

Raumplanung und fotorealistische Präsentation mit VectorWorks Innenausbau, das in der aktuellen Version 11.5 mit einer ganzen Reihe interessanter Neuerungen und Erweiterungen an den Start geht (Bildnachweis: extragroup GmbH)

Schreinerei Lauer

Flexibel und kundenorientiert

Als schlagkräftiges Familienunternehmen präsentiert sich die im hessischen Steinau an der Straße ansässige Schreinerei Lauer. Ein hohes Maß an Planungs- und Fertigungskompetenz, maßgeblich unterstützt durch leistungsfähige CAD-Software und moderne Maschinenteknik, versetzen das Unternehmen in die Lage, auch vor ausgefallensten Kundenwünschen in puncto Formen oder Materialien nicht Halt zu machen.

Rüdiger Lauer (39), der 1988 als jüngster seines Jahrgangs die Meisterschule absolvierte, übernahm 1997 die 1948 gegründete Schreinerei von seinem Vater Ottmar. Der 10-Mann-Betrieb ist schwerpunktmäßig im anspruchsvollen Objekt- und Innenausbau aktiv. Das Leistungsspektrum umfasst Küchen, Banken- und Hotelausstattungen, Innentüren (insbesondere stumpf einschlagende Block-

zargentüren), Wohnmöbel, Empfangsanlagen, Büroausstattungen, Bad- und Garderobenschränke, Fenster, Haustüren oder auch Wintergärten. Ein weiteres wichtiges Standbein hat Lauer sich als leistungsfähiger Zulieferer beispielsweise für einen namhaften Bootshersteller oder für andere Objekteinrichter, aber auch für Schreinerkollegen aufgebaut. Der Aktionsradius der Schreinerei ist auf rund 150 bis

200 km, besonders allerdings auf den Großraum Frankfurt beschränkt. Das hat seine Gründe: Rüdiger Lauer setzt in allererster Linie auf maximale Kundenzufriedenheit. Und das geht nur dann, wenn auch eine gewisse Kundennähe sichergestellt ist, weiß der Schreinermeister überzeugend zu argumentieren. Hier gibt ihm die Erfahrung recht: Der Betrieb hat einen hervorragenden Ruf, wenn es um Qualität, Zuverlässigkeit und Liefertreue, oder auch um professionellen Kundenservice geht. Gerade diese Eigenschaften sind es, die nicht nur die zahlungskräftige Privatkundschaft – eine wichtige Kundengruppe für die Schreinerei – hoch zu schätzen weiß. Auch, wenn es um große, fix terminierte Objekte wie beispielsweise komplette Hoteleinrichtungen geht, wissen Planer, Kunden und Architekten, dass auf das Lauer-Team Verlass ist.

Junger und moderner Maschinenpark

Seit Rüdiger Lauer 1997 den elterlichen Betrieb übernahm, hat er – trotz konjunkturell eher bescheidenen Aussichten – kon-

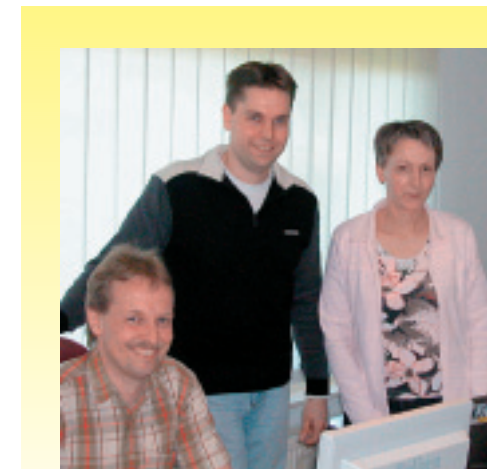
sequent in die Ausstattung seiner Schreinerei investiert. Rüdiger Lauers Devise: Antizyklisch investieren, um entsprechende Marktvorteile zu erreichen. Beispiel Maschinenpark: Vor vier Jahren schaffte er mit einer Morbidelli Author 500 S ein leistungsfähiges 4-Achs-Bearbeitungszentrum an. Dieses hat er werkzeugseitig so bestücken lassen, dass es universell und äußerst vielseitig einsetzbar ist. Und damit der Ein- bzw. Umstieg in diese für den Betrieb vollkommen neue Technologie möglichst reibungslos und kurzfristig über die Bühne gehen konnte, hatte er bereits im Jahr vor der Maschineninvestition ein ebenso leistungsfähiges Branchen-CAD gekauft. Seine Entscheidung fiel damals auf VectorWorks Innenausbau von extragroup. Als die CNC schließlich geliefert wurde, war Lauer bereits so fit in Sachen CAD, dass er die neuen Möglichkeiten, die die CAD-Software im Planungs- und das Bearbeitungszentrum im fertigungstechnischen Bereich mit sich bringen, sehr schnell und konsequent umzusetzen vermochte. Für ihn besteht der Weg von der

3D-Zeichnung zum fertigen, lauffähigen Maschinenprogramm tatsächlich aus nur wenigen Mausklicks. Neben dem CNC-gesteuerten Herzstück finden sich einige weitere sehr junge Maschinen in der Schreinerei, beispielsweise eine brandneue Kantenmaschine mit Vorfräsaggregat aus dem Hause Hebrock hinzu, mit der sich Teile ab einer Größe von lediglich 6 x 14 cm bearbeiten lassen. Weitere Highlights sind eine Breitbandschleifmaschine von Kündig, die auch den Lackschliff erledigt, oder die ebenfalls junge automatische, stehende Plattensäge von Striebig. Doch moderne Technik alleine ist so viel wert, wie ein Mercedes ohne Benzin: Nichts geht. Rüdiger Lauers Benzin im Bereich der Werkstatt sind 7 Gesellen, deren Durchschnittsalter mit rund 30 Jahren zwar noch recht jung ist, die aber allesamt seit vielen Jahren in der Schreinerei arbeiten. Die meisten von ihnen haben bereits dort ihre Lehre absolviert. Entsprechend den beschriebenen Objekten und dem geforderten hohen Qualitätsniveau, sind hier verlässliche und fachkompetente Mitarbeiter gefragt, die jeweils für einen kompletten Auftrag die Verantwortung übertragen bekommen. Genauer gesagt: Für die komplette Fertigung bis vor die Oberfläche. Dort werden die Aufträge dann von einem „Spezialisten“ übernommen. Vier Mitarbeiter sind in der Lage, die CNC-Maschine zu bedienen, was für zusätzliche Flexibilität sorgt.

Bedenkt man, dass der erste PC bei Lauer erst 1997, damals für eine Fensterbausoftware, in Betrieb genommen wurde, hat die Schreinerei seitdem so etwas wie einen kleinen Quantensprung vollzogen.

Durchgestartet in Sachen Software

Seit rund fünf Jahren nun entwirft, plant und konstruiert Rüdiger Lauer konsequent mit VectorWorks Innenausbau. Begeistert nutzt er die Möglichkeiten, die beispielsweise die äußerst umfangreichen Bibliotheken der Software mit sich bringen: „Ein Riesenvorteil, die sind wirklich sehr umfassend.“ Ebenso positiv beurteilt er das Zusatzmodul „AV+“, das ihm u. a. bei Planungen gleich die entsprechenden Beschläge inklusive der erforderlichen Bearbeitungsdaten liefert. Wie selbstverständlich auch tauscht Lauer DXF-Daten mit Planern und Architekten: „Ein Muss, will man im Objektbereich rationell und fehlerfrei kommunizieren.“ Seinen Kunden kann er digitale Planungsvorschläge per CD oder E-Mail an die Hand geben. Die kriegen dann eine kostenlose Viewer-Software, mit der sie sich in Ruhe zu Hause seine Entwürfe ansehen können. Meist begnügt Rüdiger Lauer sich bei der Präsentation seiner Entwürfe mit gerenderten Zeichnungen. Zwar hat er auch eine leistungsfähige Fotorealistik zur Verfügung, auf die er aus Zeitgründen zurzeit allerdings nur selten zurück-



Leiten die Geschicke des erfolgreichen 10-Mann-Betriebes: Rüdiger Lauer (l.), seine Ehefrau Beate und Bruder Tobias

greift. „Es dauert eben doch deutlich länger, anstelle einer ordentlichen, gerenderten Variante eine aufwändige fotorealistische Planung zu erstellen.“ Seit Beginn dieses Jahres setzt Lauer zusätzlich zum CAD auch die Branchensoftware ProHandwerk, ebenfalls von extragroup, ein. Damit hat er neben der konstruktiven Seite nun auch die organisatorische und kaufmännische im Griff. Hier hat er zunächst sämtliche Kundendaten erfasst. So kann er beispielsweise guten Kunden einen Geburtstagsgruß schicken und so die Bindung an das Unternehmen zusätzlich stärken. Wesentlich beim Einsatz der Branchensoftware sind Rüdiger Lauer auch die rationelle Organisation des Lagers und ein schlagkräftiges Bestellwesen. Hinzu kommt der Bereich der Kalkulation: Hier liefert ihm die Software einen exakten Über-

blick über alle auftragsrelevanten Faktoren. Das nutzt er konsequent, insbesondere bei schwierigen Verhandlungen, bei denen es um umfangreiche zu realisierende Objekte geht. Hier hat Lauer stets sein Laptop am Mann, um bei Bedarf die Grenzen seiner Kalkulation nicht aus dem Bauch heraus, sondern anhand glasklarer Daten und Fakten genau abschätzen zu können. Schließlich kann die Fehlkalkulation eines sehr umfangreichen Auftrags im ungünstigsten Fall durchaus existenzielle Konsequenzen für einen Betrieb der Größenordnung Lauers haben. Für nächstes Jahr plant Rüdiger Lauer die Einführung einer Zeitwirtschaft mit BDE-Geräten. Damit soll dann die vorerst letzte „Schwachstelle“ im Workflow beseitigt werden. ▶



Vielseitiges Herzstück der Fertigung ist das 4-Achs-Bearbeitungszentrum Author 500 S von Morbidelli



Gut unterwegs: Sämtliche Firmenfahrzeuge – wie dieser neue Iveco – sind konsequent im Firmenlayout beschriftet



Auf sich aufmerksam macht Lauer auch mit einer Plakat-Aktion in Frankfurt



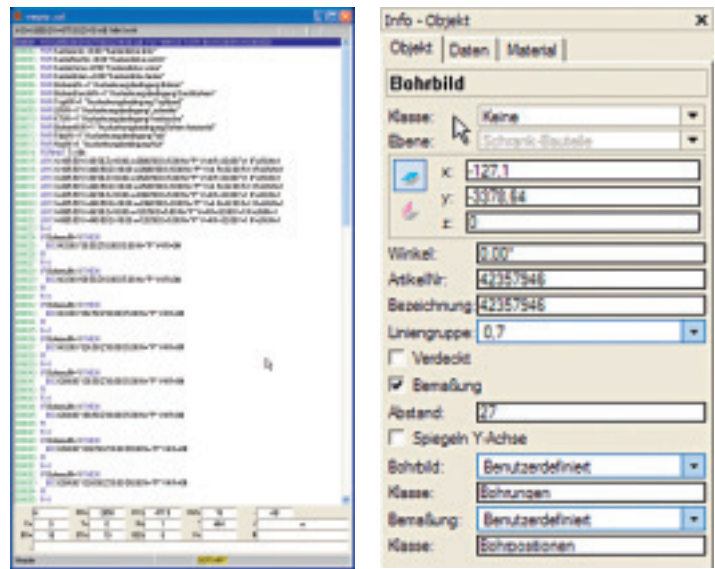
Bücherturm für eine Werbeagentur: Konvexe Grundform, abgetreppte Steigung, Gewicht: 4,5 Tonnen



Eine der Stärken des Unternehmens ist die Verarbeitung von Mineralwerkstoff



Ohne Umwege von der CAD-Zeichnung zum Maschinenprogramm: Das neue CAM-Modul von extragroup ermöglicht die problemlose und automatische Ausgabe von CNC-Programmen an alle gängigen Steuerungen. Dabei werden neuerdings auch unterschiedliche Fertigungsstrategien – Formatieren auf Bearbeitungszentrum, Formatieren auf Säge, u. a. – berücksichtigt (Bildnachweis: extragroup GmbH)



Selbstbewusstes Firmenmarketing

Das positive Gesamtbild der Schreinerei ergibt sich allerdings keineswegs nur aus dem Blick nach „innen“, also auf Maschinen, Mitarbeiter oder Software. Auch nach „außen“ macht das Unternehmen eine richtig gute Figur. Beispiel ist der Umgang mit bestehenden und potenziellen Kunden. Hier bedient sich Lauer unter anderem der zahlreichen professionellen Werbemittel, wie sie das Netzwerk Holz bereithält, dem die Schreinerei seit rund drei Jahren angehört: Fahne am Firmengebäude, Türhänger „Möbel zum Verlieben“ und „Küchen zum Verlieben“, Logo auf dem Firmenbriefpapier, Plakatierung „Möbel zum Verlieben“ in Frankfurt, Versendung von Werbebriefen,

und eine ganze Menge mehr. Die Gestaltung weiterer Werbemittel wird übrigens auch im eigenen Hause erledigt: Rüdiger Lauers Frau Beate ist zuständig für Werbung und Marketing. Sie layoutet nicht nur das Briefpapier oder formuliert und druckt die Briefe für Werbeaktionen auf dem eigens angeschafften Farblaser-Drucker, sie gestaltet und koordiniert auch die zielgerichteten Werbemaßnahmen in der regionalen Presse. Komplettiert wird die organisatorische Führung durch Bruder Tobias (29), gelernter Kaufmann mit „nachgeschalteter“ Schreinerlehre. Er kümmert sich einerseits sehr intensiv und professionell um Lieferantenkontakte, ist aber ebenso auch tatkräftig in der Werkstatt aktiv und gerade dabei, sich in die CAD-Welt von VectorWorks Innenausbau ein-

zuarbeiten, um seinen Bruder hier in Zukunft ein gutes Stück zu entlasten. Nicht zu vergessen natürlich Ottmar Lauer (68), der auch nach der Betriebsübergabe an seinen Sohn Rüdiger noch immer ein ganz wichtiger Rückhalt in der Werkstatt wie auf Montage ist. Als Hettich-Kooperationspartner empfiehlt sich die Schreinerei auch für eine intensive Zusammenarbeit mit anderen Schreinereien. So wurden kürzlich zahlreiche Kollegen zu einem Info-Abend eingeladen, um die vielfältigen Möglichkeiten des eigenen Betriebes (CNC- und Kantbearbeitung, Küche, etc.) als leistungsfähiger Zulieferer aufzuzeigen. Mit anderen Gewerken arbeitet Lauer längst nach dem „Hand-in-Hand-Prinzip“ eng und erfolgreich zusammen. Man

empfiehlt sich gegenseitig und koordiniert Gewerk übergreifende Aufträge in enger Absprache, stets mit Blick auf maximale Kundenzufriedenheit. Nach künftigen Zielen und Vorhaben befragt, fällt Rüdiger Lauer Vieles ein. Doch, darauf weist er dabei hin, „muss ich zuerst einmal sicherstellen, dass ich jeden Tag Aufträge für 10 Mann-tage unter Dach und Fach kriegen.“ In der wenigen freien Zeit, die dann noch bleibt, will er demnächst den Internetauftritt (www.schreinerei-lauer.de) komplett überarbeiten oder der Telefonanlage eine firmenindividuelle Hintergrundmusik mit Eigenwerbung spendieren. Schließlich soll ja jeder (potenzielle) Kunde professionell empfangen und bedient werden.

Christian Nördemann



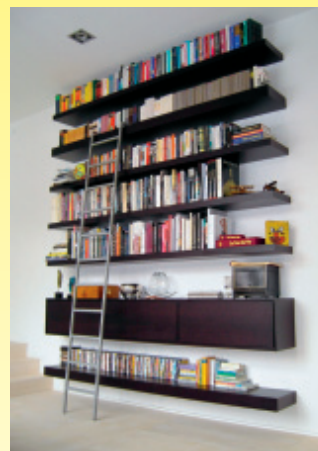
Medienwand für einen Schulungsraum hinter raumhohen Schiebetüren



Lauer vertreibt das pfiffige Holz-Alu-Fenstersystem „Velfac“ mit nach außen öffnenden Flügeln



Zu den Kernkompetenzen zählen hochwertige, individuelle Küchen



Schöne Bücherwand nach eigenem Entwurf