

Mit Individualität zum Erfolg

Badgestaltungen mit Naturstein sind ein wichtiges Standbein der Ströhmann Steinkult GmbH, die u.a. auf den exklusiven Bau und Innenausbau spezialisiert ist. Naturstein sprach mit Uwe Ströhmann über Trends, Zielgruppen und neue Märkte.

»Die Leute wollen eher Natur als künstliche Produkte«



Uwe Ströhmann

Naturstein: Herr Ströhmann, liegen Natursteinbäder derzeit im Trend?

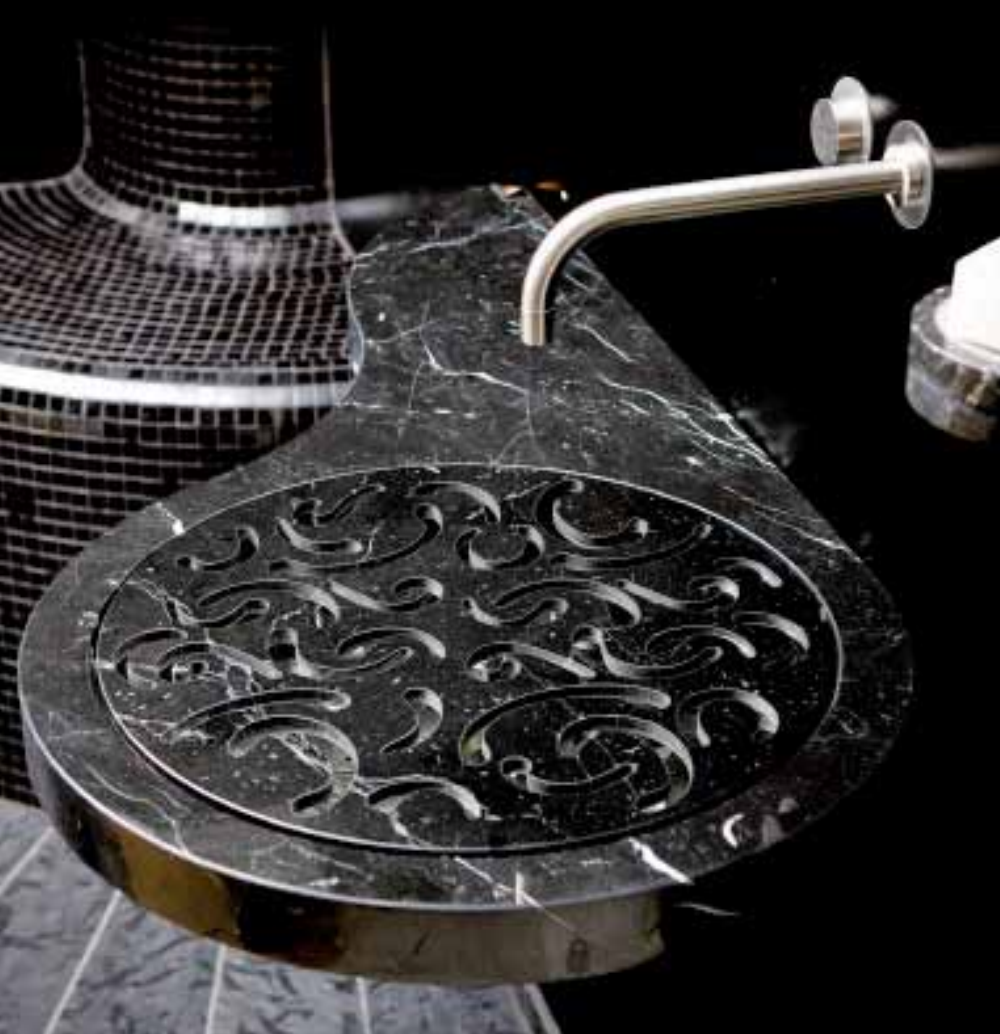
Uwe Ströhmann: Auf jeden Fall. Nachhaltigkeit und Ökologie spielen heute eine herausragende Rolle. Die Leute wollen natürliche Materialien. Hinzu kommt, dass sie in die Gestaltung und Verschönerung der eigenen vier Wände investieren. Küchen und auch der Badbereich werden dabei immer wichtiger. Früher stand der Nutzen im Vordergrund. Heute will man Orte, an denen man sich wohlfühlt. Die Bäder werden größer, werden beispielsweise mit Sitzgelegenheiten, Ruhe- und Wellnessbereichen ausgerüstet, es wird mehr Geld ausgegeben.

Wird die Nachfrage in den nächsten Jahren weiter steigen?

Davon gehe ich aus. Gerade im Aus- aber auch im Neubau steckt noch einiges an Wachstumspotential. Erfolgreich wird hier v. a. sein, wer auf individuelle Lösungen, Innovationen und umfassende Kundenberatung setzt. Im Bereich Standardware ist die Konkurrenz zu groß. Mit individuellen Angeboten kann unsere Branche punkten. Hier liegen unsere Stärken, hier besitzen wir das nötige Know-how. Das sollten wir nutzen und v. a. auch dementsprechend kommunizieren.

Das bedeutet konkret?

Wichtig ist, dass man nicht stehenbleibt und über den Tellerrand schaut. Dazu gehört beispielsweise, dass man immer auf



Waschbecken aus Nero Marquina, Modell: »Cut-Out«
Foto: Markus Goetzke

dem neuesten Stand der Technik ist. Wir setzen stark auf eigene Ideen und die Weiterbildung unserer Mitarbeiter, holen uns Anregungen von Externen, experimentieren und entwickeln unser Angebot ständig weiter. U. a. bringen wir regelmäßig neue Oberflächen auf den Markt und haben mehrere Patente, beispielsweise für die Duschtasse Aqua. Entscheidend ist außerdem, dass man seine Produkte ansprechend präsentiert. Eine gute Ausstellung ist extrem wichtig. Die Kunden wollen sehen, was möglich ist, bevor sie Kaufentscheidungen treffen. Wir modifizieren und erweitern unsere Ausstellung kontinuierlich. Die Kunden kommen immer wieder gerne, weil Sie wissen, dass es bei uns regelmäßig etwas Neues gibt.

Wie definieren Sie Ihre Hauptzielgruppe?

Wir möchten in erster Linie Planer, Architekten und Designer erreichen. Dadurch bekommen wir u. a. Aufträge im Hotel- und Privatkundenbereich, in dem wir den meisten Umsatz erzielen.

Wird Naturstein ausschließlich im Luxusbereich nachgefragt?

Natürlich ist die Nachfrage im höheren Preissegment am größten. Wir bedienen aber auch immer mehr Kunden, die kleinere Bäder verschönern wollen und hierfür z. B. lediglich ein Waschbecken aus Naturstein bestellen.



Bad mit der patentierten Duschtasse »Aqua 2« und dem von Ströhmann entwickelten Klappdeckel-Modell »Swing Flap« im Abfluss-Bereich; Glasbefestigung: »Keep-ups« ohne Silikonbefestigung an Wand und Boden

Bieten Sie Bäder als Komplettlösungen an?

Von der Idee über das Design bis zur Schlüsselübergabe bekommt man bei uns alles aus einer Hand. Neben zwei Innenarchitekten gehören zu unserem Team u. a. Fachleute, die sich um Licht- und Farbkonzepte kümmern. Für jedes Bad, das wir ausführen, setzen wir einen Innenarchitekten als Projektleiter ein. Für den Kunden hat das den Vorteil, dass er nur einen Ansprechpartner hat. Bei uns können aber auch lediglich Entwürfe in Auftrag gegeben oder einzelne Komponenten erworben werden.



Waschtisch »Guild« mit geschliffener Oberfläche, Material: Cordoba Cremeestone

DIE SICHERE LÖSUNG.



Ausgeprägte Fähigkeiten und eigener Charakter. Genau wie Stein.

SILESTONE
by COSENTINO



Rohtafeln und Becken aus Quarzstein für Verarbeiter. Das Premium-Material für hochwertige Lösungen.

SILESTONE® (Produkt und Marke von Cosentino)

www.roskopf-partner.com

R+P
ROSSKOPF UND PARTNER



Die patentierte Badewanne »Aquarius« aus Creme Limestone Thalia mit geschliffener Oberfläche



Für Luis Vuitton entworfene Oberfläche »Classe L.V.« aus der Serie »Tendenza S«; Material: Grey Stone

Setzen Sie ausschließlich auf individuelle oder auch auf serielle Fertigung?

Wir sehen uns als Manufaktur und fertigen ausschließlich nach Kundenwünschen. Die handwerkliche Komponente spielt für uns eine sehr wichtige Rolle. Wir haben mehrere Partner, die uns bei der Fertigung unterstützen, produzieren aber ausschließlich in Deutschland.

Made in Germany ist für uns ein wichtiges Qualitätsmerkmal und Aushängeschild, das uns auch im Ausland zugute kommt, wo wir viele Projekte bedienen.

Was raten Sie Kunden bei der Gesteinsauswahl?

Wir setzen stark auf heimische Materialien. Hier verzeichnen wir steigendes Interesse von Seiten der Kunden, die ge-

zielt nachfragen. Insgesamt haben wir ständig 3 bis 400 Natursteine aus der ganzen Welt auf Lager und lassen die Kunden zuerst »frei« wählen, beispielsweise nach Farbpräferenzen. Anschließend beraten wir hinsichtlich Eigenschaften wie Säurefestigkeit oder Frostsicherheit.

Welche Farben und Oberflächen sind derzeit gefragt?

U.a. Beige, Grau, Schwarz und Erdtöne. Häufig nachgefragt werden gebürstete Oberflächen in allen Varianten, z. B. Jet- oder sandgestrahlt. Für diese Oberflächen spricht u.a., dass sie leichter zu reinigen sind als beispielsweise geflammte. Auch unsere »Tendenza S«-Oberflächen kommen im In- und Ausland sehr gut an.

Setzen Sie auch Quarzwerkstoffe ein?

Ja, wir setzen aber nicht allzu stark auf Engineered Stone. Ich glaube, dass der Trend mehr in Richtung Natur geht. Die Leute wollen eher Natur als homogene und künstliche Produkte. Wir sehen unsere Stärken v.a. im Naturstein-Bereich.

Was empfehlen Sie Ihren Kunden hinsichtlich Reinigung und Imprägnierung?

Für die Reinigung empfehlen wir den Einsatz gängiger und für die jeweilige Gesteinsart geeigneter Pflegemittel. Beispielsweise können neutrale Mittel, Seifen oder auch Spiritus eingesetzt werden. Zu jedem Stein erhält der Kunde eine entsprechende Pflegeanleitung. Bei der Imprägnierung spielen Gesteinsart und die Art der Verwendung eine wichtige Rolle. Im Außenbereich müssen beispielsweise viele Steine nicht imprägniert werden. Auch hier beraten wir individuell.

Wie lassen sich Schäden vermeiden?

Schäden entstehen natürlich in erster Linie in Dauernassbereichen. Um hier vorzubeugen, haben wir ein eigenes System zur Werkseitigen Abdichtung entwickelt. Bei der Montage dichten wir nochmals mit üblichen Systemen ab. Grundsätzlich ist es wichtig, dass die Ausführung nach dem neuesten Stand der Technik erfolgt. Dadurch lassen sich Reklamationen vermindern und die Kunden zufriedenstellen.

Interview: Sebastian Hemmer

KURZINFO

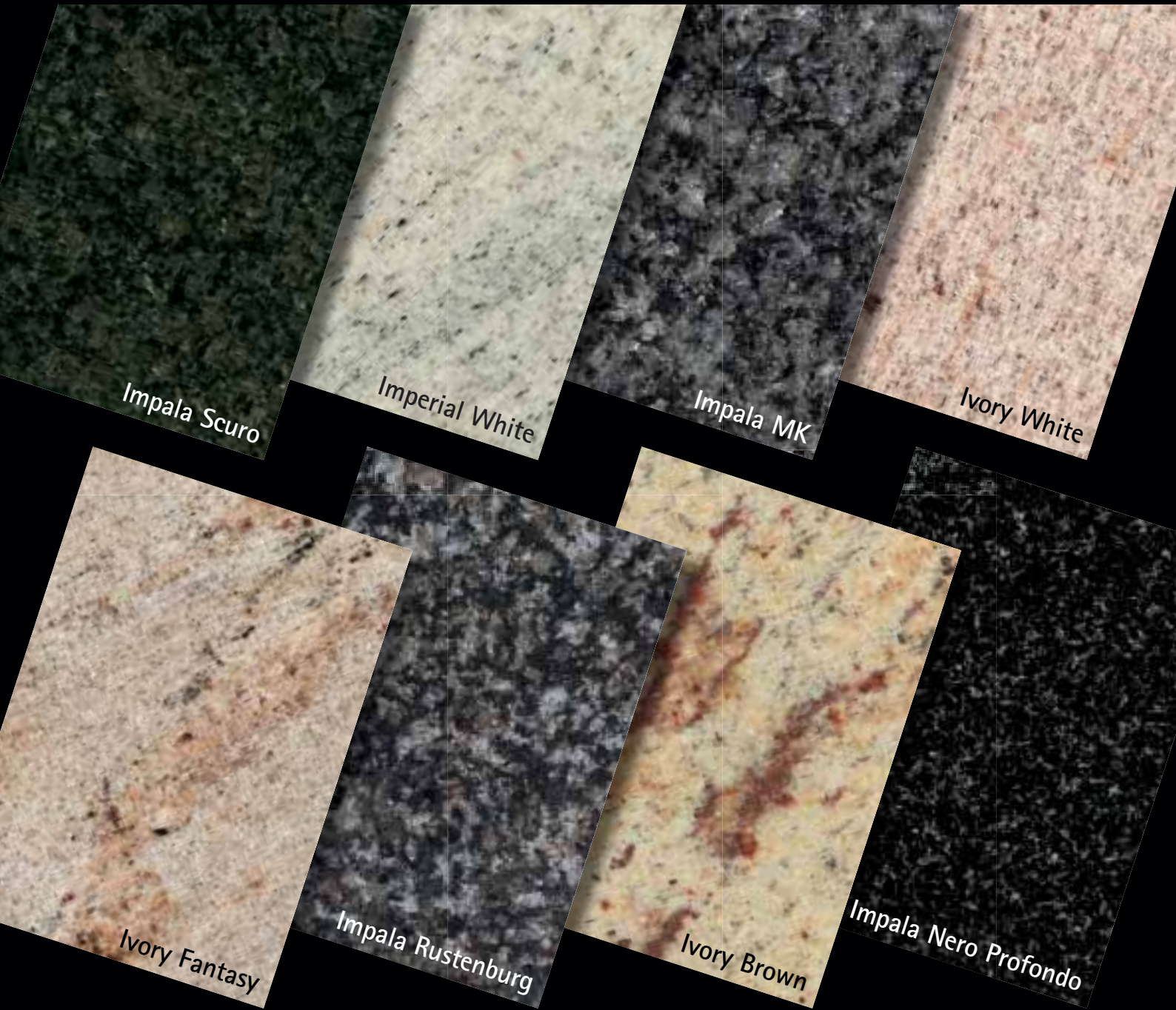
ERFOLGREICHES FAMILIENUNTERNEHMEN

Die Marmor Ströhm GmbH wurde 1967 von Bodo Ströhm gegründet. In den folgenden Jahren wuchs und investierte das Familienunternehmen kontinuierlich. Seit 1982 werden nicht nur Projekte im Inland, sondern auch im Ausland realisiert, die von der eigens gegründeten Firma Marmor Ströhm International bedient werden. 1998 wurde eine neue Produktionshalle mit moderner Maschinenteknologi eröffnet. 2007 übergab Bodo Ströhm die Leitung an seine Söhne Michael, Uwe und Jörg. Mit ihren in Steinkult Ströhm und Ströhm International umbenannten Unternehmen sind sie auf den exklusiven Bau- und Innenausbau spezialisiert, tätigen Liefergeschäfte, übernehmen die Lieferung und Montage mit eigenen Montagekolonnen oder die Produktion hauseigener Kreationen bis hin zur fertigen Montage im In- und Ausland. Bedient werden Privatkunden, Architekten und Innenarchitekten. Referenzen sind u.a. das Hotel Roomers in Frankfurt a. M., die Deutsche Botschaft in Moskau und

Regierungsbauten in Nigeria. Das Unternehmen verfügt über eine eigene steintechnische Abteilung, beschäftigt mehr als 50 Mitarbeiter, setzt kontinuierlich auf Weiterentwicklungen sowie Innovationen und besitzt mehrere Patente, beispielsweise für die Duschtasse Aqua und die Badewanne Aquarius. 2010 soll eine speziell für den Schiffbau entwickelte Duschtasse auf den Markt kommen. 2003 hat das Unternehmen die Ausstellung »Steinkult 1« eröffnet, eine Schöpfung von Uwe Ströhm, in der u. a. Badgestaltungen gezeigt werden. In den letzten Jahren kamen die Bereiche »Steinkult 2« und »Steinkult 3« hinzu. 2010 sollen eine weitere Ausstellung und ein neuer Bürokomplex folgen.

STRÖHMANN STEINKULT GmbH
 Nassaustr. 25
 65719 Hofheim-Wallau
 Tel.: 06122/91070
 Fax: 06122/16603
 steinkult@stroehmann.de
www.stroehmann.de

Im Detail liegt der Unterschied!



Holzwickede / Dortmund



Brinkum / Bremen



Walldorf / Heidelberg



ROSSITTIS GmbH

Hauptsitz Holzwickede
Stehfenstraße 59-61
D-59439 Holzwickede
Tel.: +49(0)2301/91332-0
Fax: +49(0)2301/91332-32
E-Mail: info@rossittis.de

Filiale Brinkum
Gottlieb-Daimler-Straße 27
D-28816 Brinkum
Tel.: +49(0)421/89833-0
Fax: +49(0)421/89833-22
E-Mail: nord@rossittis.de

Filiale Walldorf
Daimlerstraße 61
D-69190 Walldorf
Tel.: +49(0)6227/30992-70
Fax: +49(0)6227/30992-99
E-Mail: sued@rossittis.de

**ROSSITTIS**
NATURSTEIN-IMPORT