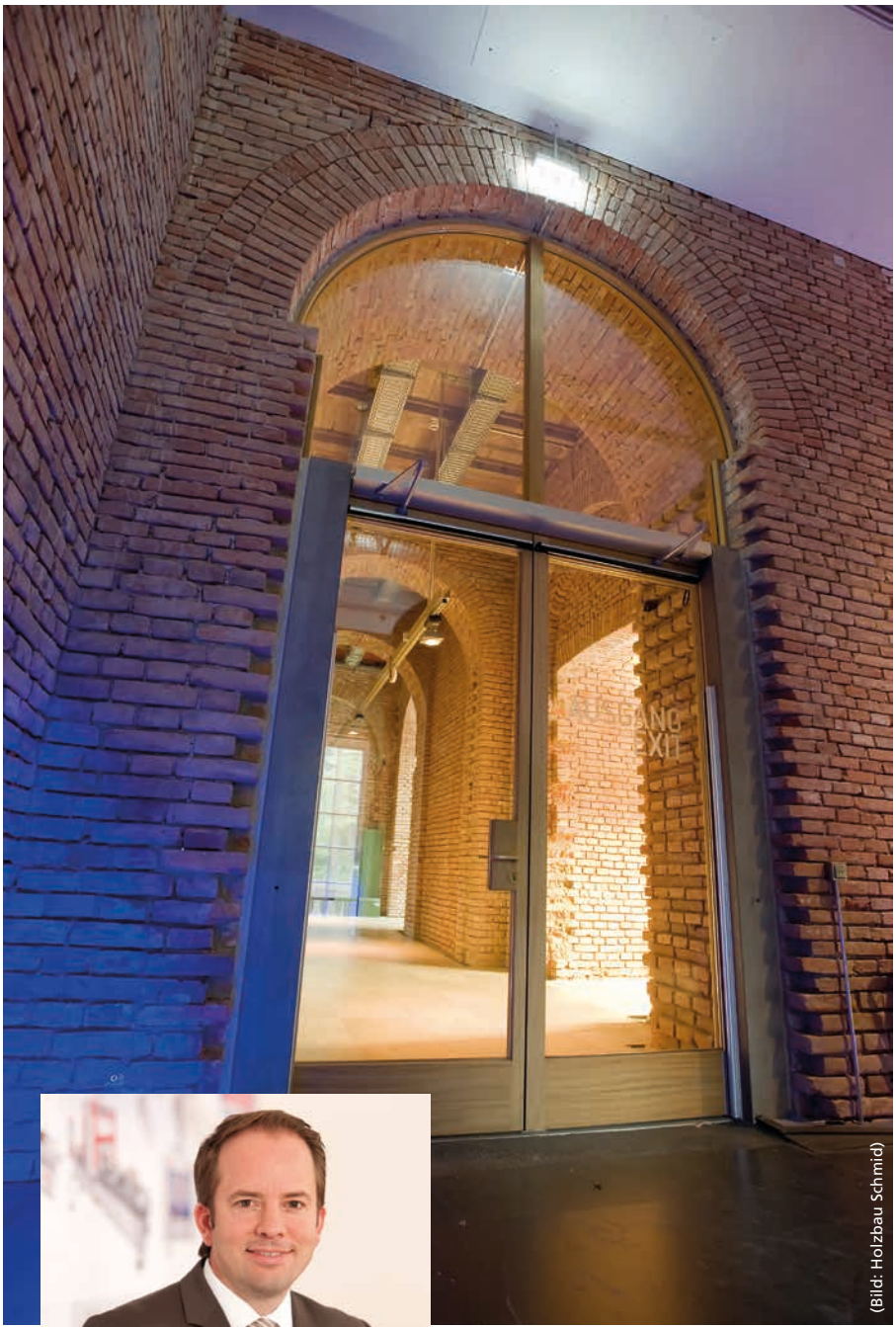
Die Türenindustrie aus Sicht eines deutschen Maschinenherstellers

Der Maschinenbauer Reichenbacher Hamuel versteht sich als Komplettanbieter für türenfertigende Unternehmen. Mit der gelieferten Maschine erhält der Kunde daher auch Unterstützung bei der Automatisierung und Programmierung, dem Handling bis hin zur Simulation. Ein Interview mit Gebietsverkaufsleiter Florian Mauch.



(Bild: Holzbau Schmid)

◄ Gebietsverkaufsleiter Florian Mauch von Reichenbacher Hamuel: „Wir stellen seit Jahren fest: Die Kunden fordern immer stärker, dass der Hersteller auch Software-, Service- und Engineering-Dienstleistungen erbringt“ (Bild: Reichenbacher)

Herr Mauch, welchen Stellenwert hat der Bereich Türenfertigung für Reichenbacher Hamuel? Florian Mauch: Traditionell einen sehr hohen. Der Anteil beläuft sich auf circa 30 bis 40 Prozent im Verhältnis zu CNC-Bearbeitungszentren für andere holzverarbeitende Branchen. Wir konfigurieren dabei ein bis zwei große Sonderanlagen pro Jahr, der Rest sind stationäre Anlagen bekannter Baureihen, die individuell angepasst werden. Bekanntermaßen sind Türen nicht gleich Türen: Es ist daher etwas völlig anderes, ob wir von Innen- und Haustüren sprechen oder von Spezialtüren wie Schallschutz-, Röntgenschutz-, Brandschutz- oder Krankenhaustüren. Hier hat man es in der Fertigung mit völlig unterschiedlichen Anforderungen zu tun.

Mit welchen Anforderungen sieht sich ein Hersteller bei der Entwicklung von Türenanlagen konfrontiert? Mauch: Hier gibt es verschiedene Faktoren. Jeder will ein zuverlässiges, störungsfrei laufendes CNC-Bearbeitungszentrum. Meist geht es um hohe Stückzahlen und so ist das Handling ein wichtiges Thema. Ebenso der Zeitfaktor, denn die Bearbeitungsvorgänge sollen in immer kürzerer Zeit erfolgen – egal, ob in der Serien- oder Einzelfertigung. Auch die Mehrkanaltechnik wird immer mehr nachgefragt. Ein ganz großes Thema ist das Zusammenspiel der Kundenprogramme mit dem Maschinenprogramm. Daher ist die umfassende, sichere Datenübernahme im Entscheidungsprozess ein besonders wichtiger Faktor. Denn wenn das nicht funktioniert, bedeutet das für den Kunden einen zusätzlichen Arbeitsaufwand. Zu guter Letzt soll die Ausfallzeit bei einer neuen Maschine oder Anlage so gering wie möglich sein. So reden wir von einem Zeitfenster von maximal zwei bis drei Wochen, die toleriert werden, bis die neue Anlage installiert ist und störungsfrei läuft.

Wie werden diese Herausforderungen umgesetzt? Mauch: Seit Jahren legen wir den Fokus darauf, die Anforderungsprofile einzelner Branchen bei der Entwicklungsarbeit in den Mittelpunkt zu stellen. Anlagen sollen zu passgenauen Problemlösern werden. Wenn Hersteller von Türen sich aufgrund von ungleichen bauaufsichtlichen Zulassungen der Länder im In- und Ausland mit immer mehr Sonderkonstruktionen konfrontiert sehen, muss die CNC-Anlage entsprechend angepasst werden und zugleich flexibel sein. Als Berater dokumentiert man daher im ersten Schritt die exakten Randbedingungen. Dazu gehören etwa die Materialstärken der Türenrohlinge oder die Stückzahlen, die der Kunde fertigen möchte. Danach werden unsere Konstrukteure, Anwendungstechniker und der für das Projekt verantwortliche Leiter in die weitere Konfigurationsphase einbezogen. Dabei wird auf alles geachtet, angefangen bei den Bearbeitungsmaßen oder der Aggregateauswahl. Muss es zum Beispiel ein Fünfachsaggregat oder ein zusätzliches Vierachsaggregat sein, wenn etwa viel Massivholz zu zerspanen ist und zahlreiche Profilwerkzeuge im Einsatz sind? Diese Betrachtungen enden auch nicht bei der Entscheidung für eine Größe des Werkzeugmagazins oder eine Absaugung. Auch die Ausführung des Tisches, zum Beispiel mit extra Aufnahmen, trägt dazu bei, wie schnell sich Türen bearbeiten lassen. Das Ergebnis: Für die Herstellung einer gängigen Brandschutztür benötigt man heute mit einer Standard-CNC-Anlage je nach Typ 20 bis 40 Minuten, früher arbeiteten daran acht Mann rund einen Tag. Erfolgte schließlich die technische Ausarbeitung und liegen Maschinenbeschreibung, Maschinenlayout bis hin zu Taktzeitberechnungen von Referenzbauteilen vor, wird mit dem Kunden die Konfiguration detailliert besprochen. Die Phase von Auftragserteilung bis Lieferung dauert bei Reichenbacher derzeit rund sechs bis sieben Monate und kann bei großen Sonderanlagen acht bis elf Monate betragen.

Welchen Stellenwert haben in diesem Zusammenhang individualisierte Fertigungskonzepte? Mauch: Wir sind davon überzeugt, dass eine Maschine von der Stange nicht die prozessgerechte Lösung darstellt, die heutigen technologischen und wirtschaftlichen Standards gerecht wird. Bei uns stehen die Kunden und deren Bedürfnisse im Mittelpunkt. Dafür erhalten sie eine hochwertige Lösung; darum setzen wir auf intelligente Maschinenkonzepte – modular aufgebaut oder komplett individualisiert, was bei bis zu 20 Prozent der von uns gebauten Türenanlagen der Fall ist.

Versteht sich Reichenbacher eher als Lieferant kompletter Lösungen – als Generalauftragnehmer – oder als Lieferant von Anlagenkomponenten? Mauch: Reichenbacher Hamuel ist ein Komplettanbieter. Es steht für uns außer Frage, dass der Kunde nur dann eine optimale Lösung erhält, wenn wir nicht nur die Maschine liefern, sondern den Kunden auch in Bezug auf Automatisierung, Handling, Programmierung oder Simulation unterstützen. Wir stellen seit Jahren fest, dass die Kunden immer stärker fordern, dass der Hersteller auch Software-, Service- und Engineering-Dienstleistungen erbringt. Dazu gehört sowohl die Bereitstellung von Prozessparametern wie Toleranzen, Bearbeitungsgeschwindigkeiten, Genauigkeitsanalysen und Zeitberechnungen als auch eine übergeordnete Prozessplanung sowie optimierte Programme. Die konsequente Zusammenarbeit mit unseren Systempartnern führt dann zu optimierten Anlagenkonfigurationen.

Wo liegen die Knackpunkte? Mauch: In der Türenindustrie sind das zumeist die Rahmenbedingungen. Gerade bei Sondertüren reden wir hier von Rohlingen mit außergewöhnlichen Längen und Breiten. Da kann eine Tür schon mal Breiten von 2,30 m und Längen von 3,50 m und mehr aufweisen, vor allem im Brandschutzfall oder bei der Rekonstruktion denkmalgeschützter Gebäude. Auch komplizierte Furniere oder große Materialstärken können eine Herausforderung sein, desgleichen der Materialmix. Gerade bei Brandschutztüren wird Holz mit abrasiven Werkstoffen kombiniert, damit sie je nach Einstufung mindestens 30 bis 120 Minuten dem Feuer standhalten und sich dann noch öffnen lassen. Um solche Rohlinge mit einer CNC-Anlage zu bearbeiten, bedarf es nicht nur in Bezug auf die Absaugung, sondern auch auf die Spindelleistung kompetenter Lösungen. Immer häufiger gewünscht sind bei Türenanlagen Sonderaggregate und die Bearbeitungsmöglichkeit von unten, um den Türrohling nicht drehen zu müssen. Ein Kunde wollte zum Beispiel bei seiner Anlage die Messer wechseln können, während das Werkzeug noch im Aggregat ist. Dazu musste über die Schiebetüre ein Zugang ermöglicht werden, und wir mussten regeln, dass die Bremse am Aggregat aufgeht.

Welchen Leistungsumfang bietet Reichenbacher den Herstellern von Türen in Gänze? Mauch: Dieser Umfang richtet sich immer nach dem Kunden. Zu unseren Aufgaben als Komplettanbieter zählt auch, dass die Projektbetreuung bei jeder Anlage über einen Ansprechpartner vorgesehen ist. Es kommt durchaus vor, vor allem bei Sonderanlagen, dass der Kunde eine technische Anwendungsbetreuung für die Zeit nach Aufstellung und Installation wünscht. Wir nennen das Produktionsbegleitung in der Startphase, zu der auch die Schulung des Personals vor Ort gehört.

Welche Rolle spielt die Systempartnerschaft insbesondere im After Sales Service? Mauch: Der After Sales Service erfolgt bei Reichenbacher-Anlagen im In- und europäischen Ausland mit eigenen Leuten. Außerhalb Europas sind spezialisierte Partnerfirmen für uns im Einsatz, die intensiv auf unseren Anlagen geschult sind.

▲ CNC-Bearbeitungszentrum bei Holzbau Schmid, Hersteller von Brandschutztüren (Bild: Reichenbacher)

▼ Brandschutztüren stellen hohe Anforderungen an die Fertigung (Bild: Holzbau Schmid)

Wie äußert sich diese Partnerschaft in der Praxis? Mauch: Systempartner in Bezug auf bestimmte technische Komponenten binden wir schon in der Konfigurationsphase mit ein. Hier arbeiten wir Hand in Hand mit Experten für Absaugung, Werkzeuge und Software. Die Federführung übernimmt dabei Reichenbacher, ohne dass der Kunde in den Prozess eingebunden sein muss – es sei denn, er möchte es. Dann gehen unsere Partner direkt mit zum Kunden und sprechen Details gemeinsam vor Ort ab.

Wie verändert sich die Türenindustrie in Zukunft und wie wird Reichenbacher mittelfristig darauf antworten müssen? Mauch: Der Qualitätsanspruch und der Wunsch nach Langlebigkeit der Anlagen werden nicht geringer. Hinzu kommt meiner Meinung nach eine neue Dimension bei der zeitlichen Abwicklung der Aufträge. Immer häufiger stelle ich fest, dass die Entscheider kaum noch Zeit haben, um sich in das Investitionsprojekt einzuarbeiten. Das bedeutet: Der Faktor Zeit wird knapper, die Fachgespräche kürzer, der Berater muss das Projekt immer schneller konkretisieren. Reichenbacher Hamuel wird also immer stärker gefordert sein, denn der Geschäftsführer will heute in viel kürzerer Zeit zu einer Entscheidung kommen. Dauerten früher Gespräche für ein umfangreicheres Maschinenprojekt durchaus mal ein bis zwei Jahre, sprechen wir heute von einer Zeitspanne von wenigen Monaten. In der Planungsphase sind daher viele Fachleute in kurzer Zeit an einen Tisch zu bringen. Für uns bedeutet die Tatsache, dass der Kunde alles auslagert und ein Gesamtpaket ordert, dass wir als Maschinenhersteller unser hochqualifiziertes Personal weiter aufstocken müssen, angefangen von der Beratung, Konstruktion bis zum After Sales Service/ Kundendienst. Und nicht zu vergessen: Der Kunde sieht sich stetig mit dem Fachpersonalmangel konfrontiert, sodass für ihn die leichte Bedienbarkeit auch komplexer Anlagen in Zukunft ein wichtiges Kriterium ist. Mit folgendem Satz eines Kunden kann man dies gut beschreiben: „Die Bedienung eines Bearbeitungszentrums muss so leicht sein, wie der tägliche Umgang mit dem Smartphone.“ Genau das ist es, was die Anwender, und nicht nur in der Türenindustrie, wünschen.

▶ **www.reichenbacher.de**

www.hob-magazin.com

E 30279

HOB

DIE HOLZBEARBEITUNG

3·2019

Bohren, Fräsen, Beschlagsetzen
Fenster per ‚Windoor' bauen
ab Seite 16

Fenster-, Türen- und Fassadenfertigung
Profile per ‚High-Speed' fräsen
Seite 31

Maschinenkomponenten
Innenradien per Aggregat schleifen
ab Seite 38

Vom Bediener zum Supervisor: Homag fokussiert die Interaktion Mensch-Maschine (12)