

THE UNIVERSITY OF CHICAGO PRESS

HE HOMAG

ed ge

DAS MAGAZIN DER HOMAG GROUP
AUSGABE 2019

Möbel der Zukunft



Möbel der Zukunft Wer sich professionell mit Produkten rund ums Wohnen und Arbeiten beschäftigt, muss sich laufend mit Trends beschäftigen – wie wird in Zukunft gewohnt, gearbeitet und gelebt? Und am besten formt man die Trends mit. Wir als HOMAG Group wollen frühzeitig erkennen, welche Wohn- und Arbeitsumgebungen in Zukunft verstärkt nachgefragt werden. Nur so können wir unsere Kunden optimal unterstützen und ihnen Lösungen anbieten, die sie für die Herausforderungen der Zukunft wappnen.



Innovative Lösungen von HOMAG für die zukunfts-sichere Möbelproduktion finden Sie unter:

www.homag.com/ihre-loesung/moebelfertigung/

ed ge

DAS MAGAZIN DER HOMAG GROUP
AUSGABE 2019



Wie wir in Zukunft
leben werden

SEITE 6

Es
passt!

SEITE 18

Digital
zu Diensten

SEITE 36

Alles aus einer Hand

Die HOMAG Group ist der weltweit führende Anbieter von integrierten Lösungen für die Produktion in der holzbearbeitenden Industrie und dem Handwerk. Als Global Player verfügen wir über internationale Produktionswerke sowie Vertriebs- und Servicegesellschaften. Die HOMAG Group bietet ihren Kunden mit der digitalen Durchgängigkeit der Daten vom Point of Sale über den gesamten Produktionsprozess und einer umfassenden Software-Suite Lösungen für eine digitalisierte Produktion.



Leistungsstark

Weltklasse

Innovativ

Erfolgreich

6.593

MITARBEITERINNEN UND
MITARBEITER WELTWEIT

>30%

WELTWEITER
MARKTANTEIL

1.000

AKTIVE
EINZELSCHUTZRECHTE

1,30

MRD. € UMSATZ
IN 2018

Liebe Leserinnen und Leser,

Tempo und Flexibilität gehören heute zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren in der Wirtschaft. Unternehmen müssen sich schnell auf global wandelnde Bedürfnisse ihrer Kunden einstellen und neue Technologien entschlossen vorantreiben.

Unser Anspruch als führender Partner der holzbearbeitenden Industrie ist es, frühzeitig zu erkennen, welche Wohn- und Arbeitsumgebungen künftig verstärkt nachgefragt werden. Auf diese Weise können wir den Herstellern von Möbeln und Bauelementen das bieten, was sie benötigen: Komplett integrierte innovative Lösungen, Maschinen und Anlagen, die den Anforderungen von heute und morgen mit hoher Effizienz und Qualität gewachsen sind.

Seit langer Zeit setzen wir deshalb auf smarte digitale Lösungen für unsere Kunden. Vernetzte Technik erlaubt es, den Überblick über Produktionsabläufe zu behalten und diese optimal zu organisieren. Kluge Automatisierung strafft die Abläufe und senkt die Kosten.

Smarte Tools erleichtern auch kleinen Unternehmen und Werkstätten die Arbeit. Dank unserer maßgeschneiderten Zellenkonzepte können Handwerksbetriebe ihre Fertigung, wo es sinnvoll ist, automatisieren und so auch dem Fachkräftemangel begegnen.

Maschinen und Anlagen der HOMAG Group werden über ihre gesamte Nutzungsdauer hinweg von unserem Kundendienst gewartet, modernisiert und bei Bedarf



„Als führender Partner der holzbearbeitenden Industrie ist es unser Anspruch, frühzeitig zu erkennen, welche Wohn- und Arbeitsumgebungen künftig verstärkt nachgefragt werden.“

instand gesetzt. Auch hier gehen wir voran. Ein Beispiel ist die Fehlerdiagnose per Video oder die ferngesteuerte Analyse von Maschinendaten. Anwendungen wie diese stehen auf tapio, dem führenden digitalen Ökosystem, für alle Kunden bereit.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr darüber, wie wir die Zukunft der holzbearbeitenden Branche gestalten und als Pioniere wegweisende Lösungen vorantreiben.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Pekka Paasivaara
CEO HOMAG Group

Inhalt



/ 6

Wie wir in Zukunft leben werden

Die fünf Wohntrends der Zukunft

- 22 Nur ihre Entwickler können sie auseinanderhalten**
HOMAG Maschinen und ihre „digitalen Zwillinge“
- 25 Making a difference**
Das Winning Mindset – HOMAGs lebendige Unternehmenskultur
- 36 Digital zu Diensten**
Die TeleService-Lösung der Zukunft

- 40 Wussten Sie schon?**
Interessante und kuriose Fakten über Möbelstücke
- 42 HOMAG Cares – schnelle Hilfe für Menschen in Not**
Unterstützung für karitative Einrichtungen rund um den Globus
- 43 HOMAG in Zahlen**
- 43 Impressum**

/ 18
Es passt!

Mit einem fahrerlosen Transportsystem zu größtmöglicher Flexibilität in der Produktion



/ 12

Möbel der Zukunft

Vier Experten und ihre Einschätzungen zu den wichtigsten Möbelrends



/ 28

Wanderer zwischen den Welten

In Portugal fertigt J&J Teixeira auf einer vollautomatischen und vernetzten Fertigungslinie der HOMAG Group

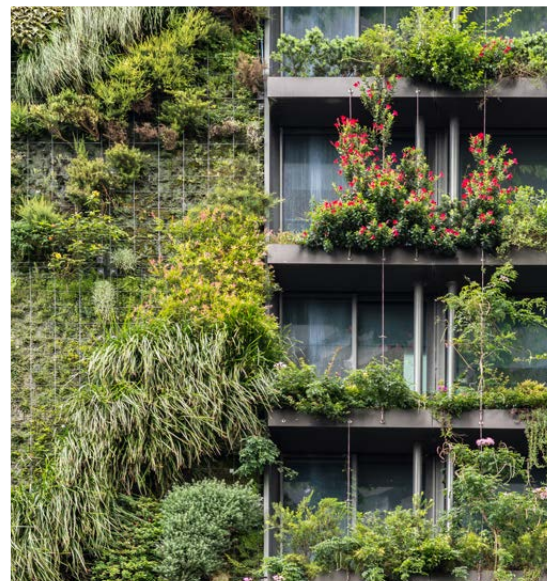
Wie wir in Zukunft leben werden

Die fünf Wohntrends der Zukunft Der Lebensraum „Wohnung“ wird sich in den nächsten Jahren stark wandeln. Die sich ändernden Wohnkonzepte beeinflussen das Leben jedes Einzelnen. Sie verlangen aber auch ein Umdenken der Politik und Wirtschaft. Für Unternehmen bieten sie Chancen, denn fast alle Branchen sind durch den Wohnwandel betroffen: Möbelhersteller und Technologieunternehmen, aber auch Banken, die Müllentsorgung oder Bildungseinrichtungen. Hier stellen wir in Kürze die fünf wichtigsten Wohntrends bis 2025 vor.

Text: **Claire Busche**

01 / Green Living

Der urbane Lebensraum soll schöner, sicherer und gesünder für jeden Einzelnen werden. Dabei wird unter anderem zunehmend die Natur eine Rolle spielen. Menschen wollen im Grünen oder mit dem Grünen leben. Gleichzeitig achten Konsumenten auch immer bewusster auf Gesundheitsaspekte bei Materialien und Oberflächen.



Begrünte Fassaden verbessern die Luftqualität, erzeugen Sauerstoff, filtern Staub, Schadstoffe sowie Lärm. Zusätzlich schützen sie gegen Hitze und Kälte.

Einer der höchsten vertikalen Gärten steht in Sydney: One Central Park.





Picknicken, grillen, die Sonne genießen:
Wer weder Garten noch Balkon hat,
weicht auf öffentliche Grünflächen aus.

02 / Third Place Living

Die neuen Kleinraumwohnungen werden zu einem maßgeschneiderten Rückzugsort und der geringe Wohnraum wird durch sogenannte dritte Orte erweitert. Gemeint sind hiermit öffentliche Räume außerhalb der Wohnung und des Arbeitsplatzes wie zum Beispiel Mietküchen für das Kochen in großen Gruppen oder wohnzimmerartige Cafés und Bars. Die gesamte Großstadt wird zur Wohnlandschaft.

03 / Collaborative Living

„Das Betahaus ist eine Community, die mehr miteinander teilt als nur den Büroraum.“

CHRISTOPH FAHLE,
MITBEGRÜNDER BETAHAUS BERLIN

Die Wohnhäuser der Zukunft werden zu einem Lebensraum, der unterschiedliche Lebensstile miteinander vereint. Der private Wohnraum reduziert sich auf das persönlich Wichtigste und die täglich notwendigsten Wohnfunktionen – alles andere wird „ausgelagert“: zum Beispiel in die Gemeinschaftsküche, die Gartenkooperative oder den Co-Working-Space.



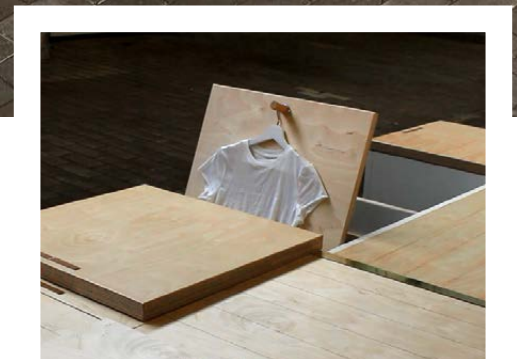
04 / Smart Being

Technologie verändert den Wohnalltag. Dabei setzen sich vor allem kluge Lösungen durch – wie zum Beispiel eine lernende Heizsteuerung. Die Technologien müssen aber einen echten Mehrwert bringen und intuitiv zu bedienen sein. Interessant dabei: je analoger die Anmutung der modernen Technologie ist, umso eher werden sie im Wohnraum akzeptiert.



Integriert sich harmonisch in den Wohnraum: Die smarte Tischlampe mit integriertem Lautsprecher ist das Ergebnis einer Kooperation zwischen Ikea und Sonos.

Quelle: www.zukunftsinstitut.de
Fotos: Alamy, istockphoto, shutterstock, betahaus berlin, obs/IKEA Deutschland GmbH & Co. KG/inter IKEA Systems B.V. 2019, Juul de Bruijn



05 / Conceptual Living

Räume verschmelzen immer häufiger zu Hybriden. Sie werden nicht mehr auf einzelne Wohnfunktionen reduziert, sondern multifunktional genutzt und in Funktionsbereiche eingeteilt, die immer wieder geändert werden können. Über Wandelemente, Wohntextilien und neuartige Möbelstücke – die sogenannte „Flexware“ – kann der Bewohner sich diese Zonen stets seinen neuen Bedürfnissen anpassen.

Designstudie: der Holzboden „MoreFloor“ von Juul de Bruijn lässt sich in ein Bett, einen Schuhhalter, einen Kleiderständer und eine Aufbewahrungsbox verwandeln.

MÖBEL

DER ZUKUNFT

Wer sich professionell mit Produkten rund ums Wohnen und Arbeiten beschäftigt, muss sich laufend mit Trends beschäftigen – und sie am besten selbst prägen. Welche Entwicklungen beeinflussen die Möbelindustrie am stärksten, und welche Angebote sind morgen gefragt?

Text: Kai Roeske

Fotos: HOMAG Group, Koelnmesse, Sachsenküchen, Steelcase

Wie nachhaltig seid ihr?
Materialien für Produkte
rücken immer weiter in
den Fokus.



DAS GROSSE GANZE

Wie wir Menschen wohnen und arbeiten, das ist – neben persönlichen Entscheidungen – immer auch Ausdruck von gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklungen. Was sind also die großen Trends, die man im Blick haben sollte?

Das Wohnen wird urbaner In vielen Märkten hält der Zuzug von Menschen in die großen Städte an. Denn dort entstehen die Arbeitsplätze der Zukunft. Das hat zwei entscheidende Auswirkungen: Der verfügbare Wohnraum pro Person nimmt immer weiter ab. Und: Menschen richten sich auf dieser Fläche nur für einen begrenzten Zeitraum ein. Deshalb interessieren sich immer mehr Menschen für „Micro Living“, also für komplette Wohnlösungen auf 20–30 Quadratmetern. Um dabei ein Gefühl von Enge zu vermeiden, wird diese Fläche möglichst nicht weiter unterteilt. Das heißt etwa: Die Küche fristet kein Nischendasein mehr, sondern wird integraler Teil der Wohnsituation. Elko Beeg sieht in diesem Trend eine Chance, denn „Küchenmöbelherstellern eröffnet sich dadurch quasi der gesamte Wohnraum“.

Platz da! Vielleicht ist es eine unbewusste Gegenbewegung zum urbanen Wohnen: Außerhalb der Großstädte wird die verfügbare Wohnfläche stärker zelebriert als früher. Werden Einfamilienhäuser renoviert oder saniert, dann verschwinden Wände, sodass Räume größer – und großzügiger – werden. Und wer sich auf diese Weise Platz schafft, gönnt sich auch bewusst eine Inneneinrichtung, die diesen neuen Raum-Luxus unterstreicht. Die Grenzen zwischen den Wohnbereichen lösen sich dabei auf, sodass etwa Koch- und Essbereich nahtlos ineinander übergehen.

Zurück zur Natur Ein weiterer Vorteil des Wohnens abseits der Metropolen: Man ist näher an der Natur und hat vielleicht sogar den Luxus eines eigenen Gartens. Dieses eigene Stück Natur gewinnt an Bedeutung. Das zeigt sich auch daran, dass Gartenbesitzer verstärkt in hochwertige Outdoor-Möbel investieren.

Der neue Konsument Das Selbstverständnis der Kunden ändert sich. Für junge Menschen hat Eigentum nicht mehr die gleiche Bedeutung wie früher. Sie wissen: Man muss Dinge nicht unbedingt besitzen, um von ihnen zu profitieren. Alternativen zum Kauf werden deshalb beliebter – mieten, leasen, teilen. Worauf es Kunden vor allem ankommt: Produkte und Leistungen sollen individualisierbar, nachhaltig und gesund sein – und schnell verfügbar, möglichst direkt vom Anbieter. Die technische Vernetzung ermöglicht und fördert diese Entwicklung gleichermaßen.

MATTHIAS POLLMANN

GESCHÄFTSBEREICHSLIETTER MESSEMANAGEMENT,
KOELNMESSE



Die Koelnmesse organisiert und betreut jedes Jahr rund 80 Messen, Ausstellungen, Gastveranstaltungen und Special Events in Köln und in den wichtigsten Märkten weltweit – unter anderem die IMM Cologne.

TECHNIK UND MATERIALIEN

Die genannten Trends wirken sich gleich mehrfach auf die Eigenschaften von Möbeln aus.

MICHAEL HELD

DIRECTOR DESIGN, STEELCASE



Steelcase unterstützt weltweit führende Organisationen im Bürobereich wie auch im Bildungs- und Gesundheitssektor. Das Portfolio des Unternehmens umfasst neben Architektur-, Möbel- und Technologieprodukten auch -dienstleistungen.

Hilfe im Alter Der demografische Wandel in vielen Märkten rückt die Bedürfnisse älterer Menschen in den Mittelpunkt. Ihre Vorstellungen unterscheiden sich gerade mit Blick auf das Wohnen deutlich von denen jüngerer Menschen. Und natürlich brauchen Senioren auch etwas mehr Hilfe im Alltag. Das können Verwandte oder Pflegekräfte leisten – aber auch die Technik kann mithelfen – denn die Menschen schätzen es zunehmend, wenn die Natur Einzug in die Innenräume hält.

Das neue Arbeiten Die Arbeitswelt in vielen Märkten ist geprägt von Dienstleistungsberufen. Standardisierte Tätigkeiten in diesem Bereich werden zunehmend von Computern übernommen. Gleichzeitig steigt die Bedeutung von Teamwork und menschlicher Kreativität. Kein Wunder, sagt Michael Held: „Die Probleme, die Firmen heute zu bewältigen haben, lassen sich nur in Gruppen lösen.“ Diese Art der Arbeit erfordert Flexibilität, Mobilität und Vernetzung. Und sie funktioniert nur, wenn starre Strukturen im Betrieb – und im Kopf – überwunden werden. Dabei hilft es, wenn Arbeitsumgebungen individuell angepasst werden auf persönliche Bedürfnisse von Mitarbeitern.

Auf die Herkunft kommt's an Nachhaltigkeit rückt in der Materialwahl in den Mittelpunkt. Deshalb bleibt Holz ein beliebtes Material in der Möbelherstellung. Vor allem, wenn der Kunde sicher sein kann, dass es aus nachhaltigen Quellen stammt. Hier könnten sich Möbelunternehmen noch stärker positionieren, findet Matthias Pollmann. Denn gerade junge Käuferschichten interessieren sich für die Herkunft von Möbeln. „Da können sich Möbelunternehmen mit dem Hinweis ‚Made in Germany‘ vom Wettbewerb absetzen und Kaufargumente liefern.“

Gesunde Möbel Die verwendeten Materialien sollen nicht nur nachhaltig produziert sein, sondern auch gesund. Wer belegen kann, dass seine Produkte frei sind von bedenklichen Stoffen, der kann beim Konsumenten punkten. Gesundheitsfördernd können Möbel übrigens auch dann sein, wenn sie Raum für Pflanzen bieten – denn die Menschen schätzen es, wenn die Natur Einzug in die Innenräume hält. Das kann auch ganz praktische Vorteile bieten, etwa wenn Moosflächen an Wänden das Raumklima verbessern. Gleichzeitig zieht es die Möbel nach draußen: Im Outdoor-Bereich nimmt die Bandbreite und Qualität der Angebote zu.

„Da können sich Möbelunternehmen mit dem Hinweis ‚Made in Germany‘ auch vom Wettbewerb absetzen und Kaufargumente liefern.“

MATTHIAS POLLMANN, KOELNMESSE

Storytelling mit Holz Der Werkstoff Holz kann den Trend zur Individualisierung auf seine ganz eigene Weise bedienen. Denn jedes Stück Holz ist einzigartig und kann eine eigene Geschichte erzählen. Das kann über den Herkunftsnachweis geschehen. Oder über Storytelling im engeren Sinne. Etwa, wenn altes Eichenholz verarbeitet wird, das zuvor jahrhundertlang als Bohle in einer Lagunenstadt oder als Teil des Dachstuhls in einem Bauernhaus seinen Dienst verrichtet hat. Elko Beeg sieht hier Potenzial: „Solche Unikate und Produkte, die eine Story haben – für die gibt es eine Nachfrage, vor allem bei gut situierten Käufern.“

Robust und recyclingfähig Der Trend zum Leasing und zur Miete von Möbeln hat im Bereich der Büromöbel bereits Einzug gehalten. Das ist nur logisch, sagt Michael Held, denn dies bietet Unternehmen nicht nur finanzielle Flexibilität, sondern vor allem die Möglichkeit, „ihre Räume regelmäßig zu optimieren und an Veränderungen anzupassen“. Auch im privaten Bereich dürften Leasing- und Mietmodelle an Bedeutung gewinnen. Nicht zuletzt, nachdem ein – sagen wir: überregional erfolgreiches – Möbelunternehmen kürzlich angekündigt hat, genau solche Alternativen zum Möbelkauf anzubieten. Damit Möbel aber mehrfach den Einsatzort wechseln können, müssen sie entsprechend gefertigt sein – am besten robust, wiederverwendbar und recyclingfähig.

Möbel sind Technik Sowohl beim Wohnen auf kleiner Fläche als auch beim Arbeiten in wechselnden Konstellationen gilt: Möbel sollten so flexibel sein wie ihre Nutzer. Multifunktionalität ist deshalb für Matthias Pollmann ein „Riesenthema“. Genauso wie die dezente Integration von „Smart Home“-Geräten in Möbelstücke. Sie können etwa über eingebaute Sensoren Informationen zur Nutzung oder zur Raumtemperatur bereitstellen. Oder – wem's gefällt – über eingebaute Kameras ein Zimmer überwachen. Sensorik kann auch neue Geschäftsmodelle ermöglichen, etwa mit Blick auf Möbelvermietung: Ein smarterer Bürostuhl merkt sich, wie oft er benutzt wird – die Bezahlung richtet sich dann nach der konkreten Sitzdauer.



Die Wohnküche, hochwertig und individuell geplant.

ANTON NIGGEMANN

KEY ACCOUNT SENIOR SALES
MANAGER, HOMAG GROUP



Anton Niggemann ist seit rund zehn Jahren bei der HOMAG Group und entwickelt als Senior Sales Manager Produktionskonzepte und -lösungen für Kunden aus der Möbelindustrie. Zuvor war er viele Jahre in leitender Funktion in der Möbelproduktion tätig.

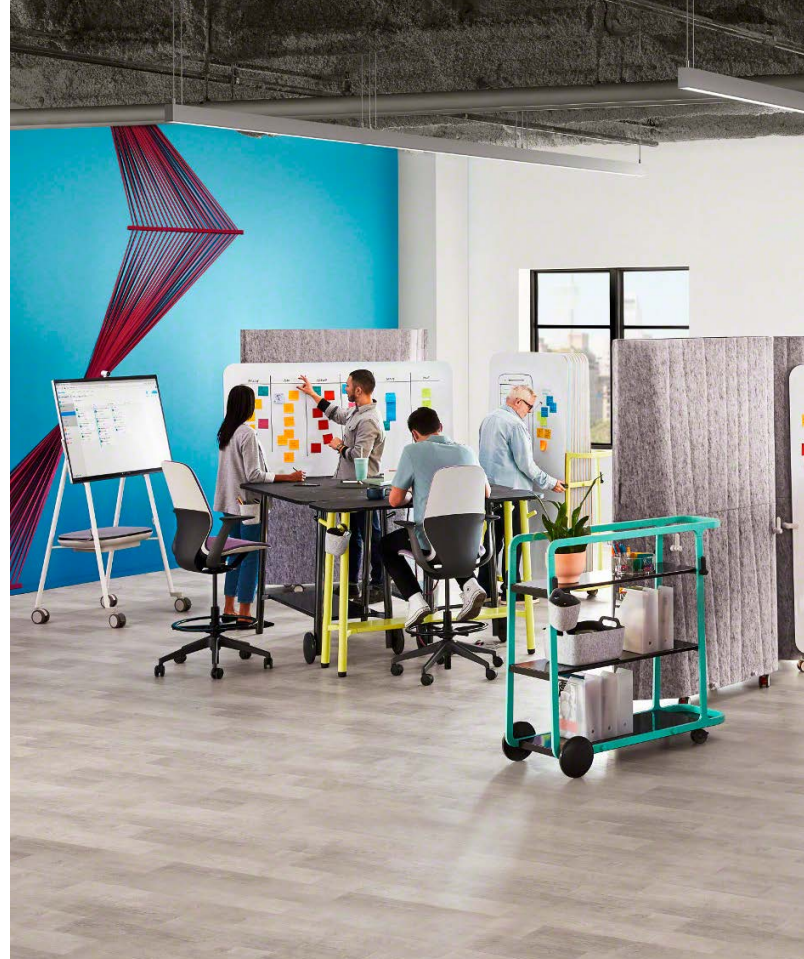
Möbel als Helfer Smart Home kann auch bedeuten, dass Möbel über eingebaute Motoren beweglich werden. In der Küche werden solche elektrischen Arbeitshilfen bereits angeboten. Denn gerade für ältere Menschen kann es eine große Hilfe sein, wenn sich der Hängeschrank bei Bedarf dem Nutzer entgegenbeugt – oder wenn der Backofen sich auf Arbeitshöhe bewegt, sobald man den Kuchen hineinschieben will. Auch in anderen Wohnsituationen tut sich etwas: Schon heute können Matratzen den Puls während des Schlafs messen – und Fußböden registrieren, wenn eine Person stürzt. Matthias Pollmann hält solche Lösungen für besonders spannend. „Denn hier reden wir nicht von Spielereien, sondern von Anwendungen, die wirklich Leben retten können.“

Mein Möbelstück Möbel „von der Stange“ haben weiterhin ihre Berechtigung. Daneben wird es aber immer mehr Anwendungsfälle für individualisierte Möbelstücke in der Serienproduktion geben. Elko Beeg sieht die Branche dafür gut gerüstet: „Wenn Sie heute ein Auto bestellen und dem Hersteller sagen: ‚Ich hätte es gerne 10 Zentimeter kürzer‘, dann werden Sie vermutlich eine Absage erhalten. In der Möbelindustrie setzen wir hingegen alles daran, um auch in der Serienproduktion möglichst viele Freiheitsgrade zu schaffen.“ Das betrifft nicht nur die Möbelmaße, sondern auch wahrlich „einzigartige“ Oberflächengestaltungen und Veredelungen, die sich der aktuellen Stimmung im Raum anpassen. „Ich gehe davon aus, dass wir in ein paar Jahren Möbel haben, die sich farblich verändern“, sagt Anton Niggemann.

ELKO —
BEEG

GESCHÄFTSFÜHRER, SACHSENKÜCHEN

Die SACHSENKÜCHEN Hans-Joachim Ebert GmbH hat ihren Unternehmenssitz in der Nähe von Dresden. Seit über 100 Jahren baut das Unternehmen hochwertige und innovative Küchenmöbel.



Die Arbeitsumgebung wird flexibler Die gute alte Bürowelt hat laut Michael Held ausgedient. „Die Prioritäten verschieben sich, und die Anforderungen von Arbeitnehmern an ihre Arbeitsumgebung sind heute radikal anders als früher.“ Denn der Arbeitsalltag wird flexibler und situativer gestaltet als früher. Das heißt, Phasen von Konzentration, von Austausch, von Ruhe und von Inspiration wechseln sich ab. Diese Phasen finden in verschiedenen Räumen statt. „Dabei werden die Übergänge fließender, es gibt ein Wechselspiel zwischen Zusammenarbeit, Fokussierung und auch Tagträumerei“, sagt Michael Held.

TRENDS IN DER PRODUKTION

Um diesen neuen Kundenwünschen zu begegnen, setzt die Möbelindustrie auf neue Möglichkeiten in der Herstellung und Logistik.

Produktion auf Kundenwunsch Möbel sollten den Wünschen ihrer Käufer entsprechen – aber eben auch ihren Preisvorstellungen. Und das waren bislang zwei konkurrierende Ziele. Hier sieht Elko Beeg deutliche Fortschritte: „Der Schreiner konnte die Möbel natürlich



Regel Austausch: Teamwork wird in der heutigen Arbeitswelt immer wichtiger. Das müssen auch moderne Arbeitsumgebungen berücksichtigen.

schon immer individuell produzieren. Aber jetzt geht das dank hochflexibler und automatisierter Anlagen auf noch wirtschaftlichere Art und Weise, bahnbrechend ist für uns vor allem die Robotersäge im Zuschnitt.“

Und so können Möbelhersteller immer individuellere Maße und Verarbeitungsoptionen anbieten. Im Online-Handel bekommt der Endkunde einen direkten Draht zum Hersteller und konfiguriert sein Wunschemöbel gleich direkt übers Internet. Anton Niggemann erkennt gerade für kleinere Handwerksbetriebe Chancen in dieser Entwicklung: „Mit der richtigen Raumplaner-Software wandern die Konfigurationsdaten des Kunden direkt in die Produktion. Der Rest passiert dann fast von allein: Maschinensteuerung, Verbindungsoptionen, Materialbereitstellung, Sägen, Bohren.“ Wenige Tage nach Auftragseingang können die Möbelteile an den Kunden zum Aufbau verschickt werden.

Auch bei der Gestaltung von individuellen Oberflächen eröffnen sich neue Möglichkeiten. Fortschritte im Digitaldruck und in der haptischen und optischen Strukturierung von Oberflächenmaterialien ermöglichen matte Flächen, auf denen Fingerabdrücke keine Chance haben und die sich auf Wunsch nach echter Maserung anfühlen.

Gewicht sparen, Möglichkeiten hinzugewinnen

Gerade in der Großserienproduktion stand Sparsamkeit schon immer im Fokus. Bei abgepackten Mitnahmemöbeln ergeben sich neue Potenziale: Wer etwa Spanplatten mit Styropor, Stroh oder Hanf aufschäumt oder dank variabler Schüttungsgewichte leichtere Möbelemente herstellt, der profitiert mehrfach: Bei gegebenem Maximalgewicht pro Paket dürfen jetzt mehr Elemente zusammengefasst werden, der Lkw kann mehr Pakete als zuvor transportieren, und der Endkunde hat weniger Gewicht zu tragen.

Wer braucht schon Werkzeuge Ebenfalls gut für Hersteller und Käufer von abgepackten Mitnahmemöbeln: Man braucht nicht zwingend Werkzeug für den Aufbau daheim. Der Trend geht zur werkzeuglosen Montage – dank immer präziserer Teilefertigung feiern Steckverbindungen, Nut-und-Feder-Lösungen und Dübelsysteme eine Renaissance.

Automatisierung schlägt Lohnvorteile Lohnkosten sind in der Möbelindustrie ein entscheidender Erfolgsfaktor: Wer günstig produziert, hat einen Wettbewerbsvorteil. Da neue Produktionstechniken aber Automatisierung bereits in kleinen Betrieben ermöglichen, wird die Herstellung in Hochlohnländern wieder attraktiver.

Es bleibt also spannend im Möbelbereich. Neue Kundenwünsche, neue Materialtrends, neue Produktionsmöglichkeiten – all diese Entwicklungen eröffnen Marktpotenziale. Wer diese Potenziale entschlossen nutzt, kann schon morgen die Möbel der Zukunft anbieten.

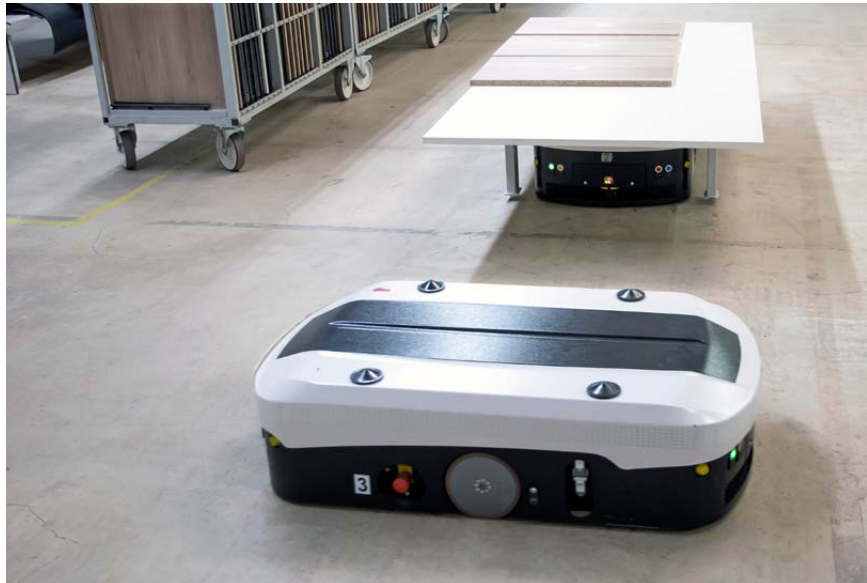


Es passt!

Bei deinSchrank.de, dem deutschen E-Commerce-Pionier für maßgefertigte Möbel, wird jeder Laie spielend leicht zum Tischler. Das Erfolgsgeheimnis des Unternehmens ist größtmögliche Flexibilität – in den Produkten selbst, aber auch in den hoch automatisierten Herstellungsprozessen. Wichtiges Element dieses ausgeklügelten Systems: das fahrerlose Transportsystem TRANSBOT von HOMAG.

Text: **Alexander Wilberg**
Fotos: **HOMAG Group**

Die große Freiheit: TRANSBOT funktioniert ohne Navigationshilfen wie Schienen oder Magnetstreifen.



Warum gibt es eigentlich keine Norm für Dachschrägen? Und was in aller Welt macht genau hier dieser Versatz in der Wand? In Sachen Inneneinrichtung gibt es Herausforderungen, für die weder große Möbelhäuser noch einschlägige Online-Portale eine wirklich zufriedenstellende Lösung bereithalten. Früher zog es die nicht Kompromissbereiten in solchen Fällen zum lokalen Schreinermeister, heute ist der heimische Computer eine Alternative.

Tischlerei 4.0 – so könnte man das Geschäftsmodell von deinSchrank.de auf den Punkt bringen. Neun Jahre zählt die Erfolgsgeschichte des ehemaligen Start-ups inzwischen, seit drei Jahren produziert das Unternehmen im südlich von Köln gelegenen Rheinbach die von seinen Kunden im 3D-Konfigurator millimetergenau gestalteten Möbel in eigener Regie. Von Anfang an war klar, dass Losgröße 1 und eine starre Fertigungslogistik niemals zusammenpassen würden. Stattdessen setzte das Team auf ein äußerst anpassungsfähiges, hochautomatisiertes Zellenkonzept. Andreas Heinzmann, Professor an der Technischen Hochschule Rosenheim und Beirat von deinSchrank.de verdeutlicht die Unternehmens-Philosophie: „Wir sind ein höchst flexibles Produktionsunternehmen und orientieren uns sehr stark am aktuellen Markt. Das bedeutet auch, dass wir heute noch nicht wissen, welches Produkt wir morgen oder übermorgen oder in zwei Jahren produzieren werden. Durch die Flexibilität in unserem Produktionskonzept können wir unsere Fertigungslogik leicht an neue Anforderungen anpassen und sind damit heute wie auch zukünftig in der Lage, die kundenindividuellen Wünsche zu erfüllen.“

ETWAS FEHLT ZUM PRODUKTIONSGLÜCK

In der Praxis zeigte sich allerdings schnell ein keineswegs kleiner Schönheitsfehler: Die Materialtransporte zwischen den automatisierten Zellen wurden manuell durchgeführt. Industrie 1.0 inmitten des Hightech-Maschinenparks. Nicht selten kam es vor, dass Mitarbeiter an den Maschinen oder nachgelagerte Bearbeitungszellen auf Material warten mussten, weil die Bediener mit Logistikaufgaben beschäftigt waren. Eine Lösung musste her, wie unabhängig voneinander arbeitende Zellen so miteinander verknüpft werden können, dass tatsächlich ein lückenlos automatisiert arbeitendes, variabel anpassbares Fertigungskonzept entsteht.

Eben diese Lösung für deinSchrank.de kommt von HOMAG und trägt den griffigen Namen TRANSBOT. Die autonom fahrenden Transportroboter verbinden einzelne Bearbeitungsmaschinen, automatisierte Zellen oder auch Handarbeitsplätze logistisch miteinander. Dabei navigieren sie frei im Raum, ganz ohne mechanische Hilfsmittel wie Schienen oder Magnetstreifen – genau das macht sie so flexibel für Logistikaufgaben. Im Falle einer Umstellung im Produktionsablauf können die Fahrwege der TRANSBOTS im Flottenmanagement ohne großen Aufwand an die neuen Bedingungen angepasst werden.

**F
T
F**



FAHRERLOSES TRANSPORTFAHRZEUG

Ein Fahrerloses Transportfahrzeug (FTF) ist ein flugebundesnes Fördermittel mit eigenem Fahrantrieb, das automatisch gesteuert und berührungslos geführt wird. Fahrerlose Transportfahrzeuge dienen dem Materialtransport, und zwar zum Ziehen oder Tragen von Fördergut mit aktiven oder passiven Lastaufnahmemitteln.



Flexible Intra-logistik für deinSchrank.de

FLEXIBEL



FLEXIBLE VERKETTUNG VON BEARBEITUNGSZELLEN

Fahrerlose Transportsysteme verketteten flexibel vollautomatisiert produzierende Bearbeitungszentren zu einem Gesamtkonzept, der „Autonomen Zelle“. Die „Autonome Zelle“ kann ihre Flexibilität sowohl im Handwerk als auch in der Industrie, von der Serienfertigung bis zur Produktion in Losgröße 1 voll ausspielen.

Die Kombination aus TRANSBOT und Flottenmanagement ist vergleichbar mit dem Zusammenspiel autonom fahrender Autos, die mithilfe eines Navigationssystems und Sensorik ihre Fahrtstrecke erfassen. Prof. Heinzmann: „Wir produzieren mit hochflexiblen, automatisierten Zellen, die zum Teil mit Robotik ausgestattet sind. Wir wollen weiter in Zellen denken. Wir wollen weiter in Einheiten denken. Und die Transportroboter von HOMAG bedienen genau diese, unsere Philosophie einer flexiblen Produktion. Das ist der Hauptgrund, warum wir auf das System von HOMAG gesetzt und uns dafür entschieden haben. Weiterhin flexibel zu sein, aber auch die Automatisierung in einem skalierbaren System voranzutreiben.“

AN MASCHINE 4 FÄHRT EIN ...

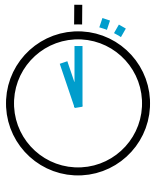
Seit Juli 2018 sind die TRANSBOTS nun bei deinSchrack.de im Einsatz und verbinden die Produktionsschritte CNC-Bearbeitung und Bekantung – beides in sich geschlossene automatisierte Bearbeitungszellen. Die Position der Maschinen oder Bearbeitungszellen zueinander spielt dabei für die TRANSBOTS nur eine untergeordnete Rolle. Ist das Material in einem Produktionsschritt fertig bearbeitet, wird es auf couchtischartige Konstruktionen, sogenannte Trays, gestapelt. Bei deinSchrack.de übernehmen diese Stapel-Routine verschiedene Roboter, die in die Zellen integriert sind. Ist ein Stapel komplett, fährt ein TRANSBOT unter das Tray, hebt es an und befördert den Stapel aus der Maschine. Sein Weg führt ihn entweder direkt zu der Maschine, an der die Platten weiterverarbeitet werden sollen, oder zu einem „Pufferbahnhof“ zwischen den Bearbeitungsschritten. Auf 20 Plätzen können dort leere Trays abgestellt oder volle Trays in Warteposition zwischengelagert werden, bis das Material angefordert wird. Der Mehrwert dieser zukunftsfähigen Logistikkö-
nung ist deutlich spürbar, wie Prof. Heinzmann bestätigt: „Die Maschinen können jetzt wirklich wertschöpfend tätig sein, da wir durch die fahrerlosen Transportsysteme unsere Logistik von der direkten Maschinenoperation trennen konnten.“

Ganz ohne Hausaufgaben ging die Implementierung des Systems natürlich nicht vonstatten: Fahraufträge mussten generiert, Auftragsdaten verwaltet und Daten bereitgestellt werden. Mit der passenden HOMAG Software gingen diese Aufgaben jedoch leicht von der Hand. Das Manufacturing Execution System ControllerMES organisiert die Produktionsprozesse optimal und perfektioniert das Zusammenspiel von Maschinen und Handarbeitsplätzen – von der intelligenten Konfiguration und Optimierung der Produktionsdaten über die Produktionsplanung bis hin zur Vollständigkeitskontrolle nach der Endmontage.

Prof. Andreas Heinzmann: „Die Zusammenarbeit mit HOMAG hat von Anfang an, von der Akquisephase bis zum Service, in dem wir uns momentan bewegen, sehr gut funktioniert. Wenn ich durch die Produktion gehe, wie die TRANSBOTS mit den Roboterzellen kommunizieren, wie der Austausch ist oder wie die Pufferverwaltung funktioniert – dass wir einerseits unsere Flexibilität wahren, aber auf der anderen Seite einen hohen Automatisierungsgrad generieren können – diese Erwartungen wurden absolut erfüllt. Wir sind sehr zufrieden und würden uns wieder für Intralogistik von HOMAG entscheiden.“

So spricht ein Mann, der weiß, dass es passt.





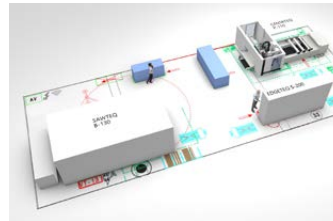
S C H N E L L

KURZFRISTIGE REAKTIONSZEITEN

Einfache nachträgliche Änderungen von Produktspektrum und Bearbeitungsreihenfolge möglich bei einer Verfügbarkeit von annähernd 100 Prozent.

Schritt für Schritt in die digitale Welt

Die Produktion in einem bestehenden Betrieb auf die Digitalisierung vorbereiten und vernetzen? Klingt erstmal nach einer Mammutaufgabe. Gerade das ist für kleine und mittelständische Betriebe oft ein Hinderungsgrund, den Schritt in eine digitale Produktion zu wagen. Dass man aber nicht nach dem „Ganz oder gar nicht“-Prinzip vorgehen muss, zeigen unsere drei Vernetzungs-Konzepte. Da ist für jeden Bedarf was dabei: Der Anwender kann sich entscheiden für einzelne Maschinen, smarte Hardware, Software und digitale Assistenten, die miteinander kommunizieren und diese in seine Werkstatt integrieren. Jedes Konzept beinhaltet unterschiedliche Schwerpunkte und Bausteine – so kann jeder Betrieb für sich die passenden Komponenten und digitalen Produkte selbst zusammenstellen.

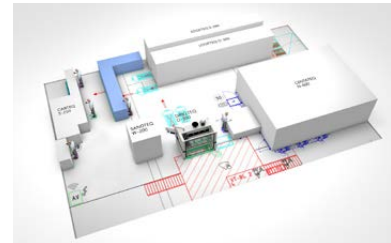


EINFACH ANFANGEN

Fast jeder Betrieb steht irgendwann vor der Frage: „Wie fange ich am besten an?“ Die Antwort liefert unser Werkstattkonzept „Einstieg in die Digitalisierung“. Mit dem Konzept gewinnt der Anwender mehr Transparenz in der Fertigung, erkennt Optimierungspotenziale und verbessert bestehende Produktionsprozesse.

SCHRITTWEISE ANPASSEN

Im Werkstattkonzept „Vernetzte, digitale Werkstatt“ wird jede Maschine von einem Mitarbeiter bedient. Dabei sind die Bereiche Arbeitsvorbereitung, Maschinenpark und Bankraum organisatorisch voneinander getrennt. Den Maschinenbedienern liegen die Auftragsdaten zum Teil in digitaler Form vor.



KOMPLETT VERNETZT



Für holzbearbeitende Betriebe aus dem Mittelstand haben wir modular erweiterbare Bearbeitungszellen entwickelt. Jede Zelle bildet bereits für sich eine ideale Lösung für die effiziente Plattenbearbeitung – vernetzt werden die Einzelzellen durch einen TRANSBOT, wie wir fahrerlose Transportroboter nennen. Die übergeordnete Steuerung übernimmt das Fertigungsleitsystem ControllerMES. So entsteht ein vollautonomes und automatisiert arbeitendes, variabel anpassbares Fertigungskonzept für Losgröße-1-Produktionen – vom Zuschnitt bis zum fertig verpackten Möbel.



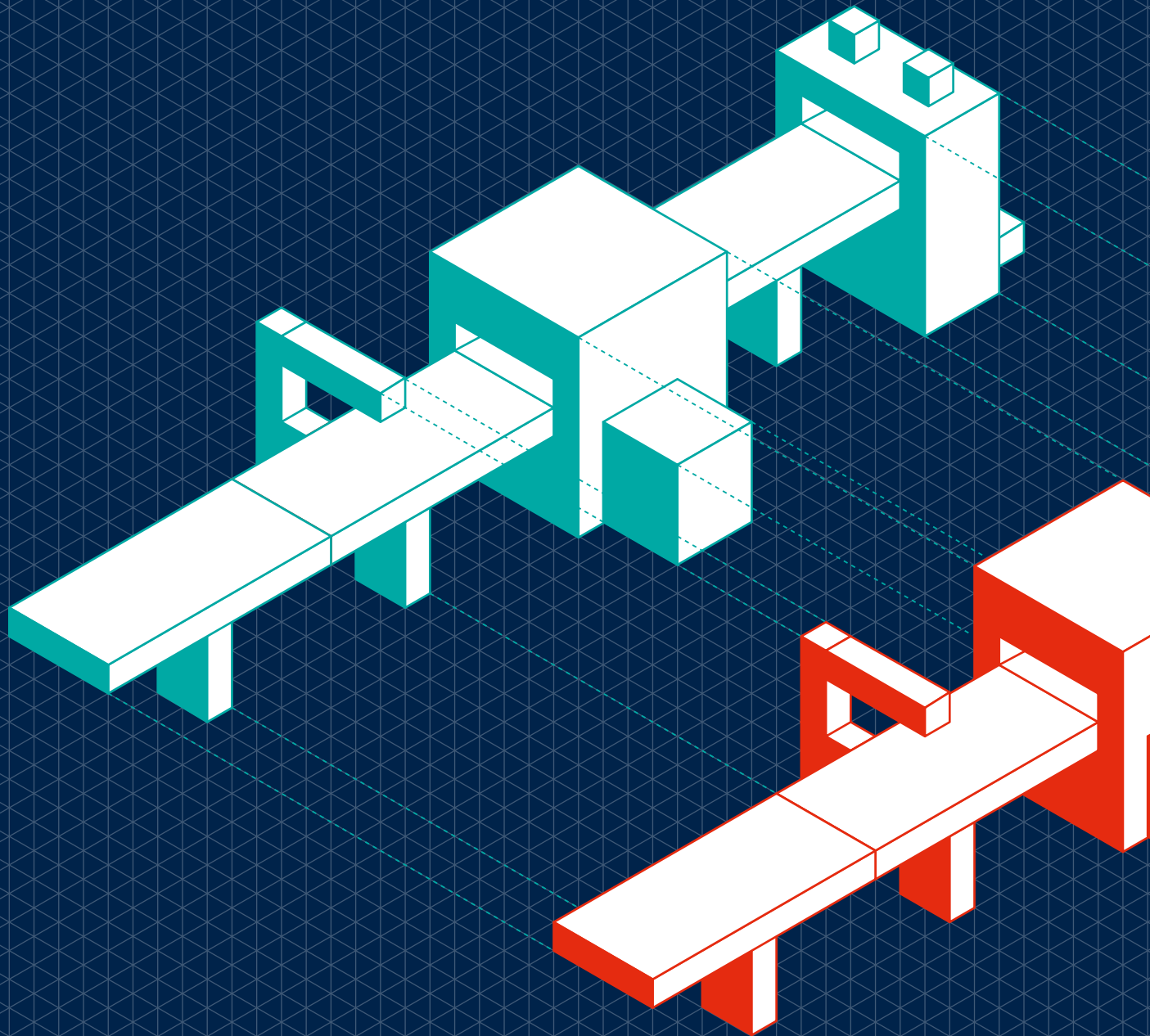
Am „Pufferbahnhof“ warten Bauteile auf ihren vollautomatischen Weitertransport.



Weitere Informationen finden Sie online:

www.homag.com/news-events/news/artikel/schritt-fuer-schritt-mit-einzelnen-bausteinen-zum-gesamtkonzept/

**NUR IHRE
ENTWICKLER**



KÖNNEN SIE

AUSEINANDERHALTEN

HOMAG Maschinen und ihre „digitalen Zwillinge“ Es ist ein spannender Moment bei der Installation einer neuen HOMAG Anlage: Nachdem die einzelnen Komponenten aufgebaut und verbunden wurden, fährt ein erstes Werkstück über das Transportband. Planmäßig wird es in die richtige Richtung transportiert, gedreht und von der Kantenanleimmaschine bearbeitet. Doch bei der Versetzstation ist plötzlich Endstation für das Werkstück. Warum? An der Schnittstelle zwischen dieser Komponente und dem vorgelagerten Anlagenelement stimmt etwas nicht. Da die gesamte Fertigungsstraße bereits installiert ist, kann dieser Fehler nicht einfach auf Knopfdruck korrigiert werden. Beziehungsweise: doch.

Text: Kai Roeske



Wenn dieser Testlauf findet nicht in der Realität statt, sondern am Computer. Wäre das Schnittstellenproblem erst bei der Montage vor Ort aufgefallen, hätte sich die Inbetriebnahme der gesamten Anlage auf unbestimmte Zeit verzögert – mit allen Konsequenzen für den laufenden Betrieb des Kunden. Bei der virtuellen Inbetriebnahme in Echtzeit hingegen können die Experten weit vor der eigentlichen Montage das gesamte System auf Herz und Nieren prüfen: Kommunizieren die einzelnen Komponenten wie vorgesehen miteinander, wie schnell kann die Anlage gefahren werden, sind alle Maschinenfunktionen verfügbar? Vor allem die Echtzeitsimulation von Materialflüssen fördert wichtige Erkenntnisse für den späteren Betrieb zutage – zudem minimiert sie im Vorfeld operative Risiken und verkürzt sogar die Montagezeit beim Kunden.

LERNEN IM SIMULATOR

Der „digitale Zwilling“ sorgt aber nicht nur für eine möglichst reibungslose Installation vor Ort beim Kunden. Da der Betrieb einer Anlage realitätsnah simuliert werden kann, ergeben sich noch weitere Vorteile. So können wir etwa Schulungen zur Anlagensteuerung mit den echten Werkstückdaten durchführen, bevor das physische System in Betrieb ist. Für unsere Kunden heißt das: Die zuständigen Mitarbeiter können sozusagen im Simulator alle Einsatzsituationen üben. Zum Start der eigentlichen Anlage sind sie dann bereits mit allen Funktionen vertraut. Und wenn im Betrieb dann doch einmal Probleme auftreten, können wir umgehend im digitalen Zwilling auf Fehlersuche gehen und virtuell Lösungsansätze entwickeln – das minimiert Ausfallzeiten bei unseren Kunden.

UNSER BEITRAG ZUR INDUSTRIE 4.0

Kein Wunder also, dass „digitale Zwillinge“ Einzug in viele Industriebranchen halten. Im holzbearbeitenden Bereich sind wir das erste Unternehmen, das entsprechende Lösungen anbieten kann. Das liegt nicht nur an unserer Innovationskultur, sondern auch an unserer Unternehmensstruktur: Schließlich werden unsere Komponenten teilweise an unterschiedlichen Standorten produziert und erst beim Kunden in Verbindung gebracht. Wir haben also ein Interesse daran, möglichst schon vor der Installation das Zusammenspiel der Maschinen zu überprüfen.

UND MORGEN?

Wir haben noch viel vor mit den „digitalen Zwillingen“. Zum einen wollen wir auch andere Komponentenzulieferer in unsere virtuellen Testsysteme einbinden – denn schließlich müssen Fertigungsstraßen nicht nur aus HOMAG Maschinen bestehen. Und zum anderen wollen wir die Simulation noch näher an die Realität heranrücken – indem wir etwa die physikalischen Bedingungen vor Ort bei unseren Kunden in die Computer-Tests einbeziehen. Schließlich wirken sich Temperatur, Feuchtigkeit, Staub und Witterungseinflüsse ja auch auf die echten Maschinen aus. Und je genauer wir die Realität abbilden, desto besser können wir zukünftig auch Verschleißerscheinungen, Materialermüdung oder etwa den Stromverbrauch prognostizieren. Unser Ziel lautet also, annähernd gleiche Bedingungen für beide Zwillinge zu schaffen. Wobei: Der echte Kontakt zum wunderbaren Werkstoff Holz bleibt auch weiterhin dem Original vorbehalten.



„Der digitale Zwilling macht es möglich, bereits vor dem Bau der Anlage das funktionale Zusammenspiel aller Komponenten zu simulieren und so die gesamte Anlage vor dem Aufbau zu optimieren.“

CLEMENS HÄFFELIN

IDEENSCHMIEDE

FÜR DIGITALE LÖSUNGEN

UNSERE DIGITAL FACTORY

Digitale Zwillinge sind ein Beispiel dafür, wie Maschinenbau und Digitalisierung Hand in Hand gehen können. Für unsere Kunden ist es wichtig, dass sie nicht „nur“ Maschinen kaufen, sondern ganzheitliche Lösungen erhalten. Deshalb berücksichtigen sie bei ihren Investitionsentscheidungen auch, welchen Mehrwert digitale Angebote für die Nutzung ihres Maschinenparks bieten.

Auf diesen Markttrend haben wir reagiert: Unsere hauseigene Ideenschmiede für digitale Lösungen heißt „Digital Factory“. In diesem neu gegründeten Geschäftsfeld bündeln wir unsere Kompetenzen, die bislang auf verschiedene Bereiche aufgeteilt waren. Die Digital Factory entwickelt Innovationen für alle Maschinen, Produktionskonzepte und Technologien aus dem Hause HOMAG. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie erhalten von Branchenexperten praxisorientierte digitale Lösungen, die zudem perfekt auf die Hardware vor Ort abgestimmt sind.



Der digitale Zwilling – so funktioniert's!



Making a difference



Ein Service-Spezialist, eine Controllerin, eine IT-Fachfrau für digitale Lösungen und eine Marketing-Expertin – vier Persönlichkeiten mit Gemeinsamkeiten: Sie sind KulturbotschafterInnen und pflegen in besonderer Weise den Umgang mit dem Thema Veränderung.

Interview: **Irina Paschke**

Fotos: **HOMAG Group**



Die Entschlossene



Aubree Suor

- / IT-Fachfrau für digitale Lösungen bei Stiles Machinery in Michigan/USA
- / Arbeitet seit 2 Jahren bei Stiles Machinery
- / Brennt für Neues. Findet es wichtig, dass man in Bewegung und offen bleibt.

Die Gestalterin



Isabel Astorgano

- / Controllerin im Division-Controlling am Standort Schopfloch
- / Arbeitet seit 22 Jahren bei HOMAG
- / Hat immer ein offenes Ohr für andere. Sieht bei Veränderungen immer das Positive zuerst.

Zusammenkommen, Lösungen finden, umsetzen. Vereinfacht ist das die Philosophie hinter der erfolgsorientierten Grundhaltung, die seit 2017 unter dem Begriff Winning Mindset in der HOMAG Group jeder kennt. Per Definition gehören zum Winning Mindset: positiver Dialog, Eigenverantwortung, Lösungsorientierung. Dieser Dreiklang ist der Schmierstoff für den großen Transformationsprozess der HOMAG Group. Denn auf dem Weg zum führenden globalen Technologiekonzern will HOMAG standortübergreifend agiler werden: Es soll eine Kooperationskultur geschaffen werden, bei der jeder Einzelne Verantwortung übernimmt. Das alles, um den weltweiten Kunden optimale Lösungen anzubieten, für die Produkte, im Service und in der Zusammenarbeit.

Damit international mit den Menschen gelingt, was sich in der Theorie gut liest, wurde mit den Kulturbotschaftern ein neuartiges Netzwerk innerhalb der Unternehmensgruppe geschaffen. Aktuell besteht es aus rund 70 Personen, die sich neben ihrer täglichen Arbeit ganz dem Kulturwandel bei HOMAG verschrieben haben – Tendenz steigend. Um mehr darüber zu erfahren, was sie antreibt, haben wir mit vier von ihnen unabhängig voneinander gesprochen.

„Es gibt für alles eine Lösung. Aber wir müssen uns freimachen von dem Gedanken, dass wir es so machen, wie wir es immer gemacht haben.“

AUBREE SUOR

WAS INSPIRIERT SIE AN DER ROLLE DES KULTURBOTSCHAFTERS/DER KULTURBOTSCHAFTERIN?

Aubree Suor: Mein Eindruck ist, dass die Menschen überall auf der Welt Veränderungen nicht so gerne mögen. Man bleibt gerne bei dem, was man kennt, weil es bequem ist. Deshalb ist die erste Reaktion auf Veränderungen häufig Skepsis. Als das Winning Mindset vorgestellt wurde, reagierten viele im ersten Moment auch

„Ich brauche keine zehn Meetings, um eine Entscheidung zu treffen. Ich mag es am liebsten, wenn wir beim zweiten Meeting ein Ergebnis gefunden haben.“

ISABEL ASTORGANO

skeptisch – ich eingeschlossen. Veränderung beginnt bei einem selbst. Man muss regelmäßig in den Spiegel schauen und sich die Frage stellen, ob es nicht vielleicht eine bessere Lösung gibt. Das gilt für alle großen Lebensfragen, warum also nicht auch in der täglichen Arbeit?

Isabel Astorgano: Seitdem ich für HOMAG arbeite, habe ich immer wieder große Veränderungen begleitet und Aufgaben neu gestaltet, zuletzt als Change Agent bei der Umstrukturierung. Das setzt sich fort und macht meine Arbeit so interessant. Dadurch fühle ich mich sehr mit HOMAG verbunden, ich bin ja auch schon lange dabei.

Adele Hunt: Ein Kulturbotschafter ist leidenschaftlich und will die Zukunft für alle verbessern. Jeder soll sich am Arbeitsplatz wohlfühlen. Wir sind verschieden und haben unterschiedliche Meinungen und Standpunkte. Trotzdem sollten wir uns alle geschätzt fühlen. Es ist spannend, unsere Stärken gemeinsam entwickeln zu können. In einer Art und Weise, die HOMAG zu einer stärkeren, kundenorientierteren Organisation macht.

Alfred Brendel: Ich bin schon so lange dabei, im Sommer werden es 40 Jahre – manche könnten denken, ich sei ein „eingefahrener HOMAGler“. Aber das bin ich nicht. Ich kenne noch das Familienunternehmen HOMAG mit 300 Mitarbeitern in Schopfloch, jetzt sind es allein hier am Standort über 1.600. Technologisch hat sich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickelt und ist auf dem neuesten Stand. Damit wir uns positiv von unseren Wettbewerbern abgrenzen, kommt es jetzt auf die Menschen bei HOMAG an und darauf, wie wir alle unseren Job machen.

WAS MUSS AUS IHRER SICHT JEMAND MITBRINGEN, UM DIESE ROLLE OPTIMAL AUSZUFÜLLEN?

Aubree Suor: Optimismus und die richtige Einstellung. Mit der richtigen Einstellung und Leidenschaft kann man alles angehen.

Isabel Astorgano: Es ist sehr wichtig, dass man sich mit dem Unternehmen identifiziert und gerne hier arbeitet. Und zuhören können muss man. Jede Meinung zählt. Bei HOMAG kenne ich viele Kollegen persönlich und habe gute Kontakte. Das hilft ungemein in den Meetings, weil ich mich dann auf die Teilnehmer besser einstellen kann.

Adele Hunt: Sich zu committen ist das Wichtigste, und eine positive Grundhaltung. Es geht um eine gemeinsame Anstrengung für die Zukunft von HOMAG, zu der sich jeder Einzelne verpflichten sollte.

Alfred Brendel: Eine positive Grundeinstellung zum Leben und zur Arbeit sollte man haben, und man muss kommunikativ sein. Das bedeutet: gut zuhören können, gut erklären und reden können. Vor allem das Zuhören ist sehr wichtig.

WELCHE VORTEILE FÜR IHREN ARBEITSBEREICH VERSPRECHEN SIE SICH AUS DER ARBEIT MIT DEM WINNING MINDSET?

Aubree Suor: Auswirkungen gibt es viele. Das kann im Umgang im Kollegenkreis sein oder wenn man zum Beispiel die Prozesse verschlanken möchte. Im vergangenen Jahr sind wir nach Deutschland gereist, um unsere Partner bei HOMAG zu treffen. Dort haben wir in einer Runde von etwa acht Leuten darüber diskutiert, wie wir unsere Prozesse effizienter

„Winning Mindset ist kein Programm, das einmal ins Leben gerufen wurde und irgendwann endet. Es ist eine Einstellung, die sich jeder zu Herzen nehmen muss, damit sie Teil des täglichen Lebens wird.“

ADELE HUNT

„Die Haltung, die man bei anderen sehen möchte, muss man selbst vorleben. Und das jeden Tag.“

ALFRED BRENDEL

gestalten können. Nach ein paar Tagen haben wir uns geeinigt. Am Ende kommt dies vor allem dem Kunden zugute. Es profitiert immer der Kunde, wenn wir schneller sind und unsere internen Abläufe optimieren. Diese Zufriedenheit ist in der Regel spürbar, intern sowie extern.

Isabel Astorgano: In meinem Arbeitsbereich sind wir im Grunde immer dabei, nach Lösungen zu suchen für optimierte Prozesse. Ich benötige aus allen möglichen Ländern Datenmaterial zu einem bestimmten Zeitpunkt in einer bestimmten Form. Das kann kommunikativ eine Herausforderung sein, weil wir unter Zeitdruck stehen oder weil zum Beispiel das vorhandene Datenmaterial in den einzelnen Gesellschaften sich zum Teil deutlich unterscheidet.

Adele Hunt: In monatlichen Konferenzschaltungen tauschen wir uns länderübergreifend dazu aus, wie wir die Idee des Winning Mindset in unserer täglichen Arbeit nutzen können. Wir stellen uns regelmäßig die Frage, was wir besser oder anders machen könnten. Unsere Arbeit kann direkt am Feedback des Kunden gemessen werden. Wenn Dinge nicht funktionieren, versucht man meist zuerst im eigenen Bereich zu optimieren. Oft liegt in der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit die Lösung. Deshalb ist es hilfreich, gemeinsam zu überlegen, wo Verbesserungspotenzial liegt.

Alfred Brendel: Was ich im Kleinen jeden Tag tun kann, betrifft den Personenkreis in meiner eigenen Abteilung, offen zu sein für die Themen, die meine Leute bewegen. Aber auch in anderen Arbeitsbereichen, zum Beispiel in der Fertigung, bei der ich jeden Tag vorbeischaue. Das gibt die Möglichkeit, Themen aufzuspüren und sofort zu reagieren, bevor sich unausgesprochene Themen als Probleme festsetzen. Generell versuche ich, über die Kommunikation auch Kontakte über mehrere Standorte hinweg wiederherzustellen oder zu pflegen. Wenn wir alle besser zusammenarbeiten, nutzt es am Ende der Kette immer auch unseren Kunden.

Die Pragmatische



Adele Hunt

- / Marketing-Koordinatorin bei HOMAG UK
- / Arbeitet seit 8 Jahren bei HOMAG
- / Denkt langfristig. Findet, dass Lösungen im Team erarbeitet werden sollten, damit sie konstruktiv sind und von allen geschätzt werden.

Der Netzwerker



Alfred Brendel

- / Teammanager Software Support im Service am Standort Schopfloch
- / Arbeitet seit fast 40 Jahren bei HOMAG
- / Setzt seine Erfahrungen gezielt ein, um seine Kollegen kommunikativ abzuholen. Wenn es geht, täglich.



Wanderer zwischen den Welten

Das portugiesische Unternehmen J&J Teixeira stellt nicht nur Möbel her, sondern richtet auch ganze Gebäude nach Kundenwunsch ein – vom Fensterrahmen bis zum Fernsehtisch. Dabei kombiniert die Firma gediegene Handarbeit mit industrieller Serienproduktion. Eine neue vollautomatische Fertigungslinie der HOMAG Group verknüpft beide Welten und wappnet J&J Teixeira für die digitale Zukunft.

Text: Heimo Fischer
Fotos: André Vieira





J&J Teixeira,
Vila Nova de Gaia

PORTUGAL

• Lissabon

Familiensache: Firmengründer João mit Frau, Tochter und seinen beiden Söhnen. Mittlerweile haben die Kinder Schlüsselpositionen in dem Unternehmen, das südlich von Porto liegt.

Trotz seiner Vollzeitstelle als CEO ist João Teixeira regelmäßig an seinem Lieblingsplatz im Unternehmen zu finden: in den Werkhallen, die zusammen so groß wie fünf Fußballfelder sind. Jedem Angestellten schüttelt der drahtige Mann dort die Hand und wechselt ein paar Worte. Der 61-Jährige ist nicht nur ein höflicher Mensch, sondern auch stets auf der Suche nach neuen Ideen, um die Fertigung zu modernisieren. „Nur wenn wir uns ständig verbessern, werden wir auch in Zukunft erfolgreich sein“, sagt der Seniorchef, der die Firma vor 42 Jahren gegründet hat. Seine Kinder arbeiten mittlerweile in Schlüsselpositionen des Unternehmens. Auf einem sanften Hügel eine halbe Autostunde von Porto entfernt ist das Familienunternehmen seitdem ständig gewachsen.

Vor zweieinhalb Jahren machte das portugiesische Unternehmen einen wichtigen Schritt in die Zukunft. Teixeira startete eine vollautomatische Fertigungslinie der HOMAG Group, die bis zu 4.000 unterschiedliche Einzelteile am Tag sägt, fräst, bohrt und mit Kanten versieht. Die auf 5.000 Quadratmeter verteilten Stationen sind miteinander

vernetzt. Mithilfe eines Barcodes lässt sich jedes Werkstück identifizieren. Ein von der HOMAG Group programmiertes Fertigungsleitsystem steuert den Teilefluss.

UNVERZICHTBARE TECHNIK

Angesichts der Auftragslage kann Teixeira heute nicht mehr auf die Anlage verzichten. „Wenn sie auch nur kurze Zeit stillsteht, bereitet uns das gleich ziemliche Kopfschmerzen“, sagt sein Sohn Joaquim. Der 36-Jährige kann von seinem Rechner aus jeden Arbeitsschritt überwachen und sofort reagieren, wenn ein Fehler auftritt oder eine Wartung fällig wird. Sämtliche Maschinen sind auf tapio vorbereitet – das digitale Ökosystem der HOMAG Group. Mit ihm lassen sich künftig Anwendungen auf Smartphone und Tablet herunterladen, die Wartung, Instandsetzung und Produktionseffizienz vereinfachen.

Teixeira lässt auf der Fertigungslinie Teile für Regale, Schränke, Küchen oder Türen bauen. Manchmal handelt es sich um Stücke, die einzeln verkauft werden. Dann wieder um Teile für ein Großprojekt. Denn Teixeira richtet für seine Kunden ganze Gebäude komplett ein. Seine Leute bauen Fenster und Türen für Hotels, täfeln Wände in Bürohäusern oder bauen die Bestuhlung für Konzertsäle und Konferenzräume. Immer nach Maß und nach Wunsch der Kunden. Rund 150 der insgesamt 350 Beschäftigten arbeiten im Außendienst.

„Nur wenn wir uns ständig verbessern, werden wir auch in Zukunft erfolgreich sein.“

JOÃO TEIXEIRA

Vielfalt in Holz:
Die Büros der Firma
dienen zugleich als
Schauraum.



Fachgespräche: João Teixeira hält sich
am liebsten in den Werkhallen auf.



Seine Geschäftsidee hatte der gelernte Schreiner, als er mit 19 Jahren das Unternehmen gründete. Die Kunden mochten es, wenn er ihnen auf einem Papier blitzschnell skizzierte, wie er ihre Räume einrichten würde. Bald erkannten Architekten sein Talent. Als er 25 Jahre alt war, durfte er große Teile des neuen Sheraton-Hotels in Porto einrichten – von der Garderobe bis zum Waschtisch. Sein erster Großauftrag und der Start einer Erfolgsgeschichte.

Die eigenen Firmenbüros von Teixeira sind heute zugleich Schauräume, die zeigen, welchen ästhetischen Anspruch das Unternehmen hat. Glaswände trennen den Verwaltungsbereich von den Werkhallen und ermöglichen einen Blick in die Fabrikhallen. Hölzer in kalten und warmen Farbtönen prägen das Ambiente jedes Büros auf immer andere Weise. Glatte, polierte, geriffelte und matte Oberflächen wechseln sich ab. Die Fußböden sind mit Parkett in Stäbchen- oder Grätenmuster belegt oder mit breiten Bodendielen. Jeder Raum hat andere Möbel – meistens aus Holz.

WACHSTUM IN AFRIKA

Heute kümmert sich sein ältester Sohn, ein Architekt, um die Entwürfe. Die Vielfalt und Kreativität des Unternehmens sind bekannt – in Portugal, aber auch im Ausland. Mehr als 25 Prozent des Umsatzes erzielt das Unternehmen in Frankreich und Großbritannien. Schon vor langer



Unendliche Weiten: Der gigantische Sortierpuffer ist gleichzeitig ein Transportlift in die untere Etage der Fertigungslinie.



Produkte mit Schliff: An vielen Stellen zählt bei Teixeira auch heute noch Handwerk.

Zeit wagte das Unternehmen den Sprung nach Angola und Mozambik. Die gemeinsame Sprache vereinfachte dort den Einstieg. Mittlerweile setzen in weiteren afrikanischen Ländern Firmen, aber auch wichtige Behörden auf Teixeira. Dank seiner Dienste müssen sie sich weder um die Einfuhr des Materials kümmern noch geeignete Handwerker im Land suchen.

Viele Kunden von Teixeira haben einen ausgefallenen Geschmack. Beim Rundgang durch die Werkhalle zeigt Juniorchef Joaquin auf eine Reihe dunkler Holztüren, in deren Oberfläche goldgelbe Schnörkel eingelassen sind. „Die sind für einen Kunden in Ghana bestimmt.“ Ebenfalls nach Afrika gehen Türen, die wenige Meter davon entfernt stehen. Sie sind mit einem ausgefallenen Kassettenschmuck besetzt.

Wünsche wie diese setzen die Handwerker von Teixeira seit vielen Jahren in ihren Werkhallen um. Die Bediener verladen dafür die bearbeiteten Teile auf schienengeführte Rollwagen und schieben sie zur nächsten Station – so wie es das Förderband einer vollautomatischen Linie auch machen würde. Mit einem Unterschied: Zwischendurch erfolgt an den Stationen eine manuelle Bearbeitung, die oft so ausgefallen ist, dass diese selbst heute noch von Menschenhand verrichtet werden muss.

Ob sich diese über Jahrzehnte gewachsenen Abläufe mit einer vollautomatischen Produktion kombinieren lassen? Darüber dachte Teixeira nach, als er 2016 zum ersten Mal eine vernetzte Fertigungslinie der HOMAG Group auf einer Technologie-Tour in Österreich besichtigte. Trotz mancher Unwägbarkeit stand sein Entschluss schnell fest: So eine Anlage sollte bald auch in seinem Unternehmen stehen. Er bat die HOMAG Group um ein Angebot.

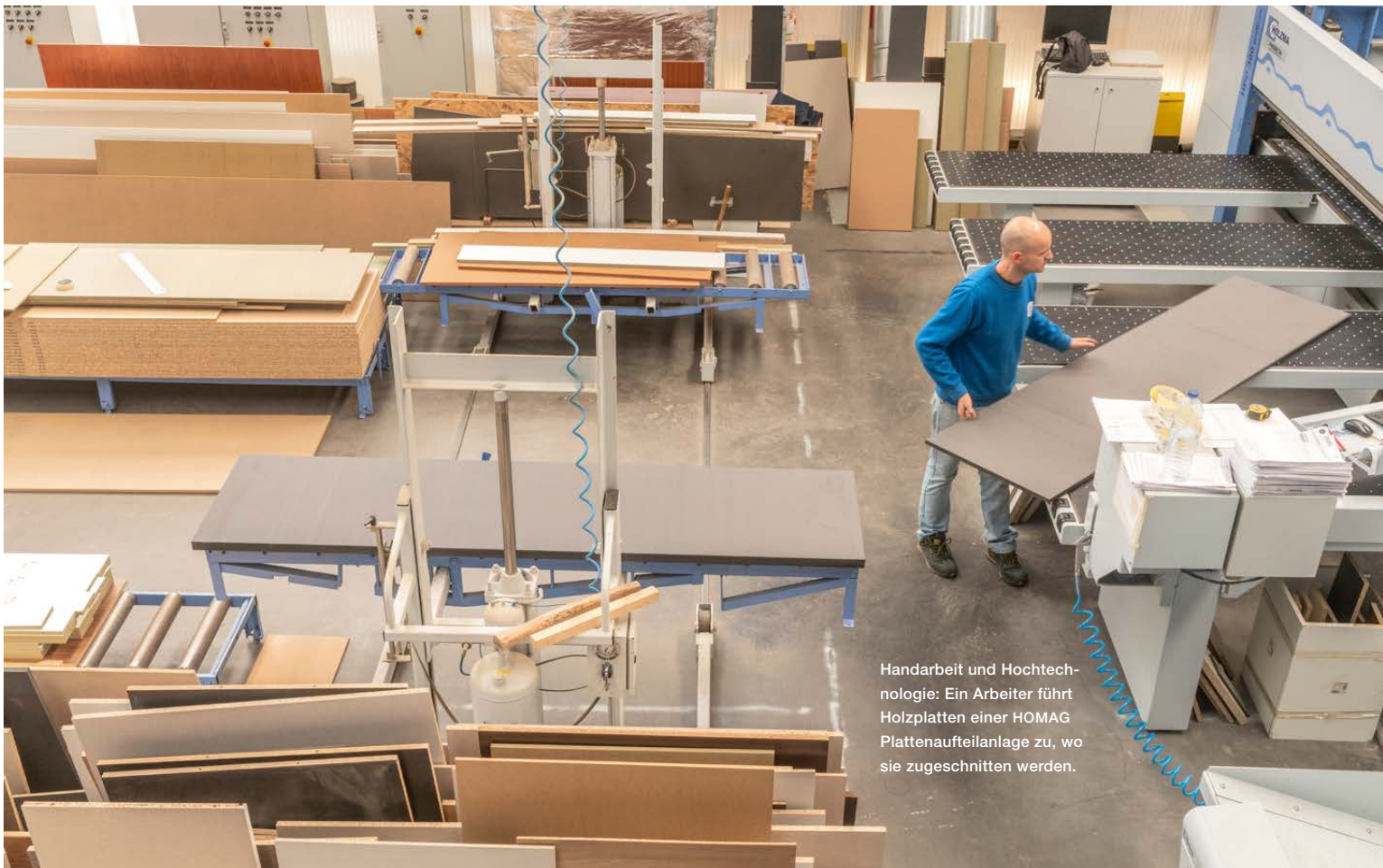
Die Planung erwies sich als anspruchsvoll. Denn die überwiegend handwerkliche Fertigung in Teixeiras altem Fabrikgebäude verteilt sich auf drei Etagen. Eine vollautomatische Linie einfach in einem ebenerdigen Neubau danebenzusetzen, kam nicht infrage. Erstens, weil es an dem hügeligen Standort dafür nicht genug Platz gibt. Zweitens, weil die Schnittstelle zwischen Handbearbeitung und automatischer Fertigung an das oberste Stockwerk im bestehenden Gebäude angrenzen musste.

„Wir suchen immer neue Wege, um die Linie zu erweitern und unsere Produktivität zu steigern.“

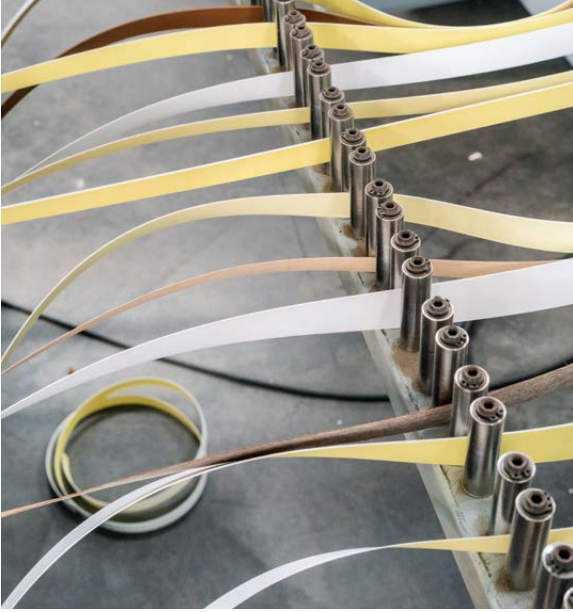
JOÃO TEIXEIRA

NEUBAU IST DIE BESTE LÖSUNG

Das Projektteam der HOMAG Group überlegte lange, wie sich diese Hürde nehmen ließ – und fand eine Antwort. „Die beste Lösung war, einen mehrstöckigen Anbau zu errichten und die vernetzte Fertigungslinie auf mehrere Ebenen aufzuteilen“, sagt Achim Rauschenberger vom HOMAG Vertrieb. Zwar holte Teixeira auch Angebote von Wettbewerbern ein. Letztendlich bekam aber die HOMAG Group den Zuschlag. „Sie erwies sich am flexibelsten und konnte unsere besonderen Wünsche am besten umsetzen“, sagt Teixeira.



Handarbeit und Hochtechnologie: Ein Arbeiter führt Holzplatten einer HOMAG Plattenaufteilanlage zu, wo sie zugeschnitten werden.



Farben nach Wahl: Unterschiedliche Kantenbänder werden auf die Schnittflächen der gesägten Holzplatten geleimt.

Heute liefern Lastwagen die rohen Spanplatten im Erdgeschoss an. Ein Aufzug transportiert das tonnenschwere Material in die dritte Etage zu einem digitalen HOMAG Lager, wo eine robotergesteuerte Kranbrücke mit Vakuumgreifern sie nach Stärke und Farbe für den Zuschnitt sortiert. Ein Förderband bewegt die gefrästen und gesägten Teile zu einem Entkopplungspuffer, in dessen regalartigen Fächern sie eine Pause einlegen können. Hier befindet sich auch die Schnittstelle zwischen alter und neuer Fertigung. An dafür vorgesehenen Stationen entnehmen Arbeiter zugeschnittene Teile

und transportieren diese auf Querschlebewagen in den benachbarten Gebäudekomplex. Dort werden sie verzinkt, lackiert oder mit individuellen Ausfräsungen versehen. Im Anschluss lassen sich die Teile an einer benachbarten Station wieder in den Fluss einspeisen.

Auf der nächsten Station erfolgt die Format- und Kantenbearbeitung. Hier werden unterschiedlichste Werkstücke formatiert, bevor bunte Kantenbänder sauber und präzise angeleimt werden. Danach münden die Teile in einen Sortierpuffer, der ihre Reihenfolge neu ordnet, was später für Montage und Versand wichtig ist. „Der Puffer dient aber auch als Transportlift“, erklärt Teixeira. Er erstreckt sich über zwei Etagen und kann mehr als 4.000 Teile fassen. Die zentrale Steuerung weiß immer, wo sich jedes einzelne davon befindet. Ein Stockwerk darunter werden die Teile gebohrt, danach legen Roboter die Teile wieder aufs Förderband, wo sie zur Montagelinie und danach in die Verpackung weiterziehen.

Für die Montage ist derzeit noch Handarbeit nötig. Teixeira hat aber fest vor, diese Aufgabe demnächst zu automatisieren. Der Auftragsbestand wächst und er braucht seine Leute an anderer Stelle. „Wir suchen immer neue Wege, um die Linie zu erweitern und unsere Produktivität zu steigern“, sagt Teixeira, kurz bevor er sich verabschiedet und seinen Rundgang in den Werkhallen fortsetzt – auf der Suche nach neuen Ideen.



Neue Welt: Ein Arbeiter kontrolliert die vollautomatische Fertigung am Monitor.





DIGITAL ZU DIENSTEN

Text: Heimo Fischer

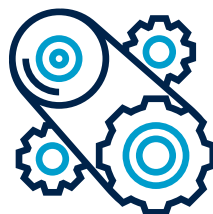
Fotos: HOMAG Group

Handwerksbetriebe und Industrieunternehmen müssen ihre Anlagen regelmäßig warten und modernisieren lassen. Um sie dabei mit voller Kraft zu unterstützen, rüstet die HOMAG Group ihren Service mit digitaler Technik auf.

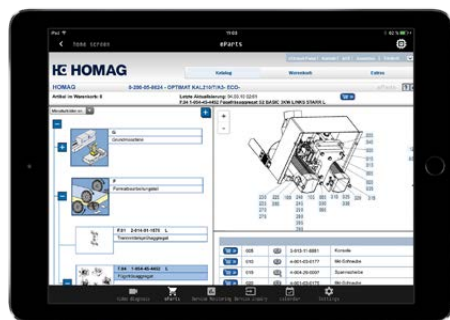
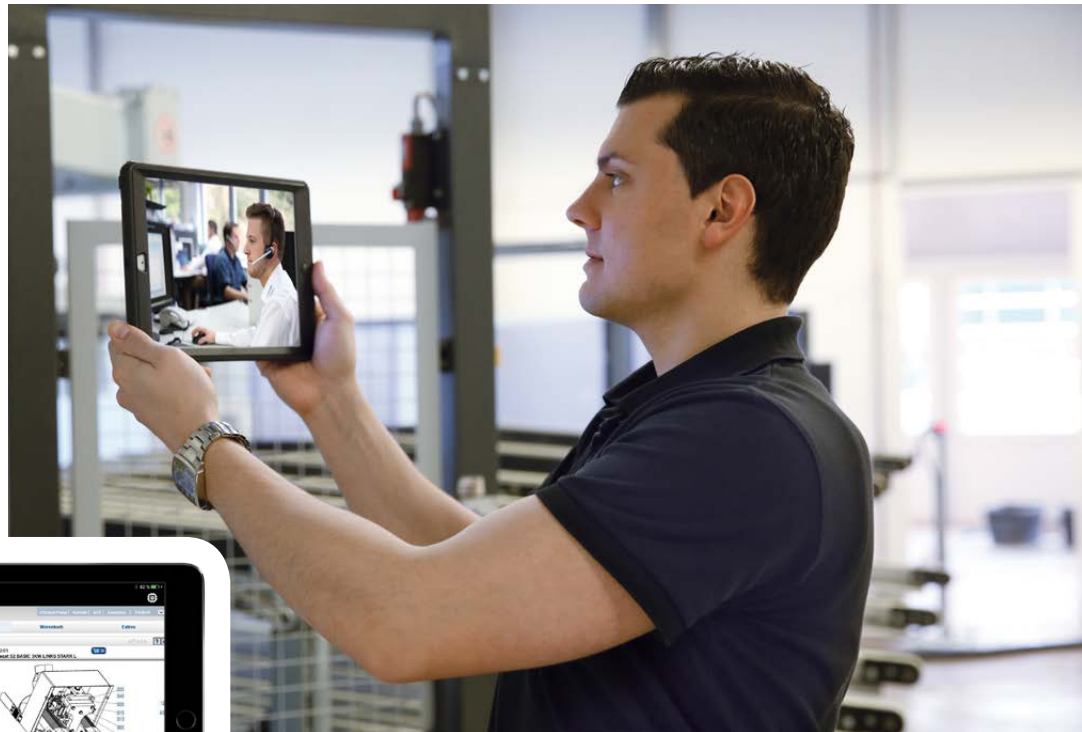
Ob Schleifen, Fräsen oder Bohren – sobald eine neue Maschine in der Werkhalle steht, soll sie einwandfrei arbeiten. Denn jede unvorhergesehene Pause kostet den Kunden Geld und Nerven. Bei der HOMAG Group stellen mehr als 1.350 Servicemitarbeiter sicher, dass die Technik der Kunden über die gesamte Nutzungsdauer hinweg immer bestmöglich funktioniert.

Da sich die holzbearbeitende Industrie rasant entwickelt, müssen erfolgreiche Unternehmen ihre Maschinen und Anlagen regelmäßig modernisieren und die Beschäftigten an der neuen Technik schulen. Das ist zum Beispiel nach einem Software-Update wichtig. Auch Ersatzteile wollen Fabriken und Werkstätten möglichst innerhalb von Stunden haben. Bei all diesen Anliegen werden sie vom Service der HOMAG Group unterstützt.

Wenn es in der Fertigung nicht rund läuft, wollen Kunden die zuständigen Servicetechniker ohne lange Wartezeit erreichen. Deshalb spielt die Fernwartung von Maschinen



Ich sehe was, was du nicht siehst: Durch Fernwartung per Video unterstützen HOMAG Experten ihre Kunden in aller Welt bei der Fehlersuche.



bei der HOMAG Group seit langem eine besondere Rolle. Schon in den 80er Jahren richtete sie den ersten telefonischen Support ein. Später wurden die Abläufe dank Internet weiter verbessert. Heute gehört die Fehleranalyse per Video mit der ServiceBoard-App zum Alltag. Über 90 Prozent aller Servicefälle werden heute durch den TeleService-Mitarbeiter gelöst. Folge: Servicetechniker müssen viel seltener rausfahren als früher. Die Maschinen nehmen somit die Produktion schneller wieder auf, das erspart unseren Kunden höhere Kosten.

DER SCHATZ IM DATENSEE

Servicetechniker können heute Maschinendaten elektronisch erfassen. Diese Daten werden systematisch ausgewertet, und somit lassen sich Fehler schneller erkennen und sogar vermeiden. Intelligente Software wird

zum Beispiel künftig in der Lage sein, optimale Wartungstermine für einzelne Maschine individuell vorherzusagen.

Den ersten Schritt in diese neue Ära geht die HOMAG Group mit intelliServiceNet – die TeleService-Lösung der Zukunft, über die alle servicerelevanten Daten laufen. Seit Mai 2019 ist sie neuer Standard für TeleService im Konzern. Bereits heute bietet diese Lösung viele Vorteile. Der Service-Mitarbeiter hat schnellen Zugriff auf die verfügbaren physikalischen Daten der Maschine. Diese geben ihm Hinweise auf die Lösung, was einen Produktionsstillstand entscheidend verkürzen kann. Der Bediener wiederum kann dank intelliServiceNet über ein Webportal alle vorhergegangenen TeleService-Einsätze einsehen und dadurch selbst auf einen möglichen Fehler schließen.

In vielen Fällen helfen sich technisch versierte Kunden ohnehin allein. Für sie hat die HOMAG Group die App intelliAdvice entwickelt. Sie lässt sich auf jedem Tablet oder

Smartphone installieren. In dieser neuen App werden Daten der Maschine analysiert. Die Kombination aus Erfahrungen der HOMAG Techniker und den Maschinendaten ergeben für den Nutzer drei Lösungsvorschläge, sortiert nach der Wahrscheinlichkeit. Der Nutzer probiert die Empfehlungen aus und meldet, ob er erfolgreich war. Dadurch lernt das System, was wiederum anderen Nutzern zugutekommt.

RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Bleibt der Fehler bestehen, öffnet sich auf dem mobilen Gerät automatisch eine weitere Anwendung – die ServiceBoard-App. Sie übernimmt die bereits eingegebenen Daten und ermittelt den zuständigen Tele-Service-Mitarbeiter im Service. Anders als früher weiß der Kunde immer genau, wie der Bearbeitungsstand seines Servicefalles ist. Er kann in der ServiceBoard-App verfolgen, wo seine Anfrage landet, und anhand eines Icons erkennen, wie der Status ist. Aktuelle Informationen über den Sachstand erhält er per Push-Nachricht auf Smartphone oder Tablet. Als weiteres neues Feature der ServiceBoard-App kann der Kunde künftig den Lösungsvorschlag des TeleService-Mitarbeiters an seiner betroffenen Maschine testen und gegebenenfalls weitere bestehende Fragen über die schon geöffnete Serviceanfrage zurück an den HOMAG Mitarbeiter senden.

Aufgrund von natürlichen Barrieren wie zum Beispiel Sprache oder technischem Know-how fällt es Anwendern häufig schwer zu erklären, um was für einen Fehler es sich handelt. Aus diesem Grund hat die ServiceBoard App eine Videofunktion. Über sie kann der Bediener den betroffenen Abschnitt der Maschine zeigen. In vielen Fällen kann der TeleService-Mitarbeiter direkt erkennen um was für eine Störung es sich handelt. Ist der Fehler gefunden und ein Ersatzteil wird notwendig, lässt sich die Bestellung per ServiceBoard App aufgeben. Denn es besteht eine direkte Verbindung zum digitalen Ersatzteilkatalog eParts. Von dort können die Kunden ein Angebot für die benötigte Komponente anfordern – ohne Zettel auszufüllen oder eine lange E-Mail zu schreiben.

Das digitale Servicesystem dokumentiert alle Anfragen, es merkt sich, welche Ursache die Störung hatte und wie die Lösung dafür aussah. Die elektronische Dokumentation wird

intelliAdvice-App

Schritt 1:

Fehlercode vom Maschinendisplay eingeben



Schritt 2:

Maschinennummer mithilfe eines QR-Codes scannen



Schritt 3:

Datenübermittlung und Datenanalyse



Schritt 4:

Nutzer erhält Lösungsvorschläge der Wahrscheinlichkeit nach geordnet



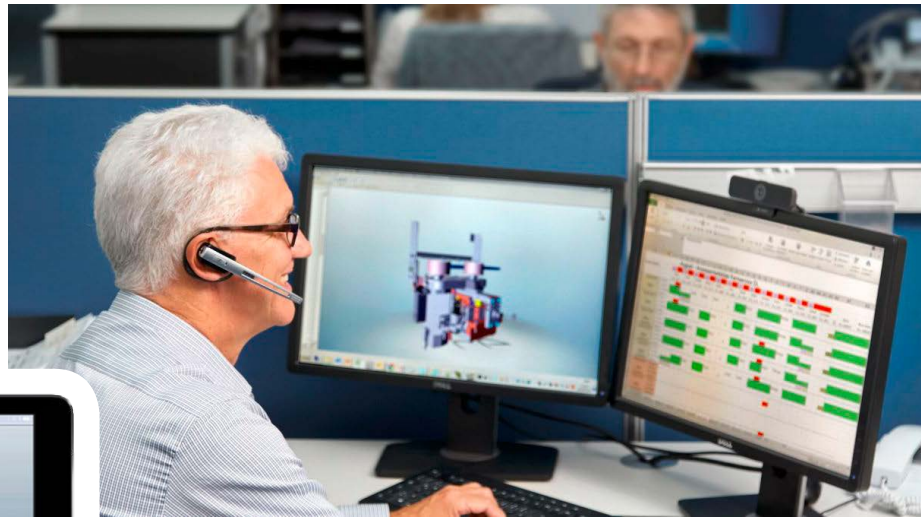
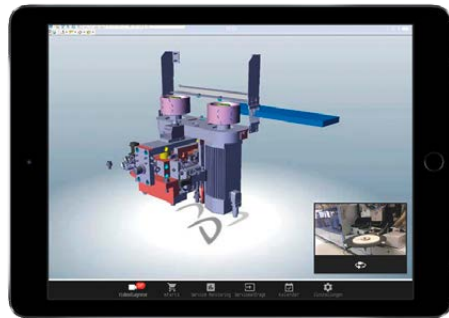
Schritt 5:

Nutzer probiert Empfehlungen aus und meldet, ob er erfolgreich war



Das System lernt dadurch stetig dazu, was anderen Nutzern zugutekommt

Blick ins Innere: Mit smarten Service-Apps lassen sich wichtige Daten zur Funktion einer Maschine in Sekunden abrufen.



so mit der Zeit zu einer wertvollen Quelle, um Störungen schnell analysieren zu können. Die ServiceBoard App lässt sich unabhängig vom Baujahr mit jeder HOMAG Maschine nutzen.

LÖSUNGEN FÜR DIE BRANCHE IM ÖKOSystem

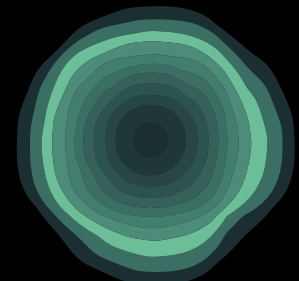
IntelliAdvice und ServiceBoard gehören zu den ersten Apps, die HOMAG Kunden über den tapio Shop beziehen können – tapio ist das digitale Ökosystem der Holzbranche, bei welchem die HOMAG Group ein Premium Partner ist.

Alle neuen Maschinen der HOMAG Group können mit tapio verbunden werden. Echtzeit- und Langfristdaten der Maschine werden nach modernsten Verfahren verschlüsselt und anonym in die Plattform geleitet. Mithilfe dieser Daten wird intelligente Software künftig immer mehr erkennen, wie Fertigungstechnik noch besser und wirtschaftlicher arbeiten kann. Und das ist schließlich das Ziel eines Kundendienstes, der die Unternehmen über die gesamte Lebenszeit ihrer Maschinen und Anlagen hinweg begleitet.

Noch mehr Infos im Blick – mit tapio

„tapio“ steht für die weltweite digitale Plattform für die Wertschöpfungskette in der Holzindustrie. Das digitale Ökosystem stellt für die Holzindustrie wichtige Applikationen bereit, die mit Daten aus Produktionsanlagen arbeiten – in Echtzeit, herstellerübergreifend und neutral. Mit „tapio“-Applikationen können Unternehmen etwa aus der Ferne den Zustand ihrer Maschinen überprüfen, optimierte Schnittpläne mit minimalem Verschnitt entwickeln, Service- und Wartungs-Einsätze organisieren etc. Jede neue Lösung, die den Produktionsprozess in der Holzindustrie verbessert, ist eine willkommene Ergänzung für das Ökosystem „tapio“, dem bereits jetzt 30 Unternehmen als Partner angehören.

www.tapio.one

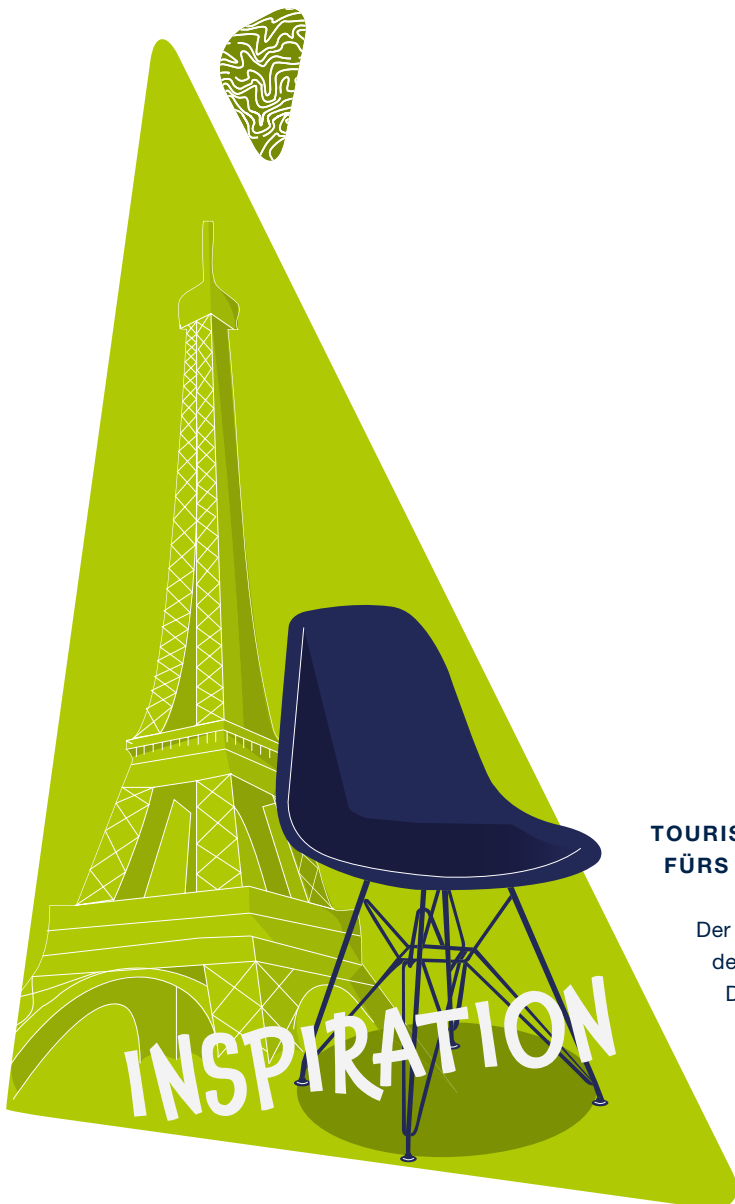


Wussten Sie schon?

Möbel sind nicht nur einfach Gegenstände, die sich in unserer Umgebung befinden. Manchmal gibt es interessante und kuriose Geschichten, die hinter einem Möbelstück stecken. Glauben Sie nicht? Lesen Sie selbst!

Text: **Claire Busche**

Illustration: **Moniek Wiese**



TOURISTENATTRAKTION FÜRS WOHNZIMMER

Der multifunktionale Eames Plastic Chair wurde 1950 von dem Designerehepaar Charles und Ray Eames vorgestellt. Die Sitzschale lässt sich je nach Anwendungszweck mit verschiedenen Untergestellen kombinieren. Dabei sticht besonders das sogenannte Eiffelturm-Untergestell hervor – ein filigranes Gestell aus Stahldraht.



GRIFF IN DIE TRICKKISTE

Der erste Bürostuhl stand im Haus von Charles Darwin: Circa 1850 montierte er gusseiserne Räder unter einen Lehnstuhl, um schneller von seinem Schreibtisch zu seiner Präparatesammlung zu gelangen.



VIEL BESUCHT

782 Gäste beherbergt ein Sofa durchschnittlich in seinem rund achtjährigen Leben.



EXTRAVAGANZ À LA CARTE

70 Meter lang war der Marmortisch, an dem die Gäste auf der Hochzeit von Kanye West und Kim Kardashian platziert wurden. Besonderes Highlight: statt Platzkarten gravierten italienische Steinmetze die Namen der Gäste in den Tisch.



LANGES NICKERCHEN

Durchschnittlich ein Drittel unseres Lebens verbringen wir schlafend im Bett.



HOMAG Cares – schnelle Hilfe für Menschen in Not

Auf der Welt benötigen zahllose Menschen Hilfe. Und manchmal lässt sich ihre Not mit einfachen Mitteln lindern. Man muss nur die richtige Idee haben. Die HOMAG Group fertigt zum Beispiel auf Messen Einrichtungsgegenstände, um ihre neuen Maschinen vorzuführen. Darunter Kuckucksuhren, Tischkicker oder Obstschalen. Diese Gegenstände verkauft sie seit mehr als zehn Jahren und spendet die Einnahmen. In den vergangenen Jahren wurden so unter der Initiative „HOMAG Cares“ weltweite Hilfsprojekte gefördert.



MEHR ALS 20.000 EURO AN TANSANIA

Bildung ist Zukunft – besonders in armen Ländern wie Tansania. Für den Ausbau einer Grundschule in der Stadt Kidatu spendete die HOMAG Group zunächst 4.000 Euro. Das Geld stammte aus dem Verkauf von Vorführteilen der Branchenleitmesse LIGNA 2017. Im darauffolgenden Jahr ging eine noch viel größere Spende nach Tansania. Denn die HOMAG Group hatte auf Weihnachtsgeschenke für Geschäftspartner verzichtet und spendete 20.000 Euro. Der Großteil davon

floss wiederum in das Schulprojekt. Für rund 4.000 Euro wurden zudem bei lokalen Schreibern 20 Betten in Auftrag gegeben. Sie stehen nun in den Häusern und Hütten von Menschen, die zuvor auf dem Boden schlafen mussten.



UNTERSTÜTZUNG FÜR KRANKE MENSCHEN

Multiple Sklerose ist eine heimtückische Krankheit – darum ist Beratung wichtig. Der Verein AMSEL (Aktion Multiple Sklerose Erkrankter) unterstützt Betroffene mit viel

Engagement und wurde von HOMAG Cares mit 2.500 Euro gefördert. Die Einnahmen stammen vom Verkauf eines hochwertigen Regals, das neu entwickelte HOMAG Maschinen auf einer Branchenmesse in Italien gefertigt haben.

HELLEN IM HIMALAYA

Eine zerstörte Bergschule in Nepal brauchte Hilfe für den Wiederaufbau. Ein Erdbeben hatte das Gebäude 2015 zerstört, was ein HOMAG Mitarbeiter im Himalaya-Urlaub erfahren hatte. Er startete daraufhin einen privaten Spendenaufruf – und erhielt 3.000 Euro von HOMAG Cares. Die neu gebaute Schule bietet nun Platz für 80 Kinder.



Seit 2008 unterstützt HOMAG Cares karitative Einrichtungen rund um den Globus. Mehr Informationen unter:

www.homag.com/unternehmen/engagement/homag-cares/

HOMAG in Zahlen

**Auftragseingang
in Mio. €**

1.337

2017: 1.366
2016: 1.165
2015: 1.058

**Umsatz
in Mio. €**

1.298

2017: 1.219
2016: 1.082
2015: 1.039

**Investitionen
in Mio. €**

41

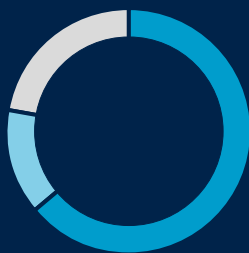
2017: 26
2016: 24
2015: 30

Mitarbeiter

6.593

2017: 6.371
2016: 6.126
2015: 5.906

Aktionärsstruktur zum 31. März 2019 in %



- 63,9 Dürre Technologies GmbH
- 14,0 Aktionärsgruppe Schuler/Klessmann
- 22,1 Freefloat

Im Jahr 2014 hat Dürr die Aktienmehrheit der HOMAG Group AG übernommen. Eine außerordentliche Hauptversammlung der HOMAG Group AG am 5. März 2015 hat dem Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags zwischen der Dürr Technologies GmbH und der HOMAG Group AG zugestimmt. Demnach erhalten die Aktionäre seit 2016 einen Ausgleich von der Dürr Technologies GmbH in Höhe von jeweils 1,01 Euro je HOMAG Aktie. Nach einer Neuordnung der Segmente bei der Deutschen Börse sind die Aktien der HOMAG Group AG seit dem 1. März 2017 im Segment Basic Board des Open Markets der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Impressum

HERAUSGEBER

HOMAG Group AG
Homagstraße 3–5
72296 Schopfloch
Deutschland

Tel.: +49 7443 13 0
Fax: +49 7443 13 2300
info@homag.com

www.homag.com

VERANTWORTLICH

Christian Schulten

REDAKTION

Jens Fahlbusch, Claire Busche

AUTOREN

Claire Busche, Heimo Fischer,
Irina Paschke, Kai Roeske,
Alexander Wilberg

KONZEPT UND GESTALTUNG

Kirchhoff Consult AG, Hamburg

BILDNACHWEIS

André Vieira, Alamy, betahaus
berlin, HOMAG Group, istockphoto,
Juil de Bruijn, Koelnmesse,
obs/IKEA Deutschland GmbH &
Co. KG/ Inter IKEA Systems B.V. 2019,
Sachsenküchen, shutterstock,
Steelcase

DRUCK

omb2 Print GmbH, München



