

Anzeiger für Sternberg-Brüel-Warin

FREITAG, 10. MÄRZ 2017

VORMITTAG 6°

NACHMITTAG 9°

MORGEN 9°

SEITE 7

Immer für Sie da

ZUSTELLUNG:
03847 - 43 02 83 33

REDAKTION:
03847 - 43 02 82 10

PRIVATE ANZEIGEN:
03847 - 43 02 84 44

LESERSERVICE:
03847 - 43 02 83 33

Zeitgewinn durch neue Technik

Sternberger Fenster- und Türenwerk nimmt Hobelautomaten in Betrieb: über Investitionen wettbewerbsfähig / Rekordumsatz im Vorjahr

STERNBERG Ein Werkzeugwechsel dauert ca. vier Minuten. Dann erledigt der neue Hobelautomat vier bis fünf Arbeitsgänge in einem. Die Maschine vorher, mittlerweile 23 Jahre alt, musste für jeden einzeln umgerüstet werden. Insgesamt vergingen dabei 40 bis 50 Minuten.

Olaf Renz, geschäftsführender Gesellschafter des Fenster- und Türenwerks in Sternberg (FTS), sieht den enormen Zeitgewinn jedoch nicht als einzigen Vorteil, den die neueste Anschaffung bringt. Sie befindet sich gerade in der Einlaufphase.

Bislang wurden 200 Meter von einem Profil gefertigt, damit sich das Umrüsten lohnte. Was nicht gleich gebraucht wurde, kam aufs Lager. „Wir hatten ständig 12 bis 13 Kilometer Leisten in unterschiedlichen Typen fix und fertig liegen. Den Bestand wollen wir nach meinen Vorstellungen auf vier bis fünf Kilometer zurückfahren. Bei speziellen Kundenwünschen haben wir sogar zugekauft. Jetzt können wir mit dem CNC gesteuerten Automaten kleinste Mengen an Leisten, und wenn es nur 20 Meter sind, nach Bedarf ganz schnell selbst anfertigen und sind dadurch noch flexibler“, erklärt Renz.

Kleinere Stückzahlen erfordern Flexibilität

Er verspricht sich davon allerhand für das Unternehmen. Zumal größere Serien die Ausnahme seien, lediglich 40 Prozent ausmachen, alles andere seien Aufträge mit kleineren Stückzahlen, die besonders viel Flexibilität erforderten.

Weiterer Vorteil: Die vorherige Hobelmaschine konnte



Neue Technik verlangt gründliche Einarbeitung: Produktionsleiterin Andrea Dobrowolski und Tischler Roland Dahl mit Servicetechniker Dimitri Bauer (v.l.) von der Michael Weing AG in Tauberbischofsheim.

programmieren, ganz nach Kundenwunsch“, sagt Renz. Allein bei einer Haustür könnten zehn unterschiedliche Profileisen nötig sein.

Zahlreiche kleinere Hersteller von Fenster und Türen in Deutschland hätten dem Druck vor allem aus Osteuropa, der „massiv zugenommen“ habe, nicht standhalten können und die Produktion eingestellt. Wettbewerbsfähig bleibe ein Unternehmen nur mit solchen Investitionen wie dieser. Der Hobelautomat sei jedoch nicht die einzige. Werkzeug in Größenordnungen und Ablufttechnik kämen hinzu. Letztere rüste in diesem Zusammenhang die Sternberger Elektrofirma Kohnert auf



In einem Arbeitsgang gehobelt, mit der alten Maschine wären drei bzw. vier nötig gewesen. FOTOS: RÜDIGER RUMP (2)

Motore über elektronische Schieber geregelt, damit die Anlage mit einer Absaugleistung von 60 Kilowatt nicht unnötig unter Vollast laufe, erklärt der FTS-Chef. Nach einer Faustformel bedeuteten 20 Prozent weniger Motorleistung rund 50 Prozent Energieeinsparung an dieser Stelle. Im Monat seien das rund 400 Euro

installiert werden, damit die Rechner im Büro nicht gestört würden. Umgekehrt könne das übrigens genauso passieren, das die Frequenz beim Absaugen heruntergeschaltet werde, obwohl eine höhere Leistung gebraucht werde.

So summiere sich die Investition für den Hobelautomaten und das Drumherum auf



Maßarbeit bei der Anlieferung des Hobelautomaten. FOTO: FTS

Instandhaltung ausgegeben werden, überschlägt Renz. Im Vorjahr sei zum Beispiel nicht nur in Absaug-, sondern auch in PC-Technik investiert worden. Vom erwirtschafteten Gewinn gingen 30 Prozent Steuern ab, 25 Prozent schüttele jedes Jahr an die Mitarbeiter aus, aktuell 25 an der Zahl, und alles andere vom Überschuss werde reinvestiert. Leider sei im Vorjahr weniger zu verteilen gewesen, obwohl das Unternehmen mit 3,2 Millionen Euro einen Rekordumsatz für Fenster und Haustüren zu verzeichnen gehabt habe, sagt Renz.

Bauelementehändler und Tischler als Partner

Zur Kundschaft zählten beinahe ausnahmslos der Fachhandel und Tischler bis etwa auf die Höhe von Leipzig und Kassel. „Wir bauen und liefern, montieren aber nicht selbst“, nennt Renz seine Maxime. Daran halte er konsequent fest, „obwohl wir in der Beziehung schon Exoten sind“. Doch langfristig sehe er mehr Vorteile, mit Bauelementehändlern und Tischlern nicht