

GRÜNBECK: MIT ROTO AUF KOOPERATIONSKURS

Lean-Team sorgt für kürzere Taktzeiten

In einem Jahr ein Doppel-Jubiläum zu feiern, ist eher eine Seltenheit. Genau darüber kann die Grünbeck GmbH im sächsischen Plauen 2015 berichten: Der Fenster- und Türenbauer blickt auf eine 75-jährige Firmenhistorie zurück und kooperiert seit 25 Jahren mit dem Beschlagspezialisten Roto. Mit steigender und zuletzt sogar exklusiver Intensität, wie die GLASWELT bei ihren Recherchen erfuhr. Denn gemeinsam hat man jetzt für einen noch optimaleren Materialfluss in der Fertigung gesorgt.



Doppel-Jubiläum: Über 75 Firmenjahre und 25 Kooperationsjahre freuen sich (v. l.) Roto-Verkaufsleiter Nord Jörg Sündermann, Heike Grünbeck, Geschäftsführer Jörg Grünbeck und Roto-Direktor Geschäftsgebiete West Jens Busse.

„Unsere Perspektive ist, die Zukunft selbst zu gestalten.“ So beschreibt Jörg Grünbeck die Philosophie des Familienbetriebes. Der Tischlermeister führt die Firma seit 1990 in der 3. Generation und die vierte steht mit Sohn Maximilian bereits in den Startlöchern. Zum Jubiläum realisier(t)en die Sachsen gleich mehrere Events. Dazu gehör(t)en die offizielle Feier mit Mitarbeitern, Partnern und Kunden, eine spezielle Winteraktion und die Eröffnung einer neuen Ausstellung. Auch der Händlertag kommt an „75 Jahre Grünbeck“ nicht vorbei.

Rund 40.000 Fenster- und Türelemente aus Kunststoff, Holz, Aluminium und dadurch mögliche Materialkombinationen liefert man in Plauen inzwischen pro Jahr aus. Dabei gehe der Trend ein-

deutig in Richtung Vielfalt und Individualität. Aktuell kümmern sich gut 75 Mitarbeiter und sechs Auszubildende um eine dauerhafte Kundenzufriedenheit. Dem gleichen Ziel dienen letztlich die permanenten Investitionen in Modernisierung und Erweiterung, betont Grünbeck. 2014 etwa resultierten daraus eine neue Holzfertigung sowie ein neuer Logistik- und Verwaltungskomplex.

Preiskampf kein Thema

Die wachsenden Importe von Kunststofffenstern seien eine „große Herausforderung“. Ihr begegne man mit einer umfassenden Kompetenzstrategie. Im Einzelnen nennt Grünbeck die Qualität, den persönlichen Kundenkontakt, ein breites Sortiment, stetige Design- und Technologieentwick-

lungen, die fachgerechte Planung und Ausführung von Sonderlösungen, die Erfüllung selbst exklusiver Kundenwünsche und die Fähigkeit, Projekte mit Einzelelementen und großen Stückzahlen gleichzeitig umzusetzen. Hinzu komme eine konsequente Prozessoptimierung, um auf wechselnde Marktanforderungen besser bzw. flexibler reagieren zu können. Keine Frage: Den harten Wettbewerbskampf u.a. mit ausländischen Anbietern fechten die Sachsen nicht an der Preisfront aus.

Generell registrieren sie eine Tendenz zu Sicherheitstechnik und immer größeren Elementen bei Hebeschiebe- und Faltsystemen sowie bei Fensertüren. Gerade hier müsse man Projekt- und Privatkunden aber oft von unrealistischen Wünschen abbringen, sagt Grünbeck. Und das gehe nur im direkten Dialog. Kurzfristig gewinne außerdem das Segment hochwertiger Haustüren an Bedeutung. Mittelfristig schlage das Unternehmen einen gezielten Spezialistenkurs ein: Rundumkompetenz etwa bei Brand- und Einbruchschutz sowie Flucht- und Paniktüren.

Bei der Auswahl von Industriepartnern legt der Jubilar eine hohe Messlatte an. Schnelle und zuverlässige Lieferung, unkomplizierte Problemlösungen, aktive Unterstützung z.B. bei Erweiterung und Einführung von Produkten, rasche Reaktionen auf veränderte Kunden- und Marktbedürfnisse: Das seien die wichtigsten Selektionskriterien. Im Beschlagsektor fiel die Entscheidung zugunsten von Roto. Seit 1990 gebe es eine feste und ständig ausgebauten Zusammenarbeit



Beispiel Holzfertigung: Eine gut organisierte Logistik vermeidet bzw. reduziert unnötige Unterbrechungen im Fertigungsablauf und trägt dadurch auch bei Grünbeck entscheidend zur Steigerung der Produktivität bei. Dabei sorgt das im Rahmen des „Roto Lean“-Projektes eingesetzte Kanban-System für einen reibungslosen Materialfluss.

mit dem Partner aus Leinfelden bei Stuttgart. Diese erfasse alle Produkt- und Materialbereiche. Das Spektrum erstreckte sich von „NT“ inklusive der verdeckten Bandseite Designo bei Drehklipp über „Patio“ bei Schiebesystemen bis zu „Safe“-Türschlössern. Auch Zubehörteile wie Griffe stammen aus dem Roto-Repertoire. Zudem nutze das Unternehmen das Unterstützungs- und Serviceprogramm des Beschlagherstellers. Beispiele dafür seien die Unterlagendokumentation und das zertifizierte Prüfzentrum. Hier habe man RC2- und RC3-Klassifizierungen bereits durchführen lassen und werde das künftig sicher noch häufiger tun, so Grünbeck. Insgesamt benotet er die Kooperation mit „sehr gut“.

Vorbild Supermarkt

Mit einem exklusiven Gemeinschaftsprojekt ist der Firmenchef besonders zufrieden. Er meint damit den Praxiseinsatz des Beratungsangebotes „Roto Lean“, das baukastenartig, je nach Bedarf individuell kombinierbare Module umfasst. Mit dem Dienstleistungspaket will der Bauzulieferer die Wertschöpfung der Marktpartner dauerhaft steigern. In Plauen ging es darum, getrennte Fertigungspositionen sinnvoll und effektiv zu vernetzen. Zur Anwendung kam das Modul Lager- und Logistikorganisation. Genauer: Die Kanban-Methode, ein sich weitgehend selbst steuerndes Verfahren für reibungslosen Materialfluss. Das Konzept stammt von Taiichi Ohno, der damit bereits dem Autobauer Toyota mehr Produktivität verschaffte. Dazu inspirierte den Ingenieur 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. So gibt es keine Versorgungslücken. Und: Die teure Kapitalbindung durch einen Überschuss an nicht erforderlichen Materialien und Zwischenprodukten entfällt oder sinkt zumindest deutlich. Das Projekt startete mit der Vorplanung im Januar 2014, von April bis September 2014 wurde die



Fotos: Grünbeck / Roto

Neues Domizil: Seit 2014 konzentriert der sächsische Fenster- und Türenhersteller seine Holzfertigung in einer separaten Halle. Generell meldet er einen klaren Trend zu Modellvielfalt und -individualität.

Detailabstimmung und der Beginn des notwendigen Produktionsneubaus durchgeführt. Anschließend konnten die Arbeitsplätze sowie die Ablaufoptimierung der Fertigung bis Februar 2015 angepasst werden. Das alles war im laufenden Betrieb zu bewältigen, erinnert sich Grünbeck an den besonderen Schwierigkeitsgrad des Projektes. Es sei nicht zuletzt durch die von Anfang an regelmäßige Einbindung der Mitarbeiter – die die Verbesserungen hautnah spürten – ohne Probleme gelöst worden.

Das Lean-Team von Roto habe sich in fachlicher, persönlicher und logistischer bzw. organisatorischer Hinsicht eine „glatte 1“ verdient, schließt Grünbeck seinen Rückblick. Die positiven Effekte im Überblick: kürzere Fertigungszeiten, gesteigerte Produktionskapazitäten, verbesserte Arbeitsabläufe und stark reduzierte innerbetriebliche Transporte. Ziele erreicht also.

Kein Wunder, dass in Plauen der nächste Schritt mit der Optimierung der Beschichtung schon geplant ist. Weil sich selbst ein seltenes Doppel-Jubiläum herzlich wenig als Ruhekiten eignet.

www.roto-frank.com



KURZE GRÜNBECK-CHRONIK

- 1940: Tischlermeister Herbert Grünbeck gründet das Unternehmen in Plauen.
- 1971: Rolf Grünbeck übernimmt den Betrieb und leitet die Serienfertigung von Holzfenstern und -türen ein.
- 1990: Jörg Grünbeck leitet das Familienunternehmen in der dritten Generation; das Unternehmen fertigt das erste Isolierglasfenster in Sachsen.
- 1991: Umzug in die Chrieschwitzer Straße. ; bis 1996: Umfangreiche Aus- und Umbaumaßnahmen.
- 2010: Erweiterung der Kunststofffenster-Produktion.
- 2014: Einweihung des neuen Logistikzentrums und weiterer Büroräume.

www.gruenbeck-fenster.de