

Maßarbeit

Mit Holz, Hand und Herz.

Die Problemlöser.

Die Schreinerei Josef Eibl im Portrait.



7

**KANTE FÜRS
HANDWERK.**
EDGETEQ S-240
im Praxis-Check.

**MODERNISIERUNG
AUF KNOPFD RUCK.**
function+ im Fokus.

10

12

**JUBILÄUM
HOMAG BAYERN.**
Auf die nächsten
20 Jahre.

laut gedacht.

IM ZEICHEN DER 20 JAHRE.

Eins vorab: Vielen Dank für Ihren Besuch auf der LIGNA. Die Tage in Hannover waren für uns so intensiv wie spannend – vor allem dank der überwältigend vielen Besucher und dem überaus großen Interesse. Danke für Ihre Treue. Doch nach der LIGNA ist vor den Feierlichkeiten, könnte man meinen: 20 Jahre HOMAG Bayern, 20 Jahre HOMAG Schweiz, 20 Jahre HOMAG-Maschinen in der Schreinerei Eibl. Reichlich Jubiläen, die es zu feiern gilt. Darum fanden im September im bayerischen Denkendorf und im schweizerischen Höri Jubiläums-Hausmessen statt, die neben zahlreichen weiteren Thementagen hervorragend besucht waren. Das hat uns riesig gefreut.

In dieser Ausgabe der Maßarbeit finden Sie neben den Jubiläen die Erfolgsgeschichte der Schreinerei Josef Eibl im niederbayerischen Aham, eine Einstiegskante fürs Handwerk und das neue HOMAG-Konzept function+. Darüber hinaus gibt es etliche Geschichten aus der Praxis – von der Hochschule über österreichische Traditionsbetriebe bis zur digitalen Auftragsmappe.

Viel Spaß beim Lesen wünschen

Karl-Heinz Brauneisen
Vertriebsleiter Deutschland Süd

Thomas Nesemeier
Vertriebsleiter Deutschland Nord

INHALT

2 **HOLZ IM BLUT** Andrea Wöll

3 **AKTUELLES** eShop | DRILLTEQ V-310 HOMAG Cares | 20 Jahre HOMAG Schweiz

4 **ERFOLGSGESCHICHTEN** Die Schreinerei Josef Eibl im Portrait

6 **AUS DER PRAXIS** Praxisintegriertes Studium BA Dresden **Spannend & Spanend** CNC-Testsuite

7 **AUS DER PRAXIS** EDGETEQ S-240

8 **HOLZ MIT ZUKUNFT** Kommentarfunktion productionManager **AUS DER PRAXIS** SmartWOP und productionManager im Einsatz bei Löw Breidenbach

9 **AUS DER PRAXIS** Tischlerei Scheschy

10 **HOLZ MIT ZUKUNFT** function+

11 **Spannend & Spanend** quickTip SAWTEQ S-300 und 400 Neue Lagerplattform

12 **WURZELWISSEN** HOMAG CompetenceCenter Denkendorf

HOLZ IM BLUT

Andrea Wöll.

Bei HOMAG haben alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter HOLZ IM BLUT. Das gilt ganz besonders für Andrea Wöll. Seit beinahe 40 Jahren kümmert sie sich um den Vertrieb. Mal in Europa, mal in Amerika, mal in Asien – aber immer mit Leidenschaft.

Name: Andrea Wöll

Alter: 59 Jahre

Bei HOMAG seit: 1985

Kurzvita:

1982 – 1985	Ausbildung zur staatl. geprüften Europasekretärin, ESA Stuttgart
1985 – 1995	Vertriebsinnendienst, Team Export (Asien, USA/Kanada, Skandinavien), HOMAG GmbH
1995 – 2015	Vertriebsinnendienst, Team Export (Spanien/Portugal, Amerika), HOMAG GmbH
2015 – 2017	Sales Support/COM, BU Systems, HOMAG GmbH
2017 – heute	Sales Support, HOMAG GmbH

Warum HOMAG?

Eigentlich war meine Zeit bei HOMAG nur als kurze Stippvisite zur Überbrückung bis zum Studium gedacht. Daraus sind jetzt aber nun schon fast 40 Jahre geworden. Zwei wichtige Themenbereiche aus meiner anfänglichen Tätigkeit haben einfach mein Interesse an den Maschinen und der Technik geweckt – die Angebotserstellung und Übersetzung. Und zum Glück hatte ich damals einen Chef, der dieses Interesse erkannt und mich dann gefördert und auch gefordert hat.

HOMAG hat sich zu einem modernen Maschinenbauunternehmen entwickelt und ich bin stolz darauf, Teil dieser Entwicklung zu sein. Da wir Kunden aus aller Welt betreuen, sowohl aus der Industrie als auch im Handwerk, habe ich im Vertrieb immer wieder spannende Kontakte. Kein Tag ist wie der andere. Und die Möglichkeiten und Lösungen, die HOMAG unseren Kunden bietet, sind einfach faszinierend.

Warum Holz?

Holz ist warm und lebendig und strahlt Behaglichkeit aus. Es gibt für mich nichts Schöneres, als barfuß über einen Holzfußboden zu laufen. Und was natürlich gerade in Zeiten von Ressourcenknappheit besonders wichtig ist: Holz ist ein nachwachsender Rohstoff.

Lieblingsstück aus/mit Holz:

Meine Lieblingsstücke aus Holz sind meine Zimmertüren, die eine wunderbare Eichenholzmaserung haben und von meinem örtlichen Schreiner individuell für mich gefertigt wurden.



Die gute Seele des Vertriebs: Andrea Wöll.

eSHOP IM CHECK.

Sie sind voll zufrieden.



Unser eShop kommt einfach gut an. Wir wollten von HOMAG-Kunden wissen, was sie an dem Onlineangebot besonders schätzen. Eine Umfrage ergab: Vor allem die schnelle Lieferzeit beeindruckt die eShop-Nutzer, dicht gefolgt von der anschaulichen Produktübersicht durch eingestellte Bilder und dem 3 % Online-Preisvorteil. Nicht zuletzt zeigen sich unsere Kunden auch von der großen Auswahl von über 22.000 Ersatzteilen begeistert. Wir freuen uns sehr über das positive Feedback, haben aber sicher nicht vor, uns darauf auszuruhen: Denn wir sind schon dabei, den eShop zu erweitern und noch nutzerfreundlicher zu gestalten.

„Der Shop funktioniert schnell und unkompliziert. Besonders gefällt mir, dass man keine Wartezeit mehr in Servicehotlines verbringen muss.“

Jochen Nübel, Leiter Betriebstechnik, Reichert Holztechnik



Zum eShop.



HOMAG
SUSTAINABILITY



Mehr zu HOMAG Cares.

UNSER NACHHALTIGKEITSVERSPRECHEN.

HOMAG CARES auf der LIGNA 2023.

In diesem Jahr haben wir HOMAG CARES zum ersten Mal auf der LIGNA präsentiert. Die Resonanz war enorm. Ziel war, unser Engagement für Nachhaltigkeit und Umwelt transparent zu machen: Mit konkreten Maßnahmen senken wir bis 2030 unsere eigenen Emissionen um 70 %, die unserer Maschinen um 15 %. Wie das gelingt? Durch smarte Softwarelösungen, effiziente Maschinen, ressourcenschonende Prozesse und der Förderung von ökologischen Projekten und echtem Teamgeist.

DIE DRILLTEQ V-310: RUND UM DIE UHR IM EINSATZ.

Roboterunterstützung im Handwerk.

In der letzten Maßarbeit haben wir Ihnen die Vorteile einer mannarmen Bedienung der DRILLTEQ V-310 vorgestellt. Jetzt können Sie das perfekte Zusammenspiel von The Raumwunder und FEEDBOT D-310 in Aktion erleben. Übrigens: Die Produkteinführung der V-310 wurde gleich doppelt mit dem German Brand Award ausgezeichnet.



Zum Video.



HOMAG SCHWEIZ FEIERT.

20 Jahre exzellenter Service.



2003 wird die HOMAG (Schweiz) AG als regionale Vertriebs- und Serviceniederlassung der HOMAG Group gegründet. Damals noch ohne Showroom, Schulungszentrum und mit einer Service-Infrastruktur, die in ihren Anfängen steht. Hinzu kommen zehn voll motivierte Mitarbeiter, die nur 21 Tage nach der Gründung den ersten Maschinenverkauf abschließen. Von da an geht es die nächsten Jahre steil bergauf. Bis heute: HOMAG Schweiz beschäftigt mehr als 50 hoch qualifizierte Fachkräfte, pflegt wertvolle Partnerschaften und bietet Kunden Software, Service und Maschinen aus einer Hand. Speziell das 35-köpfige Service-Team kümmert sich um alle Fragen, Aufträge und Kundenbelange, die bei der HOMAG eintreffen – von der Technikberatung über die Hotline-Hilfe und den Vor-Ort-Service bis hin zu Mehrwert-Dienstleistungen rund um digitale Anwendungen, Maschinen und Schulungen. In den kommenden Jahren will das Unternehmen den Servicebereich mit Fokus auf Digitalisierung und After-Sales noch weiter ausbauen.



Schreinerei Josef Eibl GmbH, Aham

Wer ein Problem hat, geht zum Eibl.

Die Josef Eibl GmbH im Portrait.



Das Traditionsunternehmen im niederbayerischen Aham gibt es seit über 100 Jahren. Josef Eibl führt den Betrieb in der vierten Generation, die fünfte steht schon in den Startlöchern. Seine älteste Tochter absolviert momentan die Meisterschule, der Sohn seine Ausbildung. Es geht also weiter wie bisher mit den Eibls – wobei: „Wie bisher“ passt so gar nicht zu dieser Schreinerei.

Eigene Patente, tonnenweise Aluminium, Massivholzbearbeitung, Varicor®-Experte – in der Josef-Eibl-Straße 1 ticken die Uhren anders. Aber der Reihe nach: Auf ihrem Anwesen im Gemeindeteil Loizenkirchen fertigt die Familie ab 1905 Wagenräder, Heuwägen und Fressgitter für Viehställe der umliegenden Landwirte. Josef Eibl sen. erlernt dann zusätzlich das Schreinerhandwerk, um Privatkunden im Umland mit Fenstern, Türen und Möbeln zu versorgen. 1988 steigt mit Josef Eibl jun. die vierte Generation in den Familienbetrieb ein. Fast zeitgleich arbeitet die Schreinerei verstärkt mit dem Mineralwerkstoff Varicor®. Den Vertrag dazu macht der Junior schon vor seinem Einstieg fest – mit zarten 16 Jahren. Dabei lernt er mehr als reine Vertragsverhandlungen: Wie sieht die Zusammenarbeit mit Großhändlern aus? Wie bewertet man Lieferanten? Und, ganz wichtig: Wie ticken andere Märkte? Vor der Jahrtausendwende lässt es sich dann nicht mehr leugnen: Das Einzugsgebiet wird größer, der Platz in der Loizenkirchner Ortsmitte immer enger, ein Umzug muss her. Im Gewerbegebiet baut Josef Eibl neu, mit modernster, aber noch konventioneller Technik. 2003 soll sich das dann ändern.

Stunde null: Eröffnungsfeier HOMAG CompetenceCenter Denkendorf.

Dem „Eiblsepp“ flattert eine Einladung ins Haus, zur Eröffnungsfeier des bayerischen HOMAG Kompetenzzentrums in Denkendorf. Gemeinsam mit einem befreundeten, CNC-affinen Schreiner fährt er hoch – ohne Kaufintention, ohne Vorahnung. Sein Freund scherzt

„Wenn du eine CNC kaufst, kündig ich und komm zu dir.“

Robert Wölflick, CNC-Fachkraft der ersten Stunde

noch: „Wenn du eine CNC kaufst, kündig ich und komm zu dir“. Einen Tag Denkendorf und eine Nacht drüber schlafen später, fährt der Schreinermeister

wieder hoch. Und kauft die ausgestellte Venture 5 wie sie im Showroom steht. Ein Kauf von historischem Ausmaß, schließlich ist es die erste Maschine, die je in Denkendorf verkauft wird. Was er damit anstellen soll, weiß Josef Eibl in diesem Moment noch nicht. Dass sie der Startschuss zu einer echten Erfolgspartnerschaft ist, erst recht nicht.

Am darauffolgenden Montag kündigt seine Begleitung und fängt in Aham an. Als die Maschine dann ankommt, fällt der HOMAG-Monteur erst mal aus allen Wolken. Neumaschine gekauft – ohne Schulung. Ein absolutes No-Go, aber



Josef Eibl ist sich sicher, dass er den CNC-Fachmann ja bereits im Haus hat. Und so ist es auch. Kurzerhand fräst der eine Haustürzarge in Segmentbogenform – laut dem Monteur eigentlich außerhalb des Maschinenmöglichen. Der Monteur ist begeistert, Josef Eibl ebenfalls. Geändert hat sich daran wenig. Heute noch gerät der niederbayerische

Schreinermeister ins Schwärmen, wenn er darüber spricht, wie er mit der CNC Verzinkungen hinbekommt, die so exakt sind, dass es Rillen braucht, um überhaupt Leim dazwischen zu bekommen. Oder dass seine Mitarbeiter versteckte Kabelkanäle für integrierte Beleuchtungskonzepte in Holztaische fräsen.

Mit offenen Augen öffnen sich Märkte.

Mit der Zeit kommen immer mehr HOMAG-Maschinen ins Haus, heute sind es 13. Warum es so viele sind? Weil die Maschinen echte Wachstumsfaktoren sind. „Keine Firma hat mich so weit gebracht wie die HOMAG“, hält Josef Eibl fest. Vor allem das erste Lager 2013 ist ein einschneidender Schritt. Die komplette Betriebsstruktur ändert sich, eine anstrengende Zeit für Schreinermeister und Schreinerei. Doch er würde es immer wieder machen. Mit dem Maschinenpark wächst dann auch das Kundenspektrum. Nach und nach löst sich der Betrieb vom Portfolio der klassischen Bauschreinerei. Stattdessen beliefern die Niederbayern Kunden in ganz Deutschland und darüber hinaus mit Waschtischen und Systemlösungen: von Kreuzfahrtschiffen über Staatsgebäude und Kliniken bis hin zu Flughäfen. Unter anderem Münchens höchster Waschtisch stammt aus dem Hause Eibl, die Waschtische in Schloss Neuschwanstein ebenfalls – Josef Eibl ist quasi königlich bayerischer Hoflieferant.



Und Erfinder. Als vor einigen Jahren ein hochkomplexer Ladenbauauftrag ansteht, türmen sich vor Eibl die Herausforderungen auf: Die Räumlichkeiten werden noch anderweitig genutzt, weder Aufmaß noch Arbeitsvorbereitung sind wirklich möglich. Zudem ist das Zeitfenster mehr als knapp. Seine Lösung: Komplettfertigung in der Schreinerei, im Laden hängen seine Leute die Einzelteile dann einfach mit Schienen an die Wand. Das einzige Problem dabei: Es gibt keine passende Schiene auf dem Markt. Doch davon lässt sich der Schreinermeister nicht aufhalten. Er nutzt einen zufälligen Kontakt zu einem Aluminiumwerk, tüfelt Tag und Nacht an der perfekten Form, lässt die passenden Werkzeuge herstellen und akzeptiert die drei Tonnen Mindestabnahme. Fertig ist das patentierte Montagesystem EILOX, das neben Varicor® und Schreinerei eines der drei Eibl-Standbeine ist.



Oben links: Blick in die Werkstatt – Eibl Junior beim Transport.
Oben rechts: Hans bei der Endmontage – eine Institution im Hause Eibl.
Unten links: Fertigungsleiter Andy mit CNC-Kapitänin Beate bei der Auftragsbesprechung.
Unten rechts: Betriebsweiterung von 2013 mit Verbindungsbrücke.

Vom Schreiner zum Systemanbieter.

Natürlich steht der breit aufgestellte Betrieb auch heute noch für klassisches Handwerk, fast alle Projekte sind Losgröße 1 – mittlerweile zu einem Großteil für den öffentlich-gewerblichen Bereich. Hier ist die Josef Eibl GmbH nicht nur als Lieferant, sondern auch als Systemanbieter gefragt: maßgefertigte Spiegelschränke für Altenheime, so konstruiert, dass exakt acht Stück auf eine Europalette gehen; von Eibl mitentwickelte Mediensäulen für öffentliche Einrichtungen, die mit der kompletten Elektroinstallation geliefert werden; ergonomische Endoskopspülbecken, die den Arbeitsprozess radikal vereinfachen – immer wieder bringt Eibl innovative Lösungen zur Serienreife.

Entscheidend dabei: der Eibl-Spirit. Spaß sollen die Mitarbeiter an der gemeinsamen Arbeit haben, Verantwortung übernehmen. Dann kommt am Ende das bestmögliche Ergebnis für den Kunden heraus – und der Erfolg von allein. Davon ist Josef Eibl überzeugt. Das Zwischenmenschliche, das spürt man an jeder Ecke im Betrieb, stimmt einfach. Nicht umsonst pflegt Josef Eibl seinen Leitspruch: „Gutes Verhältnis zu Lieferanten, sehr gutes zu Kunden, extrem gutes zu Mitarbeitern“. Dazu gehört auch, dass der Chef auf seine Leute hört. Seine Idee vor zehn Jahren, an Kante und Säge Spezialisten arbeiten zu lassen, überzeugt die Meister nicht. Sie möchten den Eibl-Weg weitergehen: Ein Mitarbeiter ist für ein Projekt verantwortlich – von Anfang bis Ende. Jeder Mitarbeiter beherrscht jede Maschine, entscheidet mit, übernimmt Verantwortung. Josef Eibl lässt sich überzeugen. Die Folge: Die Maschinen sind nicht voll ausgelastet, aber die Qualität ist am Anschlag – und die Mitarbeiter sind stolz auf ihr Werk.

Der nächste Schritt: Digitalisierung.

Josef Eibl ist Realist. Selbst sein Betrieb, der dank Mitarbeiterempfehlungen nur äußerst selten neue Mitarbeiter suchen muss, wird den Fachkräftemangel an Tag X zu spüren bekommen. Dann gilt es, vorbereitet zu sein. Mit digitalen Lösungen, die angelegte oder schwächere Mitarbeiter so unterstützen, dass sie einen wertvollen Beitrag leisten können. Darum testet der Betrieb gerade einen Korpus-Generator, stattet immer mehr Arbeitsplätze mit Barcode-Scannern aus und setzt auf das Edge Data Package mit Kanten-

bandregal. HOMAG unterstützt dabei beratend – und Josef Eibl berät gleichzeitig die HOMAG. Die von woodStore und Lager geschätzte Ladenhüter-Funktion vermisst er bei der Kante schmerzlich. In seiner ureigenen Art lässt er dann nicht locker, bis ihm auch seine EDGETEQ anzeigt, welches Kantenband lange nicht benutzt wurde.

Dieses ständige Hinterfragen, das permanente Optimieren hat den Betrieb zu dem gemacht, was er heute ist: die erste Anlaufstelle für viele Kunden, die nicht weiterwissen. Ein Beispiel: Während wir vor Ort sind, bekommt Josef Eibl einen Anruf. Am anderen Ende der Leitung sitzt ein langjähriger Geschäftspartner aus dem Ladenbau und beginnt mit den Worten: „Ich hab ein Problem. Und du kannst Probleme lösen“. Der Grund des Anrufs: Eine Weltmarke braucht einen Messestand – in fünf Wochen. Eigentlich unmöglich, aber wie sagt Josef Eibl zu Beginn unseres Besuchs: „Dinge, die eigentlich nicht gehen, reizen mich.“

„Dinge, die eigentlich nicht gehen, reizen mich.“

Josef Eibl, Geschäftsführer

Der Generationswechsel steht an.

Diesen Antrieb möchte er an seine Kinder weitergeben. Beide sind im Boot, wenn wichtige Entscheidungen anstehen. So will er ihnen vermitteln, worauf es ankommt: Warum dieser Lieferant? Was braucht der Kunde? Wieso ist der Mitarbeiter bei uns? Seine Kinder sollen ein Gespür fürs Unternehmen und den Markt bekommen. Um den Spirit weiterzutragen – auf ihre eigene Weise. Die nächste Generation wird also fit gemacht für die Zukunft, der Betrieb ist es bereits: Unliebe Investitionen wie Absaugung, Heizung und Druckluft sind auf dem neuesten Stand, Photovoltaik ist auf dem Dach. Jetzt stellt sich im Endeffekt nur eine Frage: Welches Kundenproblem darf der Betrieb als Nächstes lösen?

JOSEF EIBL GMBH

Produkte: Möbel, Ladenbau, Systeme

Ort: Aham, Deutschland

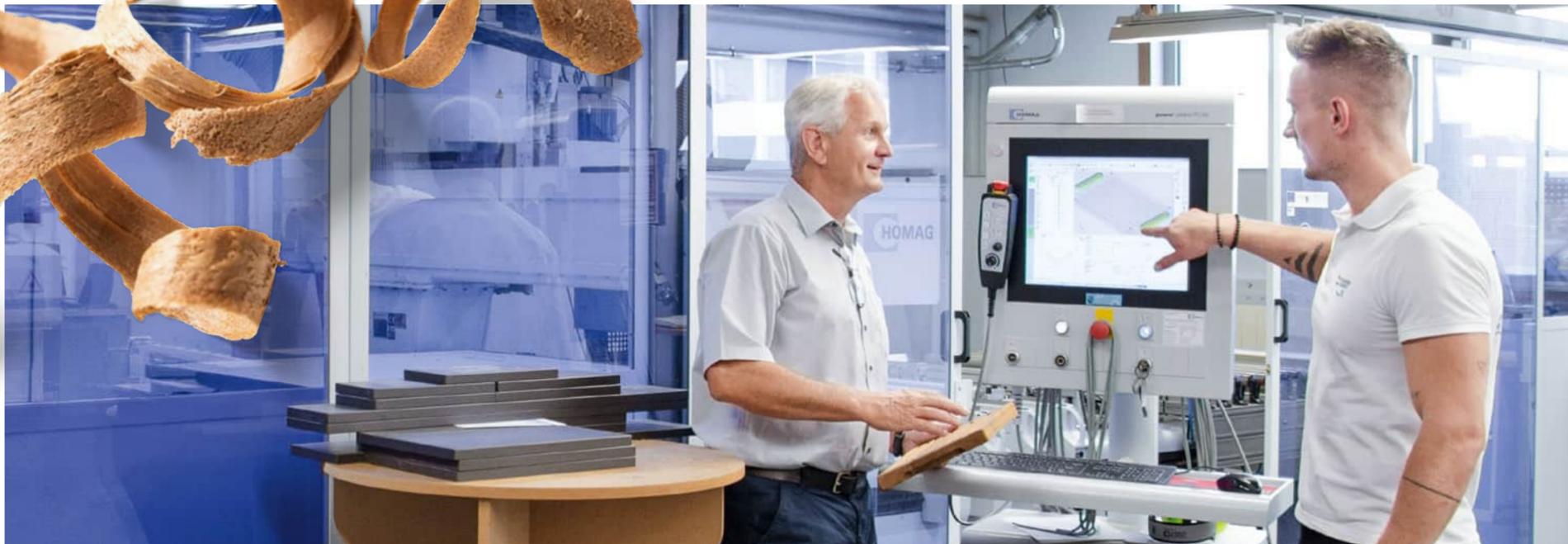
Gründung: 1905

Mitarbeiter: 28

Erste HOMAG: 2003

Maschinenpark von HOMAG:

- Kantenanleimmaschine EDGETEQ S-500
- CNC-Bearbeitungszentrum BOF 211 5-Achs
- CNC Bearbeitungszentrum BAZ 311 Flex 5
- CNC Bearbeitungszentrum BOF 211 4-Achs
- Plattenaufteilsäge HPP 380 profilLine
- Plattenlager TLF 411
- Plattenaufteilsäge SAWTEQ B-300 profilLine
- Plattenlager STORETEQ S-200
- CNC-Bearbeitungszentrum DRILLTEQ V-500
- Servicestation XES 200
- 2x CNC Bearbeitungszentrum BHX 055
- Breitbandscheifmaschine Bütfering SKO 213
- Heesemann MFA Impression



Vor dem Herzstück des CNC-Technikums: Prof. Dr.-Ing. Dirk Siebrecht und Laborleiter Martin Rößler (v.l.n.r.).

AUS DER PRAXIS

Theorie trifft Praxis.

BA in Dresden: Praxisintegriertes Studium für angehende Ingenieure.

Das Studium an der Berufsakademie in Dresden ist stark mit der Praxis verzahnt. Eine wichtige Rolle spielt dabei laut Professor Dirk Siebrecht die langjährige Zusammenarbeit mit der HOMAG. „Das ist der Kern eines dualen Studiums, neben der Theorie im wissenschaftlichen Kontext auch die Umsetzung von Ideen praktisch darstellen zu können, ob in den jeweiligen Softwareprogrammen oder direkt an der Maschinenteknik“, so der Studiengangsleiter für Holz- und Holzwerkstofftechnik.

Herzstück des CNC-Technikums ist eine HOMAG-CNC-Maschine mit vorangestellter Beschickereinheit. Hier können die Studierenden ihre selbst entwickelten Ideen umsetzen und die Bauteile fertigen. „Einen wichtigen Teil des Studiums stellen die jeweiligen Komplexbelege dar. Auf Basis einer Entwurfsplanung entwickeln die Studierenden die konstruktive Detailentwicklung, die technologische und betriebswirtschaftliche Planung sowie die Dokumentation eines Möbelsystems für die industrielle Fertigung. Dabei kommen modernste Softwaresysteme zum Einsatz. Zur Aufgabe gehören zudem das Erstellen der Konstruktions- und Fertigungsunterlagen und das Generieren der CNC-Bearbeitungsprogramme. Damit wir die Ergebnisse simulieren und dokumentieren können, werden alle notwendigen Stammdaten in einem ERP-System hinterlegt. Zusätzlich besteht die

Möglichkeit, die erarbeiteten Bearbeitungsprogramme an realen Maschinen umzusetzen. Die in einer virtuellen Modellfabrik verwendeten Maschinen entsprechen nämlich denen im Technikum. In allen Laboren kommen Systeme und Maschinen zum Einsatz, die die Studierenden in ihren Praxisunternehmen und der gesamten Branche wiederfinden. Damit steht eine Lernumgebung zur Verfügung, die neben theoretischen Erkenntnissen auch praktische Kompetenzen vermittelt“, erklärt Prof. Siebrecht.

Der Mehrwert für Studierende und ihre späteren Arbeitgeber: Erstere lernen nicht nur den Umgang mit den neuesten Technologien und Maschinen, sondern auch die Anforderungen der Praxis kennen. Die Unternehmen wiederum profitieren von gut ausgebildeten Fachkräften. Diese Vorteile möchten die BA in Dresden und HOMAG auch in Zukunft sicherstellen. Ein Ende der Partnerschaft ist also nicht in Sicht. Das gilt natürlich auch für alle weiteren Bildungseinrichtungen, die HOMAG mit Maschinen und Praxiswissen unterstützt. Schließlich steht die praxisorientierte Ausbildung der nächsten Generation an der BA in Dresden und bei HOMAG seit jeher im Fokus.

[Hier entlang zum Studiengang.](#)



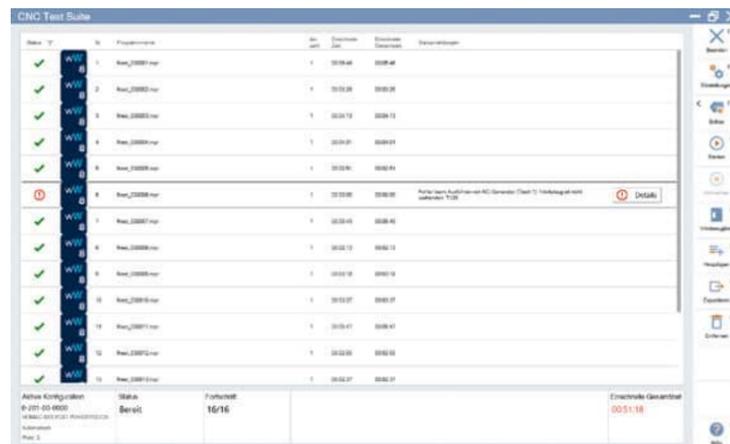
SPANNEND & SPANEND

Vorbeugen ist besser als heilen.

Die CNC-Testsuite bietet neue Möglichkeiten für die Simulation.

Einzelne woodWOP-Programme können Sie schon länger grafisch in woodMotion simulieren. Doch die CNC-Testsuite hat einen anderen Ansatz: Sie prüft große Mengen woodWOP-Programme auf Fehler – und zwar bevor sie auf der CNC-Maschine ausgeführt werden. Was passiert, wenn fehlerhafte Programme es bis zur CNC-Maschine schaffen, ist klar: Die Maschine bleibt so lange stehen, bis die Fehler im Programm gelöst sind. Irgendwie muss dann die verlorene Arbeitszeit aufgeholt werden. Solche Situationen lassen sich mit der Testsuite spielend leicht vermeiden.

Der Arbeitsvorbereiter wählt die woodWOP-Programme und die entsprechende CNC-Maschine aus. So kennt die CNC-Testsuite das genaue Maschinenumfeld und die verfügbaren Werkzeuge. Sobald die Prüfung abgeschlossen ist, kann sich der Anwender die fehlerhaften Programme anzeigen lassen – inklusive detaillierter Fehlerbeschreibung. Ein weiterer Vorteil: Neben der Fehlerprüfung berechnet die CNC-Testsuite auch die Bearbeitungszeit für die einzelnen Programme sowie die Gesamtzeit – die perfekte Informationsbasis für die Produktionsplanung.



Die Vorteile der CNC-Testsuite auf einen Blick:

- **Ausschließlich funktionierende Programme** reduzieren Ihre CNC-Stillstände und erhöhen so die Prozesssicherheit.
- **Besser planen:** Dank der Programmlaufzeitberechnung lässt sich die Produktion wesentlich leichter planen.
- **Offene Schnittstelle:** Übermitteln Sie die Laufzeiten per CSV-Datei an externe Planungssysteme.
- **Alle auf einmal:** Prüfen Sie die Programme für eine Tages- oder Wochenproduktion gesammelt im Voraus.



EDGETEQ S-240: Der Einstieg für gehobene Ansprüche.

AUS DER PRAXIS

Die Kante für ambitionierte Handwerker.

EDGETEQ S-240: Im Einsatz bei Holz Design van Kessel.

Jan van Kessel ist Schreinermeister und seit 15 Jahren selbstständig. Er hat seine eigene Werkstatt im rheinischen Pulheim, in der er mit einem Mitarbeiter und einem Auszubildenden arbeitet. Dort realisiert er vorwiegend Einzelmöbel, Einbauschränke und hochwertigen Innen-

ausbau. Sein Paket aus Aufmaß, Gestaltung und Montage überzeugt Privat- wie Gewerbekunden bis ins benachbarte Belgien. Jan van Kessel liefert dabei alles aus einer Hand und kombiniert unterschiedlichste Materialien wie Massivholz, Plattenwerkstoffe, Kunststoff, Glas und Metall.

Höhere Qualität und deutliche Zeitersparnis.

Als 2016 der Austausch der vorhandenen Kantenleimmaschine anstand, kam sein Gedanke sofort auf HOMAG, da er schon vor seiner Selbstständigkeit gute Erfahrungen mit den Maschinen gemacht hatte. Nach reiflichen Überlegungen fiel die Entscheidung auf die EDGETEQ S-240. Die Einstiegs-kante ist prädestiniert für ambitionierte Handwerker – wie Jan van Kessel. Sie ist kompakt und ermöglicht gleichzeitig die Komplettbearbeitung der Werkstücke inklusive Fügen und Eckenrunden. Erste Automatisierungen der Aggregate garantieren eine einfache Einstellung der Maschine von der Steuerung aus. Das spart Zeit und die Wiederholgenauigkeit der Einstellungen ist gegeben. Das Highlight der Maschine: das airTec-Aggregat. Durch den Einsatz von Heißluft verpasst Jan van Kessel seinen Möbelstücken eine optische „Nullfuge“.

Ideen für die Zukunft.

Jan van Kessel freut sich, da er nach der Anschaffung der neuen Kantenleimmaschine von HOMAG neue Kunden gewinnen konnte. So zählt er heute Anwaltskanzleien und die Diakonie Michaelshoven e. V. zu seinen Kunden, die er mit seinen detaillierten und hochpräzisen Arbeiten überzeugen konnte. Perspektivisch träumt er von einem 5-Achs-CNC-Bearbeitungszentrum, um seiner Kreativität mit den besten Lösungen für seine Kunden noch mehr Raum zu geben.



„Ich lebe für den Beruf.“

Jan van Kessel, Schreinermeister und Inhaber Holz Design van Kessel



Schluss mit „Kein Kommentar“.

productionManager: Die Kommentarfunktion für mehr Effizienz.

Sie möchten die Mitarbeiter in der Produktion schnell über eine Änderung am Auftrag informieren oder ihnen wichtige Hinweise zu einem Bauteil geben, sitzen aber im Büro? Mit dem productionManager können Sie einfach und bequem die Kommentarfunktion nutzen. Sie legen Kommentare direkt am Auftrag, Artikel oder entsprechenden Bauteil an und sorgen somit für eine auftragsbezogene Kommunikation. Außerdem besteht die Möglichkeit, Bilder und Dateien im dafür vorgesehenen Bereich hinzuzufügen. Zur besseren Übersichtlichkeit sehen Sie, von wann und wem die Informationen sind. Zudem werden Ihre Kollegen per E-Mail oder direkt in der App über neue Kommentare informiert. Die Folge: Alle relevanten Informationen zu einem Auftrag, Artikel oder Teil werden gleichzeitig empfangen und dokumentiert.

Doch was passiert im umgekehrten Fall? Mitarbeiter aus der Produktion möchten die Kollegen in der Arbeitsvorbereitung darüber in Kenntnis setzen, dass z. B. ein Artikel beschädigt wurde? Kein Problem, denn das Erfassen von Kommentaren ist auch direkt in der Fertigung möglich: mit dem productionAssist. Der überträgt dann alle relevanten Daten direkt an den productionManager. Auch hier erfolgt die Benachrichtigung per E-Mail oder direkt in der App.

Somit haben alle Mitarbeiter einen Überblick über alle Kommentare. Das ermöglicht neben der Nachverfolgung des Auftragsfortschritts in Echtzeit auch flexible und transparente Kommunikationswege innerhalb des Betriebs.

Sie möchten den productionManager oder andere digitale Lösungen ausprobieren? Einfach scannen und loslegen.



AUS DER PRAXIS

Im Handumdrehen im Bankraum.

Die Schreinerei Löw Breidenbach setzt auf SmartWOP und den productionManager.



Digitalisierung im Schreinerhandwerk bedeutet oft CAD/CAM. Die Schreinerei Löw Breidenbach nutzt dafür bereits SmartWOP – und geht jetzt einen Schritt weiter: mit dem productionManager, der digitalen Auftragsmappe. Diese Kombination haben wir Ihnen bereits in Ausgabe 9 der Maßarbeit vorgestellt. Nun zeigen wir, wie gut das Zusammenspiel in der Praxis funktioniert.

„Zum wirklich digitalen Betrieb fehlte uns noch ein zentrales Tool. Jeder im Team konstruierte zwar schon mit SmartWOP seine Aufträge selbst und generierte dafür auch alle Fertigungsdaten. Aber wie es dann weiterging, ließ sich nicht mehr nachverfolgen. Abhilfe schafft jetzt der productionManager, die digitale Auftragsmappe von HOMAG. Er harmoniert mit SmartWOP und hält, was er verspricht“, so Benjamin Löw, Schreinermeister und Geschäftsführer Löw Breidenbach Möbelbau GbR.

Die 2011 gegründete Schreinerei ist im Möbel- und Messebau zu Hause. Bereits seit 2018 konstruieren die Badener mit SmartWOP. Bequem zieht Schreinermeister Jonathan Henkenhaf das Grund- oder Basisvolumen in das Bearbeitungsfenster und weist ihm die Maße seiner Aufmaßskizze zu. Weitere Elemente platziert er ebenfalls per Drag-and-Drop, fügt Beschläge und Materialien hinzu. Nach wenigen Minuten ist der Schrank konstruiert und die CNC-Programme generiert.

Fließender Übergang: SmartWOP und productionManager.

Mit nur einem Klick übergibt er die Daten aus SmartWOP an den productionManager. Der gesamte Auftrag inklusive aller Details kann nun für die Produktion freigegeben werden. So hat das Team jederzeit den Auf-

tragsstatus aller Projekte im Blick – in Echtzeit. Denn mehrere Stationen in der Fertigung melden erledigte Bearbeitungen an den productionManager zurück. Die Plattenaufteilsäge und die CNC-Maschine machen das in der Schreinerei sogar heute schon automatisch. An der Kante oder in der Montage erfolgt die Rückmeldung über Tablets und Scanner. „Wir arbeiten jetzt seit einiger Zeit mit dem productionManager und kommen damit gut zurecht. Wir sind froh, endlich besser planen und gegebenenfalls steuernd eingreifen zu können“, erzählt Benjamin Löw begeistert.

„Der productionManager harmoniert mit SmartWOP und hält, was er verspricht.“

Benjamin Löw, Schreinermeister und Geschäftsführer Löw Breidenbach Möbelbau GbR

Vielen Dank an Georg Molinski für Inhalte und Bilder. Hier geht es zum spannenden Bericht im DDS-Magazin.





AUS DER PRAXIS

Investitionen in die Zukunft.

Die Tischlerei Scheschy setzt auf SCHULER Consulting und HOMAG.

Die Traditionstischlerei Scheschy im oberösterreichischen Neufelden kämpft wie viele Marktbegleiter mit der ungünstigen Kombination aus akutem Fachkräftemangel und gewünschtem Kapazitätsausbau. Um den Automatisierungsgrad zu erhöhen, beauftragt Scheschy die Unternehmensberatung SCHULER Consulting mit einer umfassenden Analyse der Fertigung, Organisation und Prozesse. Das Ergebnis: ein optimiertes Fertigungskonzept – inklusive Material- und Informationsfluss, möglichen Maschinen und Anlagen, deren Positionierung in der Produktion und wirtschaftlicher Gegenüberstellung.

Schnell stellt sich heraus, dass ein Anbau für die neuen Maschinen und Anlagen notwendig wäre, um die nötige Flexibilität und Individualität der Produktion gewährleisten zu können – im laufenden Betrieb, ohne Produktionsstillstände. Inhaber Gerhard Scheschy geht diesen mutigen Schritt, er investiert in Quadratmeter und HOMAG-Maschinen. Was nun ansteht ist die Digitalisierung, um einen durchgängigen Informationsfluss vom Auftrag bis zur Auslieferung zu erreichen. Gemeinsam mit HOMAG und SCHULER Consulting ist hier noch ein ganzes Stück zu gehen.



Lesen Sie mehr über den Weg der Tischlerei Scheschy und weiteren Unternehmen aus Österreich.





HOLZ MIT ZUKUNFT

Modernisierung auf Knopfdruck.

function+: Ihr Plus an Flexibilität.



Erfolgreiche Schreinereien wissen: Die perfekte Maschine wächst mit. Ändern sich die Anforderungen, passt sie sich an. Im besten Fall auf Knopfdruck. Bisher war das noch Zukunftsmusik, ab heute ist es Realität. Mit function+ setzt HOMAG neue Maßstäbe in Sachen Flexibilität: Sie schalten Maschinenfunktionen mit wenigen Klicks über tapio frei – ohne Servicetechniker, innerhalb von 48 Stunden.

Die Pluspunkte von function+ liegen dabei auf der Hand: Sie bezahlen Funktionen erst dann, wenn Sie sie wirklich brauchen. Um auf Nummer sicher zu gehen, können Sie sie im Vorfeld einfach testen – vollkommen kostenfrei und unverbindlich. Zum Start können Sie verschiedene Neumaschinen mit praktischen Lösungen modernisieren. Darüber hinaus gehört intelliGuide Classic von nun an zum Maschinenstandard an der SAWTEQ S-300/400: Das Assistenzsystem lässt sich an allen Neumaschinen dieser Baureihen mit function+ freischalten.



Erst kostenlos testen.

Dann kinderleicht freischalten.

Mit function+ können Sie flexibel auf neue Herausforderungen reagieren. Wie das im Detail aussehen kann, zeigen wir Ihnen anhand beispielhafter Anwendungsfälle.

Ihr Plus an Ästhetik.

Nullfugentechnik mit dem airTec-Verfahren.

Sie kaufen eine CENTATEQ E-310 mit PowerEdge Pro. Zum Start setzen Sie auf Schmelzkleberkanten. Nach und nach möchten immer mehr Kunden eine Nullfuge. Dann holen Sie sich per Knopfdruck das airTec-Verfahren.

Ihr Plus an Präzision.

Höhere Genauigkeit durch Spannungsfreischnitte.

Für die Korpusfertigung nutzen Sie Ihre neue SAWTEQ. Später möchten Sie auch Fronten fertigen, die Toleranzgrenzen für Maß und Winkel sind nun deutlich enger. Die Lösung: Mit function+ schalten Sie das Spannungsfreischchnittprogramm frei.

Ihr Plus an Effizienz.

Zeitsparende Nachschnitte mit combiTec.

Um kosteneffizient arbeiten zu können, setzen Sie auf stark verschachtelte Schnittpläne. Die Zahl der Nachschnitte steigt, was Ihre Kapazitäten eigentlich nicht zulassen. Das combiTec-Verfahren setzt exakt hier an – als zeitsparende Nachschnittfunktion, die Sie über function+ freischalten können.

Ihr Plus an Planbarkeit.

Praktische Werkzeugstandwegerfassung.

Sie kaufen eine EDGETEQ S-500 oder eine CENTATEQ E-310, P-310, P-510 oder P-710, die perfekt auf Ihren Betrieb zugeschnitten ist. Mit der Auftragszahl steigen die Nebenzeiten für den Werkzeugwechsel. Mit function+ aktivieren Sie die Werkzeugstandwegerfassung und erhöhen so die Planbarkeit.

Ihr Plus an Datensicherheit.

Automatische Sicherungen mit dem BackupManager.

Auf Ihren Maschinen liegen Werkstückprogramme, die perfekt auf Ihre Produktion abgestimmt sind. Doch manuelle Backups auf externe Datenträger kosten wertvolle Produktionszeit. Gut, dass Sie mit dem BackupManager automatische Sicherungen im Intranet erstellen können – ohne zusätzliche Software.

Ihr Plus an Produktivität.

Betrieb optimieren mit MMR Professional.

Ihr Betrieb läuft auf Hochtouren. Aufgrund steigender Kosten fragen Sie sich, wo Optimierungspotenzial liegt: MMR Professional zeigt Ihnen, an welcher Stelle Handlungsbedarf besteht. Noch besser: Sie können die Anwendung nach der Testphase auf Knopfdruck freischalten.



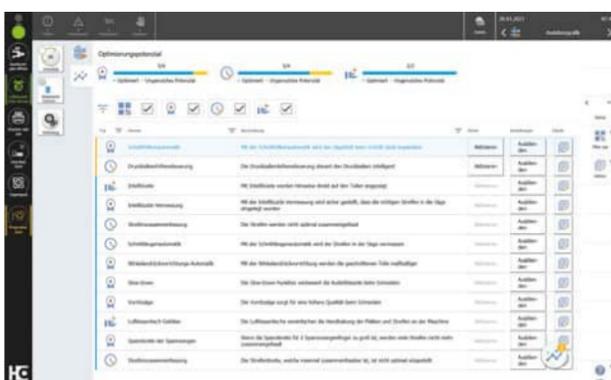
SPANNEND & SPANEND

Sägt neue Maßstäbe.

quickTip: Schöpfen Sie alle Maschinenfunktionen aus.

In der vergangenen Ausgabe der Maßarbeit haben wir Ihnen die neue SAWTEQ-Generation vorgestellt. Nun möchten wir Ihnen ein weiteres Highlight der S-300 und S-400 präsentieren: quickTip. Die in die HOMAG-Sägen-

steuerung integrierte Assistenzfunktion erhöht Qualität, Bedienerkomfort und Leistung gleichermaßen. Sie unterstützt den Maschinenbedienenden durch Empfehlungen für eine optimale Funktionsausnutzung – direkt an der Säge. Der Mehrwert: Die Funktionen und Parameter lassen sich zentral an einer Stelle in der CADmatic aktivieren. Das erleichtert das Arbeiten, sorgt für fließende Prozesse und einen gleichmäßig hohen Output.



Hier erleben Sie quickTip im Video.



Die Vorteile von quickTip auf einen Blick:

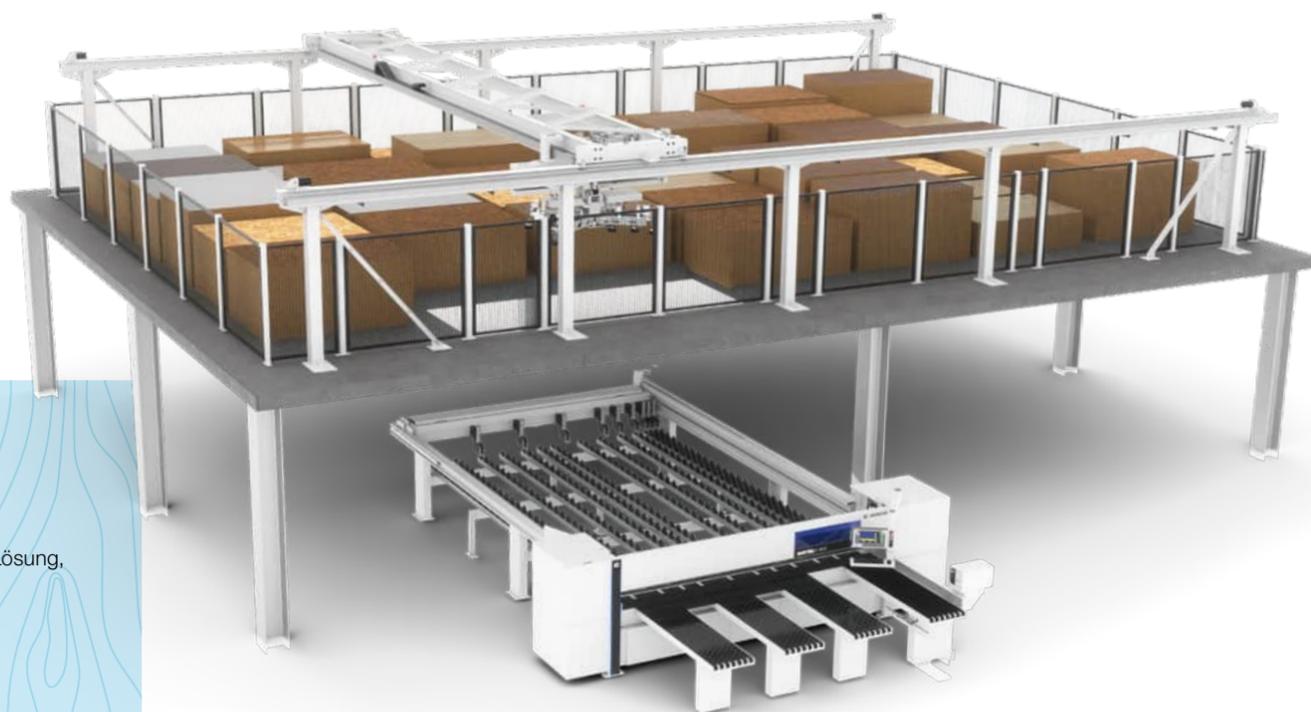
- **Praktische De-/Aktivierungshinweise:** Häufig deaktiviert der Maschinenbediener Funktionen ganz bewusst, aktiviert sie aber später nicht mehr – z. B. die Vorritzsäge bei Acrylglas. quickTip gibt Bescheid.
- **In der Praxis etliche Stunden kürzere Produktionszeit:** Nur durch die Erinnerung an die Nutzung einer oftmals sehr wichtigen Funktion hat quickTip im Feldtest mehrere Stunden Produktionszeit gespart.
- **Mehr Leistung, Qualität und Ergonomie:** quickTip assistiert nicht nur bei leistungsrelevanten Funktionen, sondern auch bei qualitäts- oder ergonomiefördernden.

SPANNEND & SPANEND

Verggrößertes Portfolio: Auf Lager.

Neue Lagerplattform: Durchgängige Lösungen für Ihre Schreinerei.

Hier geht's zur Präsentation: Hören und sehen Sie alles über die neue Lagerplattform.



Die Vorteile auf einen Blick:

- **Eine Software, alle Möglichkeiten:** Die Lagersoftware woodStore wächst vom Einsteiger bis zum High-End-Nutzer mit.
- **Keine Kompromisse:** Konfigurieren Sie die Lösung, die am besten zu Ihrem Betrieb passt.
- **Perfekt auf Sie abgestimmt:** Sie nutzen den vorhandenen Platz optimal – ohne teure Hallenerweiterungen.
- **Sie haben exakt einen Ansprechpartner für Ihre Aufteilzelle.** Das vereinfacht auch mögliche Servicefälle.
- **Komplettlösung aus einer Hand** – inklusive Säge, Nestingmaschine, Lagerplattform und Software.

Um Ihnen eine optimale Lageranbindung zu ermöglichen, haben wir unser Portfolio nicht nur um einen Einachsbeschicker erweitert. Die großen Flächenlager, ein Lager auf zweiter Ebene, das Doppelstocklager oder ein Lager mit zwei Brücken: All diese Möglichkeiten bieten wir Ihnen.

Das Beste daran: Sie basieren auf einer für alle Maschinen ausgelegten Lagerplattform, die wir konstruktiv optimiert haben. Die neue Standardlösung erhöht Ihre Leistung, bietet unerreichte Lagerintelligenz und spart zusätzlich Platz und Kosten.



Auf die nächsten 20 Jahre.

Unser CompetenceCenter in Denkendorf feiert Jubiläum.

Heutzutage sind Showrooms gang und gäbe, vor 20 Jahren sah das noch etwas anders aus. Die Eröffnung des CompetenceCenters im oberbayerischen Denkendorf war ein bedeutender Schritt für die HOMAG. Nicht nur in Sachen bayerischer Kundennähe, sondern auch für das eigene Selbstverständnis. Bereits zu Beginn standen hier die neuesten Maschinentypen aller Standorte selbstverständlich nebeneinander: WEEKE neben BRANDT neben HOLZMA neben FRIZ neben HOMAG neben BÜTFERING. Sozusagen die Blaupause für das erst knapp 15 Jahre später ins Leben gerufene ONE HOMAG.

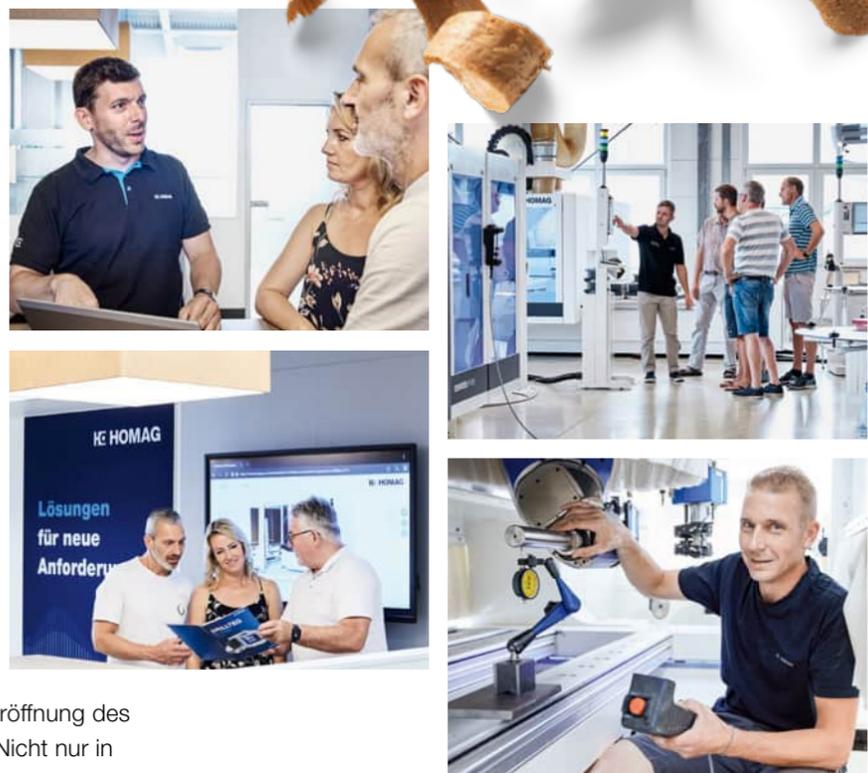
Darüber hinaus ist Denkendorf seit der Gründung der HOMAG Niederlassung im Jahr 2003 die erste Anlaufstelle für bayerische Schreinereien, um HOMAG-Lösungen live zu erleben. So konnten wir in den vergangenen 20 Jahren mehr als 2.500 Vorführungen durchführen. Damit das auch in Zukunft so bleibt, wurde der Standort im vergangenen Jahr umfassend modernisiert und erweitert.

Neben zwei offenen Showroom-Hallen finden wissbegierige Besucher mehrere Schulungsräume und den Service-Standort Bayern in Denkendorf. Das CompetenceCenter bleibt somit neben den drei anderen Showroom-Standorten in Deutschland auch in Zukunft ein wesentlicher Bestandteil der strategischen Ausrichtung von HOMAG. Das wird auch

an der im vergangenen Jahr gestarteten Partnerschaft mit Schleifexperte Heesemann deutlich. In Denkendorf steht bald eine neue Vorführmaschine. Das bisherige und erste

„Das CompetenceCenter in Denkendorf ist eine echte Erfolgsgeschichte. Nicht nur für die HOMAG, sondern vor allem für die vielen bayerischen Schreinereien, die gemeinsam mit uns gewachsen sind. Darauf sind wir stolz.“ Karl-Heinz Brauneisen, Vertriebsleiter Süd, Region Deutschland

Modell, eine MFA Impression, wird nämlich ab Herbst 2023 in der Schreinerei Josef Eibl arbeiten. 20 Jahre nachdem er seine erste HOMAG bei der Eröffnung des CompetenceCenters gekauft hat, hat er dasselbe nun wieder getan – beim 20-jährigen Jubiläum, mit der ersten Heesemann, die je in Denkendorf verkauft wurde.



Die Vorteile auf einen Blick:

- **Alles an einem Ort:** Erleben Sie unsere innovativen Lösungen fürs Handwerk und die Heesemann-Schleiftechnik gebündelt an einem Standort.
- **Mehrwerte live vorgeführt:** Während der Maschinenführungen können unsere erfahrenen Techniker all Ihre Fragen beantworten.
- **Software, Apps und Service:** Im CompetenceCenter finden Sie nicht nur unser komplettes Portfolio, sondern auch Beratung zu Software, Service oder Betriebsentwicklung.

Bei unserer Hausmesse im September durften wir die 20 Jahre Denkendorf gebührend feiern.

