

NETZWERK FÜR HOLZFENSTER

# Rundum-sorglos-Paket für die CNC-Fertigung

**Der handwerkliche Holzfensterbau steht vor Herausforderungen: Personalnot, steigende Anforderungen und hoher Investitionsbedarf. Doch ein neues Netzwerk bietet jetzt eine Lösung – inklusive schneller Umsetzung und Kostenkontrolle. Wie das funktioniert? Lesen Sie weiter!**

Foto: Daniel Mund / GW



**Wirken in der Kooperationsgruppe aktiv mit (v.l.): Florian Schmidt (Gutmann), Stefan Treibmann (Gutmann), Christian Stöhr (Moralt), Michael Mosner (Homag), Jürgen Goll (Goll Dichtungen), Raimund Drissner, Anton Balle (Leitz), Ulrich Karl (Gretsch-Unitas), Thomas Reuter (N.CAD) und XY (Gretsch-Unitas).**

Die Anforderungen an die Hersteller von Holzfenstern sind in den letzten Jahrzehnten enorm gestiegen. Vom klassischen Holzfenster über Holz-Alu-Kombinationen bis hin zu Hebeschiebetüren und Fassadenelementen: Die Vielfalt nimmt stetig zu. Doch alte Winkelanlagen stoßen an ihre Grenzen. Werkzeugwechsel, manuelle Arbeitsschritte und aufwendige Abstimmungen sind kosten- und zeitintensiv. Hinzu kommt der Mangel an Fachkräften.

## Das CNC-Paket aus dem Baukasten

Ein Kooperationsnetzwerk hat sich genau dieser Herausforderungen angenommen. Experten und Unternehmen aus dem Umfeld der Holzfensterwelt haben sich zusammengeschlossen, um Fensterherstellern den Investitionsschritt hin zu einem modernen Produktionsbetrieb deutlich zu erleichtern. Unter der Federführung von Raimund Drissner entstand so die Kooperationsgruppe Fenster und Türen für das Handwerk ([www.kfth.info](http://www.kfth.info)). Mit einem Baukastensystem

und abgestimmten Prozessen ermöglicht das Netzwerk Investitionen in moderne CNC-Technik – mit klar kalkulierbaren Kosten. „Wir wollen den Betrieben die Angst vor der Komplexität nehmen und ihnen zeigen, dass sie mit CNC-Technik durchstarten können“, sagt Raimund Drissner. Die Kooperationspartner ergänzen sich perfekt: Die Anlagentechnik wird von Homag thematisch besetzt. Die Werkzeugbestückung ist ein Steckenpferd von Leitz, die wichtige Vernetzung innerhalb der Produktion mittels Software übernimmt N.Cad und alle Fragen rund um die Beschlagkonfiguration werden von Gretsch-Unitas beantwortet. Beim Thema Dichtungen ergänzt die Gruppe die Firma Goll, Systempartner in Sachen Türvorprodukte ist Moralt und alle Fragen rund um wichtige Ergänzungsprodukte wie Aluminiumschalen, Regenrinnen und mehr hat Gutmann bereits geklärt.

Zusätzlich gibt es weiteren Input durch nachgelagerte Kooperationspartner Range+Heine, Tesa, Remmers und R. Beck Maschinenbau.

## Stammdaten-Pflege inklusive

Welche Definitionen hat der Kooperationsverbund bereits umgesetzt? Zunächst hat Leitz unter Berücksichtigung der Stammdaten der genannten Kooperationspartner umfangreiche Werkpläne mit über 180 Schnitten erstellt, die von dem Softwarehaus N.Cad in eine anwenderfreundliche Fensterbausoftware integriert wurden. Das bedeutet auch, dass alle Komponenten aus den Bereichen Beschläge, Dichtungen, Aluminiumschalen und Haustürkomponten in diesem Zeichnungsatz aufeinander abgestimmt sind. Daraus ist ein entsprechender Baukasten unter Berücksichtigung der Anlagentechnik von Homag entstanden, aus dem Fensterbaubetriebe ihre optimale Konfiguration auswählen können und sofort einen Überblick über das Investitionsvolumen haben.

Welche Fensterart will der Holzfensterhersteller in Zukunft produzieren? Will er in Zukunft Schwingfenster und Rundbogenfenster selbst fertigen oder will er sie sich zuliefern lassen? Sind diese Fragen geklärt, können jetzt sehr schnell

Antworten gegeben werden, wie teuer und umfangreich das Projekt wird. Kosten und Leistungen werden so in einer sehr frühen Phase völlig transparent, „böse Überraschungen nach Projektstart gibt es bei uns nicht“, betont Homag-Experte Michael Mosner, einer der Initiatoren des KFTH, bei einem Gruppentreffen in Schopfloch. Darüber hinaus kann die Gruppe ein besonders attraktives Investitionspaket schnüren – aus gutem Grund: Denn die Abstimmungs- und Kick-off-Termine, die bei jeder neuen Anlagenrealisierung regelmäßig anfallen, können in dieser Konstellation aufgrund der bereits erledigten Definitionen deutlich reduziert werden.

### Flexibilität und Sicherheit zugleich

Trotz der Paketlösungen bleibt der investitionsfreudige Fensterbauer aber flexibel: Abweichungen vom Standard sind möglich, allerdings verbunden mit längeren Umsetzungszeiten und höheren Kosten. „Unsere Kooperation lässt Raum für individuelle Anpassungen“, erklärt Thomas Reuter von N.Cad gegenüber GW. „Der Kunde ist König, es muss nicht immer eine Homag sein, es müssen nicht immer die Beschläge von GU oder die Dichtungen von Goll sein“, betont auch Michael Mosner. „In dem Fall aber gibt Mehraufwände.“ Wer die Paketlösung der KFTH nutzt, hat zudem einen klaren Zeitvorteil: Zum einen sind die Abläufe bereits vordefiniert, zum anderen haben sich alle Beteiligten auf eine Projektpriorisierung in dieser Konstellation geeinigt. Man kann also davon ausgehen, dass die Investition dann auch, wie am Schnürchen, läuft. Und der Frage nach dem vermeintlichen Mangel an Individualität in der Produktionsausstattung entgegenen die Gruppenmitglieder, dass der Fensterhersteller damit überhaupt erst in die Lage versetzt werden, wettbewerbsfähige Produkte herzustellen. Die leicht zu bedienende Software gibt dem Produzenten auch die Möglichkeit, das System nach seinen Bedürfnissen wei-



**Moderne Holzfensterproduktion für handwerklich aufgestellte Fensterbauer – dafür steht die KFTH.**

Foto: Daniel Mund / GLASWEIT

terzuentwickeln. Thomas Reuter von N.Cad: „Wir bieten ihm aber die Möglichkeit, z.B. auch die Glasleistenfertigung auf der Anlage abzuwickeln“. Raimund Drissner dazu: „Der Grundsatz sollte lauten: Mach's auf der Maschine – auch um Personalzeit einzusparen. Die CNC-Anlage kann vieles abdecken und der Betrieb wird zudem noch attraktiver für junge Leute.“

### Zukunft schnuppern

Der nächste Schritt? Die Praxistage – eine Einladung, die man nicht ausschlagen sollte. Bereits im Januar 2025 lädt die KFTH zu Praxistagen ein, bei denen die Betriebe die neuen Technologien hautnah erleben können und Antworten auf individuelle Fragen erhalten. Wichtig ist den Kooperationspartnern, dass die Besucherinnen und Besucher dort intensiv betreut werden können. „Es geht uns nicht um die Quantität auf der Veranstaltung, sondern um das Potenzial, das wir in den vertretenen Unternehmen sehen“, erklärt Ulrich Karl von der GU. Darüber hinaus plant die Kooperationsgruppe weitere Praxistage bereits im Februar und im weiteren Jahresverlauf.

Für wie viele Betriebe kommt das Angebot in Frage? Michael Mosner rechnet beim Treffen vor: Man kann davon ausgehen, dass es in Deutsch-

land noch über 2000 Fensterhersteller gibt, die noch mit einer Winkelanlage produzieren. Wenn nur die Hälfte dieser Betriebe mit dem Gedanken spielt, auf eine moderne CNC-Fertigung umzusteigen, hätten wir ein Potenzial von 1000 Fensterherstellern“. Eines wird bei der KFTH-Gruppensitzung auf jeden Fall deutlich: Der unbedingte Wille aller Beteiligten, die Chancen der handwerklich orientierten Betriebe zu erhöhen, am immer interessanter werdenden Markt für Holzfenster weiter partizipieren zu können.

**Daniel Mund**



### DIE PARTNER IN DER KFTH-GRUPPE

- [www.drissner-beratung-für-den-fensterbau.de](http://www.drissner-beratung-für-den-fensterbau.de)
- [www.homag.de](http://www.homag.de)
- [www.helmutgoll.com](http://www.helmutgoll.com)
- [www.moralt-ag.de](http://www.moralt-ag.de)
- [www.gutmann.de/de/bausysteme.html](http://www.gutmann.de/de/bausysteme.html)
- [www.g-u.com](http://www.g-u.com)
- [www.leitz.org](http://www.leitz.org)
- [www.ncad.de](http://www.ncad.de)
- Weitere Kooperationspartner: Range + Heine, R. Beck Maschinen, Remmers und Tesa.



Foto: Daniel Mund / GW

Ich werfe meine Erfahrung, mein Netzwerk und meine Verbindlichkeit in die Waagschale für diese Kooperation.

**Betriebsberater Raimund Drissner**



Foto: Daniel Mund / GW

Fensterhersteller können mit uns eine hohe Variantenvielfalt zu geringen Kosten realisieren. Und das auf Knopfdruck.

**Michael Mosner (Homag)**