

## H &amp; W HOLZFENSTERPRODUKTION NUTZT ROTO LEAN-LEISTUNGEN

## Kein Wettbewerb, sondern Teamwork

**Haben Sie schon einmal über eine Produktionsgemeinschaft nachgedacht? Zwei österreichische Fensterbaubetriebe sind diesen Schritt gegangen: Die Firmen Hrachowina und Weinzettl produzieren jetzt gemeinsam ihre Holzfenster, kommen sich aber beim Marktauftritt nicht ins Gehege. Unterstützt hat dieses Joint Venture Roto.**



Foto: H &amp; W Holzfensterproduktion / Roto

**Konnten sich sowohl über eine reibungslose Beschlagumstellung als auch über ein effizientes Lean-Projekt freuen (v. l.): H & W-Geschäftsführer Friedrich Pichler, Roto Lean-Manager Christoph Rüh, Hrachowina-Technikleiter Wolfgang Lechner, Roto Key Account-Manager Franz Kick, Roto Regionalvertrieb Hannes Zenz und H & W-Produktionsleiter Christian Takats.**

Kräfte bündeln und trotzdem eigenständig bleiben: Was dieses Prinzip konkret bedeutet, zeigt das Beispiel von zwei österreichischen Fenster- und Türenherstellern. Der Name ihres neuen Joint Ventures lässt an dem ausschließlichen Unternehmenszweck keinen Zweifel: Anfang 2018 ging die H & W Holzfensterproduktions-GmbH an den Start. Mit von der Partie war und ist Beschlagspezialist Roto. Das gilt für Hard- und Software gleichermaßen. Letztere soll für eine (noch) wirtschaftlichere Fertigung und damit am Ende insgesamt für mehr Wertschöpfung sorgen. Die GLASWELT informierte sich bei den Akteuren über Einzelheiten und Ergebnisse.

Das Kürzel „H & W“ in der Firmenbezeichnung steht für die beiden Gründer und Eigentümer der Produktionsgemeinschaft mit ihren derzeit rund 40 Mitarbeitern. Den Angaben zufolge betrug das Investitionsvolumen für den Hallenbau und die Anschaffung des modernen Maschinenparks in Wiener Neustadt knapp 3 Mio. Euro.

Hinter dem „H“ verbirgt sich die Hrachowina Fenster & Türen GmbH mit Hauptsitz in Wien. Das inzwischen 110 Jahre alte Familienunternehmen wird heute in der dritten Generation von Inhaber Ing. Peter Hrachowina geführt. Als „Fenster-Allrounder mit ausgeprägter Holzexpertise“ bekenne

Foto: H &amp; W Holzfensterproduktion / Roto



**In Wiener Neustadt sollen in der Endstufe jährlich 20 000 Holzfenstereinheiten produziert werden. Zu einer (noch) wirtschaftlicheren Fertigung trägt auch die Nutzung des individuellen „Roto Lean“-Programmes bei.**

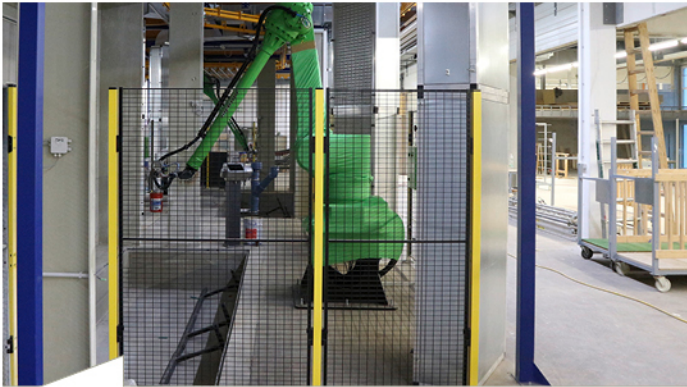


## DAS ROTO LEAN-ANGEBOT

Zu dem Beratungspaket gehören sechs Module. Sie sind – abhängig von der jeweiligen Situation – entweder als Einheit oder einzeln realisierbar:

- Modul A: Arbeitsplatzgestaltung – der Weg zu Effizienz und Produktivität
- Modul F: Fertigung im Fluss – Durchsatz erhöhen
- Modul L: Lager- und Logistikorganisation – effiziente Materialbereitstellung und niedrige Bestände
- Modul N: Null-Fehler-Fertigung – Kosten und Reklamationen reduzieren
- Modul M: Mitarbeiter-Organisation – klare Abläufe und gezielte Qualifizierung
- Modul P: Projektbegleitung und Fertigungsplanung – spezifische Investitionsberatung und individuelle Konzeptentwicklung.

[www.rotto-frank.com](http://www.rotto-frank.com)



**Seit Anfang 2018 setzen die beiden österreichischen Familienunternehmen Hrachowina und Weinzettl ihre Qualitätsmaxime bei der Produktion von Holzfenstern gemeinsam um. Dafür investierten sie in den Hallenbau und die Anschaffung moderner Anlagen knapp 3 Mio. Euro. Das Foto zeigt einen Lackierroboter.**

man sich zu dem Kernmarkt Österreich ebenso klar wie zu der „kompromisslosen Qualitätsstrategie“. In diesen beiden zentralen Punkten gebe es eine „volle Übereinstimmung“ mit dem Projektpartner.

Gemeint ist damit die Weinzettl Fenster & Türen GmbH – also das „W“ im Firmennamen. 1965 gegründet und schon bisher im niederösterreichischen Wiener Neustadt beheimatet, befindet sich der Betrieb ebenfalls zu 100 Prozent in Familienbesitz. Er wird heute in der zweiten Generation von Geschäftsführerin Barbara Weinzettl zusammen mit Ing. Friedrich Pichler geleitet.

Beide Partner sind davon überzeugt, sich mit ihrem Joint Venture für die Zukunft gut aufzustellen.

### **Unterschiedliche Kundengruppen, gemeinsame Produktion**

Dadurch sei man beispielsweise in der Lage, dem steigenden Kostendruck im hart umkämpften Fenstermarkt Paroli zu bieten, ohne Qualitätsabstriche machen zu müssen. Als weitere Pluspunkte heben die Verantwortlichen die bessere Kapazitätsauslastung, den größeren Investitionsspielraum, wichtige Synergien in der Administration sowie deutliche Effizienzsteigerungen hervor. Den „gemeinsamen Weg“ gehe man jedoch ausschließlich bei der auf dem Werkstoff Holz basierenden Produktion von Fenstern und Türen. Ansonsten behielten die zwei Muttergesellschaften ihre Eigenständigkeit etwa in Organisation, Marketing, Vertrieb und Montage konsequent bei. Infolge der unterschiedlichen Kundengruppen „kommen wir uns am Markt nicht in die Quere“. Während Hrachowina ein landesweites Händlernetz bediene und mit Bauträgern und Fertighausherstellern kooperiere, habe Weinzettl seinen Schwerpunkt bei Holz- und Holz-/Alufenstern im Objekt- und im direkten Endkundengeschäft.

### **Verdopplung der Produktionsmengen geplant**

Das in Wiener Neustadt gefertigte Sortiment umfasst Fenster und Türen aus Holz und Holz-Aluminium sowie Hebeschiebetüren und Haustüren. Für 2018 rechnet Pichler mit der Produktion von etwa 10 000 Fenstereinheiten. Geplant sei in den nächsten Jahren eine Erhöhung auf 20 000 Einheiten. Die aktuelle Situation sei gut, die Auftragsbücher sind voll. Die Preisentwicklung sei gegenwärtig zwar noch angespannt, tendenziell erwarte man jedoch eine spürbare Verbesserung. Das beruhe vor allem auf dem gestiegenen Qualitätsbewusstsein der Kunden, die wieder mehr Wert auf „Made in Austria“ legten. Auch der Trend zu Elektrifizierung, Barriere- »





Bei H & W Holzfensterproduktion führte die Installation eines mehrstufigen Kanban-Systems auch zu reduzierten Suchzeiten und gesteigertem Durchsatz.

freiheit und Einbruchschutz spreche dafür, dass die reine Preisorientierung sukzessive an Relevanz verliere.

Gerade deshalb ist Pichler zuversichtlich, mit den eigenen Stärken punkten zu können. Das Sortiment werde durch die Einführung neuer Profilsysteme und gezielte Weiterentwicklungen bei Hebeschiebe- und Haustüren kontinuierlich ergänzt und ausgebaut.

Und die Erwartungen an industrielle Zulieferer? Die Antwort kommt schnell: „Für uns sind primär das Preis-/Leistungsverhältnis, die Qualität und das Dienstleistungsspektrum entscheidend.“ Wichtig sei ferner, dass es sich bei den Partnern jeweils um Marktführer handele. Im Beschlagsektor treffe all das auf Roto zu, so dass man Anfang 2018 den Wechsel auf Produkte und Systeme dieses Herstellers vollzogen habe. Konkret gelte das für die Drehkipp- sowie die Parallel- und Kippschiebeprogramme.

### Roto-Kompetenz in der Produktionsplanung angepasst

Ein fortschrittliches, qualitativ hochwertiges Produktportfolio und damit die Hardware sei aber nur eine Seite der Kooperationsmedaille. „Daneben muss auch die Software stimmen“, betont Pichler und meint damit ebenso zeitgemäße wie professionelle Unterstützungs- und Serviceangebote des Industriepartners. Auch hier gebe es für Roto gute Noten. So erweise sich die Ausarbeitung und Bereitstellung individuell auf den Kundenbedarf abgestimmter Beschlagstammdaten für die Fensterbaustromat „Prefco“ als „sehr wertvoll“.

Einen hohen praktischen Nutzwert habe darüber hinaus das modulare Beratungsprogramm „Roto Lean“. Das bestätige ein aus Anlass der Beschlagumstellung und der im Rahmen des Joint Ventures zeitgleichen Zusammenlegung der Holzfensterfertigung von Weinzetl und Hrachowina realisiertes Projekt zum Thema „Materialwirtschaft und -bereitstellung“.

Das Erfolgskonzept beruht generell auf einer Reihe von Faktoren, erläutert Christoph RÜth. Im Zentrum stehen dabei nach Aussage des Lean-Managers einerseits das weltweite Know-how aus langjährigen Kundenbeziehungen und andererseits die besondere Kompetenz der Roto-Gruppe. Denn: Sie beherrsche als einziger Anbieter die Beschlag- und Fensterproduktion gleichermaßen. Von dem ganzheitlichen Wissen profitiere jedes Unternehmen, das das Unterstützungspaket (siehe Info-Kasten) nutze.

Das Teamwork erstreckte sich von der detaillierten Ist-Analyse und gezielten Handlungsempfehlungen über Schulungen und die weiteren Projektpha-



### DIE KANBAN-METHODE

Das in Wiener Neustadt realisierte System bewirkt ein sich weitgehend selbst steuerndes Verfahren für reibungslosen Materialfluss. Es ermöglicht eine Reduktion der lokalen Bestände von Vorprodukten in und nahe der Produktion, die dort in Produkten der nächsten Integrationsstufe verbaut werden. Dabei erfolgen die Entnahmen aus den jeweiligen Pufferlagern und das Nachliefern in dieselben Pufferlager asynchron. Das Konzept stammt von dem Japaner Taiichi Ohno, der damit bereits in den 1950er Jahren dem Autobauer Toyota mehr Produktivität verschaffte. Die Inspiration dazu erhielt der Ingenieur durch ein simples Supermarkt-Prinzip: Wenn ein Verbraucher eine bestimmte Ware aus dem Regal holt, entsteht eine Lücke, die bemerkt und wieder aufgefüllt wird. Analog dazu führt eine Material-Entnahme aus dem Zentrallager direkt zu einer entsprechenden „Nachbestellung“ des jeweiligen Rohstoffes bzw. Zwischenproduktes. So gibt es keine Versorgungslücken. Und: Die teure Kapitalbindung etwa durch einen Überschuss an nicht erforderlichen Materialien entfällt oder sinkt zumindest deutlich.

sen bis zur möglichst regelmäßigen Erfolgskontrolle. All das geschehe vor Ort beim Kunden in dessen Produktionshallen. Und: Die rechtzeitige Integration der Mitarbeiter sei ein entscheidendes Element, so RÜth.

In Niederösterreich kam das Modul L (Lager- und Logistikorganisation) zum Einsatz, berichtet Produktionsleiter Christian Takats. Genauer: das mit einem in- und externen Kreislauf installierte Kanban-System (siehe Info-Kasten).

Die Chronologie des Projektes im Einzelnen:

- Abstimmung des technischen Aufbaus der Beschlagkonfiguration
- Erstellung individueller Stücklisten und Beschlagstammdaten
- Aufbau einer Artikelliste mit einer Einteilung nach A-B-C-Komponenten inklusive Arbeits- und Lagerplatzzuordnung
- Festlegung von Lagermengen, Wiederbeschaffungszeiten und Bestellzyklen unter Berücksichtigung einer Auslastungskonzeption für zwei unterschiedliche Produktionsvolumina
- Einrichtung eines mehrstufigen Kanban-Systems mit Teileanordnung am Arbeitsplatz inklusive Visualisierung.

Die Roto Lean-Experten kümmerten sich federführend um die gesamte Vorbereitung von der Planung über die Etikettierung und den Bestellablauf bis zur Bestückung der Arbeitsplätze. In der Go live-Phase begleiteten sie die Einführung und stimmten die Kanban-Regelkreise gemeinsam mit H & W Holzfensterproduktion ab. Während die Führungskräfte von Anfang an eingebunden waren, habe man die Mitarbeiter in der Fertigung ab der Station „Lagerplatzkonzeption“ bis zum Ende des Projektes integriert.

Die Verantwortlichen in der Produktion bescheinigen nach Beendigung des Projektes dem Roto Lean-Team Bestnoten: Man habe sich in fachlicher, persönlicher und logistischer/organisatorischer Hinsicht eine „glatte 1“ verdient.

Was heißt das konkret? Takats freut sich über reduzierte Suchzeiten, weniger Stillstand, gesteigerten Durchsatz sowie verbesserte Ordnung, Sauberkeit und Übersicht. Auch sei stets das richtige Material am richtigen Ort.

Natürlich komme es nun darauf an, die neuen schlanken Abläufe kontinuierlich weiterzuentwickeln. Übrigens wollen die österreichischen Joint Venture-Partner nach der Devise „Fortsetzung folgt“ handeln.

Das nächste Lean-Projekt zur Fertigungsoptimierung ist nämlich bereits fixiert. Mehr Wirtschaftlichkeit und mehr Wertschöpfung sind eben immer wichtige Themen.

[www.weinzetl.at](http://www.weinzetl.at)  
[www.hrachowina.at](http://www.hrachowina.at)