

LADENBAUER MÜNCH+MÜNCH FERTIGT MIT „LASERTEC“-TECHNOLOGIE VON HOMAG

MEHR NUTZEN ohne zusätzliche Kosten

Höchste Qualität bieten – dies ist der strategische Ansatz des Ladenbauunternehmens Münch+Münch aus Frankfurt. Darum zeigten die Hessen auch sehr früh Interesse an der Laser-Kantentechnologie von Homag, investierten 2010 in eine „Lasertec“-Anlage. Inzwischen erhalten rund 60 Prozent aller Teile eine Laserkante, was unter anderem auch an der gestiegenen Verfügbarkeit der Kanten liegt. Und daran, dass die Kunden die höhere Qualität zu schätzen wissen und fordern.



>Oben: Der Ladenbauer Münch+Münch investierte im Jahr 2010 knapp 400.000 Euro in eine „Lasertec“-Anlage von Homag. Links: Auch eine Lager-Säge-Kombination der Homag Group steht bei Münch+Münch. Unten: Laser-bekantete Teile werden als Muster beim Direktmailing eingesetzt.



>Die Brüder Konrad (Foto) und Jörg Münch, Geschäftsführer im Familienunternehmen, das der Vater 1961 gründete, setzen auf eine moderne Produktion als Unternehmensstrategie. Im Bereich der Laserbekantung gehört Münch+Münch zu einem der ersten Ladenbau-Unternehmen, die in diese neue, innovative Technologie investiert haben.

Es ist eines der angesagtesten Themen derzeit: Die Kantenanbringung mittels Laser. Weil diese Technologie gegenüber der herkömmlichen Verklebung, beispielsweise mit Schmelzklebern, zahlreiche Vorteile mit sich bringt. Das herausstechendste Merkmal ist sicherlich die Nullfuge, die nicht nur eine verbesserte Optik erzeugt, sondern auch reinigungsfreundlicher ist als die Klebefuge.

Ein Hersteller, der zu den Anwendern der ersten Stunde gehört, ist der erfolgreiche Ladenbauer Münch+Münch mit Sitz in Frankfurt. Bereits 2009 war das Unternehmen anlässlich des „Homag-Treffs“ absolut begeistert von der Anwendung. Ein wichtiges Entscheidungskriterium zu diesem Zeitpunkt war die Kantenverfügbarkeit, denn der Ladenbauer

verarbeitet durch die projektbezogene Fertigung zum Teil auch Kleinstmengen.

„Als Ostermann 2010 begonnen hat, nachträglich beschichtete Kanten in kleinen Mengen für das Laserverfahren anzubieten, ist unsere Entscheidung gefallen, wir sind gemeinsam mit Ostermann und Homag eine strategische Partnerschaft eingegangen und haben uns als Pilotunternehmen zur Verfügung gestellt“, erzählt Konrad Münch, der gemeinsam mit seinem Bruder Jörg Münch und Andreas Mink das Familienunternehmen führt. Im ersten Quartal 2011 wurde dann eine „Lasertec“-Bekantungsmaschine von Homag bei Münch+Münch installiert.

Die Einfahr- und Testlaufphase war nach rund drei Monaten beendet. „Es sind immer wieder bestimmte Parameter zu beachten, je nachdem, welche Materialien wir

verarbeiten – bei neuen Kantenmaterialien testen wir natürlich noch heute“, berichtet der Unternehmer.

Das Investitionsvolumen für die neue Kantenanleimmaschine, die sowohl klassische Schmelzkleber verarbeiten als auch mittels Laser Kanten anbringen kann, betrug knapp 400.000 Euro. „Mit der Verfügbarkeit der Kanten erhöht sich bei uns prozentual der Einsatz des Lasers, denn auch die großen Hersteller liefern inzwischen geringere Laufmetermengen. Zu etwa 60 Prozent fertigen wir inzwischen mit dem Laser, mit dem Schmelzkleber den Rest der Teile“, so Münch.

Hier ist ganz klar die optische Qualität und die Wirtschaftlichkeit ausschlaggebend, denn der Einsatz der Laserkanten ist teurer: Bei Sichtflächen setzt Münch+Münch auf den Laser, bei nicht sichtbaren Teilen, also B- und C-Teilen, die in Massen laufen, auf den Schmelz-

kleber. „Wenn die Teile mit ‚Lasertec‘ aus dem Automaten kommen, sind sie wirklich fertig, da gibt es keinen Trennmittelüberzug mehr und auch keine Klebereste. Eine Feinreinigung ist nicht mehr nötig. Besonders offensichtlich wird die Nullfuge beim Thema Hochglanz, diese Teile sehen wirklich beinahe so aus wie komplett lackiert – dank Nullfuge.“

Die Hessen setzen die gesteigerte Qualität auch sehr wirksam in der Kundenakquise und Werbung ein: „Wir haben im Vorfeld der ‚Euroshop 2011‘ ein Mailing an Bestands- und potenzielle Neukunden versendet, in dem wir über die neue, herausragende Technologie informiert haben. Enthalten war auch ein kleines Produktmuster. Die Resonanz darauf war wirklich sehr gut“, schildert Münch. Und nicht nur Kunden zeigen Interesse: „Wir spüren, dass das Thema



> Der Ladenbauer Münch+Münch aus Frankfurt mischt ganz oben mit: Bekannte Marken wie O2, Telekom oder Swarovski setzen auf den erfolgreichen Produzenten, lassen dort beispielsweise ihre Shop-in-Shop-Systeme fertigen. Die Qualität der mit „Lasertec“ produzierten Teile hilft den Hessen, diesen internationalen Brands auf Augenhöhe begegnen zu können.

„Lasertec“ absolut angesagt ist. Erst kürzlich war ein anderer Ladenbauer hier im Haus, der sich aktuell mit dieser Technologie auseinandersetzt und sich bei uns als Anwender ein Bild gemacht hat. Dadurch wird deutlich, dass wir mit „Lasertec“ frühzeitig eine innovative Richtung eingeschlagen haben.“

Und das Interesse an neuen Technologien gehört definitiv zur Strategie von Münch+Münch. „Wir möchten unseren Kunden auf dem gleichen hohen Niveau begegnen, auf dem sie verkaufen. Dazu gehört, dass wir die Produktion auf aktuellstem Stand halten und so als modernes, fortschrittliches Unternehmen wahrgenommen werden. Die Investition sollte nicht erfolgen, um mehr Marge zu erzielen. Sondern wir liefern unseren Kunden einen Mehrwertnutzen, ohne dass es ihn letztlich spürbar mehr kostet.“

Langfristiges Ziel von Münch+Münch ist es, mit den großen Marken weltweit zu wachsen. Und auch dafür liefert die Homag-„Lasertec“-Anlage eine wichtige Grundlage. „Die gefertigten Produkte besitzen ausgezeichnete Belastungswerte hinsichtlich Wärme- und Feuchtebeständigkeit. Hier in Frankfurt produzierte Ladenbauten können also auch in Dubai oder China eingesetzt werden.“

Der Erfolg des Unternehmens mit seinen etwa 140 Mitarbeitern und einem für 2012 angestrebten Umsatzziel von 25 Mio. Euro begründet sich neben der ausgezeichneten Produktion aber auch auf das Angebot des kompletten Prozesses, also auch dem kundenorientierten Engineering einer Ladenausstattung und der Kompetenz in der Betreuung internationaler Kunden in allen Belangen.

Münch+Münch fertigt auf rund 3.000 Quadratmetern Fläche, die Betriebsfläche insgesamt erstreckt sich auf rund 18.000 Quadratmeter. Der Plattendurchsatz des Produzenten beträgt bei zwei Schichten pro Tag zwischen 3.000 und 5.000 Quadratmeter pro Woche, im Ladenbau eine sehr ansehnliche Menge. Ebenfalls im vergangenen Jahr installierte Münch ein automatisches Plattenlager von Bargstedt und eine neue Holzma-Säge. „Derzeit sind wir sehr Homag-afin“, gibt Münch zu. „Was aber nicht bedeutet, dass wir in der Sondierungsphase nicht auch Angebote anderer Hersteller sichten. Derzeit passen die Maschinen der Homag-Gruppe ideal zu unseren Ansprüchen. Bei der Kante war es durch die Lasertechnik vorentschieden, bei der Lager-Säge-Kombination hätte es auch ein anderer Maschinenbauer werden können. Letztlich ist es Holzma geworden, weil wir auch vorher eine Holzma-Säge hatten und einen Softwarewechsel vermeiden wollten.“

Doris Bauer

