HK
2/24

GROSSES SPECIAL ZUR MESSE HOLZ-HANDWERK



Automatisierung und KI sind Innovationstreiber im Maschinenbau

INTELLIGENTE FABRIK

HESSE LIGNAL
Nachhaltige Lacke sichern den Erfolg von morgen

BLUM
André Dorner über das neue Werk in St. Pölten

XYLEXPO
Mailänder Messe sucht den Weg aus der Krise

HÄFELE

Maximising
the value of space.
Together.

DAS MÜSSEN SIE SICH ANSEHEN!

Faszinierendes Lichterlebnis
für Möbelspezialisten.



Wie wirkt Licht?

Was leistet punktuelle und lineare Beleuchtung? Welche Rolle spielt Licht bei der Raumgestaltung? Die Häfele Blackbox in Stuttgart ist der ideale Ort zur Beantwortung Ihrer Fragen rund um Licht in Möbeln und Räumen. Fragen Sie nach einem **Präsentationstermin**.

Mehr Informationen zur **Häfele Blackbox** finden Sie hier:
www.haefele.de/blackbox
Tel. +49 (0) 7452 95 1001

BESUCHEN SIE HÄFELE AUF DER HOLZ-HANDWERK IN NÜRNBERG

HALLE 12, STAND 602



Investitionen fallen nicht vom Himmel

Die Zeiten, als es in der Holzbearbeitung vor allem darum ging, immer mehr Leistung aus Maschinen herauszuholen, sind längst vorbei. Heute müssen sich Möbelhersteller sowie Schreiner und Tischler vorrangig mit Fragen zu Prozessen und Arbeitsabläufen beschäftigen. Wie kann die Maschinenverfügbarkeit erhöht werden? Brauche ich einen Roboter, um das Materialhandling an der Säge zu automatisieren? Wie lassen sich Wertströme in heterogenen Produktionsumgebungen optimieren? Besonders viel Potenzial bietet in diesem Zusammenhang aktuell das Thema Software. Moderne CAD/CAM-, ERP- und MES-Systeme gestalten die Prozesskette effizienter und sicherer – von der Planung über die Konstruktion bis zur Fertigung. Das wird sich auch auf der kommenden Holz-Handwerk widerspiegeln, denn im Gegensatz zu den Maschinenherstellern treten die Software-Spezialisten nahezu vollständig den Weg zu der Nürnberger Messe an. Welche Lösungen die Aussteller – auch aus den anderen Segmenten – im Gepäck haben, lesen Sie in unserem großen Special ab Seite 32.

Im Gegensatz zur Industrie läuft es im Holz verarbeitenden Handwerk derzeit noch vergleichsweise gut. Die allgemeine Krisenstimmung machte bisher einen Bogen um das Schreiner- und Tischlergewerbe, wenngleich auch hier die Erwartungshaltung deutlich sinkt. Grundsätzlich sind die Betriebe aber bereit, in innovative Fertigungstechnik zu investieren. Sie informieren sich bei ihren Partnern in der Maschinenindustrie und holen Angebote ein. Viel zu selten folgt auf das Interesse jedoch ein konkreter Auftrag. Zu groß ist momentan die Verunsicherung angesichts hoher Energiepreise, Inflation und politischer Konflikte. Deshalb braucht es jetzt staatliche Fördermaßnahmen, um die Konjunktur anzukurbeln. Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) fordert zum Beispiel bessere Abschreibungsmöglichkeiten bei Maschinen-Investitionen. Italien geht hier mit gutem Beispiel voran: Der „Industrie-5.0"-Plan der italienischen Regierung sieht vor, dass Unternehmen beim Kauf einer neuen Maschine (unter bestimmten Voraussetzungen) bis zu 45 Prozent des Preises von der Steuer absetzen können. Zudem müssen dringend der Bürokratie-Dschungel gelichtet und beschäftigungshemmende Regelungen abgebaut werden. Nur so kann es gelingen, dass die Wirtschaft wieder Fahrt aufnimmt und der Aufschwung im zweiten Halbjahr 2024 – wie von einigen Insidern erhofft – Realität wird.

Viel zu selten folgt auf das Interesse der Betriebe an neuer Fertigungstechnik ein konkreter Auftrag.

Übrigens: Die HK berichtet ab sofort nicht nur in Print und Online, sondern bietet auch ein neues Videoformat. Zur Holz-Handwerk geht unser Branchensender HK TV an den Start. HK TV versorgt Sie mit spannenden Inhalten und Live-Eindrücken von Messen, Events und Firmenbesuchen. Mehr dazu erfahren Sie auf Seite 37.

Das gesamte Redaktionsteam wünscht Ihnen viel Spaß beim Lesen – und demnächst auch beim Zuschauen.



Markus Schmalz, Chefredakteur der HK

INHALT 2/24



QUO VADIS XYLEXPO?

Die Xylexpo hat in den letzen Jahren an Strahlkraft eingebüßt. Für die diesjährige Ausgabe vom 21. bis 24. Mai sind 250 Aussteller angemeldet. Die HK sprach mit Dario Corbetta, Geschäftsführer des italienischen Maschinenverbandes und Veranstalters Acimall, über seine Erwartungen an die Mailänder Messe.

14



18

KI BRINGT SCHWUNG INS BUSINESS

Rasant, rasanter, KI: Immer innovativere Tools bereichern unseren Alltag, sei es in Suchmaschinen, als Sprachassistent oder bei personalisierter Werbung. Wie die Möbelbranche diese nutzen kann, erläutert Carsten Kraus, CEO und Gründer des Start-ups Casablanca AI, in einem Gastbeitrag.



20

KOLLEKTIONS-UPDATE AM START

„Ready, steady, go" – so lautete das Motto des Trend-Workshops „Impulse 2024" von Sonae Arauco Deutschland. Dazu lud der Holzwerkstoffhersteller in die Hotel-Residence Klosterpforte nach Harsewinkel ein. Die Präsentation gibt der Industrie die Möglichkeit, ihre Kollektionen upzudaten. Das Feedback der Kunden fließt in die Entwicklung mit ein.



ORTE ZUM NETZWERKEN

„Circular Cooperate Network Days (CCND)": Die von der Netzwerk-Initiative Furniture 4.0 mit der Koelnmesse veranstalteten Tage der Begegnung auf der IMM Cologne wurden von der HK als Medienpartner unterstützt.

24

BLICKPUNKT MESSEN

14 Xylexpo: Messe-Chef Dario Corbetta setzt unter anderem auf Sichtbarkeit für kleine Aussteller.
17 Techtextil/Texprocess: Die Leitmessen sind der Hotspot für Innovationen und textile Lösungen.

MARKT KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

18 Gastbeitrag: Wie die Möbelbranche KI gewinnbringend nutzen kann, erläutert Carsten Kraus, CEO und Gründer des Start-ups Casablanca AI.

OBERFLÄCHEN WERKSTOFFE

20 Sonae Arauco: Inspirierte mit globalen Neuerscheinungen auf dem Workshop „Impulse".
22 West Fraser: Erklärt, was beim maßgefertigten Möbelbau mit OSB genau zu beachten ist.

NACHHALTIGKEIT STRATEGIEN

24 Furniture 4.0: Organisierte mit der Koelnmesse die „Circular Cooperate Network Days (CCND)".
28 Lyght Living: Daniel Ishikawa verleiht Mietmöbeln ein längeres Leben durch Zirkularität.
31 Kolumne: Dr. Susanne Steinhauer zeigt, wie Nachhaltigkeit umfassender gedacht wird.

SPECIAL HOLZ-HANDWERK

32 Messe: Rund 320 Aussteller präsentieren in Nürnberg ihre Neuheiten und Highlights.
36 Gastkommentar: Stefan Dittrich, Leiter der Holz-Handwerk, freut sich auf die Messe.
37 HK TV: Zur Holz-Handwerk startet die HK ihren Branchensender für die Zuliefer-Industrie.
38 Hesse Lignal: Im HK-Interview spricht Geschäftsführer Jens Hesse über nachhaltige Lacke.



TREFFPUNKT FÜR SCHREINER

Nach der einmaligen „Summer Edition" 2022 kehrt die Holz-Handwerk wieder zum gewohnten Termin zurück. Vom 19. bis 22. März präsentieren sich rund 320 Aussteller auf dem Nürnberger Messegelände. Im Maschinenbereich werden einige namhafte Anbieter fehlen. Wie immer findet die Holz-Handwerk im Verbund mit der Fensterbau Frontale statt.

32



38

IN GENERATIONEN DENKEN

Die Hesse GmbH ist zum 1. Januar 2024 aus dem Nitrolackmarkt ausgestiegen. Die HK sprach mit Geschäftsführer Jens Hesse über diesen Prozess, Investitionen in den internationalen Märkten und die anstehende Branchenmesse Holz-Handwerk in Nürnberg.



FERTIGUNGSTECHNIK IN AKTION

Das von Masterwood Deutschland und Engelfried Maschinentechnik erstmals veranstaltete Event „FIT – Fenster, Innenausbau und Türen" lockte rund 500 Besucher an. Die HK hat sich die Premiere des neuen Messeformats live vor Ort angeschaut.

44





BESCHICHTEN AUF TOP-LEVEL

Der Möbelzulieferer Salex steht für Qualität und Kundennähe. Seit 2021 setzt er eine Beschichtungsanlage von Bürkle ein. Mit der PUR-Hotmelt-Anlage der Baureihe „Multi-Line" werden Oberflächen beschichtet und laminiert.

48

44 FIT: Neue Messe feiert gelungenen Einstand und zeigt Fertigungstechnik live in Aktion.
48 Bürkle: Seit 2021 setzt Salex eine PUR-Hotmelt-Anlage des Freudenstädter Spezialisten ein.
52 Schmalz: Bietet Blocksauger an, die von der Dittus GmbH seit sechs Jahren genutzt werden.
54 Weinig: Präsentiert zur Holz-Handwerk zahlreiche Innovationen und Weiterentwicklungen.
56 Striebig. Schwerpunkt ist das Sägenprogramm, ergänzt um Möglichkeiten für Digitalisierung.
58 Leitz: Zeigt Lösungen für Branchen wie den Möbelbau sowie die Fenster- und Türenherstellung.
61 Atmos: Veranstaltet Anwender-Workshops mit Fokus auf Flächenbelegung und Formverleimung.
62 Kullen-Koti: Setzt auf technische Bürsten, auf Neubesetzen und Nachscheren statt Ausmustern.
63 Beck Maschinenbau: Stellt mobilen Vakuumlifter als effektive Arbeitsvorbereitung vor.
63 Schmalz: Vakuumtechnik-Lösungen für die Anwender zum Fixieren, Greifen und Bewegen.
64 Pytha Lab: Lanciert die neueste Version seines 3D-CAD-Systems für Planung und Produktion.
65 Imos: Softwarelösung „iX 2023" bietet neue Funktionen und eine komfortablere Bedienung.
65 Moldtech: Prozesskette aus einer Hand – mit „Top Solid Wood" geht kein Detail verloren.
66 Trun-CAD: Zeigt Korpuskonfigurator „Trun-Shop 24" mit VR-Brille zur virtuellen Planung.
66 Schuko: Bringt Weiterentwicklung der „Vacomat"-Baureihe mit – für clevere Absaugung.
67 Al-Ko: „Profi Jet" bietet Lösungen für saubere Luft und überzeugt mit modularem Aufbau.
68 Höcker Polytechnik: Schafft noch mehr Möglichkeiten mit deutlich weniger Energiekosten.
68 Lignum Consulting: Berät die Holz- und Möbelbranche ganzheitlich und unabhängig.

INHALT 2/24





86

QUANTENSPRUNG GELUNGEN

Vom ersten Entwurf bis zur finalen Montage: Die Rosink GmbH gestaltet mit 65 Mitarbeitern Objekte jeder Größenordnung. 2021 wurde hierfür ein neuer Maschinenpark von Homag gekauft. Die HK besuchte das Unternehmen in Nordhorn, um sich die vollverkettete Fertigungsanlage anzuschauen.

70 Hokubema: Bandsäge mit innovativem Schiebetisch bietet Präzision und Sicherheit.
70 Stoll: Flexible Längskreissäge ist ein Multitalent und bearbeitet eine Vielzahl von Materialien.
71 Wegoma-Virutex: Zeigt Kantenanleimgerät für Laserkanten – für unsichtbare Leimfugen.
71 Tanos: Erweitert das „Systainer 3"-Sortiment um Lösungen für einen gut sortierten Arbeitsalltag.
72 Blum: Stellt die Weichen für die Zukunft und plant ein neues Werk in St. Pölten.
76 Hettich: Umsatzminus und Erwerb der FGV-Gruppe werden bei Pressekonferenz thematisiert.
78 Häfele: Gemeinsam statt einsam – smarter Esstisch steigert die sozialen Interaktionen.
80 Grass: Setzt Schubkästen ganz neu in Szene und schafft Oberflächen im Trendfarbton Zircon.
81 Kaindl: Reist mit zahlreichen Werkstoff-Ideen nach Nürnberg – „matt und vieles mehr".
82 Häfele: Demonstriert auf der Holz-Handwerk seine starke Kompetenz im Licht-Bereich.
83 Hesse Lignal: Erweitert die „Perfect"-Produktreihe, die komplett nachhaltig konzipiert ist.
84 Egger: Neue rollierende Kollektion „Dekorativ 24+" agiert am Puls des Geschehens.
85 Remmers: Präsentiert 2K-Aqua-Lacke für Holzoberflächen – Lackierung leicht gemacht.
85 Plantag Coatings: Hat neue Wasserlacke im Sortiment – das Beste aus zwei Welten.

FERTIGUNG TECHNIK

86 Rosink: Auf Homag-Maschinen mit Sonderanfertigungen erfolgreich – ein Quantensprung.
90 IMA Schelling: Liefert Hightech-Anlage an Sachsenküchen für Arbeitsplatten in Losgröße 1.
94 Hymmen: Industrielle Produktion von Böden bei Amorim – enorme Vielfalt dank Digitaldruck.
96 Rüscher: Größere Formteile selbst fertigen – Vakuumpresse lässt keine Wünsche übrig.

SERVICE RUBRIKEN

3 Editorial von Markus Schmalz
6 Nachrichten/Aktuelles
98 Personalien/Meldungen
100 Foto des Monats/Impressum





72

DIE WEICHEN RICHTIG STELLEN

Blum kaufte vor kurzem ein Areal in St. Pölten, wo das neunte Werk des Beschlägeriesen in Österreich gebaut werden soll. Warum sich Blum dabei erstmals für einen Standort außerhalb von Vorarlberg entschied, erläutert André Dorner, Geschäftsführer von Blum Deutschland, im Gespräch mit der HK-Redaktion.





Parallel mit dieser HK-Ausgabe erscheint das Supplement Holzbau-Magazin 2023

Titelfoto:
Homag bietet spannende Lösungen für das Nesting. Das Titelbild zeigt das Konzept „2R+" mit Lageranbindung. Hier wird die „Centateq N-510" automatisch aus dem Lager über die angetriebene Rollenbahn mit Plattenmaterial beschickt. Prädestiniert ist das für eine große Varianz an Dekoren und wechselnde Plattenmaterialien. Ein automatisches Etikettieren vor der Bearbeitung ist möglich.


HOMANIT
ENTDECKEN SIE,
WAS DAHINTER STECKT
HOMANIT: Ihr Partner für hochwertige Holzfaserplatten.
Rundum Service von vier nachhaltigen Produktionsstandorten in Europa.
www.homanit.de

Trendfarbe des Monats



Eine tiefgrüne Farbe – eine Fläche, über der ein leichter Nebel schwebt: Das ist die Faszination von „Smoke Green". Der niedrige Chroma-Wert des von Gelb beeinflussten Farbtons verleiht „Smoke Green" die Ausstrahlung von Luxus, während der tiefe Wert eine seriöse Note hinzufügt. Als Neutralton lässt er sich mit vielen Holztönen und unterschiedlichsten Farben kombinieren. Aufgrund seiner erdigen Inspiration ist er flexibel genug, um gewerblich genutzte Räume aufzuwerten oder in Wohnräumen eine behagliche Atmosphäre zu schaffen. Ein Garten voll irdischer Freuden entsteht, wenn „Smoke Green" mit dem kräftigen „Purple Horizon", dem satten Gelb von „Toffee" und dem Funkeln von „Treasure" kombiniert wird. Der Look lässt sich mit dem dunklen Holzdekor „ME Noce Lucca Natural Synchro" komplettieren. Durch die Kombination mit dem Beige von „Nova Light Cashmere" und der Leichtigkeit von „Airy Blue" entsteht eine transzendente Stimmung, durch die Kombination mit „Vicenza Oak Classic" eine leichte Atmosphäre.

„Smoke Green" stellt die schönste Farbe der Natur dar. Sie wirkt verbindend und behaglich und ist ein ansprechender Farbton für die Gestaltung von Innenräumen



Fotos: Schüller Möbelwerk KG, Renolit

@ MEHR NEWS AUF HK-MAGAZIN.COM



Foto: Homag

Homag lädt zu Technologie-Tagen ein

Maschinen und Networking

Unter dem Motto „Sägen, fräsen, staunen…." finden deutschlandweit in den Homag-Showrooms und -Werken die Technologie-Tage statt. Hier erfahren Besucher alles über Lösungen in Sachen Zuschnitt, CNC, Kantenbearbeitung, Bauelementefertigung, Automatisierung und Vernetzung. Neben Maschinen, Zellenlösungen, digitalen Produkten und Produktionsmethoden in der Holzbearbeitung steht der Dialog im Fokus. Vom 10. bis 12. April geht es in Herzebrock um CNC- und Kantenbearbeitung, während am 16. und 17. April in Schopfloch die Bauelementefertigung und am 14. und 15. Mai ebenfalls in Schopfloch die Kantenbearbeitung und Automatisierung behandelt werden.



Foto: IMA Schelling

IMA Schelling setzt auf türkischen Markt

Neue Niederlassung in Istanbul

Sie ist eine der Boom-Branchen im Land: die Möbelindustrie in der Türkei. Damit die IMA Schelling Group ihre Kunden vor Ort besser betreuen kann, ist der Maschinen- und Anlagenbauer jetzt auch mit einer Niederlassung in Istanbul vertreten.

Der Umsatz der Industrie im türkischen Möbelmarkt wird 2024 auf fast 8 Milliarden US-Dollar geschätzt. Für die kommenden fünf Jahre wird ein jährliches Wachstum von fast 9 Prozent prognostiziert. „Im Land sind über 300 unserer Maschinen im Einsatz, ein Drittel davon in Istanbul", erklärt Enes Morkoc, Director Service von IMA Schelling Istanbul Makina Ltd. Sti. Vom 12. bis 16. Oktober werden Lösungen auf der Woodtech in Istanbul vorgestellt.

IMA SCHELLING
GROUP

WOOD *Vibes*

SCHRITT FÜR SCHRITT:
EFFIZIENTE PRÄZISION FÜR DIE INDUSTRIE VON MORGEN!

Neues Release





FLEXIBLE CNC-BEARBEITUNG

Durch die Überarbeitung der BIMA Cx40 erreicht die Maschine einen neuen Grad an Effizienz - dazu eine Leistungssteigerung dank optimierter Bearbeitungsaggregate! Sprechen Sie uns gerne zu den Details an!

OPTIMALE KANTEN

Unsere Kantenbearbeitungsmaschinen Novimat Compact/Contour bieten für jede Anforderung eine passende Lösungsmöglichkeit - bei genauster Kantennachbearbeitung!

Bleiben Sie auf dem aktuellsten Stand:

www.imaschelling.com

Hera erweitert Firmengebäude

Die Hera GmbH & Co. KG, Anbieter von Beleuchtungslösungen, hat jetzt eine Erweiterung des Firmengebäudes angekündigt. Mit über zwei Millionen Euro werde das Unternehmen eine Fläche von 1.500 Quadratmetern erschließen, um die Lagerkapazitäten zu erweitern und die Montage- sowie Metallbearbeitungsbereiche zu modernisieren.

Eurotech: Handling statt Vertrieb

Die Eurotech Vertriebs GmbH startet unter dem Namen Eurotech Handling GmbH ins neue Jahr. Die Änderung betone die Weiterentwicklung als Spezialist für kundenorientierte Handhabungslösungen und markiere die Erweiterung über die Vakuum-Technologie hinaus.

Hawa gewinnt Award

„Golden Award – Best of the Best": Die von der Schweizer Hawa Sliding Solutions AG entwickelte Produktfamilie „Hawa Concepta III" hat überzeugt. Verbraucher kürten die neueste Generation der Dreh- und Falt-Einschiebebeschläge beim Kitchen Innovation Award 2024 zum besten Produkt.

Interzum Bogota kehrt zurück

Vom 14. bis 17. Mai 2024 kehrt die Interzum Bogota, Fachmesse für Holzverarbeitung, Möbelfertigung und Interior Design, mit 220 Ausstellern aus aller Welt auf das Gelände der Corferias in Bogotá (Kolumbien) zurück. Ein thematischer Schwerpunkt: Designansätze für Nachhaltigkeit und Zirkularität.



Foto: VDM

Deutsche Möbelindustrie klagt über Kaufzurückhaltung

Umsatz 2023 um 4,3 Prozent gesunken

Die deutsche Möbelindustrie hat im vergangenen Jahr laut amtlichen Zahlen rund 18 Milliarden Euro umgesetzt und damit 4,3 Prozent weniger als im Vorjahr. Sowohl auf dem Heimatmarkt (minus 4,6 Prozent) als auch im Auslandsgeschäft (minus 3,6 Prozent) entwickelte sich der Umsatz rückläufig. Die Exportquote belief sich auf 33,4 Prozent. „Unsere Branche leidet schon seit Monaten unter der Kaufzurückhaltung der Konsumenten. Von der schwachen Nachfrage sind vor allem die verbrauchernahen Möbelsparten betroffen und weniger die Investitionsgütersegmente wie Büro- und Ladenausstattung", berichtet Jan Kurth, Geschäftsführer der Verbände der deutschen Möbelindustrie.



Foto: Blum

Blum und Van Hoecke schließen sich zusammen

Internationale Potenziale nutzen

Der österreichische Beschlägehersteller Blum kauft den langjährigen Partner und Vertreter für Belgien, Niederlande und Luxemburg und integriert die Gesellschaften Van Hoecke NV, Van Hoecke Nederland BV und Halux NV in das Unternehmen. Basierend auf einer ähnlichen Wertehaltung, der langjährigen Zusammenarbeit und dem gegenseitigen Vertrauen seien sich alle Beteiligten schnell einig gewesen. Somit integriert Blum den Partner, um „internationale Potenziale miteinander zu nutzen".

Peter Van Hoecke bleibe bis zu seiner Pensionierung Geschäftsführer und begleitet den Übergang in die Blum-Gruppe.

Hesse Lignal
inspiring you

MEISTENS UNSICHTBAR.
IMMER UNVERZICHTBAR.

„Olaf Scholz hat erklärt, Deutschland zum globalen Vorreiter für zirkuläre Produkte machen zu wollen. Dieses Bekenntnis zur Kreislaufwirtschaft begrüßen wir sehr."

Anemon Strohmeyer, Geschäftsführerin des Verbandes der Deutschen Holzwerkstoffindustrie



Foto: VHI



Foto: Surteco

Surteco: Mehr Vielfalt und Flexibilität dank neuem Verfahren

Digitaler Dekordruck in Vollbreite

Der Oberflächen-Spezialist Surteco hat ein neues Verfahren für den Digitaldruck in Vollbreite vorgestellt. Damit können dekorative Oberflächen für Möbel und Fußböden flexibler und ressourcenschonender hergestellt werden. Mit der Anlage ließen sich hochwertige Dekordrucke bis zu einer Breite von 225 cm fertigen – und das mit mehreren Dekoren auf einer Rolle und einer Rapportlänge von bis zu sechs Metern. Auch unkonventionelle Strukturen und große Farbräume seien bei kleinsten Losgrößen möglich, so das Unternehmen. Dimensionskritische Dekorpapiere könnten mit der Maschinenkonfiguration bedruckt werden. Surteco hat das neue Verfahren auch mit Hilfe einer staatlichen Förderung des Umweltinnovationsprogramms des Bundesministeriums für Umwelt und Naturschutz entwickelt.

ZAHL DES MONATS:

315.000

Mit 315.000 Beschäftigten ist die Kreislaufwirtschaft ein wichtiger Arbeitgeber in der deutschen Umweltwirtschaft.

Fundermax für „People First" prämiert

Arbeitsplatz für die Gen Z

Great Place to Work zeichnet jährlich die zehn Arbeitgeber für junge Talente aus, die die Erwartungen der Generation Z am besten erfüllen. Fundermax konnte mit seinen Initiativen – vom Recruiting über Kommunikation bis hin zu Gemeinschaftsaktivitäten – punkten. „People First ist Bestandteil unseres Leitbildes", so Geschäftsführer Gernot Schöbitz. „Wir setzen Maßnahmen zur Förderung einer positiven Arbeitskultur, der persönlichen Entwicklung und einer transparenten Kommunikation um." Für die jungen Mitarbeiter spiele etwa gelebte Verantwortung eine wichtige Rolle.



Foto: Fundermax

Häfele: Umsatzminus von 8,2 Prozent in 2023

Herausforderungen im Jubiläumsjahr

Anspruchsvoller hätte der Start für CEO Gregor Riekena im Jubiläumsjahr – 100 Jahre Häfele – nicht verlaufen können. Einen Monat nach seiner Übernahme der Unternehmensleitung von seiner Vorgängerin Sibylle Thierer wurde Häfele weltweit von einem Cyberangriff getroffen. Auch traf die Inflations- und Zinsentwicklung die Immobilien- und Einrichtungsbranche und den Sektor der Möbel- und Baubeschläge in allen Regionen weltweit. Zum 31.12.2023 verzeichnete die Häfele-Gruppe mit Niederlassungen in 38 Ländern einen Umsatz von 1,71 Milliarden Euro – ein Minus von 8,2 Prozent zum Vorjahr. Unter Druck standen die Märkte in Deutschland, Westeuropa sowie den USA.



Foto: Häfele

Besuchen Sie uns
auf der Holz-Handwerk:
Halle 12.0, Stand 802

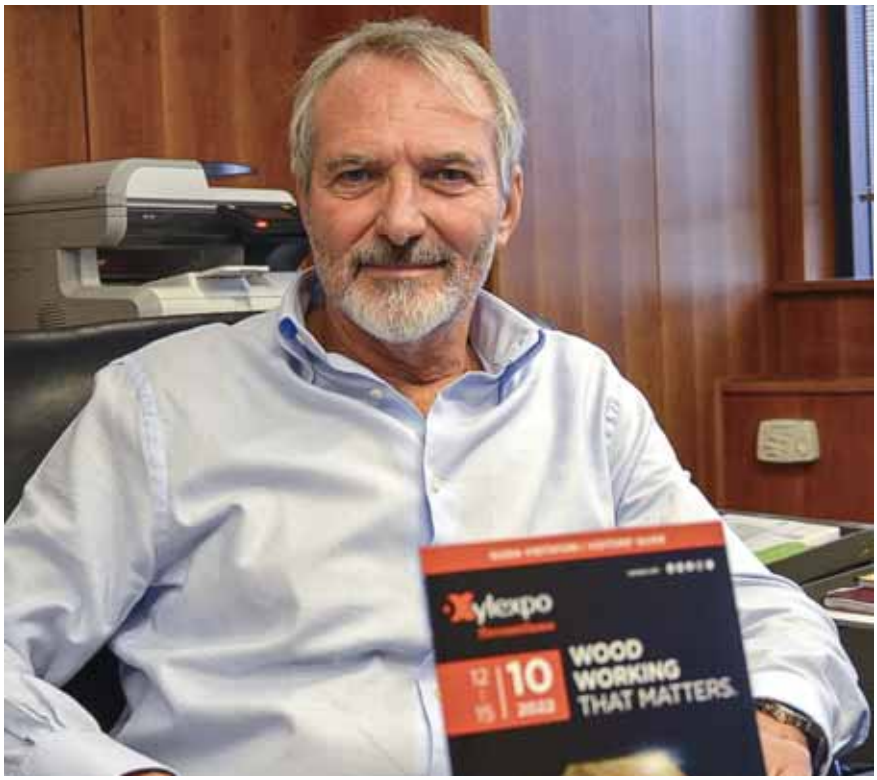
AVENTOS top-Familie
Neue Klappengeneration

AVENTOS HF top, HS top, HL top und HK top überzeugen durch ihr modernes Erscheinungsbild, viele integrierte Funktionen, einfache Montage und einem kompaktem Programm: Dank kleiner Baugröße und geradlinigem Design fügen sich die Klappenbeschläge harmonisch in jeden Korpus ein. Alle AVENTOS top-Klappen sind mit unterschiedlichen Bewegungstechnologien umsetzbar, bieten den bewährten Einstellkomfort und optimalen Zugriff auf die Staugüter.



www.blum.com/aventostop

blum®





Dario Corbetta ist Geschäftsführer von Acimall, dem Verband der italienischen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen. Acimall veranstaltet die Messe Xylexpo

XYLEXPO: Messe-Chef Dario Corbetta zeigt sich optimistisch

Mehr Sichtbarkeit für kleine Aussteller

Die Xylexpo hat in den letzten Jahren deutlich an Strahlkraft eingebüßt. Nach der einmaligen Verlegung in den Oktober findet die Mailänder Messe für Holzbearbeitungsmaschinen nun wieder im Frühjahr statt. Für die diesjährige Ausgabe vom 21. bis 24. Mai sind bisher 250 Aussteller angemeldet. Die HK sprach mit Dario Corbetta, Geschäftsführer des italienischen Maschinenverbandes und Veranstalters Acimall, über seine Erwartungen an das Event, die Absagen namhafter Unternehmen, die aktuelle Branchensituation in Italien und seine Pläne für 2026.

Herr Corbetta, was versprechen Sie sich von der diesjährigen Xylexpo?
Messen bilden den Markt ab – und die Xylexpo 2024 wird die aktuelle Situation des italienischen und auch des internationalen Marktes widerspiegeln. Nachdem die Zahlen bei den Aufträgen und Umsätzen der Holzbearbeitungsmaschinen-Hersteller zwischen Ende 2022 und Mitte 2023 ihren Höchststand erreicht haben, kehren wir nun zu einer Post-Covid-Realität zurück. Ich persönlich habe die Branche über 30 Jahre lang analysiert und weiß aus Erfahrung, dass der Markt zyklisch verläuft und den allgemeinen ökonomischen Trend vorhersagt. Unsere Unternehmen, vor allem die italienischen, sind daran gewöhnt und haben gelernt, damit umzugehen. Natürlich war das Wachstum nach der Pandemie besonders stark, genau wie auch der darauffolgende Rückgang. Doch es gibt absolut keinen Grund zur Besorgnis. Die Dinge normalisieren sich einfach langsam wieder.



Zur letzten Xylexpo im Jahr 2022 kamen rund 16.000 Besucher nach Mailand

Wie viele Aussteller erwarten Sie und wie viele Hallen sind geöffnet?
Die Xylexpo findet in den Hallen 1 bis 3 des Messezentrums Fieramilano-Rho statt, die sich auf der Ostseite des Geländes in der Nähe der U-Bahn-Station befinden. Derzeit sind 250 Aussteller gelistet, die alle Bereiche der Holzbearbeitungstechnologie abdecken – von der primären Verarbeitung bis hin zur Oberflächentechnik. Es kommen jedoch jeden Tag neue Aussteller hinzu, und daran wird sich bis zum Eröffnungstag wahrscheinlich auch nichts ändern. Die Unternehmen gewinnen Tag für Tag Vertrauen in den Markt – und damit auch in die Xylexpo – zurück.

Welche Unternehmen haben die größten Messestände?
Die SCM Group, Felder, Nanxing, KDT, Giardina Group und Albricci mit vielen deutschen Marken, um nur die bedeutendsten zu nennen, werden mit einem großen Messeauftritt teilnehmen. Doch auch viele andere Firmen glauben an den Erfolg der Messe. Sie haben hohe Summen investiert. Wir werden unser Bestes geben, sie nicht zu enttäuschen.

Bekannte Branchengrößen wie Homag, Weinig oder Biesse werden diesmal nicht teilnehmen. Hat das Auswirkungen auf die Xylexpo 2024?
Die Xylexpo 2022 war für alle ein großer Erfolg, obwohl zwei der oben genannten Firmen damals nicht teilnahmen. Die kleinen Aussteller konnten so mehr Sichtbarkeit erlangen und waren mit den Ergebnissen, die sie auf der Messe erzielt hatten, sehr zufrieden. In diesem Jahr könnte es wie 2022 laufen. Diejenigen, die kommen, profitieren von der Abwesenheit der anderen.

Glauben Sie, dass die Big Player 2026 nach Mailand zurückkehren?
Natürlich arbeiten wir schon jetzt an der Xylexpo 2026, um alle Unternehmen, die dieses Jahr aus unterschiedlichen Gründen nicht teilnehmen, auf das Messegelände zurückzubringen. Wir pflegen sehr gute Beziehungen zu allen Firmen und haben den größten Respekt vor deren Entscheidungen.

Nach dem einmaligen Wechsel in den Herbst findet die Messe jetzt wieder im Frühjahr statt. Was war der Grund für diese Entscheidung?
Die Xylexpo wurde im Jahr 2022 pandemiebedingt in den Oktober verschoben. Dabei dürfen wir nicht vergessen, dass in den ersten sechs Monaten des Jahres 2022 Covid nicht nur in Europa, sondern auf der ganzen Welt das Thema Nummer eins war. Die Veranstaltung auf den Herbst zu verschieben, war daher naheliegend. Die Rückverlegung auf den Monat Mai war dieses Jahr lediglich eine Rückkehr zur Normalität, da die Messe seit ihrer ersten Ausgabe im Jahr 1968 immer im Frühjahr stattgefunden hat.

Wie viele Besucher erwarten Sie?
Wir erwarten ungefähr die gleiche Besucherzahl wie im Jahr 2022. Messen haben zwei Aspekte: den kommerziellen und den infor-

Zahlreiche Unternehmen glauben an den Erfolg der Xylexpo. Sie haben hohe Summen investiert.

Dario Corbetta

In Italien sind Steuererleichterungen für Investitionen in den Maschinenpark geplant.

Dario Corbetta

mativ-kommunikativen Aspekt. Aus kommerzieller Sicht verkaufen Unternehmen ihre Produkte weltweit über ein Netzwerk aus einigen tausend relevanten Importeuren, die wir größtenteils auch auf der Messe haben. Dabei spielen auch Förderprogramme eine Rolle, die von der italienischen Regierung und der Region Lombardei, in der sich die Stadt Mailand befindet, finanziert werden. Von einem informativ-kommunikativen Blickwinkel aus betrachtet, können wir sagen, dass wir in Italien und rund um den Globus eine gelungene Werbekampagne gestartet haben und davon ausgehen, dass viele Kunden – auch internationale – zur Xylexpo kommen werden. Außerdem laden wir alle italienischen Schulen und Universitäten aus der Branche ein und finanzieren den Interessierten die Reisekosten, damit die Messe auch in Sachen Ausbildung ein wichtiger Faktor wird.

In den letzten Jahren kamen deutlich weniger Besucher aus dem Ausland. Sehen Sie die Xylexpo inzwischen als regionale Messe, oder hat sie immer noch einen internationalen Charakter?
Der Anteil der ausländischen Besucher war immer schon sehr hoch und hat auch bei der letzten Messe 27 Prozent erreicht. An dieser Stelle möchte ich darauf hinweisen, dass wir die tatsächlichen Besucher zählen und nicht die Eintritte – und dass unsere Daten zertifiziert sind. Alles andere wäre undenkbar, denn die Xylexpo gehört zu 100 Prozent Acimall, dem Verband der italienischen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen, und wird auch von ihm organisiert. Wir kommunizieren stets echte Daten. Allgemein hat sich die Messe-Landschaft in den letzten Jahren stark verändert. Es gibt große Events in Nord- und Südamerika, in China, Indien und Vietnam – also in den Märkten, die gerade boomen. Heute sprechen alle europäischen Messen, mit wenigen Ausnahmen, vor allem den Binnenmarkt und weniger den kontinentalen Markt an.



Die SCM Group ist eine der wenigen verbliebenen Branchengrößen auf der Xylexpo

Aus welchen Ländern erwarten Sie besonders hohe Besucherzahlen?
Wir erwarten viele Besucher aus Italien und aus den europäischen Ländern, die sich geografisch betrachtet in unmittelbarer Nähe zu Italien befinden. Leider werden wir auch dieses Jahr auf Besucher aus Russland verzichten müssen, da die Sanktionen auch für Holzbearbeitungsmaschinen gelten. Wir dürfen nicht vergessen, dass im Herzen Europas gerade Krieg herrscht – schrecklich und unfassbar wie jeder Krieg. Und auch die Krisensituation im Nahen Osten muss an dieser Stelle erwähnt werden. Ich bin jedoch recht optimistisch und glaube an den Erfolg der Xylexpo 2024.

Wie stellt sich derzeit die Situation für die italienischen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen dar?
Der italienische Markt für Holzbearbeitungsmaschinen ist weltweit der viertgrößte und setzt über 1,1 Mrd. Euro um. In Italien gibt es über 40.000 Unternehmen, die in der Holzverarbeitung tätig sind – von Sägewerken bis hin zu Möbelherstellern. Wie bereits erwähnt, ist der italienische Markt 2021 und 2022 stark gewachsen, hat jedoch danach einen Rückgang erlitten. In den nächsten Monaten wird aber sicherlich ein Aufschwung erfolgen, auch dank des Industrie-5.0-Plans der italienischen Regierung. Der Plan sieht vor, Unternehmen verschiedener Branchen, zu denen auch die Holzbearbeitung zählt, bei Investitionen in ihren Maschinenpark zu unterstützen. So kann bis zu 45 Prozent des Kaufpreises von neuen Maschinen, die über digitale Funktionen oder Funktionen zur Energieeinsparung verfügen, von der Steuer abgesetzt werden. Dies ist sicherlich eine Maßnahme, die den Markt stark ankurbeln wird. Die Xylexpo findet genau zum richtigen Zeitpunkt statt, um Technologieanbietern die Möglichkeit zu geben, diese Chance zu nutzen.

Welche Ziele haben Sie sich für die Zukunft der Xylexpo gesteckt?
Wir arbeiten bereits jetzt mit unserem gesamten Board of Directors an dem Projekt 2026. Dann werden neben der Holzbearbeitungsbranche auch andere Industrien teilnehmen, um mehrere synergetische Messen in nur einem großen Event zu vereinen. Das enorme Engagement und der Einsatz aller Mitarbeiter der Xylexpo und von Acimall sorgen für eine erfolgreiche Basis, die unseren gesamten Wirtschaftszweig voranbringen wird.

Das Interview führte Markus Schmalz



Fotos: Messe Frankfurt

Die Techtextil und Texprocess sind die internationalen Leitmessen für technische Textilien und deren Verarbeitung

TECHTEXTIL/TEXPROCESS: Starke Nachfrage für die Leitmessen

Die Branche trifft sich in Frankfurt

Vom 23. bis 26. April richtet die internationale Textilindustrie auf der Techtextil und Texprocess den Blick in Richtung Zukunft. Die beiden Leitmessen sind der Hotspot für textile Lösungen und deren Verarbeitung – unter anderem für die Polstermöbelindustrie. Mit über 1.600 Ausstellern aus 50 Ländern spiegelt das Frankfurter Messe-Doppel den hohen Innovationsgrad wider.



Auf der Texprocess (oben) präsentieren sich die Hersteller von Zuschnittanlagen. Unten: Zu dem Frankfurter Messe-Doppel gehört auch ein umfangreiches Rahmenprogramm

Innovation, Forschung, Austausch, Inspiration und erfolgreiche Geschäftsabschlüsse – das versprechen Techtextil und Texprocess vom 23. bis 26. April 2024 in Frankfurt am Main der internationalen Industrie. Die starke Zahl von aktuell über 1.600 angemeldeten Ausstellern aus rund 50 Ländern bestätigt die Relevanz der beiden Messen für die Unternehmen. Sie treffen hier auf Einkäufer und Entscheider aus 95 (Techtextil) bzw. 86 (Texprocess) Ländern.

Die kommenden Ausgaben präsentieren neben bekannten und hochkarätigen Formaten wie dem Techtextil Innovation Award und Texprocess Innovation Award oder dem Techtextil Forum und Texprocess Forum eine Reihe an neuen Sonderarealen. Besucher dürfen sich auf der Techtextil unter anderem auf das Areal Nature Performance oder die Sonderschau Future Materials sowie den Denim Hub oder ein Emerging Markets Areal auf der Texprocess freuen.

„Die Branchen sind in einem rasanten Wandel und Teilnehmer nutzen die Chance, auf der Techtextil und Texprocess am Puls der Zeit zu bleiben, Innovationen einem weltweiten Publikum zu präsentieren und neue Lösungen und Businesspartner zu finden", sagt Olaf Schmidt, Vice President Textiles & Textile Technologies der Messe Frankfurt.

Die Texprocess ist die internationale Plattform für Aussteller von Maschinen, Anlagen, Verfahren und Dienstleistungen unter anderem für die Polstermöbelindustrie. Für 2024 haben unter anderem Assyst/Style3D (Deutschland), Bullmer (Deutschland), Dürkopp Adler (Deutschland) oder Morgan Tecnica (Italien) ihre Teilnahme angekündigt.





Foto: Matthias Trenn

Carsten Kraus ist Gründer und CEO der Casablanca AI GmbH. Mit seiner selbst entwickelten künstlichen Intelligenz ermöglicht das Unternehmen authentische Videocalls. Die KI sorgt dafür, dass man sich in die Augen schaut, wenn man eigentlich woanders hinblickt

GASTBEITRAG: Carsten Kraus zeigt KI-Potenziale auf

KI bringt eine enorme Vielfalt

Rasant, rasanter, KI: So in etwa lässt sich die Geschwindigkeit der Schritte künstlicher Intelligenz wohl am besten beschreiben. Bei den verschiedenen Steps, die die Technologie parallel geht, verliert man schnell den Überblick. Immer innovativere Anwendungen bereichern unseren Alltag, sei es in Suchmaschinen, als Sprachassistent oder bei personalisierter Werbung. Wie die Möbelbranche diese gewinnbringend nutzen kann, erläutert Carsten Kraus, CEO und Gründer des Start-ups Casablanca AI, in einem Gastbeitrag.

Dass künstliche Intelligenz auf dem Vormarsch ist, steht außer Frage. So sehen es auch die Deutschen: 73 Prozent nehmen die künstliche Intelligenz als Chance wahr. Dieser Anteil hat sich innerhalb von nur fünf Jahren um zehn Prozent vergrößert. Ein Blick in die Glaskugel würde wohl für die nächste Messung noch höhere Werte aufzeigen. Betrachtet man die Situation bei Unternehmen, sehen wir, dass mehr als zwei Drittel KI als wichtigste Technologie der Zukunft sehen, aber mit nur 15 Prozent erst sehr wenige sie wirklich nutzen. Hier herrscht insbesondere die Angst vor, gegen Vorschriften zu verstoßen. Nichtsdestotrotz bedeuten diese Befürchtungen nicht, dass die Ausgaben für KI-Software, passende Hardware und zugehöri-

ge Dienstleistungen in den nächsten Jahren sinken. Ganz im Gegenteil: Bitkom erwartet in diesem Jahr ein Wachstum von 30 Prozent auf etwa 8,2 Milliarden Euro. 2025 soll gar die 10-Milliarden-Schallmauer gesprengt werden. Im Handel hat KI das Potenzial, die Branche zu revolutionieren und an vollständigen Geschäftsprozessen mitzuwirken.

Beginnend in der Zentrale über die Logistik bis letztlich zur Filiale und Kundenerfahrung wirkt die künstliche Intelligenz überall mit. Schnellere und einfachere Prozesse schaffen Zeitgewinne, von denen die Kunden profitieren. Generiertes Wissen über Wünsche und Bedürfnisse der Zielgruppe detailliert ausgewertet in den Händen zu halten, erlaubt die Chance, den Kunden eine bessere Erfahrung zu ermöglichen und so die Zufriedenheit zu steigern. Bestandserfassung, Übertragung von Daten oder Produktbeschreibungen gehören zu der Art repetitiver Aufgaben, die selbstlernende Systeme übernehmen könnten, um somit für Entlastung zu sorgen.

Für den Möbelhandel bietet sich zudem KI mithilfe intelligenter Kameratechnik an, die Kundenlaufwege erfasst und so dazu beiträgt, die Verkaufsfläche effizienter zu gestalten oder auch individuelles Kaufverhalten zu betrachten. Apps sind ein ebenso mächtiges Tool. Kunden erstellen sich in einer solchen zum Beispiel eine Einkaufsliste vorab, und voilà: Die App stellt den idealen Weg durchs Geschäft dar und gibt darüber hinaus sogar noch individuelle Kaufempfehlungen.

Mit Sensoren und Kameras ausgestattete Regale beziehungsweise Räume, so genannte Smart Shelfs, können den Bestand in Echtzeit erfassen und so verhindern, dass hoch nachgefragte Produkte plötzlich nicht mehr vorrätig sind. Darüber hinaus reichen die KI-Möglichkeiten von der Buchhaltungs-Entlastung bis hin zur automatischen Generierung von Social-Media-Beiträgen.

Schauen wir uns die Möbelbranche einmal genauer an, stellen wir fest, dass die genannten Punkte keine Zukunftsmusik sind, sondern schon teilweise zum Einsatz kommen. Internethändler haben sich die innovative Technologie auch bereits zunutze gemacht: in Form einer intelligenten Produktsuche. Smartphone-Nutzer haben so die Möglichkeit einer direkten Suche nach Möbeln. Hierfür laden sie einfach ein selbst aufgenommenes Foto hoch, die KI übernimmt den Rest. Sie erkennt das fokussierte Motiv und schlägt möglichst ähnliche Produkte vor.

Nach mehr als 1.000 Merkmalen wie Material oder Oberflächen findet die Analyse in weniger als 100 Millisekunden statt. Der Kunde hat dann nur Vorschläge, die stilistisch und kontextuell passen, und spart somit jede Menge Zeit. Tests im Vorfeld haben ergeben, dass die Verkaufsquote dadurch 2,5-mal so hoch ausfällt wie ohne KI. Das zeigt, dass künstliche Intelligenz positiven Einfluss auf das Geschäft im Internet nimmt – und das schon ohne vorher erfolgte Beratung.

Doch auch auf die Qualität der Verkaufsgespräche zeigen sich entscheidende Auswirkungen durch KI. Dank der Vielzahl an erfassten Informationen lässt sich die Kundenkommunikation auf Unternehmensseite deutlich besser vorbereiten. Das gilt nicht nur für den Austausch im Geschäft, sondern auch für den Verkaufsdialog, der sich wie eingangs erwähnt immer häufiger online abspielt. Hier verfügen Unternehmen aufgrund der gesammelten Daten schon über großes Wissen zur Zielgruppe. Für die Kunden ergibt sich außerdem ein großer Vorteil: Sie sparen sich den Anreiseweg ins Geschäft.

Bisher besteht das Problem allerdings regelmäßig darin, dass die Qualität von Videocalls im Vergleich zum analogen Austausch gering ausfällt. Zwischen Gesprächspartnern kommt kein Augenkontakt, wie er im direkten Gespräch natürlich entsteht, zustande. In der Folge wird kein Vertrauen aufgebaut. Diese Hürde können Verkäufer nur schwer überspringen. Künstliche Intelligenz ist hierfür der Schlüssel. In Verwendung als „virtuelle Kamera“ erschafft sie authentische Videocalls und ermöglicht rein softwarebasiert in Echtzeit realen Blickkontakt in digitalen Meetings. So stellt sie ein natürliches sowie direktes Gesprächserlebnis her. Denn: Studien der Yale University und des KIT zeigen, dass Blickkontakt ausschlaggebend für Vertrauen in Meetings und somit deren Produktivität ist. Zudem sorgt Augenkontakt für eine höhere Aufmerksamkeit und wirkt somit der „Zoom Fatigue“ entgegen.

Was für andere Branchen zählt, bleibt in der Möbelbranche nicht aus: Die Offline- und Online-Welt in Einklang zu bringen. Künstliche Intelligenz ebnet den Weg und hat riesiges Potenzial, zu helfen. Stichworte sind personalisierte Empfehlungen, intelligentes Bestandsmanagement, virtuelle Assistenten und Trendanalyse. Weiterhin bleibt das große Faustpfand in der Möbelbranche natürlich der persönliche, menschliche Kontakt. Umso wichtiger ist deshalb die Qualität von Videocalls, denn immer mehr spielt sich online ab. Hier mit der Zeit zu gehen und auf passende Lösungen zu setzen, genau das bietet KI.

Zuverlässig und leistungsstark:

BÜRKLE Pressenanlagen



BÜRKLE

ENGINEERING
IS OUR **DNA**

HOLZ-HANDWERK
Halle 9
Stand 9-309

burkle.tech



Fotos: Gottschick

Rainer Zumholte (Mitte), Dirk Eiynck (rechts) und Thomas Duhme führten durch das Programm der „Impulse“

SONAE ARAUCO: Inspiriert mit dem Trend-Workshop „Impulse“

Neue Möglichkeiten in turbulenten Zeiten

„Ready, steady, go“ – so lautete das Motto des Trend-Workshops „Impulse 2024“ von Sonae Arauco Deutschland. Dazu lud der Holzwerkstoffhersteller in diesem Jahr in die Hotel-Residence Klosterpforte nach Harsewinkel ein. Die Präsentation globaler Neuentwicklungen gibt der Küchen-, Kastenmöbel- und Halbfertigteile-Industrie die Möglichkeit, ihre Kollektionen upzudaten. Dabei fließt das Feedback der Kunden direkt in den Entwicklungsprozess mit ein.

Von Julia Gottschick

In exklusivem Rahmen diskutieren wir Marktthemen, um unseren Partnern Designkenntnisse für ihre Produktstrategie mit auf den Weg zu geben“, brachte es Rainer Zumholte, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Sonae Arauco Deutschland, auf den Punkt. Austausch und Feedback seien wechselseitig und könnten dazu führen, dass Highlights der gezeigten Dekor-Neuheiten in die aktuelle „Innovus-Artwork“-Kollektion einfließen. „Manche Neuvorstellung kommt dagegen nicht auf den Markt,“ ergänzte Simon Drath, Communication Manager bei Sonae Arauco Deutschland. Unterteilt in die Themenfelder „ready to reboot“, „ready to redesign“ und „ready to digitize“ wurden die „Impulse“ diesmal in der Hotel-Residence Klosterpforte Harsewinkel präsentiert. Nicht nur der Ort steht für Veränderung und Aufbruch, in dem sich der Holzwerkstoffhersteller befindet. Auch das Motto „Ready, steady, go“ signalisiert den Neustart. „Es ist Zeit, solidarisch Lösungen zu finden, Herausforderungen zu meistern und mit positiver Energie in die Zukunft zu blicken“, warb Dirk Eiynck, Global Design Manager, für den dynamischen Vibe. Mit kreativer Expertise stellte er der Fachpresse die neuen Dekore



Die neuen Dekore von Sonae Arauco präsentieren sich elegant und in streifiger Optik

vor, darunter Prototypen, die nicht fotografiert werden durften. Neuentwicklungen für die dekorative Oberfläche in Kombination mit etablierten Themen aus der aktuellen „Innovus"-Kollektion „Matching our nature" präsentiert Sonae Arauco seit November im Rahmen der „Impulse". „30 bis 35 Live-Termine sind das im Durchschnitt und 15 bis 20 bundesweite Roadshow-Präsentationen", sagte Eiynck. „65 Themen habe ich in dieser Ausstellung dabei, 33 sind Neuheiten für unsere Industrie-Kollektion." So zeige sich als Maß aller Dinge im Holzdekor noch immer die Eiche – zwar nicht mehr so rustikal, dafür elegant, clean und streifig („Eternal Oak"). Fast die Hälfte aller Designs seien für dieses Thema reserviert. „Nicht laut und alles andere als aufdringlich", brachte es Eiynck auf den Punkt, der auf einige Highlights verwies. „Tammi Gold" bringe einen Honig-Cognac-Ton mit, der etwas Neues sei. „So warm haben wir das in den letzten Jahren nicht gesehen. Das ist Küche, aber garantiert auch Wohnmöbel."

Hinzu kommen Akazie, Pinie, Nussbaum, Olive und Esche. „Wir haben hier mit einem Touch nordische Frische eine Esche aufgelegt, die nicht gelb-orange ist, sondern weißlich, mit dezenten Farbeinläufen." Das sehe er im Wohnmöbelbereich beim jungen Wohnen. „Wenn Sie ein Möbel mit dem Dekor auf einen Eiche-Fußboden stellen, beißt sich das nicht, sondern kommuniziert miteinander."

Auch Ulmen-Reproduktionen wurden gezeigt. „Eine volle Blume im Furnierbild, in einem Ahorn- und Nussbaum-Farbton. Tatsächlich aber ist es eine Ulme mit authentischer Materialität." In Sachen nordische Lebensart hat Sonae Arauco das Thema Japendi vom Namen her umgedreht. Die Begriffe „Scandinavian" und „Japanese" wurden zusammengefügt zu „Scandinese": „Zedern mit einem Altrosa-Stich im Hintergrund, aber sehr geradlinig und geordnet." Wo brauche man helle Oberflächen? Da, wo die Assoziation der Sauberkeit gesetzt sei: im Health- and Care-Bereich. Was alle Dekore vereint: Überall wird der Fokus auf Nachhaltigkeit im Designansatz gelegt. Konsumig, mit dem Ziel langlebigen Einsatzes. Neben den natürlichen Holzinterpretationen standen textile Themen, Rattan und Stein im Rampenlicht.

Insgesamt stellten sich die Neuheiten ruhig und dezent dar. „Wir haben auf der Interzum ‚Roma' gezeigt: Das ist das lauteste Dekor, das wir als Neuheit haben. Wenn Sie sich die Dekor-Welt der letzten fünf Jahre anschauen, was für Brecher dabei waren, mit starken Ästen und Rissen. Ganz anders jetzt, da wir weg sind vom Pointierten," so Eiynck. „Wir spielen auf der Klaviatur der Unterschwelligkeiten", kommentierte Thomas Duhme, Sales Manager Industry DACH Benelux. Derzeit setzt Sonae Aurauco auf warme Farben, jenseits von Fast Fashion. „Nichts Intensives, sondern Töne, die sich mit Einrichtungsstilen kombinieren lassen." Die Kombinationsoptionen seien vielfältig: verschiedene, im Licht changierende Uni-Töne mit mannigfaltigen Holzarten. „Natürlich haben wir das Ohr am Zeitgeist, sind auf Messen und beziehen die Netzwerkkontakte des Furniture Future Forum (FFF) von Trendsetterin Katrin de Louw ein."

Das Kunden-Feedback sei positiv, so Rainer Zumholte. „Das Unternehmen gewinnt an Bekanntheit in Deutschland. Der Markt beginnt, uns zu akzeptieren. Und der Wettbewerb befasst sich mit uns." Das kam durch „eine hervorragende Interzum. Mit guten Dekoren, innovativen Ideen, einem neuen Auftritt. Sowie durch Veränderungen in der Organisation." Den Status quo formulierte er verhalten: „Das Volumen ist ganz okay, das Ergebnis könnte ein bisschen besser sein. Ganz klar, weil die Marktsituation nicht einfach ist." Derzeit beschäftige man sich mit dem Thema Arbeitsplatten. Hier bestehe seit Mitte 2023 eine offene Kooperation mit Westag, die zur Küchenmeile erste erfolgreiche Platzierungen ermöglichte. „Darüber hinaus prüfen wir auf Basis eines Businessplans weitere Optionen".



Rainer Zumholte ist überzeugt, dass Sonae Arauco an Bekanntheit in Deutschland gewinnt



Dirk Eiynck stellte die Dekor-Neuheiten vor

WEST FRASER: Was beim Möbelbau mit OSB zu beachten ist

Maßarbeit auf den Zentimeter genau

Die Möbelbranche wird von standardisierten Massenlösungen dominiert. Parallel dazu entwickelt sich ein Trend hin zu maßgefertigten Möbeln. Vor diesem Hintergrund setzen viele Schreiner oder Interior-Designer bei der Materialauswahl vermehrt auf OSB, um individuelle Konstruktionen zu realisieren.

Unser klimapositiv produziertes Sterling OSB-Zero ist vorrangig für die Konstruktion von Gebäuden, vor allem für die Beplankung im Holzständerbau, im Einsatz. Aber auch wir stellen in letzter Zeit eine wachsende Nachfrage aus dem Interiorsektor fest", sagt Reiner Kohlwey, Director Marketing & Akquisition West Fraser D/A/CH.

Doch nicht jede OSB-Platte auf dem Markt ist auch für den Möbelbau geeignet. Bei der Auswahl des passenden Materials sind einige Faktoren zu berücksichtigen. „Der wohl wichtigste Aspekt ist hier eine gesunde Wohnumgebung", verdeutlicht Kohlwey. „Sterling OSB-Zero wird in einem speziellen Verleimverfahren ganz ohne Zugabe von Formaldehyd oder andere potenziell gesundheitsschädliche Komponenten hergestellt, die das Raumklima negativ beeinflussen könnten." Dies belegt unter anderem auch das anerkannte Umweltzeichen „Blauer Engel", mit dem die Platten seit diesem Jahr ausgezeichnet sind.

Für den Möbelbau sind vorrangig die beiden Qualitäten „Sterling OSB/2-Zero" und „Sterling OSB/3-Zero" geeignet, da sie alle erforderlichen Eigenschaften bieten. Sie verfügen über eine hohe Formstabilität und Festigkeit. Darüber hinaus können die Platten präzise zugeschnitten werden. Das gewährleistet Maßarbeit auf den Zentimeter genau.



Bei der Umsetzung dieses Pariser Architektur-Projekts kam „Sterling OSB-Zero" sowohl bei Möbeln als auch auf Böden zum Einsatz

Fotos: West Fraser

„Grundsätzlich gilt: Je höher die Belastung, die auf das Möbelstück einwirkt, desto dicker muss auch die OSB-Platte sein", so Reiner Kohlwey. „Für Möbelstücke wie Regale oder kleine Schränke können OSB-Platten mit einer Stärke von 12 oder 15 mm ausreichen, während wir beispielsweise für die Konstruktion von Betten oder Tischen Stärken von 18 oder 22 mm empfehlen."



Mit „Sterling OSB-Zero" können im Möbelbau stabile Konstruktionen realisiert werden



Auch bei individuellen Einbauschränken kann OSB ein Hingucker sein



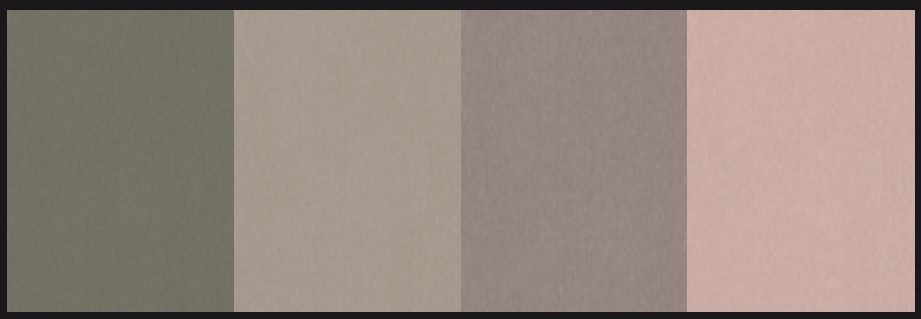


Steel Matt unterstreicht den Schliff der Alux-Perlmutt-dekore und lässt diese wie geschliffenes Metall wirken.

Ausgezeichnete Metallstruktur: Steel Matt von Pfleiderer



Steel Matt ist vielseitig: Die Struktur wertet auch Uni-Dekore auf.



Die neue Metallstruktur Steel Matt von Pfleiderer wirkt wie gebürsteter Edelstahl und beeindruckt sowohl optisch als auch haptisch. Das bestätigen auch zwei Auszeichnungen, die das Oberflächenmaterial 2023 erhalten hat: Neben dem renommierten Red Dot Design Award wurde Steel Matt auch der PLUS X AWARD verliehen – und das gleich zweifach.

Steel Matt wirkt mit seiner gebürsteten Struktur sehr authentisch. Filigran und sehr matt, ist der feine, scharfkantige Schliff unregelmäßig unterbrochen, die Kehlen sehr eng und steil angelegt. Die Schenkel und Sichtkanten reflektieren das Licht dezent und sorgen für einen unaufdringlichen eleganten Schimmer. Empfohlen wird die neue Verbundstruktur von Pfleiderer für den vertikalen Einsatz. Steel Matt ist für eine Reihe von Metall- und Unidekoren verfügbar – zum Beispiel für die Alux-Dekore, bei denen sie den Schliff der Perlmuttdekore unterstreicht und diese wie geschliffenes Metall wirken lässt.

Dreifach ausgezeichnet

Mit dem Red Dot Design Award wurde Steel Matt in der Kategorie „Product Design – Materials and Surfaces“ ausgezeichnet. „Steel Matt verleiht einer Vielzahl von farbigen Paneelen eine elegante Anmutung, was großen Spielraum bei der Raumplanung ermöglicht. Die Verarbeitung ist sehr hochwertig und der matte Glanz ansprechend“, heißt es in der Begründung der Jury. Den PLUS X AWARD erhielt Steel Matt in der Kategorie „Bau-Materialien“ sowie als „Bestes Produkt des Jahres 2023/2024“.

Steel Matt verbindet zwei Trends: metallische Oberflächen und matte Materialien.



PLUS X AWARD
BESTES PRODUKT DES JAHRES 2023/2024

reddot winner 2023
materials and surfaces design





Der „Nachhaltigkeitstransformation im Unternehmen" ging Annika Matthaei von der Firma Möbel Ehrmann auf die Spur

FURNITURE 4.0: Austausch rund um nachhaltige Konzepte

Begegnungsorte zum Netzwerken

Die Verantwortung gegenüber kommenden Generationen stand gleich am ersten Tag der „Circular Cooperate Network Days (CCND)" im Fokus. Die von der Netzwerk-Initiative Furniture 4.0 mit der Koelnmesse veranstalteten Tage der Begegnung stellten auf der IMM Cologne die Diskussion und den Austausch zu Chancen und Herausforderungen zirkulärer Ressourcennutzung in den Fokus. Die HK begleitet und unterstützt Furniture 4.0 als Medienpartner.

Andre Hempel von Cademi (am Mikro) würdigte bei einem Diskussionsbeitrag im Plenum den „Thementisch Möbel" als gute Plattform für Wissensaustausch



Fotos: Cademi/Gottschick





Links: Den Auftakt der Vortragsreihe machte Dominik Campanella von Concular mit dem Thema „Kreise statt Krise – zirkuläres Bauen als Chance“. Unten: Dr. Alexander Fink und Jonas Günther von der Unternehmensberatung ScMI haben mit Studenten der Uni Paderborn das Szenario „Möbelhandel 2035“ entworfen

Von Julia Gottschick

Premiere hatten die CCND bereits im Juni 2023 in Köln gefeiert – und zwar im Rahmen der IMM Spring Edition. Nun ging es in die nächste Runde. Ziel des Events war die interaktive Auseinandersetzung mit nachhaltigen Materialien und Produktkonzepten.

Zum Vertiefen der Themen hatte die Messe jetzt spezielle Orte geschaffen: „the Circles“. Unter dem Leitthema „Connecting Communities“ wurde der gemeinschaftliche Ansatz durch eine Vielzahl verbindender Content- und Eventformate erlebbar gemacht, wie Bernd Sanden, Director IMM Cologne, erläuterte. Die kreisrunden Eventflächen erstreckten sich über die gesamte Messe und fungierten als zentrale Treffpunkte. „Die Circles verwandelten die IMM Cologne in eine interaktive Plattform, die Begegnungsorte und Umgebungen für die Diskussion von Branchenthemen schuf“, bilanzierte auch Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse.

So gingen die einzelnen Impulsgeber am ersten Vormittag der CCND gleich in medias res. Er war dafür da, abzuklopfen, ob und wo nachhaltige Praktiken in Aspekten unseres Handelns verankert sind. „Wir beleuchten Herausforderungen und Chancen, indem wir Ansätze zur Förderung von Nachhaltigkeit und Zirkularität erkunden“, so das Motto. Professionell und im lockeren Dialog miteinander führten Christof Flötotto und Andre Hempel von Cademi, der Community und Academy für die zirkuläre Transformation, durch das Event, zu dem je nach Vortrag rund 50 bis 70 Zuhörer Platz nahmen.

Den Auftakt machte Dominik Campanella, CEO von Concular, einer digitalen Plattform für Kreislaufbau, mit dem Thema „Kreise statt Krise. Zirkuläres Bauen als Chance“. Anhand von Zahlen und Statistiken in Bezug auf Abfall und CO_2-Emissionen legte er dar, dass die Baubranche der größte Umweltverschmutzer der Welt sei, der Klimawandel sozusagen auf der Baustelle entschieden werde. Glücklicherweise implementiere die Politik den Faktor Circular Construction, flössen EU-Gelder in grüne kreislaufgerechte Investitionen wie nachhaltige Beschaffung, ressourceneffiziente Kreislaufwirtschaft, Abfallmanagement und grüne Gebäudezertifizierung.

Refuse, reduce, re-use, refurbish, recycle: In diesem Zusammenhang legte Campanella die 5 Rs der Circular Economy dar. Er erläuterte, inwieweit es damit möglich ist, Ressourcen und Emissionen einzusparen. Als Co-Gründer von Restado stellte er den europäischen „Marktplatz für wiedergewonnene Baustoffe“ und dessen Entwicklung seit 2012 vor. Auch bilanzierte er vier Jahre Concular, das „digitale Ökosystem für zirkuläres Bauen“ und eigenen Angaben zufolge „Marktführer für nachhaltige und zirkuläre Gebäude“.

„WA! Germany – der deutsche Pavillon auf der Expo 2025“, war die nächste Präsentation von Andreas Horbelt, Creative Director der Arbeitsgemeinschaft „facts and fiction“, und Christian Tschersich, als Partner beim La-

Um das neu entwickelte RAL-Gütekennzeichen „Möbel – zirkulär nachhaltig“ ging es beim Vortrag von Jochen Winning, Geschäftsführer der Gütegemeinschaft Möbel





Mit dem Projekt „Restemöbel" befasste sich Florian Oeschger und kritisierte, dass in Holz verarbeitenden Betrieben nicht achtsam genug mit Ressourcen umgegangen wird

boratorium für visionäre Architektur (Lava) für Design und Architektur zuständig. Beide verantworten als Konsortiumspartner die Gestaltung des deutschen Pavillons auf der Expo Osaka im Jahr 2025. Alles am Pavillon sei zirkulär, führten die Referenten aus: das Ensemble der Bauwerke, die Besucher-Experience, das Design, die präsentierten Technologien und die Visionen der Zukunft. Dabei werde auf die Integration von Architektur, Ausstellung und Landschaft geachtet. Nach einem Impuls zum IHK-Förderprogramm „Going Circular" durch Christian Vossler, Referent Energie & Umwelt bei der IHK Köln, begann der Nachmittag mit einem Input zu „COR ever" von Anna Thiessen, die bei COR für Press Relations & Social Media sowie Corporate Communications zuständig ist. Hierbei ging es um „das Rücknahmesystem mit Wiederaufbereitung: erster zirkulärer Ansatz eines Herstellers im Premium-Bereich" (siehe HK 1/24). Zentrales Thema des Vortragsblocks waren passend dazu Best Practices aus der Möbel- und Einrichtungsbranche im Kontext nachhaltiger und zirkulärer Aspekte wie Wiederverwendung, Wiederaufbereitung und die effektive Nutzung von Restmaterialien aus der Produktion: „Innovative Praktiken zur Verlängerung des Produktlebenszyklus zum Liveerleben – von intelligenten Designkonzepten bis hin zu kreativen Wiederaufbereitungstechniken". In diese Richtung ging auch der Vortrag von Daniel Ishikawa. Der Gründer und CEO von Lyght Living sprach zum Thema „Furniture Rental" (siehe Gastbeitrag in dieser Ausgabe).

Mit dem Projekt „Restemöbel" befasste sich Florian Oeschger von der gleichnamigen Möbelwerkstatt. Er brachte die Ausgangslage treffend auf den Punkt: „In Holz verarbeitenden Betrieben und deren Umfeld wird mit Ressourcen nicht achtsam genug umgegangen. Restmaterialien werden zu häufig entsorgt." Hintergrund sei, dass im Handel großformatige Platten Verwendung fänden, Überbestellungen durch unklare Planung erfolgten, Betriebe aber nur beschränkte Lager-Kapazitäten hätten. Aus Zeitdruck und Kostengründen lande anfallendes Restmaterial daher häufig im Abfall. „Einer unserer Partnerbetriebe verarbeitet pro Jahr 60.000 bis 80.000 m² Plattenwerkstoffe", zeigte Oeschger die anfallenden Mengen auf. „Das entspricht zehn Fußballfeldern. Davon sind rund 20 Prozent Verschnitt." Die Idee sei nun, aus eben solchen Restmaterialien hochwertige Möbel handwerklich und lokal zu fertigen. Dazu gebe es zwei vielversprechende Ansätze: modulare Kleinmöbel, die sich wechselnden Bedürfnissen anpassen, als Unikate aus Materialresten herzustellen oder aber Innenausbau mit Restemöbel-Option zu betreiben.

„Möbel – zirkulär nachhaltig": Um das neu entwickelte RAL-Gütekennzeichen ging es bei Jochen Winning, Geschäftsführer der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel. Verweisen die Gütekennzeichen doch auf Kriterien wie Produktqualität oder Klimaneutralität, tragen Attribute wie schadstoffgeprüft oder dienen als geografisches Herkunftsgewährzeichen „Möbel made in Germany". Zirkulär nachhaltig sind Möbel im Sinne der Kennzeichnung, wenn sie vor, während und nach der Nutzung wiedergenutzt (re-use), wiederaufbereitet (refurbish), refabriziert und recycelt werden. So wird ihr Wert zunächst aufgebaut und dann weiter erhalten. In diesem Sinne beinhaltet der Nachhaltigkeits-Baukasten vier Stufen: Möbel-Produktqualität als Stufe eins, schadstoffgeprüft als Stufe zwei, Klimaneutralität als Stufe drei und „zirkulär nachhaltig" als Stufe vier. Letzteres erhielten Decker, Rudolf und Brühl als erste Unternehmen.

Tag zwei der CCND widmete sich „Schlüsselfaktoren, die die Möbel- und Einrichtungsbranche nachhaltig prägen: verändertes Kundenverhalten und der Anpassungsbedarf des Handels". Besonderer Fokus galt der Transformation des Handels hin zu nachhaltigen Prak-

Rechts unten: Linda Dierke und Nadine Tiedemann von der Effizienz-Agentur NRW präsentierten Circular-Design-Lösungen. Unten: Felix Kröncke von Ahrend befasste sich mit zirkulären Materialien und brach dabei eine Lanze für das zirkuläre Büromöbel-Management





tiken und Szenarien, die Unternehmen durchlaufen, um Herausforderungen zu begegnen. Weit in die Zukunft dachten Dr. Alexander Fink und Jonas Günther von der Unternehmensberatung „Scenario Management International“ (ScMI). Sie hatten mit Studenten der Uni Paderborn das Szenario „Möbelhandel 2035“ entworfen. Der „Nachhaltigkeitstransformation im Unternehmen“ ging Annika Matthaei von Möbel Ehrmann auf die Spur. Das Unternehmen entwickelt aktuell eigene zirkuläre Produkte. Matthaeis Reise ins Nachhaltigkeitsmanagement umfasste Kriterien wie Marktdynamik, Messbarkeit, den CO_2-Fußabdruck, das Sortiment, Marketing, die Dekarbonisierungsstrategie, die Kooperation mit Lieferanten und den Dialog mit Stakeholdern. So wurden Lieferanten, Geschäftspartner, Mitarbeiter und Kunden befragt, wie wichtig es ihnen sei, dass Möbel Ehrmann Lösungen in Sachen Kreislaufwirtschaft entwickle. 45,1 Prozent hielten das für sehr wichtig, 3,5 Prozent für unwichtig. Auf die Frage „Würden Sie es begrüßen, wenn das Sortiment nachhaltiger wird?“ antworteten 36,7 Prozent der Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner mit „das wäre toll!“. 28,4 Prozent fanden, das komme auf den Preis an.

61,3 Prozent sahen es als sehr wichtig an, dass „Möbel Ehrmann sicherstellt, dass ökologische und soziale Mindeststandards in der Lieferkette gewährleistet werden.“ 59.4 Prozent der Kunden befürworteten nachhaltige Verpackungsmaterialien. 89,7 Prozent würden sich transparente Informationen über die Nachhaltigkeitseigenschaften von Möbeln, Küchen und anderen Einrichtungsgegenständen wünschen. „Was hindert Sie daran, sich für ein nachhaltiges Produkt zu entscheiden?“: Darauf antworteten 68,6 Prozent der Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner mit „der Preis“, 42,6 Prozent mit „Vertrauen und Transparenz“, 28,7 Prozent mit „Verfügbarkeit“ und 19,7 Prozent mit „Design“. „Wodurch entsteht bei Ihnen Vertrauen in Nachhaltigkeit?“, wurde die gleiche Gruppe gefragt. Die Antwort: Zertifikate und Siegel bei 60,3 Prozent, Vertrauen zum Händler der Wahl bei 53,9 Prozent und Produktinformationen bei 49,6 Prozent.

Der zweite CCND-Tag ging mit einem Panelaustausch durch Ulf Rebenschütz, Geschäftsführer des Europa Möbel-Verbunds (EMV), zuende. Der EMV stößt derzeit mit seinen Mitgliedern Initiativen zur Entwicklung einer Nachhaltigkeitsstrategie an. Ebenfalls Raum für Diskussion und Networking bot der dritte und letzte Tag. Zum Auftakt präsentierten Linda Dierke und Nadine Tiedemann von der Effizienz-Agentur (EFA) NRW Circular-Design-Lösungen und betonten die Rolle von Kooperationen im Transformationsprozess von Unternehmen hin zur Circular Economy. Beide illustrierten Unternehmensbeispiele und gaben Tipps, wie Unternehmen der Möbelbranche den Einstieg in zirkuläre Geschäftsmodelle gestalten könnten, etwa durch das Workshop-Angebot „Circo“. Zur Sprache kamen Fragen aus der Praxis, etwa die Rentabilität langer Transportwege für die Wiederaufbereitung von Möbeln. „Dabei wurde deutlich, dass viele Unternehmen regulatorische Vorgaben, wie die EU-Taxonomie, als Treiber für die Entwicklung zirkulärer Geschäftsmodelle und Produkte sehen“, bilanzierten sie.

Felix Kröncke, Managing Director bei Ahrend Germany, befasste sich im Anschluss mit dem Thema Circular Material. Ahrend gestaltet eigenen Angaben zufolge seit mehr als 100 Jahren „vitalisierende Arbeitsumgebungen für Kunden überall auf der Welt“. Kröncke stellte ebenfalls klar, dass der Bausektor für 36 Prozent des globalen Energiekonsums und 50 Prozent des Ressourcenverbrauchs verantwortlich sei. Der CO_2-Footprint werde sich voraussichtlich bis 2060 verdoppeln. 45 Prozent aller Kohlenstoff-Emissionen entstünden durch die Produktion von Materialien. Lösungen lägen auf der Hand: Müll vermeiden, Produkte wiederverwenden, zirkuläre Materialien nutzen. Sein Fazit: Zirkuläres Büromöbel-Management, wie es Ahrend anbiete, reduziert den CO_2-Fußabdruck von Möbeln um bis zu 87 Prozent.

Cornelius Laaser vom Ministerium für Umwelt, Naturschutz und Verkehr (MUNV) NRW, widmete sich den Rahmenbedingungen für Circular Economy. Neben der Öko-Design-Verordnung kam er auf die Kreislaufwirtschaftsstrategie zu sprechen, die im Zukunftsvertrag NRW 2022 verankert ist. So gebe es Förderprogramme des Landes, im Sinne von Wissensaustausch den „Runden Tisch – zirkuläre Wertschöpfung“ sowie den „Thementisch Möbel“. Beides würdigte Andre Hempel als gute Beispiele. Insbesondere der „Thementisch Möbel“ werde unter Beteiligung des NRW-Ministeriums für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie (MWIKE), des Verbandes der Deutschen Möbelindustrie (VDM) und Stakeholdern von Furniture 4.0 etabliert. Auch die „Circular Cooperate Network Days“ werden 2024 weiter ausgebaut. Geplant sind verschiedene Termine sowie eine Fortsetzung auf der Orgatec im Oktober mit einem erweiterten Format.

imos
Interior Design Software
HOLZ-HANDWERK
Halle 11
Stand 202-203

Wir vernetzen
die Branche
Auch auf unserem
Stand vertreten
Biesse
blum
iFurn
flexijet 3D



Daniel Ishikawa kommt aus der Finanz- und Beratungsbranche und ist Gründer sowie Geschäftsführer des Unternehmens Lyght Living

LYGHT LIVING: Wie Mietmöbel den Markt beeinflussen

Längeres Leben durch Zirkularität

Die heutige Gesellschaft befindet sich in einer unaufhaltsamen Transformation, die nicht nur die Vermietungsbranche betrifft. Sie birgt auch ungenutztes Potenzial für den Handel sowie für Möbelhersteller, Zulieferer und die verarbeitende Industrie. Daniel Ishikawa, Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens Lyght Living, das seit 2011 erfolgreich Möbel vermietet, zeigt in einem Gastbeitrag Chancen und Herausforderungen auf, die sich für die Möbelindustrie im Rental-Zeitalter bieten.

Meine berufliche Reise begann fernab von Möbeln, in der Finanzwelt. Nach meinem Studium arbeitete ich im Vertrieb für eine britische Bank, aus London heraus, und pendelte regelmäßig nach Frankfurt, in meine Heimatstadt. Doch wie kam ich von der Welt der Finanz- und Beratungsbranche zur Möbelvermietung? Im Jahr 2011, mitten in der Finanzkrise, arbeitete ich in Tokio, als das verheerende Erdbeben das Land erschütterte. Diese Erfahrung war ein Weckruf für mich, der mich dazu bewegte, meine berufliche Laufbahn zu überdenken.

Ich traf die Entscheidung, mich selbstständig zu machen, und hatte ein nachhaltiges Geschäftsmodell vor Augen. In dieser Zeit beschäftigte mich das Konzept des „Mottainai" aus Japan. Dieser Ausdruck beschreibt die Verschwendung von Ressourcen – etwas, das mir immer bewusster wurde, wenn ich sah, wie Menschen wie ich zwischen Orten umzo-



Die von Lyght Living vermieteten Möbel werden nach Gebrauch in den hauseigenen Reparatur-Zentren wieder instandgesetzt

Effiziente Produkte für Handwerk und Industrie

- Absaug- und Filteranlagen
- Mobilentstauber
- Lackieranlagen
- Restholzverwertung
- Brikettierpressen
- Montage, Service



HOLZ-HANDWERK

Die Höcker Polytechnik GmbH stellt aus. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!
Halle 9 / Stand 9-319

Höcker Polytechnik GmbH
Fon +49 (0) 5409 405 0 ▪ Mail info@hpt.net
www.hoecker-polytechnik.de

HÖCKER POLYTECHNIK
Always one idea ahead

gen und dabei Möbel kauften, die sie später einfach wieder wegwarfen. Möbelvermietung wird oft mit kurzfristigen Events in Verbindung gebracht, aber das Potenzial reicht weit darüber hinaus. Bei der Firma Lyght Living konzentrieren wir uns seit unserer Gründung auf eine Mindestmietdauer von vier Wochen und bedienen dabei eine breite Palette von Kunden. Von Immobilieneigentümern, die temporäre Lösungen suchen, bis hin zu Einzelpersonen und Familien, die Flexibilität in ihrer Einrichtung wünschen – die Vielfalt ist bemerkenswert.

Wir durften diverse Beispiele für Möblierungslösungen seit unserer Gründung im Jahr 2011 begleiten. Büroplaner etwa: Angesichts des wachsenden Trends zum Arbeiten im Homeoffice seit der Corona-Pandemie stehen Unternehmen vor der Herausforderung, leerstehende Büroflächen sinnvoll neu zu gestalten. Flexible Büromietmöbelprogramme bieten die optimale Lösung, indem sie eine ausgewogene Kombination aus Flexibilität und Kostenmanagement ermöglichen.

Oder auch Lifestyle-Kunden: Eine Kundin wünscht sich jährlich neue Wohnzimmermöbel, um mehr Abwechslung zu genießen. Dann die Gruppe der Pendler: Ein Pendler benötigt eine flexible Einrichtung, die sich leicht an verschiedene Wohnorte anpassen lässt. Weitere Beispiele sind etwa Popup-Hotels: Ein leerstehendes Büro wird zeitweise als Popup-Hotel genutzt. Das gesamte Mobiliar für die 20 Zimmer wird gemietet. Oder Versicherungsfälle: Bei einem Wohnungsbrand wurde die Küche zerstört, und eine Familie benötigt dringend Möbel für die Nacht. Die Versicherung hilft nicht nur bei der Wohnungssuche, sondern stellt auch unkompliziert Mietmöbel über uns zur Verfügung.

Seit der Gründung meines Unternehmens sind wir nun in insgesamt sieben Ländern aktiv, mit physischen Standorten in Frankfurt und Zürich. Unser Geschäftsmodell basiert auf einem Zyklus: Nutzen, Aufbereiten und Wiederholen. Hier ein Beispiel: Ein Möbelstück wird von unserem Lieferanten gekauft, gelagert, vermietet und nach Gebrauch von uns in hauseigenen Reparaturzentren instand gesetzt, um für den nächsten Einsatz bereit zu sein. Ein Möbelstück kann diesen Kreislauf bis zu sieben Mal durchlaufen.



Bei der Auswahl der Möbel steht für Daniel Ishikawa nicht nur der Preis im Vordergrund. Vielmehr berücksichtigt er die schnelle Verfügbarkeit der Produkte, da er nur begrenzte Lagerkapazitäten hat

Fotos: Ishikawa

Ich erwarte, dass Handel und Hersteller künftig Vermietungskonzepte als Service integrieren.

Die Auswahl von Materialien und Hölzern, die bearbeitet, repariert und ausgebessert werden können, ist ein entscheidender Aspekt bei Mietmodellen. Die Möbelindustrie kann hier eine entscheidende Rolle spielen, indem sie auf nachhaltige und langlebige Materialien setzt. Dies ermöglicht eine längere Lebensdauer der Möbel und reduziert die Umweltauswirkungen.

Der Markt befindet sich im Wandel. Es gibt zwei Megatrends, auf die die Möbelindustrie bisher nur zögerlich reagiert hat. Zum einen den zunehmenden Wunsch nach Flexibilität: Der Zugang zu Produkten und Dienstleistungen wird wichtiger als der Besitz, sowohl bei Verbrauchern als auch im B2B-Geschäft. Und zum anderen Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz: Die Gesellschaft betrachtet die Wegwerfgesellschaft kritisch und wünscht sich nachhaltigere Geschäftsmodelle, die einen ressourcenschonenden Lebensstil ermöglichen, ohne auf Komfort zu verzichten.

Möbelvermietung und Verkauf von Möbeln stehen nicht in Konkurrenz zueinander, sondern ergänzen sich vielmehr. Tatsächlich bieten Mietmodelle den Möbelherstellern zahlreiche Möglichkeiten, in neue Marktsegmente zu expandieren und ihren bestehenden Kunden zusätzliche Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Hierzu zählen nicht nur neue Produkte, sondern auch Ersatzteile, Reparaturdienstleistungen und vieles mehr.

Im Gegensatz zum traditionellen Möbelhandel profitieren wir direkt von der Langlebigkeit der Möbel und der Idee der Zirkularität. Dies bedeutet, dass Möbel nach ihrer Nutzung zurückgenommen, aufbereitet und als neue Serviceangebote in bestehende Geschäftsmodelle integriert werden können. Dieser Ansatz verlängert die Lebensdauer der Produkte und trägt entscheidend zu einer nachhaltigeren Möbelindustrie bei, über das Produkt hinaus hin zu einer Dienstleistung. Bei der Auswahl der Möbel steht für uns nicht nur der Preis im Vordergrund. Vielmehr berücksichtigen wir die schnelle Verfügbarkeit unserer Produkte, da wir nur begrenzte Lagerkapazitäten haben. Auch die Reparaturfähigkeit ist ein wichtiges Kriterium. Sind die Ersatzteile auch in ein, zwei oder drei Jahren noch verfügbar, wenn unsere Möbel aus der Vermietung zurückkommen und eventuell repariert werden müssen?

Lokale Hersteller und verarbeitende Betriebe haben einen räumlichen Vorteil und können schnell auf die Bedürfnisse der Vermietungsbranche reagieren. Die Reparaturfähigkeit von Möbeln wird in den kommenden Jahren eine Schlüsselrolle spielen. Möbel müssen nicht nur einen Zyklus durchlaufen, sondern mehrere, und Reparaturen werden unerlässlich. Dies schafft Arbeitsplätze und stärkt die lokale Wirtschaft. Die Fähigkeit, Produkte schnell zu liefern, ohne große Lagerbestände zu halten, wird zu einem wertvollen Asset für die lokale Möbelindustrie. Dies ermöglicht eine effiziente Produktion und trägt zur Nachhaltigkeit bei, indem Überproduktion vermieden wird und mehr Möbel und Ersatzteile lokal produziert werden.

Ich erwarte, dass in naher Zukunft Hersteller und Handel Vermietungskonzepte als neue Serviceangebote integrieren können. Ebenso können Hersteller, Logistiker und andere Stakeholder ein gemeinsames, flächendeckendes Reparaturnetzwerk erstellen. Ähnlich wie es Reparaturwerkstätten für Autos gibt, wird es bald auch solche für Möbel geben – entweder als Erweiterung bestehender Geschäftsmodelle im Handel und bei Herstellern oder als eigenständige Geschäftsmodelle.

Die Möbelvermietung ist keine vorübergehende Lösung, sondern eine transformative Kraft, die die Möbelindustrie positiv beeinflussen kann. Die Herausforderungen sind real, aber die Chancen sind ebenso groß. Die Möbelindustrie kann Vorreiter in dieser Entwicklung sein und innovative Lösungen entwickeln, die nicht nur den Vermietungsmarkt bedienen, sondern auch die eigenen Geschäftsaussichten verbessern.

In einer Zeit des allgemeinen Wandels ist die Zusammenarbeit zwischen der Vermietungsbranche und der Möbelindustrie von entscheidender Bedeutung. Lassen Sie uns gemeinsam an Lösungen arbeiten, die die Möbelwelt nachhaltig verändern und die Zukunft gestalten. Mit der Möbelvermietung können wir nicht nur unsere Gesellschaft flexibler und nachhaltiger gestalten, sondern auch die Möbelindustrie zu einem bedeutenden Teil dieser Transformation werden lassen.



Jährlich neue Wohnmöbel: Eine Zielgruppe sind Lifestyle-Kunden, die durch Mietmöbel mehr Abwechslung genießen


Foto: Adobe Stock

KOLUMNE
NACHHALTIGKEIT



Dr. Susanne Steinhauer
Vorsitzende des Beirats Nachhaltigkeit der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel, externe Nachhaltigkeitsmanagerin und Inhaberin von Sustainable Solution.

Nachhaltigkeit noch umfassender denken

Was verstehen Sie unter Nachhaltigkeit? Oft bekomme ich Stichworte wie Ressourcen schonen, umweltbewusst handeln oder Abfall vermeiden genannt. Das ist richtig, aber Nachhaltigkeitsmanagement ist mehr: Heute wird von der „Triple Bottom Line" (TBL) gesprochen, die unternehmerische Nachhaltigkeit in drei Dimensionen denkt – ökonomisch, ökologisch und sozial. Der Begriff der TBL tauchte 1987 im Brundtland-Bericht der Weltkommission für Umwelt und Entwicklung der Vereinten Nationen auf. In diesem Zuge spricht man von den drei Ps: Planet, Profit und People. Auch ich habe mit diesem Modell gearbeitet – bis mir klar wurde, dass man dieses allgemeine Prinzip differenzierter ausarbeiten darf, um es greifbar und umsetzbar zu machen. So entstand meine Mission: Aus 3 Ps werden 7 Ps. Die 3 Ps Planet, People, Profit reichen nicht, um als Unternehmen nachhaltig erfolgreich zu sein. Das nachhaltige Gedeihen des Unternehmens (Prosperity) erreicht man, wenn man sich systematisch mit den 6 Ps beschäftigt.

Planet: Hier geht es um die ökologische Dimension, den Einfluss eines Unternehmens auf den Planeten. Themen wie Ressourcenschonung, Abfallreduzierung und Biodiversität spielen eine Rolle. Bei People dreht sich alles um das Umfeld. Wer sind die Anspruchsgruppen (Stakeholder), die Einfluss auf das Unternehmen haben oder umgekehrt? Es geht darum, das Umfeld zu betrachten, darum, Trends, Technologien und Themen, die als treibende Kräfte künftiger Veränderungen wirken, zu erkennen und vorbereitet zu sein. Profit: Mir ist wichtig zu betonen, dass wirtschaftlicher Erfolg eines Unternehmens Bestandteil eines guten Nachhaltigkeitsmanagements ist. Risikomanagement, Digitalisierung und Innovationsfähigkeit sind Geschwister der Nachhaltigkeit. Es gilt in diesem Zusammenhang zu prüfen, inwieweit neue Nachhaltigkeitstechnologien, -lösungen und -businessmodelle als Innovationstreiber dienen. Bei Purpose geht es um den Sinn und Zweck eines sozialen Systems, des Unternehmens. Ich beobachte, dass es Jobwechslern wichtiger wird, etwas Sinnvolles zu tun. Ist Ihr Unternehmen darauf vorbereitet? Ist Ihre Arbeitgebermarke nachhaltig? Gibt es einen gemeinsamen Sinn, eine Strategie, in der das Thema Nachhaltigkeit integriert ist?

Risikomanagement, Digitalisierung und Innovationsfähigkeit sind Geschwister der Nachhaltigkeit.

Pressure-resistance: Regulatorische Notwendigkeiten zum Thema Nachhaltigkeit nehmen deutlich zu. Können Sie sicherstellen, dass Vorschriften, Gesetze und kommende Umsetzungen von EU-Richtlinien antizipiert werden? Interne Richtlinien und Strukturen dürfen aufgebaut und eingeführt werden. People-development: Ich beobachte, dass ein erfolgreiches Nachhaltigkeitsmanagement nicht funktioniert, wenn es zwar Ziele und KPIs gibt, aber keiner im Unternehmen macht mit. Von den Führungskräften bis zum Auszubildenden ist es wichtig, dass Nachhaltigkeit als Kultur innerhalb des Unternehmens gelebt wird.

Dafür braucht es gute Kommunikation, Weiterbildung und eine Verankerung von Nachhaltigkeit in den Prozessen. Ich bin mir sicher, dass eine systematische Befassung mit allen 6 Ps zu Prosperity, zum nachhaltigen Gedeihen des Unternehmens führt. *Dr. Susanne Steinhauer*



HOLZ-HANDWERK: Rund 320 Aussteller präsentieren ihr Angebot

Schreiner-Highlights hautnah erleben

Nach der einmaligen „Summer Edition“ 2022 kehrt die Holz-Handwerk wieder zum gewohnten Termin zurück. Vom 19. bis 22. März präsentieren sich rund 320 Aussteller auf dem Nürnberger Messegelände. Im Maschinenbereich werden in diesem Jahr einige namhafte Anbieter fehlen. Ein vollständiges Bild des aktuellen Markt-Angebots können sich die Besucher dagegen bei den Zulieferern des Handwerks machen, die in einer neuen Halle mit teilweise größeren Ständen untergebracht sind. Wie immer findet die Holz-Handwerk im Verbund mit der Fensterbau Frontale statt. Dort zeigen rund 630 Unternehmen Technologien rund um die Kernthemen Fenster, Türen und Fassade.

Auf der Holz-Handwerk präsentieren sich Unternehmen aus allen relevanten Produktbereichen. Einige Lücken gibt es allerdings bei den Maschinenherstellern. Während zum Beispiel Weinig/Holz-Her, Bürkle oder Venjakob ausstellen, fehlen Homag, Biesse, SCM oder Felder







Das Messeduo aus Holz-Handwerk und Fensterbau Frontale vereint die Holzbe- und -verarbeitungsbranche sowie weltweite Akteure aus dem Fenster-, Türen- und Fassadenbau in Nürnberg. Ein Messeticket gilt wie gewohnt für beide Veranstaltungen. Neben relevanten Trends in Sachen Maschinentechnologie und Fertigungsbedarf im holzverarbeitenden Gewerbe entdecken die Besucher somit auch die neuesten Entwicklungen und Innovationen im Bereich Fenster-, Türen- und Fassadenherstellung – an den Ausstellerständen sowie im breiten Rahmenprogramm.

Rund 320 angemeldete Aussteller präsentieren auf der Holz-Handwerk den Betriebsbedarf des Schreiners und Tischlers. Allerdings haben in diesem Jahr einige große Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen ihre Messe-Teilnahme abgesagt. Darunter zum Beispiel Homag, SCM, Biesse oder Felder. Von den Big Playern ist lediglich Weinig mit der Firmentochter Holz-Her in Nürnberg dabei. Hinzu kommen Maschinenproduzenten wie zum Beispiel Bürkle, Paul, Salvamac, Striebig oder Venjakob. Bei den Werkzeugherstellern halten Leitz und Freud die Fahne hoch, während andere wie AKE, Leuco oder Prewi fehlen.

Gewohnt stark besetzt zeigt sich der Bereich Software. Unternehmen wie Borm Informatik, CAD+T, Imos, Moldtech, Palette CAD, Pytha Lab, Triviso oder Trun-CAD reisen nach Franken, um das Handwerk über ihre neuesten Lösungen zu informieren. Auch in den Segmenten Absaugtechnik und Restholzverwertung werden namhafte Anbieter ihre Zelte aufschlagen wie etwa Al-Ko, Höcker Polytechnik, Scheuch Ligno, Schuko oder Untha. Ebenso bei den Lacken und Klebstoffen, wo unter anderem Adler, Hesse Lignal, Kleiberit, Remmers und Jordan Lacke ausstellen.

Einen vollständigen Überblick können sich die Besucher bei den Zulieferern des Handwerks machen. Im Bereich Beschläge kehren Grass und Häfele zurück, die 2022







Die Beschläge- und Werkstoff-Spezialisten sind jetzt in Halle 12 untergebracht.

auf eine Teilnahme verzichtet hatten. Sie komplettieren das Segment, das mit weiteren bekannten Namen wie Blum, Hawa Sliding Solutions, Hettich, Italiana Ferramenta, Lehmann, OPK oder Sugatsune aufwartet. Von den Werkstoff-Spezialisten sind unter anderem Egger, Kaindl, Kronospan, Europlac oder Decospan mit dabei.

Auf vielfachen Wunsch der Aussteller wurde die Hallenkonstellation der Holz-Handwerk angepasst und weiterentwickelt. Die Ebene 1, in der bisher die Zulieferer untergebracht waren, gibt es nicht mehr. Dadurch findet jetzt alles auf einer Ebene statt. Die neue Heimat für das Thema Beschläge und Werkstoffe befindet sich im westlichen Teil der Halle 12. Die Power-Tools bleiben weiterhin im östlichen Teil der Halle 12. Die Softwarehersteller, der Holz-Handwerk-Campus sowie der Fachverband Schreinerhandwerk Bayern sind in Halle 11 untergebracht.

Die Hallen 9 und 10 decken wie bisher das Segment der Holzbearbeitungsmaschinen und Werkzeuge ab. Der gemeinsame Schnitt- und Schwerpunkt mit der Fensterbau Frontale im Bereich Fenster, Türen und Fassade wandert in die Halle 7, um einen optimalen Besucherfluss und Sichtbarkeit für das Thema zu gewährleisten.

Spannend wird die Frage, wie viele Besucher in diesem Jahr zu dem Messe-Doppel kommen werden. Bei der „Summer Edition" 2022 waren es 28.500 Fachbesucher aus über 100 Ländern, die sich bei 708 Ausstellern informierten. Zur letzten regulären Holz-Handwerk 2018 kamen 110.000 Besucher und 1.330 Aussteller.

Begleitet wird die Holz-Handwerk wie immer von einem umfangreichen Rahmenprogramm. Die Sonderschau des FSH Bayern „Design Objekt – Objekt Design" (Halle 11.0) fokussiert in diesem Jahr das Thema nachhaltige Produktgestaltung. Hier erfahren Schreiner aus erster Hand, welche Wege das Schreinerhandwerk in punkto Nachhaltigkeit in Bezug auf die Gestaltung seiner Produkte längst eingeschlagen hat und welche Chancen es in Zukunft bietet.

Den Themen Nachwuchsförderung und Fachkräftemangel widmet sich der Holz-Handwerk Campus (Halle 11.0). Hier präsentieren sich verschiedene Fach- und Meisterschulen und informieren über Aus- und Weiterbildungschancen im Bereich der Holzbe- und -verarbeitung, was sowohl für Einsteiger als auch für Profis interessant ist.

Ein neuartiger Ansatz der Fachkräftegewinnung wird erstmalig auf dem mit der



Fensterbau Frontale gemeinsam veranstalteten Job-Match-Stand (Halle 7) von der Mehrmacher GmbH in Kooperation mit der Nürnberg Messe verfolgt. Im Sinne des Reverse-Recruiting-Ansatzes präsentieren sich hier Top-Arbeitgeber der Branche und werben um Fachkräfte. Über Live-Interviews mit Mitarbeitern und Führungskräften bekommen potenzielle Bewerber persönliche Einblicke in die jeweiligen Unternehmen. Die Bewerbung kann dann ohne Lebenslauf und mit wenigen Klicks direkt vor Ort erledigt werden. Für Arbeitgeber bietet der Job-Match-Stand neben Vorträgen von Experten auch spannende Werdegänge und Erfahrungsberichte aus der Branche mit viel Mehrwert.

Ebenfalls gemeinsam mit der Fensterbau Frontale geht das Forum „Digitalisierung praktisch gestalten" (Halle 7), das 2022 Premiere feierte, in die nächste Runde. In einer Kombination aus Impulsvorträgen, Praxisdialogen, Kompakt-Workshops und Produktpräsentationen gibt es praktische Anleitungen zur Umsetzung der Digitalisierung von Betriebsabläufen. Auf dem vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz geförderten Gemeinschaftsstand „Young Innovators" (Halle 7) präsentieren sich wiederum Startups und junge Unternehmen mit ihren Produkten der Fachwelt.

Stefan Dittrich, Leiter der Holz-Handwerk, hebt den besonderen Charakter der Messe hervor: „Die Holz-Handwerk bietet eine unverwechselbare ‚Anpacken-und-Machen'-Stimmung. Technologien und Produkte können hautnah angefasst und ausprobiert werden. In allen Hallen gibt es etwas zu Entdecken und zu Erleben – nur so werden direkt umsetzbare Ideen und Lösungen für den Betriebsalltag generiert."

Dr. Bernhard Dirr vom Mitveranstalter VDMA Holzbearbeitungsmaschinen ergänzt: „Die Holz-Handwerk ist gerade für Schreiner, Tischler und semi-industrielle Holzverarbeiter die beste und fokussierteste Messe weltweit mit dem umfassendsten Angebot. In Zeiten, in denen Kommunikation und neue Geschäftspartnerschaften absolut essenziell sind, bietet sie die perfekte Dialog- und Kommunikationsplattform."

Bürstenlösungen für die Holzbearbeitung



Besuchen Sie uns: **Holz-Handwerk Nürnberg**
Halle 9, Stand 423

Strukturieren - Auftragen - Entstauben.
Jetzt mehr erfahren auf www.kullen.de
direktkontakt@kullen.de +49 (0)7121 142-142

Kullen
KOTI GROUP
Brushing Solutions



Stefan Dittrich, Leiter der Holz-Handwerk, sieht den Live-Charakter der Messe als großen Pluspunkt

HOLZ-HANDWERK: Ein Gastkommentar von Stefan Dittrich

Direkter Austausch ist unersetzlich

Die Holz-Handwerk steht vor der Tür. Dieses Jahr wieder zum gewohnten Termin im Frühjahr. Gerade nach den letzten Jahren ist für alle mehr als deutlich, dass der persönliche Austausch und das Ausprobieren vor Ort in dieser Art unersetzlich sind. Kommunikation und neue Geschäftspartnerschaften sind essenziell – und die Messe bietet dafür die ideale Plattform. Die Holz-Handwerk ist somit auch dieses Jahr wieder der zentrale Treffpunkt der Holzbranche.

Rund 320 Aussteller bilden in diesem Jahr die gesamte Bandbreite des Schreinerhandwerks und die komplette Wertschöpfungskette der Holzbe- und verarbeitung ab. Die Vielfalt der Produkte und Technologien ist beeindruckend. Auf der Holz-Handwerk findet jeder, was er sucht und für eine erfolgreiche Zukunft im Holzhandwerk benötigt. Es gibt viel zu entdecken – und genau darin liegt der große Vorteil dieser Messe: das Erleben von Innovationen, das direkte Ausprobieren neuer Techniken und Produkte sowie der Austausch mit Gleichgesinnten.

Auf der Holz-Handwerk haben Sie die Möglichkeit, hautnah zu erleben, was die Holzbranche alles zu bieten hat – von der Optimierung betrieblicher Prozesse bis hin zur Weiterentwicklung von Materialien und Produkten. Die Messe zeichnet die unverwechselbare „Anpacken-und-Machen"-Stimmung aus. Besonders freue ich mich auch auf die zahlreichen Rahmenprogrammpunkte zu zentralen Zukunftsthemen wie dem Forum „Digitalisierung praktisch gestalten", dem „Holz-Handwerk Campus", dem Gemeinschaftsstand „Young Innovators" und der Sonderschau des FSH Bayern „Design Objekt – Objekt Design". Dort erfahren Besucher aus erster Hand, welche Wege das Schreinerhandwerk in punkto Nachhaltigkeit eingeschlagen hat und welche Chancen es in Zukunft ermöglicht. Das Fachprogramm bietet nicht nur Inspiration, sondern auch konkrete Lösungsansätze für Herausforderungen von morgen.

Die Holz-Handwerk ist die beste und fokussierteste Messe für Schreiner und Tischler weltweit.

Stefan Dittrich

Die Holz-Handwerk ist damit nicht nur die beste und fokussierteste Messe weltweit für Schreiner, Tischler und semi-industrielle Holzverarbeiter. Sie ist auch eine einzigartige Plattform für den Dialog mit Experten innerhalb der Branche. Zusammen mit der Fensterbau Frontale, die parallel stattfindet, ist die Holz-Handwerk einmalig. Besucher können beim Messeduo von Synergieeffekten profitieren und zusätzlich die neuesten Entwicklungen und Innovationen im Bereich Fenster-, Türen- und Fassadenbau entdecken.

Es lohnt sich auf jeden Fall, zur Holz-Handwerk 2024 zu kommen. Ich freue mich darauf, Sie persönlich in Nürnberg begrüßen zu dürfen. *Stefan Dittrich*



HK TV: Zur Holz-Handwerk wird der erste Beitrag produziert

Neues TV-Format für die Branche

Die HK beschreitet neue Wege und bringt ein innovatives Format an den Start: HK TV, der erste Branchensender für die Zulieferer der Möbelindustrie. HK TV versorgt Sie künftig mit spannenden Inhalten und Live-Eindrücken von Messen, Events und Firmenbesuchen. Zur Holz-Handwerk in Nürnberg geht HK TV erstmals „on air" und berichtet über Stimmung, Trends und Neuheiten.

Für das neue Format HK TV arbeitet der DRW-Verlag mit einem professionellen Filmteam zusammen, das gemeinsam mit der Redaktion qualitativ hochwertige Videobeiträge erstellt.

Welche Mehrwerte bietet HK TV? Videos schaffen es wie kein anderes Content-Format im B2B-Bereich, Botschaften emotional und wirkungsvoll zu transportieren. Gerade bei erklärungsbedürften Produkten wie Maschinen, Oberflächen oder Beschlägen spielen Bewegtbild-Konzepte ihre Stärken aus und vermitteln Fachinformationen verständlich und einprägsam. Glaubwürdig werden die Informationen aber erst mit der journalistischen Einordnung eines unabhängigen Mediums.

Hier kommt die HK ins Spiel, die als starke Marke einen ausgezeichneten Ruf in der Branche genießt. Als meist abonniertes Fachmagazin der Möbelzulieferindustrie agieren wir seit über 50 Jahren als Mittler fundierter Informationen über Themen der Holzbearbeitung und Möbelproduktion. Die Kompetenz der HK-Redaktion gepaart mit der Erfahrung unserer Filmemacher, die für renommierte Marken wie Thyssenkrupp, Nestlé oder Josera arbeiten, machen HK TV zu einer einzigartigen Channel-Plattform für die Branche. HK TV erreicht bereits zum Start crossmedial über 43.000 Kontakte (Gesamtreichweite pro Monat über hk-magazin.com, LinkedIn, Instagram, Facebook und Youtube). Darüber hinaus stellen wir die Nutzungsrechte der Videobeiträge unseren Partnern zur Verfügung, was die Reichweite noch weiter steigert.

Wenn Sie mehr über HK TV wissen möchten, kommen Sie gerne auf uns zu. Markus Schmalz (mschmalz@drw-verlag.de) und Oliver Heinz (oheinz@drw-verlag.de) stehen für Fragen gerne zur Verfügung.





Fotos: Shutterstock.com, Nürnberg Messe



Jens Hesse, Geschäftsführer von Hesse Lignal, spricht im Interview ausführlich über die Nachhaltigkeitsstrategie seines Unternehmens

HESSE LIGNAL: Auf dem Weg in eine lösemittelfreie Zukunft

In Generationen statt in Quartalen denken

Die Hesse GmbH ist zum 1. Januar 2024 aus dem Nitrolackmarkt ausgestiegen. Mit dem Schritt hin zu moderneren Lacksystemen hat das Unternehmen ein wichtiges Teilziel seiner Nachhaltigkeitsstrategie erreicht. In einem zweiten Schritt will das Familienunternehmen bis 2030 alle lösemittelhaltigen Lacke und Beizen im Sortiment gegen nachhaltige Alternativen austauschen. Die HK traf sich mit Geschäftsführer Jens Hesse in Hamm, um über den aktuellen Stand dieses Prozesses, geplante Investitionen in den internationalen Märkten und die bevorstehende Branchenmesse Holz-Handwerk in Nürnberg zu sprechen.

Herr Hesse, das vergangene Jahr hat viele Unternehmen vor enorme Herausforderungen gestellt. Wie lief das Geschäftsjahr 2023 für Hesse Lignal?
2023 war geprägt von den Einbrüchen in der Bauindustrie. Das betrifft die gesamte Branche. Wir sind vom Umsatz her leicht im Minus gelandet, aber am Ende des Jahres von der Gesamt-Performance her sehr zufrieden gewesen. Das verdanken wir in erster Linie dem Neukunden-Geschäft, sowohl national als auch international. Und das gibt uns sehr viel Sicherheit für die Zukunft.

Wo sind aktuell Investitionen geplant?
Momentan fokussieren wir den weiteren Ausbau der Märkte, in erster Linie im Industriekunden-Bereich. Unser Schwerpunkt liegt gerade in Amerika, wo wir dabei sind, eine Organisation aufzubauen. In China geht es jetzt auch intensiv weiter. Darüber hinaus wird hier am Standort Hamm das Thema Nachhaltigkeit groß geschrieben. Wir investieren zum Beispiel in eine Photovoltaik-Anlage, sodass wir bei Sonnenschein fast eigenversorgt sind. Ein weiteres Beispiel ist der Bau eines neuen Tanklagers, das wir flexibel einsetzen können.

Welche Neuheiten zeigt Hesse Lignal auf der Holz-Handwerk?
Auf der Holz-Handwerk präsentieren wir die nachhaltigen Produkte „Perfect-Natura" und „Perfect-Soft-Color". Der neue „Perfect-Natura" rundet die „Perfect"-Familie jetzt auch im 2K-Hydro-Bereich mit einem Naturholzeffekt ab. Dieser ist sowohl auf hellen als auch auf dunklen Hölzern einsetzbar. Der „Perfect Soft-Color" ist ein 2K-Hydro-Farblack mit einer außerordentlich samtigen Oberflächenhaptik. Beide sind natürlich mit dem Standardhärter der „Perfect"-Familie abzuhärten. Die „Perfect"-Familie ist der vollwertige und nachhaltige Ersatz für lösemittelhaltige PUR-Lacksysteme. Daneben werden auch Lösungen zur Lackierung mit Hydro-Lacken auf Trägern wie Glas und Metall vorgestellt. Alle Exponate, die wir in Nürnberg vorstellen, sind mit umweltfreundlichen und nachhaltigen Lack- und Ölsystemen behandelt.

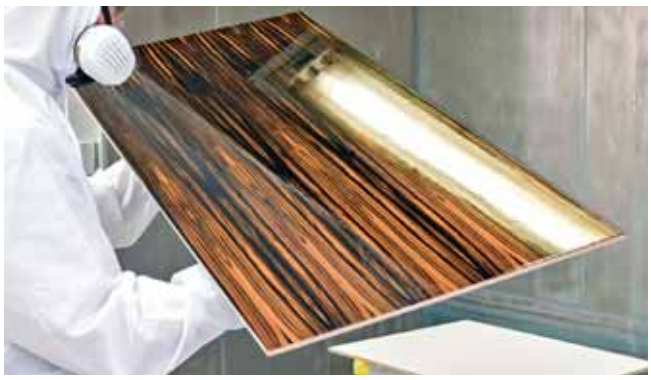
Was sagen Sie zu den Absagen einiger großer Maschinenhersteller?
Die Absagen der Maschinenhersteller kann ich gut nachvollziehen, weil im Investitionsgüterbereich mit den steigenden Zinsen gerade keine gute Stimmung vorherrscht. Schade ist es natürlich, weil Messe von Vielfalt lebt. Und wenn wichtige Unternehmen fehlen, ist das nicht gut. Ich glaube, alle Messen haben einen schweren Stand im Moment.

An welcher Position sieht sich Hesse Lignal im Wettbewerb der führenden Lackhersteller für die Holz- und Möbelindustrie?
In Deutschland sind wir klar die Nummer eins in dem für uns definierten Markt. Unsere Wettbewerber machen teils auch Holz-Außenprodukte, was nicht unser Thema ist. Deswegen ist das manchmal ein bisschen schwierig einzuschätzen. Europaweit wird es noch schwieriger. Dort sehen wir uns auf Platz drei oder vier. Auf jeden Fall spielen wir oben mit.

Hesse Lignal ist zum 1. Januar 2024 aus dem Nitrolackmarkt ausgestiegen. Wie kam es dazu und warum?
Das hat viel mit unserer Unternehmenskultur zu tun. Zu unseren Unternehmenswerten gehört der Wert Kompetenz, das erwartet man von einem Hersteller von technischen Produkten. Aber auch der Wert Verantwortung ist uns schon immer wichtig gewesen. Wurden Rohstoffe neu geclustert und als gefährlich eingestuft, waren wir in der Vergangenheit die ersten, die das proaktiv ausgetauscht ha-

> **In Deutschland sind wir klar die Nummer eins in dem für uns definierten Markt.**
>
> Jens Hesse





Links: Effekt-Lacke wie „Planet Stone" verleihen dem Möbel individuelle Akzente. Rechts: „Fantastic Brillant" ist ein flexibler Hochglanzlack auf PUR-Basis



Ein Teilziel ist erreicht: Zum 1. Januar 2024 ist Hesse Lignal aus dem Markt für Nitrolacke ausgestiegen

Irgendwann war klar: Wenn wir es wirklich ernst meinen, müssen wir ans Sortiment ran.

Jens Hesse

ben. Dieser Wert „verantwortungsvoll" gewann in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung. Irgendwann war klar: Wenn wir es wirklich ernst meinen, dann müssen wir ans Sortiment ran. Das ist der größte Impact unseres Unternehmens.

Wann genau haben Sie diese Entscheidung getroffen?
Ende 2021. Dies war ein wichtiger Tag in der Unternehmensgeschichte. Es war viel Mut notwendig, diesen Schritt zu gehen und zu sagen: Wir machen das jetzt, wir fangen jetzt an. Und das erste Ziel hieß: Ende 2023 wollen wir keine Nitrolacke mehr verkaufen. Das bedeutete aber nicht, dass wir bestimmte Produkte einfach streichen und nicht mehr liefern. Vielmehr war unser Ziel, auf unsere Kunden zuzugehen und auf nachhaltigere Systeme umzustellen. Das hat super funktioniert. Zwar ist das für uns ein relativ kleines Sortiment, das etwa fünf Prozent vom Umsatz ausmacht. Aber es hat ja einen Einfluss auf die Umwelt, den man nicht wegdiskutieren kann. So oder so, der erste Schritt ist getan.

Was waren die größten Herausforderung bei der Umstellung?
Die Herausforderung bestand nicht nur darin, den Markt mitzunehmen. Es war auch viel interne Überzeugungsarbeit notwendig. Nicht grundsätzlich hinsichtlich der Nachhaltigkeitsstrategie. Vielmehr waren einige Mitarbeiter besorgt, wenn Sortimente angepasst werden. Das muss alles geplant und ein Stück weit prozessual begleitet werden. Mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden.

Was folgt jetzt als nächstes auf diesen ersten Schritt?
Für den zweiten Schritt haben wir bis 2030 Zeit, die Umstellung vor allem im Handwerk voranzubringen. Die Industrie ist schon weiter und hat aus anderen Gründen schon vielfach auf nachhaltigere Produkte gewechselt. Aber im Handwerk ist der lösemittelhaltige Polyurethanlack noch der größte Baustein und unser Hauptprodukt. Es wird ein großer Kraftakt auf zum Beispiel Wasserlacke umzustellen. Dennoch ist die Sorge kleiner geworden, weil wir gesehen haben, dass schon heute vielfach das funktioniert, was wir uns in den nächsten Jahren vorgenommen haben. Der Wasserlack ist ja kein schlechteres, sondern nur ein anderes Produkt. Diese Sorge können wir auch den Verarbeitern nehmen, was aktuell die Hauptaufgabe im Vertrieb und in der technischen Beratung ist.

Nun ist also ein wichtiges Teilziel der Nachhaltigkeitsstrategie erreicht. Was bezwecken Sie damit und wie kommunizieren Sie die Strategie?
Wir versuchen das Erreichte ins Verhältnis zu Dingen zu setzen, die den Menschen näherliegen. Unsere Umstellung von Nitrolacken auf nachhaltige Lösungen bedeutet eine CO_2-Einsparung von ungefähr 500 Flügen nach Mallorca und zurück. Das versteht jeder. Und das ist nur ein kleines Sortiment. Wenn wir das auch mit PUR-Lack schaffen, dann ist viel erreicht. Wir verstehen uns als Vorreiter und hoffen, dass wir auch unsere Marktbegleiter dafür begeistern können. Das wäre dann ein noch größerer Impact. Als Familienunternehmen denken wir nicht in Quartalen wie Konzerne, sondern in Generationen. Unsere Kinder und Enkel sind besonders vom Klimawandel betroffen.

Das heißt, Kommunikation nach außen spielt hier eine entscheidende Rolle?
Ja, zum großen Ziel der Umstellung gehört es auch, immer mehr Kunden dafür zu begeistern und davon zu berichten. Diese Geschichten kommunizieren wir in Anwender-Videos, die wir meist über LinkedIn und Instagram veröffentlichen. Da kommen in den nächsten Monaten viele neue Beispiele. Wir haben viele Kunden, die gerne mitmachen, weil ihnen das

Thema wichtig ist. Jeder hat seine eigene Motivation, etwas Gutes für seine Mitarbeiter und für die Umwelt zu tun. Und dafür bieten sich Wasserlacke hervorragend an.

Transformation ist ja neben Begriffen wie Nachhaltigkeit und Krise derzeit in aller Munde …
Der Prozess der Transformation wird bei Hesse Lignal tatsächlich von der Belegschaft mitgetragen. Einer unserer Außendienstler hat zum Beispiel seine Signatur geändert in: Transformations-Außendienst. Das fand ich sehr cool. Wir beziehen Transformation hier auf das Sortiment, aber natürlich gibt es noch ganz viele andere Transformationsprozesse im Unternehmen, etwa im Bereich Digitalisierung.

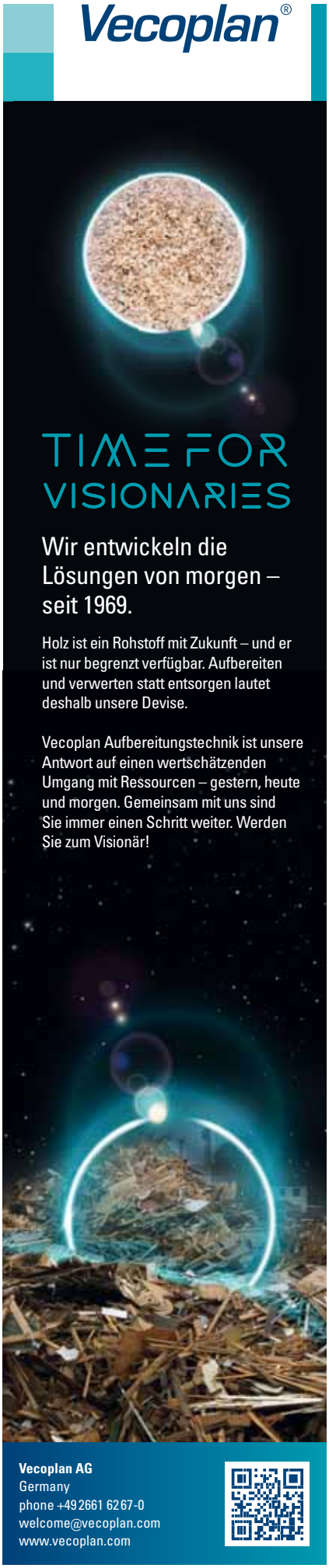
Auf welche Weise nehmen Sie Ihre Kunden auf dem Transformationsprozess mit? Wie läuft eine Beratung zu Alternativ-Produkten ab?
Das ist Hauptaufgabe unseres technischen Vertriebs, der aktiv Überzeugungsarbeit leistet. Die Beratung hängt davon ab, was man beim Kunden vorfindet. Das ist in der Industrie natürlich etwas anderes als beim Kunden aus dem Handwerk. Die Übergänge sind dabei fließend. Wenn zum Beispiel ein Kunde mit einem Spritz-Automaten arbeitet – auch im Handwerk –, weil dort nicht selten größere Volumina umgesetzt werden, dann sieht die Beratung anders aus, als wenn ich einen klassischen Schreiner habe, der eine Spritzkabine nutzt. Darauf sind unsere Mitarbeiter eingestellt. Wir werden auch unsere Handelspartner noch stärker mit ins Boot holen. Sie sind schließlich unsere Absatzvermittler, und sie haben auch ihren technischen Außendienst, der aktiv bei der Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsstrategie mitwirken kann. Das machen wir seit 2023 deutlich intensiver.

Wie ist der aktuelle Stand bei der Entwicklung nachhaltiger Produkte?
Sehr viele Produkte sind schon entwickelt. Wir sind da sehr selbstbewusst, weil wir nicht viele Anwendungsfälle sehen, bei denen man nicht mit klugen Produkt- und Prozesskombinationen weiterkommt. Das ist eine Evolution, und die Sortimente ergänzen sich. Aber die Grund-Produkte im 1-komponentigen Wasserlack-Bereich sind da und schon so gut, dass sie viele Anwendungen aus dem 2K-Lösemittel-Bereich abdecken können. Trotzdem braucht man die 2K-Lacke für spezielle Anwendungen. Das Sortiment wird sich in den Grundzügen nicht großartig verändern. Es wird weiter ergänzt, optimiert und geschaut, dass die Produkte mehr Anwendungen abdecken und man nicht so viele spezielle Produkte braucht. Klar gibt es im Industrie-Bereich Anwendungen, bei denen man doch mal ein spezifisches kundenbezogenes Produkt entwickeln muss, weil es mit den Standardprodukten nicht funktioniert. Aber das sind wir auch aus dem Lösemittel-Bereich gewohnt.

Hesse Lignal nimmt vermehrt Produkte aus regenerativen Grundstoffen wie Wasser oder nachwachsenden Rohstoffen ins Sortiment. Wie gestaltet sich hier der CO_2-Fußabdruck?
Da sind die Herausforderungen natürlich noch größer, weil wir kein Rohstoff-Hersteller sind, sondern auf das angewiesen, was wir von den Rohstoff-Märkten bekommen. Um das voranzutreiben und anzuschieben, haben wir viele Kooperationen und Projekte mit der Rohstoff-Industrie gestartet. Natürlich ist auch ein Wasserlack ein Chemie-Produkt, bei dem man schauen muss: Wo kommt er her, wie sind die Stoff-Ströme? Der ist zwar deutlich umweltfreundlicher als ein Lösemittel-Lack. Dennoch ist er nicht per se plötzlich frei von Einflüssen auf die Umwelt. Das ist eine größere Herausforderung, als das Sortiment an sich umzustellen. Aber da sind wir dran.

Und wie sieht es im Segment der Öle und Wachse aus?
Öle und Wachse werden weiter Nischen-Produkte sein, weil sie für viele Anwendungen nicht geeignet sind. Einen geölten oder gewachsten Tisch, den muss der Endverbraucher mögen und auch verstehen, dass man den regelmäßig nachbehandeln muss. Aber wenn es in Richtung Industrie-Prozesse oder hochwertiger Innenausbau geht, sind diese Produkte einfach nicht so widerstandsfähig. Ich glaube nicht, dass sich der Trend zu Ölen und Wachsen nochmal beschleunigen wird.

Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Eigenmarke „Proterra“?
„Proterra“ ist bei uns ein Sortiment, das zu 100 Prozent auf nachwachsenden Rohstoffen basiert. Nachhaltiger geht es tatsächlich nicht. Da sind Leinöl und andere natürliche Öle sowie Naturwachse enthalten. Also keine Chemikalien auf Erdöl-Basis. Das heißt im Umkehrschluss: Viele Öle und Wachse, die auf Erdöl-Basis sind, erhalten nicht das Siegel „Proterra“. Wir prüfen bei den Ölen und Wach-





sen, ob sie wirklich das Siegel „Proterra" verdienen – oder ob es sich beispielsweise um ein Fußboden-Öl auf Basis von Alkydharzen handelt, das wir dann nicht „Proterra" nennen.

Welchen Stellenwert haben speziell UV- und BRC-Lacke?
Wenn man sich das rein technologisch anschaut, sind UV-Lacke die umweltfreundlichsten, weil der ganze Prozess, nicht nur der Lack selber, energetisch der günstigste ist – von der Herstellung der Rohstoffe bis hin zum fertigen Möbel oder Fußboden. Das bleibt im Industriebereich weiter unser Schwerpunkt. Im Handwerk gibt es das nur sehr selten. Das Thema nachwachsende Rohstoffe (BRC) spielt auch im UV-Bereich eine große Rolle. Hier haben wir schon viele Systeme entwickelt. Wir sind auch kurz davor, Nachhaltigkeitsinformationen je Produkt rausgeben zu können, was einen großen Stellenwert haben wird. Bis 2030 haben wir uns vorgenommen, einen großen Change herbeizuführen. Die Rohstoff-Basis gehört einfach dazu.

Mit der „Perfect"-Familie bieten Sie eine Alternative zu lösemittelhaltigen PUR-Lacken an. Welche Vorteile bieten diese Wasserlacke?
Wenn man auf die Vorteile aus einer übergeordneten Perspektive schaut, dann ist es das Thema Nachhaltigkeit. Die Vermeidung der Emissionen bei den Lösemittel-Lacken steht im Vordergrund. Es gibt nur wenige Industrie-Betriebe, die eine aufwendige Abluftreinigung haben, in der das Lösemittel abgefangen und aufgereinigt wird. Diese Betriebe haben nicht so einen großen Druck umzustellen, weil sie die Investitionen vor Jahren schon getätigt haben. Aber es sind eben nur wenige Unternehmen am Markt. Natürlich gibt es auch noch andere Pros, zum Beispiel den besseren Arbeitsschutz und die geruchsarmen Oberflächen. Die „Perfect"-Familie ist unsere 2-Komponenten-Produktlinie. Dieses Sytem bietet höchste Beständigkeiten. Dabei ist auch unsere 1-Komponenten-Produktlinie inzwischen so gut, dass sie viele lösemittelhaltige Produkte ablösen kann. Viele Kunden kommen auch mit der „Cool"-Familie zurecht. Es kommt am Ende auf das Anforderungsprofil des Kunden an, welche Produktfamilie zum Einsatz kommt.

Wie sieht das in der Praxis aus, zum Beispiel in der Möbelindustrie?
Wir sehen in der Küchenmöbelindustrie, dass nur noch ganz wenige Unternehmen klassisch lösemittelhaltig arbeiten. Da ist inzwischen alles umgestellt auf UV, Wasser oder Wasser/UV, eine Kombinationstechnologie. So haben wir jetzt in Frankreich einen großen Hersteller auf Wasserlack umgestellt, tatsächlich auf die „Perfect"-Familie. Dieser Kunde hat sich aus seinen eigenen Nachhaltigkeitsüberlegungen heraus dazu entschieden, auf Wasserlacke umzusteigen.

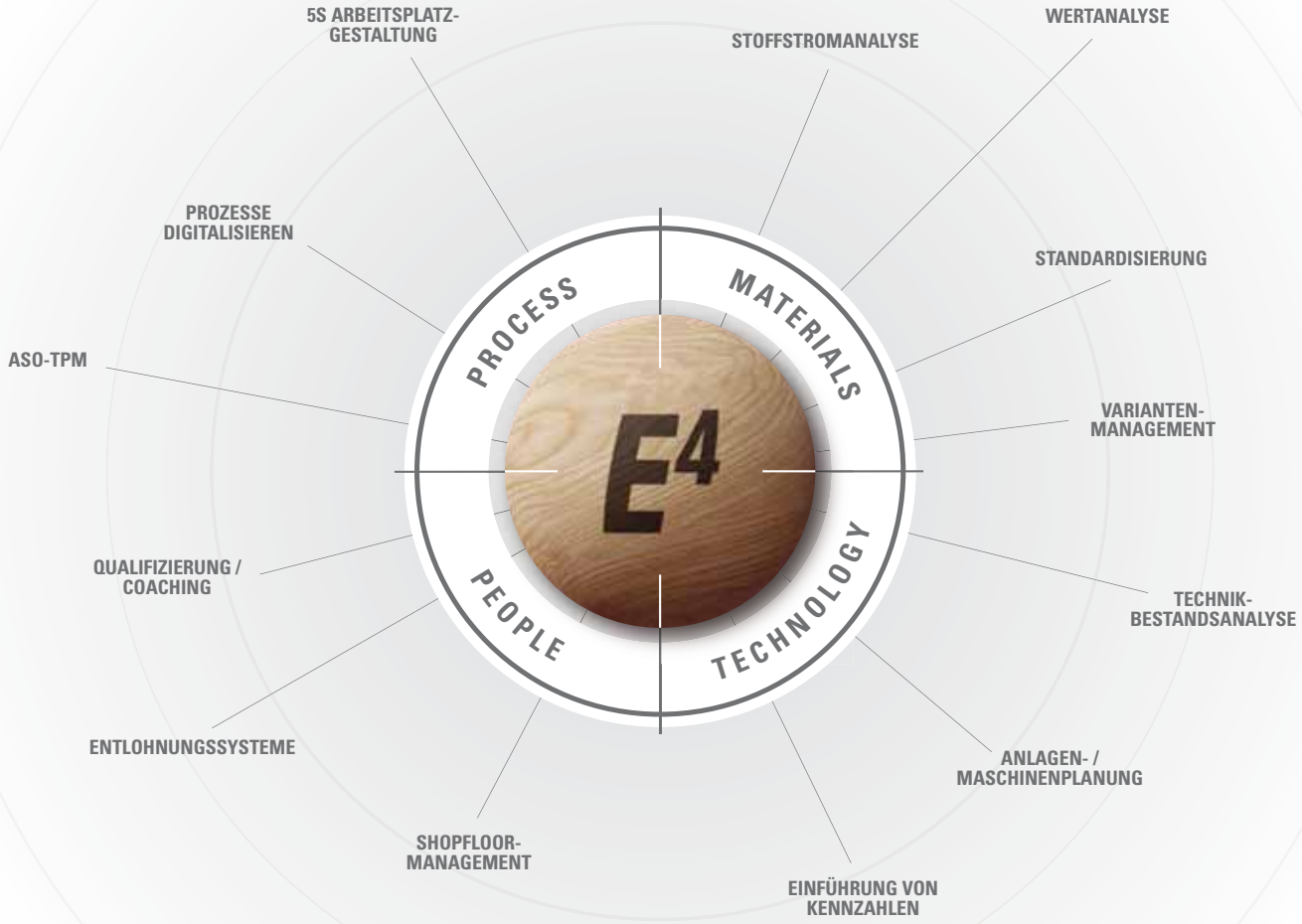
Hydro-Lack bringt Herausforderungen im Trocknungsprozess mit, für die Sie unter anderem einen mobilen Universaltrockner anbieten. Welchen Nutzen ziehen Ihre Kunden daraus?
Das ist eine Möglichkeit der Prozessoptimierung, die für einzelne Kunden Sinn macht, weil die Trocknungszeiten selbst im Vergleich zu lösemittelhaltigen Produkten nicht dramatisch unterschiedlich sind. Dieser Trockner ist ein kommerziell verfügbares Gerät, mit dem wir den Handwerksbetrieben nochmal Optionen transparent machen wollten. Das gehört für uns auf jeden Fall zu einem kompletten Beratungspaket dazu.

Im Sinne einer nachhaltigen Zukunft hat Hesse Lignal innovative Möglichkeiten zur Holzfärbung geprüft. Könnte zum Beispiel Digitaldruck eine Alternative zum Beizen sein?
Damit beschäftigen wir uns schon relativ lange. Es ist technisch möglich, vom Furnierbild her minderwertiges Holz mit dem Digitaldrucker zu gestalten, es weiter zu verarbeiten und auch zu lackieren. Digitaldruck kann also als Alternative zum Beizen eine Rolle spielen. Das Ganze hat bis jetzt noch nicht so den Anklang bei den Verarbeitern gefunden. In der Industrie ist Digitaldruck natürlich eine Riesen-Nummer. Wir sind gerade in vielen Fußboden-Projekten aktiv, wo „Digital Embossing" ein großes Thema ist – gemeinsam mit dem Maschinenhersteller Hymmen. Da sind wir nicht beim Dekordruck selbst involviert, sondern beim Kreieren einer digitalen Pore.

Das Interview führte Julia Gottschick



RESSOURCEN EFFIZIENT EINSETZEN
MIT E⁴ KONSEQUENT ZUR EFFIZIENZ



Als **unabhängiges Beratungsunternehmen und Ingenieurbüro** für die internationale Holz- und Möbelbranche **analysieren** wir mit unserer **Methode E⁴ Prozesse** sowie den Einsatz von Technologie, Material und Personal, um Ihre **Ressourcen** entlang der Wertschöpfungskette so **effizient** wie möglich einzusetzen.

Besuchen und diskutieren Sie mit uns:

HOLZ-HANDWERK
19.-22.03.2024 / Stand 9-442

LIGNUM CONSULTING
WIR PRODUZIEREN ERFOLGE



Fotos: Schmalz

Die Macher der neuen Messe FIT (von links): Marc Henschen (Masterwood Deutschland), Florian Engelfried (Engelfried Maschinentechnik) und Winfried Stienen (Géronne)

FIT: Neue Messe feiert gelungenen Einstand

Fertigungstechnik live in Aktion

Bei dem neuen Branchentreff „FIT – Fenster, Innenausbau und Türen“ stellten Anfang Februar 45 Aussteller auf 3.000 Quadratmeter Fläche ihre Lösungen vor. Das von Masterwood Deutschland und Engelfried Maschinentechnik erstmals veranstaltete Event fand in den Räumlichkeiten von Engelfried im schwäbischen Oberkochen statt und lockte rund 500 Besucher an. Die HK hat sich die Premiere des Formats vor Ort angeschaut.



Auf dem 4-Achs-Bearbeitungszentrum „4-Win“ von Masterwood wurden Fenster live produziert. Das Besondere: Es kamen Werkzeuge sowohl von Leitz als auch von Aigner, Oppold und Zuani zum Einsatz





1



2



3

Von Markus Schmalz

Winfried Stienen ist ein echtes Urgestein der Branche. Vor 40 Jahren hat er eine kaufmännische Lehre bei Géronne absolviert. Der direkte Kontakt zu Kunden führte ihn später in den Verkauf. 1991 übernahm er 50 Prozent der Anteile an dem in Gescher ansässigen Hersteller und Händler von Holzbearbeitungsmaschinen. Inzwischen ist er geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens, das Marken wie Elcon, Fimal (ehemals Paoloni), Bi-Matic oder Masterwood vertreibt.

Bisher war die Holz-Handwerk in Nürnberg in den „Nicht-Ligna-Jahren" eine wichtige Drehscheibe für Géronne. „Als die großen Maschinenhersteller für 2024 abgesagt haben, merkten wir schnell, dass wir ein neues Messekonzept brauchen", berichtet Winfried Stienen. So entstand die Idee zu „FIT – Fenster, Innenausbau und Türen". Stienens Partner Marc Henschen, Geschäftsführer von Masterwood Deutschland, übernahm die Organisation. In gerade mal acht Wochen hat er das neue Event auf die Beine gestellt. „Die starke Resonanz hat uns schon ein wenig überrascht. Fast alle Unternehmen, die wir angefragt haben, haben sofort zugesagt", erzählt Marc Henschen.

Schon im Vorfeld war das Besucherinteresse groß. Firmen aus ganz Süddeutschland sowie Österreich und der Schweiz meldeten sich für FIT an – vom kleinen 10-Mann-Betrieb bis zum großen Fensterhersteller. Aufgrund der Kompetenz von Engelfried entschied man sich, den Branchentreff in Oberkochen zu ver-

Wie Möbel auf kleinstem Raum hergestellt werden, zeigte diese Fertigungsinsel (ganz oben). Darunter: Der Zuschnitt erfolgte auf einer Druckbalkensäge von Fimal (1), das Kantenanleimen auf einer Maschine von Bi-Matic (2) und die CNC-Bearbeitung auf einem BAZ von Masterwood (3)







Christian Salvador von Salvamac (oben) und Armin Schmieder von Atemag stellten in Oberkochen die Innovationen ihrer Unternehmen vor

Die Vielfalt der Aussteller machte den besonderen Charakter von FIT aus

anstalten. „Engelfried ist ein absoluter Fensterbau-Experte. Kein anderer Maschinenhändler kennt sich in diesem Bereich so gut aus. Das Unternehmen ist auch ein Kunde von Masterwood Deutschland, so kamen wir in Kontakt", sagt Stienen.

FIT sieht sich als Nischenveranstaltung, die zwischen großen Messen und kleineren Events eine Plattform bieten will. Doch was unterscheidet das Format von den Hausmessen bekannter Holzbearbeitungsmaschinenhersteller, bei denen ebenfalls zahlreiche Partner ihre Innovationen vorstellen? „Bei normalen Hausmessen ist es meist so, dass jeweils ein Unternehmen aus den einzelnen Produktsegmenten mit dabei ist. Bei FIT präsentieren sich dagegen mehrere Werkzeughersteller, mehrere Software-Anbieter usw. Dadurch entsteht ein Messe-Charakter", so Stienen. Marc Henschen ergänzt: „Wir zeigen hier auch Produkte, die wir gar nicht verkaufen. Genau das macht das Angebot aus."

Diese Vielfalt spiegelte sich etwa auf einer Produktionsfläche für Fenster wider. Dort war das 4-Achs-CNC-Bearbeitungszentrum „4-Win" von Masterwood mit Präzisionswerkzeugen von Leitz, Aigner, Oppold und Zuani bestückt. Damit konnten Werkzeuge von nahezu allen wichtigen Playern im Bereich Fensterfertigung live getestet und anschließend die damit bearbeiteten Fensterflügel unter die Lupe genommen werden.

Auf einer weiteren Produktionsfläche wurde gezeigt, wie Schreiner und Innenausbauer Möbel auf kleinstem Raum herstellen können. Der Zuschnitt auf der als Fertigungsinsel konzipierten Fläche erfolgte auf der Druckbalkensäge „Concept 350 Plus" von Fimal. Die Maschine bietet dem Anwender eine enorme Flexibilität, nicht zuletzt aufgrund des motorisch bis 46 Grad schwenkbaren Sägeaggregats mit Vorritzfunktion. Sie verfügt über eine Schnittlänge von 3.200 mm (optional 2.600 mm oder 3.800 mm) sowie eine Schnitthöhe von 100 mm.

Anschließend wurden die Möbelteile mit der Kantenanleimmaschine „Prima Plus 7.5 r.a. Two" von Bi-Matic bekantet. Die Maschine ermöglicht einen vollautomatischen Radienwechsel von 1 mm auf 2 mm. Alle Aggregate lassen sich über einen großen 15-Zoll-Touchscreen einstellen und auch programmieren. Zwei teflonbeschichtete Schnellwechsel-

leimbecken für den unkomplizierten Kleber- bzw. Farbwechsel sind in der Standard-Ausführung der Maschine enthalten.

Den Abschluss der Fertigungsinsel bildeten zwei Durchlaufbearbeitungszentren von Masterwood. Als Einstiegslösung war die „TF 100 2.0 Partnership Edition“ zu sehen. Das speziell für den Möbel- und Innenausbau entwickelte BAZ kann auf etwas mehr als 5 m² Fläche Bohrarbeiten auf fünf Ebenen des Werkstücks, Nutsägearbeiten und auch Fräsarbeiten durchführen. Die Maschine besticht durch eine extrem hohe Bearbeitungsgeschwindigkeit bei höchster Präzision und durch eine einfache Bedienung. Durch die serienmäßige Vorrüstung für Winkelgetriebe lassen sich die optionalen „Clamex“- und Schlosskastenfräser jederzeit einfach nachrüsten.

Eine echte 6-Seiten-Bearbeitung bietet das zweite vorgestellte Bearbeitungszentrum, die „TF 600 KT Partnership Edition“. Das Multital-

Das Besucherspektrum reichte vom 10-Mann-Betrieb bis zum großen Fensterhersteller.

ent, das zur Ligna 2023 Premiere feierte, ist universell und nicht nur für den Möbelbau einsetzbar. Die horizontale Bearbeitung der Werkstücke in Verbindung mit zwei automatisch gesteuerten Klemmzangen ermöglicht eine sehr hohe Bearbeitungsgeschwindigkeit. Das massive Maschinengestell erlaubt Vorschubgeschwindigkeiten bis zu 90 m/min in der Y-Achse, 50 m/min in der Z-Achse und 25 m/min in der X-Achse.

Neben den genannten Maschinen- und Werkzeugherstellern präsentierten sich bei FIT zahlreiche weitere Unternehmen. Im Bereich Software waren zum Beispiel CAD-Line, Klaes, DDX und Pro-Logic vertreten. Dazu gab es Sägetechnik von Hecht und Salvamac, Hobelmaschinen von Kuper und Bohrtechnik von Götzinger zu sehen. Namhafte Aussteller im Bereich Oberflächentechnik waren unter anderem Finiture, Löwer, Unitek und Uwe Marx. Auch die Zulieferer des Holz verarbeitenden Handwerks nutzten die Gelegenheit zur Teilnahme, beispielsweise Hettich, Adler, Remmers, Ostermann oder Lamello.

Die Chancen auf eine Fortsetzung von FIT in 2025 stehen gut. „Wir befragen dazu noch die Aussteller, sind diesbezüglich aber sehr optimistisch“, sagt Winfried Stienen.

Zukunftspartner Tischler Schreiner Deutschland
KLEIBERIT® ADHESIVES • COATINGS

UNSERE LEIME, IHRE LÖSUNGEN!

KLEIBERIT STP Produkte
✓ isocyanatfrei
✓ kein Aufschäumen
✓ kein Wassereintrag in die Fuge
✓ kein Quellen und Verziehen

KLEIBERIT BIO Produkte
✓ nachwachsende Rohstoffe
✓ 1K-PUR, Dispersion und Schmelzklebstoffe
✓ D4 Qualität verfügbar

KLEIBERIT PUR Produkte
✓ D4 Qualität verfügbar
✓ sehr vielseitig einsetzbar
✓ bewährtes System
✓ große Produktvielfalt



Besuchen Sie uns auf der
HOLZ-HANDWERK
19.-22.03.24, Nürnberg
Halle 12 • Stand 819

Competence PUR
www.kleiberit.com



Mal sind kleine Mengen gefragt, mal sehr große. Die PUR-Anlage bei Salex in Burgas ist für alle Anforderungen gerüstet

BÜRKLE: PUR-Kaschieranlage bei Salex in Bulgarien

Beschichten mit höchster Flexibilität

Der Möbelzulieferer Salex im bulgarischen Burgas steht für hohe Qualität, Zuverlässigkeit und Kundennähe. Seit dem Jahr 2021 setzt das Unternehmen eine hochmoderne Beschichtungsanlage des Freudenstädter Spezialisten Bürkle ein. Mit der PUR-Hotmelt-Anlage der Baureihe „Multi-Line“ werden die Oberflächen von Platten etwa mit Acryl oder HPL beschichtet und laminiert.



Hristo Dzheferliev, Gründer und Geschäftsführer von Salex, hat viel Freude mit der PUR-Anlage

Fotos: Bürkle

Vor 30 Jahren wurde das mittelständische Unternehmen Salex gegründet. Heute ist es mit seinen gut 150 Mitarbeitern einerseits Händler, andererseits aber auch Produzent von beschichteten Holzplatten und zugleich Zulieferer für diverse Möbelhersteller. Diese beziehen über Salex beispielsweise mit PUR-Hotmelt beschichtete Holzbauteile für ihre Küchen- oder Möbelproduktion.

Die Angebotspalette in Burgas reicht dabei von Plattenbeschichtungen mit PVC-Folien, HPL und Acryl bis hin zu hochwertigen Hochglanzlaminaten. „Wir bei Salex verfügen über







Oben: Im Kaschierbetrieb werden die Platten manuell aufgetrennt. Links: Die manuelle Zuführung erfolgt bei Salex mithilfe eines motorisierten Legetisches

eine langjährige Erfahrung in der Herstellung von hochwertigen Materialien für Möbel und Innenausstattungen. Dabei ist uns wichtig, den Menschen mit unseren Produkten ein modernes und komfortables Leben zu ermöglichen. Vor allem legen wir großen Wert auf Ergonomie, Qualität und Ästhetik", erläutert Hristo Dzheferliev, Inhaber und Geschäftsführer von Salex.

Seit 2021 setzt Salex eine hochmoderne Beschichtungsanlage von Bürkle ein, eine PUR-Hotmelt-Anlage der Baureihe „Multi-Line". Mit dieser werden die Oberflächen der Holzplatten zum Beispiel mit Acryl oder HPL beschichtet und laminiert. Die Anforderungen an die Anlage waren im Vorfeld vielfältig und hoch, so Dzheferliev: „Wir haben eine Maschine gesucht, mit der wir flexibel auf die Wünsche unserer Kunden reagieren können. Das heißt, mal sind dickere, mal dünnere Platten zu beschichten. Mal sind kleine Mengen gefragt, mal sehr große Stückzahlen, und dies in kurzer Zeit. Natürlich müssen die beschichteten Platten immer die gleichen hohen Qualitätsanforderungen erfüllen. Genau das können wir heute mit der Multi-Line".

Den ersten Kontakt zwischen Bürkle und Salex gab es 2019 auf der Ligna. Selbstverständlich steht Bürkle auch heute noch im engen Austausch mit dem Kunden, wenn beispielsweise Optimierungen an der „Multi Line" notwendig sind.

Die Anlage in Burgas ist knapp 34 Meter lang bei einer Arbeitsbreite von 1.300 Milli-

meter. Das Herzstück jeder „Multi-Line" ist die Schmelzkleberauftragsmaschine sowie die Walzpresse. Bei der Schmelzkleberauftragsmaschine „RCGT" lassen sich durch eine externe Temperiereinheit sowohl die Auftragswalze als auch die Dosierwalze mit Thermoöl beheizen, wodurch eine konstante Temperatur erreicht und gehalten werden kann.

Bei Salex können auf der „Multi-Line" Werkstücke mit einer Breite von 200 bis 1.300 Millimeter und 500 bis 4.200 Millimeter Länge sowie mit einer Dicke von 3 bis 100 Millimeter beschichtet werden. Die Anlage ist für ein maximales Plattengewicht bis 140 Kilogramm ausgelegt. Werkstücke mit einer Breite von 1.200 bis maximal 1.300 Millimeter und einer Länge von 2.440 bis 4.200 Millimeter können automatisch zugeführt und abgestapelt werden. In der Regel wird die „Multi-Line" dabei von nur einem Maschinenbediener bedient.

„Letztendlich haben wir uns für Bürkle entschieden, weil uns das hervorragende Team von Anfang an immer mit Rat und Tat zur Seite stand und wir uns im Vorfeld von der hohen Maschinenqualität bei anderen Kunden überzeugen konnten. In unserem Fall sind die Techniker und Entwickler in Freudenstadt stets auf unsere Wünsche eingegangen und haben so bei uns am Standort einen weitestgehend vollautomatisierten Produktionsablauf geschaffen", freut sich Hristo Dzheferliev. Um möglichst flexibel mit einer Person die Anlage bedienen zu können, war es Salex besonders wichtig, die Oberflächenmaterialien je nach Bedarf mit unterschiedlichen Zuführungsvarianten auf die Trägerplatten aufbringen zu können. Schlussendlich sind es drei verschiedene Varianten geworden, die sowohl Sheet-Ware als auch den kontinuierlichen Kaschierbetrieb von der Rolle ermöglichen.





Oben: Im Abstapelbereich werden die Platten über einen Vakuum-Arm gewendet. Unten: Das Vakuum-Beschickungsportal in Aktion

Bei der Zuführung der Sheet-Ware in Querrichtung wird das Oberflächenmaterial manuell aufgelegt. Der Legetisch steht dann entweder in einer festen Position (Kleinteile) oder er wird motorisch über Fußtaster verfahren. Im halbautomatischen Betrieb übernimmt eine Reinigungs- und Zuführungseinheit das Aufbringen der Sheet-Ware in Längsrichtung. Über einen Sensor an den Rollenbahnen wird die korrekte Positionierung der Trägerplatte gewährleistet.

Im Kaschierbetrieb hingegen wird die Anlage mit kontinuierlicher Geschwindigkeit gefahren. Das Beschichtungsmaterial wird als Rollenware zugeführt und nach dem Kaschieren manuell getrennt. Die Lücke zwischen den Werkstücken wird beim Auflegen mit der Portalanlage erzeugt. Zusätzlich ist es mög-

lich, entsprechende Offsets für die Geschwindigkeiten der Antriebe einzugeben, um die Lücke zu verändern.

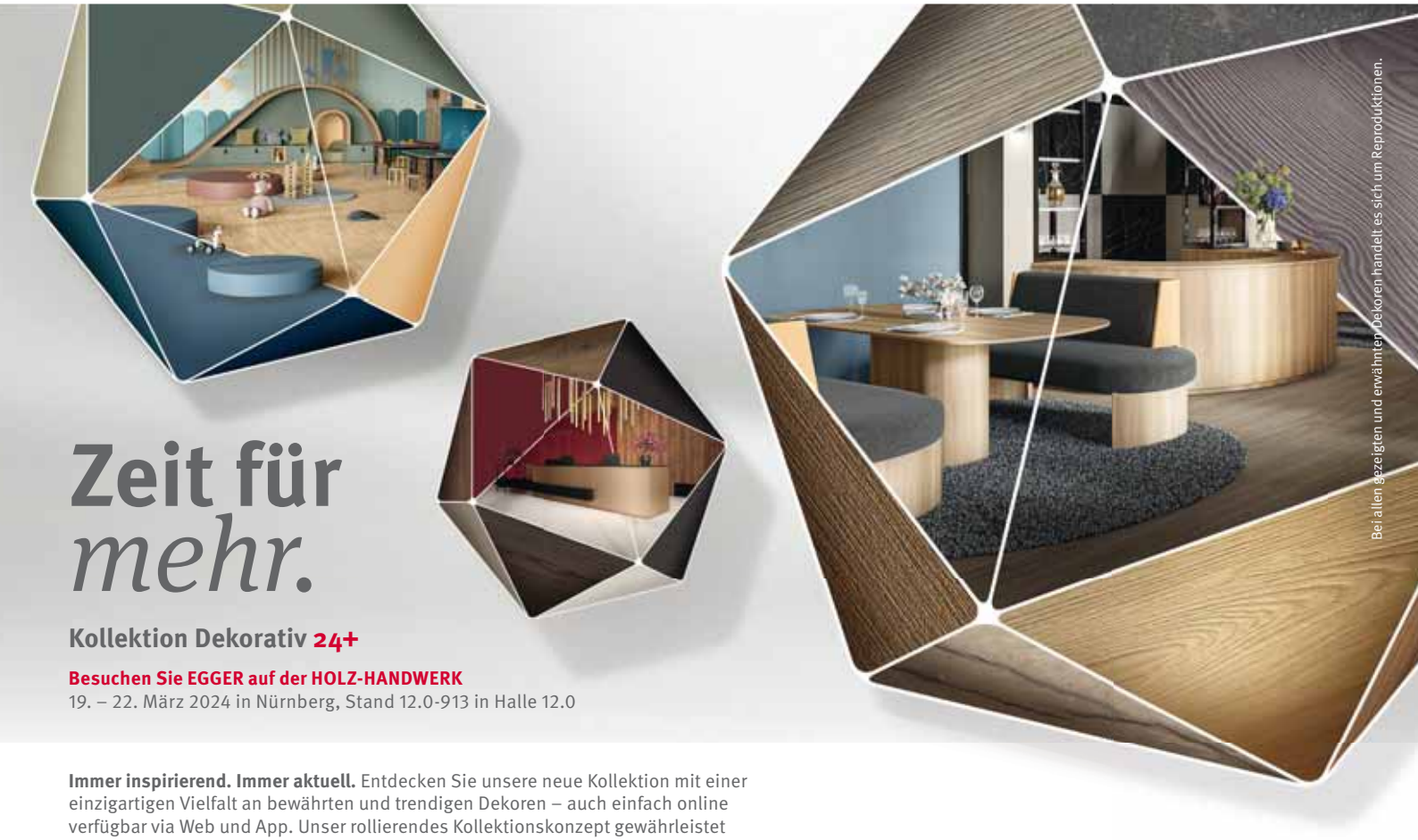
Das Handling der Roh- bzw. Fertigstapel sowie der unterschiedlichen Oberflächenmaterialien erfolgt im Produktionsalltag durch einen Staplerfahrer. Im Einlauf der Anlage übernimmt eine Vakuumbeschickungsanlage – insbesondere bei hohen Stückzahlen – die vollautomatische Beschickung. Jedes fertige Werkstück, das automatisch abgestapelt wurde, wird am Ende des Durchlaufs, bevor es in den Abstapelbereich übergeht, mit einer befeuchteten Bürste gereinigt. Die Schwertbürste vor dem Abstapeln dient als zusätzliche Reinigung, damit keine Abdrücke im Stapel entstehen. Nur so lässt sich der hohe Qualitätsstandard halten.

Im Abstapelbereich selbst befindet sich eine Vakuum-Wendeeinrichtung zur Abstapelung der fertigen Platten, die nach der Reinigung mit der Wendeeinrichtung um 180 Grad gedreht und abgestapelt werden. Eine neue Funktion ermöglicht es, den Prozess bei Bedarf zu unterbrechen, um eine Schutzfolie zwischen die einzelnen Platten einzulegen.

Salex legt in der Produktion hohen Wert auf die Reinigung und Sauberkeit – und das nicht nur in Bezug auf seine Werkstücke. Mithilfe mehrerer Reinigungsaggregate, mehrerer Schwertbürsten und einer Rundbürsteneinheit garantiert man die Reinheit der Produkte. Auch die Laminate erfahren durch das eingesetzte Reinigungs- und Zuführungssystem eine zusätzliche Aufbereitung.

„In der Zusammenarbeit mit Bürkle wurden unsere Qualitätsansprüche zur vollsten Zufriedenheit erfüllt. Der regelmäßige Austausch ist immer wieder eine Bereicherung", betont Hristo Dzheferliev abschließend.

Salex legt großen Wert auf die Reinigung und Sauberkeit – nicht nur in Bezug auf Werkstücke.



Immer inspirierend. Immer aktuell. Entdecken Sie unsere neue Kollektion mit einer einzigartigen Vielfalt an bewährten und trendigen Dekoren – auch einfach online verfügbar via Web und App. Unser rollierendes Kollektionskonzept gewährleistet Aktualität, die neuen Trend-Capsules bieten Inspiration am Puls der Zeit.

Entdecken Sie die neue Kollektion Dekorativ 24+
to.egger.link/kollektion-dekorativ

EGGER
MEHR AUS HOLZ.





Die Holzmanufaktur Dittus ist mit den Blocksaugern sehr zufrieden

SCHMALZ: Blocksauger im Einsatz bei Dittus

Die Alternative zum Original

Um mit einer CNC von Biesse hervorragende Ergebnisse zu erzielen, ist die sichere Fixierung der Werkstücke auf dem Maschinentisch unerlässlich. Schmalz bietet mit den Blocksaugern „VCBL-B“ eine robuste Alternative zu den Spannmitteln des Erstausrüsters. Die Holzmanufaktur Dittus GmbH setzt die Sauger seit inzwischen sechs Jahren ein und profitiert von schnell verfügbaren sowie günstigen Ersatzteilen.

Der Werkstoff Holz ist ein Multitalent: Er ist in zahlreichen Varianten erhältlich und biologisch abbaubar, lässt sich leicht bearbeiten, gilt als ästhetisch ansprechend und aktuell sehr relevant. Holz bindet als nachwachsender Rohstoff CO_2 und wirkt somit der Klimaerwärmung entgegen.

Die Holzmanufaktur Dittus im württembergischen Ammerbuch verarbeitet seit 111 Jahren unterschiedliche Hölzer zu Möbeln und Türen. Einen Schwerpunkt hat der Handwerksbetrieb mit zehn Beschäftigten auf die Ausstattung von Einzelhandelsgeschäften und Arztpraxen gelegt. Die Schreiner geben oberflächenkritischen Teilen wie Arbeitsplatten und Küchenfronten das richtige Finish, bauen Schränke und Tische. Neben gewachsenem Holz kommen dabei auch MDF, Pressspan- und Multiplex-Platten zum Einsatz.

Die Höhe der Blocksauger ist maßhaltig bis 0,06 Millimeter. Damit sorgen sie für die nötige Präzision im Fertigungsprozess





Schmalz hat die Blocksauger „VCBL-B" als Alternative zu den Spannmitteln von Biesse entwickelt



Fotos: J. Schmalz

Dittus nutzt das CNC-Bearbeitungszentrum „Rover C6" von Biesse. Der italienische Hersteller plant, produziert und vertreibt ein Komplettsortiment an Maschinen für Schreinereien und die holzverarbeitende Großindustrie. Mit der „Rover" können Möbel sowie Komponenten von Fenstern und Türen jeder Form, Größe und Dicke gefertigt werden. Ein Vakuum-Aufspannsystem fixiert die Werkstücke, die Arbeitseinheit kann sich kontinuierlich um 360 Grad auf der vertikalen und horizontalen Achse drehen und dabei auch komplexe Formen erzeugen.

„Mit der ‚Rover' sind wir eigentlich zufrieden, aber das Aufspannsystem machte immer wieder Schwierigkeiten", sagt Ralf Gutekunst, Betriebsleiter der Dittus Holzmanufaktur. Das Problem: Bei den Blocksaugern von Biesse sitzt die Gummidichtung in einer Nut. Wird diese Fuge beschädigt, reicht es oft nicht aus, die Dichtung zu ersetzen, damit sich das Modul wieder evakuieren lässt. „Wir waren gezwungen, den ganzen Blocksauger auszutauschen. Das verursachte hohe Kosten und war nicht nachhaltig", bemängelt Ralf Gutekunst. Ein weiterer Kritikpunkt: die Auflage besteht aus hartem Kunststoff und kann empfindliche Oberflächen beschädigen.

Auch die Ersatzteilbeschaffung gestaltete sich schwierig. „Die Lieferzeiten beim Originalhersteller waren besonders über die Sommerzeit viel zu lang. Wir mussten oft drei bis vier Wochen auf die neuen Blocksauger warten. Und manchmal sogar noch länger, weil die Lieferungen nicht immer verlässlich waren", so Gutekunst. Damit hatte der Handwerksbetrieb keine Prozesssicherheit.

Bei Schmalz fand die Schreinerei mit dem Blocksauger „VCBL-B" die perfekte Alternative. Bei Verschleiß oder Beschädigung der Saugplatte fällt keine teure Wiederbeschaffung eines kompletten Bauteils an. Mit wenigen Handgriffen kann ein Mitarbeiter die defekte Saugplatte entfernen und das neue Element aufziehen. Der Sauger ist danach sofort einsatzbereit. Ein weiterer Vorteil: Die Saugplatte besteht aus weichem Elastomer. Das schützt empfindliche Oberflächen. Schmalz hat die Blocksauger „VCBL-B" als schlauchloses Vakuum-Aufspannsystem speziell für Konsolentische von Biesse entwickelt. Sie sind mit den Saugern des Erstausrüsters voll kompatibel und lassen sich daher auch im Mischbetrieb nutzen. Die Schreiner können die Saugflächen nach Wunsch ausrichten, indem sie die Blocksauger in beliebiger Richtung mit dem Adapterring in 15-Grad-Schritten in die Standardaufnahmen einsetzen. Das steigert die Flexibilität und verkürzt die Rüstzeit. Spannlaschen am Blocksaugerring und Magnete ermöglichen eine sichere Fixierung in der Saugeraufnahme. Das integrierte Tastventil aktiviert nur Sauger, auf denen ein Werkstück liegt. Nicht benötigte Blocksauger können somit auf dem Maschinentisch verbleiben. Der Taster lässt sich bei Beschädigung ebenfalls leicht ersetzen. Dabei ist kein Austausch des kompletten Saugers erforderlich.

Der Grundkörper der Blocksauger besteht aus einem robusten Kunststoff. Schmalz hat die Dichtkanten und Reiboberflächen speziell auf die Holzbearbeitung abgestimmt. Die Sauger übertragen große Horizontalkräfte und sind in den Höhen 29 und 48 Millimeter für 3- und 4-Achs-Maschinen sowie 74 Millimeter für 5-Achs-Maschinen verfügbar. Ihre Höhe ist maßhaltig bis 0,06 Millimeter. Damit sorgen sie für die nötige Präzision im Fertigungsprozess. Saugflächen und Arbeitshöhen entsprechen den Maßen der Sauger von Biesse. Die Störkonturen der „VCBL-B"-Typen sind nahezu identisch mit denen der Erstausrüstung. Damit kann man die bestehende CAM-Software weiterhin nutzen.

Die Holzmanufaktur Dittus setzt jetzt seit sechs Jahren die Blocksauger ein. „Wir sind damit sehr zufrieden", sagt der Betriebsleiter und lobt besonders den kompetenten Innendienst. „Wenn es mal Probleme gab, konnten uns die Ansprechpartner von Schmalz immer schnell und unkompliziert weiterhelfen. Und die kurzen Lieferzeiten der Ersatzteile sowie das gute Preis-Leistungs-Verhältnis sind für uns unschlagbare Argumente."



Die „Moulder Master"-Software dient der Erstellung von Profil- und Werkzeugzeichnungen und zum virtuellen Rüsten der Kehlmaschine

Fotos: Weinig

Weinig: Maschinenprogramm überarbeitet und erweitert

Vom Zuschnitt bis zur CNC-Bearbeitung

Weinig präsentiert zur Holz-Handwerk nicht nur bewährte Lösungen für ambitionierte Handwerksbetriebe, sondern auch eine breite Palette an Innovationen und Weiterentwicklungen. Rund 30 spannende Exponate warten auf die Besucher, die sich am Weinig-Stand zudem auf Live-Vorführungen freuen dürfen.

Im Bereich Zuschnitt stehen die Untertischkappsägen „Opti Cut C 700+" bzw. „C 700 Flexi" in Kombination mit „Flexi Rip" im Mittelpunkt. Zusätzlich wird eine Ausführung des „Easy Stop" kombiniert mit der „Opti Cut C 50+" zu sehen sein. Als Nachfolgemodell der „Opti Cut C 50" überzeugt diese neue Untertischkappsäge mit einem überarbeiteten Absaug- und einem verbesserten Sicherheitskonzept. Als „kleine Schwester" der „Opti Cut C 700+" wird die neue „Opti Cut C 50+" bei kleineren Querschnitten eingesetzt. Sie benötigt zudem nur wenig Platz in der Produktion. Kombiniert mit „Easy Stop", dem automatischen Positioniersystem, ermöglicht sie für Betriebe den Einstieg in den halbautomatischen Zuschnitt.

Neu im Bereich Zuschnitt ist der „Euro Stacker", eine einfache, kostengünstige Variante zum halbautomatischen Stapeln. Er wird zusammen mit der „Opti Cut S 50+" mit „Powerdrill"-Bohraggregat präsentiert. Der „Euro-Stacker" bietet eine deutliche Erleichterung beim Stapeln von schweren Brettpaketen und optimiert die Arbeitsweise für den Bediener, der zuvor per Hand gestapelt hat. Das Absenken des Hubwagens nach Bildung jeder Lage erfolgt automatisch, um dann Stapelleisten



Das CNC-Bearbeitungszentrum „Conturex Vario XS" hat einen neuen Quer-Quer-Längs-Ablauf, bei dem zuerst die Endprofile nacheinander und dann die Längsprofile bearbeitet werden

Rechts: Der „Powermat 1500" (Foto) wird erstmals mit der Maschinensteuerung „WMC" gezeigt. Darunter: Die Hobelmaschine „Cube 3" besitzt nun eine höherwertige Standardausstattung und ein neues Design





einzulegen. Charakteristisch für den neuen „Euro Stacker" ist sein Sicherheitssystem zum Schutz vor Quetschunfällen.

Im Bereich Hobeln und Profilieren steht die Maschinensteuerung „WMC" der neuesten Generation im Blickpunkt. Auf dem Weinig-Messestand werden der „Powermat 700 Fenster" und der „Powermat 1500" erstmals mit „WMC" gezeigt und live vorgeführt. Beide Maschinen sind zudem mit „Moulder Master" und mit dem „Opti Control Digital" für die Werkzeugvermessung verknüpft, sodass ein papierloser Prozessablauf von der Planung bis zur Produktion gewährleistet ist.

Die Kombination von „WMC" und „Moulder Master" bietet die bestmögliche Unterstützung für den Maschinenbediener durch Grafiken von Profilen und Werkzeugen. Mit Hilfe von „Live Assist" ist es zum Beispiel möglich, live die aktuelle Maschineneinstellung zu sehen und das daraus resultierende Profil bzw. Endprodukt. Die „Moulder Master"-Software verknüpft alle Prozesse, die der Produktion vorgelagert sind. Sie dient der Erstellung von Profil- und Werkzeugzeichnungen und zum virtuellen Rüsten der Kehlmaschine. Diese Informationen werden papierlos an nachgelagerte Stellen im Schleifraum und in der Fertigung weitergereicht.

Die Hobelmaschine „Cube 3", bei der „Holz-Handwerk Summer Edition" 2022 erstmals vorgestellt, besitzt nun eine höherwertige Standardausstattung und ein neues Design. Um eine komfortable Ein-Mann-Bedienung zu ermöglichen, verfügt der „Cube 3" jetzt über einen Rückförderer. So kann der Bediener parallel unbearbeitete Werkstücke aufgeben und die bearbeiteten Teile abstapeln. Damit wird das Leistungspotenzial auf eine neue Stufe gestellt.

Auch das CNC-Bearbeitungszentrum „Conturex Vario XS" erlebte seine Premiere bei der Holz-Handwerk 2022. Seitdem überzeugte es viele Kunden mit dem offenen, modularen Konzept und seiner Systemfähigkeit. 2024 führt Weinig für diese Maschine den neuen Quer-Quer-Längs-Ablauf ein, bei dem zuerst die Endprofile nacheinander und dann die Längsprofile bearbeitet werden. So ist eine Leistungssteigerung bis zu 15 Prozent erreichbar. Durch den neuen Mehrteileablauf, bei dem zwei Teile auf einem Tisch gespannt und zusammen bearbeitet werden, kann eine weitere Leistungssteigerung um 20 Prozent erreicht werden. Somit lässt sich maximaler Durchsatz erzielen und es sind genügend Leistungsreserven vorhanden.

Weinig, D-97941 Tauberbischofsheim
www.weinig.com

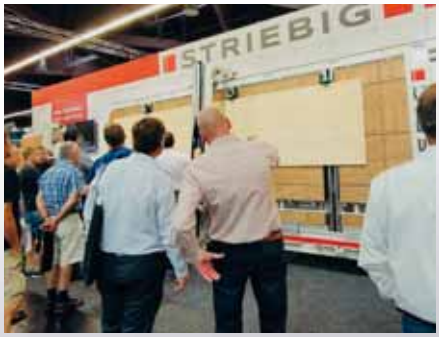
DAS ORIGINAL. FÜR VERTIKAL.

STRIEBIG SÄGEN LIVE ERLEBEN

WIR SIND DABEI!





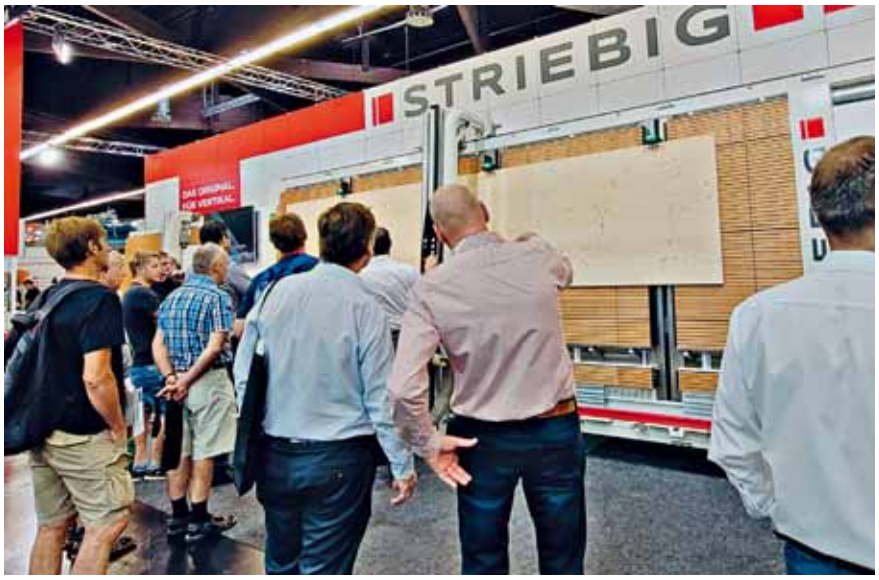


HOLZ-HANDWERK

19.-22. März 2024, NürnbergMesse, Halle 9 – 9-106

STRIEBIG

www.striebig.com





Fotos: Striebig

Striebig erwartet auf der Holz-Handwerk gute Gespräche. Rechts: Das „Pro Lock Easy-Fix"-Werkzeugspann-System bietet eine einfache und präzise Handhabung

Striebig zeigt Sägenvielfalt mit vielen hilfreichen Tools

Vertikal, digital und handwerksgerecht

Schwerpunkt der Präsentation des Schweizer Unternehmens Striebig auf der Holz-Handwerk ist das umfassende Sägenprogramm. Es wird ergänzt um vielfältige Möglichkeiten für die Digitalisierung. Mit dem „Opti Divide"-System können sogar bis zu 20 Jahre alte Striebig-Sägen nachgerüstet werden.

Das manuelle Verschieben des Sägebalkens entfällt bei der automatischen Sägebalken-Positionierung „ASP" vollständig



Als wichtiger Branchentreff ist die Holz-Handwerk Pflichtveranstaltung für Striebig. Das Unternehmen erwartet gute Gespräche mit den Besuchern. „Sägen und Software-Anwendungen präsentieren wir mit voller Funktionalität. Die Besucher haben so die Möglichkeit, direkt auf unserem Stand live zu vergleichen", sagt Daniel Bucher, CEO der Luzerner Striebig AG.

Für Nutzer aus dem Handwerk ist der fehlerfreie Datentransfer von der Arbeitsvorbereitung bis in die Produktion, möglichst mit direkter Anbindung an die vertikale Säge, wichtig. Mit sieben verschiedenen Sägemodellen und funktionsstarken Lösungen für die digitale Unterstützung sieht sich Striebig auf diesem Sektor gut aufgestellt.

Das „Opti Divide"-System ermöglicht es, bis zu 20 Jahre alte Striebig-Sägen nachzurüsten. Das System arbeitet unabhängig von der Maschinensteuerung. Für die Übertragung auf die Säge übernimmt es Daten direkt aus marktüblichen ERP- oder CAD-Systemen. Die High-End-Sägen „Control" und „Striebig 4D" lassen sich ab Werk mit „Base-Cut" oder „Expert-Cut" ausstatten. „Base-Cut" erlaubt die Zuschnittoptimierung über den Touchscreen direkt an der Säge. „Expert-Cut" importiert Daten aus CAD- oder ERP-Systemen.

Die auf die Säge abgestimmte Zuschnittoptimierungs-Software verarbeitet diese Daten, überträgt sie auf die Säge und führt die Bedienperson Schritt für Schritt durch den Plattenzuschnitt. Beide Systeme verfügen über einen Etikettendrucker an der Säge.

Präzision, technologischer Vorsprung und das Qualitätsversprechen der Marke sind für Striebig essenziell. „Unsere Arbeit ist vorausschauend. Kontinuierlich verbessern wir den Nutzen unserer Technologie. So schaffen wir einen Mehrwert für unsere Anwender. Aktuelle Beispiele stellen wir auf der Holz-Handwerk vor", so Striebig-CEO Daniel Bucher.

Striebig AG, CH-6014 Luzern
www.striebig.com

Venjakob: Beschichtungslösung für Schreiner

Spritzlackiermaschine für Einsteiger

Bei Venjakob Maschinenbau, dem Spezialisten für individuelle Beschichtungslinien, steht auf der Holz-Handwerk in diesem Jahr die Spritzlackieranlage „Ven Spray One“ im Mittelpunkt – eine speziell für Schreiner, Tischler und Kleinbetriebe entwickelte Alternative bzw. Ergänzung zur Handspritzstand. Die kompakte Spritzlackiermaschine ist auf die Bedürfnisse von Einsteigern ausgerichtet. Besucher können sich am Messestand in Nürnberg ein Bild von der „Ven Spray One“ machen und sich über weitere Anlagenmerkmale informieren.

Venjakob lädt die Besucher auch ein, ihre Beschichtungsprozesse zu überdenken: etwa den Lackverbrauch zu reduzieren, reproduzierbare Ergebnisse zu erzielen und besser auf Kundenwünsche einzugehen. Bei der industriellen Fertigung von Möbeln, Fenstern, Türen, Treppen und Bauelementen ist die Oberflächenbehandlung ein wichtiger Teil des Herstellungsprozesses. Venjakob entwickelt maßgeschneiderte Lösungen, um Oberflächenbeschichtungsprozesse zu vereinfachen, zu optimieren und wirtschaftlicher zu gestalten – und präsentiert diese Konzepte auf dem Messestand den Besuchern.

Venjakob baut in Zusammenarbeit mit Wo-Tech seit einigen Jahren auch seine Kompetenz im Bereich der Walzenauftragsmaschinen aus und bietet ausgereifte Lösungen für ein breites Anwendungsspektrum, etwa für den Auftrag von Schmelzklebstoffen.

Venjakob, D-33378 Rheda-Wiedenbrück
www.venjakob.de



Die kompakte „Ven Spray One“ von Venjakob

Foto: Venjakob



Sonderdruck
Special print
Edition spéciale
Edición especial
Edizione speciale

Redaktionelle Beiträge bieten wir als Sonderdruck an.
Auf Wunsch auch in mehreren Sprachen und mit zusätzlicher Eigenwerbung.
Wir liefern ab einer Auflage von 10 Exemplaren, im Format DIN A4, auf hochwertigem Kunstdruckpapier, in schwarz-weiß oder Farbe.

Haben Sie noch Fragen?

Herr Oliver Müller hilft Ihnen gerne weiter.
Telefon 0711/75 91-341
Fax 0711/75 91-383
E-Mail: omueller@weinbrenner.de





Fotos: Leitz

Lösungen für das Nesting (rechts) sind nur ein Teil des Portfolios von Leitz. Das Profilwerkzeugsystem „Profil Cut Q" (oben) deckt ein breites Einsatzspektrum ab. Leitz will in Nürnberg auch seine Kompetenz bei Sägeblättern zeigen (unten)



Leitz fokussiert Lösungen für Handwerk und Industrie

Prozesse optimieren, Stillstände reduzieren

Getreu seinem Motto zeigt Leitz in Nürnberg Lösungen in neuen Dimensionen, speziell für Branchen wie den Möbel- und Innenausbau, den Holzbau und für Betriebe in der Fenster- und Türenherstellung. Ein Highlight wird die optimierte Version der „Profil Cut Q"-Werkzeuge sein, die in Sachen Bearbeitungsgeschwindigkeit ganz vorne mitspielen.

Messebesucher mit Interesse an schlanken Prozessen im Holzbau finden auf dem Leitz-Stand zahlreiche Anregungen und Ideen, wie beispielsweise das Hobeln, das Abbundfräsen oder das Tieflochbohren möglichst perfekt gestaltet werden kann. Für den Schreiner oder Innenausbauer bietet das Unternehmen ebenfalls spannende Lösungen. So gibt es zum Beispiel Radius-Profilwechsler, voll- oder teilautomatisch, zu sehen, die den Einstellaufwand beim Profilwechsel auf null reduzieren. Des Weiteren angepasste Füge-Werkzeuge, leise und langlebig, mit bis zu zehnmal höheren Standzeiten, Schaftfräser für Nestinganwendungen oder Tool-Kits speziell für das Fräsen, Sägen oder Bohren.

In Nürnberg will Leitz auch seine geballte Werkzeug- und Prozess-Kompetenz rund um das Thema Fenster- und Türenbau zeigen. Ein Highlight wird die technisch optimierte Version der „Profil Cut Q"-Werkzeuge sein, die in Sachen Bearbeitungsgeschwindigkeit beim Profilfräsen ganz vorne mitspielen.

In Sachen Geschwindigkeit sind jedoch nicht nur Vorschub und Bearbeitungsgeschwindigkeit für einen schnellen Prozess verantwortlich. Auch Werkzeug- oder Profilwechsel können Prozesse zeitlich kritisch beeinflussen. Genau an diesem Punkt haben die Entwickler bei Leitz angesetzt und Lösungen geschaffen, die dabei helfen sollen, Zeit zu sparen und Maschinenstillstände spürbar zu reduzieren. Das Schlüsselwort ist hier „schneller Messerwechsel".

Zudem präsentiert Leitz die neueste Ausführung seiner „Leitz X-Pert App", dem Werkzeugwissen für die Hosentasche. Seit seiner Markteinführung 2022 wird dieses nützliche Tool bereits von Tausenden begeisterten Nutzern weltweit verwendet und hat sich innerhalb kurzer Zeit zu einem unverzichtbaren Ratgeber und Arbeitsinstrument für Anwendungstechniker entwickelt.

Leitz, D-73447 Oberkochen
www.leitz.org



Fotos: Atmos



Oben: Bei Live-Vorführungen zeigt Atmos zur Holz-Handwerk die Anwendungsvielfalt der Vakuumpresse. Rechts: Plattenmaterialien mit Linoleum belegen – in der Vakuumpresse ist das ohne Druckstellen möglich

Atmos: Mit Vakuumpressen ist vieles möglich

Praxisnahe Tipps und Erfahrungsberichte

Leidenschaft für die Vakuumpresstechnik – das zeichnet die Firma Atmos aus Hof aus. Auf der Holz-Handwerk in Nürnberg veranstaltet das Unternehmen verschiedene Anwender-Workshops mit Fokus auf Flächenbelegung und Formverleimung. Dabei wird den Besuchern vermittelt, welches Potenzial in einer Vakuumpresse steckt.



Perfekte Formverleimungen gelingen durch den Druck der Atmosphäre

An allen vier Messetagen der Holz-Handwerk in Nürnberg bekommen die Besucher am Stand der Firma Atmos praxisnahe Tipps rund um die Vakuumpresstechnik. Neben dem Schablonenbau und dem Leimauftrag werden Bernd Ludwig und Stefan Katzer auch viel über ihre Erfahrungswerte mit verschiedenen Materialien und neuen Trends erzählen. Die flächige Belegung von Plattenwerkstoffen mit Furnier, HPL und Linoleum durch den Druck der Atmosphäre wird eines der Hauptthemen der Workshops sein. Aber auch die klassische Formverleimung, die Ummantelung von MDF-Profilen und das Anleimen von Massivholzkanten wird live gezeigt.

Der Blick über den Tellerrand darf dabei ebenfalls nicht fehlen. Neben den Standardanwendungen gibt es auch Einblicke in die Möglichkeiten der Individualisierung durch die Sublimation. So wird als Anschauungsobjekt eine komplette Küche mit individualisierten Möbelfronten und Seitenelementen ausgestellt. Weitere Exponate wie sublimierte Keramikfliesen, Aluprofile und MDF-Platten ermöglichen einen tiefen Einblick in die Anwendungsvielfalt der Vakuumpresse.

Atmos, D-95030 Hof
www.atmos-vakuumpressen.de

Hokubema: Bandsäge mit innovativem Schiebetisch

Präzision und Sicherheit

Hokubema präsentiert zur Holz-Handwerk eine Bandsäge von Panhans, die speziell für anspruchsvolle Industriekunden im Holzbau sowie Schaumstoff- und Kunststoffhersteller entwickelt wurde. Dabei setzt vor allem der innovative, in zwei Hälften geteilte Schiebetisch neue Maßstäbe in der Materialbearbeitung.

Jede Hälfte des Schiebetisches kann unabhängig bewegt werden, wodurch nach eigenen Angaben eine hervorragende Präzision und Sicherheit bei der Handhabung von komplexen Materialien wie Schaumstoff und großen Kunststoffrohren gewährleistet wird. Diese besondere Funktion ermöglicht feinste Schnitte und Anpassungen, ohne die Integrität des Werkstücks zu beeinträchtigen.

Sicherheit ist auch bei dieser Bandsäge oberstes Gebot. Die durchdachte Konstruktion des Schiebetischs sorgt dafür, dass die Hände stets außerhalb des Gefahrenbereichs der Sägeblätter bleiben. Zusätzlich schafft eine integrierte Maschinenleuchte eine perfekte Ausleuchtung des Arbeitsbereichs, sodass selbst kleinste Details nicht übersehen werden und die Präzision der Arbeit erhöht wird.

Hokubema, D-72488 Sigmaringen
www.hokubema.com



Foto: Hokubema

Der in zwei Hälften geteilte Schiebetisch der Panhans-Bandsäge setzt neue Maßstäbe

Stoll: Flexible Längskreissäge bearbeitet eine Vielzahl von Materialien

Ein Multitalent für alle Fälle

Mit dem Modell „Jrimac Multicut" stellt Stoll Maschinenbau zur Holz-Handwerk eine interessante Kombination aus Platten-, Kapp- und Längskreissäge vor. Die „Jrimac Multicut" findet überall dort ihren Einsatz, wo Plattenware bearbeitet wird, Längs- sowie Kappschnitte auf der Tagesordnung stehen und automatisch gearbeitet werden soll. Auch andere Materialien wie zum Beispiel Sandwichplatten mit Kunststoff- oder Alubeschichtung, Aluminium-, Kunststoff- oder Verbundstoffplatten stellen für das Multitalent kein Problem dar.

Der Luftkissentisch und die Spannzangen am Breitenanschlag garantieren eine angenehme Bearbeitung der Plattenware. Das 90-Grad-Anschlaglineal ermöglicht Kappschnitte. Durch das Automatikprogramm ist eine Bearbeitung ohne aktives Eingreifen des Bedieners möglich. Egal ob Klein-, Mittel-, oder Großbetriebe: die „Jrimac Multicut" punktet durch eine optimale Holzausbeute und Schnittqualität. Eine wirtschaftliche Arbeitsweise ist darüber hinaus durch die einfache Bedienbarkeit gewährleistet. Für die „Multicut" steht außerdem ein umfangreiches Repertoire an Optionen zur Verfügung, welches der Grund für eine hohe Individualisierbarkeit ist.

Stoll, D-79585 Steinen
www.stoll-gmbh.de

Die „Jrimac Multicut" von Stoll Maschinenbau ist eine Kombination aus Platten-, Kapp- und Längskreissäge



Foto: Stoll

Wegoma-Virutex zeigt Kantenanleimgerät für Laserkanten

Ohne sichtbare Leimfuge

Seit über 40 Jahren arbeiten der spanische Maschinenhersteller Virutex und die deutsche Wegoma GmbH im Bereich der Holzbearbeitungsmaschinen partnerschaftlich zusammen. Im Jahr 2016 wurde die Wegoma-Virutex Connection GmbH als eine Kooperation beider Unternehmen gegründet. Der Zusammenschluss ermöglicht eine Spezialisierung auf die Marksegmente der kleineren Holzbearbeitungsmaschinen und Elektrowerkzeuge für den professionellen Anwender im deutschsprachigen Raum.

Zur Holz-Handwerk stellt die Wegoma-Virutex Connection das mobile Kantenanleimgerät „PEB Zero Line" für Laserkanten vor. Die „Zero Line"-Technologie des Unternehmens führt nach eigenen Angaben zu einer perfekten Verbindung zwischen Kante und Werkstück ohne sichtbare Leimfuge. „Zero Line" eignet sich für gerade, runde und geschwungene Werkstücke. Sehr praktisch ist die Technologie für Klein- und Mittelserien durch die einfache Anwendung. Es können PVC- und ABS-Kanten sowie Acryl- und so genannte 3D-Kanten bearbeitet werden. „PEB Zero Line" arbeitet mit niedrigem Luftdruck, man benötigt kein Hochleistungsdruckluftsystem.

Wegoma-Virutex Connection, D-76307 Karlsbad-Ittersbach, www.wegoma-virutex.de



Fotos: Wegoma-Virutex Connection

Das mobile Kantenanleimgerät „PEB Zero Line" bearbeitet Kanten mit optischer Nullfuge

Tanos erweitert das „Systainer 3"-Sortiment um neue Lösungen

Gut sortiert in den Arbeitstag

Mit den „Systainer 3"-Modellen „Combi" und „Sortainer" präsentiert Tanos zwei smarte Neuentwicklungen für den Sortier- und Aufbewahrungsbereich. Der „Systainer 3 Combi", eine perfekte Kombination aus „Systainer" und integrierter Schublade, sowie das durchdachte Schubladen-System „Systainer 3 Sortainer" dienen wie schon die beliebten Vorgängermodelle der „T-LOC"-Reihe als flexible Aufbewahrungslösungen für Baustelle und Werkstatt.

Zusammen mit der Design-Überführung in die dritte „Systainer"-Generation spendiert Hersteller Tanos seinen Produktneuheiten nun zahlreiche clevere Extras. Neben den intuitiven „Systainer"-Schnittstellen, Auszugshilfen und rundum optimierter Stabilität sticht dabei vor allem die neue Möglichkeit zur Fahrzeugaufnahme heraus. Erhältlich sind die neuen Modelle seit Januar 2024.

Während alle „Systainer 3" miteinander koppelbar sind und mit personalisierten Steckkarten versehen werden können, glänzen die verschiedenen Systemkoffer mit einer Vielzahl zusätzlicher Highlights. So ist etwa der „Systainer 3 Combi" mit einer praktischen Diebstahlsicherung in Form von Theft-Tags ausgestattet, mit der sich das Modell verschließen oder gar verplomben lässt.

Tanos, D-89257 Illertissen www.tanos.de



Foto: Tanos

Mit den „Systainer 3"-Modellen „Combi" und „Sortainer" präsentiert Tanos zwei Neuentwicklungen



Fotos: Kullen-Koti

Rechts: Angetriebene Walzenbürste in der Oberflächenbearbeitung von Stahlrohrprofilen. Unten: Tellerbürste als Roboterwerkzeug in der Oberflächenbearbeitung von Getriebegehäusen. Ganz unten: Sobald ihre Verschleißgrenzen erreicht sind, lassen sich die Besätze vieler Bürsten demontieren und durch neue Beläge ersetzen





Kullen-Koti setzt auf Neubesetzen und Nachscheren statt Ausmustern

Technische Bürsten für mehr Umweltschutz

Als manuelle und angetriebene Werkzeuge der Oberflächen- und Fertigungstechnik bewähren sich technische Bürsten von Kullen-Koti. Dabei punkten sie mit einem Merkmal, das für Unternehmen zunehmend an Bedeutung gewinnt: Sie lassen sich aufarbeiten und wiederverwenden. Der Einsatz technischer Bürsten unterstützt daher die Betriebe bei der Realisierung von Nachhaltigkeitskonzepten und der Ressourcenschonung.

Viel ist die Rede von Transformationsprozessen, die die Betriebe der deutschen Industrie hin zum nachhaltigen Wirtschaften zu durchlaufen haben. Auch die Werkzeugkonzepte in der mechanischen Fertigung stehen auf dem Prüfstand. Mitunter zeigt sich: Werkzeuge, die nach einmaligem – eventuell kurzzeitigem – Einsatz aus Qualitätsgründen ausgemustert werden, schneiden unter Nachhaltigkeitskriterien schlecht ab. Häufig geht dies einher mit einer fraglichen Wirtschaftlichkeit der Werkzeuge.

Ein anderes Bild ergibt sich, wenn beim Entgraten, Kantenverrunden oder Entzundern, Säubern und Strukturieren von Oberflächen technische Bürsten verwendet werden. Im Unterschied zu manch anderen Werkzeugen der Oberflächentechnik lassen sich die Walzen-, Teller- und Topfbürsten nach dem Erreichen ihrer Betriebszeit mehrfach wieder aufarbeiten und ohne Abstriche an die Bearbeitungsgüte erneut einsetzen. Voraussetzung ist eine auf Wiederverwendung abgestimmte Konstruktion, wie man sie bei vielen technischen Bürsten von Kullen-Koti findet.

Seit jeher legen die Ingenieure des Unternehmens bei der Entwicklung ihrer Bürstensysteme Wert darauf, dass ihre Konstruktionen ein Neubesetzen der Bürstenkörper, ein Nachscheren der Besätze oder den Austausch einzelner Komponenten erlauben. So ist gewährleistet, dass der Anwender seine Walzen-, Teller- oder Topfbürsten entweder aufarbeiten oder neu bestücken (lassen) kann.

Insbesondere in der industriellen Serienfertigung, in der Bürsten von Kullen-Kotil zum Einsatz kommen, kann das Weiter- und Wiederverwenden der Bürstenkörper einen Beitrag leisten für die Umsetzung betrieblicher Nachhaltigkeitskonzepte. Dazu wird der verschlissene Besatz demontiert und fachgerecht entsorgt, während sich der Körper der Bürste mit einem neuen Besatz bestücken lässt.

Kullen-Koti, D-72766 Reutlingen
www.kullen.de

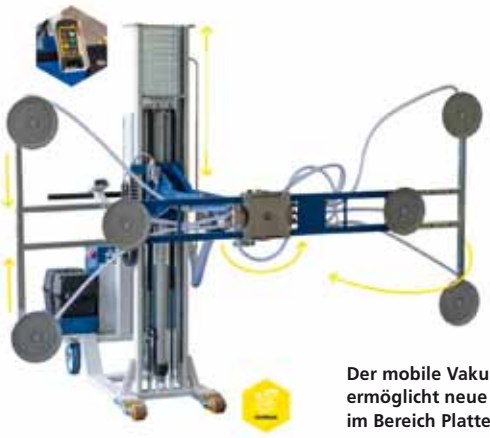


Foto: Beck

Der mobile Vakuumlifter ermöglicht neue Wege im Bereich Plattenhandling

Beck Maschinenbau stellt mobilen Vakuumlifter vor

Einfache und effektive Arbeitsvorbereitung

Der neue mobile Vakuumlifter von Beck ermöglicht neue Wege im Bereich Plattenhandling. Große Platten aus einem Kragarmregal zu heben für die Bearbeitung an einer Formatkreissäge bedeutet in den meisten Betrieben noch, dass mindestens zwei Mitarbeiter benötigt werden. Die Arbeitsvorbereitung ist mit dem Mobillifter mit nur einer Person einfach zu bewältigen – und das ohne Kraftanstrengung. Die Höhe und Breite sowie das Schwenken der Aufnahme bis zu 180 Grad oder das Drehen des Kopfgelenks bis 360 Grad kann motorisch verändert werden. So lassen sich kleine und große Platten ideal bewegen.

Beck, D-72505 Krauchenwies
www.beck-maschinenbau.de

MHF – IHR SPEZIALIST FÜR DEN INDIVIDUELLEN ANLAGENBAU

Seit über 40 Jahren realisieren wir innovative Produktionstechnik für die holz- oder baustoffverarbeitende Industrie.

- Handling
- Robotertechnik
- Sägen und Fräsen
- Ummanteln

Fertigungstechnik für perfekte Abläufe. Gern informieren wir auch Sie ausführlich!

33397 Rietberg Mastholte | ☎ +49 2944 9723 0
vertrieb@mhf-gmbh.de | www.mhf-gmbh.de

MHF MASCHINEN- UND ANLAGENBAU

Schmalz entwickelt neue Systeme zum Fixieren, Greifen und Bewegen

Kein zeitaufwändiges Rüsten

Der Blocksauger „VCBL-K1-HD/VCBL-K2-HD“ für 1-Kreis- und 2-Kreis-Konsolentische erlaubt die sichere Bearbeitung unterschiedlicher Materialien

Sicher fixieren, effizient greifen, ergonomisch bewegen – Schmalz will auf der Holz-Handwerk beweisen, dass die Vakuumtechnik noch lange nicht ausgereizt ist. Holz auf dem Bearbeitungstisch zu fixieren, ist essenziell für Ergebnisse mit der CNC-Maschine.

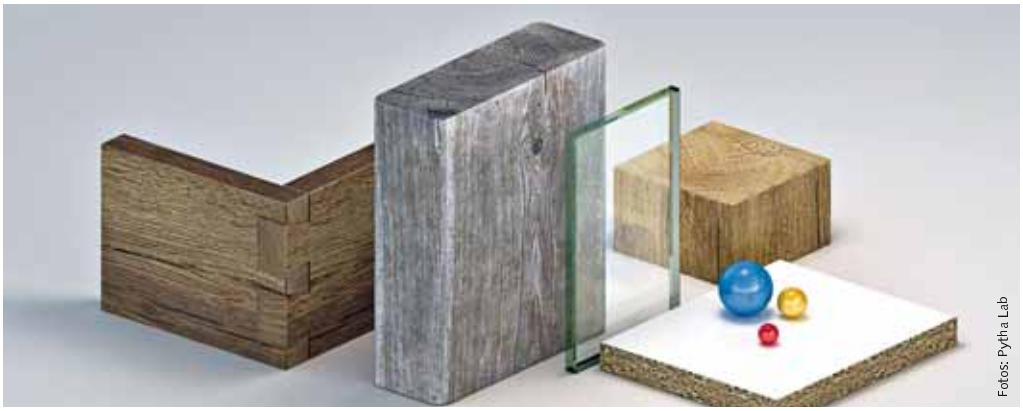


Foto: Schmalz

Schmalz hat dafür den Blocksauger „VCBL-HD“ entwickelt und ihn so flexibel gestaltet, dass zeitaufwändige Rüstvorgänge entfallen. Der Blocksauger erlaubt auf 1-Kreis- und 2-Kreis-Konsolentischen das positionsgenaue Rüsten und die zuverlässige Bearbeitung unterschiedlicher Materialien. Möglich macht dies die Vorfixierung an der Konsole durch mechanische Klemmung oder Vakuum.

Die Saugplatte ist in 15-Grad-Schritten drehbar und passt sich so komplexen Werkstückgeometrien an. Durch seinen vollflächigen Elastomer-Reibbelag hält das Vakuum-Aufspannsystem sowohl schwere Massivholzplatten als auch leichte und empfindliche Produkte fest. Die Haltekraft und Querkraftaufnahme garantieren hervorragende Abläufe und helfen, Fehlchargen zu vermeiden. Der Grundkörper aus Aluminium sorgt für höchste Stabilität und optimale Fräsergebnisse.

Schmalz, D-72293 Glatten
www.schmalz.com



Fotos: Pytha Lab

Das neue 3D-Material in Pytha eignet sich besonders für die Darstellung von Massivholz und Plattenwerkstoffen

Pytha Lab: Neue Version 26 steht in den Startlöchern

3D-Modelle per App darstellen

Pytha Lab lanciert in Nürnberg die neueste Version seines 3D-CAD-Systems für Planung, Präsentation und Produktion. Die Software wird vorrangig von Schreinern, Möbeldesignern, Messebauern, Architekten und Innenarchitekten eingesetzt. Sie ermöglicht die Bearbeitung eines Projekts von der Planungsphase über die Präsentation bis hin zur Fertigung.





Das Erscheinungsbild von Pytha lässt sich jetzt individuell anpassen. Beliebt ist der neue Dark-Mode. Rechts: Mit der neuen GLB-Schnittstelle können 3D-Modelle mit wenigen Mausklicks in Augmented-Reality-Apps veröffentlicht werden

In den letzten Jahren hat sich das Entwicklerteam von Pytha vor allem dem Thema „Produzieren" zugewandt und innovative Lösungen für die Holz verarbeitenden Gewerke sowie die Industrie erarbeitet. Die brandneue Version 26 steht in den Startlöchern und wartet mit neuen Werkzeugen und Funktionen auf. Einige davon konnten Kunden mit einem Servicevertrag bereits im vergangenen Jahr ausgiebig nutzen.

So verfügt Pytha über ein neues 3D-Material, das es Anwendern ermöglicht, Bauteile noch detailreicher zu beschreiben. Hierbei wird berücksichtigt, dass diese in der Realität an den Schmalseiten meist eine andere Materialbeschaffenheit aufweisen als an den großen Flächen. Beispiel Massivholzplatte: Neben dem Erscheinungsbild der Oberflächen besitzen zwei Schmalseiten eine Längsholz- und zwei eine Hirnholzmaserung. Pytha kann dies in der Version 26 nicht nur korrekt abbilden, sondern erkennt auch automatisch die richtige Orientierung der Faserrichtung.

Aber auch in der Arbeitsvorbereitung bietet die neue Materialeigenschaft eine nützliche Vorschau- und Kontrollfunktion. So zeigen Plattenwerkstoffe – wie etwa beschichtete Spanplatten – an den Schmalseiten ihr Kernmaterial. Wird über den Werkstattbefehl „Umleimer" eine entsprechende Kantenbearbeitung zugewiesen, verschwindet das Kernmaterial und das Kantenmaterial wird sichtbar. Bauteilnamen sind in Pytha eine wichtige Voraussetzung für viele Funktionen und Automatismen. Sie tauchen unter anderem in Stücklisten und technischen Zeichnungen auf und bilden die Grundlage für die automatische Zuordnung von Bohrbildern, Möbelverbindern und Umleimern.

Pytha kann jetzt selbstständig und auf intelligente Weise die Standardbauteile eines beliebigen Möbelstücks erkennen und passende Namen vergeben. Das spart Zeit bei der Erstellung von individuellen Konstruktionen. In „Pytha Version 26" können 3D-Modelle jetzt auch in das beliebte glTF- bzw. GLB-Datenformat exportiert werden.

Pytha Lab, D-63741 Aschaffenburg
www.pytha.de

Imos: Softwarelösung „iX 2023“ bietet neue Funktionen

Komfortablere Bedienung

Die Imos AG, internationaler Anbieter von Softwarelösungen für den Möbel- und Innenausbau, wird auf der Holz-Handwerk die neueste Softwarelösung „iX 2023“ vorstellen, die im Oktober 2023 veröffentlicht worden ist. „iX CAD“, das Kernprodukt der Imos AG, wurde um zahlreiche Funktionen erweitert und in vielen Punkten modernisiert. Die neue Version von „iX CAD“ bietet mehr Komfort in der Bedienung, insbesondere bei individuellen Konstruktionsaufgaben. Die automatisierte Zeichnungsausgabe für Einzelteilzeichnungen wurde optimiert, sodass manuelle Korrekturen zukünftig wegfallen. Der Cloud-Service „iX Scout“ wurde für den Innenausbau entwickelt. Ob in der Werkstatt oder bei der Montage: Der digitale Helfer stellt alle Auftrags- und Produktionsdaten auf mobilen Endgeräten bereit, ohne Installation einer Applikation. Der 3D-Viewer zeigt die Möbelkonstruktionen im Web-Browser detailgenau an und bietet viele Funktionen wie Zoomen, Selektieren oder Freistellen von einzelnen Teilen oder Baugruppen.

Neu in „iX 2023“ ist unter anderem eine Messfunktion, die es erlaubt, Abstände aus der 3D-Darstellung des Raumes, des Möbels oder des Bauteils zu ermitteln und vor Ort mit den Abmessungen zu vergleichen. „iX Showcase“ ist ein weiterer Cloud-Service, der es ermöglicht, die in „iX CAD“ erstellten Konstruktionen mit Kunden auszutauschen.



Imos stellt in Nürnberg seine neueste Softwarelösung „iX 2023“ vor

Foto: Imos

Imos AG, D-32052 Herford
www.imos3d.com

Moldtech: Mit „Top Solid Wood“ geht keine Information verloren

Prozesskette aus einer Hand

Die bewährte 3D-CAD/CAM-Lösung „Top Solid Wood“, die Moldtech auf der Holz-Handwerk live zeigt, umfasst eine Vielzahl an fertigungsrelevanten Automatismen, darunter die parametrische 3D-Konstruktion und die automatische Ableitung produktionsrelevanter Daten wie beispielsweise Layouts, Schnitte, Details und Explosionsansichten. Durch die parametrische Arbeitsweise der Software werden Konstruktionen den neu gewünschten Dimensionen per Mausklick angepasst. Ein Änderungswunsch des Kunden oder eine abgewandelte Produktvariante lässt sich auf diese Weise schnell und unkompliziert realisieren.

Das enthaltene Fertigungsmodul „Top Solid Wood Cam“ ermöglicht eine maschinenneutrale CAM-Programmierung bis 5-Achs simultan, die direkt auf dem CAD aufbaut. Jede Information wird somit durchgängig gepflegt, keine geht verloren. Ganz nach dem Motto „Planen, um zu fertigen“ profitiert der Anwender neben den üblichen 2,5-D-Bearbeitungen von intelligenten Nesting-Algorithmen und effektiven Programmierungen individueller 3D-Freiformenflächen und komplexer 4- und 5-Achs simultanen Bearbeitungen.



Moldtech zeigt die bewährte 3D-CAD/CAM-Lösung „Top Solid Wood“ live

Foto: Moldtech

Moldtech, D-33154 Salzkotten
www.moldtech.de

Trun-CAD stellt den Korpuskonfigurator „Trun-Shop 24“ vor

Mit VR-Brille virtuell planen

Mit „Trun-Shop 24“ präsentiert der Softwarespezialist Trun-CAD einen freien Korpuskonfigurator für die Einbindung auf der eigenen Homepage. Als Nachfolger der „Trun-APP/Trun-Shop“ bietet „Trun-Shop 24“ dem Schreiner die Möglichkeit, Schränke und Küchen auf seiner Homepage frei planen zu lassen.

Die vom Endkunden geplanten Einrichtungen können in Trun-CAD übernommen und nach der Anpassung notwendiger Details aus „Trun-CAD 20XX“ in die Fertigung übergeben werden. Durch die Möglichkeit, „Trun-Shop24“ mit einer „Meta Quest 3 VR-Brille“ zu nutzen, kann der Schreiner seinen Showroom virtuell erweitern.

Zudem gibt es ein neues Schreiner-Netzwerk für Trun-CAD-Kunden. Hier verbindet das Unternehmen Betriebe ohne eigene Produktion oder mit händischer Produktion mit anderen Betrieben, die ebenfalls Trun-CAD einsetzen. Durch die Übergabe im Trun-CAD-eigenen Format können Projekte übernommen und durchgängig produziert werden. Damit wird der Prozess vereinfacht. Die Auslastung der Produktion/CNC wird erhöht und für Klein- und Montagebetriebe wird es einfacher, Produzenten zu finden.

Trun-CAD, D-88131 Lindau
www.truncad.de



Foto: Trun-CAD

„Trun-Shop 24“ kann mit einer „Meta Quest 3 VR-Brille“ genutzt werden, wodurch die Planung zu einem virtuellen Erlebnis wird

Schuko bringt Weiterentwicklung der „Vacomat“-Baureihe mit

Clevere Absaugung im Betrieb

Auf der Holz-Handwerk präsentiert sich Schuko als Ansprechpartner für Absauganlagen, Oberflächen- und Filtertechnik für das holzverarbeitende und -bearbeitende Gewerbe. Mit der Weiterentwicklung der „Vacomat“-Baureihe hat das Unternehmen Ende 2023 bewiesen, dass es sich den Anforderungen der Branche stellt und mit Innovationen vorangeht. Die neuen „Vacomaten“ der Baugrößen „140/160 XPe“, „180 XPe“ und „200 XPe“ sind nicht nur effizienter, sie ermöglichen auch ein produktiveres und ergonomischeres Arbeiten.

Eine effiziente Absaugung von Staub- und Späneabfällen erhöht nicht nur die Maschinenverfügbarkeit und sorgt für eine gesteigerte Produktivität, sie ermöglicht auch einen sicheren Arbeitsplatz mit gesunden Arbeitsbedingungen. Ob Mobilentstauber, stationäre Absaugtechnik oder industrielle Filteranlage: Schuko ist mit seiner Produktvielfalt allgegenwärtig. Für die platzsparende Lagerung oder energetische Verwertung von hölzernen Materialien oder Produktionsrückständen sind Brikettierpressen und Zerkleinerungsmaschinen einsetzbar. Für die Oberflächenbehandlung hält Schuko diverse Farbnebelabsauglösungen und Schleiftische bereit.

Schuko, D-49196 Bad Laer
www.schuko.de

Am Messestand berät Schuko Besucher zum Thema Absauganlagen, Oberflächen- und Filtertechnik



Foto: Schuko

Al-Ko: „Profi Jet“ überzeugt mit modularem Aufbau

Lösungen für saubere Luft

Im Fokus des Messeauftritts von Al-Ko Extraction Technology steht die Systemfilteranlage „Profi Jet“ mit energieeffizienten IE4-Antrieben, moderner Steuerungstechnik inklusive Touchscreen-Display und der Möglichkeit, zahlreiche Funktionen per Fernzugriff auszuführend. Die Anlage überzeugt mit modularem Aufbau und vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten. Sie ist für die Innen- und Außeninstallation geeignet. Aus den vorgefertigten Modulen ist das Gehäuse rasch montiert, sogar größere Installationen dauern oft nur einen Tag.

Die „Profi Jet“ von Al-Ko ist für einen Volumenstrom ab 12.000 m³/h konzipiert, sie lässt sich für nahezu jede Luftmenge weiter nach oben skalieren – einzelne Anwendungsbeispiele aus der Praxis reichen bis 140.000 m³/h. Serienmäßig sorgen die gedämmten Wandpaneele des Gehäuses für Lärmschutz und minimieren Wärmeverluste. Falls gewünscht, lassen sich Wärme- und Schalldämmung weiter erhöhen. In vielen Fällen ist ein kompletter Umluftbetrieb möglich, auf diese Weise lassen sich Heizkosten einsparen.

Al-Ko, D-89343 Jettingen-Scheppach
www.alko-extractiontechnology.com



Die Systemfilteranlage „Profi Jet“ von Al-Ko eignet sich für die Innen- und Außeninstallation

Holz-Zentralblatt

Der DRW-Verlag Weinbrenner GmbH & Co. KG ist der führende Fachverlag für die Forst- und Holzwirtschaft in Europa. Für die Fachzeitschrift „Holz-Zentralblatt“ suchen wir ab Mai 2024 einen

Redakteur (w/m/d)

PRINT + ONLINE

Zu Ihren Aufgaben gehören die Recherche, das Schreiben von Nachrichten und Reportagen sowie die Zusammenarbeit mit Autoren und das Redigieren von Berichten. Freude am Schreiben und die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte verständlich darzustellen setzen wir ebenso voraus wie die Fähigkeit zum selbstständigen Arbeiten. Neben gutem und stilsicherem Deutsch sind die Beherrschung der englischen Sprache sowie Kenntnisse in dem Branchenbereich **Möbel- und Zulieferindustrie** von Vorteil für eine erfolgreiche Tätigkeit.

Wir bieten Ihnen eine ausbaufähige und langfristig sichere Position mit attraktiven Konditionen.

Für erste Informationen steht Ihnen unser Verlagsleiter, Herr Uwe Michael Schreiner, unter der Rufnummer 07 11/75 91-2 40 sehr gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an: uschreiner@drw-verlag.de

DRW-Verlag Weinbrenner GmbH & Co. KG
Verlagsleitung
Fasanenweg 18
D-70771 Leinfelden-Echterdingen



Foto: Höcker Polytechnik

Der Entstauber „Vacumobil JP 350" mit „IE5-Effizienz-Powerpack" mit Jet-/Druckluftimpulsabreinigung und integrierter Brikettierpresse

Höcker Polytechnik: Eine Neuanschaffung rechnet sich

Deutlich weniger Energiekosten

Die Höcker Polytechnik GmbH zeigt auf der Holz-Handwerk, wie sich durch die Kombination energieeffizienter Motoren, Ventilatoren mit hohem Wirkungsgrad und einer durchdachten Anlagenplanung mit einer Steuerungstechnik der Stromverbrauch erheblich reduzieren lässt. Die „Multi Star"-Filter haben sich hier über viele Jahre bewährt, bewerkstelligen souverän die zentrale Absaugung vieler Werkstätten und bieten nun mit der im Jahr 2023 neu entwickelten Version noch mehr Möglichkeiten.

Noch einfacher lässt sich die Energiekostenreduzierung mit den „IE5-Vacumobil"-Entstaubern realisieren. Sie arbeiten mit Permanent-Magnet-Motoren, Frequenzregelungen und einer speziell auf die neue Technologie abgestimmter Steuerungstechnik. Das schafft bei der Maschinenentstaubung einen Effizienzvorteil von 25 Prozent bei Luft und Strom und rechnet sich durch gesenkte Kosten.

Die Erzeugung von hochenergetischem Heizmaterial in Eigenregie gewinnt zunehmend an Bedeutung. Mit der auf dem Stand von Höcker Polytechnik auf der Holz-Handwerk in Nürnberg präsentierten „Brik Star C"-Brikettierpresse werden Holzstaub und -späne zu Briketts verpresst. Damit erschließt sich für holzverarbeitende Betriebe nicht nur eine äußerst günstige Energiequelle, sie heizen auch CO_2-neutral.

Auch wenn lackierte Oberflächen in höchster Qualität gefordert sind, lohnt sich der Besuch des Höcker-Standes. Mit kombinierten Lackier- und Abdunstkabinen sowie „Paint Star"-Farbnebelabsaugwänden eröffnet das Unternehmen dem Holzhandwerk die Möglichkeit, auch bei spartanischen Platzverhältnissen in Industriequalität zu lackieren.

Höcker Polytechnik, D-49176 Hilter
www.hoecker-polytechnik.de

Lignum Consulting berät die Holz- und Möbelbranche ganzheitlich

Effizienz steigern – Zukunft sichern

Lignum Consulting hat das Effizienzprogramm E4 entwickelt, um Unternehmen in der Holz- und Möbelbranche ganzheitlich und neutral zu beraten und Ressourcen effizienter zu nutzen. Die Berater und Ingenieure des unabhängigen Beratungsunternehmens und Ingenieurbüros fokussieren sich 2024 vor allem auf das Thema Ressourceneffizienz, um den Betrieben die Zukunftsfähigkeit langfristig zu sichern. Die Unternehmen spüren in der aktuellen Marktlage einen deutlichen Rückgang in Konsum und Nachfrage. Zudem wächst der Druck vor allem in den Bereichen Kosteneinsparungen, Prozessstabilität, und Personalsituation.



Foto: Lignum Consulting

Unter dem Motto „Ressourcen-Effizienz E4" bedient sich Lignum Consulting dazu der vier Bereiche Material-, Prozess-, Personal- und Technologie-Effizienz. Durch Betrachtung der gesamten Wertschöpfungskette werden die individuellen Lösungsansätze beim Kunden herausgearbeitet. Ziel ist es, einen Nachweis zur Optimierung der Wirtschaftlichkeit zu erzielen. Es gilt daher, die richtige Balance zwischen Ökonomie, Ökologie und Soziologie zu finden. Lignum Consulting informiert auf der Holz-Handwerk über das Programm.

Lignum Consulting, D-74635 Kupferzell
www.lignum-consulting.com

SUN WOOD
by STAINER

FORBO Furniture Linoleum –
von SUN WOOD veredelt!
Das geniale Naturprodukt ist
jetzt erstmals erhältlich in:

- ✓ weiß **NEU**
- ✓ BURNT WOOD 19 LTECH
- ✓ Beton Designs
- ✓ Über 100 Holzdesigns
- ✓ Foto- und Bilderdruck
- ✓ Alle 26 Standard-Unifarben von Forbo mit Schutzlackierung erhältlich

NEU · NEU · NEU · NEU · NEU · NEU · NEU · NEU · NEU · NEU · NEU · NEU

JETZT NEU!



// EICHE ISTRIEN 700



// BETON 300



// WEISS FO 9003



// BURNT WOOD FO 19

FURNITURE LINOLEUM

VEREDELT VON SUN WOOD

Fordern Sie jetzt Ihr Muster an unter
office@stainer-sunwood.com



André Dorner, Geschäftsführer von Blum Deutschland, sieht das Unternehmen Blum trotz aktueller Krise in der Möbelindustrie gut positioniert

BLUM: Neues Werk in St. Pölten ist eine Investition in die Zukunft

Die Weichen für den Aufschwung stellen

Während die meisten Unternehmen angesichts der wirtschaftlich angespannten Situation derzeit ihre Ausgaben auf den Prüfstand stellen, denkt Blum langfristig. So kaufte der Weltmarktführer vor kurzem ein 100.000 Quadratmeter großes Areal in St. Pölten, wo das neunte Werk des Beschlägeriesen in Österreich gebaut werden soll. Warum sich Blum dabei erstmals für einen Standort außerhalb von Vorarlberg entschied, erläutert André Dorner, Geschäftsführer von Blum Deutschland, im Gespräch mit der HK. Im Interview spricht Dorner außerdem über „Amperos“, die neue Lösung zur Elektrifizierung von Möbeln, die Klappenbeschläge der „Aventos top“-Familie und über das Pocketsystem „Revego“.





Oben: Mit dem Pocketsystem „Revego" können komplette Bereiche wie zum Beispiel die Küche geöffnet und wieder verborgen werden. Rechts: Die Klappenbeschläge der „Aventos top"-Familie sind inzwischen in den ersten Märkten verfügbar

Herr Dorner, in diesem Jahr ist es zehn Jahre her, dass Sie die Geschäftsführung von Blum Deutschland von Hubert Schwarz übernommen haben. Wenn Sie zurückblicken: Erleben wir aktuell die wirtschaftlich schwierigste Phase Ihrer Amtszeit?
Ich arbeite inzwischen seit 18 Jahren für Blum. Vor meinem Einstieg in die Geschäftsführung war ich als Vertriebsleiter tätig. Man kann sicherlich sagen, dass die aktuelle Großwetterlage eine Ausnahmesituation ist, die wir in ihrer Stärke, Ausprägung und Dauer so noch nicht erlebt haben. Als die Finanzkrise 2008/09 um den Globus ging, erholten sich die ersten Märkte schon wieder, als die letzten erfasst wurden. Das ist diesmal anders. Wir haben es mit einer anhaltenden, internationalen Krise zu tun, die auch bisher stabile Märkte mit in den Strudel hineingezogen hat.

Wann werden die Möbelindustrie und das Holz verarbeitende Handwerk die Talsohle durchschritten haben und Licht am Ende des Tunnels sehen?
Das ist aktuell ganz schwer zu prognostizieren. Vor Mitte 2024 wird es ziemlich sicher keinen Aufschwung geben. Im Moment spüren wir eine große Verunsicherung und Kaufzurückhaltung bei den Konsumenten, die sich wahrscheinlich auch nicht so schnell auflösen wird. Im Gegenteil: Ich rechne damit, dass die Einschläge in der Branche zunächst weitergehen. Das heißt aber nicht, dass man den Kopf in den Sand stecken sollte. Der nächste Aufschwung wird kommen, die Frage ist nur, wann. Für diese Zeit müssen sich die Unternehmen jetzt rüsten und die richtigen Weichen für die nächsten Jahre stellen.

Blum hat vor kurzem in St. Pölten ein neues Areal gekauft und will dort sein neuntes Werk bauen. Wie kam es zu dieser Entscheidung?
Im Zuge unserer langfristigen Planung haben wir geschaut, wie wir das zukünftige Wachstum von Blum bewältigen können und wo geografisch ein neuer Standort für uns Sinn macht. Im Zentrum von St. Pölten hat sich dann die Möglichkeit ergeben, gemeinsam mit der Voith Group ein Industriegebiet von 100.000 Quadratmetern Fläche zu revitalisieren. Der direkte Bahnanschluss des Areals war für uns ein entscheidendes Kriterium im Sinne eines nachhaltigen Warenflusses. Zudem haben wir mit Voith einen Partner gefunden, mit dem wir den Standort gemeinsam entwickeln und Synergien schaffen können.

St. Pölten bietet viele Vorteile. Vorarlberg bleibt aber der Hauptstandort von Blum.

André Dorner

Wir werden mit „Amperos“ in diesem Jahr selektiv in die Vermarktung starten.

André Dorner



St. Pölten ist der erste österreichische Standort außerhalb von Vorarlberg. Warum will Blum in ein anderes Bundesland gehen?
Vorarlberg ist unser Hauptstandort, und er wird es auch bleiben. Wir sind mit Abstand der größte Arbeitgeber hier. Allerdings sind die räumlichen Möglichkeiten in Vorarlberg inzwischen sehr stark ausgereizt, etwa durch Berge und Naturschutzgebiete. Es ist kaum mehr möglich, größere zusammenhängende Flächen zu erwerben. Zudem ist der Arbeitsmarkt hier besonders angespannt. Die Region Niederösterreich, in der St. Pölten liegt, bietet viele Vorteile bei der Suche nach Arbeitskräften. Darüber hinaus spielt auch die Zulieferstruktur und die Nähe zu Oberösterreich – ein starkes Industrie-Bundesland – eine Rolle.

Wann soll das neue Werk in Betrieb gehen? Und wie ist es von der Größe her gegenüber den bisherigen Blum-Werken einzuordnen?
Es gibt noch kein konkretes Datum, wann es an die Umsetzung geht. Das wird auch von den konjunkturellen Rahmenbedingungen abhängen. Die Fläche ist recht groß, zwar nicht vergleichbar mit unserem Werk 4, aber durchaus mit dem Werk 8. St. Pölten hat schon das Potenzial, eines der größeren Werke von Blum zu werden.

Wo investiert Blum derzeit sonst noch, bzw. wo sind Investitionen geplant?
Blum hat im letzten Wirtschaftsjahr fast 400 Mio. Euro investiert. Was noch ansteht, sind Erweiterungen der bestehenden Werke. An unseren Standorten in Vorarlberg bauen wir gerade auf über 50.000 Quadratmetern neue Produktions- und Lagerflächen mit mehr als 16.000 Palettenplätzen. Im Werk 6 in Gaißau sind wir fast fertig mit den Baumaßnahmen, im Werk 2 und Werk 4 schreiten die Arbeiten voran. In Polen haben wir vor kurzem die Produktionsfläche erweitert und ein weiteres Hochregallager in Betrieb genommen. Zudem konnten wir neue Schauräume in Tschechien, der Türkei und Indonesien eröffnen.

Die Holz-Handwerk in Nürnberg steht vor der Tür. Was erwarten Sie von der Messe in diesem Jahr?
Wir fahren optimistisch gestimmt zur Holz-Handwerk. Die Positionierung in der neuen Halle bietet uns bessere und großzügigere Möglichkeiten, mit unseren Kunden ins Gespräch zu kommen. Wir erwarten mehr Besucher als bei der „Summer Edition“ 2022. Ob die Zahlen von 2018 wieder erreicht werden können, ist fraglich, aber grundsätzlich gehen wir davon aus, dass im Handwerk eine Begeisterung für die Holz-Handwerk da ist.

Was bietet Blum allgemein für Schreiner und Tischler? Und welche Produkthighlights stehen zur Holz-Handwerk im Mittelpunkt?
Das Handwerk hat einen sehr hohen Stellenwert für Blum. Schreiner und Tischler legen großen Wert auf Qualität, Funktionalität und Design. Wir gestalten Prozesse so, dass wir den Handwerker bestmöglich unterstützen – von der Produktauswahl über die Verarbeitung bis hin zur Montage und dem After-Sales-Service. Das versuchen wir, auf der Holz-Handwerk darzustellen. Wir werden Neuheiten wie „Aventos top“ zeigen, aber auch die „Merivobox“ und „Revego“ werden ein Thema sein. Traditionell spielen auch die Services und Verarbeitungshilfen eine wichtige Rolle.

Mit „Amperos“ hat Blum zur Interzum eine neue Lösung für die Elektrifizie-

rung von Möbeln gezeigt. Was ist seither in diesem Bereich alles passiert?
Sowohl die Interzum als auch die Sicam haben bestätigt, dass das Thema eine Relevanz hat und Anklang in der Branche findet. Wir bieten zwei Varianten: „Amperos AC", eine 230-Volt-Einzellösung, die sich mit Blum-Auszugsystemen kombinieren lässt, und „Amperos DC" als Niedervolt-Plattform (24 bis 60 Volt), die Unterschränke mit Strom versorgen kann. Wir werden mit „Amperos" dieses Jahr zunächst selektiv in die Vermarktung starten und das Thema dann sukzessive ausbauen.

Welche Chancen sehen Sie im Bereich Strom für Möbel?
Mittel- bis längerfristig sehen wir ein sehr großes Potenzial. Die Elektrifizierung macht vor Möbeln nicht Halt. Im Beleuchtungsbereich kann man beobachten, wie stark das Thema gespielt wird und welche Emotionen es transportiert. Aber auch den funktionalen Nutzen sollte man nicht unterschätzen – sowohl beim Licht als auch bei Stromanschlüssen. Das Laden von mobilen Geräten durch USB-C-Anschlüsse oder induktiv ist da noch die einfachste Lösung. Was die Zukunft bringen könnte, haben wir im Rahmen der Blum-Studien auf der Interzum gezeigt. Die Möglichkeiten sind schier unbegrenzt – von flexiblen Wärmematten über Wachstumslicht für Pflanzen bis zu Desinfektionslicht, das im asiatischen Raum eine Rolle spielt. Dabei müssen nicht alle Lösungen von Blum kommen.

Gibt es bei „Amperos" eigentlich Kompetenz-Überschneidungen mit den Lichtspezialisten?
Es gibt sicherlich Berührungspunkte, bei denen wir sehen müssen, wie die Angebote zueinander finden. Dort, wo unsere Kompetenzen sind, etwa bei der Stromversorgung im Schubkasten, sehen wir unser Betätigungsfeld. Wir haben mit „Amperos DC" bewusst ein Lichtkonzept gewählt, das keinem der bisher gängigen Systeme ähnelt. Man kann damit auch eine dekorative Beleuchtung realisieren, wenn man zum Beispiel eine Glasblende einsetzt, aber das wäre ein Add-on und nicht die primäre Verwendung.

Die Klappenbeschläge der „Aventos top"-Familie sind inzwischen in den ersten Märkten verfügbar. Welches Feedback haben Sie bekommen?
Erste Kunden konnten schon im ersten Quartal 2023 mit „Aventos top" starten. Inzwischen sind weitere Kunden hinzugekommen. „Aventos top" überzeugt mit einer Reduktion des Bauteilspektrums um rund 50 Prozent. Neben der kompakteren Bauweise gibt es viele weitere Vorteile wie die fixe Befestigungsposition von Kraftspeicher und Frontbefestigung unabhängig von der Korpushöhe, der integrierte Öffnungswinkelbegrenzer oder die Kraftspeichereinstellung von vorne, selbst bei montierter Abdeckkappe. Das alles kommt bei unseren Kunden sehr gut an.

Und was sagen Ihre Kunden zu der vollständig in die Korpusseitenwand integrierten Lösung „Aventos HKi"?
„Aventos HKi" stößt ebenfalls auf positives Feedback, bewegt sich aber mengenmäßig auf einem anderen Niveau. Es muss schon ein klarer Nutzwert da sein, der sich meist aus dem Designaspekt ergibt, um so ein Produkt einzusetzen. „Aventos HKi" findet seinen idealen Anwendungsbereich im gehobenen Segment. Wenn Sie zum Beispiel ein hochwertiges furniertes Korpusmöbel mit durchsichtiger Glasfront und Beleuchtung haben, dann macht „Aventos HKi" richtig Spaß.

Sind Schiebetürbeschläge weiterhin kein Thema für Blum?
Nein, dieses Produkt sehen wir aktuell nicht als sinnvolle Ergänzung unseres Portfolios. Dort, wo viel gearbeitet wird und Nutzer vollen Zugriff auf Staugüter benötigen, sind unseren Erkenntnissen nach Beschläge komfortabler, die man aus dem Bewegungsbereich entfernen kann.

Wie entwickelt sich der noch relativ neue Produktbereich Pocketsysteme?
Unser Pocketsystem „Revego" nimmt gerade in verschiedenen Märkten Fahrt auf. In Europa waren wir schon früher dran, in den USA beginnen wir jetzt damit, in die Vermarktung zu gehen. Das System bietet ganz neue gestalterische Möglichkeiten. Einerseits ist damit eine sehr harmonische Raumgestaltung realisierbar. Andererseits ist der Bewegungskomfort angesichts des Gewichts, das bewegt wird, sehr hoch. Ich finde es toll, was Kunden mit „Revego" alles umsetzen: von der Hausbar über das Homeoffice bis zur Küche. Dabei ist es nicht trivial, Pocketsysteme in die Umsetzung zu bringen. Als global aufgestelltes Unternehmen ist Blum auch in diesem Bereich der perfekte Partner und bietet mit dem Korpuskonfigurator die richtigen digitalen Tools für eine problemlose Umsetzung.

Das Interview führte Markus Schmalz







Fotos: Hettich

Von links: Die beiden Geschäftsführer Jana Schönfeld und Sascha Groß sowie Dr. Andreas Hettich, Beiratsvorsitzender von Hettich

HETTICH: Umsatzminus und Erwerb der FGV-Gruppe

Kräfte bündeln für die Zukunft

Die angespannte Lage der deutschen Möbelindustrie spürte auch die Hettich-Gruppe in 2023, sodass der Umsatz um 14 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro sank. Das teilte der Beschlägehersteller bei einer Pressekonferenz Ende Februar in Kirchlengern mit. Dabei gab es aber auch Erfreuliches zu berichten: Die im September angekündigte Übernahme der italienischen FGV-Gruppe wurde erfolgreich abgeschlossen. FGV bleibt als eigenständige Marke erhalten.

Hettich-Forum am Hauptsitz in Kirchlengern





Vertreter des FGV- und Hettich-Management-Teams bei der Übergabe-Zeremonie in Veduggio, dem Firmensitz von FGV

Das vergangene Jahr war für die Möbelindustrie wirtschaftlich herausfordernd, geprägt von explodierenden Baukosten, hohen Zinsen, Inflation und einer allgemeinen Investitionsverunsicherung in vielen Ländern der Welt. Entsprechend ging der Umsatz der Hettich-Gruppe im Gesamtjahr 2023 um rund 14 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro zurück. Der Auslandsanteil lag bei 75 Prozent. Rund um den Globus waren 2023 rund 7.700 Mitarbeiter bei Hettich beschäftigt, davon 3.600 in Deutschland.

„Gerade in schwierigen Zeiten ist es für uns von großer Bedeutung, nach vorne zu blicken und auch im Sinne kommender Generationen zu handeln", betonte Jana Schönfeld, Geschäftsführerin der Hettich-Gruppe, bei der Pressekonferenz. Im Jahr 2023 setzte Hettich wichtige Zukunftsprojekte, Prozessoptimierungen und Weiterentwicklungen fort. Rund 170 Millionen Euro an Investitionen flossen in neue Produkte, Infrastrukturprojekte, Gebäude, Anlagen, Digitalisierung und Nachhaltigkeit sowie in Kapazitätserweiterungen. Beispiele hierfür sind die Erweiterung der Produktionsflächen in Kirchlengern und Frankenberg (Eder) sowie Investitionen in die Wachstumsmärkte in Asien wie etwa Vadodara in Indien und Zhuhai in China.

2023 präsentierte die Hettich-Gruppe auf der Leitmesse Interzum in Köln innovative Lösungen unter der Kampagne „It's all in Hettich", darunter das Beschlagsystem „Furn Spin" für das Hochwertsegment. Sascha Groß, Geschäftsführer der Hettich-Gruppe, freute sich über diese Neuheit, die nicht nur neue Maßstäbe im Möbeldesign setze, sondern auch die Innovationskraft von Hettich unterstreiche: „Ob raumhohe Möbel oder kleine Vitrinen-Elemente: Mit ‚Furn Spin' wird alles drehbar. Dabei bleibt der Beschlag nahezu im Verborgenen und bietet alle bekannten Komfortfunktionen wie etwa Einzugsdämpfung oder Push to open für griffloses Möbeldesign. ‚Furn Spin' ist ein Beschlag mit dem Potenzial, die Möbelwelt zu verändern. Gemeinsam mit 285 Kolleginnen und Kollegen aus aller Welt gestalteten wir vor Ort unseren Messeauftritt, während zahlreiche weitere Kolleginnen und Kollegen an verschiedenen Standorten diesen Einsatz unterstützten." Dies verdeutliche eindrucksvoll, wie sich die Marke Hettich weiterentwickle.

Ein bedeutender Schritt in der Unternehmenshistorie war der Zusammenschluss der Hettich-Gruppe und der FGV-Gruppe im Januar 2024. Angekündigt wurde die Übernahme bereits im September. Neben den erforderlichen Genehmigungen durch die Kartellbehörden wurden jetzt alle weiteren Abschlussbedingungen erfüllt. „Mit starken Wurzeln aus derselben Industrie gestalten wir gemeinsam unsere Zukunft", betonte Schönfeld. „Hettich und FGV sind zwei Familienunternehmen mit insgesamt mehr als 200 Jahren Erfahrung. Und zusammen sind wir heute rund 8.600 Kolleginnen und Kollegen in aller Welt, die jeden Tag mit ihrer ganzen Kraft, ihrer Leidenschaft und ihren Ideen das Beste für unsere Kunden bewirken." Beide Unternehmen würden einander mit ihren Stärken ergänzen, um ihren Kunden noch bessere Mehrwertlösungen anzubieten und gemeinsam bestehende Geschäftsaktivitäten weiterzuentwickeln, so Schönfeld.

Hettich ist nun zu 100 Prozent Gesellschafter der FGV-Gruppe. Innerhalb des Gesamt-Unternehmensverbundes sollen Hettich und FGV als Marken und Unternehmen eigenständig bleiben. Die Kunden beider Unternehmen behalten auch ihre vertrauten Ansprechpartner. Das Managementteam von FGV wird künftig von Uwe Kreidel als CEO ergänzt. Neben seiner mehr als 30-jährigen Branchen-, Hettich- und Managementerfahrung bringt Kreidel seine Kenntnisse des italienischen Marktes ein, die er unter anderem in seiner Funktion als Regional Director für Hettich Italia erworben hat.

Hettich und FGV wollen sich ergänzen, um noch bessere Lösungen anzubieten.



Digital unterstütztes Gemeinschaftserlebnis: Der Projektor findet, ohne Umbaumaßnahmen, Platz auf jedem Tisch und wahrt durch die nach unten gerichtete Kamera die Privatsphäre im Wohnraum

Fotos: Häfele, Praktik App



Über die Smartphone-App können Fotos und Videos an eine bestimmte Person aus dem Haushalt (einzelner Avatar) oder an die ganze Haushaltsgemeinschaft (Gruppen-Avatar) geschickt werden, um sie am Esstisch über den Tischprojektor zu erleben

HÄFELE: Smarter Esstisch steigert soziale Interaktion

Gemeinsam statt einsam

Jeder kennt es: Das Smartphone ist immer und überall dabei und macht auch nicht vor dem Esstisch halt. Jedoch trennt uns die digitale Technik an diesem Ort mehr, als dass sie uns verbindet. Häfele möchte dies ändern und hat mit „we HUB" den Esstisch als Ort der Zusammenkunft neu gedacht und damit ins digitale Zeitalter befördert.

Wir sind nicht nur zum Essen am Tisch, sondern wir machen Hausaufgaben oder Homeoffice, wir spielen und reden miteinander. Und genau das wird von „we HUB", einem smarten Esstisch, multimedial unterstützt: Wir sitzen nicht mehr alleine hinter unseren Smartphones, sondern gemeinsam am Esstisch.

Wer jetzt an ein weiteres piepsendes und blinkendes Gerät in unserem Zuhause denkt oder gar einen großen Flatscreen als Tisch vor Augen hat, liegt falsch. Das erklärte Ziel der Projektbeteiligten war es, das gesamte System so wohnlich wie möglich zu gestalten und somit die Akzeptanz eines smarten Möbelstücks enorm zu erhöhen. „Denn Möbel im privaten Bereich müssen einer ganzen Reihe emotionaler und ästhetischer Ansprüche genügen", sagt Prof. Dr. Marc Hassenzahl vom Lehrstuhl für Ubiquitous Design/Erlebnis und Interaktion der Universität Siegen.

Aber wie sieht er nun aus, der heimelige Hightech-Esstisch? Im Prinzip ist es ein klassischer Tisch, auf dem ein ansprechender LED-Projektor und mehrere kleine Holzobjekte auf einem Tablett stehen. Die Ähnlichkeit dieser Objekte in Form und Haptik zu uns vertrauten

Lacktrockenwagen
Transportwagen
Hubtische
www.luebbers-metall.de



Der Tischprojektor, die Avatare, welche die Haushaltsmitglieder repräsentieren, und alle weiteren haptischen Interaktionsobjekte sind bewusst in Form und Aussehen bekannten, wohnlichen Alltagsgegenständen nachempfunden

Dingen wie eine Kaffeekanne oder Salz- und Pfefferstreuer ist bewusst gewählt. Dadurch schlägt „we HUB" eine haptische Brücke zwischen Virtualität und Realität.

Das Hauptgerät ist der smarte Tischprojektor, der sowohl Inhalte über einen LED-Beamer projizieren als auch über eine integrierte Kamera Gegenstände erkennen kann. Bedient wird dieser über haptische Interaktionsobjekte, sogenannte Avatare. Die individuell gestalteten Objekte aus handschmeichelndem Holz repräsentieren dabei die einzelnen Mitglieder des Haushalts, der Familie oder der WG, und haben unterschiedliche Funktionen. Via Smartphone App werden die Avatare von den Mitgliedern des Haushalts mit Inhalten befüllt, die dann vom Tischprojektor auf den gemeinsamen Esstisch projiziert werden.

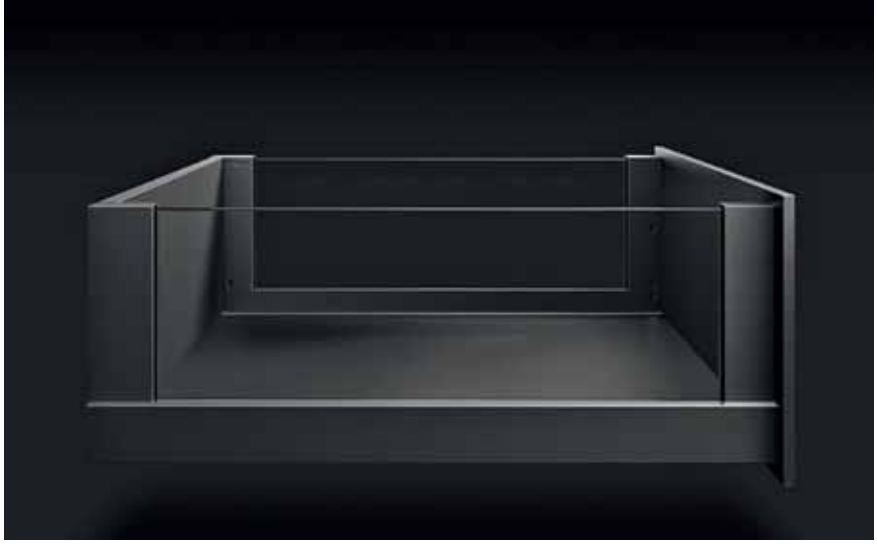
Der Tischprojektor von „we HUB" erkennt über eine integrierte Kamera die haptisch ansprechenden Avatare sowie andere Objekte, die zuvor mit einer Funktion belegt wurden



In unserem schnelllebigen Alltag mit dem Smartphone in der Hand gehört es dazu, Fotos zu machen und diese sofort zu teilen. So gehen aber oft viele besondere Momente unter. Mit der Funktion „Later" kann mit „we HUB" zum Beispiel das Teilen von Fotos und Videos auf später verschoben werden, wenn sich die Familie oder die WG am Esstisch versammelt. Die tagsüber an die Avatare gesendeten Inhalte werden dann gemeinsam angeschaut. Auch räumliche Distanzen zwischen abwesenden Familienmitgliedern werden so überbrückt und es entstehen schöne gemeinsame Momente am Esstisch.

Mit „we HUB" ist aber noch viel mehr möglich. Auch Lichtstimmung oder musikalische Untermalung können die gesamte Atmosphäre der Zusammenkunft beeinflussen. „we Hub" ermöglicht es auch, Objekte wie Kaffeetassen digital mit einem bestimmten Klang- oder Lichtbild zu belegen und dieses zu aktivieren, sobald der Projektor sie erkennt.

„we HUB" wurde 2023 mit dem „Fokus Open" in der Kategorie „Special Mention" ausgezeichnet. Besonders gewürdigt hat die Jury, dass das Design von Anfang an voll integriert war, obwohl es sich bei „we HUB" eigentlich um ein Forschungsprojekt handelt. „Ein Ansatz, der Schule machen sollte", so die Jury. Zudem erhielt „we HUB" 2022 den „UX Design Award" in der Kategorie „Concepts". Projektpartner sind die Uni Siegen, die Hochschule Düsseldorf, Häfele, Spek Design, Tennagels Medientechnik, IOX und Nyris.



Fotos: Grass

Grass setzt Schubkästen ganz neu in Szene

Oberflächen im Trendton Zircon

Grass stellt in Nürnberg den Anthrazit-Farbton Zircon mit dezent schimmerndem Metallic-Glitter-Effekt als Standardfarbe vor, die neu im Fachhandel erhältlich ist. Er ist die perfekte Wahl für alle, die Wert auf anspruchsvolles, auffallend unauffälliges Möbeldesign legen.





Zircon macht aus dem Klassiker „Nova Pro Scala" ein echtes Design-Highlight

Das neue Anthrazit von Zircon macht minimalistisch gestaltete Möbel noch reduzierter, edler und zeitloser. Die eher zurückhaltende Farbgebung wirkt beruhigend und belebend gleichermaßen. Dabei lassen der mineralische Charakter und die dezent schimmernde, matte Oberfläche von Zircon zum Beispiel die Schubkästen des Klassikers „Nova Pro Scala" zu echten Designkomponenten für moderne Möbel werden. Zircon ist neu im Fachhandel für das Gesamtsortiment von „Nova Pro Scala" verfügbar.

Der edle Farbton gehört zu den neuen Effekt-Oberflächen, die trotz ihrer besonderen Wirkung einen Beitrag zum Klimaschutz leisten: Die Beschichtung erfolgt unter Verwendung von lösemittelfreien, energiesparenden Niedrigtemperatur-Pulverlacken mit reduzierten Einbrenn- und Durchlaufzeiten. Zudem wird durch die Rückgewinnung von nicht am Produkt verbleibendem Farbpulver, dem Overspray, der Verlust von Farbe weitgehend vermieden. Das spart Energie, schont Ressourcen und schützt die Umwelt.

Darüber hinaus zeigt das Unternehmen zur Holz-Handwerk „Nova Pro One". Das System konzentriert die Vorzüge seines „großen Bruders" „Nova Pro Scala": Leichtes Öffnen, exzellente Laufeigenschaften, geringste Absenkwerte und höchste Zuverlässigkeit machen „Nova Pro One" zur ersten Wahl für den Einstieg ins „Nova Pro"-Universum.

Was „Nova Pro One" für „Nova Pro Scala" ist, ist „Dynaneo" für „Dynapro": Mit der Erweiterung im Segment der Unterflur-Führungen setzt Grass den Ausbau des Plattformkonzepts fort und bietet Kunden eine Schubladenführung mit 30 kg Tragkraft. Hochwertige Kunststoffrollen und eine neuentwickelte Mittelschiene sorgen für hohe Laufruhe und maximale Stabilität. In Kombination mit der bewährten Soft-close-Dämpfungstechnologie und den geringen Auszugskräften bietet „Dynaneo" die bestmögliche Performance im mittleren Einstiegssegment.

Grass, A-6973 Höchst
www.grass.eu

Kaindl reist mit zahlreichen Werkstoff-Ideen nach Nürnberg

Matt und vieles mehr

Wenn es darum geht, neue Wege zu gehen, bewies Kaindl stets Innovationsgeist. Auf der Holz-Handwerk präsentiert das Salzburger Unternehmen die Erweiterung seiner Anti-Fingerprint-Kollektion, neue Uni-Farben mit Matt-Natur-Oberfläche sowie Bestseller aus der „Boards"-Collection wie die „Eiche Evoke" und die furnierten Platten aus der „Realwood"-Produktlinie.

In der Küche mit der Familie, im Restaurant oder im Hotel: Überall sind lästige Fingerabdrücke auf Oberflächen zu finden. Sauberkeit ist in allen Lebensbereichen entscheidend, und Hygiene wird immer wichtiger. Die Anti-Fingerprint-Produkte von Kaindl minimieren Fingerabdrücke zuverlässig und sind zudem mechanisch und chemisch beständig.

Neben der bewährten „Optiboard"-Verbundplatte mit verleimtem Deckschichtlaminat und dem Schichtstoff-Laminat gibt es die hoch resistente Kaindl-Anti-Fingerprint-Oberfläche jetzt zusätzlich als „Optifaced Board" in Direktbeschichtung im Format 2.800 x 2.070 x 19 mm in zehn trendigen Farbstellungen. „Optifaced" verfügt ebenso wie die Verbundplatte über eine hochwertige MDF-Trägerplatte. Auch aus der „Colourline Classic"-Unifarbenkollektion kommen frische Töne in matter Optik. Harmonische Weißtöne in verschiedenen Nuancen ergänzen die bestehende Uni-Farbpalette der „Boards Collection" und der „Boards Lead 22".

Die „Realwood"-Kollektion verbindet ursprüngliches Holzfurnier mit hochwertiger Bearbeitung, um das vielfältige Spektrum moderner Naturholzplatten zur Geltung zu bringen. Die Basis bildet eine große Auswahl an Trägerplatten in Kombination mit den 28 verschiedenen Furnieren aus der „Oak"-, „Soft"- und „Hardwood"-Kollektion.

Kaindl-Platten eignen sich für praktisch alle Einsatzbereiche im modernen Interior Design. Das Dekorplatten-Produktsortiment „Woodline Classic & Natural" repräsentiert dabei die ganze Bandbreite dessen, was ein Holzdekor zu leisten vermag. Auch der Dauerbrenner „Eiche Evoke" mit „Natural Touch"-Oberfläche gehört zu dieser Dekorfamilie.

Kaindl, A-5071 Wals
www.kaindl.com



„2190 OF Schwarz/Black"



Fotos: Kaindl

„Eiche Wild"

„27018 MN Kristallweiss/Crystal White"





Fotos: Häfele

Mit Licht kann Atmosphäre im Raum erzeugt werden. Die Licht-Lösungen von Häfele ermöglichen es Schreinern, zusätzlichen Nutzen zu schaffen

Häfele demonstriert seine starke Kompetenz im Licht-Bereich

Erhellende Produkte als Lösungen denken

Auf einer Fläche von mehr als 550 m² zeigt Häfele die gesamte Bandbreite des Sortiments. Von Klassikern wie Beschlägen oder Möbelgriffen in spannenden Ausführungen über durchdachte Schließlösungen bis hin zum Konnektivitäts- und Serviceangebot werden wichtige Themen in speziell eingerichteten Bereichen vorgestellt. Ein Schwerpunkt liegt auf dem Thema Beleuchtung.



Die von Häfele bereitgestellten Lösungen ermöglichen es Schreinern und Tischlern, zusätzlichen Nutzen für ihren Bauherrn zu schaffen und Umsätze zu steigern. Dafür lohnt es sich zu wissen: Wo kann ich Lichtquellen in meinem Möbel platzieren? Wie verbaue ich die Lichtquellen im Möbel und im Raum und verbinde sie miteinander? Was macht die Beleuchtung mit der Oberfläche? Wie schaffe ich mit Licht Atmosphäre im Raum? Und: Wie kann mein Kunde die Beleuchtung einfach bedienen? Diese Fragen beantworten die neuen „Service+"-Angebote von Häfele in den Bereichen Licht-Wissen und -Planung. Auf der Holz-Handwerk führen Experten das Fachpublikum mit konkreten Beispielen durch das Thema.

Häfele präsentiert im Rahmen der Messe auch neue Produkte, die die Gestaltungsmöglichkeiten mit Licht erweitern und die Anwenderfreundlichkeit unterstützen. So zum Beispiel „One Cable", das Licht aus dem Möbel in den Raum bringt und unter anderem Lösungen für Kücheninseln möglich macht. Oder das neue, flexible Regalsystem „Modu³". Es verfügt über eine in den Korpus integrierte, bandförmige LED-Beleuchtung – unsichtbar verkabelt und intelligent vernetzbar mit „Connect Mesh". Seine „Connect Mesh App" hat Häfele zur Holz-Handwerk komplett überarbeitet. Sie hat in ihrer Version 2.0 nun hilfreiche neue Funktionen und ein völlig neues „Look and Feel".

Über das Thema Beleuchtung hinaus sind auch alle anderen Produktbereiche von Häfele auf der Holz-Handwerk zu finden. Das Unternehmen blickt dem Dialog mit Schreinern und Tischlern mit Spannung entgegen.

Häfele, D-72202 Nagold
www.haefele.de



Foto: Hesse

Der Stand von Hesse Lignal auf der Holz-Handwerk lädt zum Entdecken ein

Hesse Lignal erweitert die „Perfect"-Produktreihe

Neu und komplett nachhaltig

Der Lack- und Beizenspezialist Hesse aus Hamm freut sich, auch in diesem Jahr wieder in Nürnberg präsent zu sein. Als Neuheiten werden „Perfect-Natura" und „Perfect-Soft-Color" vorgestellt. Mit den Produktfamilien geht Hesse den Weg einer einfachen und sicheren Lackierung. Der Einsatz von nur einer Härterkomponente und die aufeinander abgestimmten Produkte je Familie reduzieren die Fehlerquellen erheblich.

Der neue „Perfect-Natura" rundet die „Perfect"-Familie im 2K-Hydro-Bereich mit einem Naturholzeffekt ab. Dieser ist sowohl auf hellen als auch auf dunklen Hölzern einsetzbar. Der „Perfect Soft-Color" ist ein 2K-Hydro-Farblack mit einer samtigen Oberflächenhaptik. Beide sind mit dem Standardhärter der „Perfect"-Familie abzuhärten. Sie ist der nachhaltige Ersatz für lösemittelhaltige PUR-Lacksysteme. Daneben werden Lösungen zur Lackierung mit Hydro-Lacken auf Trägern wie Glas und Metall vorgestellt.

Neben der Musterdemonstration und Videopräsentationen kommt der interaktive Aspekt in Nürnberg nicht zu kurz. In kleinen Workshops wird die Optik, Haptik sowie Strapazierfähigkeit von Hydro-Lacken bewertet.

Hesse, D-59075 Hamm
www.hesse-lignal.com

www.hk-magazin.com





Die Verzahnung von analog und digital lässt sich bei Egger in Nürnberg erleben

Fotos: Egger

Egger: Neue Kollektion „Dekorativ 24+“ am Puls des Geschehens

Zeit für Natürlichkeit und Faszinierendes

Egger stellt zur Holz-Handwerk seine rollierende Kollektion „Dekorativ 24+“ vor. Der Fokus am Messestand des Holzwerkstoffherstellers liegt auf inspirierenden Neuheiten, Highlight-Dekoren, nachhaltigen und wohngesunden Produkten sowie auf einer Vielzahl an digitalen Services.



Mit dem „Perfect-Sense Matt“-Sortiment bietet Egger noch mehr Gestaltungsmöglichkeiten im Matt-Trend



Die Metall-Optik von „ST 20 Metal Brushed“ verleiht jedem Möbel das besondere Etwas

Egger stellt die Kollektion „Dekorativ 24+“ unter das Motto „Zeit für mehr“ und bietet Kunden mehr Möglichkeiten und Lösungen in einer Zeit des Wandels. Zum ersten Mal präsentiert der Holzwerkstoffhersteller eine rollierende Kollektion. „Mehr als 300 Dekor-Strukturkombinationen, davon 201 ‚Eurodekor‘-Dekore im Egger-Dekor- und Materialverbund mit 68 Neuheiten, 32 ‚Perfect-Sense‘-Oberflächen, davon 19 Neuheiten, sowie 75 unterschiedliche Dekor-Strukturkombinationen im Arbeitsplattensortiment befinden sich in unserer neuen Kollektion. Insgesamt haben wir elf neue Oberflächenstrukturen entwickelt,“ so Randi Marleen Kieker, Marketingleitung bei Egger für die DACH-Region.

Eine der zahlreichen Neuheiten in der Kollektion ist die „ST 40 Feelwood Oakgrain“, eine neue Generation der Synchronporen-Oberflächen. Dabei handelt es sich um eine Struktur, die den Trend von eleganten, zurückhaltenden sowie matten Holzoptiken aufgreift und unterstützt, dennoch aber eine gewisse Tiefe in der Haptik mit sich bringt.

Auch Metalloptiken sind ein gefragtes Thema. Elegant und behaglich warm erscheint die Oberfläche „ST 20 Metal Brushed“. Ihre Optik und Haptik von fein geschliffenem Metall verleiht jedem Möbelstück das besondere Etwas. Bei neuen Arbeitsplattendekoren halten authentische Materialien Einzug und ermöglichen die Gestaltung harmonischer sowie zeitloser Designs. Mit der Struktur „ST 76 Mineral Rough Matt“ präsentiert Egger eine neue Oberflächenlösung, die eine sanft raue Haptik mit neutraler Optik für eine authentische Natursteinoberfläche kombiniert.

Außerdem dreht sich alles um die Verzahnung von digitalen und analogen Services. Neben dem physischen Kollektionsordner und einer neuen Website wurde die „Dekorativ App“ überarbeitet. So kann zu jedem Echtmuster etwa die Wirkung in unterschiedlichen Raumsituationen abgerufen werden.

Egger, A-6380 St. Johann
www.egger.com

Remmers präsentiert 2K-Aqua-Lacke für Holzoberflächen

Lackierung leicht gemacht

Als Spezialist für Wasserlacke verfügt Remmers über Expertise in den Bereichen Holzanstrichsysteme und Holzinnenlacke. Mit den neuen 2K-Aqua-Lacken, die auf der Holz-Handwerk präsentiert werden, bietet das Unternehmen Tischlern und Schreinern eine neue Option für Premium-Lackierungen im exklusiven Innen- und Möbelbau.

Alle Produkte des 2K-Aqua-Lack-Sortiments sind aufeinander abgestimmt und überzeugen durch höchste Beständigkeiten. Für die Verarbeitung des Systems ist nur ein Härter („Aqua H-484") erforderlich. Außerdem sind die Neuheiten schulungsfrei gemäß der Verordnung EU 2020/1149. Dazu erklärt Jürgen Dirkes, Abteilungsleiter Produktmanagement Holzfarben und Lacke bei Remmers: „Unsere neuen 2K-Aqua-Lacke bieten die Lösung für Anwender, die einen 1:1-Umstieg von lösemittelbasierten 2K-PUR-Lacken auf eine umweltfreundliche Alternative suchen."

Remmers, D-49624 Löningen
www.remmers.de

Mit den neuen 2K-Aqua-Lacken bietet Remmers Tischlern und Schreinern eine Möglichkeit für Premium-Lackierungen



Foto: Remmers

Plantag Coatings hat neue Wasserlacke im Sortiment

Das Beste aus zwei Welten

Plantag Coatings präsentiert seine Marke Jordan Lacke auf der Holz-Handwerk: Auf über 80 m² Fläche werden Produktneuheiten und praxiserprobte Öle, Lack- und Beizsysteme vorgestellt. Unter den Highlights befinden sich zwei neu entwickelte Wasserlacke. Der „1K Aqua-Magic-Base JB7163-0001" ist ein wasserbasierender 1K-Isolierfüller mit hervorragender Isolierwirkung und gutem Schliff, der vor allem bei harzinhaltsstoffreichen Hölzern zum Einsatz kommt. Weitere positive Eigenschaften sind die Schleifbarkeit, die Füllkraft und die Überlackierbarkeit mit allen Farblacksystemen von Jordan Lacke.

Neben dem neuen Isolierfüller zeigt Plantag auch den „1K Aqua-Oil-Effect JF7455-1", der durch seine Haptik, seine Lichtstabilität und seine Transparenz besticht. Die Produktneuheit verbindet das Beste aus zwei Welten. Durch seinen Öl-Anteil verleiht er dem Holz eine natürliche Anmutung mit der Widerstandsfähigkeit und den Verarbeitungsmöglichkeiten (Spritzfähigkeit) eines Lacks. Des Weiteren überzeugt dieser Natureffektlack durch einfache Handhabung und eine hohe Haftfestigkeit. Außerdem wird eine neue Beizkartenkollektion der Marke Jordan Lacke vorgestellt, die für das wasserbasierte Beizsystem „Hydrostain-Modular" konzipiert wurde.

Plantag Coatings, D-32758-Detmold
www.plantag.de

Auf über 80 m² Fläche präsentiert Plantag Coatings Produktneuheiten und praxiserprobte Lösungen



Foto: Plantag Coatings

Rechts sieht man die Säge-Lager-Kombination für den Zuschnitt der Platten und rechts oben die Kantenanleimmaschine „Edgeteq S-800“





Vom erhöhten Standpunkt aus haben Ulrich Hartner (links) und Dirk Brandt einen guten Überblick über die Maschinen-Halle

Fotos: Gottschick, Rosink

ROSINK: Auf Homag-Maschinen mit Sonderanfertigungen erfolgreich

Ein Quantensprung, eine neue Welt

Vom ersten Entwurf bis zur finalen Montage: Die Rosink GmbH gestaltet mit 65 Mitarbeitern Objekte jeder Größenordnung – Firmenzentralen, Verwaltungsgebäude und Einrichtungen des Gesundheitswesens. 2021 wurde hierfür ein komplett neuer, vollverketteter Maschinenpark von Homag gekauft. Die HK besuchte das Unternehmen in Nordhorn, um sich die automatisierte Fertigung nach den Kriterien von Industrie 4.0 anzuschauen.







Von Julia Gottschick

„Wir machen, was Sie nicht von der Stange kaufen können", formuliert Rosink-Geschäftsführer Dirk Brandt die Firmen-Philosophie: „Die karierten Mai-Glöckchen quasi." Ob Wohlfühl- und Aufenthaltsbereiche für Mitarbeiter, Wand-Verkleidungen für Social Spaces und Lounges oder Tresen und Theken-Anlagen für Teeküchen, Eingangs- und Empfangsbereiche: „Wir bauen all das, womit Firmen repräsentieren wollen." Manchmal misst der Rosink-Einsatzbereich wenige hundert Quadratmeter, manchmal vielgeschossige Hochhäuser.

Ein aktuelles Beispiel ist die Hauptverwaltung von Otto in Hamburg. „Da arbeiten hinterher 4.000 Menschen. Das ist nicht in einem Jahr erledigt", hebt Brandt die Größenordnung des Projekts hervor, das mit einem Gros an Herausforderungen daherkommt. „Dort geht es um tausende Positionen unterschiedlicher Möbelteile, die gebaut werden müssen." Das Knifflige: Rosink kann das Gebäude nicht von unten nach oben gestalten, sondern muss in Teilbereichen arbeiten, während andere bereits in Betrieb genommen werden. „Der Wust an Teilen muss zum richtigen Moment in der richtigen Etage, alles muss gesteuert und termingenau fertig sein", so Brandt. Dabei hilft dem Nordhorner Unternehmen sein Homag-Maschinenpark, der 2021 komplett neu angeschafft wurde.

„Das Projekt bestand darin, mit unseren Maschinen alle Bearbeitungsschritte in einer verketteten, automatisierten Fertigungslinie anzuordnen", erläutert Homag-Account Manager Ulrich Hartner. „Dennoch sollte es möglich sein, zum Beispiel für Sonderanfertigungen nur einzelne Maschinen der Verkettung zu nutzen." So bietet der Aufbau die Möglichkeit, in einem Fluss durchzuproduzieren oder aber die Teile an verschiedenen Stellen manuell ein- und auszuschleusen, etwa, um Sonderteile zuzuschneiden oder sie zur Beschichtung zu geben. Es galt, die Linie in der 82 Meter langen Halle möglichst flexibel zu halten. Rosink hatte überdies, neben anderen Vorgaben, die Entlastung der Mitarbeiter von körperlicher Beanspruchung als Anforderung gestellt. Und das Ziel – ganz unter dem Stichwort Fachkräftemangel – mit einer kleineren Mannschaft das Doppelte an Teilen zu produzieren.

Insgesamt umfasst die Projekt-Beschreibung fast 70 Seiten, wie Ulrich Hartner betont: „Alles, was hier steht, ist zwar Homag-Standard. Die Zusammenstellung aber ist individuell auf Rosink angepasst." Plus Extras wie etwa ein Schleifaggregat auf der Kantenanleimmaschine. Als Kontrollinstanz über die Produktion, als Schnittstelle zwischen Kaufmännischem und Fertigungstechnik, ist das „Controller MES" allem übergeordnet. Das Fertigungsleitsystem steuert den gesamten Prozess, bietet ein modulares, skalierbares, flexibles Softwarepaket für optimale Produktionsplanung und Monitoring – von der Über-





Links oben: Die Stapelanlage und Rückführung „Loopteq" bietet mehr Flexibiliät für den Teilefluss. Oben: die „Drillteq H-600" mit Igelpuffer. Rechts: das „Storeteq P-500". Unten: Unter dem Igelspeicher verläuft eine LED-Leiste, das Pick-by-Light-Warenkommissioniersystem. Leuchtende Ziffern zeigen an, zu welchem Möbelstück die einzelnen Teile gehören. Verschiedene Farben signalisieren den Bearbeitungsstatus

nahme der Auftragsdaten bis zur Vollständigkeitskontrolle, wie es Homag selbst beschreibt. „Für einen Kunden dieser Größe ist das Highend", hebt der Account Manager hervor. Mit „Controller MES" sei die Daten-Durchgängigkeit garantiert: Ein Fertigungsauftrag werde erst freigegeben, wenn alle erforderlichen Informationen, Daten und Materialien vorrätig seien. Das Zusammenspiel von Fertigungsleitsystem und Maschinensteuerungen gewährleiste Wiederholgenauigkeit und Bearbeitungsqualität aller Bauteile. Am Ende stünden Gutteile in richtiger Reihenfolge zum richtigen Zeitpunkt parat. Sortieren, Bearbeitungszeiten kalkulieren, den Überblick über gelagertes Material behalten: „All das übernimmt die Anlage", stellt der Experte klar.

In der Arbeitsvorbereitung wird der Plattenzuschnitt mit der Zuschnitt-Optimierung „Schnitt Profi(t)" effizient optimiert. Rosink hat hier die Wahl, den Fokus auf die Geschwindigkeit oder den Verschnitt zu legen. Der Informationsfluss wird mithilfe des Flächenetikettierers vor dem Zuschnitt direkt an der Säge sichergestellt. Die Etiketten enthalten Barcodes mit Teilezeichnung, wodurch alle relevanten Informationen mittels Scanner – auch an nachgelagerten Prozessschritten – eingelesen werden können.

Ein Teil der Linie stellt die Säge-Lager-Kombination für den Zuschnitt der Platten dar. Die Plattenaufteilsäge „Sawteq S-300", die Homag zufolge Leistungskraft, Schnelligkeit und Technik mit digitalen, selbstlernenden Funktionen verbindet, ist an das Flächenlager „Storeteq P-500" angeschlossen. Die Lagertechnik, in Verbindung mit der Lagersoftware „Woodstore", ist laut Produktbeschreibung ein „Alleskönner". Als hocheffiziente Logistik für Industrie und Handwerk ist sie – ob Kunststoff, Plexiglas, Laminate, beschichtete oder unbeschichtete Platten – für verschiedenste Materialien ausgelegt und verfügt über standardisierte Schnittstellen zur Integration von Bearbeitungsmaschinen. „Sie merkt sich, was in welcher Menge wo abgelegt wurde", erklärt Hartner. Darüber hinaus verwalte das System automatisch die Reste selbst für Teile, die sich nicht im Lager befinden. Der Vorteil: ein geringer Ressourcenverbrauch. Weiter in der Verkettung geht es mit der „LG1"-Kantenbearbeitungszelle, bestehend aus Kantenanleimmaschine „Edgeteq S-800" und Werkstückrückführung „Loopteq O-600". Mit den einseitigen Maschinen der Baureihe „Edgeteq S-800", laut Homag perfekt geeignet für die flexible Fertigung von Möbelteilen bis hin zu Losgröße 1, werden mit höchster Maßgenauigkeit und Wirtschaftlichkeit Werkstücke mit Vorschub 25 m/min formatiert und bekantet.

Für „mehr Flexibilität im Teilefluss" wirbt das Unternehmen mit der „Loopteq" als Rückführung und Stapelanlage in einem. Es können Werkstücke auch ausgeschleust oder gestapelt werden. Die „Loopteq" eignet sich für Teilevielfalt und Fertigung mit hohem Automatisierungsgrad – wie bei Rosink. Das Kantenmanagement mit Restlängenverwaltung behält als Assistenz-System den Überblick über den Bestand an Kanten und verwaltet Restlängen. „Die Suche nach dem richtigen Kantenband hat hier ein Ende", freut sich Dirk Brandt. Im automatischen Teilefluss geht es dann weiter in die Sortierzelle.

Bekannt für hohe Bearbeitungsgenauigkeit beim Bohren, Fräsen und Nuten bei gleichzeitigem Schutz der Werkstückoberfläche, wurde in der Folge das bei Werkstückhandling und Bearbeitung besonders präzise CNC-Bearbeitungszentrum „Drillteq H-600" mit einer CNC-Bohr- und Dübeleintreibmaschine „Drillteq D-200" (für horizontales Bohren und Dübeln) kombiniert. Vorteile der Letzteren sind bis zu drei einzeln abrufbare horizontale Bohrspindeln, schnelles und einfaches Materialhandling sowie die Platzbelegung für bis zu vier Werkstücke. Für Sonderanfertigungen wie etwa ovale Tischplatten, anspruchsvolle











Produktionsanforderungen also, ist zudem das separate CNC-Bearbeitungszentrum mit Kantenanleimfunktion „Centateq E-310" Teil des Maschinenparks. Der „Sorteq R-200"-Sortierspeicher fungiert schließlich als Puffer- und Kommissioniersystem, das Teile ein- und zwischenlagert und in der richtigen Reihenfolge bereitstellt, wenn sie für die Montage gebraucht werden. Die verkettete Fertigungslinie endet mit einem Entnahme-Igel „Sorteq V-200", in dem bis zu 50 fertig bearbeitete Werkstücke aufgerichtet werden, um sie dann manuell einzeln zu entnehmen und System unterstützt zu kommissionieren. Darunter verläuft eine LED-Leiste, das Pick-by-Light-Warenkommissioniersystem. Leuchtende Ziffern zeigen an, zu welchem Möbelstück die einzelnen Teile gehören. Verschiedene Farben signalisieren den Bearbeitungsstatus.

Beides kann vom Unternehmen nach eigenen Regeln belegt werden. Der „Sorteq R-200" ist für Dirk Brandt klar „der Bringer an der Anlage". „Er stellt uns genau die zehn Teile sortiert in der richtigen Reihenfolge parat, sodass unser Werker im Bank-Raum kaum in die Anleitung schauen muss", erzählt er begeistert. Auf diese Weise sei es bei Großprojekten möglich, wirklich nur das zu bauen, was am nächsten Tag gebraucht und montiert werde. Rosink ist unterm Strich mit der Investition zufrieden. Man habe an nichts gespart, bilanziert der Geschäftsführer. „Wir konnten zwar von unseren Erfahrungen aus vergangenen Projekten profitieren, aber die hohe Komplexität bei Rosink ist einzigartig. Neben der hohen Varianz an Material und Teilevielfalt war auch das offene Anlagen-Konzept dieses Losgröße-1-Projekts eine spannende Aufgabe", unterstreicht Ulrich Hartner. Die kombinierten und ausgestatteten Maschinen mussten sinnvoll vernetzt am richtigen Platz ins Hallen-Layout passen.

Damit nicht genug: Bestand die Herausforderung für Homag darin, der Verschiedenartigkeit der zu bearbeitenden Bauteile gerecht zu werden. Derlei komplizierte Teile gilt es derzeit, für den Dortmunder Ratssaal zu bauen: 120 Parlamentarier-Plätze, rundgebogene Elemente, akustisch wirksam mit Lüftungsfunktion. Genau das sei das Geschäftsmodell von Rosink: mit Know-how für eben solche Sonderanfertigungen liefer- und konkurrenzfähig zu sein. „Mit unserem alten Maschinenpark, einem nicht verketteten Mix verschiedener Hersteller, hätten wir ein Dutzend Königstischler haben müssen, um so etwas herzustellen", betont Dirk Brandt. „Da hätten wir mit viel Ausschuss und Probieren eine deutlich geringere Teile-Zahl an fertigen Möbeln gehabt, die hundert Prozent erreichen. Und auf einmal baut diese Teile ein Geselle zusammen, der gerade mal ein Jahr ausgelernt hat." Sprich: Dank der Technologie der Fünf-Achs-Bearbeitung produziert Rosink schneller und mehr Teile mit anders qualifizierten und einer geringeren Anzahl von Facharbeitern.

Dirk Brandt erinnert sich zurück: Die Entwicklung der Anlage habe zwei Jahre gedauert, der Aufbau und das Einfahren ein gutes halbes Jahr. Beginn der Installation sei Oktober 2021 gewesen, die Abnahme bis Mai 2022 erfolgt. „Im laufenden Betrieb ist so etwas undenkbar und nur möglich, wenn ich das komplett neu aufsetze", ist er überzeugt. Deshalb habe Rosink die alten Maschinen, Baujahr 2004, am ehemaligen Standort, während der Inbetriebnahme-Phase des neuen Maschinenparks, voll funktionsfähig gehalten und sie parallel weiterlaufen lassen. „Als es hier lief, haben wir dort abgeschaltet und später die gesamte alte Einrichtung versteigert." Mit den verketteten Maschinen würden die Durchlaufzeiten bei der Herstellung von Objekt-Einrichtungen nun entscheidend verkürzt. Das sei effizienter für den Kunden. Für Brandt „ein Quantenspung, eine völlig neue Welt".

Natürlich habe sich Rosink seinerzeit auch andere Hersteller angeschaut und deren Angebote verglichen. „Was uns schließlich dazu bewegt hat, das Projekt mit der Homag Group umzusetzen, war am Ende das Allround-Baukasten-System, das gut und erprobt ist und unsere irre Bandbreite abdeckt." Das Unternehmen müsse ja „vom Bierdeckelgroßen Teil bis hin zur Wandverkleidung (3 mal 1,30 Meter) alles machen können. Mit all diesen unterschiedlichen Bearbeitungen".

Das, was die neue Anlage hinbekomme, sei eine Stückzahl-unabhängige Produktion. Ihr sei es egal, ob da 100 gleiche Teile hintereinander durchfahren. „Die fahren genauso schnell wie 100 verschiedene durch", staunt der Rosink-Geschäftsführer und betont: „Wir sind tausende von Kilometern gefahren, um uns etwas Vergleichbares anzuschauen." Vom Land Niedersachsen hat Rosink für seine hoch-individuelle Anlage deshalb sogar eine Innovationsförderung erhalten. Angedacht ist nun, weiter zu investieren und das MES in den handwerklichen Bereich, den Bank-Raum auszudehnen. Die Steuerung nicht am Ende der Linie enden zu lassen, sondern die Verfolgbarkeit der Stücke bis zum Tor zu gewährleisten – inklusive Montage und Verpackung. Laut Ulrich Hartner ist dies nur eine Erweiterung des Systems um zusätzliche Module.



Die Hochleistungsportalmaschine „BIMA Px80" erlaubt die Bearbeitung von Platten bis zu einer Größe von 5.300 x 1.200 Millimeter

IMA SCHELLING: Liefert Hightech-Anlage an Sachsenküchen

Arbeitsplatten in Losgröße 1 fertigen

Sachsenküchen arbeitet seit vielen Jahren eng mit der IMA Schelling Group zusammen. Vor kurzem erweiterte das Traditionsunternehmen seine automatisierte Arbeitsplatten-Produktion – und wandte sich erneut an den Maschinenhersteller. Dieser konzipierte eine kundenindividuelle Lösung. Das Herz der Anlage besteht aus einer Hochleistungsportalmaschine „BIMA Px80", die auf zwei Bearbeitungstischen unterschiedliche komplexe Werkstücke parallel herstellen kann.



Sachsenküchen-Geschäftsführer Elko Beeg schätzt die Zusammenarbeit mit seinen Zulieferern

Tradition und Fortschritt – das beschreibt sehr gut den Unternehmergeist des Herstellers Sachsenküchen. Vor 115 Jahren in Dippoldiswalde vor den Toren Dresdens gegründet, fühlte sich das Unternehmen stets dem technischen Fortschritt verpflichtet und war einer der ersten Küchenhersteller, der seine Fronten durchgängig im Laserverfahren bekantet hat. Die lasergestützte Nullfugenbekantung entwickelte IMA Schelling zusammen mit Partnern vor 15 Jahren. Und genauso lange dauert inzwischen die erfolgreiche Zusammenarbeit der beiden Unternehmen.

Als die Küchenspezialisten eine neue Anlage für die Arbeitsplattenfertigung installieren wollten, wandten sie sich erneut an die IMA Schelling Group.

„Wir brauchten eine Anlage für die Bearbeitung unseres gesamten Plattensortiments inklusive aller Plattenstärken und bis hin zu Maximalabmessungen von 5.300 x 1.200 mm“, erklärt Sachsenküchen-Teamleiter Maik Kulkulka. Weitere Anforderungen waren eine qualitativ extrem hochwertige Bearbeitung aller Materialien sowie die Möglichkeit zum Herstellen von individuellen Ausklinkungen und Ausschnitten für Spülbecken und Kochfelder. „Außerdem mussten zwei manuelle CNC-Bearbeitungszentren demontiert sowie in einem kurzen Zeitfenster die neue automatisierte Anlage eingebracht und installiert werden. Das haben wir gemeinschaftlich und erfolgreich mit Sachsenküchen umgesetzt“, erklärt Phil Koppenborg, Projektleiter bei der IMA Schelling Group.

Unter Berücksichtigung dieser Anforderungen wurde eine komplett kundenindividuelle Lösung entwickelt – bis hin zur Lackierung der Anlage in der Wunschfarbe. Das Herz dieser Lösung ist eine Hochleistungsportalmaschine „BIMA Px80“, die auf zwei Bearbeitungstischen unterschiedliche komplexe Werkstücke parallel fertigen kann. Ausgerüstet ist das Bearbeitungszentrum mit zwei Frässpindeln, je zwei 18-fach Werkzeugwechslern und einem Verleimteil VT 100/100 mit automatischer Winkeleinstellung bis 45 Grad, das Kanten bis zu einer Höhe von 104 mm verarbeiten kann. Hinzu kommt ein vollautomatisches Nachbe-







Rechts: Das Bearbeitungszentrum arbeitet mit der Anlagensteuerung „IPC NET“ inklusive Teileverfolgung. Unten links: Über den Einlaufbereich erfolgt die Zuführung zum Beschick- und Stapelportal der „BIMA Px80“. Unten rechts: Ein integrierter Werkzeugwechsler ermöglicht die unterschiedlichsten Bearbeitungen

Fotos: IMA Schelling, Sachsenküchen



Das Beschick- und Stapelportal handhabt die fertigen Arbeitsplatten

arbeitungsaggregat „AEK“ zum Bündigfräsen, Profilziehen und Flachziehen mit bis zu drei Profilen in einem Aggregat.

Die Anlage übernimmt die Bekantung der Bauteile, sowohl in Längs- wie in Querausrichtung, sowie die Formteilbearbeitung. Auch alle Sondervarianten von Küchen-arbeitsplatten sowie Kunststoff-Arbeitsplatten und -Abdeckplatten in Bezug auf Form und Gestaltung kann die „BIMA Px80“ bearbeiten.

„In Kooperation mit Sachsenküchen haben unsere Ingenieure einen automatisierten Prozess für die Arbeitsplattenfertigung aufgesetzt“, erzählt Koppenborg. Das bauseitige System besteht aus einem Flächenlager, das die Platten automatisch zu einer Ablängsäge bringt, die die Arbeitsplatte in der Länge und Breite zuschneidet. Manuell werden die Arbeitsplatten via Transportbahnen an die IMA-Schelling-Anlage übergeben und dann zwischengepuffert oder direkt zur Beschickung der „BIMA Px80“ durchgefördert.

Danach fordert das Bearbeitungszentrum von IMA Schelling die entsprechenden Platten an, die durch ein separates Beladeportal automatisch auf die Maschine aufgelegt werden. Nach der Bearbeitung entnimmt dieses Portal die fertigen Arbeitsplatten aus der „BIMA Px80“ und legt sie auf bauseitige Rollwagen ab. „Die Anlage sollte komplexe Werkstücke automatisiert, effizient und mit minimalem Bedienereinsatz fertigen“, so Projektleiter Koppenborg. Für den Prozess ab der Werkstückübergabe vom bauseitigen Zuschnitt-Bereich wurde die Forderung vollständig umgesetzt. Die Anlage arbeitet in der Losgröße-1-Fertigung vollautomatisch bei der Pufferung, Beschickung und Bearbeitung der Bauteile inklusive des Finishs sowie bei der Stapelung von schweren Arbeitsplatten.

„Seit fast einem Jahr ist das Bearbeitungszentrum in Betrieb und arbeitet den gestellten Anforderungen gemäß störungsfrei“, betont Maik Kulkulka. Auch mit dem Service von IMA Schelling ist man in Sachsen vollauf zufrieden. „Der Fernservice mit einem Ticketsystem garantiert eine umgehende Bearbeitung. Geplante Wartungseinsätze laufen sehr gut und Havariefälle werden immer schnell bearbeitet“, erklärt der Teamleiter.

Eine weitere Zusammenarbeit mit IMA Schelling plant Sachsenküchen auf jeden Fall. Das nächste Projekt steht auch schon fest: eine Automatisierung der gesamten Frontenfertigung in Lager, Zuschnitt und Bekantungsanlagen mit Transporttechnik, Beschickportalen und Robotersortiersystemen für Fronten vor einer Bohr- und Beschlagmaschine.

Möbel von Sachsenküchen zeugen von Qualität. Das Unternehmen setzt seit Jahren auf die lasergestützte Nullfugen-Bekantung (links)







Fotos: Shutterstock.com, istock, Messe Nürnberg

Das neue TV-Format für die Möbelzulieferbranche



Nutzen Sie HK TV, um Ihre Produkt-Highlights in einem professionellen Video zu präsentieren. Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot: Oliver Heinz, E-Mail: oheinz@drw-verlag.de, Telefon 0711/7591-262.





Qualitätskontrolle in der Fußbodenproduktion bei Amorim

HYMMEN: Industrielle Produktion von Böden bei Amorim

Enorme Vielfalt dank Digitaldruck

Amorim Cork Flooring ist Marktführer in der Herstellung von hochwertigen Korkfußböden. Mit dem Ziel, die Produktion von nachhaltigen Bodenbelägen wirtschaftlich zu optimieren, hat das Unternehmen 2023 eine neue Produktionslinie in Portugal in Betrieb genommen. Der langjährige Partner Hymmen lieferte dafür die gesamte Anlagentechnik, bestehend aus einer Digitaldruckanlage und dem „Digital Lacquer Embossing" („DLE Plus").



Top-Ergebnisse: Bodenbeläge mit sehr realistischen Dekoren und enorm tiefen Strukturen







Fotos: Hymmen



Das Herzstück der Produktion sind eine „Jupiter"-Digitaldruckanlage für den Dekordruck und das „Digital Lacquer Embossing" („DLE Plus") für den digitalen Strukturdruck. Das Projekt wurde innerhalb kürzester Zeit erfolgreich umgesetzt. Amorim freut sich nach eigenen Angaben, die Erfahrungen bei der Implementierung der Technologie weitergeben zu können.

Der Digitaldruck spielt in der Zukunft der Bodenbeläge eine entscheidende Rolle, da er eine unbegrenzte Designflexibilität ermöglicht und auf einer Vielzahl von Materialien angewendet werden kann. Dies ermöglicht schnellere Reaktionszeiten auf Marktanforderungen und Trends bei gleichzeitiger Reduzierung des Materialabfalls. Die Kombination aus Prozesskostenreduktion und Marktdifferenzierung treibt die Bedeutung der Digitaldrucktechnologie in der Bodenproduktion voran.

Hymmen hat innovative Technologien für die Produktion und digitale Dekoration von Bodenbelägen patentiert. Um sicherzustellen, dass die Kunden Zugang zu den Digitaldrucktechnologien des Unternehmens haben, sind Hymmen und i4F eine exklusive Patentpartnerschaft eingegangen, um das IP-Portfolio für den Digitaldruck zu fördern und weiterzuentwickeln. Dazu gehört auch die preisgekrönte „Digital Lacquer Embossing"-Technologie von Hymmen mit einem bisher kaum dagewesenen Maß an realistischer Optik und Haptik.

Amorim installierte die digitale Single-Pass-Maschine „Jupiter JPT-C" von Hymmen, eine Print-to-Board-Linie, die herausragende Funktionen bietet. Sie wurde für die industrielle 24/7-Produktion konstruiert und ermöglicht einen hochpräzisen, kontinuierlichen Substrattransport für maximale Registergenauigkeit. Die Druckgeschwindigkeit beträgt 25 bis 50 m/min, die optische Auflösung über 1.000 dpi. Zudem wird höchste Farbstabilität und Druckqualität gewährleistet.

Die „Jupiter"-Linie ist mit der „DLE"-Technologie ausgestattet, die Strukturen erzeugt, die im „Register" („EIR") zum Dekor der Oberfläche geprägt sind. Diese Technologie bietet alle kommerziellen und technischen Vorteile des digitalen Single-Pass-Drucks wie Flexibilität, schnelle Rüstzeiten und Individualisierung. Die digitale Strukturierung unterstützt die Leistungsfähigkeit der Oberfläche. Alle Eigenschaften wie Härte, Haftfestigkeit, Kratzfestigkeit und chemische Beständigkeit des Kernlacks bleiben erhalten.

Im Herbst 2023 wurde das „Jupiter"-Digitaldruck- und „DLE Plus"-System bei Amorim erfolgreich in Betrieb genommen. Innerhalb des sehr ehrgeizigen Zeitplans kamen die ersten digital bedruckten Korkböden im Januar auf den Markt. Die Mitarbeiter von Amorim sind sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit und dem großen Engagement der beiden Teams, die dieses ehrgeizige Projekt zum Erfolg geführt haben.

„Wir sind sehr froh, dass wir Hymmen als Technologiepartner für unsere Korkbodenproduktion gewählt haben. Das professionelle Projektmanagement beider Teams hat es uns ermöglicht, diese neue Anlage innerhalb eines ehrgeizigen Zeitplans zu realisieren. Wir sind sicher, dass diese hochmoderne Technologie, die es uns ermöglicht, Bodenbeläge mit fantastischen Dekoren und sehr tiefen und gut definierten Strukturen zu produzieren, uns auf dem Markt einen Schritt voraus sein lassen wird", betont Fernando Melo, CEO von Amorim Cork Flooring. „Dank der guten Zusammenarbeit mit dem Team unseres Kunden freuen wir uns, wieder einmal ein Vorzeigeprojekt mit Vorbildcharakter für künftige Anlagenprojekte zu haben", ergänzt Dr. René Pankoke, Partner und CEO von Hymmen.

ANZEIGE

Oberflächentechnik
www.Schuko.de
info@schuko.de ☎ 0180/11 11 900



Das Herzstück der neuen Produktionslinie: eine „Jupiter"-Digitaldruckanlage und das „Digital Lacquer Embossing"







Links: Clarissa Döller ist von der Vielseitigkeit der neuen „Multi-Press" von Barth überzeugt. Rechts: Die Vakuumseite lässt sich nach dem Einsatz (unten) ganz einfach von den Mitarbeitern hochklappen



RÜSCHER: Vakuumpresse lässt keine Wünsche übrig

Große Formteile selbst fertigen

Für die meisten Aufträge war die Tischlerei Rüscher schon bisher sehr gut ausgestattet. Der Anfang 2023 abgeschlossene Umzug in eine neu gebaute Halle eröffnete jedoch noch etwas Platz für eine Ergänzung des Maschinenparks. Diesen Umstand nutzte das österreichische Unternehmen für die Anschaffung einer neuen Vakuummembranpresse von Barth.





Fotos: Dinah Urban





Die Vakuummembranpresse bietet reichlich Platz für große aber ebenso viel Präzision für kleine Projekte



Die flexible Kombination aus Loch- und ausklappbarer Vakuumpresse entsprach genau unseren Wünschen", erinnert sich David Grohe, Produktionsleiter der Tischlerei Rüscher. Seit der Inbetriebnahme entdeckt der leidenschaftliche Tischler nun regelmäßig neue Einsatzmöglichkeiten der Vakuummembranpresse.

Der im Januar 2023 bezogene neue Standort der Tischlerei Rüscher wurde selbst gleich mit Hilfe der neuen Vakuumpresse veredelt. Denn eines der ersten Projekte, die mit ihr umgesetzt wurden, war das Geländer der repräsentativen Treppe, die die Werkstatt mit der Büroetage verbindet. Hier war es David Grohe möglich, sich auszuprobieren und zusätzliche Erfahrung zu sammeln. „Bei diesem Projekt konnten wir die gesamte Fläche der Presse testen und nutzen", erklärt der Tischlermeister, der sich nicht vorstellen kann, dass der maximale Pressdruck von 10 t jemals an Grenzen stoßen wird.

Mit individuellen Schablonen brachte Grohe Lage für Lage in die gewünschte Form. Das war, wie so oft in seinem Gewerk, trotz der Größe der Werkstücke Maßarbeit, denn die verschiedenen Biegeradien sollten am Ende ja perfekt zusammenpassen. Eine gelungene Feuerprobe für die Presse stellt das Ergebnis dar, denn die Tischlerei ist spezialisiert auf klare Linien im hochwertigen Innenausbau, der wie aus einem Guss wirkt.

„Es ist immer wieder beeindruckend, wie gleichmäßig und kraftvoll der Druck verteilt wird", erklärt Grohe. Dass der Unterdruck auch bei der Abbundzeit hilft, ist natürlich ein zusätzlicher Pluspunkt für den gefragten Betrieb. Das gilt für Großprojekte ebenso wie für die kleinen. So überzeugt die Presse auch bei der präzisen Fertigung eines kreisrunden Rahmens aus etlichen Furnierlagen. Nach wenigen Versuchen, die dem ungeschulten Auge bereits wie Perfektion vorkommen, gelang es ihm mit seinem neuen „Spielzeug", ein makelloses Objekt zu erzeugen. Und wenn sein neuer „Liebling" einmal nicht gebraucht wird, lässt sich die Vakuumpresse leichtgängig und schnell hochklappen, zur Seite rollen und schafft so Platz – etwa für Korpusteile, die auf die Auslieferung warten.

Apropos leichtgängig: Auch die zweite Hälfte der Neuanschaffung lässt Grohe schwärmen und experimentieren. Denn die „Multi-Press RPGL-NH-V 2038" verfügt in der Vertikalen über eine Lochplatten-Rahmenpresse, die wohl unendliche Formkombinationen zulässt und bei Rüscher bisher für die Fertigung von Gehrungsverbindungen, Rahmentüren und Massivholzplatten zum Einsatz kommt. „Hier lässt sich mit wenigen Handgriffen die passende Kombination aus Niederhaltern und Druckelementen für Verbindungen auf Gehrung zusammensetzen. Im Laufe ihrer Einsatzzeit werden uns sicher noch diverse neue Einsatzmöglichkeiten hierfür einfallen", ist Grohe überzeugt. „Die Laufruhe und Kraft der kugelgelagerten Presseinheiten für die Massivholzverleimung an der Längsseite beeindruckt mich ebenfalls. Die Bedienung ist intuitiv, einfach und schnell." Das 70-mm-Lochraster und die individuellen Einstellungsmöglichkeiten der verfahrbaren Presseinheiten lassen seiner Meinung nach keine Wünsche offen und kommen gerade bei mehreren Bedienern der Ergonomie zugute, da jeder in seiner Höhe arbeiten könne.

Neben der einzigartigen und platzsparenden Kombination aus Vakuummembran- und Lochplatten-Rahmenpresse zeugen auch viele Details an der Maschine und im Bestellprozess vom Know-how auf der Seite der Firma Barth sowie vom Fokus auf eine möglichst hohe Kundenzufriedenheit, wie Grohe schnell bemerkte: „Ohne dass wir gefragt hätten, ließ man uns zusätzliche Abschnitte der Membran da, um bei sperrigen Werkstücken den Druck besser verteilen und die Hauptmembran schonen zu können. Zudem sind die Griffe der Druckzylinder schwenkbar, sodass die fahrbaren Niederhalter auch wirklich verfahren werden können und nicht aus der Schiene gehoben werden müssen, wenn bereits Werkstücke eingespannt sind."

Geschäftsführer Christian Rüscher zeigt sich von der Investition überzeugt: „Wir sind nun noch breiter aufgestellt, können wesentlich größere Formteile selbst fertigen – ohne viel Platz in der Produktion dafür vorhalten zu müssen. Und wir sind damit auf keinerlei Zulieferung von Halbzeugen angewiesen." „Die Vakuummembranpresse von Barth ermöglicht es uns, schneller und präziser selbst große Bögen und viele andere Formen zu produzieren. Und die kombinierte Rahmenpresse ist eine platzsparende und ergonomisch sowie funktionell ausgefeilte Ergänzung in unserem täglichen Betrieb", lobt David Grohe.

Ganz links: Den Handlauf im neuen Treppenhaus hat Produktionsleiter David Grohe mit der neuen Presse hergestellt. Links: Mit der Maschine von Barth Maschinenbau können sehr filigrane Ergebnisse erzielt werden

CEO Elmar Duffner und CFO Udo Denzin

Neue Doppelspitze bei Dauphin

Elmar Duffner hat seit Anfang Februar den Vorsitz der Geschäftsführung der Dauphin Office Interiors GmbH & Co. KG inne. In dieser Position übernimmt der 63-Jährige die Aufgaben von Michael Rudloff und hat als dessen unmittelbarer Nachfolger die Gesamtverantwortung für die Unternehmensgruppe.

Gemeinsam mit Udo Denzin (CFO), der bereits seit Oktober 2023 als Geschäftsführer in der Dauphin-Holding tätig ist, soll die neue Doppelspitze das Gesamtunternehmen in die Zukunft führen, wie aus einer entsprechenden Mitteilung hervorgeht.



Foto: Dauphin Holding



Foto: Surteco

Surteco: Antonio Cardona ersetzt Fredy Hiltmann

Business Unit mit neuer Führung

Wechsel bei Surteco: Antonio Cardona wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2024 zum neuen Leiter der Business Unit Edgeband ernannt. Cardona ersetzt Fredy Hiltmann, der im September 2023 seinen Rücktritt angekündigt hatte. Cardona ist derzeit Mitglied des Executive Committee der Proadec-Gruppe und Mitglied der Geschäftsführung von Proadec Brasilien und Chapacinta Mexiko, die beide Teil der Surteco-Gruppe sind.

Während seiner Laufbahn war Cardona international tätig und leitete die Durchführung großer Projekte sowie Betriebs- und Vertriebsaktivitäten in Europa, Asien und Nordamerika.

Schattdecor: Neuer Vorstand Technik und Nachhaltigkeit

Claus Neuffer folgt auf Roland Heeger

Claus Neuffer verantwortet seit 1. Januar 2024 als Vorstand die Bereiche Technik und Nachhaltigkeit beim Oberflächenspezialisten Schattdecor. Damit folgt er auf Roland Heeger, der zuvor 18 Jahre lang für die weltweiten Geschicke im Bereich Technik verantwortlich war. Neu: Mit Neuffer hält der Bereich Nachhaltigkeit im Vorstandsressort Einzug. Der Bereich IT wandert in das Ressort von Dr. Derick Beitel, Vorstand Finanzen. Claus Neuffer ist seit 2000 bei Schattdecor. Seinen Karriereweg zeichnen langjährige Aufenthalte an Standorten wie Brasilien, in denen er sein Verständnis für Märkte und Anforderungen unter Beweis stellte.



Foto: Schattdecor

Senoplast: Unternehmen trauert um Wilhelm Klepsch

Abschied vom Visionär und Vordenker

Wilhelm Klepsch, Gründer des Kunststoffverarbeiters Senoplast im österreichischen Piesendorf, ist im 86. Lebensjahr verstorben. Die Salzburger Unternehmerpersönlichkeit war ein Visionär und Vordenker, erkannte früh das Potenzial des neuen Werkstoffs Kunststoff und baute eine in diesem Bereich weltweit erfolgreiche Unternehmensgruppe auf. Bereits mit 18 Jahren gründete er den Familienbetrieb Senoplast und andere Firmen wie Senova, Seletec, Seno Spezialmaschinen und Senosan. Wilhelm Klepsch war geschäftsführender Gesellschafter der Senoplast Klepsch & Co. GmbH sowie Geschäftsführer weiterer Firmen der Klepsch-Gruppe.

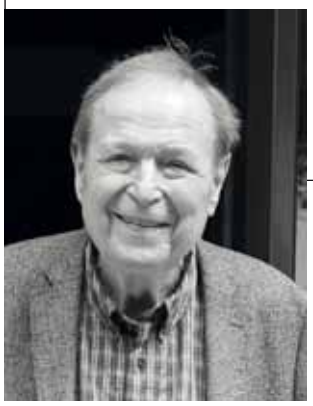


Foto: Senoplast



Foto: Blum

Blum: Stefan Sacher folgt auf André Dorner

Wechsel in Vertriebsleitung

Stefan Sacher ist seit Anfang des Jahres 2024 beim Beschlägehersteller Blum für die Vertriebsleitung Deutschland Industrie verantwortlich. Der gebürtige Augsburger verstärkt seit April 2023 den Blum-Vertrieb. In der Vergangenheit hatte André Dorner diese Rolle in Personalunion mit der Geschäftsführung von Blum Deutschland inne.

Führungswechsel: Martin Brettenthaler verlässt Swiss Krono

Peter Wijnbergen übernimmt als CEO

Nach mehr als sieben Jahren als CEO der Swiss Krono Group hat Martin Brettenthaler (53) im September 2023 entschieden, sich beruflich neu zu orientieren. Wie aus einer entsprechenden Mitteilung hervorgeht, hat er die Gruppe zum 31. Januar 2024 verlassen. Zum 1. Februar 2024 übernahm Peter Wijnbergen (61) als CEO. Er ist seit 2022 Mitglied des Verwaltungsrates der Swiss Krono Holding AG und blickt auf eine langjährige Karriere in der Holzwerkstoffindustrie, zuletzt als CEO von Norbord, zurück. Er werde die Kontinuität in der Führung der Swiss Krono Group sicherstellen. Die Suche nach einem Nachfolger sei eingeleitet.



Foto: Swiss Krono

Rico Marquardt neuer Regionaldirektor für Deutschland

Häfele setzt weiter auf Regionenkonzept

Rico Marquardt führt seit Januar 2024 das deutsche Inlandsgeschäft bei Häfele: Mit Industrieerfahrung, Produktwissen und Vertriebsverstand setze er als Regionaldirektor Deutschland seinen Fokus genau darauf, wie es in einer Mitteilung dazu heißt. War das Geschäft in Deutschland bis Ende 2022 bei Unternehmensleiterin Sibylle Thierer angesiedelt, strukturierte der neue CEO Gregor Riekena die Häfele-Welt weiter in Vertriebsregionen. „Diese Einheiten sind näher an den Märkten“, so Riekena. Auch der Heimatmarkt Deutschland werde nun als Region geführt, um gezielter auf die Anforderungen der Partner im Inland einzugehen.



Foto: Häfele

@ MEHR NEWS AUF HK-MAGAZIN.COM



Foto: Rubner Haus

Rubner Haus: Nachhaltiges „Südtirol Home“ ist fix aufgebaut

Unikat in Holzbauweise

Im Januar 2024 stand das „Südtirol Home“ während des Biathlon-Weltcups in Antholz oberhalb der Zuschauertribüne in der Arena. Als Ort des Austausches für Vertreter aus Sport, Verbänden, Wirtschaft, Medien sowie Politik bot es einen exklusiven Blick auf das sportliche Geschehen durch große Glasfronten. 2019 hatte die Firma Rubner Haus das „Südtirol Home“ realisiert.

Mit einer Wandstärke von 87 cm gibt der CO_2-neutrale und leichte Baustoff Holz dem Haus mit einer Fläche von 227 m² Halt. Als Dämmung hat Rubner Haus umweltfreundlichen Kork verwendet. Im Innenbereich sind natürliche Materialien verbaut, was nicht nur nachhaltig ist, sondern auch ein angenehmes Raumgefühl schafft. „Der Energieverbrauch für Gewinnung, Verarbeitung und Transport der Materialien in dieser Holzbauweise ist deutlich geringer als bei anderen Baustoffen. Das macht unseren Treffpunkt zum klimafreundlichen Haus“, so Geschäftsführer Martin Oberhofer.

Das leichte Gewicht des Baustoffs Holz und der hohe Vorfertigungsgrad ermöglichen den schnellen Auf- und Abbau des „Südtirol Home“. Einzelne Bauteile wie die Wände hat Rubner Haus werkseitig vorgefertigt.

Ihr Kontakt zur HK-Redaktion:



Markus Schmalz
Tel. 0711/7591-284
mschmalz@drw-verlag.de



Julia Gottschick
Tel. 0172/6166785
jgottschick@drw-verlag.de

HK Holz- und Kunststoffverarbeitung
Woodworking and Furniture Industries
59. Jahrgang

Herausgeber:
Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Weinbrenner †
Dipl.-Kfm. Claudia Weinbrenner-Seibt

Verlagsleitung:
Uwe M. Schreiner
E-Mail: uschreiner@drw-verlag.de

Redaktion:
Markus Schmalz (verantwortlich)

Redaktionsbüro NRW:
Julia Gottschick

Anzeigenleitung:
Oliver Heinz, E-Mail: oheinz@drw-verlag.de

Anzeigenservice:
Branka Franke, E-Mail: bfranke@drw-verlag.de

Grafik/Herstellung:
Monika Kaiser

Freies Redaktionsbüro für Österreich:
Dipl.-Ing. Bernd Amschl, Waidhausenstraße 41, A-1140 Wien
Mobil: +43 66 45 36 67 77,
E-Mail: amschl@aon.at

Redaktionsbüro Polen:
Pawel Kierasiński, Holz-Zentralblatt Polska
Alnus ul Zeromskiego 105A/7, 26-600 Radom
Tel./Fax: 48 48/3 40 25 54, Mobil: 48 60/3 42 62 89
E-Mail: info@holzzentralblatt.pl

Druck:
Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

Printed in Germany – Imprimé en Allemagne

Unter Mitarbeit der Fachhochschule Rosenheim.

Leser-Service:
Regina Pachmann, Tel. 07 11/75 91-2 06
E-Mail: rpachmann@drw-verlag.de

Anzeigenvertretung in Italien:
Casiraghi Global Media Srl,
Via Cardano 81, I-22100 Como
Tel. 0 31/26 14 07, E-Mail: info@casiraghi-adv.com

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 54 vom 01.10.2023

Erfüllungsort: Leinfelden-Echterdingen

Gerichtsstand: Nürtingen
Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen übernehmen die Herausgeber, die Redaktion und der Verlag keine Haftung. Es besteht auch kein rechtlicher Anspruch auf deren Veröffentlichung. Namentlich gekennzeichnete Beiträge von Fremdautoren geben nicht unbedingt die Meinung der Herausgeber und der Redaktion wieder. Alle in dieser Zeitschrift erscheinenden Beiträge, Fotos und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt. Reproduktionen, gleich welcher Art, ob Fotokopie, Mikrofilm, Vervielfältigung auf CD-ROM oder die Erfassung in Datenverarbeitungsanlagen, sind ausdrücklich nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags erlaubt. Alle Rechte, auch die von Übersetzungen, sind vorbehalten.

Erscheinungsweise:
Sechs Hefte im Jahr. Abonnenten erhalten zu den sechs Heften zusätzlich sieben Fachmagazine (MDF-, Türen-, Laminat-, Furnier-, Design+Beschlag-, Surface- und Holzbau-Magazin). Bezugspreise: Einzelheft 31,40 €. Jahresabonnement im Inland 188,40 €, im Ausland 198,00 €. Studenten erhalten bei Einsendung einer Studienbescheinigung 20 Prozent Rabatt. Für Mitglieder des Fördervereins der FH Rosenheim ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Kündigungen des Abonnements sind jederzeit möglich.

DRW-Verlag Weinbrenner GmbH & Co. KG
Fasanenweg 18, D-70771 Leinfelden-Echterdingen,
Postfach 10 01 57, D-70745 Leinfelden-Echterdingen
Telefon: 0711/75 91-0
Telefax: 0711/75 91-4 40 (Redaktion)
0711/75 91-2 17 (Anzeigenabteilung)
0711/75 91-3 80 (Buch- u. Kalenderverlag)
Internet: www.drw-verlag.de
www.hk-magazin.com
E-Mail: Redaktion: hk-red@drw-verlag.de
Anzeigen: hk-anz@drw-verlag.de

ISSN 0947-6237
Mitglieder des Fachverbandes
Fachpresse im Verband
Deutscher Zeitschriftenverleger e. V.

Angeschlossen der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern – Sicherung der Auflagenwahrheit.

SICAM®

15.-18.
OKTOBER
2024

PORDENONE MESSE

...where ideas, materials and technologies meet design...

www.exposicam.it

FOLLOW US

Nova Pro Scala. Die Schublade. Jetzt in Zircon.



Nova Pro ist seit jeher ein Synonym für doppelwandige Schubladen. Qualität, Stabilität und Laufruhe sind bis heute unerreicht. Mit Zircon, dem neuen Anthrazit-Farbton mit dezent schimmerndem Metallic-Effekt, trifft modernste Oberflächentechnologie auf perfekte Funktion. Die Beschichtung erfolgt unter Verwendung von lösemittelfreien, energiesparenden Niedrigtemperatur-Pulverlacken mit deutlich reduzierten Einbrenn- und Durchlaufzeiten. Das spart Energie, schont Ressourcen und schützt die Umwelt. Das macht den Schubladen-Klassiker Nova Pro Scala zu einer nachhaltigen Designkomponente für alle, die Wert auf anspruchsvolles Möbeldesign legen.

HOLZ-HANDWERK
Nürnberg

Halle 12.0
Stand 813