

Ulrich Rotte: Durfte schon einige große, individuelle Anlagen an die Möbelindustrie liefern

Vernetzte Insellösungen statt starr verkettete Anlagen

Sondermaschinenbau kann ausgezeichnet funktionieren – ein positives Beispiel hierfür ist das Unternehmen Ulrich Rotte Anlagenbau und Fördertechnik aus Salzkotten. Denn der Spezialist besitzt viel Know-how im Bereich Automatisierung und Robotik, das immer häufiger auch in neue Lösungen für die Möbelindustrie einfließt. Die „möbelfertigung“ hat Geschäftsführer Dr. Franz-Barthold Gockel, Vertriebsleiter Markus Hengst und Jens Berg, der für Rotte verstärkt als Vertriebsmitarbeiter im Bereich Möbel tätig ist, besucht.



>Oben, von links: Die Gesprächspartner der „möbelfertigung“ bei der Ulrich Rotte Anlagenbau und Fördertechnik waren Geschäftsführer Dr. Franz-Barthold Gockel, Vertriebsmitarbeiter Jens Berg und Vertriebsleiter Markus Hengst.

möbelfertigung: Das Jahr 2020 ist ein besonderes – wie schlägt sich die Ulrich Rotte Anlagenbau und Fördertechnik GmbH in den letzten Monaten?

Dr. Franz-Barthold Gockel: Es ist wirklich ein besonderes Jahr. Glücklicherweise hat uns die erste „Corona-Phase“ im Frühjahr keine Aufträge gekostet. Im Gegenteil: Dadurch, dass wir in den verschiedensten Branchen aktiv sind, haben wir sogar kurzfristig Aufträge hinzugewinnen können bei Unternehmen, die in Deutschland beispiels-

„Jeder produzierende Betrieb, der Abläufe automatisieren möchte, ist ein potenzieller Kunde für uns.“ Markus Hengst

weise Masken fertigen. Um Ostern herum war unsere Auslastung in allen Abteilungen ausgezeichnet und auch jetzt haben wir gut zu tun. Was organisatorisch eine Herausforderung war, denn mit den

Corona-Hygienemaßnahmen haben wir die Belegschaft in vielen Bereichen stark entzerrt und auf zwei Schichten aufgeteilt.

Markus Hengst: Wir haben sehr schnell mit Vi-

deomeetings begonnen, konnten darüber Kunden erreichen und in der ersten Lockdownphase ganz neue Aufträge angehen. Was für uns eine komplett andere Herangehensweise ist, denn eigentlich beginnen wir sehr schnell vor Ort beim Kunden, machen uns ein Bild der vorhandenen Prozesse und Anlagen und loten die Bedürfnisse aus. Um darauf dann den Lösungsansatz aufzubauen. Und genau das ging nicht. Eine enorme Herausforderung.

Dr. Franz-Barthold Gockel: Wenn ich alle Branchen ansehe, in denen wir agieren, dann waren einige dabei, in denen nichts ging. Die Automobilindustrie beispielsweise. Aber wenn wir die Gesamtperformance des Unternehmens ansehen, dann war es gut.

möbelfertigung: Gab es bei Ihnen Probleme in der Lieferkette?

Markus Hengst: Es ist unsere Firmenphilosophie, nicht global möglichst günstig einzukaufen. Wir arbeiten gerne mit Unternehmen und

Zulieferern aus unserem direkten Umfeld. Das Gleiche gilt für unser Kundenspektrum – wir schweifen nicht unbedingt in die Ferne. Das hat sich in der Lockdownphase bewährt. Zudem legt die Inhaberfamilie Rotte sehr viel Wert auf eine 100-prozentige Fertigungstiefe. Abgesehen von elektrischen Bauteilen können wir alles selbst machen. Insofern gab es keine Probleme. Das Ganze führt allerdings dazu, dass wir nicht der billigste Hersteller sind. Aber eben einer, der Qualität liefert und aufgrund einer gesicherten Lieferkette in der Lage ist, Liefertermine einzuhalten.

Dr. Franz-Barthold Gockel: Es gab Ankündigungen von Lieferanten, dass es eng werden könnte. Beispielsweise bei Antrieben oder Pneumatik-Komponenten. Aber wirklich geknirscht hat es nicht. Wir haben an einigen Stellen sogar davon profitiert, dass Lieferanten Auftragsausfälle hatten, in dem wir dann zügiger beliefert wurden.

möbelfertigung: War es schwierig Anlagen auszuliefern?

Markus Hengst: Nicht von unserer Seite aus. Aber seitens der Kunden. Es gab in der Lockdownphase Firmen, die die Maschinen angenommen und eingelagert haben, eine Montage und Inbetriebnahme war nicht darstellbar. Auslieferungstermine wurden darum nach hinten verschoben.



möbelfertigung: Wie ist Ihre Prognose für das kommende Jahr – sofern der „Blick in die Glaskugel“ das zulässt?

Dr. Franz-Barthold Gockel: Grundsätzlich sehen wir keine düsteren Wolken am Horizont. Wobei die Corona-Situation einen Forecast erschwert. Und es im Anlagenbau grundsätzlich immer etwas schwierig ist: Ein großer Auftrag kann, wenn er kommt, eine Welle verursachen. Oder für eine Lücke sorgen, wenn er eingeplant ist und ausbleibt... Freudig stimmt uns der Absatz in der Möbelindustrie. Wir konnten in der Vergangenheit mit Burger Küchen und Nobilia schöne Aufträge gewinnen und wieder daran anknüpfen. Oder dürfen erwarten, dass es Folgeaufträge gibt.

Markus Hengst: Auch wenn wir Maschinenbauer sind, unterscheidet sich das Geschäft beispielsweise von einem Standardmaschinenhersteller. Eine Standardmaschine bildet einen Prozess ab. Muss hier

nicht justiert oder ersetzt werden, besteht keine Kaufnotwendigkeit. Bei uns geht es um die Vernetzung von Maschinen und Anlagen, Automatisierung, Rationalisierung und das Heben von weiterem Potenzial. Und jeder, der hier optimieren will, der ist ein potenzieller Kunde.

möbelfertigung: Inwiefern ist Rotte global aufgestellt und wie wichtig ist der Export?

Dr. Franz-Barthold Gockel: Grundsätzlich liefern wir über die Grenzen Deutschlands hinaus. Beispielsweise nach Amerika oder Asien. Allerdings ist der Exportanteil in den letzten Jahren eher geschrumpft – unter anderem, weil wir mit einigen Branchen intensiver zusammenarbeiten, als zuvor. Dazu gehört auch die Möbelindustrie.

Und hier müssen wir nicht in die Ferne schweifen, sondern können mit der starken Industrie in der Nähe zu unserem Standort sehr schöne Aufträge generieren. Und

„Wir haben davon profitiert, dass sich in der Corona-Pandemie Unternehmen umorientiert haben – wir konnten sogar zusätzliche Aufträge generieren.“ Dr. Franz-Barthold Gockel

andere Industriezweige, wie die Hersteller von Solarmodulen oder technischen Laminaten, die verstärkt im Ausland sitzen, sind weniger aktiv. Dadurch verschiebt sich das Verhältnis schnell. Generell sind Umsätze und Exportanteile direkt an größere Aufträge geknüpft und unterliegen immer Schwankungen.

möbelfertigung: Wie wichtig sind dann deutsche Branchenplattformen wie Messen für das Unternehmen?

„Derzeit ist die Inline-Qualitätskontrolle der limitierende Faktor in einer hochgradig automatisierten Möbelproduktion. Weil die bestehenden Systeme noch nicht gut genug sind.“

Dr. Franz-Barthold Gockel

Sehr gut funktionieren Produktschautage direkt bei uns im Haus, zu denen wir gezielt Besucher einladen und bei denen sich unsere Technologiepartner ebenfalls präsentieren. Die Verweildauer von Kunden ist dann auch viel länger, als würden sie uns auf Messen besuchen.

möbelfertigung: Wenn es nicht Messen sind – wie finden Ihre Kunden Sie?

Dr. Franz-Barthold Gockel: Auf unterschiedlichsten Wegen. Oft erfolgte die erste Kontaktaufnahme über die Homepage. In vielen Fällen auch über Weiterempfehlungen innerhalb einer Branche oder eben kleinere, branchenbezogene Events. Viele unserer Kunden sind dann später „Wiederholungstäter“, es bleibt also nicht bei einem ersten Auftrag, sondern es folgen weitere.

„Aktuell arbeiten wir vor allem mit der Küchenmöbelindustrie zusammen, haben aber auch Angebote in Richtung Büromöbelhersteller platziert“

Jens Berg

Markus Hengst: Wenn ein Kunde über Mund-zu-Mund-Propaganda zu uns kommt, dann stehen die Chancen

für uns schon recht gut – denn er hat beispielsweise irgendwo eine Anlage von uns gesehen und ist positiv beeinflusst.

Jens Berg: Wir versuchen immer maximal serviceorientiert und kundenfreundlich zu agieren. Ein zufriedener Kunde ist das Ziel, denn daraus ergeben sich in den meisten Fällen neue Aufträge. Das ist nicht immer einfach, denn im Prinzip verkaufen wir ständig „Prototypen“. Diese müssen eben so gut sein, dass der Kunde bekommt, was er sich erhofft. Und im Zweifel bessern wir lieber auf unsere Kosten nach, wenn etwas wirklich nicht so geklappt hat, wie erhofft und besprochen, als mit einem unzufriedenen Kunden auseinanderzugehen.

möbelfertigung: Rotte ist nicht nur in der Möbelindustrie unterwegs, sondern auch weiteren Branchen. Welche sind das?

Dr. Franz-Barthold Gockel: Ganz genau, es ist auch der gesamte Logistik- und Verpackungsbereich, die Automobilindustrie, die Leiterplattenindustrie, Produktionslinien von weißer Ware, in der Vergangenheit auch sehr stark die Solarmodulindustrie. Bis 2011 hat letztere fast 50 Prozent des Jahresumsatzes ausgemacht, dann kam der totale Einbruch. Insofern ist es durchaus gewollt, so viele unterschiedliche Branchen zu bedienen, damit so etwas nicht wieder passiert. Manchmal können wir nicht einmal eine Branche benennen, sondern wir liefern eben eine Speziallösung für einen produzierenden Betrieb.

möbelfertigung: Inwiefern befruchten sich Branchen gegenseitig – und an welcher Stelle sind die Anforderungen auch komplett anders?

Dr. Franz-Barthold Gockel: Wir können Entwicklungen aus dem einen Bereich oftmals in leicht abgewandelter Form woanders einsetzen und starten nicht bei null. Wir bauen unser Know-how also ständig weiter auf. Allerdings agieren wir oftmals mit krassen Gegensätzen: Ob es beispielsweise um die Kautschukverarbeitung geht oder die Leiterplattenindustrie. In der einen Produktion ist es rau und dreckig,

bei Leiterplatten haben wir Reinraumatmosphäre. Wir können beides. Bei all dem ist es wichtig, dass der Kunde uns bestmöglich über sein Produkt und eventuelle „Tücken“ dessen informiert, damit wir ein optimales Ergebnis erzielen können.

Zudem gehen wir zunehmend dazu über, vorab Prozesse und Abläufe zu simulieren. Dies hilft uns enorm dabei, bereits im Vorwege Schwachpunkte einer Lösung zu erkennen und bietet dem Auftraggeber eine zusätzliche Sicherheit, dass die Anlage, die er erhält, wirklich funktioniert.

Markus Hengst: Eines ist klar: Ein „das haben wir immer schon so gemacht“ gibt es bei uns nicht. Unsere Entwickler müssen wendig bleiben und sich auf jeden Einzelfall neu einlassen. Was aber auch dazu führt, dass wir manchmal gänzlich neue – und damit sogar bessere – Herangehensweisen wählen. Zudem sind wir gefordert, uns in gewissen Technologien selber up-to-date zu halten, um dies in unsere Arbeit einfließen zu lassen.

möbelfertigung: Mit welchen Branchen arbeiten Sie innerhalb der Möbelindustrie am häufigsten zusammen?

Jens Berg: Die laufenden Aufträge beziehen sich derzeit auf die Küchenmöbelindustrie. Auf der Angebotsebene gibt es auch engen Kontakt zu einigen Büromöbelproduzenten.

möbelfertigung: Was sind Anfragen, mit denen Möbelproduzenten zu Ihnen kommen?

Markus Hengst: Sehr häufig geht es um die automatische Beschickung und Ab Stapelung von CNC Bearbeitungszentren. Oft um bestehende Systeme in den Produktionen zu optimieren. Nicht immer einfach, weil bei älteren Anlagen etwaige Schnittstellen nicht vorgesehen sind, zudem muss schon hinsichtlich der CE Kennzeichnung der Anlage der Maschinenhersteller mit an Bord genommen werden.

Auch die Ab Stapelung hinter Kantenanleimmaschinen wird nachgefragt, oftmals verbunden mit dem Wunsch, gleichzeitig passend für die Weiterverarbeitung zu sortieren. Puffer- und Kommissionierzellen sind



ebenfalls wiederholt gewünscht in unterschiedlichsten Varianten.

Jens Berg: Viele Anfragen zielen darauf ab, den Mitarbeiter in der Produktion zu entlasten. Indem zum Beispiel schwere Teile nicht mehr händisch, sondern automatisch verbracht werden. Weil Unternehmen schlicht und ergreifend keine Mitarbeiter mehr finden, die so etwas machen wollen und sich auch keinen hohen Krankenstand erlauben können.

möbelfertigung: An welchen Stellen gibt es, aus Ihrer Sicht, in der Möbelproduktion noch ungenutztes Potenzial in der Automatisierung?

Markus Hengst: Viele Hersteller haben sehr gute Insellösungen in der Produktion stehen – oftmals krankt es allerdings an der Vernetzung dieser Maschinen, um einen gleichbleibend hohen Produktionsfluss zu erzeugen.

Zudem sehen wir noch einen spürbaren Gap in der Qualitätssicherung beziehungsweise Qualitätsprüfung. Wenn wir über eine vollautomatische Produktion sprechen, dann entfallen geschulte Mitarbeiter an Schlüsselstellen, um die Oberflächenqualität zu kontrollieren. Und es fehlt an bezahlbaren Lösungen, die komplette Qualitätsprüfungssysteme abbilden.

Dr. Franz-Barthold Gockel: Und wenn ich nicht auf eine Qualitätsprüfung bauen kann, die inline zu 100 Prozent funktioniert, dann stoße ich mit der Automatisierung an Grenzen. In diesem Bereich wäre mehr Forschungseinsatz wünschenswert. Vielleicht bringt uns das Zusammenspiel aus Kameraeinsätzen und künstlicher Intelligenz künftig zu solchen Ergebnissen.

Ich bin überzeugt davon, dass wir schon viel weiter sein könnten, den-

ken wir an die automatische Schildererkennung beim Auto. Technisch ist bereits einiges machbar, wenn genug Marktmacht dahintersteht.

möbelfertigung: Und wo gibt es seitens der Hersteller Hemmschwellen?

Markus Hengst: Ich glaube, dass einige Hemmungen haben, durch die hochgradige Automatisierung ihre Flexibilität zu verlieren. Und auf der anderen Seite dann eine gewisse Angst hinsichtlich der Abhängigkeit von den Automatisierern – was passiert, wenn beispielsweise der Roboter steht?

möbelfertigung: Ist die Angst unberechtigt?

Dr. Franz-Barthold Gockel: Sie ist nachvollziehbar. Darum erarbeiten wir in jüngerer Zeit eher Vernetzungslösungen, als starr verkettete Varianten. In kritischen Phasen können Insellösungen weiter operativ tätig sein und befinden sich dennoch weiterhin eingebettet in ihrem Netzwerk.

möbelfertigung: Was war in der Möbelindustrie bisher Ihr herausforderndstes Projekt?

Dr. Franz-Barthold Gockel: Wirklich sehr stolz sind wir auf die Kommissionierung, die an Burger ging – ein echtes Leuchtturmprojekt. Dort steckt unglaublich viel Technologie drin. Für das aktuelle Projekt wurde schon während der Entwicklung des Anlagenlayouts parallel eine individuelle Simulation der Abläufe entwickelt und in Abhängigkeit beider Systeme die Anlage schon virtuell prozesstechnisch optimiert.

Dieser Fall geht sogar so weit, dass Burger diese Simulation später in der Arbeitsvorbereitung nutzen

will, um die Anlage bestmöglich auszulasten. Neben der eigentlichen Anlagenlösung ist mit dieser virtuellen Inbetriebnahme ein digitales „Werkzeug“ entstanden, das Burger künftig bei der Produktionsoptimierung hilft.

Die Lösung, die wir derzeit für Nobilia umsetzen, ist sehr groß. Geholfen hat uns bei diesem Projekt auch ganz klar die Erfahrung, die wir im Vorfeld mit der Kommissionierung für Burger Küchen sammeln konnten.

Definitiv hängenbleiben wird für uns und zukünftige Projekte beispielsweise die Teilelogistik im Bezug auf optimierte Stapelmuster in Transportboxen. Hier ist viel Entwicklungszeit hinein geflossen. Genauso verhält es sich mit der Steuerung eines Roboters als Befehlsempfänger: Wir haben übergeordnet Logarithmen entwickelt, damit der Roboter erfährt, wann er was zu tun hat für eine optimale Auslastung.

möbelfertigung: Wie bekommen Sie Ihren Input: Wo halten Sie sich in Sachen Robotik, Bildverarbeitung, Industrie 4.0 etc. auf dem Laufenden?

Markus Hengst: Zum einen natürlich durch die speziellen Anforderungen eines Projektes. Aber wir bilden uns auch eigenständig weiter, lassen uns beispielsweise neue Sensoren zuschicken, um diese zu prüfen und ähnliches. Und einiges ergibt sich aus Kooperationen mit Technologiepartnern. Oder wir probieren und reizen neue Technologien einfach mal über das angedachte Maß hinaus aus, was so in der Form durch den Hersteller nicht angedacht war. Es geht vieles und manchmal muss man nur den Mut haben es auch mal zu tun.

Das Interview führte Doris Bauer

>Abstapelungen und Sortierungen sowie Pufferzonen sind häufige Anfragen seitens der Möbelindustrie, die der Sondermaschinenbauer aufgrund seines großen Know-hows ganz individuell lösen kann.

„Ein ‚das haben wir immer schon so gemacht‘ gibt es bei uns nicht. Jeder Auftrag erfordert eine neue Lösung. Maximal 30 Prozent lassen sich aus anderen Anlagen übernehmen.“

Markus Hengst