

# Starke Lösung im zweiten Anlauf

Das Tischlerhandwerk ist ihre Leidenschaft – gemeinschaftlich sehen sie sich als Ideengeber, Handwerker und Dienstleister: Markus Hinnüber, Gründer des Unternehmens Kreienbaum, und sein 60-köpfiges Team, das stets auf neue Technik setzt. Jüngst wurde in eine neue Säge-Lager-Kombination investiert. **CARSTEN BUCKI**

➤ Als Bautischlerei 1930 im Münsterland gegründet, ist das inhabergeführte Unternehmen August Kreienbaum in Warendorf heute ein modern ausgestatteter Fertigungsbetrieb, in dem man sich mit Leidenschaft traditionellem Tischlerhandwerk auf höchstem Niveau widmet: Vom Möbelbau nach Maß über Laden- und Objekteinrichtungen, die Ausstattung von Luxushotels und gehobener Gastronomie bis hin zu Serienfertigung und Messebau. Doch das allein sei es nicht, was den Erfolg des Unternehmens begründet, weiß Bernd Grote, Geschäftsführer des Tischlereibetriebs, zu berichten: „Markus Hinnüber, Firmengründer und geschäftsführender Gesellschafter, hat immer schon den Netzwerkgedanken verfolgt. So war er stets bestrebt, mit anderen Gewerken, mit denen das Unternehmen zusammen arbeitete, engere Beziehungen zu knüpfen, um sich gegenseitig zu helfen.“ Im Münsterland pflege man so seit Jahren verlässliche Partnerschaften zu verschiedenen Handwerksbetrieben, denn Kooperationen seien im Handwerk ein Erfolgsfaktor. Sie brächten Vorteile für die Kunden, Pluspunkte im internationalen Wettbewerb und lieferten einen Beitrag zur Stärkung der regionalen Wirtschaft.

„Wir erschließen damit Synergieeffekte zum gegenseitigen Nutzen“, erklärt der gelernte Betriebswirt HWK und Tischlermeister Bernd Grote. „Denn in unserem Netzwerk arbeiten die verschiedensten Spezialisten zusammen – auch andere Tischlereien, was ehemals gar nicht so üblich war.“ So wie das Unternehmen Kreienbaum über die Jahre gewachsen sei, habe sich auch das Netzwerk leistungsstarker Partner aus Handwerk und Industrie ständig erweitert, berichtet Bernd Grote. „Aufgrund der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit unseren Netzwerkpartnern können wir als Generalauftragnehmer auftreten, komplette Raumentwürfe umsetzen und so unseren Kunden Leistungen (wie) aus einer Hand garantieren.“

## Zwei gegenteilige Geschäftsbereiche

„Wir befassen uns mit ganz verschiedenen Dingen“, so Bernd Grote: „Das eine ist der Bereich der hochwertigen individuellen Hotel- und Objekteinrichtungen – vorrangig Luxushotels – sowie der exquisite Ladenbau für namhafte Juweliergeschäfte. Diese anspruchsvolle Kundschaft fordert von uns hervorragende handwerkliche Qualität, edelste Verarbeitung bis ins Detail und besten Service – Tischlerhandwerk auf höchstem Niveau eben. Durch unseren Komplettservice entstehen für unsere Kunden bis ins

präsentiert bekommen – und ich möchte behaupten, dass dieser Sockel dann in 90 % der Fälle von uns gefertigt wurde.“ Bau- und Fachmarkt-Zulieferer müssten heute ihre Waren nicht nur pünktlich anliefern, sondern auch gleich ihr Konzept für die Warenpräsentation und -bevorratung mitbringen. Kreienbaum biete den Zulieferern hierzu Beratung, Konzeption und Realisierung von individuellen und qualitativ hochwertigen Warenpräsentations-Systemen, die auf die jeweilige Branche, Kundenstruktur und das Warenangebot abgestimmt sind. „Wir ent-



Detail durchdachte Einrichtungslösungen – funktional, komfortabel und erlebnisreich.“

Doch um den hochwertigen und leistungsfähigen Maschinenpark auszulasten, habe man sich noch einen zweiten, durchaus lukrativen aber ganz gegenteiligen Geschäftsbereich erschlossen: Als Dienstleister arbeite man für die Zulieferer der Bau- und Fachmärkte.

„Wenn heute ein Kunde in irgendeinem deutschen Bau- oder Fachmarkt geht, um beispielsweise eine Mischbatterie für sein Badezimmer auszusuchen, dann wird er diese in der Regel auf irgendeinem Holzsockel

wickeln und fertigen Markteinrichtungen, Warenpräsentationen aus Holz und Metall, POS-Präsentier, Displays, Shop-in-Shop-Systeme sowie Messesysteme“, so Bernd Grote, „und schaffen damit am Point of Sale für die Waren und Leistungen der Kunden eine attraktive Bühne.“

Aus den Konzepten entwickeln sich für die Warendorfer häufig Serienaufträge und die produzierten Displays wanderten im Anschluss bundesweit in die Bau- und Fachmärkte.

„Im Gegensatz zum hochwertigen Innenausbau, wo wir vorrangig Stückzahl-



▲ Möbelbau nach Maß – bei Kreienbaum widmet man sich mit Leidenschaft traditionellem Tischlerhandwerk auf höchstem Niveau (Foto: Kreienbaum)

◀ Begeistert zeigt sich Bernd Grote (l.) von der leichten und komfortablen Bedienbarkeit der Anlage sowie über die leistungsfähigkeit von CADplan (Optimierung an der Säge) und Schnitt Profi(t) Professional (Foto: Bucki)

1-Aufträge abarbeiten“, so Grote, „ist das natürlich ein Massengeschäft. Um auch hier leistungsstark und flexibel zu sein, haben wir kürzlich in eine neue Säge-Lager-Kombination von Holzma und Bargstedt investiert.“

**Zwei Anbieter im Rennen** Erste Überlegungen, in neue, leistungsfähige Plattenaufteiltechnik zu investieren, habe man bereits vor drei Jahren angestellt. „Zunächst dachten wir nur an eine neue Plattensäge“, erinnert sich Grote. „Doch als wir uns auf Messen die moderne, leistungsstarke Sägetechnologie angesehen hatten, wurde uns schnell klar, dass diese Maschinen ihren hohen Output nur bieten können, wenn sie automatisch beschickt werden. Die logische Konsequenz daraus war eine Säge-Lager-Kombination, die jedoch optimal an unsere Anforderungen angepasst sein musste.“

Bevor man anfang, auf dem Markt nach geeigneten Lieferanten zu suchen, wurde notiert, welche Aspekte es bei einer Säge-

Lager-Kombination zu beachten gilt und welche technischen Features eine solche Anlage haben sollte. Alle Gesichtspunkte wurden gegeneinander abgewogen und ein Pflichtenheft erstellt. Schon damit sei schnell klar geworden, dass unterm Strich nur zwei Hersteller in Frage kommen würden – darunter Holzma als Sägenspezialist.

Anfangs standen die Chancen nicht so gut, doch als Bargstedt sein neues automatisches Flächenlager Optimat TLF 210, welches speziell für das Handwerk und als idealer Partner für Sägen der HPP Baureihe von Holzma entwickelt wurde, auf den Markt brachte, waren die Warendorfer überzeugt, mit Holzma und Bargstedt die besten Projektpartner gefunden zu haben.

**Erfolg im zweiten Anlauf** „Mit einer Kombination aus einer Plattensäge HPP 380 profiLine und dem TLF 210 hatten wir dann Erfolg im zweiten Anlauf“, berichten Jürgen Huber, Holzma, und Klaus Frisch, stellvertretender Verkaufsleiter im Handelshaus für Holz- und Kunststoffbearbeitungsmaschinen Kuper mit Sitz in Rietberg, mit dem das Unternehmen Kreienbaum bereits viele Jahre erfolgreich zusammenarbeitet. Anfang 2011 sei der Auftrag vergeben, im September Säge und Lager geliefert und im Oktober in Betrieb genommen worden. „Die installierte Plattensäge HPP 380 profiLine mit einer Schnittlänge von 4300 mm hat uns

bereits durch ihre Ausstattung begeistert“, bekennt Bernd Grote. Leistungsstarke Features wie das Power Concept, die automatische Etikettierung am Druckbalken oder das Nut- und Ausschnittpaket sowie das Dünnplattenzuschnittpaket hätten überzeugt. „Mit seinem Etikettier- und Abstapelkonzept hat Holzma den Sinn des Dominospiels, wo ein Stein zum anderen passen muss, auf die Plattenaufteilsäge übertragen“, fügt Jürgen Huber von Holzma hinzu. „Unnötige Stillstandszeiten der Säge und Staus zwischen Beschicken und Ab stapeln gehören damit der Vergangenheit an.“ Mehr noch: Das neue System Sorge für einen reibungslosen Materialfluss weit über die Säge hinaus, denn zuverlässig gekennzeichnet und richtig abgestapelt würden die fertigen Teile schnell vorsortiert, ergonomisch positioniert und fehlerfrei zur weiteren Bearbeitung transportiert. „Gerade weil die Säge einen sehr hohen Ausstoß hat“, so Grote, „hilft das Domino-Konzept produktiver, effizienter und schneller zu werden sowie die Nebenzeiten zu reduzieren und die Mitarbeiter zu entlasten.“ Zudem verfüge die Anlage über die Zuschnitt-Optimierung „Schnitt Profi(t) Professional“, die der Arbeitsvorbereitung die Wahl lässt, ob der Zuschnitt kosten- oder materialorientiert optimiert wird bzw. ob die Säge auf höchste Maschinenleistung oder beste Materialausnutzung ausgelegt sein soll. Daneben verspricht die Software volle



▲ Automatische Etikettierung am Druckbalken an der installierten Plattensäge HPP 380 profilLine

◀ Verkürzt werden die Bearbeitungszyklen durch das innovative Power Concept von Holzma (Fotos: Holzma)

Kostenkontrolle bei maximaler Effizienz. Überdies ist die Säge u.a. mit einem Nut-/Ausschnittpaket und einem Vorstapeltisch, der das Beschicken und das Zuschneiden zeitgleich ermöglicht, ausgestattet.

„Das automatische Flächenlager TLF 210“, so Grote, „ist genau das Richtige für uns – es erfüllt unsere Ansprüche voll und ganz. Da wir ständig wachsen, haben wir auch ständig Platzprobleme, doch Holzma und Bargstedt haben eine Lösung gefunden, die viele Stellplätze auf wenig Platz unterbringt. Daneben bietet das Konzept die Möglichkeit, die Lagerfläche von heute 240 m<sup>2</sup> bei 11 bis 13 Lagerplätzen noch einmal auf das Doppelte zu erweitern, falls Bedarf besteht.“ Auf Knopfdruck könne man heute den kompletten Lagerbestand abrufen, das manuelle Handling der schweren Platten entfalle und Beschädigungen an den Platten seien äußerst selten.

„Die neue Anlage ist sehr leistungsfähig – kein Vergleich zur alten Plattensäge“, so Grote. „100 bis 120 Platten pro Schicht können damit bearbeitet werden.“

**Jederzeit in guten Händen** „Während und nach der Projektierungsphase standen uns neben den Ansprechpartnern im Hause Holzma auch die Spezialisten aus dem Hause Kuper zur Seite“, berichtet Grote anerkennend. „Kreienbaum und Kuper verbindet schon eine langjährige Partnerschaft“, berichtet Klaus Frisch. „Wir haben das ganze Projekt logistisch und schulungstechnisch unterstützt. Zunächst wurde von unseren Monteuren die alte vorhandene Platten-

aufteilsäge umgesetzt – einerseits um Platz für die neue Anlage zu schaffen, andererseits um die Produktion weiter aufrecht zu erhalten.“ Die Montage der neuen Anlage sei dann gemeinsam mit den Kollegen von Holzma durchgeführt worden. Bei späteren Projekten soll diese Leistung einmal komplett von den Monteuren aus dem Hause Kuper bewerkstelligt werden, so Klaus Frisch.

Die Schulung der Maschinenbediener habe Kuper indes komplett allein übernommen. „In unserem gut ausgestatteten Schulungszentrum im Stammhaus in Rietberg, ca. 30 km von hier entfernt“, so Frisch, „haben wir drei Mitarbeiter in die neue Technik und auch gleich in die neueste Version der Opti-

**„Mit der neuen, leistungsstarken Anlage sind wir auch in Zukunft für alle Anforderungen gerüstet.“**  
Bernd Grote

mierungssoftware eingewiesen.“ Das sei ein großer Vorteil gewesen, da man dazu nicht extra bis in den Schwarzwald fahren müssen, ergänzt Grote.

„Man muss wissen“, betont Jürgen Huber, „dass Kuper als Vertragshändler sowohl die aktuelle Technologie der Optimat-Bauweise vorhält – man kann also jederzeit Sägen vorführen und an ihnen Schulungen vornehmen – als auch darüber hinaus qualifiziertes Schulungspersonal aufgebaut hat und laufend weiterbildet.“ Das erfordere viel Engagement und da habe man mit Kuper

einen wirklich starken Partner an der Hand, worüber man sehr froh sei.

**Fazit** „Mit der neuen Zuschnittanlage sind wir sehr zufrieden und die Zusammenarbeit mit sämtlichen Projektpartnern war hervorragend“, so Grote. „Für uns war mit ausschlaggebend, dass alles aus einer Hand geliefert wurde. Dafür ist die Homag-Group ja bekannt, dass sie von A bis Z dem Kunden alles anbietet und so war es hier auch.“ Dies sei bei anderen Herstellern vielleicht nicht immer so, wo häufig Anlagenteile bei Zulieferern eingekauft und die Dinge später zusammen geführt werden würden. „Bei Homag kommt dagegen in der Tat alles aus einer Gruppe“, bestätigt Jürgen Huber von Holzma, „und es sind viele Dinge schon aufeinander abgestimmt – auch softwaretechnisch. Davon profitiert der Kunde sehr stark.“ Entscheidend sei auch gewesen, so Grote abschließend, dass ein großes Unternehmen wie Homag hinter dem Projekt stehe, das über eine große Entwicklungsabteilung verfüge, die zukünftig sicher für das eine oder andere Update sorgen werde, damit man mit der installierten Anlage auch weiter auf der Höhe der Zeit bleiben könne. „Die Erfahrung hat uns gelehrt, dass die Ansprüche der Kunden immer höher und die Bearbeitungszeiten immer kürzer zu werden haben. Daher haben wir in eine solche moderne, umfangreich ausgestattete, leistungsstarke Anlage investiert, um auch in Zukunft für alle Anforderungen gerüstet zu sein.“

► [www.kreienbaum.de](http://www.kreienbaum.de)

► [www.holzma.com](http://www.holzma.com)