



Singletauglich ist laut Adrian Pientka dieser Küchenblock aus MIDNIGHT CRYSTAL, #zumangebegemacht.

#natursteinsüchtig

Stonejunkies, Nerds of Stone, Küchenwahnsinnige und Bathroomstyler sind die elf Mitarbeiter der PNTK GmbH in Düsseldorf. Um den exklusiven Innenausbau noch wirtschaftlicher bedienen zu können, hat Geschäftsführer Adrian Pientka in leistungsstarke Maschinen, Automatisierung, Digitalisierung und einen Showroom der Superlative investiert.

No fakes – Naturstein is better« steht in Neongelb auf der Heckscheibe seines Firmenwagens, und von der Kühlerhaube leuchtet »Naturstein is #always the answer«. Adrian Pientka liebt Naturstein, und seine Kunden wissen, was sie an ihm haben. Mit seinem Team baut er aktuell auf der Düsseldorfer »Kö« den Showroom eines sehr namhaften Uhrenherstellers und Juweliers um, der einen Bodenbelag aus Travertin erhält. Für solche Aufträge und die Ausführung exklusiver Wohnwelten braucht man, wenn man wirtschaftlich

arbeiten will, leistungsstarke Maschinen, weiß der 40-jährige Natursteinsüchtige. »Seit 2022 habe ich eine halbe Million in die Produktion investiert. Das Geld auszugeben hat nicht unbedingt Spaß gemacht. Umso mehr freut mich, was dabei herausgekommen ist«, so der PNTK-Geschäftsführer. Maschinen und Werkzeuge seien für ihn »das Geilste auf der Welt«.

Bitte in Neongelb

Zuletzt erwarb er eine 5-Achs-Wasserstrahlschneidanlage und eine 5-Achs-Drehkopfsäge von CMS Steintechnik,

dazu »rattenscharfe« Sägeblätter von Nozar. »PoseidoNTheKing« nennt er die Wasserstrahlanlage, »Optimus Prime« die Drehkopfsäge. Zwei Jahre habe er mit Sven Wappler verhandelt, um die Maschinen nicht in Weiß-Blau, sondern in der Sonderfarbe Lime/Neongelb geliefert zu bekommen – den Hausfarben der PNTK GmbH. »Wenn ich in die Produktion komme, geht mit dieser Farbe die Sonne auf«, schwärmt der Firmenchef.

Komplettiert wird der Maschinenpark durch ein CNC-Bearbeitungszentrum von Intermac, einen Kantenaufm



Oben: Blick in den von Adrian Pientka gestalteten Showroom

Links: Der Showroom, hier von außen, soll im Frühjahr fertig werden.

Rechts: Ansage in Neongelb



Links: Musterbad mit Waschtisch aus rosafarbenem Quarzit

Unten: Ein Exponat der »Steelbuddy«-Waschtisch-Unterschrankkollektion

Unten I.: Design für Liebhaber: »Barriquee«
Fotos: Bärbel Holländer



und einer Wandarmschleifmaschine. Fürs Aufmaß nutzt Pientka einen Proliner samt Software in der Factory-Version 5.2 mit neuen Funktionen wie automatischer Plattenerkennung und -auszeichnung. »Damit kann ich alles in der Werkstatt vorfertigen, was dann auf der Baustelle eine zügige Montage mit Wow-Effekten für die Kunden garantiert«, erklärt Pientka. Die neue Software habe er als erster eingeführt.



Die richtigen Jungs

Neben Maschinen braucht es laut Pientka »die richtigen Jungs, die wissen, wie man Stein verarbeitet, einen supercoolen Job machen und das auch den Kunden vermitteln. Für einen starken Auftritt auf der Baustelle sorgen schon die Kapuzenpullis mit der Aufschrift »Don't panic it's us« (keine Panik wir sind's). Selbst der neue Naturwerksteinmechaniker-Lehrling Niklas ist schon stolz darauf, bei einer Firma zu arbeiten, die so tolle Aufträge umsetzt.

Kunden der Natursteinmanufaktur – mittlerweile die letzte in Düsseldorf – sind vor allem Privatleute. Aber die PNTK GmbH versteht sich auch als Partner der Architektur, erklärt Adrian Pientka. Den Hauptteil ihrer Aufträge erhalte die PNTK GmbH durch Empfehlungen und langjährige Geschäftsbeziehungen, aber auch durch ihre Social Media-Aktivitäten über die Accounts pntk.de und Mr. Naturstein. Auf digitale Sichtbarkeit und Kundenansprache legt Adrian Pientka großen Wert. Mit der Nutzung digitaler Kanäle wie Instagram und E-Mail-Marketing erreicht er neue Kundenkreise. Während der Corona-Pandemie hat Adrian Pientka sein Sortiment um exklusive Einzelstücke wie hochwertige Möbel, Schrankfronten, versteckte Induktionsfelder, massive Outdoorküchen, Tischplatten und Sitzbänke



Oben links: Blick in die Maschinenhalle mit der neuen Wasserstrahlanlage »PoseidonTheKing« und der neuen Drehkopfsäge »Optimus Prime«, beide von CMS Steintechnik

Oben rechts: Mitarbeiter Dragan (r.) und Naturwerksteinmechaniker-Lehrling Niklas

Links: »Keine Angst, wir sind's!«

erweitert, oft in Kombinationen aus Naturstein, Holz und Stahl. Die Herstellung dieser Unikate sei einfacher als komplexe Bauvorhaben und ermögliche eine effizientere Planung und Auftragsabwicklung. »Gute Deckungsbeiträge sind wichtig, auch weil ich meine qualifizierten Fachkräfte angemessen bezahlen will.«

Showroom mit Wow-Effekt

Um zu zeigen, wie cool man mit Naturstein wohnen kann und zu was er und sein Team technisch fähig sind, hat er viel Geld in einen »Mega-Showroom« investiert, der im Frühjahr fertig werden soll. Nach eigenen Plänen hat er für interessierte Designer, Innenarchitekten sowie private Bauherrin-

nen und Bauherren »geile« Natursteinlösungen mit Möbeln und Ausstellungsstücken aus anderen Werkstoffen kombiniert, darunter ein gigantischer Statement-Besprechungstisch aus Holz, Originalstühle aus dem alten VIP-Bereich eines Fußballstadions, Standalone-Lösungen im Waschtischbereich und die »Steelbuddy«-Waschtisch-Unterschrankkollektion.

Hingucker ist ein unterleuchteter Küchenblock in Naturstein-Massivoptik, den er unter Einsatz von fünf Unmaßplatten aus MIDNIGHT CRYSTAL verwirklicht hat. Großen Eindruck macht aufmerksamen Showroom-Besuchern auch die reliefartig modulierte Küchenrückwand aus einer Kombination aus BELGISCHEM



Links: »Stones come true« steht über der Theke, im Bild Mitarbeiterin Sabine.

Oben: Nette Einladung zum Geldausgeben: Zu teuer? Egal. Augen zu und Karte durch!

Unten: Rezept für den Aufstieg

BLAUSTEIN und SILVER SHADOW mit dreidimensional modulierter Oberfläche.

Am liebsten Naturstein

»Ich bin natursteinsüchtig«, bekennt Adrian Pientka. Am liebsten sind ihm die Kunden, die das Echte wollen und wertschätzen. »Zum Glück leben in Düsseldorf, Neuss und Meerbusch viele Menschen mit guter Kaufkraft, die wertig wohnen und verstehen, dass wer billig kauft, zweimal kauft.« In seinem Showroom macht Pientka das Einkaufen zum Erlebnis. »Viele kommen mit einem besonderen Wunsch und gehen dann mit ganz anderen Sachen aus der Beratung raus«, erzählt er.

Besser planen und beraten

Für die Beratung nutzt er seit 2004 Palette CAD. In engem Kontakt zur Unternehmerfamilie Zinser hat er es im Einsatz dieser Planungssoftware zur Meisterschaft gebracht. »Mit der fotorealistischen Darstellung kann ich meinen Kunden genau zeigen, wie das gewünschte Bad oder der gewünschte Wohnraum aussehen wird. Zudem kann ich sie dank 360°-Rundblick virtuell durch ihren neuen Wohnbereich führen. Sie können sich die Raumgestaltung aus unterschiedlichen Blickwinkeln ansehen und ein Gefühl dafür bekommen, wie es sich darin lebt.«

Für Küchenkunden fertigt die PNTK GmbH halb und halb Naturstein und Keramik, »eben was die Küchenstudios verkauft haben«. Der Anteil der Küchenaufträge schwankt. »2024 haben wir insgesamt nicht mehr Küchen produziert als 2023, aber die Projekte werden zunehmend komplexer und hochwertiger«, berichtet er. »Viele Menschen fühlen sich durch die politische und wirtschaftliche Lage verunsichert«, erklärt er sich die derzeit geringe Nachfrage. In Kooperation mit Cosentino bietet Pientka als Cosentino-Elitepartner für Düsseldorf und Umgebung online drei



»Wir sind Stoneexecutives, Betonstreichler, Steinkreative, Bathroomstyler, Küchenwahnsinnige und lieben Stein.« **Adrian Pientka**

verschiedene Küchen und modulare Waschtische in verschiedenen Größen mit Unterbauten aus wahlweise Holz, Stein oder Keramik an. Naturstein kauft er bei zuverlässigen Partnern wie Naturstein Risse und Rossittis mit Hauptaugenmerk auf Qualität. Der Preis spielt dabei eine untergeordnete Rolle. In Sachen Keramik kooperiert er viel mit Florim, eine Zusammenarbeit, die er noch intensivieren will.

Auch samstags geöffnet

»Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit«, lautet eine der vielen knackigen Devisen des Unternehmers. 2024 hat er sich dazu entschieden, wieder samstags zu öffnen, was seine Frau Julia mit »That's the price you pay« kommentiert. Seit Mitte 2024 unterstützt die studierte Anwältin mit Industrieerfahrung ihren Mann in der PNTK GmbH. Seither erleben ihre



Küchenrückwand aus BELGISCH BLAUSTEIN und SILVER SHADOW



»Gentlemen's Bar«: Schrank- und Waschtisch-Komplettlösung mit Kühlanlage aus satiniertem BELVEDERE

drei Kinder Lilian, Lena und Lasse die Arbeit ihrer Eltern noch mehr als zuvor. »Und meine Frau sorgt dafür, dass meine Leidenschaft nicht mit mir durchgeht«, gibt er zu. Auch seine Mutter Johanna Pientka sei wöchentlich noch zehn Stunden im Betrieb. Adrian Pientka liebt Herausforderungen: »Am liebsten machen wir das,



RCK-Kollektion, BELGISCHER BLAUSTEIN



Küchenblock mit Arbeitsplatte aus dem italienischen Serpentin VERDE ALPI
Referenzbilder: PNTK GmbH

wovon andere sagen, das geht nicht«, bekennt er. Die PNTK GmbH beschäftigt elf Mitarbeiter. Pientka nimmt alle mit auf die Reise zu coolen Projekten und sorgt dafür, dass auf den Baustellen mit- und nicht gegeneinander gearbeitet wird. »Meine Leute danken mir das und geben viel zurück«, freut er sich.

Bärbel Holländer

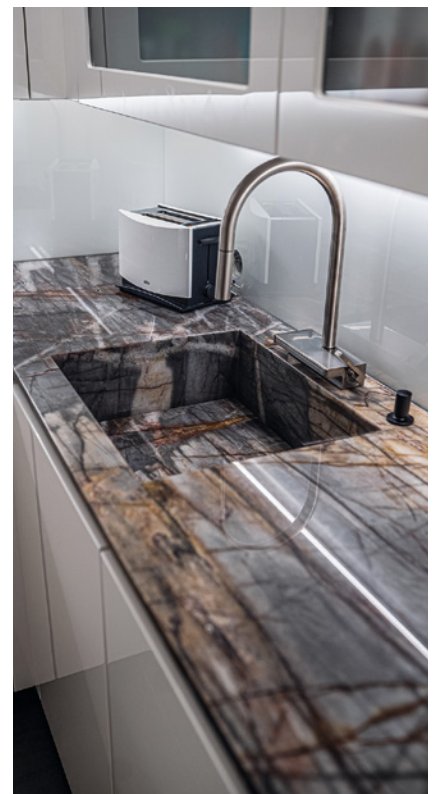
i KURZINFO

Zur Firma

Die Familie Pientka stammt aus Oberschlesien. Dort waren die Vorfahren von Adrian auf Straßenbauarbeiten, die Fertigung von Grabsteinen und Restaurierung spezialisiert. 1984 gründeten sein Großvater und sein Vater Lorenz die Firma Pientka in Düsseldorf. Seit 1991 firmierte das Unternehmen als Pientka und Sohn GmbH, 1998 wurde angebaut.

Adrian Pientka war bereits mit 20 Jahren Steinmetz- und Bildhauermeister und leitet die Firma seit 2011. Schwerpunkt ist jetzt die Planung und Ausführung exklusiver Wohn- und Badewelten. In diesem Bereich hat sich die heutige PNTK GmbH in Düsseldorf und Umgebung als Spezialist etabliert. Vom Lifestyle Guide Stilpunkte wurde sie zu den besten Adressen in Deutschland gewählt.

PNTK GmbH
Piniestraße 18
40233 Düsseldorf
Tel. 0211 81 999 333
info@pntk.de
www.pntk.de



CUBE-Beckensystem, MIDNIGHT CRYSTAL