator im Handwerk. Noch vor wenigen Jahren wurde der größte Teil des Umsatzes im Grabmalbereich und der Restauration gemacht. Nachdem die Restaurierungsarbeiten total weggebrochen waren, betrug der Umsatz im Grabmalbereich 2005 noch 80 bis 85%.

Dann geschah es: Mitten im Friedhof von Memmingen wurde ein Krematorium errichtet. Der Bedarf an Grabanlagen ging zugunsten von Urnensteinen stark zurück. In den letzten zwölf Jahren hatte sich das Familienunternehmen gut aufgestellt, eine neue große Verarbeitungshalle erbaut, einen Kran installiert sowie eine neue Schleifmaschine und eine Brückensäge erworben. Dadurch konnte der Umsatz, den der Vater mit sechs bis acht Mitarbeitern erwirtschaftet hatte, durch Ludwig Schütz, seine Gattin Gabriele und zwei Mitarbeiter in etwa gehalten werden. Dennoch: »Wir mussten uns überlegen, komplett in andere Richtungen zu gehen«, berichtet Schütz. Er kooperierte mit Schreibern und Möbelgeschäften, lieferte an einen Geschäftspartner Abdeckplatten für Kachelöfen und Kaminbauteile, begann mit der Fertigung von Küchenarbeitsplatten und versuchte, im Innenausbau Fuß zu fassen. »Im Raum Memmingen war das nicht so einfach, denn hier gibt es einen äußerst starken Wettbewerb auf diesem Gebiet«, so Ludwig Schütz. Letztendlich führten die Bemühungen zu der Überlegung, sich mit einer weiteren Investition auf die neuen Erzeugnisstrukturen einzustellen. »Bei allen vorangegangenen Investitionen hatte ich mich nicht so schwer getan wie jetzt«, gesteht Schütz. »Die Aufgabe, hier die richtige Wahl zu tref-



Links: Ludwig Schütz an seiner neuen Errungenschaft – dem CNC-Bearbeitungszentrum Master 23



Darunter: Absolute Sauberkeit und jährlich zwei vorbeugende Instandhaltungen aller Maschinen garantieren hundertprozentige Verfügbarkeit; hier eine Brückensäge BS 800 von Schlatte.

fen, hat mich stark umgetrieben. Und ganz nebenbei – ein Freund von Leasinggeschäften bin ich auch nicht.« Dank Weha hätten aber alle Bedenken ausgeräumt werden können. Im Januar 2009 habe Weha ein CNC-Bearbeitungszentrum Master 23 von Intermac installiert.

Der Qualitätssprung war gewaltig. Bisher hatte es nur einen Computer für Schreibaufgaben im kaufmännischen Bereich und einfache Tabellenkalkulationen gegeben. Gabriele Schütz arbeitete sich aber schnell in den CAD-Bereich ein. Sie bedient sich der Bibliotheken der CAD-Software, entwirft eigene Formen, gestaltet mit Schriften und Ornamenten und gibt alles online an die Ma-

schine. Dort steht ihr Mann Ludwig und bedient das CNC-Bearbeitungszentrum – Familien-Teamwork vom Feinsten! Wenn die Maschine dann zwei bis vier Stunden läuft, erledigt Schütz andere Arbeiten in der neuen Halle oder »springt mal kurz auf den nur 100 Meter entfernten Friedhof rüber«. Der Friedhof hat jetzt eine Urnenwand. Die Urnenplatten sind 35 cm hoch und 26 cm breit. Es kommt vor, dass auf einer Urnenplatte die Geburts- und Sterbedaten von zwei Personen unterzubringen sind, was zu sehr kleinen Schriftzeichen und Ornamenten führt. Diese von Hand zu schlagen, ist sehr zeitintensiv, besonders bei grob strukturiertem Material. Ein Vorteil für die Master 23 – sie schleift die Buchstaben und Ornamente schonend mit Diamantwerkzeugen ein. Tritt ein Sterbefall ein, ist durch das neue Krematorium die Einäscherung und Bestattung an der Wand innerhalb von 48 Stunden möglich. Die Trauernden wollen die Urnenplatte dann so schnell haben, dass eine handwerkliche Fertigung ausscheidet. Mit der Master 23 lassen sich solche Terminvorgaben problemlos erfüllen.

Entsprechend der neuen Situation hat Schütz weitere Pläne. Bislang stellt er nur Grabmale aus. Jetzt will er auch Erzeugnisse für den Außenbereich und den Innenausbau präsentieren. *Dr.-Ing. Dieter Gerlach*

#### Kontakte:

Steinmetzbetrieb Ludwig Schütz  
Tel.: 08331/2280  
[www.schuetz-steinmetz.de](http://www.schuetz-steinmetz.de)

WEHA Ludwig Werwein GmbH  
Tel.: 08231/60070, [www.weha.com](http://www.weha.com)

# Total umstrukturiert

**D**ie Basaltlava verarbeitende Industrie des Mayen-Mendinger-Raums hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten total verändert. Die Firmen hatten nach dem Zweiten Weltkrieg bis in die 1990er Jahre von den zerstörten Bauwerken gelebt und kräftig restauriert. Als das Ende des Restaurierungsbooms abzusehen war, strukturierten sich einige Firmen um – aber nicht alle.

MAYKO-Geschäftsführer Johannes Netz, selbst Steinmetz- und Bildhauermeister sowie geprüfter Restaurator im Handwerk und Sachverständiger, hat die Zeichen der Zeit rechtzeitig erkannt. Er investierte mit Baggern, Radladern und Kettenschrämen in die Gewinnung und stellte die Firma auf eine industrielle Werkstofffertigung um. CAD/CAM-Systeme und CNC-gesteuerte Maschinen, beispielsweise eine Seilsäge und ein Kantenschnittautomat, führten zu einem total neuartigen Produktionsniveau. Immer neue Vorhaben zeigen, dass diese Entwicklung nicht abgeschlossen ist. So erwarb Netz unlängst von der H. W. Theobald GmbH eine Förderband-Ablängsäge mit Maß-Vorprogrammierung für automatischen Einzel- und Serienschchnitt der Firma Donatoni. Damit löste er das Problem der Formatisierung dünner Platten, die infolge hoher Zeitspanflächen beim Sägen mit Brückensägen verrutschen. Und damit nicht genug: Zurzeit wird eine automatische Sägeanlage mit mehreren Trennschleifsupporten für die Quer- und Längsteilung von Platten bis 12 cm Dicke im Wert von fast 400 000 € von Fickert & Winterling installiert. Die Sägeanlage ist für Plattenmaße  $L = 35 \text{ bis } 2500 \text{ mm}$  und  $B = 1000 \text{ mm}$  und damit auch für die Verarbeitung kleinerer Rohplattenabmessungen geeignet. Johannes Netz denkt aber auch an die Zukunft: Zurzeit gibt es fünf Fertigungsnester mit jeweils einer Blocksäge für die Rohplattenproduktion und einer Brückensäge für die Formatisierung. Daraus eine durchgängige Fließfertigung zu machen, wird seine nächste Aufgabe sein.



Diamantwerkzeuge, insbesondere Trennscheiben, haben einen hohen Stellenwert bei der industriellen Plattenproduktion. MAYKO hat sich nicht exklusiv an einen Lieferanten gebunden. Diamant Boart hat jedoch die Werkzeuge perfekt auf den Werkstoff Basaltlava eingestellt und MAYKO eine Erhöhung der Zeitspanfläche von 25 bis 40% und eine Werkzeugkostensenkung um ca. 15% ermöglicht. Nach dem Zusammenbruch des Restaurierungssektors sind Steinmetzen nicht überflüssig geworden. Vier Steinmetzen arbeiten bei MAYKO für den Garten- und Landschaftsbau und fertigen auch bildhauerische Arbeiten. Vor zwei Jahren hat Netz einen Ausbildungsmeister eingestellt, der vier Lehrlinge betreut und auf die spezifischen Aufgaben von MAYKO vorbereitet. Mit 25 Beschäftigten im maschinellen Werksteinbereich, vier Steinmetzen unter den Arbeitsdächern und vier Lehrlingen mit einem Ausbildungsmeister in einer separaten Steinmetzhalle ist MAYKO gut aufgestellt.

Neue Erzeugnisse anzubieten ist für GF Johannes Netz eine ständige Herausforderung. Ein Erfolgsbeispiel sind die Gabionen. MAYKO bietet hier nicht nur unterschiedliche Abmessungen und Befüllungen mit verschiede-

MAYKO-GF Johannes Netz ist stolz auf seine Basaltlava-Grube 142. Die gesamte Abbaumenge wird zu Werksteinerzeugnissen und Brechprodukten verarbeitet.

nen Schottergrößen, sondern auch Beratung, Planung, Angebotserstellung, Montageanleitung und Standsicherheitsnachweise an. Ein Glücksfall für MAYKO ist die »kostenneutrale Abfallverarbeitung« im firmeneigenen Brecherwerk. Der Ausbringungskoeffizient an Werksteinrohstein liegt bei Basaltlava und Ettringer Tuff gerade mal bei 8 bis 12% – alles andere ist Abfall. Der Abfall an Basaltlava, der bei der Rohsteingewinnung für Werksteine entsteht, wird bei MAYKO vollständig zu Brechprodukten verarbeitet.



H. W. Theobald lieferte die Förderband-Ablängsäge APN für automatischen Einzel- und Serienschchnitt.

Worauf Netz Wert legt, schildert er wie folgt: »Die Rendite und die Einstellung der Firma auf zukünftige Aufgaben müssen in guter Balance gehalten werden. Voraussetzung für Erfolg ist ein absolutes Teamwork zwischen Mitarbeitern und der Leitungsebene. In der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation sollte man Ruhe bewahren und nicht überzogen Kredite aufnehmen.«

*Dr.-Ing. Dieter Gerlach*

#### Kontakte:

MAYKO Natursteinwerke GmbH & Cie. KG  
Tel.: 02651/962210, [www.mayko.de](http://www.mayko.de)

H. W. Theobald GmbH  
Tel.: 06894/36264

[www.abrasivi-theobald.de](http://www.abrasivi-theobald.de)

# Absolute Präzision

**D**ie Marmor-Center GmbH liegt nahe der A71 in Süd-Thüringen. Geschäftsführer Steffen Würstl ist gelernter Werkzeugmacher und versteht etwas von Präzision. Das Unternehmen wurde vor 16 Jahren als GbR für den Baubereich gegründet und war zunächst vorrangig mit der Produktion und dem Veretzen von Fensterbänken, Fußböden und Treppenanlagen beschäftigt – da war Würstl gerade mal 21 Jahre alt. Ende der 1990er Jahre wandelte Würstl die GbR in eine GmbH um und begann, für den exklusiven Innenausbau zu fertigen.

Da die Firma für den Baubereich gegründet wurde, hat Würstl das Fliesen- und Plattenlegerhandwerk erlernt und in diesem Beruf auch die Meisterprüfung abgelegt. Weiteres Fachwissen holte er sich durch die Einstellung junger Spezialisten aus der Natursteinbranche ins Haus. Mittlerweile beschäftigt Würstl 20 ausgesprochen junge Mitarbeiter, die er großenteils selbst ausgebildet hat. Seine Familie ist mit von der Partie: Gattin Anja führt die Buchhaltung und betreut den Privatverkauf. Die Brüder Rainer und Udo sind im Produktionsbereich tätig.

Die Organisation der Firma ist sehr eigenständig. Für die Warenverwaltung und Buchhaltung wird das Warenwirtschaftsprogramm MESONIC verwendet. Auftragsvorbereitung, Auftragsverfolgung und Fertigungsabschluss hat Würstl mit einem eigens hierfür entwickeltem System organisiert. Alle Daten sind für einen fast papierlosen Auftragsdurchlauf auf einem Server abgelegt. Von jedem Arbeitsplatz aus besteht darauf Zugriff, so dass die Arbeitsabläufe von jedem Maschinenbediener nachvollzogen werden können. Der Außendienst kann sich über das Internet und entsprechende Passwörter jederzeit einen Überblick über Auftragslage und Fertigungsstand verschaffen. Zur Arbeitsorganisation gehört ein morgentliches Meeting mit allen Mitarbeitern; hier werden die Tagesaufgaben verteilt. »Einmal Werkzeugmacher – immer Werkzeugmacher!« Nach diesem Motto investier-



Möbelbekleidung aus Silestone® von Cosentino. Gehrungsschnitte mit Softkante (Bleistiftkante). Die Bekleidungselemente, einschließlich der elektrisch aus- und einfahrenden Fächer, ergeben exakte Schattenfugen.  
Foto: Steffen Würstl

te Steffen Würstl Ende der 90er Jahre in Präzisionsmaschinen. WEISS Steintechnik lieferte ihm ein CNC-Bearbeitungszentrum SPEED 3 und eine 5-Achsen-CNC-Brückensäge SPRINT von CMS Brembana, einen Kantentautomaten EXTENDED von Sassomeccanica und eine 5-Achsen-Wasserstrahlanlage IDRO von Brembana Tecnocut. Von L. Hietel wurde eine Abwasserreinigungsanlage bezogen. Damit waren zwei Grundlagen für höchste Präzision geschaffen: einerseits ein hochwertiger Maschinenpark und andererseits junge qualifizierte Mitarbeiter, die im Umgang mit Computern und CNC-Techniken keine Probleme haben. So vollzog sich auch die Verlagerung des Schwerpunktes von der Küchenplattenfertigung (bisher Jährlich über 1000 Kommissionen) zum Möbelbau (Ladenbau). »Der Ladenbau ist eine unheimlich interessante Angelegenheit. Er verlangt perfekte Bearbeitung und bietet ein großes Potenzial im gehobenen Innenausbau«, so Steffen Würstl.

Marmor-Center fertigt Frontplatten für exklusive Möbel nach zwei Technologien. Bei der herkömmlichen Technologie wird eine Dünnschicht mit einer Trägerschicht stabilisiert. Die neue Technologie besteht darin, dass Naturstein- oder Engineered Stone-Platten rückseitig abschnittsweise ausgearbeitet, mit einer Trägerschicht versehen und die Ausarbeitungen mit einer Masse aus dem Holzbereich verfüllt werden, so dass der Kunde die Platten wie Holz bearbeiten kann. Der Anteil von Engineered Stone wächst ständig. Vor ein paar Jahren lag das Verhältnis Naturstein zu Engineered Stone noch bei 90:10, heute liegt es bei 70:30. Bei der Marktbearbeitung setzt Würstl auf Onlinemarketing. Er hat zu 90 % gewerbliche Kunden und will bei Suchmaschinen an



GF Steffen Würstl bringt seine Erfahrungen als Werkzeugmacher in den Möbelbau mit Naturstein und Engineered Stone ein. Verlangt wird höchste Präzision.

vorderster Stelle zu finden sein. Die Firma liefert deutschlandweit aus. Von seinem Standort aus ist Würstl mit dem PKW in drei Stunden in München und in vier Stunden in Hamburg – perfekt!

In Zukunft will sich Würstl nach einem größeren Standort umschauen. Dabei will er aber Lokalpatriot bleiben, schon wegen seiner hoch qualifizierten Mitarbeiter. In der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation empfiehlt er, den Kopf nicht in den Sand zu stecken, Probleme zu analysieren, positiv zu reagieren, immer neue Ideen zu generieren und den Markt in alle Richtungen nach Absatzmöglichkeiten zu sondieren!«

*Dr.-Ing. Dieter Gerlach*

#### Kontakte:

Marmor-Center GmbH  
Tel.: 036948/80224, [www.marmorcenter.de](http://www.marmorcenter.de)  
WEISS Steintechnik  
Tel.: 0941/3078780, [www.weiss-steintechnik.de](http://www.weiss-steintechnik.de)

# Erfolgreich expandiert

**K**eil Grabmale ist ein Familienunternehmen in der dritten Generation mit mittlerweile 28 Mitarbeitern. GF Joachim Keil legt als Steinbildhauermeister, Industriekaufmann und staatlich geprüfter Bautechniker Wert auf kontinuierliche Modernisierung und Erweiterung. Davon zeugen, neben der handwerklichen und industriellen Fertigung in Lorsch, eigenständige Niederlassungen in Bensheim, Bobenheim-Roxheim, Frankenthal, Heppenheim, Mannheim, Mannheim-Neckarau, Viernheim und Worms. Eines seiner wichtigsten »Hobbies« ist die Nutzung von Datenbanksystemen zur Planung, Durchführung, Kontrolle und Dokumentation der Produktion. Das habe ihm Dr. Richard Stein von der Steintechnikschule Mayen im Regelfach Produktionsplanung schmackhaft gemacht, erzählt er.

Für die Arbeitsvorbereitung wird AutoCAD benutzt. DXF-Dateien werden konvertiert. Ein eigenständiger Postprozessor übermittelt die Daten an die CNC-Steuerungen der Maschinen. Die Datenbanksysteme werden durchgängig verwendet. Bereits im Büro werden Material, Form, Folge der Arbeitsschritte, Maschinenfolge, Zwischen- und Endlagerung erarbeitet und auf einem zentralen Server abgelegt. Jedes Werkstück erhält einen Laufzettel mit Codierung. Über die Codierung kann man an jedem Arbeitsplatz auf die Serverdaten zugreifen und die notwendigen Arbeitsschritte einsehen, so dass ein lückenloser Produktionsablauf gewährleistet ist. »Mit der Nutzung von Datenbanksystemen sind wir unabhängig von Software-Insellösungen und können die Systeme problemlos unseren Verhältnissen anpassen«, so Joachim Keil.

Das von Keil aufgebaute Netzwerk integriert auch die eigenständigen Niederlassungen. Von dort werden Aufträge und deren Priorität nach Lorsch gegeben. Andererseits haben die Niederlassungen Zugriff auf den Fertigungsstand und den vorgesehenen Auslieferungstermin – ohne zu telefonieren. Keil fertigt mit konventionellen Brückensä-



Im Familienbetrieb Keil Grabmale wird Frauenpower »groß geschrieben«. Tanja Keil erledigt die kaufmännischen Arbeiten im Büro.

gen, einer Baumunk Seilsäge, einer NC 2000 von Ganster und einer Strahlkabine von Goldmann. Seine neueste Errungenschaft ist eine Horizontalseilsäge von Burkhardt, die auch für Konturenschnitte eingesetzt werden kann. In der handwerklichen Bildhauerei sind mehr Frauen als Männer beschäftigt, unter ihnen auch Christine Keil, die Schwester von Joachim. Die Werkzeuge für den handwerklichen und maschinellen Bereich, darunter Toolwerkzeuge, Diamanttrennscheiben, Profilwerkzeuge, Walzen, Diamantwerkzeuge für die Oberflächenbearbeitung und Bürsten zum Satinieren, liefert Goldschmidt. Keil beteiligt seine Kunden durchgängig am Entstehungsprozess der in Auftrag gegebenen Werkstücke, der mit der Auswahl des Materials, der Form, der Schrift und ggf. der Ornamente beginnt. Während der Fertigung werden digitale Aufnahmen gemacht. Der Kunde kann den Fertigungsstand abrufen oder bekommt mit der Rechnung eine entsprechende Dokumentation. Der Service reicht bis zum Versetzen bzw. der Errichtung der kompletten Grabanlage. Weit entfernte Kunden bekommen eine Bildokumentation vom Endzustand und ersparen sich dadurch die Anreise.

Joachim Keil ist für Neues stets offen. Zurzeit probiert er in seinen Niederlassungen in Frankenthal und Viernheim aus, wie sich ein Café und ein Blumengeschäft mit einer Grabmalpräsentation »vertragen«. »Zumindest erlaubt die Synthese verschiedener Gewerke eine Minimierung der Fixkosten«, so der findige Unternehmer.

Vor zwei Jahren begann Keil mit der Veränderung seines Firmenprofils. Aus dem traditionellen Spezialbetrieb für Grabmale entstand das Konzept »Familienbetrieb mit Tradition – Bildhauerkunst und Steintechnik«. Keil verfolgt das Ziel, den aktuellen Trends, derzeit beispielsweise zum GaLaBau, flexibel zu entsprechen. Zurzeit läuft ein Pilotprojekt in einer Niederlassung, die nicht direkt am Friedhof liegt. Dort wird getestet, wie GaLaBau-Erzeugnisse beim Kunden ankommen. Pläne für die nächsten fünf Jahre sind der Bau einer neuen Verarbeitungshalle, die schrittweise Verlegung der Produktions-



Seit 2006 nutzt Joachim Keil (links) eine Horizontalseilsäge von Burkhardt, die auch für den Konturenschnitt geeignet ist. Bedient wird die Maschine von Oliver Schneller.

technik in diesen Neubau, der Abriss der alten Produktionsgebäude und die Gestaltung von Ausstellungsflächen auf dem Abrissgelände. In die neue Halle soll nach Möglichkeit auch eine Drehkopfmachine kommen. Angesichts der aktuellen Wirtschaftslage sollte man laut Joachim Keil nur die Investitionen tätigen, die für die Sicherung des Produktionsablaufs notwendig sind. Kapitalintensive Großvorhaben sollte man zurückstellen.

**Dr.-Ing. Dieter Gerlach**

#### Kontakte:

Keil Grabmale  
Tel.: 06251/96610, [www.keil-grabmale.de](http://www.keil-grabmale.de)  
Wilhelm Goldschmidt GmbH & Co. KG  
Tel.: 07051/92020, [www.goldschmidt-w.de](http://www.goldschmidt-w.de)