



Stefan Göldner,  
Pfleiderer Industrie

**1.** So viel ist gewiss: Unser Erlkönig für die Küchen- und Möbelindustrie wird den höchsten Ansprüchen an die Umwelt-Leistung und Nachhaltigkeit von Holzwerkstoffen gerecht. Mit der Produktfamilie Livingboard bieten wir schon jetzt überall dort, wo Spanplatten zum Einsatz kommen, ob tragend oder dekorativ beschichtet, die optimale Lösung für jedes Umwelt-Zertifizierungsverfahren.

**2.** Den ersten „Ruck“ erwarten wir zur Möbelmesse Ende Januar in Köln bzw. zur ZOW Mitte Februar. Mit einem zweiten Ruck rechnen wir im Herbst zur MOW. Es wird sich dabei in erster Linie um die Weiterentwicklung von Themen handeln, die sich im Laufe des letzten Jahres angekündigt

haben, beispielsweise matte Oberflächenstrukturen. Außerdem werden Dekore mit optimierten Oberflächen aufgebessert, so dass sie noch authentischer, noch natürlicher wirken, man denke da zum Beispiel an gebürstete Holzstrukturen. Bei Stein-Dekoren werden kristalline Effekte mit Glatt-Matt-Effekten erzielt. Ein Ruck geht zweifellos auch in Richtung der hellen, klassischen Hölzer: Eiche, Esche, Buche, Ahorn und Kirsche lösen veraltete Dekore ab.

**3.** Nach wie vor wichtig für unsere Produkte ist ein im Vergleich zu anderen Materialien gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Darüber hinaus legen viele Kunden Wert auf eine verbesserte Haptik. Diese wird maßgeblich von Material und Oberfläche beeinflusst, darf aber nicht zu Lasten der Strapazierfähigkeit gehen.

**4.** Sowohl nationale Kunden als auch die internationalen schätzen unseren Service und Lösungen, die perfekt auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind. Dabei ist eine funktionierende Logistik mit Vorteilen im Kostenmanagement ebenso wichtig wie Preis und Qualität. Systemanbindungen (EDI) fördern außerdem kurze, fehlerfreie Kommunikationswege. Auch Prozessoptimierungen und Synergieeffekte werden in Zukunft wichtige Stichworte sein, vor allem in der Zusammenarbeit mit Kunden aus der Industrie. Für sie schnüren wir das „Rundum-sorglos-Paket“.



## Reichert: Minimalismus aus Kostengründen?



Erhard John,  
Geschäftsführer Reichert  
Holztechnik GmbH & Co. KG

**1.** Die Entwicklung der letzten Jahre hat uns gezeigt dass die „Trendsetter“ der Branche mit eigenen Designern und Entwicklern, oder mit externen „Größen“ Modellentwicklungen betreiben. Wir als Zulieferer werden mit den daraus resultierenden Ideen meist erst konfrontiert, wenn kaum noch etwas zu ändern ist und die ersten Präsentationstermine feststehen. Insofern werden die vorhandenen Potenziale nicht genutzt. Unsere Aufgabe kann es jedoch sein, immer wieder neue Techniken und Materialien zu entdecken und diese den entsprechenden Entscheidern vorzustellen. So können unsere Innovationen dann letztendlich doch an Entwicklungen partizipieren. Ist

ein neues Produkt erfolgreich, wird der Markt versuchen, das Original zu kopieren und zwar zu meist sehr viel günstigeren Preisen. Und spätestens hier ist dann der Einfallsreichtum der Zulieferindustrie gefordert, um neue günstige Verfahren und Materialien für kostengünstige Kopien zu entwickeln.

**2.** Wir glauben nicht, dass es „den Ruck“ geben wird – es gibt ja auch nicht wirklich „den Trend“. Abgesehen davon, dass der Minimalismus nach wie vor als „modernes Design“ in allen Bereichen und Segmenten des Marktes angenommen wird, sind alle anderen Bereiche nach wie vor vertreten

(Wir sind der Überzeugung, dass sich der Trend „Minimalismus“ auch deshalb im konsumigen Bereich so lange hält, weil mit relativ einfachem technischen Aufwand aktuelle Optiken als „Design“ produziert werden können...).

Durch die rasend schnell voranschreitende Globalisierung wirken sich die Bedürfnisse regionaler Märkte zunehmend aus. Es kommen ständig neue Gestaltungselemente hinzu, ohne dass Bestehendes ganz verschwindet. Die Palette der Dekore, Oberflächen, Profile, Materialien und Farben wird immer breiter. Modewellen wie „Eiche rustikal P43“ Ende der 1970er Jahre wird es in Zukunft kaum noch geben.

Grundsätzlich glauben wir, dass als logische Konsequenz auf „quadratisch-praktisch-gut“ eine vorsichtige Drei-Dimensionalisierung stattfinden wird. Es ist bereits jetzt schon spürbar, dass nach schlichten Formen gesucht wird, um die glatten, meist hochglänzenden Großflächen der letzten Jahre zu unterbrechen.

**3.** Der Anspruch an Oberflächen lässt sich in drei Kategorien einteilen:

**Exklusiv/individuell:** Nach wie vor hat eine lackierte Oberfläche das Image der Exklusivität. Darüber hinaus lassen sich mit einer Lackoberfläche nahezu alle Farben, Glanzgrade, Effekte und Resistenzen sehr individuell, und vor allem auch in kleineren Mengen und mit relativ kurzen Vorlaufzeiten abbilden. In Zusammenhang mit „echten“ Materialien wie Massivholz und Furnier kommt man an Lack nicht vorbei.



Besonders die Oberflächen mit Strichlackierung und Patinierungen, die in traditioneller Handarbeit aufgetragen werden, faszinieren an den exklusiven Landhausprogrammen, wie hier Finca antikgelb, Rahmen und Füllung Fichte massiv.



**Konsumig:** Für fast alle Lackoberflächen gibt es Alternativen, die einen ähnlichen Anspruch an die Optik erfüllen. Dabei wird der Fokus jedoch häufig auf günstige Preise und gute Reproduzierbarkeit gelegt. Kleine Abstriche gegenüber dem „Original“ werden in Kauf genommen.

**Gebrauchstauglich:** Nicht zuletzt durch die Globalisierung wird auch der Anspruch an Oberflächen immer höher. Beschränkungen bei Inhaltsstoffen und Immissionen schränken die Exportmöglichkeiten zunehmend ein.

Beständigkeit und der Anspruch nach pflegeleichten Oberflächen sind ein weiterer Aspekt für Vertriebsargumentationen.

Letztendlich entscheidet der Verbraucher, wo er seinen Schwerpunkt setzt. Schönes ist nicht immer das Praktischste – und muss es auch nicht sein, und Günstiges muss nicht zwangsläufig weniger gebrauchsfähig sein.

**4.** Wir sehen die Notwendigkeit, unser Produkt- und Leistungsspektrum noch breiter zu gestalten. So werden wir uns zukünftig über das angestammte Produkt (Fronten und Umfeld) hinaus mit weiteren Sparten am Markt zeigen: Der Bereich Solitärmöbel (Klein-, Ergänzungs- und Anbaumöbel) sowie die Objektunterstützung für Laden-, Innen- und Schiffsausbau oder Architekten wird forciert und eröffnet neue Perspektiven. Der Kunde, auch der internationale, sucht bei seinem Zulieferer Lösungen für seine Probleme und Aufgabenstellungen. Dazu muss er aber auch wissen, was ein Partner zu leisten in der Lage ist. Wir sind gefordert, aktuelle und neue Techniken, Materialien und Verfahren vorzuhalten und weiter zu entwickeln, um dafür die optimalen Voraussetzungen bieten zu können.

Solitärmöbel by Reichert mit 3D-Furnier