



## „Die Nase vorn“

### Roto und Kneer Südfenster realisieren gemeinsames Projekt

Nach der Theorie die Praxis: In Heft 5/2011 beleuchtete die Redaktion das Engineering-Dienstleistungspaket von Roto für Fenster- und Türenhersteller unter grundsätzlichen Aspekten – und versprach, das Thema mit einem konkreten Praxisbeispiel abzurunden. Dazu führte die Recherche auf die Schwäbische Alb. Genauer: nach Westerheim in das Stammwerk der Kneer-Südfenster-Gruppe. Am Ende war klar: Zwei feste Branchengrößen realisier(t)en gemeinsam ein großes Projekt.

Nach Beweisen für die Kneer-Aussage „Wir gehören zu den führenden Produzenten von Fenstern und Haustüren“ muss man nicht lange suchen. Etwa 560 Mitarbeiter, drei Werke in Westerheim, Schnelldorf und Massen mit insgesamt rund 30 000 Quadratmeter Produktionsfläche und auftragsbezogener Fertigung, pro Jahr über 300 000 Fenstereinheiten und 6 500 Haustüren, bundesweiter Vertrieb über ein flächendeckendes Fachhändlernetz sowie an Fertighaushersteller – das 1932 von Alois Kneer als kleine Möbelschreinerei gegründete Unternehmen präsentiert sich heute als „Big Player“ im inländischen Heimatmarkt. Aber auch auf internationaler Bühne ist die Gruppe anzutreffen, wie

die Niederlassungen in Ägypten und Aserbaidschan bestätigen. Als wichtiges Differenzierungsmerkmal wird der Vollsortimenter-Status hervorgehoben. Kneer sei einer der wenigen Hersteller, die ein komplettes Fenster- und Haustüren-Portfolio in allen Materialien selbst produzieren. Inzwischen habe jedes Segment für sich eine Größe erreicht, die es erlaube, auch in der Produktentwicklung „Branchenmaßstäbe zu setzen“. Das gehe jedoch nicht zu Lasten der Flexibilität für die Kunden, zu denen im Übrigen auch Fensterbaubetriebe gehören. „Jeder Kunde ist der wichtigste, und jeder einzelne Auftrag zählt“, fassen die Verantwortlichen Strategie und zentrales Arbeitsmotto kurz und bündig zusammen.

#### UNVERZICHTBARE PARTNER

Mit der gegenwärtigen Geschäftsentwicklung zeigt sich die Gruppe durchaus zufrieden und registriert ein „deutliches Wachstum“ in allen Produktsektoren. Deshalb rechnet sie auch 2011 insgesamt mit einem Umsatzplus, nachdem bereits 2010 positiv verlaufen sei. Im nächsten Jahr werde sich der Aufwärtstrend vermutlich nicht abschwächen. Kurz- und mittelfristig erwarte man aber einen stagnierenden Markt. Erfreulich sei die grundsätzliche Tendenz zu höherwertigen Produkten wie Fenster und Türen in der Alu-Holz-Kombination. Das entsprechende Angebotsspektrum werde Kneer künftig noch stärker forcieren.

Leistungsfähige, zuverlässige und flexible Lieferanten waren, sind und bleiben unverzichtbare Partner, betont Hugo Schairer. Gerade in puncto „Kontinuität“ ist, so der Betriebsleiter der Kneer GmbH Fenster + Türen, die schon seit über 40 Jahren bestehende Zusammenarbeit mit Roto ein „markantes Beispiel“. Kein Wunder, dass ein umfangreiches Produktrepertoire des Fenster- und Türtechnologiespezialisten zum Einsatz kommt. Das gelte für

**Objekt der Neustrukturierung: die Kunststofffenster-Produktion im Werk Westerheim. Ausgangspunkt war ein von Roto proaktiv entwickeltes individuelles Optimierungsprogramm.**

FOTOS: KNEER-SÜDFENSTER / ROTO

Eine ganz besondere Würdigung verdiene das gemeinsame Engineering-Projekt in der Kunststofffenster-Fertigung im Werk Westerheim. Im Herbst 2008 stellte das Roto-Team proaktiv ein neues Optimierungsprogramm und



das universelle Drehkipp-Beschlagsystem „NT“ mit aufliegender bzw. der verdeckt liegenden Bandseite „Designo“ für Holz und Kunststoff-Profile, für die Parallel-Schiebe-Kipp-Programme „Patio Z“ und „Patio S“ sowie für die Griffe-Sortimente „RotoLine“ und „RotoSwing“ mit firmenspezifischem Logo. Außerdem baue Kneer unterschiedliche Zubehörteile wie „E-Tec“, Komfortbeschlag, Lüfterschere und Feststellbremse ein.

### INITIATIVE MIT FOLGEN

Aber selbst eine derart lange kooperative Tradition brauche stets neue Impulse. So werde ein umfassendes Dienstleistungs- und Unterstützungsangebot „immer wichtiger“. Hier habe Roto „klar die Nase vorn“. So nutze der Fenster- und Türenhersteller mehrere Instrumente. Im Einzelnen listet Schairer das Prüfzentrum in Leinfelden für WK 2-Prüfungen bei allen Kunststoff-Profilen mit „NT“-Beschlag, den Datenservice zur Bereitstellung von Beschlagdaten, technische Dokumentationen über Beschlagkonfigurationen in Form von optischen Bildstücklisten sowie Mitarbeiterschulungen auf.

**Widmeten sich mit weiteren Verantwortlichen erfolgreich der Königsdisziplin „Produktionsumstellung im laufenden Betrieb“ (von links): Andreas Eberts und Karl Hölzel (beide Roto) sowie Martin Färber, Peter Gardian und Hans Friedrich Bührle (alle Kneer-Südfenster).**

die damit verbundenen Möglichkeiten vor, erinnert sich Schairer. Die daraus resultierende gemeinsame Entwicklung bringe zahlreiche Vorteile. Sie optimiere den Materialfluss und die Arbeitsabläufe – von der Materialbereitstellung über den Produktionsdurchlauf bis hin zur Endmontage. Das gelinge durch Anpassungen in der Arbeitsplatzgestaltung, Maschinennutzung und Auftragssteuerung. Alle Maßnahmen orientierten sich an dem Ziel, die Kunden noch besser und schneller bedienen zu können. Deshalb „war unser Interesse an einer Neustrukturierung sofort geweckt“.

Der Startschuss fiel im Mai 2009 mit der Präsentation der Ergebnisse der Ist-Analyse der (damaligen) Produktion. Andreas Eberts, der Leiter Engineering im Roto-Wirtschaftsraum Zentraleuropa, lässt die wesentlichen Eckdaten noch einmal Revue passieren. Danach ging es um die gemeinsame Erarbei-

**Das Original.**  
Bandsysteme von  
SIMONSWERK.



**SIMONSWERK**  
BANDTECHNIK



tung einer Maßnahmenliste, die Neugestaltung der Bereiche Blendrahmenmontage und Verglasung am Produktionslayout, Zeitaufnahmen bei der Blendrahmenmontage, Neuausrichtung der Arbeitsverteilung sowie um konkrete Vorschläge in den Sektoren Materialversorgung, Arbeitsplatzgestaltung und dem zentralen Zubehör-Zuschnitt. Keine Frage: Ein Projekt in größeren Dimensionen, das mit der Umstellung der Produktion zum Jahreswechsel 2010/2011 eine für beide Seiten ehrgeizige Zielmarke erhielt. Sie wurde übrigens wie geplant erreicht – was jedoch nicht den kompletten Projektabschluss bedeutete.

### LOB VOM KUNDEN

Kneer-Produktionsleiter Peter Gardian bringt die entscheidende Herausforderung so auf den Punkt: „Der Umbau der Produktion musste bei laufendem Betrieb erfolgen.“ Und: Auch auf der EDV-Seite galt es natürlich, einiges zu ändern bzw. anzupassen. Das war letztlich ebenfalls nur im Teamwork zu bewältigen, berichtet der Abteilungsleiter Arbeitsvorbereitung Sascha Dojcinovic. Überhaupt: Ohne „gemeinsames Anpacken“ könne ein solches Projekt

nicht funktionieren. Das schließe die aktive Integration und regelmäßige Information der Mitarbeiter selbstverständlich ein.

Unter dem Strich sparen die Kneer-Verantwortlichen nicht mit Lob für die Engineering-Spezialisten ihres Industriepartners. „Vorbildlich“ waren danach die strukturierte Vorgehensweise, die stetige Prozessbegleitung und die „sehr partnerschaftliche, angenehme und kompetente Zusammenarbeit“.

Der gemeinsame Wille, die vorhandenen Potenziale zur Effizienz- und Produktionssteigerung einerseits und zur Stückkostenreduzierung andererseits wirkungsvoll auszuschöpfen, habe jede Projektphase gekennzeichnet. Schairer bilanzierend: „Das Engineering-Team bekommt von uns eine glatte eins.“

Logisch, dass diese Bestnote auch Meinhard Poppe freut. Der für Kneer-Südfenster zuständige Key Account Manager wertet sie als Bestätigung der generellen „Nah am Kunden“-Maxime von Roto und zugleich als Ansporn, den „offenkundigen Wettbewerbsvorsprung unseres Dienstleistungs-Portfolios“ zu behaupten und möglichst weiter auszubauen. Getreu der bekannten Devise: „Das Bessere ist der Feind des Guten.“

**Die Kneer-Südfenster-Gruppe (im Bild das Stammhaus in Westerheim) setzt auf leistungsfähige, zuverlässige und flexible Lieferanten. Die Zusammenarbeit mit Roto besteht schon seit über 40 Jahren.**

### ENTSCHEIDENDE NACHHALTIGKEIT

Und die Resultate der systematischen Optimierung von Materialfluss, Produktionspuffer, Arbeitsplatzgestaltung, Logistik, Organisation und Abläufen? Einige Produktionsbereiche laufen bereits „sichtbar und messbar reibungsloser“, heißt es in Westerheim. Bei anderen müsse noch „gefeilt“ werden. Auch die noch zu schaffende „optimale An- und Verbindung“ aller relevanten Sektoren zeige, dass Kneer noch nicht endgültig am Ziel sei. Wohl aber auf einem „ausgezeichneten Weg“ dorthin. Generell dürfe man bei derartigen, mit hohem Aufwand verbundenen Projekten nicht von kurzfristigen Erfolgen ausgehen.

Dem stimmt Engineering-Chef Eberts ohne Einschränkung zu: „Nachhaltigkeit hat bei unserer Arbeit oberste Priorität.“ Ganz im Gegensatz zu flüchtigen Aha-Effekten. ■