



Christian Koller und Thomas Mayer (r.) beraten Tischler und Schreiner bei der Einführung einer durchgängigen CAD/CAM basierten Fertigungslösung

Durchgängigkeit als Ziel

Die Datenschreinerei ist ein junges Unternehmen, das Betriebe bei der Einführung eines 3D-CAD/CAM-Systems unterstützt. Im dds-Interview beschreiben die Geschäftsführer Thomas Mayer und Christian Koller, wie sie dabei vorgehen.

Herr Koller, Herr Mayer, wie lautet ihr Angebot an die Betriebe genau?

Thomas Mayer: Die Datenschreinerei realisiert CAD/CAM-basierte Fertigungslösungen für Unternehmen des Möbel- und Innenausbau. Der Kunde erhält ein durchgängiges System, das exakt auf seine Bedürfnisse angepasst ist und ihn von der Planung bis zur Produktion durchgängig unterstützt.

»Durchgängig« – was heißt das?

Mayer: Viele Betriebe zeichnen, machen aber keine vollwertige AV. Entscheidend ist, dass die Stunden an der Maschine runtergehen, weil dort die hohen Stundensätze anfallen. Durchgängigkeit bedeutet für uns: Der Schreiner konstruiert in 3D-CAD

ein vollwertiges 3D-Modell seines Projektes, bis auf die letzte Schraube. Mit einem Klick werden alle Daten an die relevanten Schnittstellen übergeben und stehen dort zur Verfügung, wo sie gebraucht werden: z. B. als CNC-Programm an der Maschine, als Stückliste für den Zuschnitt usw.

Empfehlen Sie ein bestimmtes CAD/CAM-System?

Christian Koller: Wir arbeiten mit Imos 3D. Imos ist eines der wenigen datenbankbasierten Programme und deshalb besonders geeignet, komplexe Prozesse abzubilden. Zudem hat es ein sehr gutes CAM-Modul. Innerhalb der letzten Jahre haben wir die Imos-Datenbank so aufgebaut und strukturiert, dass sich das Ge-

schehen im Tischler-/Schreinerbetrieb optimal abbilden lässt. »Befüllt« wird sie dann jeweils mit den auf den Kunden abgestimmten Stammdaten für Werkzeuge, Materialien, Beschläge usw.

Stellen nicht die Hersteller, z. B. im Beschlagbereich diese Daten ohnehin zur Verfügung?

Koller: Theoretisch schon. Es nutzt jedoch nichts, z. B. die gesamten Beschlagdaten von Häfele einzuspielen. Dann hat man vor lauter Beschlägen keinen Überblick mehr und trotzdem funktioniert kein einziger so, wie man sich das vorstellt. Hier zählt Klasse statt Masse: Es führt kein Weg daran vorbei, die Daten auf den Betrieb hin anzupassen.

Thomas Mayer und Christian Koller sind die »Datenschreinerei«

Thomas Mayer und Christian Koller waren zehn Jahre als Schreiner, Holztechniker und CAD/CAM-Spezialisten in verschiedenen Betrieben tätig, bevor sie sich im Sommer 2016 mit dem Unternehmen Datenschreinerei selbstständig machten. Sie unterstützen Betriebe nach einem Konzept, das aus fünf Stufen be-

steht: *Verstehen, entwickeln, implementieren, schulen* und *betreuen*. Dabei erfassen Koller und Mayer bei einem Termin vor Ort zunächst alle systemrelevanten Daten und erstellen gemeinsam mit dem Betrieb das Gesamtkonzept. Dann wird die individuelle Datenbank aufgebaut und die Datenausgabe an die im Betrieb vor-

handenen Maschinen etc. angepasst. Es schließen sich Schulungen für den Administrator und die Mitarbeiter an, um den weiteren Systemaufbau und die Pflege sicherzustellen. Auf Wunsch ist eine weitere kontinuierliche Betreuung durch die Datenschreinerei möglich.

www.datenschreinerei.de

Welche Art Betriebe haben Sie im Fokus?

Mayer: Mit unserem System sind bei jedem Kunden, egal ob CAD/CAM-Einsteiger oder jahrelanger Anwender, Produktionssteigerungen möglich, unabhängig von der Betriebsgröße. Gerade zur Zeit haben wir verstärkt Anfragen von kleineren Betrieben. Unsere Dienstleistung und die benötigte Software kosten ein Bruchteil dessen, was eingespart werden kann. Sie müssen sich nur mal überlegen, was es kostet, von Hand Stücklisten zu schreiben oder CNC-Programme zu generieren.

Wie ist ihre Vorgehensweise?

Koller: Wir definieren vorher das fertige Gesamtsystem. Wie ist das Zusammenspiel mit dem ERP-System bzw. Branchenprogramm? Welche Anbindungen an Wop-Systeme, Zuschnittoptimierung u.ä. sind erforderlich? Erst dann beginnen wir mit dem Stammdatenaufbau und der Entwicklung der Schnittstellen. Wir kümmern uns um die Kommunikation mit Maschinenherstellern, Softwareanbietern und Mitarbeitern. Der Kunde bekommt ein ein Rundum-Sorglos-Paket.

Wie sieht das ganz praktisch aus?

Koller: Wir arbeiten nach einem fünfstufigen Konzept, das von einer Analyse zu Beginn des Projekts über die maßgeschneiderte Entwicklung bis hin zur Umsetzung beim Kunden vor Ort reicht (siehe Kasten). Die Kommunikation läuft über moderne Konzepte wie z.B. eine Projektwebsite, über die alle Beteiligten in Verbindung stehen. Das hält auch den

Reiseaufwand und damit die Kosten in Grenzen.

Wie lange dauert eine CAD/CAM-Einführung z.B. bei einem Betrieb mit zehn Mitarbeitern?

Mayer: Für eine Schreinerei, die ein BAZ, eine Säge und eine Kantenanleimmaschine anbinden will, rechnen wir mit vier Monaten Projektdauer. Stammdaten müssen aufgebaut und Schnittstellen entwickelt werden, Mitarbeiter müssen geschult werden und sich an die neue Arbeitsweise gewöhnen, das dauert.

Und was kostet das?

Koller: Je nach dem, was der Betrieb braucht, wird das Projekt modular aus unserem fünfstufigen Leistungspaket zusammengesteckt. Dabei fallen Kosten in einer Größenordnung von 50 000 Euro an: für unsere Dienstleistung und die Software. Die Praxis zeigt: das amortisiert sich in kürzester Zeit!

Wie sieht das bei größeren Betrieben aus?

Mayer: Betriebe über 20 Mitarbeiter haben oft mehrere Bearbeitungszentren. Manche Kollegen bringen aber gerade mal 20 Teile am Tag pro BAZ raus, weil sie an der Maschine programmieren. Bei einem unserer Kunden haben wir es hinbekommen, dass er bis zu 400 Teile in Losgröße 1 produziert, weil die Maschine fertige Daten aus der AV bekommt.

Koller: Mit unserem System schafft es kaum eine Schreinerei, auch nur eine Maschine auszulasten!

Nach diesen Berechnungen müssten Ihnen die Kunden ja geradezu zufliegen?

Koller: Wir können uns nicht beklagen. Sie müssen allerdings bedenken, dass der Umstieg auf ein 3D-CAD/CAM ein Riesenschritt ist. Die Verantwortlichen müssen schon zu größeren Einschnitten bereit sein. Bis eine solche Entscheidung getroffen ist, dauert es oft lange.

Bei vielen Handwerkern gibt es Vorbehalte gegen externe Berater ...

Mayer: Das können wir verstehen, wir waren selbst oft in der Situation unserer heutigen Kunden. Wir unterscheiden uns deshalb deutlich von den üblichen Beratern, indem wir nicht Stückwerk, sondern fertige Lösungen liefern. Unser System setzen wir in der Tiefe um, partnerschaftlich mit dem Kunden. Konzepte, die in der Schublade verschwinden, sind nicht unser Ding.

Was ist, wenn sie wieder weg sind? Kommt der Kunde alleine klar?

Koller: Ja, auf jeden Fall. Durch Schulungen befähigen wir die Mitarbeiter, die Pflege des Systems zu übernehmen und z. B. Werkstoffe zu aktualisieren. Die Beschlagethematik ist allerdings hoch komplex, damit sind viele Kunden überfordert. Außerdem macht es aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten oftmals keinen Sinn, die Stammdatenanlage selbst durchzuführen. Deshalb bieten wir hierfür einen dauerhaften Service an.

.....
DAS INTERVIEW FÜHRTE DDS-CHEFREDAKTEUR HANS GRAFFE



EINFACH KING SIZE! INNOVATIVE SPRÜHTECHNIK MIT KARTUSCHE

Lackieren neu definiert: Punktgenaues Auftragen, kein Auslaufen, keine Tropf- und Spritzgefahr, ein sauberes Arbeiten selbst über Kopf ist möglich - kurzum: Für den Instandsetzungsbereich hervorragend geeignet! Mit dem innovativen Spritzapparat KING lassen sich Fehlstellen in der Fläche oder an Kanten exakt nachlackieren. Die wiederverschließbaren Kartuschen können innerhalb eines Arbeitsganges beliebig oft getauscht werden und ermöglichen so ein sehr schnelles Verarbeiten - auch von Kleinstmengen. Eine Reinigungskartusche ermöglicht darüber hinaus ein sekundenschnelles Reinigen.



ALLES FÜR DIE
OBERFLÄCHENINSTANDSETZUNG

HEINRICH KÖNIG & CO. KG

Fon: +49 (0) 61 01. 53 60 0 | www.heinrich-koenig.de

