



Holztechnik Finkle: Beeindruckende Unternehmensentwicklung mit dem Ladenbau

# Darf es auch ein bisschen mehr sein?

Erst normaler Schreiner-Alltag, dann enormes Unternehmenswachstum als Zulieferer für den Ladenbau: Holztechnik Finkle ist ein schönes Beispiel einer Erfolgsgeschichte. Ausschlaggebend dafür, den Forderungen der anspruchsvollen Kunden entsprechen zu können, waren regelmäßige Investitionen in den Maschinenpark. Immer mit dem Ziel, sich Alleinstellungsmerkmale zu verschaffen. Seit 2008 arbeitet Finkle mit Maschinen der Homag Group.

**E**ine echte Erfolgsgeschichte als Zulieferer für den Ladenbau hat das Unternehmen Holztechnik Finkle aus Ebershausen seit dem Jahr 1926 geschrieben. Gegründet wurde die Schreinerei von Ottmar Finkle, dem Großvater des heutigen Inhabers Bernhard Finkle, der mittlerweile die Firma gemeinsam mit seinem Sohn Stefan leitet.

Neben dem Wohnhaus seiner Frau erbaute Ottmar Finkle damals die erste Werkstatt mitten in Ebershausen, erweiterte sie nach dem zweiten Weltkrieg noch einmal und war mit bis zu acht Facharbeitern als Hersteller für alles vom Möbel über Fenster und Türen bis hin zum kompletten Innenausbau im ländlichen Raum aktiv. Sohn Georg Finkle übernahm das Unternehmen

Ender der 50er-Jahre und unternahm im darauffolgenden Jahrzehnt die ersten konkreten Schritte in Richtung Ladenbau: Er belieferte den Großhändler seiner Frau und Mutter, die im Wohnhaus einen kleinen Lebensmittelladen betrieben, mit Ladeneinrichtungen. Damals wurden überwiegend Metallregale mit Holzfachböden und Verkaufstresen verbaut.

Eine echte Durststrecke waren die 70er- und 80er-Jahre mit dem Aufkommen der industriellen Möbel- und Bauelementefertigung, denn dadurch waren Schreinereiprodukte immer weniger gefragt. Georg Finkle bildete das Geschäft weitestgehend zurück, fertigte vielfach in Personalunion und übernahm eine Handelsfunktion für Bauelemente.



*Die Lager-Säge-Kombination im neu errichteten Hallenteil wurde im Jahr 2013 in Betrieb genommen. Für Holztechnik Finkle ist auch das Handling von sehr großen Werkstücken in der Produktion überhaupt kein Problem.*



Neuer Schwung kam dann mit dem heutigen Inhaber: Wobei Bernhard Finklele anfangs nicht wirklich Interesse an der Schreinerarbeit zeigte. „Beim Hobeln sind mir immer so viele Späne ins Gesicht geflogen – das konnte ich mir nicht lebenslang als Arbeitsplatz vorstellen“, so Finklele. Also absolvierte er zuerst erfolgreich eine Ausbildung zum Raumausstatter – bei der er auch seine

Frau kennenlernte, die heute ebenfalls im Familienbetrieb arbeitet. 1983 schloss Bernhard Finklele dann doch noch eine Ausbildung zum Schreiner ab – und kam zurück in die elterliche Werkstatt. Mit dem Gedanken, die Möbelfertigung wieder ins Laufen zu bringen. Nachdem auch die Meisterprüfung bestanden war, musste Ende der 80er-Jahre eine Entscheidung her: Die vorhandenen

Das verlässliche Zuliefern von hochwertig gefertigten Teilen für den Ladenbau war für Holztechnik Finkele nach Jahrzehnten als „Schreiner für alles“ der große Durchbruch. Mit dem Unternehmen wuchs auch immer der Maschinenpark.



Bernhard Finkele (im Bild rechts) ist Inhaber in der dritten Generation. Mit Sohn Stefan (links), der seit 2013 der Geschäftsführung angehört, ist auch die Weiterführung gesichert.



Räumlichkeiten mit 200 Quadratmetern platzten aus allen Nähten, Baugrund war mitten im Ort nicht mehr vorhanden. Gemeinsam mit seinen Eltern und seiner Frau entschied sich Bernhard Finkele, am Rande von Ebershausen auf der grünen Wiese neu zu bauen. Es entstand bis 1994 eine neue Werkstatt mit 1.000 Quadratmetern, für die damalige Zeit sehr großzügig und modern. Nach wie vor war das Ziel, Möbel und Zimmertüren für Privatpersonen im näheren Umkreis zu fertigen. Dementsprechend sah auch die maschinelle Ausstattung der Werkstatt nicht anders aus als bei vielen anderen Schreibern.

Mit zwei Gesellen und einem Auszubildenden startete Finkele durch, Vater Georg setzte sich 1995 zur Ruhe und überließ den Kundenstamm seinem Sohn.

Die „große Wende“ kam im Jahr 2000. „Wir waren in die Bresche gesprungen für einen anderen Zulieferer, der einen Auftrag nicht fertigstellen konnte. Um die Ladeneröffnung nicht in Gefahr zu bringen, haben wir in Rekordzeit sämtliche Teile gefertigt – und haben uns so das Vertrauen dieses Kunden erarbeitet“, erzählt Finkele. Nun galt es, die steigenden Anforderungen dieses großen Kunden zu erfüllen, der selber seit 1998 ein überproportional starkes

Wachstum erlebte. Und mit ihm wuchs dann auch Holztechnik Finkele.

Parallel trat Sohn Stefan in das Unternehmen mit ein. Er absolvierte in einer anderen Schreinerei seine Ausbildung, machte seinen Schreinermeister auf der Vollzeitschule in Garmisch-Partenkirchen und entschied sich anschließend noch zu einem Studium als Ingenieur für Innenausbau in Rosenheim, das er 2013 abschloss. Seitdem wirkt Stefan Finkele als zweiter Geschäftsführer in Ebershausen mit.

Die Grundlage, um heute so erfolgreich am Markt zu bestehen, sieht Bernhard Finkele vor allem

in der guten Ausstattung seiner Werkstatt: „Wir versuchen mit jeder Investition ein Alleinstellungsmerkmal zu erreichen. Hinzu kommt, dass jede neue Maschine uns in der Flexibilität und Schnelligkeit immer wieder nach vorn gebracht hat und wir vielfach in der Lage waren, Aufträge anzunehmen, mit denen wir vorher vielleicht Probleme gehabt hätten.“

Los ging es im Jahr 2007 mit einer besseren Kantenanleimmaschine. Im Jahr darauf entschlossen sich Finkelles dazu, in eine Plattenaufteilsäge zu investieren – bis dato schnitten die Mitarbeiter noch auf einer Tischkreissäge zu. „Wir entschieden uns für eine kleine Ausführung, eine ‚HPP 350‘-Säge von Holzma aus der Homag Group. Sie war damals für unser Empfinden einfach die beste, allerdings war einiges an Tüftelei notwendig, um die Säge hier bei uns sinnvoll zu integrieren. Es ging damals auch nur mit eingekürzter Schnitttiefe“, so Bernhard Finkele. Sein Sohn ergänzte: „Die Holzma war für uns ein Riesensprung. Denn wir haben schnell festgestellt, dass wir viel mehr zuschneiden können, als anfangs gedacht. Denn durch die verkürzte Produktionszeit waren wir in der Lage, andere Preise anbieten zu können und wurden

somit auch für Schreiner-Kollegen im Umfeld interessant, die nun Teile bei uns fertig geschnitten bestellen. Die erste Holzma-Säge hat sich wirklich schnell amortisiert. Und es hat sich auch gelohnt, dass wir uns damals gedacht haben ‚Wir kaufen ein bisschen mehr, als wir benötigen‘. Seitdem schauen wir immer stark darauf, neue Maschinen mit hoher Grundausstattung für maximale Effizienz zu erwerben.“

Der nächste Schritt in Richtung höherer Flexibilität in kürzeren Produktionszyklen kam 2009 mit einem Homag-„BAZ 211“ – der ersten CNC-Maschine für die Familie Finkle. „Diese Maschine haben wir dann gleich mit einem Kanten-Anleim-Aggregat für Freiformen gekauft, im Umkreis von rund 50 Kilometern gab es hier nichts Vergleichbares. Darum haben wir uns bewusst für ‚Poweredge‘ und gegen ein Fünf-Achs-Aggregat entschieden, denn beides auf einer Maschine gab es 2009 noch nicht. Der modulare Aufbau der Maschinen kam uns damals sehr entgegen, darum blieben wir der Homag Group treu. Wir können hier eine Maschine konkret nach unseren Bedürfnissen ausstatten, zum späteren Zeitpunkt gegebenenfalls aber auch noch nachrüsten“, berichtet Bernhard Finkle. „Gerade bei der CNC fiel es uns schwer, im Vorfeld konkret zu bestimmen, wofür wir diese Maschine einsetzen. Es war ja unsere erste. Und vielfach kommen die Aufträge auch erst dann,

wenn man in der Lage ist, sie zufriedenstellend zu bearbeiten. Und: Heute bekommt man einen Auftrag vielfach auch nur noch, wenn im Vorfeld klar ist, dass man ihn komplett selber stemmen kann. Kann man bestimmte Teile nicht selber fertigen, ist die Gefahr groß, den Auftrag an jemand anders zu verlieren.“

Die Investition in die CNC-Maschine war also ein weiterer Meilenstein – aber noch nicht das Ende der Fahnenstange.

„Mit dem Kauf der CNC haben wir damals acht Maschinen intern umgestellt und zwei ersatzlos gestrichen – und waren der Meinung, dass wir absolut optimal gerüstet sind. Zwischen 2008 und 2010 hatten wir dann einen derart starken Umsatz- und Arbeitszuwachs, das wir mit den vorhandenen Ressourcen und vor allem dem Platzangebot erneut an unsere Grenzen gestoßen sind. Schon allein deswegen, weil viel Material im Fluss durch die Produktion mit verschiedenen Bearbeitungsschritten auch entsprechende Freiflächen zum Abstellen und Bearbeiten benötigt. Im Mai 2012 haben wir dann begonnen, anzubauen auf einem angrenzenden Grundstück, das wir 2008 bereits erworben hatten. Im April 2013 wurde der neu errichtete Gebäudeteil dann in Betrieb genommen. Und mit ihm eine Lager-Säge-Kombination ‚TLF 411‘ und ‚HPP 530‘ von Bargstedt und Holzma. Knapp 2.000 Quadratmeter Betriebsfläche sind noch einmal

hinzugekommen, jetzt haben wir eine Gesamtfläche von etwa 3.000 Quadratmetern mit überdachter Anlieferung, Lade-Kommissionierplatz und Ähnlichem.“

Holztechnik Finkle verarbeitet etwa 2.000 Quadratmeter Plattenmaterial pro Woche, zu 85 Prozent dekorbeschichtete Platten und HPL, aber auch Acrylglas und Kompaktplatten. Wobei Finkes Wert darauf legen, breit aufgestellt zu sein: „Was Holz betrifft, können wir alles: Massivholz verarbeiten, selber furnieren, furnierte Platten bearbeiten, das komplette Oberflächenspektrum und selber beschichten. Nur Hochglanzlackierarbeiten lassen wir woanders fertigen.“

Wo früher viele Privatkunden und eben ein großer Ladenbaukunde den Arbeitsalltag bestimmt hat, gibt es mittlerweile im Kundstamm viele gewerbliche Kunden und Schreiner-Kollegen aus dem Umfeld, für die Finkle produziert. „Dieses Standbein ist sehr wichtig geworden, wobei die Kollegen entscheiden können, mit welcher Fertigungstiefe wir für sie arbeiten. Vom reinen Zuschnitt über die CNC-Bearbeitung und Bekantung bis zum fertig bearbeiteten, montierten Teil oder montagefertigen Teil, das direkt mit an die Baustelle genommen werden kann. Wir punkten hier vor allem mit unserer Schnelligkeit und auch damit, dass wir sehr große Platten beziehungsweise Teile handeln können – ein entscheidendes Kriterium im Laden- und Messebau.“

Mit elf Leuten in der Produktion, darunter zwei Lehrlinge, erwirtschaftet das Familienunternehmen einen Umsatz zwischen ein und zwei Millionen im Jahr. Eine Besonderheit ist mit Sicherheit die rotierende Arbeitsweise, die Bernhard Finkle folgendermaßen erklärt: „Bei uns kann nahezu jeder alles. Was bedeutet, dass mehrere Personen gleichzeitig in der Arbeitsvorbereitung sitzen können und jeder an einem Auftrag arbeitet, von der Werkzeichnung am Computer, Stücklisten-erstellung, Materialermittlung bis zur Schnittoptimierung. Geht es an die Produktion, werden hier ein bis zwei Kollegen hinzugezogen und der Auftrag eigenständig bis zum Ende abgewickelt. Dieses Vertrauensverhältnis zu unseren Mitarbeitern hat sich schon oft bewährt.“

Stillstand gibt es bei Finkes auch in Zukunft nicht. Das aktuellste Projekt ist eine neue Kantenanleimmaschine „KAL 310“ von Homag mit Rückführung von Homag Automation, zwei Leimbecken für unterschiedliche EVA-Kleberfarben und der Möglichkeit, zum späteren Zeitpunkt ein Laser-Aggregat nachzurüsten. „Wir denken darüber hinaus über den Austausch der CNC-Maschine in den nächsten drei bis fünf Jahren nach“, fasst Stefan Finkle es in Worte. „Und davor könnten wir uns ein Bohrzentrum ‚BHX‘ von Weeke gut bei uns vorstellen.“

*Doris Bauer*