

genau

Zeitung für das holz- und kunststoffverarbeitende Handwerk in Deutschland

5/07

32. Jahrgang

Überlegene Kompetenz
und Qualität in Massiv-
holzbearbeitung

Herzlich willkommen auf der LIGNA.
In Halle 12/ Stand B-F 48



BHKH setzt
Akzente auf
der **Handwerk,**
Holz & mehr.

ab Seite 4

Archivieren
für den
Fiskus: Welche
E-Mails sind von Bedeutung?



Seite 12

Branchentreff
in Köln zeigt
Trends für
Möbelbauer.



ab Seite 38

Macher am Markt

Messeimpuls: Holzfensterbauer
Münkel investiert in neues System.

Unicontrol 12

Er sah sie auf dem Weinig-Stand und war sofort von ihr begeistert: Die geschraubte Kontereckverbindung, die das Fertigen von Fenstern mit angefräster Glasleiste und sechseitiger Beschichtung ermöglicht. Für die Umstellung auf das neue System hat Jürgen Münkel seinen Maschinenpark erneuert. Mit der neuen Fertigungstechnologie ist der Holzfensterbetrieb bereits Marktführer in der Rhön, mit der innovativen Holz-Alu-Konstruktion will Münkel dem Kunststofffenstermarkt den Kampf ansagen. Klar, dass der umtriebige Tischlermeister die nächste Messe im Visier hat: die Ligna in Hannover. Mehr über Münkel lesen Sie ab Seite 16, mehr über die Ligna ab Seite 22.



Kunden wollen hohe, moderne Elemente. Für Münkels kein Problem mehr.



„Das ist wirklich

Mit einem neuen System will die Schreinerei Münkels den Herstellern von Kunststofffenstern Paroli bieten. In der Rhön ist der Holzfensterbauer bereits Marktführer.

von Irmke Frömling

Eigentlich wollten Nicole und Jürgen Münkels auf der Nürnberger „holzhandwerk“ im vergangenen Jahr nur einen Ofen kaufen. Hängen geblieben sind die beiden Geschäftsführer der Eiterfelder Schreinerei Münkels GmbH aber am Weinig-Stand. Dort präsentierte ihnen Systemspezialist Roland Gerling eine geschraubte Kontereckverbindung. Sie ermöglicht das Fertigen von Fenstern mit angefräster Glasleiste und sechsseitiger Beschichtung. „Mit dieser Technologie entfallen Arbeitsschritte in der Fertigung und Montage“, betonte Gerling. Zudem sichere sie moderne Optik und hohe Qualität. Das Unternehmerpaar war sofort begeistert und spontan investitionsbereit.

„Das ist wirklich was Revolutionäres“, ist Nicole Münkels heute noch überzeugt. „Wenn es was Neues gibt, muss man schnell dran sein. Schon am Tag nach der Messe führte die Betriebswirtin des Handwerks ein Gespräch mit ihrer Hausbank. „Wir haben ein sehr vertrauensvol-

Begeistert von der neuen Holz-Alu-Konstruktion: Jürgen und Nicole Münkels, Roland Gerling.



was Revolutionäres“

les Verhältnis, weil wir sie stets auf dem Laufenden halten und mit offenen Karten spielen“, erläutert die gelernte Industriekauffrau. Sicher hätten die guten Bilanzen die schnelle Finanzierungszusage begünstigt. Die Firma Münkkel hat im vergangenen Sommer ihren kompletten Maschinenpark erneuert und dafür 1,2 Millionen Euro investiert. Nicht jeder Betrieb, der das neue System einsetzen will, muss soviel Geld ausgeben. Gerling: „Das ist ab 500 000 Euro möglich.“

Einzug gehalten hat bei Münkkel ein Hochleistungshobel der Powermat-Serie von Weinig. Das neue Bearbeitungszentrum ist eine Rover C6 von Biesse, die Bohr- und Fräsarbeiten für das gesamte Produktportfolio übernimmt. Herzstück der Fensterfertigung ist jetzt eine Weinig Unicontrol 12. Ohne Werkzeugwechsel können auf der Maschine bis zu 14 verschiedene Fenstersysteme produziert werden.

Die Teile gehen ohne Zwischenschliff in die Grundierung und werden erst danach geschliffen. „Die Qualität des Holzfensters entsteht nicht beim Schleifen und Lackieren, sondern im Maschinenraum“, stellt Gerling klar. Zusammengebaut werden die Fenster auf einem individuell entwickelten Verglasungstisch von Ruchser. „Mit der Umstellung auf das neue Fenstersystem fertigen wir 30 Prozent schneller als mit dem vorherigen Verfahren“, freut sich Münkkel. Der Messebesuch habe sich wirklich gelohnt. Heute produziert das Unternehmen pro

Jahr 5000 Fenstereinheiten mit sechs Mitarbeitern, drei weitere montieren am Bau. Zwei Tischler verantworten den Sonderbau. Den Vertrieb managt das Ehepaar Münkkel mit einem weiteren Mitarbeiter.

„Wir sind begeistert von unserem neuen Konzept, und diese Begeisterung geben wir erfolgreich an unsere Kunden weiter“, erklärt Jürgen Münkkel. Der 39-jährige Tischlermeister weiß: „Man muss eine Vertriebsader haben. Das ist die halbe Miete.“ Jedes schriftliche Angebot kommt in die Wiedervorlage und wird dann in persönlichen Gesprächen erörtert. Dafür opfert Münkkel auch seine Samstage. Denn 50 Prozent des Umsatzes macht der hessische Betrieb mit Privatkunden, die andere Hälfte mit einem Fertighaushersteller.

Aus vielen Gesprächen weiß der Unternehmer, was seine anspruchsvollen Auftraggeber wünschen. Um so überzeugter war er von der neuen Fertigungstechnologie. Mit ihr könnten die Kundentrends optimal bedient werden: „Hohe Elemente mit schlanker Optik sind gefragt.“ Im Umkreis von 300 Kilometern hat die Firma Münkkel mit diesem Holzfensterkonzept ein Alleinstellungsmerkmal. Da ist sich Gerling sicher.

Weil Kunden zudem wartungsfreie Fenster wollen, hat Münkkel gemeinsam mit Gerling und der Firma Stemeseder auf Basis der geschraubten Eckverbindung ein neues Holz-/Alu-System entwickelt. Herkömmliche Holz-Alu-Fenster

haben zwei Aluminiumschalen, beim Münkkel-Fenster kommt nur noch eine passgenaue Verkleidung zum Einsatz. Das sorgt für die gewünschte Optik, die Nutzung günstiger inländischer Hölzer und eine einfache Montage. „Unser Holz-Alu-Fenster ist nur zehn Prozent teurer als das normale Holzfenster und damit wesentlich günstiger als herkömmliche Holz-/Alu-Fenster“, resümiert Münkkel. Dass die hessische Schreinerei mit dieser Innovation den Kunststofffenstermarkt aufmischen wird, steht für Gerling außer Frage.

„Viele Kunden hätten gern Holzfenster, entscheiden sich aber aufgrund der Wartung häufig für Kunststofffenster mit Holzdekor“, erläutert der Fachmann. Diese Klientel könne Münkkel jetzt bedienen. Das Unternehmen hat die ersten neuen 100 Holz-Alu-Fenster im Bonifatiuskloster Hünfeld eingebaut, 150 weitere folgen. Und die nächsten Aufträge von Großkunden sind in Sicht. Auch der Fertighaushersteller will die neuen Holz-Alu-Fenster in sein Standardprogramm aufnehmen. Kein Wunder, dass Nicole und Jürgen Münkkel optimistisch in die Zukunft blicken. Zehn Jahre führen sie den Betrieb und haben den Umsatz auf 1,8 Millionen Euro verdoppelt. Sie wollen weiter wachsen und innerhalb der nächsten vier Jahre wieder verdoppeln.

Übrigens: Die nächste Messe rückt näher. Münkkel reisen zur Ligna. Ob sie wieder an einem Stand hängen bleiben? ■

Individuell mit Lieferanten entwickelt: der Verglasungstisch, auf dem die einzelnen Fensterkomponenten zusammengefügt werden.

Der besondere Dreh: die geschraubte Kontereckverbindung.

Fotos: Frömmling/Weinig

