

BM

Innenbau / Möbel / Bauelemente

10/16
CNC-Bearbeitung – ab Seite 14

Nesting beflügelt Losgröße 1

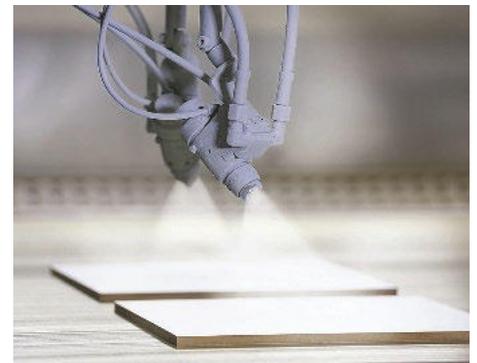
/ Vernetzte Werkstatt – ab Seite 50
Zukunft in drei Schritten

/ Zulieferteile – Seite 66
Lack und Leidenschaft

/ EDV-Magazin – ab Seite 109
Digitale Aussichten



/ Mit Fronten aus massivem Holz hat alles begonnen. Auch heute noch werden die Teile von Hand ausgewählt und verleimt. Doch das ist nur ein Aspekt, denn Reichert Holztechnik ...



/ 95 Prozent der Aufträge werden lackiert. Lackierautomaten und UV-Trocknungsanlagen der neuesten Generation sind dafür ein selbstverständlicher Teil der Produktion.

Reichert Holztechnik ist Spezialist für lackierte Fronten

Lack und Leidenschaft

Fronten, Fronten, Fronten. Angefangen hatte es einmal mit zehn Varianten aus massivem Holz. Heute sind es Hunderte von Modellen, die Reichert Holztechnik dem Schreiner- und Tischlerhandwerk als Zulieferprodukte zur Verfügung stellt. Holz ist immer noch dabei. Aber das meiste geht in Lack. BM-REDAKTEURIN REGINA ADAMCZAK



/ ... arbeitet auch mit der neuesten Fertigungstechnik. Alle Fronten werden auf einem der zwei CNC-Bearbeitungszentren gefräst und formatiert. Sie sind somit 100 % maßhaltig. Garantiert.



/ Die Rahmen für die Rahmen-Füllungsfronten werden aus einem Stück gefräst und von Hand nachbearbeitet. Der Fachmann weiß: Nur so lassen sich Lackabrisse und Verzug vermeiden.



/ 800 Hordenwagen machen deutlich, welche Mengen an Aufträgen tagtäglich bewältigt werden. In Spitzenzeiten sind 3000 bis 3500 Kommissionen gleichzeitig in der Pipeline.



/ Aber kleinere Kommissionen werden auch liebevoll von Hand gespritzt. Wählbar sind Oberflächen in Matt, Hochglanz oder Struktur, in allen RAL-, NCS- und Sikkens-Farbtönen.



/ Alle gängigen Fronten können als Muster angefordert werden, damit die Schreiner und Tischler ihren Kunden eine genauere Vorstellung von dem gewünschten Produkt vermitteln können.



/ Um die Bestellung noch einfacher zu gestalten, wurde ein Konfigurator entwickelt, mit dem sich die Preise für das gesamte „Direkt-Sortiment“ sofort ermitteln lassen. Online kann dann auch bestellt werden.

■ „Wenn es um lackierte Fronten geht, lohnt sich das Rechnen“, davon ist Erhard John überzeugt. Der gelernte Schreinermeister und Holztechniker ist seit fast 30 Jahren im Unternehmen und leitete lange Zeit die Abteilung Oberfläche. Er weiß also, wovon er spricht. Riesige Mengen von Lack werden bei Reichert jedes Jahr verarbeitet – mit dem professionellen Lackierautomaten, aber auch liebevoll von Hand gespritzt. 95 Prozent der Fronten sind lackiert. In Matt, in Hochglanz oder mit Struktur. Alle RAL-, NCS- und Sikkens-Farbtöne sind wählbar.

Auch an speziellen Oberflächen tüfteln die Mitarbeiter. So ist zum Beispiel die Designlinie „Mineralische Oberflächen“ in diesem Jahr neu ins Programm gekommen. Jetzt gibt es – in authentischer Haptik – keramische Oberflächenstrukturen genauso wie Sandstein oder

Zement. „Wir haben einige Mitarbeiter, die mit Leidenschaft entwickeln und sich mit unseren Lacklieferanten immer wieder austauschen“, erklärt Erhard John. Auch Fronten in Massivholz oder mit furnierten Oberflächen gehören zum Programm. Jede Variante fertigt Reichert individuell nach Maßangabe in jeder Stückzahl. Genauso wie alle Teile vom Sockel bis zum Kranz. Und liefert just in time in den gesamten deutschsprachigen Markt.

Mit Konfigurator online bestellen

Um die Bestellung noch einfacher zu gestalten, wurde ein Konfigurationstool auf der Homepage integriert. Damit lassen sich die Preise für das gesamte „Direkt-Sortiment“ ermitteln, in dem so gut wie alle verfügbaren Fronten hinterlegt sind. Über den Konfigura-

tor kann auch sofort online bestellt werden. Aber natürlich ist auch die Bestellung per Fax immer noch möglich, für die, die es gerne traditionell mögen. Auch Muster für aufwendige Kundenpräsentationen können angefordert werden. „Wenn wir einmal das Vertrauen eines Kunden haben, dann haben wir es geschafft.“ Auf eine gleichbleibend hohe Qualität können sich die Kunden verlassen.

100 Prozent maßhaltig

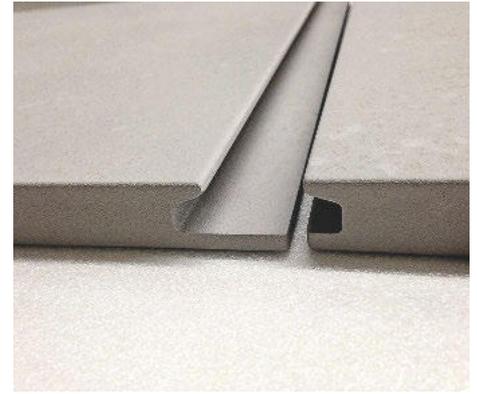
Das garantiert eine Fertigung, die immer auf dem aktuellen Stand ist. CNC-Bearbeitungszentren, Schleifmaschinen, Lackierautomaten und UV-Trocknungsanlagen gehören zur neuesten Maschinengeneration. Jedes Teil läuft über eine der zwei CNC-Maschinen. „Das garantiert 100-prozentige Maßhaltigkeit.“ Die Rahmen aus MDF für die lackierten Rahmen-



/ Die Menge der verarbeiteten Lacke ist riesig. Zur Zeit wird ein Biofilter installiert, der zwar eine halbe Million Euro kostet, aber die Emissionen auch auf nahezu Null herunterschraubt.



/ Auch an speziellen Oberflächen wird bei Reichert immer weiter getüftelt. „Wir haben einige Mitarbeiter, die mit Leidenschaft experimentieren und sich auch mit unseren Lacklieferanten immer wieder austauschen.“



/ So ist zum Beispiel die Designlinie „Mineralische Oberflächen“ neu ins Programm gekommen. Jetzt gibt es – in authentischer Haptik – keramische Oberflächenstrukturen genauso wie „Sandstein“ oder „Zement“.



/ Ab Stückzahl 1 wird individuell nach Maßangabe gefertigt. Auch komplexe Aufträge sind kein Problem. „Je komplexer ein Auftrag, desto besser werden wir“, sagt Erhard John, der seit fast 30 Jahren dabei ist.



/ Qualitätssicherung und Prozessoptimierung gehören zum Alltag im Unternehmen. Jeder einzelne der 90 Mitarbeiter ist in das System der kontinuierlichen Verbesserung einbezogen.



/ Das Führungsteam (v.l.): Schreinermeister und Holztechniker Erhard John leitet den Vertrieb, Uwe Häberle ist als Betriebswirt für Personal und Finanzen zuständig, Jürgen Gaiser als Holzingenieur für die Technik.

Füllungstüren werden aus einem Stück gefräst und von Hand nachbearbeitet. Der Fachmann weiß: Nur so lassen sich Lackabrisse vermeiden.

Prozessoptimierung und Qualitätssicherung gehören zum Alltag im Unternehmen. Jeder einzelne der 90 Mitarbeiter ist in das System der kontinuierlichen Verbesserung einbezogen. Auch deshalb sind selbst komplexe Aufträge kein Problem. „Je komplexer ein Auftrag, desto besser werden wir“, sagt John. In Spitzenzeiten sind 3000 bis 3500 Kommissionen gleichzeitig in der Pipeline. Die 800 Hordenwagen geben ein deutliches Bild. Um die Vielfalt noch besser beherrschen zu können, wird gerade ein neues ERP-System eingeführt, die neue Plattensäge mit automatischem Lager ist seit Mitte September in Betrieb. Zur Zeit wird ein Biofilter installiert, der eine halbe Million Euro kostet, aber die Emissionen

auf nahezu Null herunterschraubt. Vorzugsweise wird zwar mit Wasserlack gearbeitet, aber: „Hochglanz, in der von unseren Kunden geforderten Qualität, bekommt man mit Wasserlacken nicht hin,“ weiß John. Und: „Mit dem Biofilter werden wir umweltfreundlicher sein als wir es mit Wasserlacken je sein könnten.“

Ulrich Reichert war ein Visionär

Reichert Holztechnik wurde im Jahr 1946 gegründet. 1973 übernahm Ulrich Reichert in zweiter Generation das Familienunternehmen und spezialisierte sich auf hochwertige Möbelfronten in Massivholz und Lack. „Ulrich Reichert war ein Visionär“, erinnert sich Jürgen Gaiser. Der Schreiner und Holzingenieur ist seit über 25 Jahren dabei und leitet heute die Technik. Mit Geschäftsführer Uwe Häberle, der als Betriebswirt die Bereiche Personal und Finanzen verantwortet, ist das

Führungsteam komplett. Gemeinsam mit Erhard John, der den Vertrieb leitet, haben sie als gleichberechtigte Gesellschafter im Jahr 2015 das Ruder übernommen, als Reichert altersbedingt ausgestiegen war. Mit der Entwicklung des Unternehmens sind die drei sehr zufrieden. „Wir waren in den 70er-Jahren bei den ersten, die sich mit einzelnen Kommissionen an den Schreiner herangetraut haben“, weiß John. „Und heute sind wir mit der Vielfalt, Breite und dem Niveau unseres Produktspektrums ohne Konkurrenz.“ Und er setzt hinzu: „Wir können viel, der Schreiner soll es wissen.“

Reichert Holztechnik GmbH & Co. KG
72285 Pfalzgrafenweiler
www.reichertht.de
www.reliefholz.de