

Katzbeck treibt Digitalisierung der Produktion voran

Nach Monaten mit vielen Veränderungen blickt das österreichische Familienunternehmen Katzbeck optimistisch in die Zukunft. Sowohl die Holzfensterproduktion in Rudersdorf als auch die 2019 übernommene Kunststoff-Fensterproduktion in Villach profitieren von schlanken Prozessen und einem steigenden Grad der Digitalisierung.



Der gelernte Tischler Manfred Deutsch kam vor mehr als 34 Jahren zur Unternehmensgruppe Katzbeck, deren Geschäftsführer er heute ist. Fotos: Roto/Katzbeck

„Die Marke Katzbeck steht für hochwertige Holz- sowie Holz-/Aluminiumfenster, die zuverlässig innerhalb sehr kurzer Lieferzeiten verfügbar sind“, beschreibt Geschäftsführer Manfred Deutsch die Wahrnehmung des Unternehmens im Land. Um die in Jahren entwickelte Leistungsfähigkeit sichern zu können, hat der Managementkreis vor etwa zwei Jahren entschieden, eng mit der Roto-Gruppe zu kooperieren. Sie sei heute Partner der Wahl für Drehkipp-Beschläge, Verglasungstechnik und Dichtprofile. „Der Drehkipp-Beschlag ‚Roto NX‘, aber vor allem die Menschen von Roto haben uns überzeugt. Alle im Führungskreis hatten Vertrauen in die Lieferfähigkeit, die man uns in Aussicht gestellt hat, und in die Zuverlässigkeit im Umgang miteinander.“ Ein Jahr nach der Umstellung könne er sagen, dass dieses Vertrauen nicht enttäuscht worden sei.

„Geräuschlose“ Umstellung

Versiert in der Technik und zuverlässig hätten sich der Fachberater im Vertrieb, Franz Kick, aber auch seine Kollegen Olaf Klatte aus dem

Datenservice und Christoph Rüth aus dem Lean Management von Roto erwiesen. „Ich hätte nie geglaubt, dass eine Umstellung derart schnell und unkompliziert vonstatten gehen kann“, stellt Deutsch fest. Quasi „geräuschlos“ hätten die Fachleute von Roto mit denen von Katzbeck zusammen abgearbeitet, was vorbereitend zu tun war.

Auch der Großhandel sei einbezogen worden und im Ergebnis sei Katzbeck nun bei der Just-in-time-Belieferung, der Digitalisierung der Produktion und der Taktung einen weiteren Schritt vorangekommen. Auch die Qualität der Schulungen sei sehr gut gewesen: „Selbst von unseren erfahrensten und kritischsten Mitarbeitern war anschließend nur Lob zu hören. Alle arbeiten seit dem ersten Tag mit dem ‚Roto NX‘, als hätten sie nie einen anderen Beschlag verarbeitet.“

Hand in Hand: Roto Lean und Roto Datenservice

„Lagerführung und -logistik sind bei jeder Umstellung ein spannendes Thema“, berichtet Christoph Rüth aus seiner langjährigen Erfahrung als Berater. Oft gemeinsam mit dem Beschlaghandel könne Roto passend zur genutzten Software Konzepte entwickeln, deren Umsetzung die Wertschöpfung in jeder Fensterproduktion steigern. „Dabei wird die Trennung von Montage und Logistik überwunden.“

Darauf, dass die Umstellung auf „Roto NX“ so schnell abgeschlossen werden konnte, habe das Unternehmen Katzbeck entscheidenden



Für die Sanierung der historischen „Kellerstöckle“, kleiner Landhäuser der Weinbauern, entwickelte Katzbeck das nach einer Rebsorte benannte Uhudlerland-Sprossenfenster. Auch hier leistet der „NX“-Drehkippbeschlag mit verdeckter Bandseite seine Dienste.

Einfluss gehabt, betont Rüth: „Dort wird von allen Mitarbeitenden ein sehr ausgeprägter Optimierungsgeist gelebt.“ Entsprechend intensiv und detailliert habe man gemeinsam die nächsten Schritte der Effizienzsteigerungen erarbeiten können. Die zeitgleich voranschreitende Arbeit des Kollegen Klatte mit dem Team des Kunden habe es möglich gemacht, dass heute an jedem Arbeitsplatz die für das nächste Fenster zu verarbeitende Beschlagsauflösung auf einem Terminalbildschirm angezeigt wird. Sogar das Fach, in dem der Monteur das Bauteil findet, wird angezeigt. „Die gemeinsam entwickelte Regalplatzierung und Fachanordnung wurde sofort umgesetzt. Das begünstigte eine schnelle Einarbeitung auf den Drehkipp-Beschlag



Praktisch lernt es sich am besten: Bei den ersten Anschlägen des „Roto NX“ unterstützte Christoph Rüth aus dem Roto Lean Management (links im Bild).



Gut gelaunte Partner: Quasi „geräuschlos“ vollzog sich die Umstellung auf „Roto NX“ der Holzfensterproduktion von Katzbeck in Rudersdorf. Im Bild Geschäftsführer Manfred Deutsch (links) und Einkäuferin Gudrun Gogg (Mitte) mit Mitarbeitern aus der Fertigung und dem Spezialisten-Team von Roto, Franz Kick (2. v. l.) und Christoph Rüth (rechts).

„Roto NX“ und wurde von allen Mitarbeitenden als unmittelbarer Nutzen erkannt und begrüßt.“

Ausschlaggebend: Produktqualität und Fertigungskonzept

Tatsächlich sei es für das Unternehmen Katzbeck von entscheidender Bedeutung gewesen, dass mit „Roto NX“ nicht nur ein zukunftsfähiges Beschlagprogramm Einzug hielt, sondern mit der Umstellung eine messbare Steigerung der Effizienz und Arbeitserleichterungen erfolgreich umgesetzt werden konnten, berichtet Key Account Manager Franz Kick: „Der Produktionsprozess wurde noch einmal beschleunigt. Fehlerquellen wurden minimiert und gehen jetzt gegen Null. Das Feedback des Kunden nach der Umstellung war deshalb eindeutig: Roto hat sich als echter Entwicklungspartner bewährt, nicht nur als neuer Lieferant von Drehkipp-Beschlägen.“

Auch Olaf Klatte, Spezialist aus dem Datenservice mit vielen Jahren Berufserfahrung, war zufrieden damit, die Stärken des Roto-Dienstleistungspaketes im Hause Katzbeck voll ausspielen zu können: „Roto hat ein ausgeklügeltes Konzept entwickelt, mit dem wir die Digitalisierung der Produktion mit jeder im Markt gängigen Software fördern können. Bei einer Umstellung auf ‚Roto NX‘ zum Beispiel wird eine Kollision zwischen vorhandener und neuer Artikelstruktur zuverlässig vermieden.“

Die große Zielstrebigkeit des Geschäftsführers Manfred Deutsch ebenso wie das für die Zusammenarbeit mit Olaf Klatte bei Katzbeck gebildete Team hätten es möglich gemacht, in rekordverdächtig kurzer Zeit alle Optimierungen durchzuführen. „Meine Ansprechpartner im Unternehmen brachten überdurchschnittlich großes IT-Know-how und so viel hand-

werklich-technisches Wissen mit ein, wie ich mir das nur wünschen konnte. Wir wurden wirklich sehr schnell zu einem Team.“

Mit gesteigerter Eigenverantwortung zum Erfolg

Innerhalb von maximal 15 Arbeitstagen erledigte Katzbeck heute rund 95 Prozent aller Aufträge, berichtet Deutsch. Die Grundlagen hierfür lege eine vor Jahren begründete Unternehmenskultur und Organisationsstruktur. „Damals hatten wir 15 Wochen Bearbeitungszeit und die Vision, Fenster der gleichen Güte innerhalb von 15 Tagen zu fertigen.“ Tatsächlich habe man dieses Ziel schon vor Jahren erreicht, nachdem man zunächst aus den rund 100 Mitarbeitenden in der Produktion Teams mit durchschnittlich zehn Mitgliedern gebildet habe. Jedes Team organisierte sich selbst.

Anzeige



Ein festes Team aus drei Katzbeck- und einem Roto-Mitarbeiter hat mit der Umstellung auf „Roto NX“ gleichzeitig die Digitalisierung der Produktionssteuerung vorangebracht. Von links nach rechts: Oliver Musser (IT-Team Maschinenansteuerung), Olaf Klatte (Roto Datenservice), Michael Eigruber (IT-Leiter) und Daniel Gölles (IT-Team Beschlagstechnik).

Dass das funktioniert, habe mit dem auch vorher schon ausgezeichneten Betriebsklima im Familienunternehmen Katzbeck zu tun, ist Deutsch überzeugt. „Ich arbeite so, wie es mir die Inhaberfamilie vorlebt: Immer ein offenes Ohr für alle. Respekt und Lob gehören

ebenso zum Alltag wie klare Aufträge und konstruktive Kritik.“ Trotz Corona und der Umstellung auf „Roto NX“ bei laufendem Betrieb hätten es die Teams 2021 geschafft, gemeinsam mit den externen Partnern die Lieferfähigkeit und den gewohnten Service für alle Kunden aufrechtzuerhalten.

Verlässliche Partner steigern Performance

Die Bereitschaft zu verantwortlichem Handeln und höchster Zuverlässigkeit sei im ganzen Unternehmen groß und Gleiches schein auch für Roto zu gelten. Zusagen würden von jedem einzelnen Roto-Mitarbeiter eingehalten. Fragen würden schnellstens geklärt, die Erreichbarkeit sei hoch, wie das im Zeitalter der Digitalisierung im Grunde jeder erwarte. „Niemand kann und will heute noch wochenlang auf eine Antwort warten. Und bei Roto muss ich das auch nicht. Das spricht für eine gute Organisation dieses ja wirklich nicht kleinen Unternehmens.“

Besonders angenehm sei, dass Key Account Manager Franz Kick sich nicht nur um Beschläge, sondern auch gleich noch um Fragen rund um Deventer-Dichtprofile und Roto-Verglasungstechnik kümmere.

Optimierung am Standort Villach

2019 hatte die Unternehmerfamilie Katzbeck in Villach/Kärnten die Opitz-Kunststoff-Fensterproduktion übernommen. Schnell wurde deutlich, dass die in Rudersdorf bewährten Prozesse behutsam übertragen werden mussten, damit die neuen Kollegen am Standort Villach ihrerseits immer einen „Katzen-

sprung voraus“ sein können, wie es der Logan der Katzbeck-Gruppe sagt. „Wir sind optimistisch, dass wir dieses Ziel nun bald erreicht haben und dann neben Holz- und Holz-/Alu-Fenstern auch Kunststoff-Fenster in den gleichen kurzen Lieferzeiten und garantiert hoher Qualität liefern können“, freut sich Deutsch. Auch in die Umstellung auf den „Roto NX“ in Villach waren Franz Kick, Christoph Rüth und Olaf Klatte involviert.

Mit starken Partnern auf einem guten Weg

Vom Leistungsversprechen „schnell und zuverlässig“ wolle Katzbeck auch in der Zukunft nicht abrücken und dazu alle Chancen der Digitalisierung nutzen, erklärt Deutsch. „Wir schöpfen das Potenzial der Cantor-Software stetig weiter aus und werden immer genauer in der Steuerung des Gesamtprozesses von der Auftragsannahme bis zur Auslieferung. Dabei müssen und wollen wir alle Mitarbeitenden mitnehmen.“ Auch in dieser Hinsicht sei Roto ein wertvoller Partner. Dort gebe es Cantor-Fachleute, die genau verstünden, wohin das Team von Katzbeck unterwegs sei und welche Unterstützung ihm nütze.

Wichtig für die Reputation eines Unternehmens seien neben Produkt- und Lieferqualität aber auch Innovationskraft und die Bereitschaft, nachhaltig zu produzieren, benennt der erfahrene Fensterprofi zwei weitere wichtige Zukunftsthemen. Wo immer möglich, setze Katzbeck – ein standorttreues Familienunternehmen in dritter Generation – auf regionale Lieferanten und Holz aus nachhaltiger und heimischer Forstwirtschaft. Mittels Photovoltaik produziert das Werk in Rudersdorf seinen eigenen grünen Strom. Aber das sei noch nicht genug, so Deutsch. „Die Minderung der CO₂-Emissionen zum Beispiel muss man gemeinsam mit Zulieferern vom puren Rohstoff bis zum Recycling eines Fensters nach Jahrzehnten denken. Wir werden also zu vielen Themen Branchenlösungen finden müssen.“

Eine Produktinnovation sei aktuell in Vorbereitung. Aber hierzu will Deutsch noch keine Eckdaten liefern. „Lassen Sie sich überraschen“, schmunzelt er. „Klar ist, dass Roto und Deventer schon bald in die Planung miteinbezogen werden. Die Kompetenz dieser Partner werden wir zukünftig vollumfänglich nutzen.“ ■

www.katzbeck.at
www.roto-frank.com