

# Erfolgsgeschichten

## Kannegießer Keramik Neukirch



**Kannegießer Keramik**

Oberlausitzer Keramik seit 1824

Interviewter: Andreas Kannegießer - Geschäftsleitung  
Interviewer: Rüdiger Köhler - für das CERVIVE - Projekt

---

### Erfolgsgeschichte „Kannegießer Keramik“

*Rüdiger Köhler: Guten Tag Herr Kannegießer, ich freue mich, dass Sie bereit sind, mit mir über die Geschichte Ihres Unternehmens zu sprechen. Wann und wie begann es denn?*

Andreas Kannegießer: Die hiesige Töpferei wurde 1824 gegründet und 1910 von meinem Urgroßvater gekauft nachdem er 20 Jahre in dieser Töpferei gearbeitet hatte. Seitdem ist sie in Familienbesitz. Zu DDR-Zeiten produzierten meine Eltern Oberlausitzer Keramik mit der Schwämmeltechnik zusammen mit maximal 10 Mitarbeitern. Das war für eine Töpferei auch damals schon ziemlich groß. Wenn der Betrieb damals weiter gewachsen wäre, hätte die Gefahr einer Verstaatlichung bestanden. Meine Eltern hatten die üblichen Probleme mit der Technik und den Rohstoffen und keine Probleme mit dem Absatz.



*Rüdiger Köhler: Gut, sprechen wir über die Zeit nach dem politischen Umbruch. Wurde damit alles besser?*

Andreas Kannegießer: Nein, das würde ich nicht sagen. Die Probleme änderten sich. Gut war, dass wir die Konkurrenz der neuen Wettbewerber nicht zu fürchten brauchten: Wir hatten eine Marke und unsere Produkte waren von ausgezeichneter Qualität. Außerdem war natürlich schon zu Beginn der 90iger Jahre fast alles an Ausrüstungen und Rohstoffen gegen Geld zu haben. Für uns wurde jedoch schnell klar, dass wir die Produkte einer Töpferei mit 10 Leuten nicht über die noch heute üblichen Wochenmärkte und Verbrauchermessen würden verkaufen können.

*Rüdiger Köhler: Wie begegneten Sie diesem Problem?*

Andreas Kannegießer: Wir gingen auf Messen für den Fachhandel und wir arbeiteten mit Handelsvertretern zusammen. Wir wollten weg von den Wochenmärkten, wir wollten in den Fachhandel. Das ist insbesondere in der Übergangszeit ein Problem, weil Sie dem Fachhändler der Ihre Produkte verkauft nicht vor der eigenen Haustür auf Wochenmärkten Konkurrenz machen dürfen. Heute verkaufen wir fast unsere gesamte Fertigware über den

Fachhandel. Nur auf dem jährlich stattfindenden Töpfermarkt hier in Neukirch sind wir dabei und wir haben einen Werksverkauf.

Rüdiger Köhler: *Verkaufen Sie ihre Produkte auch im Ausland?*

Andreas Kannegießer: Ja sogar in großem Umfang. Einer unserer Fachhändler sitzt z.B. in Tokio. Wir exportieren heute ca. die Hälfte unserer Fertigware. Das mag einerseits an den auch im Ausland beliebten Oberlausitzer Dekoren liegen, ich denke aber die hohe Qualität unserer Produkte die sich z.B. in der Spülmaschinenbeständigkeit und Kantenschlagfestigkeit zeigt, spielt ebenfalls eine große Rolle.

Rüdiger Köhler: *Sie brennen Ihre Produkte nahezu dicht, das verlangt meines Wissens höchste technologische Disziplin, um z.B. Verformungen vorzubeugen. Wir erreichen Sie diese Disziplin?*

Andreas Kannegießer: Nun ich würde den Begriff Disziplin in diesem Zusammenhang nicht verwenden. Aber Sie haben recht, wir benötigen dazu sehr gleichbleibende Produktionsbedingungen. Das beginnt damit, dass wir mit der Qualität der angebotenen Fertigmassen nicht zufrieden waren und deshalb unsere eigene Masseaufbereitung aus DDR-Zeiten wieder in Betrieb genommen haben und das setzt sich fort in dem wir teilweise industrielle Fertigungsmethoden (Druckguss, Gießkarussell mit rotierendem Einguss) anwenden um hohe Qualitäten zu erreichen. Ebenso dürfte unsere CNC-Fräsmaschine für Master aus Kunststoff in Töpfereien sehr selten sein.



Rüdiger Köhler: *Wie können Sie diese teilweise sehr kostspieligen Ausrüstungen finanzieren?*

Andreas Kannegießer: Das ist unterschiedlich. Teilweise haben wir die Maschinen und Ausrüstungen gebraucht gekauft und unsere Mitarbeiter und meine Familie, besonders mein Bruder, hat dann viel (Frei)Zeit investiert, um sie zu reparieren und an unsere Aufgaben anzupassen. Daneben waren wir auch dank der Fördermittelpolitik Sachsens in der Lage einige teure und wichtige neue Ausrüstungen zu kaufen, die erwähnte CNC Fräsmaschine oder ein 3D Scanner gehören dazu. Hinzu kommt das Glück, dass es uns gelungen ist, Anfang der 90iger Jahre große und leidlich erhaltene Werkhallen direkt neben unserer bestehenden Töpferei zu kaufen. Dadurch konnten wir die neuen Ausrüstungen auch aufstellen.

Rüdiger Köhler: *Sind Sie denn in der Lage all diese Maschinen auszulasten?*

Andreas Kannegießer: Ja und nein. Zunächst sind zwei Dinge festzustellen: Erstens unser Unternehmen ist in den letzten 20 Jahren auf 32 Mitarbeiter gewachsen und wir generieren

heute mehr als 30% unseres Umsatzes durch Dienstleistungen für andere Töpfer, wir arbeiten sogar für Porzellanhersteller. Diese Umsätze sind nur dank unserer für eine Töpferei speziellen Ausrüstungen und natürlich dank unseres Knowhows möglich. Aber, ja, sie haben recht die Auslastung des Maschinen- und Anlagenparks ist noch nicht zufriedenstellend.

Rüdiger Köhler: *Was für Dienstleistungen bringen Sie z.B. für Töpfereien?*

Andreas Kannegießer: Wir liefern z.B. geblühte Ware, die die Töpfer mit Ihren Dekorationen versehen. Dadurch bekommt der Töpfer unseren auch für Hotelgeschirr geeigneten Scherben in die Hand und kann die Qualitätsanforderungen dieser Branche befriedigen, außerdem ist er in der Lage in kürzerer Zeit größere Stückzahlen herzustellen. Ein anders Beispiel ist die Herstellung von Henkelformen auf der Basis von CNC-Frässtücken für Porzellantassen. Diese Formen sparen Putzarbeit und ergeben einen insgesamt makellosen Henkel. Nicht zuletzt setzen wir heute auch unsere Erfahrungen mit Töpfermassen um, indem wir andere Töpfer mit der von ihnen gewünschten Masse versorgen.

Rüdiger Köhler: *Man kann also sagen, durch Ihre für einen Töpfer untypische Hinwendung zu industrieller Fertigung profitiert die ganze Branche?*

Andreas Kannegießer: Ich bin froh, dass viele Handwerkskollegen unsere Serviceangebote in Anspruch nehmen, dadurch können wir daneben die von meinen Urgroßeltern aufgebaute Handwerkstradition erhalten und fortführen und nicht zuletzt die heute bei Kannegießer Keramik vorhandenen Arbeitsplätze sichern.

Rüdiger Köhler: *Ich danke Ihnen für das Gespräch.*

