

# SPEZIAL FENSTERFERTIGUNG

Fotos: Daniel Mund



Firmenchef Alexander Müller (l.) und Cantor Bestandskundenbetreuer Markus Konrad bei der Betriebsbesichtigung.

## Fensterbauer mit Profil

**Firmenporträt Jomü** — Mancher Firmenstandort bietet große Chancen aber birgt zugleich auch manche Schwierigkeiten: Alexander Müller und sein Team ([www.jomue.de](http://www.jomue.de)) produzieren in Trier Holz-, Holz-Alu- und Kunststofffenster und Türen und können damit auch das wenig entfernte und kaufkräftige Luxemburger Klientel über ihre Händlerkunden bedienen. Lesen Sie mehr über die Gegebenheiten im Grenzland zu Luxemburg und die Fertigungsabläufe des Fensterherstellers im folgenden Bericht.

Fast ein Drittel des Gesamtumsatzes des Unternehmens – das sind 1,8 Mio. Euro – wird in Luxemburg getätigt. 4 Mio. Euro Umsatz sind es in Deutschland. Somit wird sichtbar: Die Nähe zum Beneluxstaat sichert einen hohen Umsatzanteil. Gleichzeitig aber locken hohe Löhne im Nachbarstaat, sodass Firmenchef Alexander Müller viel dafür tun muss, gute Facharbeiter an sein Unternehmen zu binden. „Bereits seit Jahren legen wir großen Wert auf die Ausbildung bei uns im Haus, jedoch ist es besonders schwierig, Mitarbeiter zu bekommen und zu halten, die sich mit den hohen Anforderungen bei der Maschinensteuerung auseinandersetzen wollen.“ Rund 1000 Fachhandelspartner zählt das Unternehmen in seinem Datenbestand „aber wir arbeiten mit ca. 450 kaufenden Händlern“, relativiert Müller den hohen Kundendatenstamm. Diese Partner sitzen in Westdeutschland (Lieferradius rund 350 km) oder eben im Nachbarland. Dort hat man deshalb

auch ein eigenes Vertriebsbüro aufgemacht. Und von dort aus wird sogar die Produktion in Trier gesteuert und die Buchhaltung erledigt. Die Firmensitzverlagerung hat vor allem Vorteile für die Kunden im Nachbarland, da auf diese Weise mit deren Steuersatz fakturiert werden kann. Einen Produktionsüberblick hat Müller aber auch von dort: „Unsere Software gibt mir von jedem Ort aus einen hervorragenden Einblick in die Fertigungsprozesse.“

### Vom Objekter zum Fachhandelspartner

Früher hat sich das Unternehmen vor allem im Objektgeschäft einen Namen gemacht. Es wurden so interessante und repräsentative Objekte wie das Rathaus in Trier, der Technologiepark Mittelbaden und die Hauptpost in Bonn mit Bauelementen ausgestattet. Die besondere Stärke des Unternehmens dabei: Man konnte stets auf die speziellen Wünsche der Bauherren



**Aus der Referenzmappe: Das Hauptpostamt in Bonn.  
Hier wurden stilgerechte Denkmalschutzfenster eingebaut.**



**Fensterelement für den hessischen Landtag in  
Wiesbaden.**

und Objektverantwortlichen eingehen – insbesondere dann, wenn es sich um denkmalgeschützte Gebäude handelte.

Heute spielt das Objektgeschäft aber nur mehr eine sehr untergeordnete Rolle und auch der eigene Montagetrupp bedient nur noch Kunden in und um Trier. „Die Logistik und Organisation vor Ort, Hotelübernachtungen und das ganze Drumherum sind einfach zu aufwendig geworden. Zudem waren unsere eigenen Monteure ungern tage- und wochenlang nicht zu Hause. Das können doch viel effektiver unsere Händlerkunden vor Ort abwickeln. Wir liefern denen zur richtigen Zeit das richtige Produkt.“

Entsprechend der Händlerausrichtung hat sich auch die Mitarbeiterstruktur gewandelt: Heute arbeiten 45 Personen in der Fertigung, 8 Angestellte sind im Luxemburger Vertriebsbüro beschäftigt und 2 Monteure decken das eigene, sehr begrenzte Endkundengeschäft ab. Die Händlerkunden werden von 5 Außendienstmitarbeitern betreut.

### **Vom Holzfensteranbieter zum Vollsortimenter**

Angefangen hat alles als kleine Schreinerei – die Müllers Großvater gründete – vor 49 Jahren in der Trierer Innenstadt. Ein wichtiger Schritt war 1973 der Umzug in das nahe gelegene Industriegebiet. Das dortige großzügige Platzangebot wurde für die nächsten Erweiterungen genutzt: Das Werk wurde um fast die Hälfte vergrößert und 1995 eine weitere Halle für die PVC-Fertigung errichtet. Und für den Firmenlenker markierte der vergangene Jahreswechsel 2011/12 eine wichtige Zäsur: Sein Vater Robert Müller übertrug ihm die geschäftsführende Verantwortung nach mehreren Jahren konstruktiver Zusammenarbeit.

Als Systempartner vertraut man im PVC-Bereich auf Gealan. „Gerade die Möglichkeiten, die wir mit der Acrylcolor-Oberfläche bieten können, sind für uns und unsere Händlerkunden ein wichtiges Verkaufsargument.“ Immerhin: 30 bis 40 Prozent der Kunststoffenster werden mit diesem Farbgebungsverfahren ausgestattet, welches bereits bei der PVC-Extrusion bei Gealan hergestellt wird: Der weiße PVC-Grundkörper und farbiges Acrylglas verbinden sich unlösbar miteinander. Durch dieses Verschmelzen beider Materialien entsteht eine seidenmatte, farbige Profillaußenfläche, die Witterungseinflüssen problemlos standhält. Aber auch andere Innovationen des Profilsystemanbieters aus Oberkotzau werden von Müller mit großem Interesse betrachtet: „Die statische Trockenverklebung STV wenden wir momentan zwar nur dann an, wenn wir extreme Elementgrößen zu fertigen haben, aber bei der Entwicklung der Stahlpreise gehe ich davon aus, dass wir dies in Zukunft noch häufiger anwenden werden. Über kurz oder lang werden wir wohl auf die Stahlverstärkungen verzichten.“

### **Innerhalb der Fertigung für alle Fälle gerüstet**

Für die Holzfensterproduktion entschied man sich schon 1997 für eine Anlage von SCM. Die Winkelanlage mit einer Kapazität von 100 Fenstern/Tag erledigt auf relativ geringer Fläche alle relevanten Werkstückbearbeitungen. Beispielsweise werden zur Querbearbeitung die Rahmenhölzer selbsttätig gedreht und müssen so nicht platzfüllend zwei separate Stationen durchlaufen. Mit dieser Straße können z.B. auch Schrägfenster und Haustüren gefertigt werden; es können Glasleisten eingeschnitten und Topfbandbohrungen am Langholz ausgeführt werden.

Bei der Betriebsbesichtigung fällt der hohe Merantianteil bei den Rahmenhölzern ins Auge. Dazu Müller: „Ich verkaufe gerne auch Lärche zum gleichen Preis, obwohl das Holz für mich eher etwas teurer im Einkauf ist. Aber die Kunden wählen immer noch überwiegend dieses Tropenholz. Natürlich bieten wir es als PEFC- oder FSC-zertifiziertes Material an.“ Aber auch den Werkstoffalternativen verschließt sich der junge Geschäftsführer nicht: So offeriert er beispielsweise das von Schiller neu ins Programm aufgenommene Red Grandis Holz – eine Eukalyptus-Art – und modifizierte Hölzer sowie die Luftkante des Holzlieferanten.

Zur Abrundung seiner Produktpalette und zur Kapazitätserweiterung wurde 2008 zusätzlich eine CNC-Portalanlage angeschafft. Auch diesmal hat man aufgrund der guten Erfahrungen in Italien eingekauft: „Mit unserer Rover von Blesse können wir unsere Haustürenfertigung abdecken und den Sonderfensterbau erledigen. Aber wir haben auch bewusst darauf geachtet, dass die Anlage bei einem möglichen Ausfall der SCM die komplette Fertigung übernehmen kann. Ebenso bietet uns die Maschine die Möglichkeit, sämtliche Flügel zu umfälen. Damit sind wir für alle Fälle gerüstet.“ So ist Müller auch immer in der Lage, die Lieferzusagen von 4 bis maximal 6 Wochen einzuhalten – auch bei hohen Auftragseingängen, wie sie momentan zu verzeichnen seien. Mit dem auf ihn zugeschnittenen Anlagenkonzept habe er alle Trumpfkarten gegenüber dem Wettbewerb in der Hand: „Aufgrund unserer Firmenstruktur und Fertigungskonzeption können wir höchst flexibel agieren und unseren Kunden viel Serviceleistungen bieten.“

### **Software: Step by Step mit Cantor**

Mit der CNC-Anlageninvestition ging aber auch eine andere wichtige Entscheidung einher: „Damals nahmen wir zugleich auch Kontakt zu den wichtigen Softwareanbietern auf, da wir erkannt hatten, dass unsere Bestandslösung an ihre Grenzen gestoßen war.“ Am Ende des Entscheidungsprozesses stand fest: Die Software von Cantor mit seinem Produktionsplanungs- und -steuerungsfunktionen sollte schrittweise eingeführt werden. »



Mit der Biesse lassen sich nahezu alle Kundenwünsche erfüllen.



Der letzte Schliff: Vorbereitungen für die Oberflächenapplikation.

Zunächst wurde dies in der PVC-Fensterfertigung umgesetzt. Speziell mit dieser Anlage und Pflege von Stammdatensets beschäftigt sich ein Datenservice-Team bei Cantor. „PVC war der einfache Teil, da die Stammdaten zur Verfügung gestellt wurden,“ berichtet Müller. Bei „Holz“ hat die Stammdatenanlage etwas länger gedauert. Aber in Cantor muss man dabei nicht jede erdenkliche Variante anlegen, sondern kann mit dem Variantenkonfigurator Regeln definieren und vorgeben. So schaltete JoMü ein Jahr später auch hier die Software „live“. Müllers Resümee: „Wir haben mit der Softwareumstellung absolute Transparenz über unsere Produktionplanung und -steuerung hergestellt. Die Software unterstützt uns in allen Bereichen – von der Angebotserstellung bis zur Rechnungsstellung.“ Und auch die Händler kön-

nen mit einer Lizenzversion direkt und einfach ihre Bestellvorgänge abwickeln. Statt langwieriger Zeichnungen oder Erklärungen landet die maßgeschneiderte Bestellung dann direkt in der Fertigung und die prompte online-Bestätigung verschafft dem Händlerkunden optimale Planungssicherheit. Müller hat dabei bewusst den Gold Partner Tarif (lesen Sie dazu auch den Kastentext) der Software gewählt: So kann er jederzeit weitere Module der Software einsetzen – wenn die Fertigungsabläufe innerhalb des Betriebes danach verlangen oder es ermöglichen. Ein nächstes Projekt hat er bereits für seinen Betrieb ausgemacht: „Mittelfristig werden wir die Umstellung auf papierlose Fertigung im gesamten Betrieb vornehmen.“

Daniel Mund



**CANTOR SOFTWARE: MODULE ODER FLATRATE?**

Cantor ist die Software für die Fenster- und Türenindustrie – ob Holz, Alu oder PVC – sowie den angeschlossenen Händlern und Außendienstlern von der Albat+Wirsam Software GmbH. Mit 2200 installierten Arbeitsplätzen und mehr als 3500 installierten Händlerversionen sei man nach eigenen Angaben das am Markt etablierteste Produkt für Produzenten und Händler von Türen oder Fenstern. Mit Cantor PPS/CIM (PPS steht für Production Planning System; CIM steht für Computer Integrated Manufacturing) hat man die Produktionsprozesse im Blick. Die Software unterstützt die Auslastung der Fertigung, die Maschinenansteuerung, die Zuschnittoptimierung, die Resteverwaltung und vieles mehr. Ob Etiketten oder die Arbeitsbegleitkarte – alle für die Produktion relevanten Informationen werden direkt aus Cantor abgerufen. Die Software kommuniziert mit dem kompletten Maschinenpark bzw. steuert die Maschinen an. Mit dem CIM-Modul für die papierlose Fertigung lässt sich die Transparenz in der Fertigung erhöhen. Durch die Erfassung der Betriebsdaten und Darstellung der Maschinenauslastung habe man die Produktionsprozesse stets im Blick.

Die ERP-Tools (Enterprise-Resource-Planning bzw. Unternehmensressourcenplanung) unterstützen Fensterbauer bei allen betriebswirtschaftlichen Prozessen – von der Angebotserstellung über die Auftrags erfassung, den Einkauf, die Materialwirtschaft bis hin zur Rechnungsstellung. Mit einer Händlerversion kann man dem Partner ein Tool an die Hand geben, das eine Erfassung von Angeboten und Aufträgen erlaubt und ihm die Möglichkeit bietet, den Auftragsstatus online zu verfolgen.

Generell offeriert das Softwarehaus mit Sitz in Linden bei Gießen zwei verschiedene Kaufoptionen: Das eine ist das modulare Lizenzmodell. Hierbei ermitteln der Fensterbauer und Cantor gemeinsam den Umfang der Software. Die Lizenzgebühr



Die Module der Cantor Software im Überblick

ergibt sich aus den genutzten Modulen, der Userzahl und dem Funktionsumfang. Der Gold Partner Tarif (dies kommt bei JoMü zur Anwendung) hingegen berechtigt die Kunden zur Nutzung aller Module sowie zu einer unlimitierten Anzahl von Usern. Das Tarifmodell ist mit einer Flatrate zu vergleichen. Die Lizenzgebühr basiert auf dem Unternehmensumsatz. Der Vorteil: Verarbeiter setzen die Module und Funktionen ein, die das Unternehmen effektiver machen. Gleichzeitig ist man unabhängig von Modulgebühren und Userlizenzen.