

SOLUTIONS

Zeitschrift für Kunden und Partner der HOMAG Austria GmbH
Ausgabe 01 | 2023



GEMEINSAM GESTALTEN

SCH schachermayer



Starker MASCHINENPARTNER für HOLZVERARBEITER

VORTEILHAFT INVESTIEREN

- auf Anfrage: SCH-Finanzierung mit 30 % Anzahlung und 12 Monate zinsen- und spesenfrei
- auf Anfrage: Ratenfinanzierung nach individuellen Erfordernissen

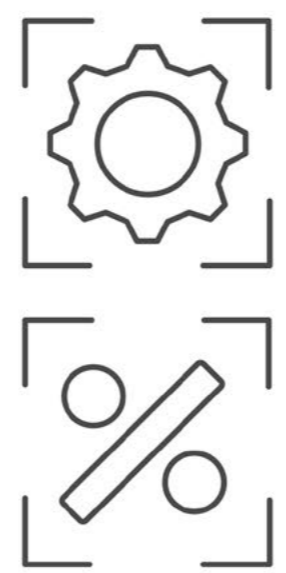
TOP SERVICE

- gutsortiertes Ersatzteillager, rasche Hilfe
- hochqualifiziertes Techniker-Team
- Verrechnungsmodalitäten zu fairen Konditionen

DIREKTER KONTAKT

Schachermayer GmbH
 Schachermayerstraße 2, 4020 Linz
 T. +43 (0)732 6599, DW 1448 oder 1458
 E. maschinenholz@schachermayer.at
 www.schachermayer.at

ALLE
 DIENSTLEISTUNGEN
 FÜR
 MASCHINEN



Zur Website:
 Schachermayer



8

Software und Digitalisierung
 Digitalisiert fertigen
 Firma Nöbauer aus Marchtrenk



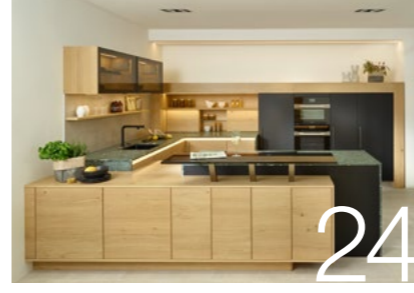
Lager und Zuschnitt
 Sägen allein im Haus
 Firma Baumgartner aus Ruprechtshofen

10



Fräsen und Bohren
 Partnerschaft für den Nachwuchs
 Holztechnikum Kuchl in Kuchl

14



Oberflächenbearbeitung
 Vorn in der Paradedisziplin
 Firma Weissengruber aus Ried an der Riedmark

20



Prozesskette
 Der Zug muss rollen
 Firma Breitschopf aus Steyr-Dietach

24

Impressum
 Herausgeber:
 HOMAG Austria GmbH
 Sportplatzstraße 5, A-4894 Oberhofen am Irsee
 Telefon: +43 6213 202020
 E-Mail: info-austria@homag.com
 Web: www.homag.com
 Editor, Design & Konzeption:
 Michael Hobohm, Simone Lencina
 Titelfoto:
 Lansering/Radaschitz

26

Prozesskette
 An der Schnittstelle
 Firma Scheschy aus Neufelden

Verpackung
 London Suit
 Firma Radaschitz aus Riegersburg

28





HOMAG Austria stellt sich vor

Bild:
Blick in den Showroom
von HOMAG Austria in
Oberhofen am Irrsee.

Die HOMAG Austria GmbH wurde 1986 als eine der ersten Vertriebsgesellschaften der HOMAG Gruppe gegründet. Bereits der erste Standort in Hallwang bei Salzburg diente als Vertriebs- und Servicegesellschaft für Maschinen und Ersatzteile der Gruppe. Seinerzeit mussten diese Maschinen und Ersatzteile noch importiert werden. Erst 1995 tritt Österreich in die EU ein. Schilling mussten in EURO umgetauscht werden – heute undenkbar. Das Kundenspektrum und Produktprogramm konzentrierten sich anfänglich auf den industriellen Sektor mit den Kernprodukten Kantenanleimmaschinen und Sägen. Die CNC-Technik spielte noch keine Rolle. Österreichische Unternehmen sind seit jeher in vielen Bereichen der Möbelindustrie ganz vorn dabei. XXXLutz, Egger oder Kaindl belegen dies eindrücklich. Zugleich gilt die fundierte Ausbildung junger Menschen in Österreich für viele Länder als Vorbild. Die flächendeckende Ausstattung mit Schulen und Höheren Technischen Lehranstalten (HTL) ist die Basis für das hohe Ausbildungsniveau der Handwerks- und Industriebetriebe

in ganz Österreich. Auf diesem Fundament einer breiten, stabilen, kreativen und technisch versierten Kundenbasis wurde HOMAG Austria über die Jahrzehnte zielstrebig ausgebaut. Angefangen haben wir mit drei Mitarbeitern, heute unterstützen wir mit einem Team von dreißig Kollegen unsere Kunden in ganz Österreich. Mit hochqualifizierten Mitarbeitern im Remoteservice sowie fachkundigen Servicetechnikern beim Kunden vor Ort bieten wir umfassenden, kompetenten Service über die gesamte Produktpalette. Zugleich erhalten wir breite Unterstützung durch unsere Kollegen aus Deutschland. Eine starke Muttergesellschaft sichert uns die wirtschaftliche und finanzielle Basis sowie die Grundlage für einen weiteren Ausbau von HOMAG Austria. Mit unseren Vertriebsmitarbeitern sind wir in allen Bundesländern vertreten. Hier decken wir die Möbelindustrie, das Handwerk, den Holzbau und den industriellen Fertighausbau ab. 70 % der Ersatzteile werden heute innerhalb von 24 Stunden zu unseren Kunden versandt. Den Service bei Ihnen vor Ort unterstüt-

zen 15 Kollegen. Besonders wichtig ist uns, möglichst sofort zu helfen. Unsere Fahrzeuge sind daher fahrende Ersatzteillager. Entlang der Wertschöpfungskette eines möbelherstellenden Unternehmens sind wir Komplettanbieter für die Maschinenteknik. Da, wo HOMAG Austria selbst nicht liefern kann, arbeiten wir mit Top-Kooperationspartnern zusammen, sei es in der Oberflächentechnik, Robotik oder Automatisierung. Wir agieren mit unserem Standort in Oberhofen am Irrsee als Competence Center und sind jederzeit vorführbereit. Unsere zertifizierten Trainer in der HOMAG Academy bereiten Sie als unsere Kunden auf eine effiziente Arbeit vor und verbessern gemeinsam mit Ihnen die zugehörigen Prozesse in Ihrem Unternehmen. Wir blicken mit Stolz auf unsere Entwicklung und das zusammen mit Ihnen Erreichte. Dafür bedanken uns mit dieser Zeitschrift.

Zur Website:
HOMAG Austria



"Mit SOLUTIONS bieten wir Ihnen regelmäßige und umfassende Informationen zur HOMAG Austria."



Liebe Leserinnen und Leser,

Sie halten gerade die erste Ausgabe des Kunden- und Partnermagazins „SOLUTIONS“ der HOMAG Austria GmbH in den Händen. Die Motivation zu dessen Erstellung haben Sie selbst uns geliefert: Gespräche mit Ihnen – mit unseren Kunden und Partnern – haben in der Vergangenheit immer wieder gezeigt, dass Sie sich regelmäßige und umfassende Informationen zur HOMAG Austria wünschen. SOLUTIONS folgt diesem Wunsch und beantwortet Fragen zu unseren aktuellen Lösungen ebenso wie zu Ihren Ansprechpartnern oder anstehenden Terminen. Dabei haben wir die Frage, ob wir Ihnen die SOLUTIONS als Online- oder Print-Version bereitstellen, bereits beantwortet: Um eine möglichst große Reichweite und gute Zugänglichkeit zu bieten, haben wir uns für beides entschieden.

Nicht alles in unserem Portfolio können wir selber machen. Für angrenzende Technologien stehen uns daher starke Partner zur Verfügung. Mit vielen dieser Partner arbeiten wir schon lange erfolgreich zusammen. Deshalb wollen wir Ihnen auch diese Unternehmen in SOLUTIONS vorstellen. Außerdem wollen wir wichtige Fragen für Ihr Tagesgeschäft beantworten. Zum Beispiel: Wie arbeiten Sie am effektivsten mit unseren Service zusammen? Welche Möglichkeiten zur Weiterbildung haben Sie?

Liebe Leserinnen und Leser, einen Kunden habe ich mal gefragt, warum HOMAG Austria für ihn so wichtig sei. Seine Antwort war kurz, treffend und zugleich Verpflichtung für mein ganzes Team: „Die HOMAG Austria ist der wichtigste Baustein in der täglichen Arbeit mit HOMAG. Denn das Team bietet Lösungen und erfüllt eine maßgebliche Funktion in der direkten Kommunikation mit HOMAG Deutschland. Durch HOMAG Austria halten wir die Produktivität hoch!“

Mein Team und ich wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.
Ihr

Thorsten Kubatzki

Schnell geholfen:
94 % Lösungsquote
in unserer Hotline

Experten in Ihrer Nähe:
25 Servicemitarbeiter österreichweit

Wir bewegen was:
>5.000 österreichweite
Ersatzteilsendungen pro Jahr

Das hat so kein anderer:
>150.000 Maschinen in 28 Sprachen
elektronisch dokumentiert in eParts

HC LIFE CYCLE SERVICES

Mehr Leistung, effizientere Abläufe, schnellere Hilfe, Sicherstellung der Verfügbarkeit und schlauer werden.

TEAM & GRÖSSE

Größtes österreichisches Service-Netzwerk in der Branche mit über 25 Servicemitarbeitern.

INSTALLATION & INBETRIEBNAHME

Für den richtig guten Start lassen wir nur ausgewiesene Experten ran.

BEDIENUNG & STEUERUNG

Nach kompetenter Einweisung des Bedienpersonals in die intuitive Steuerung helfen clevere Apps das Bediener-Leben enorm zu erleichtern.

WARTUNG & INSTANDHALTUNG

Damit es einfach immer läuft schauen wir gern vorbei. Wie oft und wie intensiv wir helfen dürfen, entscheiden Sie. Vorsorge ist bekanntlich besser als Nachsorge.

eSHOP & ONLINEVORTEIL

Ein paar Klicks und dann geht's fix. In den verfügbaren Märkten genießen vor allem Ersatzteile exklusive Online Vorteile, die sich lohnen. shop.homag.com.

HOTLINE & ERREICHBARKEIT

Wenn es brennt, sind wir da, mehrfach. Direkt per Telefon, digital per App und Video oder mit dem Vor-Ort-Service. Wir sind mit über 90 regionalen Service-Organisationen weltweit in Ihrer Nähe. Durch über 35.000 sofort verfügbare Ersatzteile können wir 85 % Ihrer Bestellungen sofort ausliefern.

TRAINING & WEITERBILDUNG

Mit Präsenz-, Live-Online-Training oder mit eLearning bieten wir alle modernen Wege zu hilfreichen Wissen. Wir führen jährlich über 4.000 Kundens Schulungen durch. Dazu sind wir für Sie allein in 19 Ländern mit eigenen Trainingscentern vor Ort.

MODERNISIERUNG & VERBESSERUNG

Unser Modernisierungsprogramm ist auf Ihre Maschine zugeschnitten. Wir werten auf Wunsch Ihre Daten aus und beraten Sie gern beim nächsten Schritt.

ANALYSE & NACHHALTIGKEIT

Auf Wunsch analysieren wir all Ihre Prozesse mit renommierten Tools und Verfahren (LeanSixSigma). Wir haben dazu ein großes zertifiziertes Expertenteam.

FINANZIERUNG & BERATUNG

Wir bieten Ihnen weltweit maßgeschneiderte Finanzierungs-konzepte. Mehr als 60 Jahre Erfahrung und ein enges Partnernetzwerk aus renommierten Banken und Versicherungen helfen dabei, für Sie das Richtige zu finden. Immer transparent und verlässlich in der Abwicklung.





Digitalisiert fertigen

Die Digitalisierung hat das Handwerk längst erreicht. Bei der Tischlerei Nöbauer im oberösterreichischen Marchtrenk ist man sich der Notwendigkeit und des Nutzens dieser digitalen Transformation vollauf bewusst. Entschlossen geht man den Weg mit HOMAG Austria.

Die Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette ist eine Aufgabe, die nicht nur die Industrie seit Längerem vorantreibt, auch weite Teile des Handwerks haben sie als Gebot der Zeit erkannt. Besonders hier jedoch gilt die digitale Transformation als immense Herausforderung. Unterstützt von Manuel Nöbauer, Verkaufsleiter bei HOMAG Austria, hat sich Nöbauer Innenarchitektur auf den Digitalisierungspfad begeben, indem der spezielle Bedarf geklärt, das Prozesswissen strukturiert und die Transformation gestaltet wird. Interessant ist hierbei die Konstellation: Verkäufer und Kunde stammen aus der gleichen Tischlerfamilie. Bei der Umsetzung die eigene Familie von der Notwendigkeit zu überzeugen, war nicht ganz einfach. Umso wichtiger, dass alles wie geplant ablief.

Planung und Beratung als Kernkompetenz

Ein erstes Tool, das Nöbauer in der digitalen Kette einsetzt, ist eine firmeninterne Planungssoftware, mit der

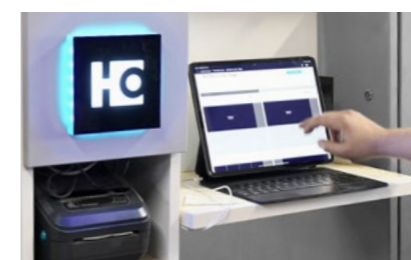
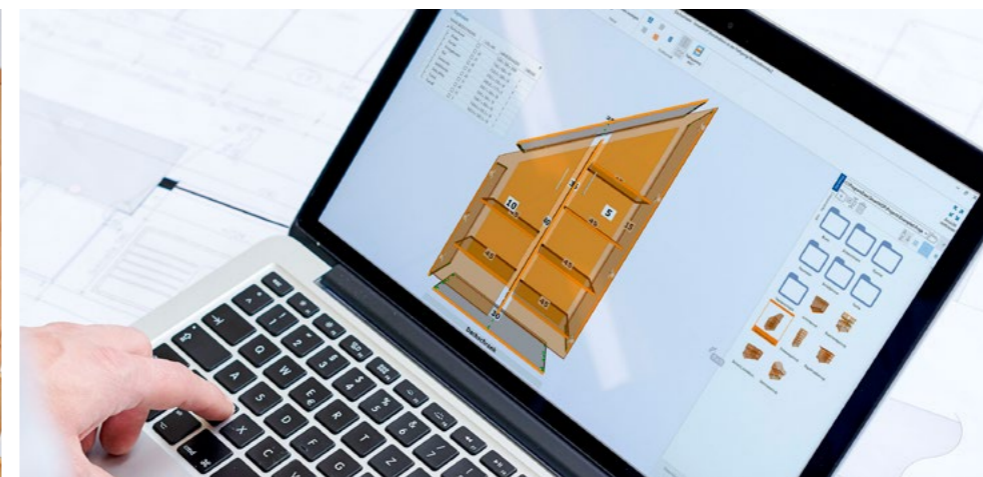
individuelle Projekte erstellt und als Objektdateien an eine Architekturvisualisierungssoftware übergeben werden. „Wir sprechen mit unseren Leistungen mittlere und höhere Kundenschichten an, für die wir komplette Wohnraum- und Konzeptplanungen bereitstellen, aber auch Einzelräume wie Küchen, Bade-, Schlaf- und Jugendzimmer bis hin zu Büros“, beschreibt Juniorchef Sascha Nöbauer das zugrunde liegende Portfolio.

Ein jedes Projekt in Marchtrenk startet mit einem Kundengespräch, bei dem ein erster Konzeptentwurf entsteht. Ein, zwei Wochen später werden dem Kunden dann mehrere Vorschläge präsentiert, wobei er seine künftige Küche oder sein Schlafzimmer auch per VR-Brille ansehen kann. Hat er Änderungswünsche, werden sie in Optimierungsloops umgesetzt. Letztlich übernimmt Nöbauer Innenarchitektur dabei sämtliche Aufgaben für den Innenbereich – am liebsten die gesamte Konzeptplanung – und tritt auch als Generalunternehmer auf.

Barrierefreie Datenweitergabe

Nachdem der Auftrag vom Kunden erteilt und in die Produktion eingetaktet wurde, arbeitet ihn der Juniorchef in „SmartWOP“ aus: „In der Vergangenheit haben wir uns mit einem komplexen CAD-System zu behelfen versucht, aber der Aufwand war uns deutlich zu hoch“, ordnet er ein. „Dagegen haben uns der hohe Leistungsgrad und die einfache Bedienung von SmartWOP sofort überzeugt.“ In der 3-D-Software werden die Möbel konstruiert, wobei sich vordefinierte Konstruktionselemente in das Volumen ziehen lassen oder Assistenten wiederkehrende Arbeiten übernehmen können. „Toll an SmartWOP sind auch die umfassenden Präsentationsmöglichkeiten, mit denen der Kunde von vornherein ein realistisches Bild seines Möbels erhält und Unstimmigkeiten beim Bau verhindert werden.“

Sobald die Konstruktion in SmartWOP steht, werden alle Daten wie Zuschnittlisten oder 3-D-Zeichnungen barriere-



frei in die Fertigung exportiert. „Mit zwei, drei Klicks gebe ich die Daten an die Säge raus und starte den kompletten Zuschnitt samt Etikettierung. Dabei sehe ich den gesamten Materialbedarf, sodass – wenn nötig – bestellt werden kann und die Produktion nicht ins Stocken gerät.“ Überzeugt hat ihn auch die Produkteinführung von SmartWOP, die in einem dreitägigen Workshop mit Hubert Hargassner, dem Produktmanager Digital Factory bei HOMAG Austria, vonstattenging. Am vierten Tag ging Nöbauer dann live. „Heute sind wir in unserer Tischlerei zu 90 % digital – und damit materialeffizienter, nachhaltiger und produktiver. Und das bei geringer Fehlerhäufigkeit und pünktlicher Auslieferung.“

Glasklare Struktur

Für die Bearbeitung gliedert Nöbauer einen Auftrag mittlerweile in verschiedene Prozesse. Während ein Mitarbeiter einen Auftrag früher oft allein abwickelte und auch Arbeiten ausführen musste, für die er überqualifiziert war, „arbeiten inzwischen mehrere Leute an einem Auftrag, sodass sie nach ihren Stärken eingesetzt werden, flexibler sind und jederzeit in einen anderen Auftrag hineinspringen können. So kommen wir schnell und effektiv zum Ziel“, schätzt Nöbauer ein. Geplant sei, den Mitarbeitern schon bald Tablets mit der „Digitalen Auftragsmappe“ von HOMAG in die Hand zu geben, sodass sie genau wissen, was wann wo bear-

beitet werden muss. „Damit wollen wir eine glasklare Struktur aufbauen und idealerweise eine papierlose Fertigung schaffen.“ Aktuell wird in Marchtrenk mit einer Testversion der Auftragsmappe gearbeitet, wobei die Plattensäge als ein Arbeitspunkt definiert und der „Cutting Assist“ über eine Schnittstelle integriert ist. Damit ist der Zuschnitt einschließlich Optimierung komplett digitalisiert und wird automatisch an die AV zurückgemeldet. Zugleich garantiert die Etikettierung die Rückverfolgbarkeit der Bauteile und die Vergabe von Bearbeitungslogiken. Als weiterer Arbeitspunkt wurde die Vormontage in die Arbeitsmappe aufgenommen, sodass jederzeit die Zahl vormontierter Korpusse bekannt ist. „In Zukunft sollen alle Prozesse erfasst werden“, blickt der Juniorchef nach vorn.

Weitere Schritte auf dem Weg

In den Jahren 2021 und 2022 wurden diese Schritte der Digitalisierung von einer konsequenten Modernisierung des Maschinenparks begleitet. Im ersten Stepp betraf dies ein 5-Achs-Bearbeitungszentrum „CENTATEQ P-210“, in einem zweiten wurde die Oberflächenbearbeitung mit einer Breitbandschleifmaschine „SANDTEQ S-200“ auf den Stand der Technik gehoben. Bei der Digitalisierung selbst ist ein weiterer digitaler Baustein, das Ökosystem „tapio“, bereits voll umgesetzt, sodass sich ein Problem an der Maschine schnell über den Support lösen lässt. „Besonders hilfreich sind auch Push-Nachrichten vom HOMAG-Service, mit denen wir vorausschauend auf Maßnahmen hingewiesen und regelmäßige Wartungen der Maschinen initiiert werden.“ Nur weitere Belege dafür, wie in Marchtrenk der Nutzen von Digitalisierung systematisch ausgebaut wird.

Bilder Seite 8:
Komplette Wohnraum- und Konzeptplanungen, aber auch Einzelräume wie Küchen oder Jugendzimmer bilden die Kernkompetenz von Nöbauer.

Bilder Seite 9 von oben nach unten:
Ein zentraler Baustein der Digitalisierung bei Nöbauer ist „SmartWOP“, mit dem die Möbel konstruiert und in die Fertigung eingespielt werden.

In den Jahren 2021 und 2022 ist Nöbauer mit Sitz im oberösterreichischen Marchtrenk maßgeblich in Richtung Modernisierung und Digitalisierung fortgeschritten.

Gehen generationsübergreifend den Weg der Digitalisierung und Modernisierung gemeinsam: Geschäftsführer Christian Nöbauer und Sohn Sascha.

Mit dem „Cutting Assist“ von HOMAG Austria ist der Zuschnitt vollständig automatisiert und die Kennzeichnung der Bauteile abgesichert.

Zur Website:
Nöbauer



„Die SAWTEQ garantiert uns die Qualität und die Flexibilität in der mannlosen Fertigung, die wir für die Einhaltung unserer Termine brauchen.“

Dominik Baumgartner



Sägen allein im Haus

Die Tischlerei Alfred Baumgartner im niederösterreichischen Ruprechtshofen ist ein regionaler Betrieb wie aus dem Bilderbuch: 13 Mitarbeiter, universelle Leistungen, oft in Einzelteilfertigung, höchste Qualität. Dass die Tischlerei dies mit großer Termintreue verbinden kann, verdankt sie nicht zuletzt einer „SAWTEQ B-300 flexTec“ von HOMAG.

Der Termindruck im Handwerk ist hoch. Und er wächst weiter. Zugleich steigen die Ansprüche der Kunden: Oft muss noch schnell ein Extrawunsch umgesetzt werden, und zu fertigen hat der Tischler der Region ohnehin meist das Einzelstück. Hohe Qualitätsanforderungen vor Augen, gibt sich der Kunde nicht mit dem Angebot von der Stange zufrieden. Gleichzeitig können seine Vorstellungen auch bei Kosten und Beratungsqualität zur Herausforderung werden. Und neue Trends beim Material bis hin zur Oberfläche soll das Handwerk ebenfalls immer schneller umsetzen. Dass sich dies vor dem Hintergrund eines zunehmenden Fachkräftemangels abspielt, verschärft die Situation obendrein.

Die wilde Dreizehn

Um solchen Herausforderungen begegnen zu können, muss das Handwerk über neue Fertigungsstrategien nachdenken. Die Tischlerei Alfred Baumgartner hat dies getan und eine erhöhte Effizienz, Flexibilität und Qualität gleich an den Beginn ihrer Fertigung gestellt. Der Auslöser war insbesondere der Zeitdruck, dem der Betrieb zunehmend ausgesetzt ist. „Hinein spielt auch, dass die Arbeitsvorbereitung deutlich zeitintensiver als früher ist. Zeit, die in der Fertigung fehlt. Wir sind nun mal nur 13 Mann. Und keiner mehr. Auch dann, wenn große Projekte kommen“, betont Dominik Baumgartner. 2012 hatte er den Betrieb von seinem Vater übernommen, seither leitet er die 1925 gegründete Tischlerei in vierter Generation. Seine beiden Schwestern arbeiten ebenfalls im Familienbetrieb: die eine verantwortlich für die Buchhaltung, die andere für die Planung. „Wir planen den Innenausbau auf Wunsch von A bis Z durch, wenn ein Hausbauer zu uns kommt“, ordnet der Jungunternehmer ein. Der Leistungsumfang erstreckte sich folglich bis zum Aufbau. „Manche Kunden wollen alles aus einer Hand, und diesem Wunsch

kommen wir so weit wie möglich nach.“ Planung, Konstruktion, Fertigung und Aufbau also. „Natürlich setzen wir bei der Inneneinrichtung auch Sonderformen um.“ Damit ginge es so gut wie immer um Einzelfertigung. Viel werde für Privatpersonen gefertigt. „Hinzu kommen Hotellerie, Fremdenzimmer und Wirtshäuser: Etwa 70 Prozent unserer Aufträge sind damit Empfangsbereiche, Theken, Schränke, Zimmereinrichtungen, Wandverkleidungen oder Decken.“ Ein weiteres Segment ist der Objektbau, wo schwerpunktmäßig Trennwände für Büroräume hergestellt werden. Nicht zuletzt springt man immer wieder für Kollegen ein, die einen Auftrag gerade nicht schaffen. Was einmal mehr die Personalhöhe verdeutlicht ... Und die Notwendigkeit zur Flexibilität: bei der Struktur und Organisation bis hin zu den Mitarbeitern – und eben auch den Maschinen.

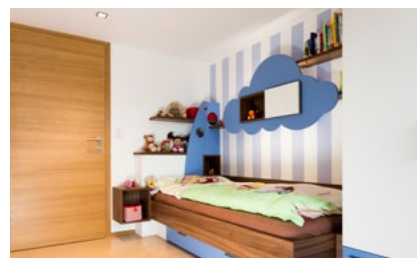
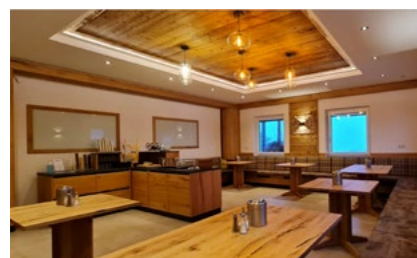
Das Generelle gilt fürs Spezielle

Was generell in Ruprechtshofen gilt – hohe Flexibilität, Qualität und Termintreue in der Auftragsabwicklung –, gilt speziell auch für den Zuschnitt. Um die Ansprüche zu erfüllen, wird heute mit einer Lager-Säge-Kombination von HOMAG aufgeteilt, die 2021 installiert worden war. In Betrieb sind die Robotersäge SAWTEQ B-300 flexTec sowie ein Flächenlager „TLF 211“ seither in einer separaten Halle, die bis dahin als Kommissionierlager genutzt worden war. Hier werden die Platten heute nach Anlieferung erst vorsortiert, um dann am Folgetag aufgeteilt zu werden. Im Anschluss werden die Bauteile per Stapler an die jeweilige Bearbeitungsmaschine gesetzt, wo der klassische Fluss aus Kantenanleimmaschine, BAZ, Lackieren, Schleifen und Montage realisiert ist. Die SAWTEQ B-300 flexTec ist – wie auch das Flächenlager – im Grunde Standard. Der Schlüssel für den Losgröße-1-Zuschnitt ist somit der Roboter: In Kombination mit einer Aufteil-

säge, die in Konstruktion und Ausstattung wesentlich einer SAWTEQ B-300 entspricht, macht er die große Bearbeitungsvielfalt möglich. Erhöht wird diese Vielfalt noch einmal dadurch, dass sich die SAWTEQ auch manuell bedienen lässt, zum Beispiel beim Paketzuschnitt. „Die Maschine deckt bis 6 cm ab“, berichtet Baumgartner. „Wir schneiden bis zu 5 cm und damit immer wieder auch Pakete.“ Die zweite Schlüsselkomponente der SAWTEQ – diesmal für die mannlose Fertigung – ist das intelligente Abstapelkonzept auf die Hubtische. Die zugehörige Software sorgt mit ausgefeilten Algorithmen dafür, dass für nachfolgende Bearbeitungen die jeweils passenden Stapel gebildet werden. Die SAWTEQ ist mit einem Laserscanner ausgestattet, der die Höhe des Stapels in Echtzeit misst und für die exakte Höhenpositionierung der Hubtische sorgt. Die Wiedererkennbarkeit der Teile in den Stapeln wird mittels Etikettierung beim Zuschnitt gewährleistet. Neben der Steuerungssoftware „CADmatic 5“ und der Abstapelsoftware arbeitet die zukunftsorientierte Tischlerei zudem mit dem Optimierungstool „Schnitt profi(t)“, das bereits mit der Vorgängersäge ins Haus gekommen war. Für die SAWTEQ musste daher nur auf die „Professionell“-Variante upgradet werden. „Weil auch die Schnittstelle zu unserer CAD-Software RSO schon etabliert war, konnten wir alle Daten aus der Konstruktion sofort an die Säge übertragen.“

Haus ohne Hüter

Nach einem Jahr Arbeit mit der Robotersäge ist Baumgartner „vollkommen zufrieden. Ich würde sie sofort wieder kaufen.“ Aktuell arbeitet die SAWTEQ vier, fünf Stunden, ohne dass jemand dabei ist. „Wir holen nur die fertigen Stapel ab und sehen kurz nach, ob alles in Ordnung ist. Die SAWTEQ garantiert uns die Qualität und Flexibilität in der mannlosen Fertigung, die wir für die Einhaltung unserer Termine brauchen.“



Bilder oben:

Das Leistungsspektrum der Tischlerei Alfred Baumgartner reicht von der Planung und Konstruktion über die Fertigung bis zum Aufbau, sei es für ein Wirtshaus oder ein Kinderzimmer.



Bild:

Haus ohne Hüter: Mannlos produziert hier die Lager-Säge-Kombination aus einer Robotersäge SAWTEQ B-300 flexTec und einem Flächenlager TLF 211 (STORETEQ S-200).



Bilder von oben nach unten:

Die Lager-Säge-Kombination in Ruprechtshofen arbeitet täglich im Einschichtbetrieb vier, fünf Stunden ohne Bediener.

Schlüsselkomponenten der SAWTEQ B-300 flexTec für den mannlosen Losgröße-1-Zuschnitt mit großer Bearbeitungsvielfalt sind der Handlingroboter und das intelligente Abstapelkonzept.

Die Tischlerei Alfred Baumgartner arbeitet beim Abstapeln mit drei Scherenhubtischen, von denen einer an die besonderen Belange in Ruprechtshofen angepasst wurde

Ein Sonderwunsch war auch eine Rollenbahn, die der SAWTEQ die Platten zuführt

In der Mitte des Flächenlagers ist die Rollenbahn zu sehen, die per Traverse aus dem TLF 211 beschickt wird.



Auf einen Streich

Produktionsfläche ist in vielen Betrieben wertvolles Gut. „Wir sind mittlerweile sehr zugestastet“, umreißt etwa die Tischlerei Zamecnik in Bruck an der Leitha die Situation. Doch nicht nur deshalb sind hier Fräs-, Bohr- und Bekantungstechnologien auf einer „CENTATEQ E-310“ von HOMAG Austria zusammengefasst. Ganz oben auf der Agenda steht die Komplettbearbeitung, die sofort weitere Vorteile nach sich zieht.

Tischlerhandwerk seit 1922, darauf kann Zamecnik im niederösterreichischen Bruck an der Leitha verweisen: 100 Jahre Bau- und Möbeltischlerei in vierter Generation. „Im Möbelbereich, wo wir zu gleichen Teilen für gewerbliche und private Kunden tätig sind, bedienen wir klassisch den Laden- und Innenausbau, fertigen Büroeinrichtungen und Empfangstheken oder auch mal – ein aktuelles Projekt – bis zu vier Meter lange Besprechungstische“, beschreibt Geschäftsführer Stefan Zamecnik einen Teil seiner Aufträge. „Dabei reagieren wir flexibel auf das, was der Markt verlangt. Letztes Jahr etwa haben wir 40 Küchen gebaut, in diesem keine zehn. Dafür aber viele Bade-, Schlaf- und Wohnzimmer.“ Zum Spektrum der Tischlerei gehören außerdem Holz- und Holz-Alu-Fenster. „Unsere Spezialität sind Kastenfenster“, hebt Zamecnik hervor. „Erst neulich haben wir ein Projekt mit über 150 Stück übergeben.“ Gebaut werden nicht zuletzt hochwertige Hauseingangstüren sowie Hauseinfahrtstore mit Gehür, „meist 3,5 bis 4,5 m breit und 4 bis 5 m hoch“.

Am besten und am einfachsten

Seit 2021 setzt Zamecnik für dieses Spektrum ein 5-Achs-BAZ „CENTATEQ E-310“ von HOMAG Austria mit integriertem Kantenanleimaggreat „powerEdge Pro Duo“ ein. Die Aufgaben, die das Zentrum zu lösen hat, sind breit gefächert: „Bei einer Hauseingangstür zum Beispiel kommt der Türflügel auf die CENTATEQ, ob glatt oder auf Rahmenbasis“, so Zamecnik. „Bei einem Türrohling ist es die Umfälsung mit Band- und Schlossbohrung, bei glatten Türen kann es auch eine Motivfräsung sein.“ Auch Teile von Kastenfenstern gehören zum Spektrum der CNC: Sprossen und zu verzahnende Teile werden gefräst, Sprossenbohrungen ausgeführt und komplette Profilfräsungen geschwungener Fenster. Außerdem kann der Stock von Haustoren auf der CENTATEQ gefahren werden. Und das gesamte Spektrum an Möbelteilen. Eine allgemeine Regel, was das BAZ bearbeitet, gibt es nicht. Der Geschäftsführer: „Einfach immer das, was am effizientesten und sinnvollsten ist.“

Die dritte Generation

Dass die CENTATEQ den kompletten Möbelbau bis hin zu Türen und Fenstern abdecken kann, begründet ihre Konfiguration. Die Eckpunkte nennt Manuel Nöbauer, Account Manager Sales bei HOMAG Austria: „Eine 5-Achs-Spindel mit 12 kW Leistung, ein Bohrgetriebe mit 18 Spindeln, 40 Werkzeugplätze – verteilt auf einen Teller- und einen linearen Wechsler – sowie ein manueller Konsolentisch mit LED-Positionsanzeige gehören ebenso dazu wie das Kantenanleimaggreat powerEdge Pro Duo sowie einwechselbare Features wie ein kombiniertes Kapp- und Eckenrundungsaggreat, Eckenrundungsfräser, zwei Bündigfräsaggreat, zwei Kombi-Profil- und Leimfugenziehklänge sowie ein Bandschleifaggreat.“ Derart für die Komplettbearbeitung gerüstet, ist die CENTATEQ E-310 in Bruck mittlerweile die dritte Generation ihrer Art von HOMAG. Der Grundgedanke bei der ersten wie auch der aktuellen Maschine: „Ich will Fehlerquellen möglichst ausschließen“, so Zamecnik. „Mit der CENTATEQ bearbeiten wir daher



Bilder von oben nach unten:

Nomen est omen: Das Produktspektrum der Bau- und Möbeltischlerei Zamecnik reicht von der Küche über die Anrichte mit Massivholzboard bis hin zum Hauseinfahrtstor mit Gehür – und natürlich der Spezialität: dem Kastenfenster.

Ausgelegt für die Komplettbearbeitung: das 5-Achs-Bearbeitungszentrum „CENTATEQ E-310“ von HOMAG.

Mit dem Kantenanleimaggreat „powerEdge Pro Duo“ werden alle zu bekantenden Teile gefahren, seien es Form- oder viereckige, furnierte oder beschichtete Teile, auf die ABS-Kanten aufgeföhren werden. Zum Einsatz kommen sowohl das Schmelzkleber- als auch das „Airtec“-Verfahren.

Zu Beginn war bei Zamecnik Kennenlernzeit. Programmiert wurde in dieser Phase noch viel an der CENTATEQ. Mittlerweile jedoch erfolgt die gesamte AV zentral vom Büro.

Bilder rechts oben:

Der Chef und seine Söhne: Florian, Stefan und Lukas Zamecnik (von links) – die vierte und die fünfte Generation in Bruck an der Leitha.



alles auf einer Maschine, müssen nicht umspannen und haben von vornherein einen Qualitätsvorteil.“

Der richtige Schritt

Welche Teile die Tischlerei mit dem powerEdge Pro Duo bekantet, hängt in erster Linie vom Material ab. Hauptsächlich sind es furnierte Platten. Außerdem läuft der Großteil der beschichteten Bauteile, auf die ABS aufgeföhren wird, über das Aggregat. Bearbeitet werden sowohl Form- als auch viereckige Teile. Während die furnierten Platten hierbei mit Schmelzkleber bekantet werden, „versuchen wir bei allen anderen Teilen so viel wie möglich mit ‚airTec‘ zu arbeiten. Das funktioniert richtig gut“, sagt Lukas Zamecnik, der wie sein Bruder Florian Vertreter der fünften Generation ist. So ließen sich mit der Nullfugentechnologie viel kleinere Radien als mit Schmelzkleber aufföhren. Auch müsse nicht groß nachbearbeitet werden. Und da, wo das Material mit der Oberfläche verschmilzt, wären keinerlei Übergänge zu sehen. „Außerdem ist das ganze Handling mit dem airTec sehr komfortabel“, schätzt Lukas Zamecnik ein. „Die Technologie war daher für uns der richtige Schritt.“

Kantenhöhen bis 65 mm, Dicken von 0,4 bis 3 mm

Das powerEdge Pro Duo ist in der Lage, um 360° zu bekanten, ohne dass vorher Probewerkstücke geföhren werden müssen. Indem Kantenanfang und -ende präzise getastet, aufgeföhren und

gekapt werden, lassen sich Kanten an anspruchsvollen Formen aufföhren. Die Tastung und eine Vorschubrolle mit direkter Wegmessung sorgen für den genauen Kantentransport. Somit lässt sich Zeit für das Einstellen der Parameter sparen, und die Verleimung geht effektiv vonstatten. Indem die Steuerung des powerEdge Pro Duo an jedem Punkt der Kontur Geschwindigkeit, Temperatur und Anpressdruck definiert, wird eine hohe Kantenqualität erreicht. Das Aufföhren kann ohne Umbau von der Schmelzkleber- auf die Nullfugentechnologie umgestellt werden, weil die Heißluftdüse zur Nacherwärmung des Schmelzklebers auch die Funktionsschicht einer Nullfugenkante aktiviert. Verarbeitet werden so Kantenhöhen bis 65 mm und Dicken von 0,4 bis 3 mm.

„Alles bekanten“

Die Frage, ob nach dem Zuschnitt klassisch per Kantenanleimmaschine bekantet werden sollte, hat sich für Zamecnik nie gestellt. „Dafür haben wir einfach keinen Platz“, sagt der Senior. Über das Grundsätzliche wird in Bruck freilich nachgedacht: „Wir stehen gerade in der Diskussion, ob wir uns an einem anderen Standort neu aufstellen.“ Eine weitreichende Entscheidung – vor allem für die nächste Generation –, die aber neue Herangehensweisen ermöglichen würde. „Unter den gegebenen Umständen ist das powerEdge Pro Duo die beste aller Bekantungsstrategien. Denn wir können alles bekanten, was wir bekanten wollen“, bestätigt Sohn Lukas.

Zur Website:
Zamecnik





Partnerschaft für den Nachwuchs

Im Holztechnikum Kuchl versteht man sich als treuer HOMAG-Kunde, der in einer guten Partnerschaft aufgehoben ist. Erneuert wurde die Zusammenarbeit erst jüngst mit einer „CENTATEQ P-310“. Gleich bei ihrem Einstand wurde das Potenzial der 5-Achs-Maschine breit ausgelotet: beim Fräsen eines Tisches mit 3-D-Geometrien.

Im Holztechnikum Kuchl gehen die Schüler schon früh auf Tuchfühlung mit CNC-Maschinen: im dritten Jahr ihrer Ausbildung, mit 16 oder 17 Jahren also. Alexander Buchner ist einer von ihnen. Allerdings besuchte er bereits die vierte Klasse der Höheren Technischen Lehranstalt, der HTL, als er auf dem neuen 5-Achs-BAZ der Fachschule für Holzwirtschaft die anspruchsvollen Komponenten eines Besprechungstisches fräste. Hatte er den Tisch im Vorfeld bereits entworfen, galt es nun, Tischplatte und 3-D-Teile zu fertigen.

Holz als gemeinsame Klammer

Buchner ist Schüler am Wissenscampus Kuchl, der als Aus- und Weiterbildungsstätte vier voneinander unabhängige Bildungseinrichtungen integriert. Angesiedelt sind am Standort zum einen das Holztechnikum Kuchl mit der Höheren Technischen Lehranstalt und der Werkmeisterschule. Hinzu kommen eine Berufsschule, an der Tischler des Bundeslandes Salzburg sowie Holztechniker aus ganz Österreich ausgebildet werden, eine Fachhochschule sowie eine Einrichtungsberaterschule. Gebündelt sind in Kuchl darüber hinaus der Holzcluster und proHolz Salzburg. Die gemeinsame Klammer all dieser Einrichtungen ist der Werkstoff Holz. An der

Fachschule für Holzwirtschaft, wo Buchner lernte, werden Führungskräfte für die österreichische Holzwirtschaft ausgebildet. Schüler, die mit abgeschlossener Mittelschule oder Unterstufe des Gymnasiums nach Kuchl kommen, erhalten hier eine vierjährige Ausbildung, die mit einer zweijährigen, breit angelegten Grundlagenausbildung beginnt. Nach diesen zwei Jahren können sie zwischen drei Vertiefungsrichtungen wählen. Eine davon ist die des Holztechnikers, bei der Sägetechnik, Massivholzverarbeitung Holzwerkstoff- und Holzelementproduktion gelehrt werden. Alternativ besteht die Möglichkeit, in die Fachgebiete Holzbau mit dem Fokus Zimmerei, Holz- und Holzelementebau oder Tischlereitechnik mit Tischlerei, CNC-Fertigung und Produktionstechnik einzutauchen. „Nach dem Abschluss ihrer Ausbildung können Schüler in die vierte Klasse der HTL einsteigen und sie nach fünfjähriger Ausbildung als Wirtschaftsingenieure und Holztechniker verlassen“, berichtet Hans Rechner, Geschäftsführer des Holztechnikum Kuchl. „Schüler wie Alexander Buchner haben damit die Möglichkeit, in sechs Jahren beide Schultypen zu durchlaufen. Außerdem können sie in allen drei Vertiefungsrichtungen zusätzlich zum Schul- und Fachschulabschluss die Lehrabschlussprüfung ablegen.“

Variantenreiche Aufgaben

Angesiedelt im Holztechnikum Kuchl, wird die CENTATEQ P-310 heute von den Fachschülern, den Schülern der Höheren Technischen Lehranstalt, aber auch den Werkmeistern genutzt. Vermittelt wird die 5-Achs-Technik außerdem Lehrern polytechnischer Schulen, die ihren Schülern eine Berufsorientierung bieten wollen. So unterschiedlich die zugehörigen Voraussetzungen sind, so breit ist auch das Materialspektrum, das auf die CENTATEQ kommt, reicht es doch von beschichteten Spanplatten und MDF über Verbundholz und Sperrholzplatten bis hin zu Hart- und Weichholz. Dabei werden Platten ebenso bearbeitet wie 3-D-Geometrien. Neben Standardaufgaben, bei denen Schüler ihre Lehrstücke fertigen, werden Abschluss- und Diplomarbeiten ebenso umgesetzt wie Dienstleistungen für externe Auftraggeber. Nicht zuletzt werden mit der P-310 auch sämtliche Einrichtungen und Möbel des Technikums gebaut.

Anforderungskonform konfigurieren

„Klar war, dass wir mit dem Konzept der CENTATEQ sowohl den Holzbau als auch die Holz- und Tischlereitechnik abbilden mussten“, betont Werkstättenleiter Alexander Schuster. Dass es eine 5-Achs-Maschine werden musste,

war daher ausgemacht. Heute sichert eine 10-kW-Spindel „Drive5C“ die Bearbeitung von Massivholz wie auch von hochfesten Materialien ab. Weil in Kuchl nicht schwerpunktmäßig Möbel gebaut werden, war ein Bohrgetriebe mit 12 Spindeln ausreichend. „Anders gelagert war die Situation bei der Bekantung“, berichtet Manuel Nöbauer, Account Manager Sales bei HOMAG Austria. „Da der Platz für eine separate Kantenanleimmaschine fehlte, haben wir die P-310 mit einem „EASYEDGE“-Verleimaggregat und einem Bündigfräs-Ziehklängen-Aggregat ausgestattet.“ Um diese Aggregate schnell einwechseln und die Werkzeuge für die 5-Achs-Bearbeitung komplett abbilden zu können,

arbeitet die P-310 mit einem 8-fach-Linear- und 14-fach-Tellerwechsler. Den manuellen K-Tisch, auf dem sich die Vakuumsauger einfach positionieren lassen, gab die Philosophie in Kuchl vor, wonach keine vollautomatischen Maschinen eingesetzt werden, die das Eingreifen verhindern. Weil im Holztechnikum immer wieder auch poröse Werkstoffe gefräst werden, ist das Zweikreisvakuumssystem auf 126/152/ m³/h ausgelegt. Schließlich sorgt ein individuell angepasstes Sicherheitskonzept für den zuverlässigen Schutz der Bediener.

mit Unterstützung von HOMAG-Profis gefräst. Weil der Tisch beim Maschinenbauer in Oberhofen Einsatz finden sollte, gab dieser Höhe, Länge und Breite vor, aber auch die Materialien Ahorn-Schichtholz für die Tischbeine und Eiche naturbelassen, mit Harz ausgegossen für die Tischplatte. An dem Tisch finden heute bei HOMAG regelmäßig Besprechungen statt: Im reizvollen Kontrast zu den nebenan stehenden Hightech-Maschinen.

Reizvoller Kontrast

Buchner hat den Besprechungstisch bald nach Installation der CENTATEQ

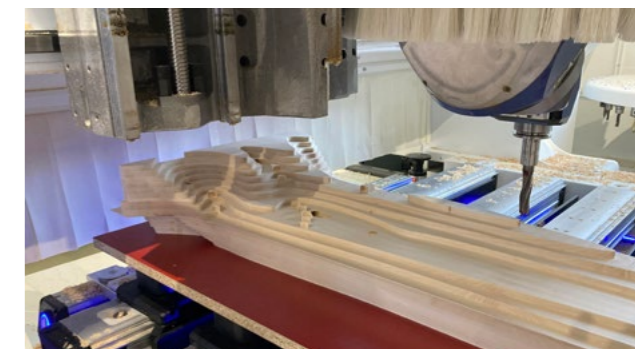
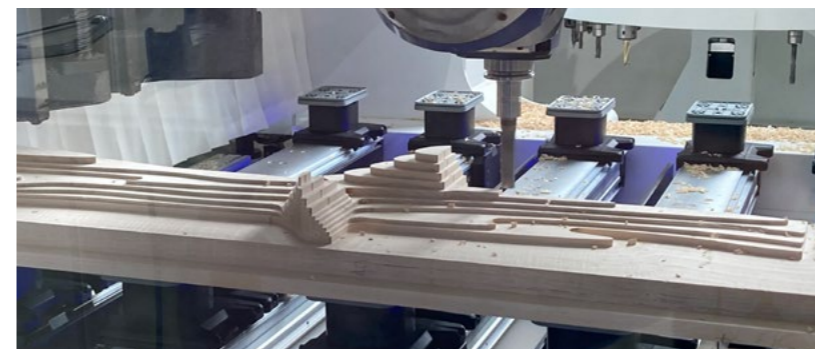
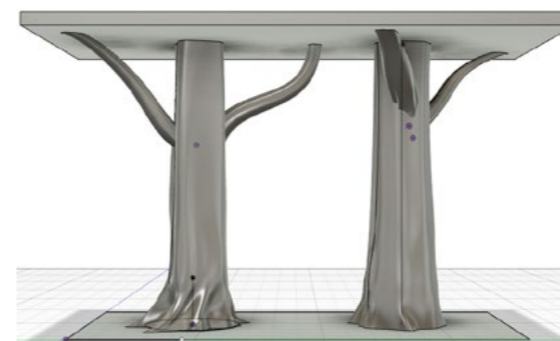


Bild Seite 14:
Vertreter einer bewährten Partnerschaft: Hans Rechner, Manuel Nöbauer, Thorsten Kubatzki und Alexander Schuster (von links).

Bilder Seite 15 oben:
Das Design des Besprechungstisches: Insbesondere die Tischbeine, die gewachsenem Holz nachempfunden sind, hatten es bei der 5-Achs-Bearbeitung in sich.

Bilder mitte und rechts unten:
Eine der Teilkonturen des Tischbeins wird erst geschruppt, um dann nach dem Schlichten vom Grundkörper geschnitten zu werden, der das sichere Spannen gewährleistet.

Bild unten rechts:
Ein Tischbein, zusammengesetzt aus seinen einzeln bearbeiteten Konturen.



Wo wir zu finden sind

Die Kunden und Partner von HOMAG Austria kommen aus ganz Österreich. Die Karte zeigt die Standorte der Unternehmen, die sich an der vorliegenden SOLUTIONS beteiligt haben.

Nöbauer GmbH
A-4614 Marchtrenk



Tischlerei Scheschy GmbH
A-4120 Neufelden



Schachermayer-Großhandels-gesellschaft
A-4020 Linz



Weissengruber Möbelproduktion e. U.
A-4312 Ried in der Riedmark



Alfred Baumgartner GmbH
A-3244 Ruprechtshofen



Zamecnik e. U.
A-2460 Bruck an der Leitha



Storebest Ladeneinrichtungen GmbH
A-4421 Aschach/Steyr



Homag Austria GmbH
A-4894 Oberhofen am Irrsee



Breitschopf GmbH & Co. KG
A-4407 Steyr-Dietach



Holztechnikum Kuchl BetriebsgmbH
A-5431 Kuchl



Tischlerei Radaschitz GmbH
A-8333 Riegersburg

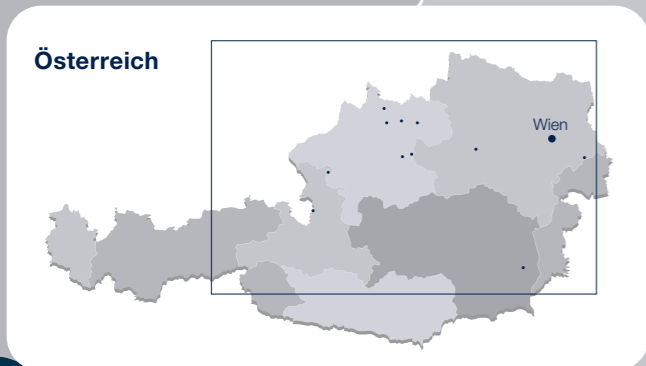


Linz

St. Pölten

Salzburg

Graz



Storebests strategische Reise

Storebest im österreichischen Aschach hat sich in den letzten Jahren von der klassisch aufgestellten Tischlerei zum Industriebetrieb gewandelt. Digitalisierung und Automatisierung waren die maßgebenden Transformationsstrategien. Sie sind es bis heute. Zentrale Bausteine für den Wandel lieferten HOMAG Austria und SRW.

„Wir sind ein Unternehmen der deutschen Kesseböhmer-Gruppe“, ordnet Martin Klapka, Geschäftsführer von Storebest Ladeneinrichtungen, ein. „Viele Jahre waren wir als individuell agierende Tischlerei sehr gut im hochwertigen Einzelhandel für Apotheken, Bars, Arztpraxen oder Friseursalons unterwegs.“ Dann brachte der Markt aber einen fortschreitenden Paradigmenwechsel mit sich. Außerdem war der Betrieb konventionell aufgestellt, die Maschinen veraltet, große Lose ließen sich aufgrund fehlender Kapazitäten nicht herstellen. In dieser Situation „kam die Gruppe mit möglichen Aufträgen auf uns zu“, erzählt Klapka weiter. „Eine Kalkulation zeigte: So, wie wir positioniert sind, haben wir keine Chance gegen die Mitbewerber aus der Gruppe oder externe Zulieferer. Wir müssen uns ganz neu ausrichten.“

Automatisierung folgt Digitalisierung

Vor viereinhalb Jahren wurde daher erst eine Digitalisierungsstrategie beschlossen, deren zentraler Baustein heute die Software RSO ist. Vor etwa zweieinhalb Jahren folgte dann das Automatisierungskonzept. Eine verkettete Anlage

erschien hierbei zunächst am sinnvollsten. Weil sie aufgrund der limitierten Produktionsfläche aber nicht umsetzbar war, entschied sich Storebest schließlich für eine Insellösung. „Es folgten Gespräche mit mehreren Maschinenherstellern, die ihre Konzepte vorstellten. Mit Abstand am besten gefiel uns das von HOMAG Austria“, betont Klapka. „Der Ausstoß war bei Weiten am höchsten.“ Überzeugt hatten die Oberhofer mit einer Bohranlage „DRILLTEQ H-600“ und einer Roboterbeschickung vom Drittanbieter SRW Automation & Service aus Vorchdorf. „Mit dieser Lösung haben wir zwei Ziele erreicht“, verrät der Geschäftsführer schon einmal. „Eine massive Steigerung der Kapazitäten und eine deutliche Senkung der Herstellungskosten.“

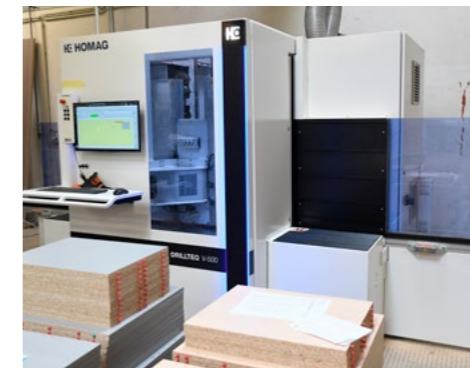
Wandel von Märkten und Produkten

Heute ist der Fertigungsansatz dank Digitalisierungs- und Automatisierungskonzept komplett umgewandelt und die Produktion läuft in drei Schichten von Montag 6 Uhr bis Samstag 6 Uhr durch. „Mittlerweile produzieren wir jeweils zur Hälfte für die Kesseböhmer-Gruppe und für unsere regionalen Kunden

in Österreich. Die Gruppe beliefert wir mit Teilen, die zu Baugruppen für Lebensmittel- und Backwarengeschäfte, aber auch zu Büromöbeln weiterverarbeitet werden.“ Etwa achtzig verschiedene Teile liefert Storebest zu, ergänzt um diverse Baugruppen. Im regionalen Ladenbau, dem traditionellen Geschäft der Aschacher, ist das Unternehmen bis heute unterwegs. „Aufgrund der Pandemie und des Onlinehandels verschwinden unsere klassischen Kunden, die kleinen Geschäfte vor Ort, aber immer mehr“, berichtet Klapka. „Deshalb haben wir uns mit dem Bereich Büromöbel ein neues Geschäftsfeld aufgebaut.“ In zugehörigen Projekten liefert Storebest meist komplette Einrichtungen samt Schreibtisch, Schrank und Container.

Automatisierung heißt Stapelhandling

Nimmt man Schreibtische als Beispiel, fertigt Storebest die Komponenten in der Regel in kleinen oder mittleren Serien, ein Verkaufstisch kann aber auch Einzelstück sein. „Unser Ziel ist es, selbst Losgröße-1-Teile in Serie zu fertigen“, unterstreicht Klapka. „Alles, was standardisiert werden kann, möchten wir mit standardisierten Prozessen und



automatisierten Maschinen so seriennah wie möglich fertigen.“ Automatisierung heißt dabei in Aschach vor allem Stapelhandling: Die Teile werden der DRILLTEQ im Stapel zugeführt, um komplett per Roboter von der Aufnahme bis zur Abgabe abgearbeitet zu werden. Bei der Serienfertigung wird hierbei der vollständige Stapel angemeldet, für Einzellösungen wird das von der Säge kommende Bauteiletticket genutzt. Hauptanforderung an die roboterbeschickte Anlage war neben dem automatisierten Teilehandling und dem Durchsatz, dass der Mensch nicht mehr taktzeitbeeinflussend für die Bearbeitung ist. „Heute steht immer ein Stapel rechtzeitig in Warteposition“, berichtet der Geschäftsführer. Zugleich wurde die Bohranlage auf Bauteile bis 3100 mm Länge ausgelegt. „Ausgestattet ist die DRILLTEQ mit vertikalen Bohraggregaten, die im oberen und unteren Support über je 36 Bohrspindeln verfügen, die horizontalen Aggregate bieten im oberen und unteren Support je 10 Spindeln“, erläutert Wolfgang Hackl, Verantwortlicher Sales Central and Southern Europe bei HOMAG Austria. „Ausschlaggebend für Storebest war zudem die Tatsache, dass sich je zwei

Teile gleichzeitig bearbeiten lassen. Mit einem weiteren Bohraggregat, das als Option auf die Maschine kam, lässt sich die sechste Werkstückseite bearbeiten. Nicht zuletzt verfügt die H-600 über zwei Dübeleintreibstationen, die beim automatischen Eintreiben vorbeileimte Dübel einsetzen.“

Durchsatz verdreifacht

In Betrieb genommen wurde die DRILLTEQ H-600 im November 2021. Die Finanzierung war da bereits über einen Leasingvertrag mit der Deutsche Leasing AG geregelt. „Von der Auftragsvergabe über die Anlieferung und Installation der Maschine bis hin zur Schulung in Oberhofen hat alles gut funktioniert“, schätzt Klapka rückblickend ein. „Unsere Leistungsvorstellung von der Maschine wurde zu hundert Prozent erfüllt.“ Durchschnittlich gehen heute 10.000 Teile pro Woche über die Bohranlage. „Schichtbasiert betrachtet, haben wir damit im Vergleich zu früher den doppelten bis dreifachen Durchsatz“, überschlägt der Geschäftsführer den Erfolg der Automatisierungsstrategie.

Bild Seite 18: Die „DRILLTEQ H-600“ in Aschach wurde ausgelegt für die Bohrbearbeitung und das Dübeleintreiben in 3100 mm lange Bauteile. Für die Kesseböhmer-Gruppe fertigt Storebest damit etwa 80 unterschiedliche Teile.

Bilder Seite 19 oben links: Automatisierung heißt in Aschach Stapelhandling: Die Teile werden per Roboter erst auf dem Einlegetisch positioniert ...

Bilder Seite 19 oben rechts: ... dann vom Auslaufstisch (unten links) auf den Fertigteilstapel (unten rechts) gehoben.

Bild Seite 19 unten links: Neben der automatisierten DRILLTEQ H-600 arbeitet Storebest auch mit der kleinen Schwester: einer „DRILLTEQ V-500“. „Für uns ist es in erster Linie eine Maschine für die Korpusbearbeitung“, berichtet Geschäftsführer Klapka.

Bild Seite 19 unten mitte: Der Bereich für das Ausschleusen der Teile: Umhaust wie die gesamte Anlage, bietet er den Mitarbeitern die geforderte Sicherheit.

Bild Seite 19 unten rechts: Die Automatisierungspartner von HOMAG AUSTRIA und Storebest: Wolfgang Hackl, Thorsten Kubatzki und Martin Klapka (von links).

Vorn in der Paradedisziplin

Das Erzeugen exquisiter Oberflächen ist so etwas wie die Kür der Holzbearbeitung. Wer hier brillieren will, braucht Know-how und ausgefeilte Technik. Weissengruber Möbelproduktion setzt dafür seit Jahrzehnten auf Wasserlacke und seit 2022 auf eine Lackieranlage von MAKOR. Die konstant hohe Qualität gibt dem Möbelhersteller recht.

1996 war Weissengruber der erste Betrieb in Oberösterreich, der auf der Basis von UV-gehärteten Wasserlacken Oberflächen der höchsten Beanspruchungsklasse 1B1 produzieren konnte. In dieser Zeit waren gerade Umweltauflagen aufgekommen, mit denen nun auch Lösungsmittelgrenzen eingehalten werden mussten. Außerdem war es die Zeit, in der Weissengruber in seiner damaligen Ausrichtung die Möbelindustrie mit hochwertigen Furnier- und Massivholzfronten belieferte. Eine Kooperation, die immerhin 38 Jahre andauern sollte. Neben dieser Just-in-time-Produktion in Top-Qualität war der Möbelbau für Privatkunden das zweite Standbein, mit dem sich das Unternehmen einen besonderen Namen schaffen konnte.

Mit dem Produkt identifizieren

Als Klaus Weissengruber das Unternehmen 1999 in zweiter Generation übernahm, gingen etwa 70 Prozent der Produktion in die Möbelindustrie. Zunehmend jedoch machte sich eine Trendwende bemerkbar: Kunststoff und Folien waren auf dem Vormarsch, Küchen mit Holzoberflächen gerieten ins Hintertreffen. Zugleich wurden die Preise der Industrie schlechter, und die Stückzahlen



"Als Weissengruber Möbelproduktion sind wir für die überdurchschnittlich hohe Qualität unserer Oberflächen bekannt."

Klaus Weissengruber

Bild oben:
Wolfgang Hackl (links) und Klaus Weissengruber begutachten die mit der MAKOR-Anlage erzeugten Oberflächen.

Bild mitte links:
„Rotofast“ ist ein automatisches System zum Entstauben von Paneelen, das mit Bürste und Absaugung arbeitet.

Bild mitte rechts:
Mit einer Lackieranlage von MAKOR werden bei Weissengruber Möbelbauteile hochwertig mit Wasserlacken beschichtet.

Bild unten links:
Die automatische Sprühanlage „K-Two“ beschichtet mit zwei Schwenkarmen und je vier Pistolen sowie zwei Zuführungskreisen.

Bild unten rechts:
Kurze Rücksprache am „Ultradry“. Der UV-Ofen trocknet klare und pigmentierte, matte und glänzende Ein- oder Mehrkomponenten-UV-Lacke.



gingen zurück. „Um die Zukunft des Betriebes zu sichern, stand ich 2007 vor der Entscheidung, entweder zu verkleinern oder mit einem eigenen Möbelprogramm, eigenen Vertriebswegen und eigenem Außendienst zu wachsen“, sagt der Geschäftsführer. 2008 begann dessen Aufbau, ein Jahr später ging Weissengruber mit einem kompletten Programm und zwei Außendienstmitarbeitern in den Markt.

Heute sind Möbel für den Privatbereich, mit denen der gut sortierte Fachhandel beliefert wird, der stärkste Umsatzsektor des Betriebes. Das in zwei Linien gegliederte Programm umfasst den Produktstrang „Concept“, der Wohn-, Schlaf-, Esszimmer, Badezimmermöbel, Schrankräume bis hin zu Garderoben beinhaltet und Planern individuelle Anpassungen erlaubt. Die zweite Linie „Analog“ ist ein Solitärprogramm in Modulbauweise, das dem Fachhandel ein besonders einfaches Kalkulieren gestattet. „Dass der Kunde bei beiden

Programmen ein Katalogmöbel ganz nach seinem Geschmack modifizieren kann, unterscheidet uns vom großen Möbelhaus“, betont Weissengruber. Darüber hinaus ist der Betrieb aus Ried in der Riedmark mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis im Hotelbereich unterwegs.

Gefertigt werden hochwertige Zimmerausstattungen, auch Wellness- und Empfangsbereiche oder Bars. Indem regionale Hotels – keine Ketten – ausgestattet werden, kann Weissengruber die Stärken bei der Oberfläche hier ebenfalls voll ausspielen.

Schnell und fundiert entschieden

Die Lackieranlage mit UV-Härtung, die Weissengruber bis 2021 für das Beschichten der unterschiedlichsten Oberflächen mit Wasserlack einsetzte, wurde für das reine Grund- und Decklackieren betrieben. Das Auftragen pigmentierter Lacke deckte das Unternehmen dagegen händisch ab. „Hier aber stießen wir zunehmend an unsere Kapazitätsgrenzen. Zugleich mussten wir viel Overspray und lange Trockenzeiten in Kauf nehmen und brauchten viele Fachkräfte.“ Eine neue Lackieranlage sollte daher auch pigmentierte Lacke verarbeiten können. „Ich wusste, dass HOMAG Austria Lackieranlagen von MAKOR anbietet“, so Weissengruber. „Und weil wir HOMAG-Maschinen ebenso beim Zuschchnitt, der Bekantung und CNC-Bearbeitung einsetzen, lag die Entscheidung auf der Hand.“ Heute werden mit einer MAKOR-Anlage wieder Wasserlackoberflächen der höchsten Beanspruchungsklasse 1B1 gefahren. „Das entspricht der Klasse der Lösungsmittellacke. Wir aber produzieren nahezu emissionsfrei“, ordnet Weissengruber ein.

Fluss des Lackierens

Händisch wird mittlerweile nur noch Sperriges wie Stühle lackiert. Hinzu kommen große Elemente, die in einem Stück beschichtet werden müssen,▶

Bild:
Die Breitbandschleifmaschine von Heesemann ist mit fünf Aggregaten für Lack- und Lackzwischen-schliffe sowie Furnieroberflächen konfiguriert.

"Wir nutzen eine Heesemann-Breitbandschleifmaschine, die für Lack- und Lackzwischen-schliffe sowie Furnieroberflächen optimiert wurde."

Klaus Weissengruber



oder sehr kleine. Das Gros der flächigen Teile jedoch geht über die MAKOR. „Mit der Anlage werden Teile bis 7 cm Höhe lackiert, sodass auch das Kantenbild gut ausgerichtet ist“, weiß Wolfgang Hackl zu berichten, verantwortlicher Verkaufsleiter bei HOMAG Austria. „Für Top-Color-Oberflächen ist die Entstaubungsanlage im Einlaufbereich eine wichtige Voraussetzung. Hier werden die Teile nach dem Auflegen als erstes mit Entstaubungsbürsten und Hochdruckdüsen gereinigt.“ Im Anschluss laufen sie in den Spritzautomaten, der mit acht Pistolen arbeitet. Für das vollständige Lackieren – auch der Kanten – muss daher nicht umgespannt werden, selbst wenn mit zwei Farbsystemen grund- oder decklackiert wird. Nach dem Lackieren kommen die Teile automatisch in einen Etagentrockner, in dem 40, 41 °C anliegen. „Ist das freie Wasser entzogen, geht es erst in die UV-Härtung, bevor dann ein Düsentrockner per Heißluft mögliche Feuchtigkeitsreste entzieht. Schlussendlich erfolgt die Endaushärtung im UV-Kanal“, erläutert Hackl.

Grundvoraussetzung Flexibilität

Nach einer Durchlaufzeit von 19 Minuten sind die Teile entweder fertig oder können weiterverarbeitet werden. Das bedeutet Endmontage oder zwischen-

schleifen und decklackieren. „Das Schleifen in die Oberflächenlinie zu integrieren, war bei unserer Betriebsgröße nicht sinnvoll“, meint Weissengruber. „Wir nutzen eine Heesemann-Breitbandschleifmaschine, die mit fünf Aggregaten für Lack- und Lackzwischen-schliffe sowie Furnieroberflächen optimiert wurde. Nach der Grundlackierung werden die Kanten zudem auf Handschleiftischen nachbearbeitet. Zurück in der Lackierstraße, wird innerhalb von 24 Stunden die Decklackierung aufgebracht. „Haben wir bei pigmentierten Lacken Kleinmengen, können wir auch füllen, zum Beispiel drei Teile Rot“, sagt der Geschäftsführer. „Hier sparen wir einen Schritt, weil der Decklack nur einmal draufkommt. Auch größere Teile in Rot oder Grün können wir komfortabel beschichten, da je ein separates Pumpsystem für den Grund- und den Decklack zur Verfügung steht und alle acht Pistolen mit einem Schnellwechselsystem arbeiten. „Diese Flexibilität war eine der Grundvoraussetzungen für die Auswahl der Anlage.“

Zeit, Material, Manpower

Die Durchlaufzeiten für das Beschichten unterscheiden sich aktuell nicht von denen der Vorgängeranlage. Erheblichen Zeitgewinn jedoch gibt es bei den pigmentierten Lacken, die nicht mehr manuell aufgetragen werden. Zum ei-

nen resultiert dies aus dem Auftragen selbst, vor allem aber mussten die Teile früher deutlich länger trocknen. Kapazitätsengpässe, die aus dem verstärkten Trend zu Colorlacken resultierten, gehören damit der Vergangenheit an, so Weissengruber. „Beim Material sparen wir sicherlich 30 Prozent, in dieser Dimension haben wir auch die Effektivität erhöht. Und weil wir die Trockenzeiten um 70 Prozent verkürzen konnten, ist auch die Gesamtdurchlaufzeit um 70 Prozent gesunken.“ Mitbewerber, die noch alles per Hand spritzen, würden in einem großen Spritzraum mit fünf, sechs Ständen vielleicht zehn Mitarbeitern beschäftigen. „Wir wickeln das gleiche Spektrum mit drei Mitarbeitern ab.“ Weissengruber ist seit Langem für die überdurchschnittlich hohe Qualität der Oberflächen bekannt. „Auch im Bereich der pigmentierten Lacke war unsere Qualität schon früher top“, betont der Geschäftsführer. „Nun aber ist sie noch einmal besser geworden, denn was händisch lackiert wird, unterliegt Schwankungen. Mit der MAKOR jedoch produzieren wir nachhaltig eine konstant hohe Qualität.“

Zur Website:
Weissengruber



Bild:
Blick auf Linz und die Yellow-City von Schachermayer.

Familienunternehmen seit 1838

Im Jahr 1838 von Joseph Schachermayr als Schlosserei in Linz gegründet, unterstützt das Familienunternehmen Schachermayer als Großhändler für Produkte im Technik- und Designbereich Kunden aus Gewerbe, Industrie und Handel mit einem umfassenden Sortiment und Dienstleistungsangebot.

Kennen Sie die Yellow-City in Linz? So nennen viele langjährige Kunden die Unternehmenszentrale von Schachermayer mit 6.000 m² großer Beratungswelt im Linzer Industriegebiet. Über 100.000 Artikel sind lagernd und sofort verfügbar, eine schnelle und sichere Lieferung der Lagerartikel am nächsten Werktag österreichweit ist garantiert. Zudem setzt Schachermayer als Dienstleister auf die Unterstützung seiner Kunden für Prozesse, Fertigung, Logistik und Maschinen sowie die Fachberatung in den Beratungszentren und vor Ort beim Kunden. Moderne Schau-räume und umfassende Kundenberatung findet man in Österreich darüber hinaus in Wien, St. Pölten, Graz, Villach, Rankweil, Innsbruck und Salzburg. Ein länderspezifisches Angebot steht den Kunden an 22 Standorten in Europa zur Verfügung. Der Online-Webkatalog sorgt zusätzlich für die Möglichkeit einer praktischen und schnellen Bestellabwicklung.

Erfahrung und Auswahl

Schachermayer verfügt über langjährige Branchenerfahrung und eine große

Sortimentsauswahl an technischen Produkten und Designlösungen. Das Unternehmen unterstützt seine Kunden als Dienstleister mit ausgereiften Serviceleistungen im Einkauf, in der Produktion und im Bereich Lagerwirtschaft. Dabei setzt man auf individuelle Lösungen, moderne Wege und eine rasche Umsetzung. Den Kunden stehen folgende Produktparten im Online-Webkatalog zur Verfügung: Möbelbeschläge, Befestigungstechnik, Baufertigteile, Lager-technik, Metalle, Werkzeuge, Arbeitsschutz, chemisch-technische Produkte, Küchengeräte, Spülen, Armaturen und Sanitär, Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen.

Spezialist bei Holzbearbeitungsmaschinen

Als Großhandelspartner für holzverarbeitende Betriebe ist Schachermayer mittlerweile europaweit tätig. Großer Wert wird dabei auf nachhaltige Kundenorientierung gelegt. Umfangreiche Sortimentsauswahl, moderne Logistik, gute Beratung sowie ausgewogene Finanzierung und vielfältige Dienstleistungen stellen dies sicher. Ob beim Hobeln,

Sägen, Fräsen oder Bohren – die Holzbearbeitungsmaschinen von Schachermayer bringen Qualität und Effizienz in jedes Klein-, Mittel- und Großunternehmen. Das qualifizierte Verkaufs- und Servicepersonal des Unternehmens bietet umfassende Beratung und findet für nahezu alle Bedürfnisse die richtigen Maschinen aus der gewünschten Preis- und Leistungsklasse. „Unsere Lieferanten zählen in ihren jeweiligen Branchen zu den marktführenden Herstellern und sind seit Jahrzehnten unsere verlässlichen Partner. In unserem Maschinenzentrum bieten wir auf einer Gesamtfläche von rund 2.000 m² eine permanente Ausstellung mit betriebsbereiten Maschinen, von deren Vorzügen sich die Kunden jederzeit überzeugen können“, sagt Franz Luger, Leiter der Abteilung Holzbearbeitungsmaschinen.

Zur Website:
Schachermayer





Der Zug muss rollen

Bei Breitschopf in Steyr-Dietach wird eine Küche individuell gefertigt. Immer. Umgesetzt wird diese Individualität mit ehernen Prinzipien: Qualität und Flexibilität. Hinzu kommt insbesondere die Ausfallsicherheit in der Fertigung. Dafür übernehmen von Anfang bis Ende der Produktion Systeme von HOMAG die Gewähr.

Massivholz in der Küche? Kombiniert mit Glas? Steinarbeitsplatte oder Keramik? Tagtäglich setzt Breitschopf solche Vorstellungen in die Realität um – und fertigt damit 2000 Wunschküchen pro Jahr. In drei Linien kann der Kunde sein Unikat als klassische, Design- und Landhausküche zusammen mit 50 Plänen in ganz Österreich entwerfen. Gefertigt wird sie dann aus hochwertigen, oft heimischen Materialien – im ganzen Oberflächenspektrum von Holz, Furnier, Melamin bis hin zu Lack. Zugleich greift Breitschopf jährlich neue Trends auf: „Matte Oberflächen zum Beispiel, die derzeit vor allem bei Lack angesagt sind, oder helle Anthrazit- und Betonfarbtöne, die derzeit stark im Kommen sind“, nennt Geschäftsführer Johann Breitschopf Beispiele. „Über 90 Prozent unserer Küchen enthalten auch Keramik oder Steinarbeitsplatten.“ Die Abnehmer solcher Einzelstücke sind ausschließlich Privatpersonen, „die etwas Gescheites und zugleich Langlebigen möchten.“

Von Schienen und Wasserstraßen

Synonym für den Fertigungsansatz, mit dem Breitschopf dieses Produktspektrum realisiert, ist ein Zug, der durch die gesamte Produktion läuft und jede Küche nach neun Tagen ans Ziel bringt. Im Fließprinzip setzt dieser Zug die Einzelfertigung auftragsbezogen und kommissionsweise um: mit drei Tagen in der AV und sechs Tagen in der Fertigung. „Die Prozesse sind straff getaktet“, betont Produktionsleiter Manfred Hoffmann. „Im Maschinenpark brauchen wir daher nicht nur eine hohe Flexibilität, sondern vor allem auch Ausfallsicherheit. Das Material muss immer fließen, denn der Liefertermin ist fix.“ Die Wagons des Zuges – um im Bild zu bleiben – bilden Kommissionswagen, die Gleise sind eine durchgängige Rollenbahn. „Ist das Material erst einmal zugeschnitten, kommt es auf diese Wagen und läuft auf der Rollenbahn durch die gesamte Produktion. Immer gleich schnell, niemals zurück“, so Hoffmann. Die sechs

Fertigungsabschnitte, bei denen der Zug durchkommt, hat Breitschopf nach den Flüssen Inn, Donau, Drau, Enns, Steyr und Moldau benannt. So startet der Zug bei Gruppe Inn, wo mit einem Plattenlager „STORETEQ S-200“ sowie drei Sägen von HOMAG aufgeteilt wird. Ausfallsicherheit ist auch hier das bestimmende Thema. Darum drei Sägen – unter anderem eine „SAWTEQ B-400 profilLine“. „Wir hätten die 1500 Teile, die hier Tag für Tag durchlaufen, auch vollautomatisiert mit einer Säge schneiden können. Aber uns ist wichtig, dass der Zug rollt – auch wenn eine Maschine ausfallen sollte. Die kurze Durchlaufzeit und das kommissionsweise, auftragsbezogene Arbeiten lassen nichts anderes zu.“

Nun auch noch Luft

Gleiches gilt für die Gruppe Donau, wo vier Kantenmaschinen arbeiten, davon zwei von HOMAG. Während die ältere ausschließlich Dünnkanten bearbeitet, werden die Kanten auf einer neuen „EDGETEQ S-500 profilLine“, die alle Verfahren beherrscht, mit Laser- und Heißlufttechnologie gefahren. So werden etwa per „airTec“-Verfahren Nullfugen in hoher Qualität erzeugt. Ein Rotationsluftheritzer erwärmt dafür die Luft und dient zugleich als Wärmespeicher für die spätere erneute Erhitzung. Damit wird eine geringere Luftmenge benötigt und das Umfeld weniger erwärmt. Zur EDGETEQ S-500, die Breitschopf speziell an die Belange in Steyr-Dietach anpassen ließ, hebt Hoffmann hervor, dass man neben airTec vor allem einen Winkelanschlag wollte. Heute wird folglich mit einem Fügeaggregat gearbeitet, bei dem der Winkelanschlag für das exakte Fräsen im rechten Winkel sorgt. „Wir haben jahrelang gesucht, bis wir die Maschine gefunden haben, die genau zu uns passt. Die EDGETEQ S-500 ist die Maschine, die unsere Ansprüche komplett erfüllt. Nach der Kante laufen ausgewählte Teile dann auf ein Bearbeitungszentrum „BMG 311 Venture“ von HOMAG, wo sie ohne Puffer und

Liegezeiten gefräst werden. Bei den Teilen handelt es sich um Karussellböden, Anbautisch- oder Abdeckplatten, die allesamt keine geraden Kanten haben. „Das ist aber nicht die Menge“, ordnet Hoffmann ein. Und so rollt – nachdem die Bearbeitung erfolgte und noch geschliffene und lackierte Teile auf den Zug geschleust wurden – das Gros weiter zum Bohren und zur Montage. Während hier mit zwei vertikalen HOMAG-BAZ „DRILLTEQ V-500“ die Fronten gebohrt werden, übernimmt eine „DRILLTEQ H-600“ die großflächigen Teile.

Stellwerk der Fertigung

Das Stellwerk der Fertigung – oder anders: ihr Hirn – ist bei all dem die ERP- und PPS-Software „MCS“ von Schuler Consulting, mit der Breitschopf seit Jahren arbeitet. „MCS war auch ein wichtiger Grund, weshalb wir uns – mit Blick auf reibungslose Schnittstellen – für HOMAG entschieden haben. Von der ERP- und PPS-Software werden die Daten dann an „woodWOP“ übergeben, das die WOP-Programmierung und als CAM-System die Steuerung der Maschinen übernimmt. „So laufen zum Beispiel auch die Bohrprogramme der V-500 und H-600 direkt an die Maschinen. Und das problemlos“, schildert der Produktionsleiter.

„Wir haben in jüngster Zeit viel investiert“, fasst Geschäftsführer Breitschopf zusammen. „Mit diesem Potenzial wollen wir in den nächsten Jahren kontinuierlich den Umsatz steigern. Die Reserven dafür haben wir. Sollte eine Maschine mal ausfallen, übernimmt sofort ihr Pendant die Aufgaben. Damit läuft die Produktion immer weiter, egal, was passiert.“



Bilder von oben nach unten: Blick in die Fertigung von Breitschopf: Die auftragsbezogene kommissionsweise Produktion, die nach dem Fließprinzip organisiert ist, hat der Losgröße-1-Hersteller redundant mit hoher Ausfallsicherheit aufgestellt.

Drei Plattenaufteilsägen – darunter eine „SAWTEQ B-400 profilLine“ – schaffen Redundanz beim Zuschnitt.

Der Zug in Steyr-Dietach: Die Wagons sind Kommissionswagen, seine Gleise eine durchgängige Rollenbahn.

„Die „EDGETEQ S-500“ ist die Maschine, die unsere Ansprüche komplett abdeckt“, betont Produktionsleiter Hoffmann. Dafür arbeitet sie mit dem „airTec“-Verfahren, das Nullfugen in hoher Qualität erzeugt.

Von zwei vertikalen Bearbeitungszentren „DRILLTEQ V-500“, mit denen Breitschopf vorrangig Fronten fertigt, ist eine mit einer Dübeleinheit ausgestattet, was einmal mehr für Ausfallsicherheit sorgt.



Titelbild:

Foresto Color Kochen: Das Design steht bei dieser Küche klar im Vordergrund. Minimalistische Formen und klare Linien prägen den eleganten Stil der Produktreihe für eine offene Wohnsituation: kochen, essen und wohnen in einem Raum.

Bild unten:

Johann Breitschopf (links) und Manfred Hoffmann dort, wo alles beginnt: am Inn, am Anfang des Zuges beim Zuschnitt.



Zur Website:
Breitschopf





An der Schnittstelle

Automatisiert in Losgröße 1 und Serie fertigen: Das ist das ausgegebene Ziel der Tischlerei Scheschy. Auf dem Weg dahin, befinden sich die Neufeldener derzeit im Umbruch. Neue Maschinen, geliefert von HOMAG Austria, sind schon im Haus. Was nun ansteht, ist die Digitalisierung. Gemeinsam ist hier noch ein ganzes Stück zu gehen.

Für die Tischlerei Scheschy ist die Automatisierung der Fertigung unabdingbar: Das Unternehmen will sich nachhaltig für die Zukunft aufstellen. Dafür soll die Losgröße 1 ebenso automatisiert gefertigt werden wie die Serie. Gleichzeitig zielt die Tischlerei auf eine deutliche Erhöhung der Stückzahlen ab. Vor allem auch rührt die Motivation zur Automatisierung aus der angespannten Fachkräftesituation: „Mit dem Aufbau autarker Prozesse wollen wir daher unsere angestammten Mitarbeiter flexibler auf verschiedenen Positionen einsetzen können“, sagt der technische Geschäftsführer Gerhard Kitzberger.

Komplettanbieter im DACH-Raum

„Wir gestalten Räume“, lautet das Motto der Tischlerei Scheschy – die es umsetzt in Hotellerie und Gastronomie, Bildungseinrichtungen und Kindergärten, öffentlichen Gebäuden und Studentenwohnheimen bis hin zu privaten Lebensräumen. Spezialgebiet der Neufeldener ist seit Jahren die Einrichtung von Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen. 1955 als 1-Mann-Tischlerei gegründet,

ist Scheschy heute mit über 160 Mitarbeitern als Komplettanbieter im gesamten DACH-Markt aktiv. Hier wird dem Kunden das volle Leistungsspektrum rund um seine Einrichtung geboten. Er erhält dabei nicht nur das gewünschte Möbel, Scheschy fertigt auch Wand- und Deckenverkleidungen, zählt zu Österreichs größten Türenanbietern im Objektbereich und hält für die Ausstattung ein umfangreiches Handelswarensortiment bereit – sei es für die Ausstattung eines Objektbaus oder privater Wohnräume.

Nur ein Konzept war schlüssig

Dies als Ausgangspunkt, war bei der Neuaufstellung der Produktion die Erhöhung der Stückzahlen eine entscheidende Vorgabe: Von vormals 800 Teilen pro Tag sollte der Durchsatz auf 1200 bis 1500 Teile gesteigert werden. Ein ambitioniertes Ziel, mit dem Scheschy vor rund zwei Jahren in das Automatisierungsprojekt startete. Wie die Stückzahlen waren zuvor auch die Produkte auf den Prüfstein gekommen und mit neuen Vorgaben unterlegt worden. Zwischenzeitlich kam zudem die auf die

Möbelfertigung spezialisierte Unternehmensberatung Schuler mit ins Boot, um gemeinsam ein Fertigungskonzept zu erarbeiten. Schnell war klar, dass auch gebaut werden musste, um Platz für ein Flächenlager und eine zweite liegende Säge zu schaffen. Anfang 2021 stand schließlich das Konzept „und wir stürzten uns auf die Maschinen“, erzählt Geschäftsführer Gerhard Scheschy.

Mehrere Anbieter wurden nun mit ihren Ansätzen vorgestellt. „Am Ende war für uns nur das von HOMAG Austria schlüssig. Im Mai 2021 fiel daher unsere Entscheidung zugunsten von HOMAG und wir haben um Angebote zu den Maschinen gebeten.“

Automatisierung beim Zuschnitt ...

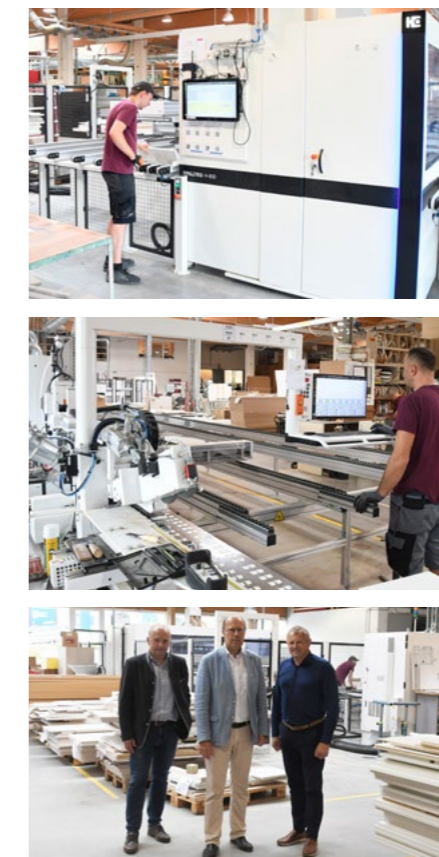
Gefertigt wird im oberösterreichischen Neufelden nahe Linz grundsätzlich in Kommissionen, wofür mechanisch nicht verkettete Insellösungen zum Einsatz kommen. „So wollen wir auch bei kurzfristigen Aufträgen eine hohe Flexibilität gewährleisten“, begründet Kitzberger. Zugleich zielte Scheschy von Anfang an auf automatisierte Ma-



schinen im Zuschnitt und in der Bekantung ab. Beim Zuschnitt werden die Platten heute in einem automatisierten Flächenlager vorkommissioniert, das eine „SAWTEQ B-300 profilLine“ und eine robotergestützte „SAWTEQ B-300 flexTec“ mit Material versorgt. Der Roboter der flexTec übernimmt hierbei das komplette Teilehandling bis hin zur Sortierung. Mit zwei Sägen arbeitet Scheschy deshalb, weil im großen Umfang Schichtstoffplatten geschnitten, gefräst und erneut formatiert werden. „Dies ausschließlich mit der flexTec zu tun, wäre zu kompliziert“, schätzt Kitzberger ein. Neben der erhöhten Flexibilität beim Zuschnitt erreicht Scheschy so auch zuverlässig die beabsichtigte Durchsatzsteigerung.

... und der Kantenbearbeitung

Von den Sägen laufen die nun nummerierten Paletten an die Kante. Weiterhin kommissionsweise gelagert, übernimmt hier ein Mitarbeiter die Priorisierung der Bearbeitung. Bekantet wird ausschließlich im PU-Verfahren. Weil ein Großteil der Teile genutet werden muss, verfügt



die Kantenbearbeitungsmaschine über ein Nutaggregat, sodass im Umlauf vollständig bekantet, aber auch genutet werden kann. Im Anschluss gehen die Teile auf einen Zwischenstapelplatz, wo derzeit noch per Hand priorisiert wird. Schon bald aber soll auch die Kantenanleimmaschine mit einer Roboterabstapelung ausgestattet werden. Für die anschließende CNC-Bearbeitung stehen der Tischlerei drei Maschinen zur Verfügung. „Eine „DRILLTEQ H-600“ wird für stirnseitige und horizontale Bearbeitungen sowie das Bohren eingesetzt, zwei Bohr- und Dübeleintreibmaschinen vom Typ „DRILLTEQ D-510“ für das stirnseitige und horizontale Arbeiten“, berichtet Wolfgang Hackl, Verantwortlicher Verkaufsleiter bei HOMAG Austria. Nachdem die Teile gebohrt und gedübelt wurden, gehen sie schließlich in die Montage.

Wegmarken und Ziele

„Wir stehen gerade an der Schnittstelle“, unterstreicht Scheschy. „Wir haben die Automatisierung angestoßen und dafür mit neuen Maschinen die Grundlage geschaffen. Nun sind wir dabei, digital die

Bilder Seite 26:

Spezialist für die Einrichtung von Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen, ist die Tischlerei Scheschy Komplettanbieter auch für Hotellerie und Gastronomie, Kindergärten und Bildungseinrichtungen, öffentliche Gebäude und Studentenwohnheime sowie private Lebensräume.

Bilder Seite 27 linke Spalte:

Neben einer „SAWTEQ B-300 profilLine“ verantwortet heute in Neufelden zudem eine robotergestützte „SAWTEQ B-300 flexTec“ den flexiblen Zuschnitt für die Losgröße-1- und Serienfertigung.

Die Kantenanleimmaschine soll mit einem Roboter ausgestattet werden, der künftig das bauteilspezifische Abstapeln übernimmt.

Bilder Seite 27 rechte Spalte:

Das Bearbeitungszentrum „DRILLTEQ H-600“ wird für stirnseitige und horizontale Bearbeitungen sowie das Bohren und Dübeln eingesetzt.

Die Bohr- und Dübeleintreibmaschine „DRILLTEQ D-510“ führt bei Scheschy stirnseitige und horizontale Bearbeitungen aus.

Gehen noch einen längeren Weg gemeinsam: Wolfgang Hackl, Gerhard Scheschy und Gerhard Kitzberger (von links).

Durchgängigkeit und Optimierung der Abläufe und Datenflüsse zu sichern.“ Damit ist die gesamte Ablaufplanung – Stapeln, Bedienen, Kommissionieren – von primärem Interesse. „Zugleich müssen wir absichern, dass die Maschinen möglichst effizient laufen“, betont Kitzberger. „Und wir brauchen, um ihr Potenzial voll ausschöpfen zu können, Wissenstransfer. Wir werden daher mit HOMAG noch ein ganzes Stück gehen und uns schulen lassen. Nicht zuletzt werden wir unsere Softwaresysteme ertüchtigen. Das ist aktuell das Entscheidende und zugleich eine große Herausforderung.“

Bilder von links nach rechts:

Die Tischlerei Radaschitz ist Komplettanbieter für den Wohnbereich: immer hochwertig, komplex und individuell – bis ins kleinste Detail.

Im Stand-alone-Betrieb erzeugt die PAQTEQ C-250 bei Radaschitz passgenaue Verpackungen, die sich zu 100 Prozent recyceln lassen.

Mit acht Längswerkzeugen maximal bestückt, bietet die Ausführung in Riegersburg die höchste Flexibilität beim Schneiden, Rillen und Perforieren.

Die Beschickung erfolgt endlos über ein 1-fach-Wechselsystem.

Derzeit wird mit Breiten von 0,9, 1,40, 1,50 m bestückt. Künftig soll mit einer Vorzugsbreite gearbeitet werden.



London Suit

Edle Möbel für investitionsfreudige Kunden sind das Metier der Tischlerei Radaschitz im steiermärkischen Riegersburg. London, New York, Wien lauten die honorigen Adressen. Damit die teuren Möbel dort sicher ankommen, werden sie akribisch verpackt. Mit einer Kartonschneidemaschine von HOMAG, die auch den Footprint der Maßanzüge beachtet.

London, New York, Wien sind Weltstädte mit je eigenem Flair. Bernd und Hannes Radaschitz kennen alle drei sehr gut. Wien als Österreicher ohnehin, aber auch London, wo Hannes Radaschitz zwei Jahre lebte und arbeitete, und New York, wo sein Bruder wiederholt Projekte betreut. Was Hannes Radaschitz als ambitionierten Tischler in der englischen Hauptstadt und in Big Apple auffiel, war, „dass es dort kaum gutes Handwerk und noch weniger gute Tischler gibt.“ Dabei seien sie gefragt. Denn „Immobilienbesitzer in Amerika oder UK wollen investieren, insbesondere, wenn sie vermögend sind. Und das nicht nur für sich selbst, sondern auch in ihre Immobilie, um sie aufzuwerten.“ Diese Erfahrung vor Augen, wollten er und sein Bruder, der bis heute in London arbeitet, dort etwas aufbauen. „Zumal es ein großer, interessanter Markt ist, der vor der Haustür liegt.“ Später kam dann New York hinzu, wo sie – bei gleicher Ausgangslage – immer wieder Projekte in einem

nachfragestarken Markt übernehmen. „Heute dürfen wir für beide Metropolen besondere Sachen verwirklichen, die sonst am Markt nicht gefragt sind“, erzählt Radaschitz, der mit seinem Bruder das bald hundertjährige Unternehmen in vierter Generation leitet. „So fertigen wir in dem exklusiven Privatbereich von der Küche über das Wohn- und Badezimmer bis hin zum Studio und der Bibliothek alles. Wir sind Komplettanbieter: immer hochwertig, komplex und individuell.“

Von der Konfektion zum Maßanzug

Die hochwertigen Möbel, die in Riegersburg hergestellt werden, gehen zum Großteil also in den Export. Bis vor Kurzem wurden sie dafür noch per Hand verpackt, wobei Folien und Vlies sowie Karton als Kantenschutz eingesetzt wurden. „Wir wollten jedoch eine Verpackung, die zu 100 Prozent recycelbar ist. Für unsere Kunden und für uns selbst.“ Per Hand wäre das

schwierig, wenn nicht gar unmöglich gewesen. „Um Schadstellen zu vermeiden, hätten wir immer Vlies benötigt. Sonst käme Luft zwischen Bauteil und Karton, und sie würden gegeneinander verrutschen“, begründet Radaschitz. Anders ist es mit einer Kartonschneidemaschine, die die Verpackung exakt auf das jeweilige Bauteil oder den Korpus zuschneidet. „So können wir nicht nur auf Vlies verzichten, es sieht auch sauberer aus. Zudem ist eine vollständig recycelbare Verpackung ein zusätzliches Kaufargument.“ Die Motivation fürs maschinengestützte Verpacken ergab sich für Radaschitz aber allein schon aus dem Export: „Ein Individualfertiger mit nachhaltiger Exportquote kommt um eine solche Maschine nicht herum.“

Standard fürs Exquisite

Herum kamen die Riegersburger bei der Auswahl einer Kartonschneidemaschine auch nicht um eine PAQTEQ C-250 von HOMAG, die schon in der Standardausführung die Anforderungen der Tischlerei erfüllte. „Mit einer Rollmesserbestückung von acht Stück haben wir die größte Ausstattung – und erzielen so die höchste Flexibilität.“ Die Beschickung mit Karton erfolgt endlos über ein 1-fach-Wechselsystem, das sich mit unterschiedlichen Formaten bestücken lässt. „Derzeit nutzen wir Breiten von 0,9, 1,40, 1,50 m, künftig

wird sich wohl eine dieser Breiten als Hauptreferenz etablieren.“ Während damit die PAQTEQ einschließlich der Steuerung ein Standardmodell ist, sollte für die Datenbereitstellung ein von Radaschitz bereits genutztes System herangezogen werden. Von Anfang an sollten sich die zahlreich vorhandenen Prozess- und Bauteilinformationen auf die Maschine transferieren und hier nutzen lassen. Um dies zu sicherzustellen, verknüpfte HOMAG die ERP-Software der Tischlerei mit der Standardausgabe. „Grundgedanke war stets: Ich brauche Maßanzüge für Einzelteile wie auch ganze Möbel. Das wurde sehr gut umgesetzt“, sagt der Inhaber.

Heute sind die Prozesse derart vernetzt, dass sich das Verpacken schon aus der AV heraus steuern lässt. Der Barcode, der zu Beginn des Fertigungsprozesses vergeben wird, definiert die jeweilige Vorzugsverpackung. An der PAQTEQ wird dann per Barcodescanner der Datensatz aus dem System aufgerufen. Neben Länge, Breite und Höhe der bauteil- oder korpuspezifischen Verpackung sind unter anderem referierende Kartontypen hinterlegt. „Für solche Vorzugskartons wollten wir die vorhandenen Daten nutzen“, betont Radaschitz nochmals. „Das funktioniert heute bei Einzelteilen genauso wie bei Korpusen.“ Von diesem Stand ausgehend, sind für ihn noch weitere Optimierungen denkbar, „bei denen

uns nach dem Scannen Daten bis hin zum Versand geliefert werden.“

„Die geben wir nicht mehr her“

Die PAQTEQ C-250 läuft seit Anfang 2022 mit scharfen Kartons. Vorausgegangen waren Schulungen durch HOMAG sowie die Einführung in die Bedienung. „Nicht jede Maschine hat so viel Euphorie ausgelöst“, schildert Radaschitz die Reaktion seiner Mitarbeiter. Positives Feedback kommt zudem von den Mitarbeitern in London, die vor allem die ökologische Verpackung als deutliche Verbesserung wahrgenommen haben. Es sei nur eine Frage der Zeit, bis auch der erste Kunde dies honoriere, so der Inhaber. „Für uns war die PAQTEQ eine Investition, die sich als absolut richtig herausgestellt hat“, zieht er Bilanz. „Heute verpacken wir zu 100 Prozent nachhaltig. Die Ware ist zuverlässig geschützt und sieht super aus, wenn sie auf die Baustelle kommt. Die PAQTEQ geben wir daher nicht mehr her“, schließt Radaschitz mit einem Augenzwinkern. „Wie auch, London is calling.“



„Heute haben wir zu 100 Prozent recycelbare, nachhaltige Verpackungen. Die Ware ist zuverlässig geschützt. Und wenn sie auf die Baustelle kommt, sieht sie super aus.“

Hannes Radaschitz, Inhaber



Mitarbeiterporträt

Bild:
Manuel Nöbauer (links),
Oliver Giacobbe (rechts)

Manuel Nöbauer

Alter: 31 Jahre

Bei HOMAG Austria seit: 2019

Beruflicher Werdegang:

2023 – heute	Vertriebsleiter
2019 – 2022	Sales Manager, Homag Austria, Oberhofen am Irrsee
2013 – 2019	Sales Manager, CAD+T, Ansfelden
2012 – 2013	Shop-Design, UmdaschLadenbau, Amstetten
2006 – 2011	HTBLA für Innenraumgestaltung und Möbelbau, Ausbildung, Hallstatt

Aktuelle Funktion bei HOMAG Austria: Vertriebsleiter

Funktionsbeschreibung:

In meiner Funktion als Vertriebsleiter erarbeite ich gemeinsam mit dem Sales-Team technisch anspruchsvolle Lösungen für die Möbel- und Holzbaubranche. Durch eine konstante Abstimmung mit dem Sales- und Management-Team werden künftige Vertriebsstrategien abgestimmt, Ergänzungsprodukte erweitert oder neue Branchen fokussiert und mit den geeigneten Technologiepartnern bearbeitet.

Was begeistert mich an meiner Arbeit?

Am meisten Freude bereitet es mir, wenn ich gemeinsam mit unseren Kunden erfolgreiche Lösungskonzepte gestalte und damit die Zukunft ihres Unternehmens und ihrer täglichen Arbeitswelt positiv beeinflusse.

Was ist das Spannendste, das beruflich als Nächstes auf mich zukommt?

Das neue Jahr startet für mich als Vertriebsleiter und bringt mit Sicherheit spannende Herausforderungen im Alltag. Als einen weiteren Punkt sehe ich den Fachkräftemangel im Handwerk und die technologischen Fortschritte, mit denen dieser Situation begegnet werden kann.



Wir sind für Sie da.

Unsere Vertriebs- und Serviceorganisation auf einen Blick.

Stand Juli 2023

Vertrieb HOMAG Austria

Vertriebsleitung

Manuel Nöbauer
Tel.: +43 676 843624 250
manuel.noebauer@homag.com

KMU Nordostösterreich

Rainer Fischerleitner
Tel.: +43 676 843624 230
rainer.fischerleitner@homag.com

KMU Südösterreich und Holzbau

Johann Öiser
Tel.: +43 676 843624 370
johann.oelser@homag.com

KMU Westösterreich

Rainer Fischerleitner
Tel.: +43 676 843624 230
rainer.fischerleitner@homag.com

Industrie

Wolfgang Hackl
Tel.: +43 676 843624 210
wolfgang.hackl@homag.com

HOMAG Academy

Christian Lettner
Tel.: +43 6213 20202-7633
christian.lettner@homag.com

Vertriebsinnendienst

Susanne Petermann
Tel.: +43 6213 20202-7639
process192@homag.com

Sarah Haitzinger

Tel.: +43 6213 20202-7621
process192@homag.com

Sandra Pfeifenberger

Tel.: +43 6213 20202-7620
process192@homag.com

HC LIFE CYCLE SERVICES

Leitung: Rainer Hemedinger

Ersatzteile

Bernhard Roider
Tel.: +43 6213 20202-7640
parts192@homag.com

Sven Weissbrodt
Tel.: +43 6213 20202-7628
parts192@homag.com

Markus Ebner
Tel.: +43 6213 20202-7627
parts192@homag.com

Stv. Leitung: Christian Preslmayr

Montageplanung Vorortservice

Rainer Hemedinger
Tel.: +43 6213 20202-7631
rainer.hemedinger@homag.com

Christian Preslmayr
Tel.: +43 6213 20202-7633
christian.preslmayr@homag.com

Michael Emeder
Tel.: +43 6213 20202-7632
michael.emeder@homag.com

Remote Service

Harald Rosner CNC
Tel.: +43 6231 20202-7634
harald.rosner@homag.com

Andreas Höller EDGE
Tel.: +43 6213 20202 - 7635
andreas.hoeller@homag.com

Fritz Humer Lagertechnik
Tel.: +43 6231 20202-7630
fritz.humer@homag.com

Erreichbarkeit

Montag bis Donnerstag
07:00 - 12:00 Uhr, 12:30 - 17:00 Uhr

Freitag
07:00 - 15:00 Uhr

Telefon Zentrale
+43 6213 20202-0

Info Mail:
info-austria@homag.com

Telefon Fernservice
+49 7443 13 60 00

* 10 -stellige
Maschinennummer
bereithalten

zum
e-shop





HOMAG Austria GmbH

Sportplatzstr. 5, A-4894 Oberhofen am Irrsee
www.homag.com

Der Weg zu
HOMAG Austria

