

Maßarbeit

Mit Holz, Hand und Herz.



Wir bleiben immer dran.

Die Erich Keller AG im Portrait.

3 **LIGNA 2019**
Lösungen fürs Handwerk.

SERVICEBOARD
Stimmen aus der Praxis.

8 Tipps & Tricks.
KANTENANLEIMEN

laut gedacht.

Nach der Messe ist vor der Messe.

Kaum liegt das Mammutprojekt LIGNA hinter uns, steht auch schon die HOLZ Basel vor der Tür. Auch hier wollen wir dem Handwerk auf über 1.000 Quadratmetern praktische Lösungswege in eine gemeinsame Zukunft aufzeigen.

In dieser Zukunft liegt übrigens noch ein Ereignis, dem wir voller Vorfreude entgegenglicken – 60 Jahre HOMAG. Das sind 60 Jahre Leidenschaft für Holz, 60 Jahre Vertrauen, Beständigkeit, Nachhaltigkeit und Innovation. Unser Jubiläum wird daher in den Maßarbeit-Ausgaben des kommenden Jahres immer wieder im Fokus stehen. Und wenn wir schon beim Thema Maßarbeit sind: Hand aufs Holz, wir wussten nicht, wie das Handwerk eine Zeitung aus dem Hause HOMAG aufnehmen würde. Die positive Resonanz von Schreibern und Tischlern freut uns daher umso mehr. Wir haben uns Ihre Anregungen und Wünsche zu Herzen genommen und hoffen, dass Ausgabe 2 noch besser ist. Auf folgende Themen dürfen Sie sich freuen: Tipps rund ums Kantenanleimen, die Erfolgsgeschichte der Schreinerei Erich Keller und Praxisstimmen zum Thema ServiceBoard.

Viel Spaß beim Lesen wünschen

Karl-Heinz Brauneisen
Vertriebsleiter Deutschland Süd

Thomas Nesemeier
Vertriebsleiter Deutschland Nord

2

INHALT

HOLZ IM BLUT
Peter Niederer

AKTUELLES

LIGNA 2019 | tapio Gewinnspiel | Wichtige Termine
SPANNEND & SPANEND
Paneele nach Kundenwunsch von trendPANEL

3

4

ERFOLGSGESCHICHTEN
Die Erich Keller AG im Portrait

HOLZ MIT ZUKUNFT
HOMAG Zellenkonzept

6

7

AUS DER PRAXIS
Kundenstimmen ServiceBoard

WURZELWISSEN
Kantenanleimen

8

HOLZ IM BLUT

Peter Niederer.

Unter der Rubrik HOLZ IM BLUT stellen wir Ihnen in jeder Ausgabe einen Mitarbeiter von HOMAG vor, der tagtäglich Außergewöhnliches für Sie leistet. In dieser Ausgabe ist es Peter Niederer – Geschäftsführer der HOMAG (Schweiz) AG.

Name: Peter Niederer

Geburtsdatum: 21.12.1959

Bei HOMAG seit: 2003

Kurzvita:

1977 – 1983	Schreiner Ausbildung, Schreinerei Urech, CH-Dietikon
1983 – 1985	Schreinermeister, Schreinerei Bochsler, CH-Urdorf
1985 – 1988	Schreinermeister / Produktionsleiter / Arbeitsvorbereiter / Mitglied der GL, Schreinerei Esposito, CH-Altstetten
1988 – 1989	Anwendungsspezialist Plattenhandel, Saxer & Zimmermann AG, CH-Buchs
1989 – 1999	Anwendungstechniker / Verkaufsleiter / Mitglied der GL, Werkzeugbau Leitz GmbH & Co. KG Schweiz, CH-Fahrweid
1999 – 2003	Verkaufsleiter / Mitglied der GL, Maschinenhandel Spörri & Co AG, CH-Bachenbülach
2003 – heute	Gründung / Geschäftsleitung, HOMAG (Schweiz) AG, CH-Höri

Warum HOMAG?

Mir macht es einfach Freude, unsere Kunden mit guter Beratung und langjähriger Erfahrung noch erfolgreicher zu machen, um gemeinsam mit ihnen wachsen zu dürfen. Dafür bietet HOMAG als innovative und lebendige Organisation die besten Voraussetzungen: Maschinen und Software, mit denen man unsere Schreiner und Zimmereien immer auf den neusten Stand der Anwendungstechnik und Fertigungsprozesse bringen kann. Langweilig wird mir dabei nie.

Warum Holz?

Holz kann man anfassen, es erzeugt in jeder Form Emotionen. Und mit Holz ist fast alles baubar, man muss es beim Bearbeiten nur verstehen und lesen können.

Lieblingsstück aus Holz:

Unser Eichenboden – sägerau, geölt und leicht gekalkt.



Seit Tag eins bei HOMAG Schweiz: Peter Niederer.

LIGNA 2019

Praktische Lösungen fürs Handwerk.

Mehr als 90.000 Menschen besuchten die LIGNA in Hannover – die meisten von ihnen auch den HOMAG Stand in Halle 14. Prall gefüllt mit Maschinen, Software und technischen Innovationen – allesamt live in Aktion. Mit den Besucherzahlen, Gesprächen und Projekten auf der Messe waren wir mehr als zufrieden. Vor allem, weil Schreiner und Tischler begeistert waren. Für Handwerk und Mittelstand waren dabei vor allem folgende Fragen wichtig: Was nutzt mir Digitalisierung im Alltag und wie finde ich die passende Lösung für meinen Betrieb? Die Antwort von HOMAG: durchdachte Hilfsmittel, die den Arbeitsalltag vereinfachen und Arbeits-

„Unsere Lösungen sprechen kleine Betriebe genauso an wie größere.“ Pekka Paasivaara (CEO HOMAG)

abläufe unterstützen. Der Anwender muss dabei gar nicht in ein Gesamtsystem investieren. Er entscheidet sich für einzelne Bausteine, die miteinander kommunizieren und integriert sie gemeinsam mit HOMAG, wo es sinnvoll ist. Wie das in der Praxis aussieht, konnten die Besucher direkt auf der Messe erleben.



Hier geht es zum LIGNA-Video
„Lösungen für das Handwerk“.



SPANNEND & SPANEND

Glänzende Kombination: Zeit und Geld sparen.

Bei trendPANEL in Löhne fertigen 15 Mitarbeiter maßgeschneiderte Akustik- und Reliefpaneelen aus Holz und MDF. Für die finale Oberfläche kommt seit 2018 eine SPRAYTEQ S-100 zum Einsatz. Der Umstieg vom manuellen zum halbautomatischen Spritzlackieren war kinderleicht: Nur zwei Tage waren nötig, um die Maschine aufzustellen und die Mitarbeiter zu schulen. So hat trendPANEL die effektive Lösung für eine hochwertige Spritzapplikation gefunden. Denn die Qualität, gerade im Beiz- und Farblackbereich, übertraf die anfänglichen Erwartungen. Ein voller Erfolg also, auch im Hinblick auf Kapazität und Kosten: 60 % weniger Produktionszeit, 25 % weniger Kosten – konservativ gerechnet.

„Wir sparen im Bereich Lackieren mehr als 60 % an Produktionszeit. Mit anderen Worten: Das Monatspensum ist bereits nach 10 Tagen geschafft.“

Seniorchef Eckard Stallmann



SPRAYTEQ S-100

TAPIO GEWINNSPIEL

Der glückliche Gewinner einer DRILLTEQ V-200.

„Einfach anmelden. Zweifach profitieren.“ Unter diesem Motto konnten sich interessierte Schreiner und Tischler auf tapio.one registrieren. So sicherten sie sich zum einen die App „MachineBoard“ kostenlos auf Lebenszeit, zum anderen die einmalige Chance auf eine DRILLTEQ V-200 Edition 25. Auf der LIGNA in Hannover wurde unter den ersten 500 Teilnehmern der glückliche Gewinner ausgelost: Matthias Löseke, Geschäftsführer der LB Ladenbau Design GmbH im nordrhein-westfälischen Langenberg. Das Bearbeitungszentrum wird demnächst ausgeliefert und den bestehenden Maschinenpark optimal ergänzen.



Von rechts nach links: Geschäftsführer LB Ladenbau Design GmbH Matthias Löseke, Miss Germany 2019 Nadine Berneis und Thomas Nesemeier, Vertriebsleiter HOMAG Deutschland Nord.

VERANSTALTUNGEN

Neues Futter für Ihren Kalender.

Auch im Herbst und Winter finden unzählige Veranstaltungen statt, die einen Besuch wert sind. Hier finden Sie die wichtigsten Termine auf einen Blick:

- Praxistreff, Holzbronn
10.10.2019 – 11.10.2019
- HOLZ Basel
15.10.2019 – 19.10.2019
- Hausmesse Papenbroock, Rellingen
25.10.2019 – 27.10.2019
- Hausmesse Maschinen-Kaul, Neuenkirchen-Vörden
25.10.2019 – 27.10.2019
- Hausmesse Maschinen-Kaul, Düsseldorf
07.11.2019 – 10.11.2019
- Hausmesse Dr. Keller, Freiburg
08.11.2019 – 10.11.2019

Hier finden Sie alle Termine: homag.com/messen

Erich Keller AG, Sulgen, Thurgau, Schweiz

Wir bleiben immer dran.

Die Erich Keller AG im Portrait.

1951 gründet Paul Keller senior die Schreinerei Keller in Schönenberg an der Thur. Anfangs noch der klassische Dorfschreiner, nimmt die Erfolgsgeschichte 1981 Fahrt auf. Gründersohn Erich Keller übernimmt den Betrieb, kauft Land und beweist Mut: Er baut die Schreinerei im benachbarten Sulgen neu. Dort wird der Schreinermeister zunächst belächelt. „Lass ihn machen, in zwei Jahren gibt es ihn nicht mehr.“ war der Tenor im Ort laut Markus Neff, dem heutigen Produktionsleiter. Doch innerhalb von vier Jahren verdoppelt sich die Anzahl der Mitarbeiter auf 35, 1990 sind es schon knapp 60. Heute fertigen 110 Männer und Frauen auf über 9.000 Quadratmetern Lösungen für Innenausbau, Kommunikationsarbeitsplätze und Klimatechnik.

Vom Kunden her gedacht.

2012 übergibt Erich Keller die Geschäftsleitung an seinen Bruder Paul. An der Ausrichtung des Unternehmens ändert das nichts. Die Erich Keller AG ist, geprägt von ihrem Namensgeber, immer noch ein kreativer Betrieb mit klarem Leitbild. Alle Mitarbeiter übernehmen Verantwortung, denken mit und ziehen an einem Strang. Das ist im Arbeitsalltag zu spüren und wird aktiv unterstützt – zum Beispiel durch ergonomische Arbeitsplätze, die selbst entwickelt und gebaut werden. So kann jeder Mitarbeiter Höchstleistung bringen, um das zu erreichen, was jeder Schreiner möchte: absolute Kundenzufriedenheit. Schließlich ist jeder

zufriedene Kunde eine Referenz und im Endeffekt kostenlose Werbung. Markus Neff verdeutlicht die Kundenorientierung im Gespräch: „Wir verkaufen nicht einfach das, was wir produzieren können. Wir produzieren, was wir verkaufen können – weil die Kunden danach verlangen.“ Diese Denkweise erlaubt es dem Unternehmen, Trends frühzeitig zu erkennen und Nischen nachhaltig zu besetzen. So ist unter anderem ein kompletter Geschäftszweig entstanden: die Klimatechnik.



Die Geschäftsleitung der Erich Keller AG.

Für ein angenehmes Betriebsklima.

Die Computertechnik in den 90er-Jahren entwickelt sich rasant, quasi im Gleichschritt steigt auch die Wärmeentwicklung der Rechner. Das Problem: Es gibt zu dieser Zeit keine Lösung, um die Temperatur am Schreibtisch effizient regulieren zu können. Erich Keller muss sie also selbst entwickeln. So entstand 1997 der erste

Kommunikationsarbeitsplatz mit integrierter Kühlung. Heute entwickelt die Erich Keller AG maßgeschneiderte Lösungen für höchsten Klimakomfort – von gekühlten Rackschränken über Türen mit integrierten Komfortlüftungen bis zu Brüstungsgeräten für die Klimatisierung von Geschäftshäusern. Zum Beispiel für den Swisscom Businesspark in Ittigen. Dieser ist in Sachen Energieeffizienz, Umweltfreundlichkeit und Wirtschaftlichkeit eines der fünf besten Gebäude in ganz Europa.



Immer eine sichere Bank.

Dass die Erich Keller AG vor großen Herausforderungen nicht zurückschreckt, zeigt auch die Sparte der Kommunikationsarbeitsplätze. Neben der Züricher Stadtpolizei, dem Nuklearforschungszentrum CERN und RWE vertraut auch die Commerzbank in Frankfurt auf die modularen, platzsparenden und ergonomischen Lösungen aus der Schweiz. Über 45 Jahre Erfahrung und mehr als 35.000 gefertigte Arbeitsplätze sprechen eben für sich, vor allem in Kombination mit der einmaligen Kompetenz im Innenausbau. Diese kam 2017 in einem ganz speziellen Projekt zum Tragen. Im Zuge der Neupositionierung der Bank Cler wurden alle 31 Geschäftsstellen in der ganzen Schweiz umgebaut – in einer Rekordzeit von nur 36 Stunden. Ein eigentlich unmögliches Unterfangen, aber „Mit Erich Keller geht das.“, entgegnet Markus Neff. Termintreue ist für die Schweizer nämlich das A und O, ist sie doch für langfristige Partnerschaften

Produktion bedienen schließlich alle drei Geschäftsbereiche des Betriebs gleichzeitig. Hier überzeugen die Plattenaufteilsäge, die Kantenanleimmaschine und die fünf Bearbeitungszentren von HOMAG.

Seit über 30 Jahren besteht die Partnerschaft der beiden Unternehmen. Das Wachstum der Erich Keller AG in dieser Zeit ist beeindruckend, selbst mit der grünen Brille betrachtet: mehr als doppelt so viel Mitarbeiter, mehr als dreimal so viel Umsatz – bei geringerem Stromverbrauch als damals. Um auch in Zukunft weiter wachsen zu können und als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben, setzt die Erich Keller AG vermehrt auf digitale Lösungen. „Wir möchten immer auf dem aktuellen Stand der Technik sein. Also müssen wir dranbleiben“, so Markus Neff. Auch dabei ist HOMAG ein wichtiger

„Manche Betriebe lehnen anspruchsvolle Projekte ab: zu komplex, zu schwer, nicht unser Gebiet. Genau da beginnen wir.

Denn Veränderungen sind für uns Chancen. Das ist Erich Keller.“ Markus Neff, Leiter Produktion

unerlässlich. Nicht umsonst stellt René Huber, Assistent des Produktionsleiters, noch einmal fest: „Wir liefern nie zu spät. Nie.“

Die Argumente für HOMAG: präzise, flexibel und zuverlässig.

Diese Zuverlässigkeit fordert die Erich Keller AG auch von ihren Lieferanten ein. „Gute Lieferanten werden zu unseren Partnern. Nicht umsonst arbeiten wir fast nur noch mit HOMAG Maschinen“, so Markus Neff. Dabei spielt auch die große Flexibilität der Maschinen eine Rolle. Die Schreiner in der

Ansprechpartner für die Thurgauer. Doch wenn man den Produktionsleiter fragt, was er an HOMAG am meisten schätzt, ist seine Antwort eindeutig: „Der schnelle Service und die Topwartung.“ Denn nur wenn die Maschinen laufen, können die Mitarbeiter das tun, was sie am besten können: Design und Technik mit schlaun Ideen und solidem Handwerk verbinden, um weltweit Maßstäbe zu setzen.

ERICH KELLER AG

Produkte: Innenausbau, Kommunikationsarbeitsplätze, Klimatechnik

Ort: Sulgen, Thurgau, Schweiz

Gründung: 1951

Mitarbeiter: 110

Erste HOMAG: 1988

Maschinenpark von HOMAG:

- Plattenaufteilsäge HPP 380 (heute: SAWTEQ B-300)
- CNC-Bearbeitungszentrum BP 85
- CNC-Bearbeitungszentrum Venture 3
- CNC-Bearbeitungszentrum BOF 211
- CNC-Bearbeitungszentrum BOF 222
- CNC-Bearbeitungszentrum BHX 200 (heute: DRILLTEQ V-500)
- Kantenanleimmaschine EDGETEQ S-500

Sie das Holz. Wir den Code.

Der einfache digitale Einstieg für mehr Effizienz.



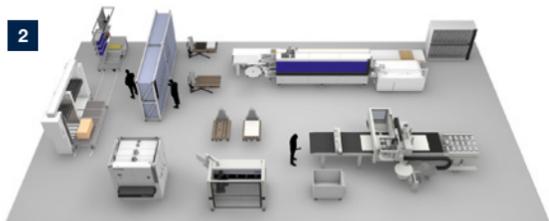
Das Zellenkonzept auf der LIGNA 2019.



Digitalisierung hier, Transformation da. Der digitale Wandel klopft gerade vehement an die Holztür. Doch Veränderung muss nichts Schlechtes sein, oft bietet sie neue Chancen. Aus der Schreinerwerkstatt muss ja nicht gleich ein vollautomatisierter Industriebetrieb werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Oft reicht es schon, an kleinen Stellschrauben zu drehen. Indirekte Tätigkeiten wie Planen, Prüfen, Suchen und Verwalten fressen nämlich wertvolle Zeit – häufig über 50 % der Produktionskapazitäten. Genau hier setzen wir an: Schrittweise, auf den Schreiner zugeschnittene Vernetzung ist die Lösung. HOMAG unterstützt Sie dabei mit den passenden Bausteinen. Damit Sie auch in Zukunft erfolgreich bleiben.

Unsere Zellenkonzepte – in Ihrem Tempo Richtung Zukunft.

Starten Sie einfach mit Ihrer bestehenden Produktion und entwickeln Sie sich Schritt für Schritt weiter: Ob einsteigen, vernetzen oder automatisieren – wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg. Unsere verschiedenen Zellenkonzepte verdeutlichen die Vernetzung von Maschinen und Software entlang des Produktionsprozesses. Über 1.500 Schreiner und Tischler haben sich live auf der LIGNA von der Praxis-tauglichkeit der Zellen überzeugt.



1 Einfach anfangen.

Mit passenden Einstiegslösungen gewinnen Sie Transparenz, erkennen Potenziale und verbessern Ihre bestehenden Prozesse.

2 Schrittweise anpassen.

Mit automatisierten Maschinen oder eingebetteten autonomen Fertigungszellen steigern Sie Ihre Produktivität.

3 Bei Bedarf automatisieren.

Mit durchgängigen Produktionslösungen vom Auftrag bis zur Auslieferung fertigen Sie hocheffizient entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Reduzieren Sie Tätigkeiten mit geringer Wertschöpfung, um Aufträge noch schneller zu erledigen
- Minimierte Wartezeiten setzen Kapazitäten frei: für Folgeaufträge und zusätzliche Aufgaben
- Alle Daten sind immer und überall abrufbar – ganz einfach über Apps auf Ihrem Smartphone oder Tablet
- Optimieren Sie Ihren Zuschnitt auf einfache Art und Weise für weniger Verschnitt und mehr Materialeffizienz
- Vermeiden Sie einfache Fehler mit der digitalen Teileverfolgung und steigern Sie so Ihre Prozessqualität
- Gehen Sie beruhigt nach Hause: Die Maschine meldet sich per App bei Ihnen, sollte etwas nicht stimmen
- Optimierung leicht gemacht: Relevante Analysedaten mit entsprechenden Auswertungen sind auf Knopfdruck verfügbar

AUS DER PRAXIS

Direkt den richtigen Ansprechpartner.

ServiceBoard: Stimmen aus der Praxis.

Unbekannte Störmeldungen, unerwartete Stillstände oder komplexe Instandsetzungen – es gibt Momente, in denen selbst erfahrene Schreiner und Tischler nicht mehr weiterwissen. Dann muss der richtige Ansprechpartner schnell gefunden werden. Dabei hilft Ihnen unsere ServiceBoard App. In Sekunden erstellen Sie eigenständig eine Serviceanfrage, die anhand der angegebenen Maschinenummer direkt im richtigen Werk beim richtigen Ansprechpartner ankommt.

Die Live-Video-Übertragung ermöglicht dem Spezialisten bei HOMAG eine schnelle Fehlererkennung – so kann er eventuelle Störungen oft sofort beheben. Damit Sie später auf alle Informationen zurückgreifen können, wird jeder Fall für Sie fein säuberlich in der App dokumentiert.

Wir wollten nun wissen, wie sich die ServiceBoard App im Alltag schlägt: Wann kommt sie zum Einsatz, was überzeugt daran und wie sehen konkrete Anwendungsfälle aus? Um das herauszufinden, haben wir das persönliche Gespräch mit drei Anwendern gesucht.

Felix Kreutz

Bau- und Möbelschreinerei Gustav Krupp

Die Familienschreinerei wurde 1945 im badischen Rastatt gegründet, mittlerweile arbeiten dort knapp 20 Personen. Felix Kreutz ist die vierte Generation und wird den Betrieb in absehbarer Zukunft mit seinem Cousin weiterführen. Seit 2016 nutzt der Schreinermeister die ServiceBoard App. Und zwar immer dann, wenn Störmeldungen oder komplexe Fragestellungen an einer der sechs HOMAG Maschinen auftauchen – und niemand mehr weiterweiß. In einem konkreten Fall kam es zum Maschinenstillstand: Bilder der Störmeldung wurden der Anfrage angehängt, der HOMAG Experte rief zurück und die Maschine lief wieder innerhalb weniger Minuten. Das Ergebnis: Zeit, Nerven und im Endeffekt auch Geld gespart.



„Ich habe gleich den richtigen Ansprechpartner am Telefon – ohne dreimal weiterverbunden zu werden. Endlich keine Warteschleifen mehr. Das hat uns überzeugt.“ Felix Kreutz



Gabriel Kugi
HOKU Industries GmbH

Seit 2010 sind die Kärntner von HOKU Industries in der CNC-Lohnfertigung tätig – seit 2017 mit einem Bearbeitungszentrum von HOMAG inklusive ServiceBoard. Sobald Störmeldungen oder Softwareprobleme auftreten, nutzt Elektrotechnik-Ingenieur Gabriel Kugi die App. Als es beispielsweise bei der Programmierung in woodWOP nicht weiterging, kamen Bilder, Videos und Videotelefonie gemeinsam zum Einsatz. Das komplexe Problem konnte mit einem Update

„Wir brauchen es gar nicht so oft, Gott sei Dank. Aber wenn, dann spart es uns massig Zeit. Und die ist für uns sehr wertvoll.“ Gabriel Kugi

in kurzer Zeit behoben und somit die Standzeit der Maschine minimiert werden. Für den 4-Mann-Betrieb ist genau diese Zeitersparnis entscheidend. Denn so kann der Betrieb seine Effizienz signifikant steigern.

Andreas Gröbl

Josef Eibl GmbH

In der Schreinerei Josef Eibl GmbH im niederbayerischen Aham ist Andreas Gröbl als Schreinermeister in der Arbeitsvorbereitung tätig. 2000 kam die erste HOMAG von mittlerweile neun in den über 100 Jahre alten Betrieb. 2014 folgte dann das ServiceBoard. Der direkte Weg zum richtigen Ansprechpartner, die erleichterte Fehlerdiagnose und der praktische Überblick über alle Servicefälle überzeugten den Chef höchstpersönlich auf der HOLZ-HANDWERK. Als die 5-Achs-CNC bei Bewegungen in der X-Richtung vor Kurzem immer wieder zu quietschen begann, zückte Andreas Gröbl kurzerhand das Tablet, um Fotos, Videos und Kommentare per ServiceBoard an HOMAG zu schicken. Schon nach 10 Minuten dann die Diagnose per Rückruf: Die Führung der X-Schiene ist defekt. Über eParts wurden direkt Ersatzteile geordert, der Techniker war innerhalb weniger Tage da, das Bearbeitungszentrum wieder einsatzbereit und alle zufrieden.

„Manche Fehler waren früher telefonisch nicht erklärbar. Jetzt macht man schnell die Videodiagnose und oft ist das Problem mit einem Handgriff gelöst.“ Andreas Gröbl



Die Vorteile auf einen Blick:

- Keine zusätzlichen Kosten für Sie: Die ServiceBoard App ist in unseren Serviceverträgen enthalten
- Weniger Stress und Aufwand bei der Störungsbeseitigung durch Live-Video-Übertragung
- Sie bekommen direkt den richtigen Ansprechpartner für jeden Servicefall – ohne lästiges Suchen von Servicernummern
- Kombinieren Sie Bilder, Videos, Kommentare und Videotelefonie miteinander, um noch schneller ans Ziel zu kommen
- Reduzieren Sie Ihre Standzeiten durch noch effektiveren Service
- Bestellen Sie Ersatzteile ohne Zeitverlust nach: mit dem direkten Zugang zu eParts in der App
- Erstellen Sie Serviceanfragen einfach und schnell
- Behalten Sie alles im Blick mit der praktischen Übersicht aktueller und vergangener Serviceanfragen
- Funktioniert bei allen HOMAG Maschinen – unabhängig vom Baujahr
- Sie bekommen alle Anleitungen oder Zeichnungen, die Sie benötigen, mobil bereitgestellt

WURZELWISSEN

Klare Kante.

Kantenband-Management und Entleeren der Auftragseinheit in der Maschine.

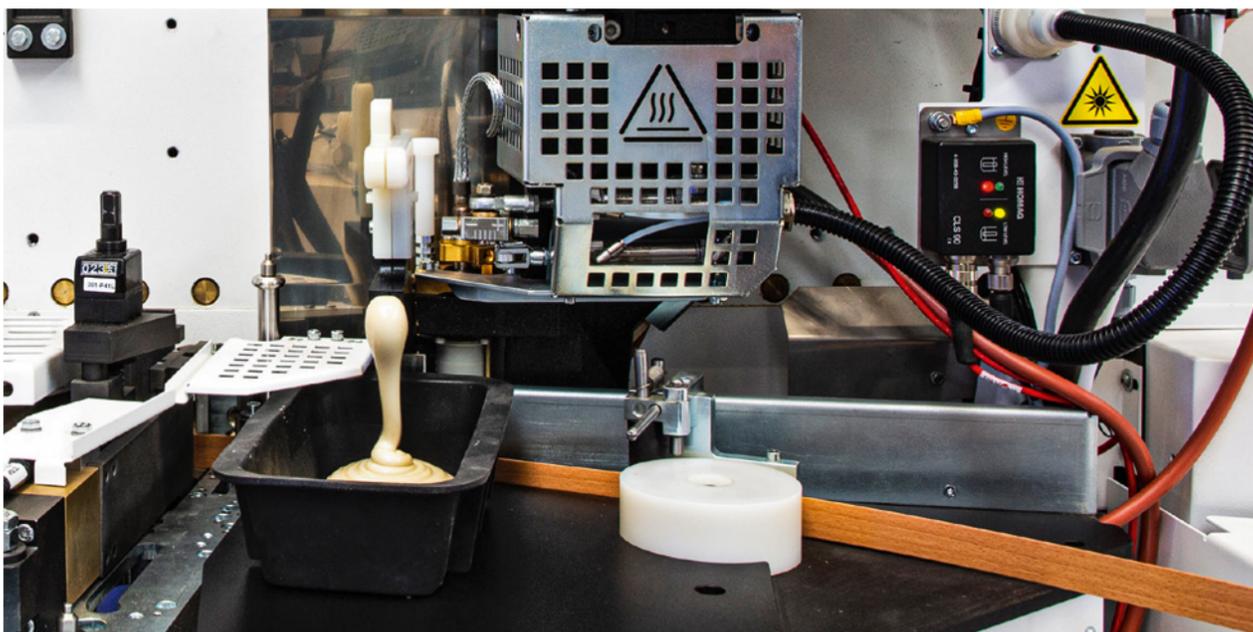
Wir alle haben uns ganz bewusst für die Arbeit mit Holz entschieden. Weil uns der Werkstoff fasziniert, weil wir damit gestalten möchten. Zwischentätigkeiten sind dabei oft lästig und kosten wertvolle Zeit. Darum arbeiten wir täglich daran, Arbeitsabläufe der Maschine immer weiter zu verbessern. In dieser Ausgabe widmen wir uns dem Thema Kantenanleimen – genauer gesagt dem Entleeren der Auftragseinheit und dem Kantenband-Management-System. Damit Sie im Arbeitsalltag wieder mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge haben.

ENTLEEREN DER AUFTRAGSEINHEIT – SCHRITT FÜR SCHRITT.

Mit den neuen Verleimaggregaten der Baureihe **EDGETEQ S-500** sparen Sie Zeit und Geld: Rüstzeiten werden reduziert und die Auftragseinheit können Sie dank Universalbeschichtung für PUR- und EVA-Klebstoff verwenden. Das Entleeren der Auftragseinheit kann dabei in der Maschine erfolgen – z. B. beim Wechsel von PUR- auf EVA-Klebstoff oder beim Tausch der Klebstofffarbe.



Die Schritt-für-Schritt-Anleitung mit Video zum Entleeren der Auftragseinheit gibt es hier.



Entleeren der Auftragseinheit in der Maschine.

KANTENBAND-MANAGEMENT MIT SYSTEM.

Richtiges Kantenband-Management steigert die Effizienz. Unser System zur Verwaltung und Bereitstellung von Kantenbändern ist ein Paket, bestehend aus innovativer Hard- und Software.

Die HOMAG Kantenband-Verpackung

Das Suchen von Kantenbändern und das aufwendige Handling beim Wechsel gehören ab jetzt der Vergangenheit an. Sortieren und lagern Sie alle Kantenbänder übersichtlicher denn je.

Das HOMAG Kantenband-Regal

Laden Sie sich den Bauplan für das praktische Kantenband-Regal kostenlos herunter:
homag.com/edgebandmanagement

Die HOMAG Hard- und Softwarelösung

Zur optimalen Organisation Ihrer Kantenbänder. Mit dem Tablet-PC und der Verwaltungssoftware materialAssist haben Sie direkt am Kantenband-Regal Zugriff auf Ihre Kanten-Datenbank. Schnell identifizieren Sie das benötigte Kantenband durch die übersichtliche LED-Anzeige am Regalfach. Die Stammdatenpflege der Kantenbänder erfolgt am AV-Platz mit dem materialManager.



Kantenband-Regal



Kantenband-Verpackung

Vorteile des Kantenband-Managements auf einen Blick:

- Rüstzeiten reduzieren durch schnelleren Kantenwechsel
- Platzersparnis dank vertikaler Lagerung im Kantenband-Regal
- Identifizieren Sie das benötigte Kantenband schnell und einfach mithilfe der übersichtlichen LED-Anzeige am Regalfach
- Mit der Verwaltung im Regal sind Verwechslungen ausgeschlossen

Vorteile der Kantenband-Verpackung auf einen Blick:

- Kein ungewolltes Abwickeln und keine Beschädigung des Kantenbands durch Stoß oder Verschmutzung aufgrund der robusten Ausführung
- Alles im Blick: Alle Kanten-Informationen sind dank integriertem Sichtfenster sofort ersichtlich
- Sparen Sie Material: Die Kantenband-Verpackung ist mehrfach verwendbar

