

BM

Innenausbau / Möbel / Bauelemente

12/16

70 Jahre BM – ab Seite 77

Zukunft braucht Herkunft

/ *Plattenaufteilen – ab Seite 14*
Schnittiger Workflow

/ *Möbelbeschläge – ab Seite 128*
Immer gut verbunden

/ *Fenster und Fassade – ab Seite 142*
Gestaltung trifft Sicherheit



Fotos: Christian Närdemann (3), Horatec (7)

*„Die Akzeptanz für den Zukauf von Fertigteilen bei Schreibern und Tischlern ist sehr stark gestiegen.“
Horatec-Chef Wolfgang Thorwesten ist mit seinem Unternehmen auf einem bemerkenswerten Wachstumskurs.*

Horatec: Seit 20 Jahren Zulieferspezialist für Schreiner und Tischler

„Ein falsches Brett ...“

... und der Kunde ist enttäuscht!“ – Im Gespräch mit Horatec-Chef Wolfgang Thorwesten wird deutlich, dass Tischler sich teilweise schwertun, einem Spezialisten für Möbelfertigteile das Vertrauen auszusprechen. Doch das ändert sich – denn Fachkräftemangel und die Wertschöpfungsfrage treiben die Branche um. BM-CHEFREDAKTEUR CHRISTIAN NÄRDEMANN





/ Vermarktung 4.0: Mit dem neuen Möbelplaner öffnet Horatec seinen Schreiner- und Tischlerpartnern die Tür zum Kunden auf neue und zeitgemäße Art.



/ Möbelfertigteile von der Stange? Keineswegs! Horatec produziert absolut individuell und auf einem sehr hohen Qualitätsniveau.



/ „Industrie 4.0 machen wir schon lange“: Die Fertigung in den beiden Horatec-Werken in Hövelhof ist in puncto Maschinentechnik, Materiallogistik und Datendurchgängigkeit einmalig. Mehr als 2000 Schreiner und Tischler ordern regelmäßig bei dem führenden Zulieferspezialisten.

Zulieferspezialist Horatec hat mit Inbetriebnahme von Werk 2 am Standort Hövelhof im April dieses Jahres seine Produktionskapazität verdoppelt und rüstet sich damit für weiteres starkes Wachstum. Ziemlich genau 20 Jahre nach Firmengründung will das Unternehmen – in diesem Markt einer der Pioniere – seine führende Rolle weiter ausbauen. Horatec-Chef Wolfgang Thorwesten blickt in unserem Gespräch auf vielfältige Erfahrungen zurück, die ihm heute Gewissheit geben, mit seinem Kurs mehr denn je den Nerv der Branche zu treffen und Schreiner/Tischlern zu mehr Wertschöpfung und Flexibilität zu verhelfen. Thorwesten ist selber Tischler – und damit teilweise mit den gleichen Problemen konfrontiert wie seine Kollegen, die schließlich seine Kunden sind und als deren verlängerte Werkbank er sich versteht.

Herausforderung Fachkräftemangel

Schnell kommen wir auf das Thema Fachkräftemangel zu sprechen. Zum einen sei es schon eine riesige Herausforderung, junge

Menschen für eine Ausbildung zum Tischler oder Holzmechaniker zu begeistern. Zum anderen hält Thorwesten es für problematisch, dass frischgebackene Gesellen ohne weitere Berufserfahrung gleich den Meister oder Techniker machen: „Ihnen fehlt danach logischerweise häufig die Erfahrung – fachlich und auch in Sachen Mitarbeiterführung. Das führt dazu, dass wir zu viele Kapitäne am Markt haben und zu wenig Ruderer. Und gerade die fehlen schon heute in vielen Tischler- und Schreinerbetrieben.“

Es mangle also in nicht wenigen Betrieben an ausreichend (gut) qualifizierten Mitarbeitern, um die Vielfalt individueller Kundenaufträge vernünftig und hochwertig abwickeln zu können.

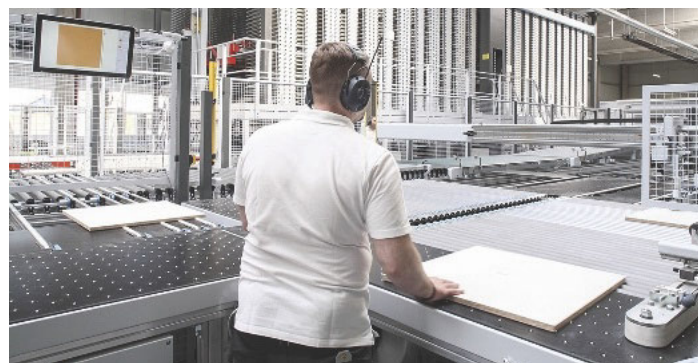
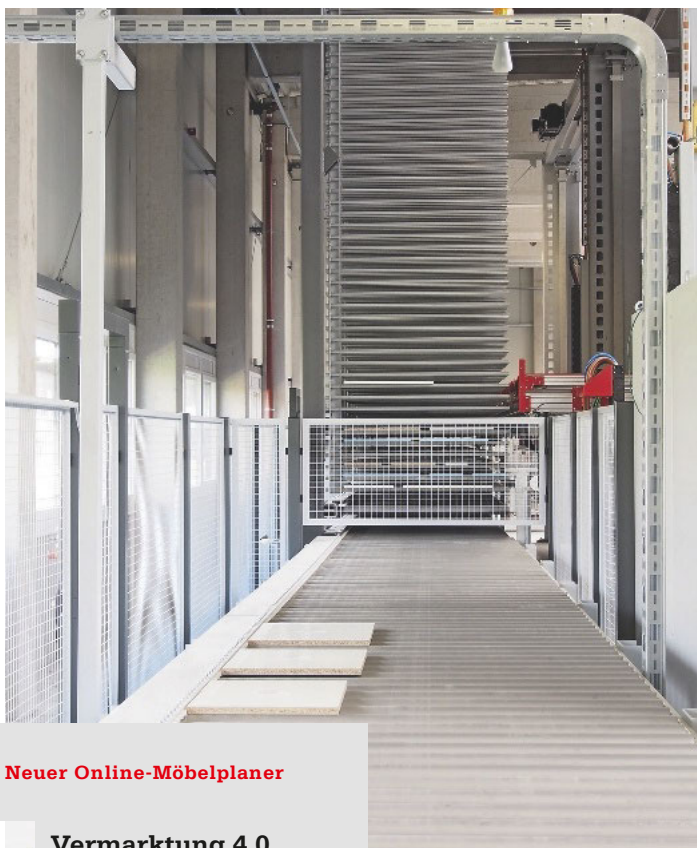
Selber machen – um jeden Preis?

Hinzu kommt ein weiterer Aspekt: die Wertschöpfung. Wer heute hohe Qualität zu marktgerechten und wettbewerbsfähigen Preisen anbieten will, schafft dies in den meisten Fällen nicht über das ganze denkbare

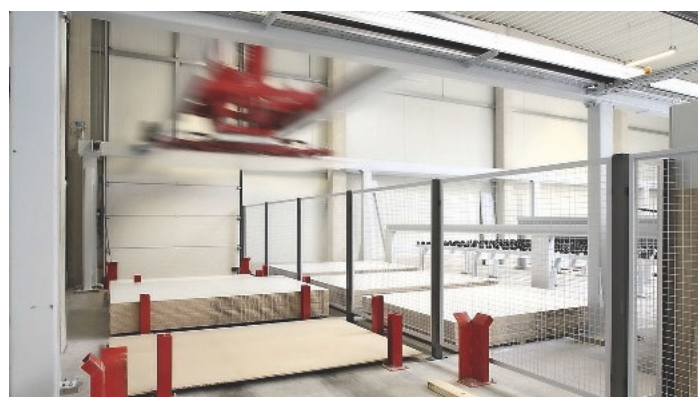
Produktspektrum hinweg aus eigener Kraft bzw. Produktion. „Wenn ich mit meinem Betrieb beispielsweise auf die Herstellung von Massivholzmöbeln, Fenstern oder Treppen spezialisiert bin, sind der individuelle Einbauschränk oder die Küche aus Plattenmaterial meist nicht das, was ich ebenfalls rationell und wirtschaftlich auf höchstem Qualitätsniveau selber produzieren kann“, merkt Wolfgang Thorwesten an. Zu groß seien die dazu erforderlichen Investitionen in Software und Maschinentechnik.

Kernkompetenz des Handwerks stärken

Was allerdings immer in Tischlerhand bleiben wird und muss, gibt sich Thorwesten absolut sicher, sei die einzigartig hohe Kernkompetenz in puncto Kundenberatung und individuelle Einrichtungsplanung. „Die Nähe zum Kunden kann ich als Tischler und Schreiner nicht delegieren. Denn sie ist am Ende der Schlüssel zu allem Erfolg. Genau das macht den Unterschied zu den Ikeas und anderen Möbelhäusern dieser Welt. Hier ist das Tisch-



/ „Im Werk 1 produzieren wir täglich bis zu 2000 Möbelfertigteile im Dreischichtbetrieb. Nach der Endausbaustufe werden wir auch auf der...



/ ... neuen Produktionslinie im Werk 2 jeden Tag bis zu 2000 Möbelfertigteile herstellen“, erläutert Wolfgang Thorwesten seine Wachstumsstrategie.



Neuer Online-Möbelplaner

Vermarktung 4.0

Mit dem Online-Möbelplaner gibt Horatec Schreiner und Tischlern ein Tool an die Hand, das diese auf ihrer eigenen Webseite integrieren können. Endkunden können damit ihre Möbel nach Maß zuhause auf dem Sofa planen und auch gleich über ihren Tischler bestellen. Die angezeigten Endkundenpreise können vom Tischler automatisiert mit einem individuellen Aufschlag versehen werden. Wie gehabt, wird das Projekt dann nach Bestellung zur Produktion an Horatec übertragen. Der Möbelplaner erzeugt Daten, die der Tischler/Schreiner mit dem Roomdesigner öffnen und bei Bedarf noch nachbearbeiten kann. Der Preis beträgt 1200 Euro pro Jahr. Hier geht's zur Musterwebseite:

www.tischlerei-holzmann.de



/ Der Online-Möbelplaner ist einfach zu bedienen und öffnet neue Türen.



lerhandwerk nicht nur einzigartig gut – sondern darüber hinaus natürlich auch unschlagbar nah dran.“

Zukunftsfähig aufgestellt

Horatec beschäftigt derzeit 95 Mitarbeiter, Tendenz steigend. Bis 2020 sollen es 120 sein, erläutert Wolfgang Thorwesten, der in den letzten fünf Jahren den Umsatz verdreifacht hat. Mehr als 2000 Schreiner und Tischler ordern inzwischen regelmäßig Möbelfertigteile bei Horatec.

Das Unternehmen produziert Möbelfertigteile ab Stückzahl 1 im gesamten Egger-Dekorverbund – inklusive der jungen und sehr angesagten Lackplattendekore PerfectSense Gloss und Matt – ausschließlich für Schreiner und Tischler. Der österreichische Holzwerkstoffhersteller ist seit 2014 mit gut 25 % an Horatec beteiligt. Vertrieben werden die Möbelfertigteile über Egger-Leithändler. Zur bestmöglichen Unterstützung der Kunden aus dem Tischlerhandwerk beschäftigt Horatec acht eigene Außendienstmitarbeiter.

Neben sehr hoher Produkt- und Bearbeitungsqualität beinhaltet das Leistungsversprechen des Unternehmens eine Lieferzeit von sieben bis zehn Tagen.

Unterstützung bei Planung und Vermarktung

Das seit vielen Jahren gesetzte Profi-Planungstool von Horatec ist der Roomdesigner. Mit ihm können Schreiner und Tischler detailliert und absolut individuell Möbel und Einrichtungen planen und diese in die Produktion nach Hövelhof übertragen.

Im März dieses Jahres stellte Horatec dann mit dem Online-Möbelplaner ein brandneues Tool vor, das Tischler in ihre Webseite integrieren können und mit dem sich neue Wege in der Online-Vermarktung eröffnen (siehe Infokasten).

Und Betriebe, die unkompliziert und schnell eine eigene, moderne Webseite erstellen wollen, unterstützt Horatec mit einem pfiffigen Webbaukasten. Für einmalig 990 sowie monatlich 29 Euro ist eine Schreinerei bzw. Tischlerei dabei und erhält professionelle



/ Horatec ist ein hochflexibler Partner des Tischler- und Schreinerhandwerks. Fertigungstechnisch sind dabei kaum Grenzen gesetzt.



/ „Mit uns als Partner kann sich der Schreiner auf Beratung, Planung und Montage konzentrieren“, so Thorwesten. „Wir sind seine zuverlässige verlängerte Werkbank.“



Das ist mir aufgefallen

Großes Kino in Hövelhof

Ich habe im Laufe der Jahre sehr viele Betriebe gesehen – kleine, große, Universalisten, Spezialisten. Doch was da technologisch in den Horatec-Werken 1 und 2 geschaffen wurde, ist ganz großes Kino, wenn man sich so für Technologie begeistern kann wie ich. Dort werden auf hochmodernen Maschinen und Anlagen maßgeschneiderte Möbel und Fertigteile in Losgröße 1 mit einer Prozesssicherheit produziert, die bemerkenswert hoch ist. Mit permanenten Qualitätskontrollen setzt Horatec alles daran, dass seine Partner aus dem Schreiner- und Tischlerhandwerk – also die kritischsten Kunden überhaupt – bestens und termingerecht bedient werden. Denn: „Ein falsches Brett“, weiß Horatec-Chef Wolfgang Thorwesten, „und der Kunde ist enttäuscht.“



/ BM-Chefredakteur Christian Nardemann

und tatkräftige Unterstützung bei der Erstellung sowie anschließend auch das komplette Hosting des Internetauftritts.

Fertigungstechnik vom Feinsten

Rund 6 Mio. Euro hat Horatec in das neue Werk 2 und den Ausbau des Verwaltungsbereichs investiert. Beide Bauvorhaben wurden parallel in nur neun Monaten realisiert. Jeden Tag können dort mehr als 2000 individuelle Möbelteile zugeschnitten, gefräst, bekantet und gebohrt werden. Hinter einer der modernsten Fertigungsanlagen für Möbelteile in Stückzahl 1 aus dem Hause Homag und Systraplan steckt eine eigens entwickelte Softwarelösung für den gesamten Prozess von der Planung bis zur Auslieferung. Bei der Technik wurde auf bewährte Lösungen gesetzt, wie sie schon im Werk 1 in Betrieb sind. Die gesamte Materialflusstechnik sowie Lagertechnik mit einem Kompakt-Sortierspeicher wurde wieder von Systraplan geliefert. Mithilfe der Kompakt-Sortierspeicher werden die Werkstücke zwischen den einzelnen Bearbeitungsschritten zwischengepuffert und in einer neuen optimierten Reihenfolge für den folgenden Bearbeitungsschritt just in time zur Verfügung gestellt. Integriert in das System ist eine komplexe Fertigungsleitsteuerung aus dem Hause 3tec. Diese sorgt für eine optimale Material- und Maschinenausnutzung, da beispielsweise auch sogenannte „Kantenteile“ gefertigt werden, die bis zu ihrer weiteren Verwendung im Sortierspeicher verbleiben.

Verlängerte Werkbank

Wolfgang Thorwesten weiß: „Endkunden haben eine sehr hohe Erwartungshaltung bezüglich Preis, Qualität, Individualität. Und wir setzen alles daran, dass Schreiner und Tischler mit uns als Partner in die Lage versetzt werden, ihren Kunden genau das zu bieten – und zwar vom individuellen Einzeilmöbel bis hin zur Abwicklung großer Projekte.“ In den zurückliegenden 20 Jahren hat das Unternehmen bewiesen, dass es zuverlässig und auf einem sehr hohen Qualitätslevel unterwegs ist. Trotzdem kann Wolfgang Thorwesten nachvollziehen, dass Schreiner und Tischler der Zusammenarbeit mit Zulieferern wie Horatec teilweise noch skeptisch gegenüberstehen. „Wichtig ist, dass wir nicht als Konkurrenz, sondern als Partner wahrgenommen werden, der mindestens den gleichen Anspruch an Ausführung und Qualität hat wie der Schreiner selber. Wir wollen, dass unsere Partner mit uns gemeinsam erfolgreich sind, wachsen und am Ende des Tages eine vernünftige Marge übrigbleibt.“ Das setze gegenseitiges Vertrauen und Zuverlässigkeit voraus. Thorwesten: „Genau daran arbeiten wir jeden Tag hart und sehr motiviert.“ ■

Horatec GmbH
33161 Hövelhof
www.horatec.de