

SCHREINER ZEITUNG

www.schreinerzeitung.ch | 27. AUGUST 2020
Grossauflage

NR 35



HOFMANN

VISION



IKERICHEN
2048

MASCHINEN

Weitsicht schont den Geldbeutel

Maschinenkauf: Drum prüfe,
wer sich ewig bindet

Kreissägen: Dank Sensoren und
Kameras sägen sie wirklich nur Holz

EVALUATION. Wer neue Produkte anbieten oder investieren will, um den Betrieb zu optimieren, sollte erst einmal sein Wissen auf den neuesten Stand bringen. Die Auswahl und die Bewertung verschiedener Möglichkeiten verlangen nach umfassenden Betrachtungen.

Erfolgreich wachsen



Bild: Andreas Brinkmann

Wenn man ganz ehrlich sein will, ist kaum ein Handwerker universell einsetzbar. Die viel beschworene Improvisationskunst von einer Vielzahl von Schreincern mag die Angebotsgrenze vielleicht grosszügig erweitern, aber zu welchem Preis?

Kontrolliert einsetzbares Können

Schlecht koordinierte Abläufe mit nicht ausreichend geeigneten Mitteln führen höchstens zu einer knapp genügenden Qualität bei zu hohem Zeitverbrauch. Das bedeutet: Für jeden Arbeitsbereich braucht es das notwendige Wissen und Können sowie optimale Mittel.

Mit Wissen ist nicht einfach eine gute Bildung des Ausführenden gemeint, sondern auch der perfekt geplante Arbeitsablauf und eine vollständige Arbeitsvorbereitung – das Wissen, wann, was, warum, wie gemacht wird. Ein gezieltes Vorgehen erspart Unsicherheiten, Improvisationen und Wiederholungen. Es bietet Prozesssicherheit, Transparenz und unter dem Strich ein hohes Tempo. Es schafft aber auch ein klares Bewusstsein, was mit den eigenen Mitteln rentabel zur vollen Kundenzufriedenheit umsetzbar ist. Zudem muss es kommunizierbar sein.

Bewusst verändern

Selbst kleine Betriebe mit eher bescheidenen Mitteln können sehr erfolgreich agieren, solange sie «ihre Spielwiese» nicht verlassen. Das alles mag ja so weit ganz logisch sein, führt aber zu einer wichtigen Erkenntnis: Wer seine Angebotsrichtung erweitern oder etwas verändern will, muss auch das

**Der «richtige»
Vierseiter bestimmt
auch den weiteren
Verlauf einer
Fensterproduktion.**

Das Resultat einer Evaluation kann auch sein, dass die alte Maschine bleiben muss.

sehr bewusst tun. Nur das Aufstocken der technischen Mittel wird kaum zum Erfolg führen. Bei der Homag Schweiz AG im zürcherischen Höri ist man überzeugt, dass der Schreiner wissen muss, was er produzieren will. Bei der Evaluation einer neuen Maschine wird der Kunde von Grund auf begleitet. Die Beratung soll dabei funktional, sachbezogen sein und ihn zudem möglichst vor Fehlentscheidungen bewahren. Auch Händler wie die Eigenmann AG in Dietfurt SG, die Ineichen AG in Ermensee LU oder die Arthur Bründler AG in Ebikon LU agieren über ihre Kundenberater als Systempartner. Sie helfen, verstecktes Potenzial zu finden sowie Mankos sichtbar zu machen, und stehen ihren Kunden von der Evaluation bis zur Umsetzung zur Verfügung – und auch noch danach.

Mögliche Unterstützungen

Der Wunsch, zu investieren, sich weiterzuentwickeln und die Produktion zu optimieren, treibt so manchen Unternehmer an. Da sind ein neutraler Blick von aussen und eine gemeinsame Bedarfsanalyse hilfreich. Die Eigenmann AG bietet beispielsweise mit-



Bilder: Andreas Brinkmann

hilfe einer Einrichtungsplanung mit möglichen Maschinenplatzierungen zusätzlich einen konkreten Blick auf die technischen und räumlichen Konsequenzen einer Umsetzung. Homag kann sogar bei grösseren Projekten ganze Anlagenkonzepte simulieren. Die Arthur Bründler AG bietet zudem eine bankenunabhängige Maschinenfinanzierung an, und die Ineichen AG die Möglichkeit eines Leasingrechners über ein Finanzinstitut. Konkrete Unterstützung von aussen gibt es also genug.

Das Evaluieren

Das Wort «evaluieren» bedeutet «sich ein Urteil bilden». Verwendet wird es immer dann, wenn etwas verändert werden soll. Um zu einem möglichst sachlich neutralen Urteil zu gelangen, kommt stets der gleiche

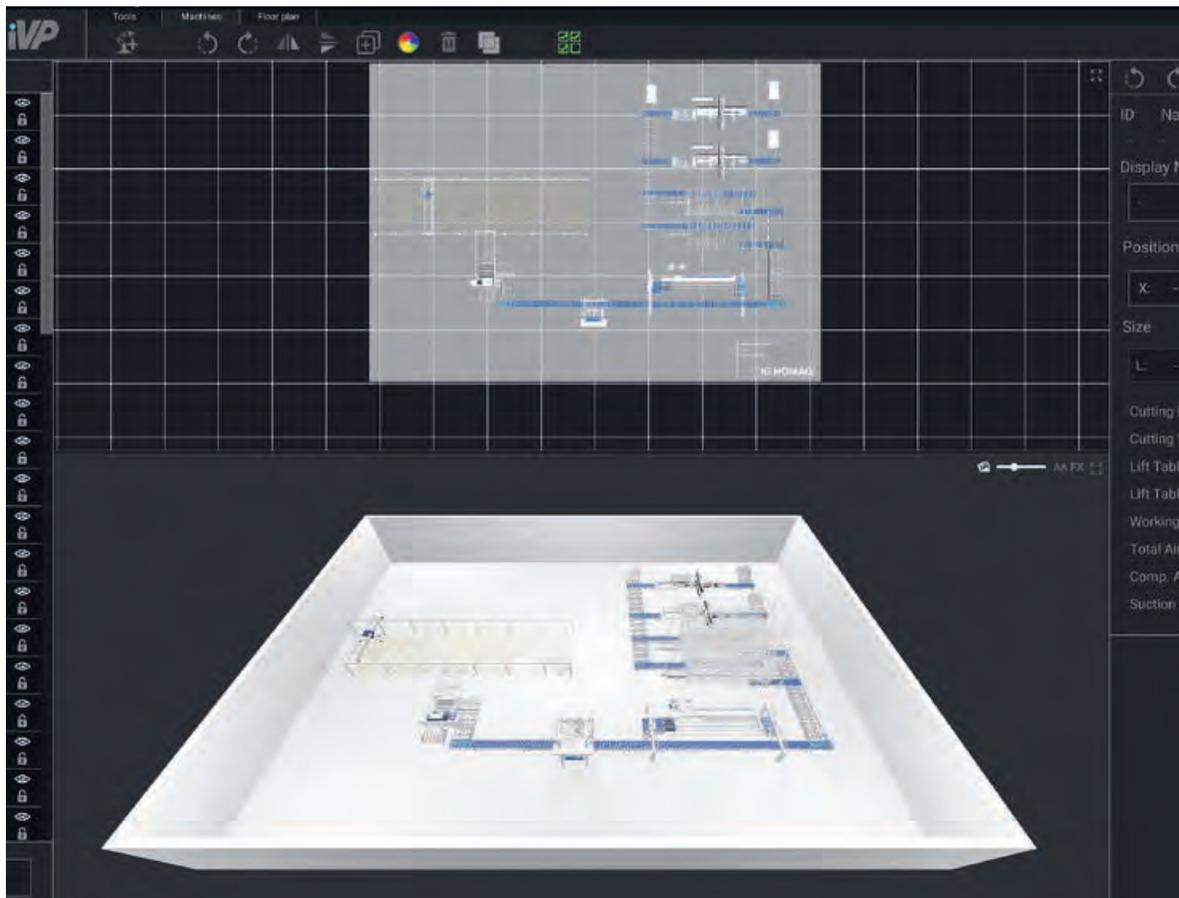
Problemlösungsprozess zum Einsatz, bei dem es um den Ist-Zustand, den Soll-Zustand und die notwendigen Massnahmen zur Umsetzung geht.

An der Technikerschule HF Holz Biel werden die Studierenden von René Jordi und Andreas Grossenbacher auch im Thema Evaluation ausgebildet. Die Studenten befassen sich dabei mit dem gesamten Spektrum von der auslösenden Idee in einer Firma bis zu den Auswirkungen einer Umsetzung. Die Schulungsunterlagen behandeln konkrete Ablaufmöglichkeiten, die einzelne Stationen verschiedener Analysen aufzeigen und wie diese letztendlich zur Entscheidung führen. Eine sehr gut strukturierte Vorgehensweise hilft als nützliches Werkzeug und verschafft Sicherheiten im Prozess. Fallbezogen können zusätzliche Aspekte für eine Entscheidung wichtig sein.

Die Vorarbeit

Wer nur schon für die Ist-Analyse auch die Situation in der Wirtschaft, das Firmenumfeld und alle betrieblichen Bereiche betrachtet, weiss, von wo aus er startet und was vorhanden ist – auch im Hinblick auf mögliche Kunden. Ein Überblick über die personellen Fähigkeiten sowie die Entwicklungs-

Der Spritzraum ist exakt auf die Bedürfnisse dieser Schreinerei zugeschnitten.



Bei Homag wird für den Kunden auch eine visuelle Planung in 3D erstellt.

Illustration: Homag

wünsche runden das Paket nebst finanziellen Aspekten und gegebenen Einschränkungen ab. Das geschieht, bevor kommende Entwicklungen abgeschätzt werden müssen und auf die Soll-Vorgabe eingegangen wird. Bei dieser geht es darum, was erreicht werden muss, soll oder wünschenswert wäre.

Es mag beispielsweise wünschenswert sein, ein eigenes CNC-Bearbeitungszentrum (Baz) zu besitzen. Doch wird es wirklich gebraucht? Kann es effizient von mehr als einem Mitarbeiter bedient und das Potenzial ausgeschöpft werden? Entspricht die interne Planung mit ihrer Büro-Ausrüstung den kommenden und zukünftigen Anforderungen? Bringt ein Baz die erhoffte Erleichterung, einen Angebotsvorteil, und lässt es sich amortisieren?

Dazu kommt: Wer viele gute Produktideen hat, die nur mit einem CNC-Baz sinnvoll umsetzbar sind, ist darauf angewiesen, dass diese Ideen auch wirklich routiniert und professionell ausgeführt werden. Alles andere bremst aus und verursacht nur Kosten.

Wirklich offen sein für Neues

Anforderungen müssen unbedingt immer so formuliert werden, dass alternative Lö-

sungen nicht aus Versehen gleich ausgeschlossen werden. Nicht immer ist die anvisierte Neuanschaffung wirklich geeignet, um das konkret vorhandene Problem am besten zu beheben, sondern vielleicht eine ganz andere Anlage oder Vorgehensweise, die noch gar nicht berücksichtigt worden ist. Jeder Schritt muss bewusst geschehen und gut abgewogen werden.

Vielleicht ist zur Zielerreichung eine externe Zusammenarbeit mit einem routinierten Partner vorteilhafter. Damit können die personellen Ressourcen im Betrieb noch besser eingesetzt und ausgebaut werden. So findet die leistungsmässige Betriebsvergrößerung ohne zusätzliche Verwaltungskosten statt. Wer mit anderen Betrieben Anlagen nutzen möchte, kann sich auch gleich überlegen, ob dafür ein firmenübergreifend tätiger, spezialisierter Mitarbeiter oder sogar eine gemeinsame, zusätzliche Firma passende Option wäre.

Eine Vorgehensweise

Gelehrt wird, dass zuerst Anforderungen definiert werden, die aus der Differenz zwischen dem Ist- und dem Soll-Zustand bestehen. Dabei müssen die Muss-, Soll- und

Wunschkriterien in ihrer Wichtigkeit bewertet werden. Danach müssen die Restriktionen, also was an Einschränkungen vorhanden ist, aufgelistet werden.

Mit diesem Hintergrund kann man ein Pflichtenheft erstellen, um bei den relevanten Herstellern und Händlern Offerten einholen zu können. Erstellt man dann eine Nutzwertanalyse und macht Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen, kann man anschliessend beide analysieren und kommt zu einer Beschaffungsentscheidung.

Eine externe Beratung wie jene von den Maschinenherstellern und -händlern kann den Blick noch ganz praktisch formen, denn der Weg führt immer von bestehenden zu gewünschten Prozessen und muss letztendlich den Ablauf vom Büro bis zur Baustelle mitberücksichtigen. Ein universelles Können schafft man mit keiner Fertigungslinie, und Improvisationskunst ist schlicht fehl am Platz. ANDREAS BRINKMANN

→ www.homag.com

→ www.eigenmannag.ch

→ www.ineichen.ch

→ www.bruendler.ch

→ www.ahb.bfh.ch