

MASCHINKAUF. Wer seine Produktionsanlagen modernisieren will, muss sich nicht nur Gedanken zur Finanzierung machen. Die Frage nach einer optimalen Maschinenlösung führte bei der Schreinerei Bieri zur Beschaffung eines Fünf-Achs-CNC-Zentrums als Einsteigermodell.

«Wir waren schon vorher schnell»



«Wir haben schon vorher sehr effizient produziert – halt einfach mit den uns zur Verfügung stehenden einfachen Mitteln», sagt Stefan Bieri, Geschäftsführer und Eigentümer der gleichnamigen Schreinerei. Das Kleinunternehmen beschäftigt je nach Auftragsbestand drei bis fünf Mitarbeiter und hat seine Basis im Emmentaler Ort Rüegsbach. Dort gibt es gerade einmal 230 Briefkästen. Im Jahr 2009 hat sich Betriebsinhaber Stefan Bieri entschlossen, ein modernes Fünf-Achs-CNC-Bearbeitungszentrum anzuschaffen. Für eine Firma, wie sie Bieri in dritter Generation betreibt, ein gewaltiger Investitionsbrocken – jedenfalls auf den ersten Blick.

Banken zaudern

«Wir nutzten das bankenunabhängige Gesamtpaket (Maschinenfinanzierung) der Fir-

ma Bründler», erklärt Bieri. Hätte der Schreiner die Finanzierung mit einer Bank abwickeln müssen, wäre bis zur Kreditvergabe deutlich mehr Aufwand nötig gewesen. Denn Banken gehen bei der Finanzierung deutlich restriktiver und zurückhaltender vor. «Dies hat natürlich gute Gründe – jedenfalls aus Sicht der Banken. Sie sind nicht so nahe an den Hölzigen dran wie wir», sagt Silvan Steinmann von der Bründler AG. Viele kleine Schreinereien müssen sich bei der Anschaffung einer grossen Maschine mit Themen wie Businessplan und Rekapitalisierung auseinandersetzen. Wenn Schreiner Geld brauchen, nehmen sie lieber eine Hypothek auf das Haus auf, als sich mit diesen komplizierten Themen zu beschäftigen. «Im Gegensatz zu den Banken kennen wir uns im Gewerbe aus und wissen, wie viel die Betriebe leisten können. Wir sind daher

Traditionelle Häuser, Geranien und modernste CNC-Technik passen durchaus zusammen. Auch in den Randregionen gibt es Schreiner, die auf die Zukunft setzen.

eher in der Lage, solche Finanzierungen zu gewähren», meint Steinmann. Zu Beginn der Laufzeit ist eine Anzahlung geschuldet, die je nach Gesamtinvestition variieren kann. Normalerweise soll sie aber etwa ein Viertel der Gesamtinvestition ausmachen. Die Tilgung des Kredites erfolgt in vierteljährlichen Raten, die Zinsen werden halbjährlich anhand des aktuellen Saldos in Rechnung gestellt. Im Laufe der Tilgungszeit wird die Zinsbelastung dadurch stetig

kleiner. Gehen die Geschäfte besser als erwartet, kann die Amortisation auch schneller erfolgen.

Wenig Risiko

Solche Dienstleistungen nützen allen Beteiligten, und das Risiko ist auf beiden Seiten relativ tief. «Kann ein Unternehmen vorübergehend den Verpflichtungen nicht mehr nachkommen, versuchen wir eine Lösung zu finden, um eventuelle Liquiditätsengpässe zu überbrücken. Wir mussten noch nie eine Maschine zurücknehmen», sagt Steinmann. Unternehmerseitig bringe dieses Modell den Vorteil, jederzeit die vollständige Kostenkontrolle zu haben und einen fixen Horizont, was die Belastungsdauer angehe. Auch dem Risiko einer Herabstufung der Kreditwürdigkeit durch die Banken und damit einer Neubewertung sehe man sich deutlich weniger ausgesetzt. Die Herabstufung der Bonität sei einer der Hauptgründe, warum vielen Betrieben plötzlich die Kreditlimiten gekürzt würden.

Start mit grossem Schritt

In der Schreinerei Bieri erfolgte der Einstieg in die CNC-Welt mit einem Blitzstart. Als Einstiegsmaschine wählte das Unternehmen gleich eine grosse, moderne Fünf-Achs-Anlage von Morbidelli aus. Diese Wahl hat aber durchaus System, wie Firmenchef Stefan Bieri erklärt: «Wir wollten von Anfang an eine gute Lösung und keine halben Sachen. Durch die schwere, vibrationsarme Ausführung gewinnen wir bei der Präzision, und durch die fünf vollwertigen Bearbeitungsachsen bleiben wir maximal flexibel. Wichtig war uns auch die Servicebereitschaft, bei der die Firma Bründler einen guten Ruf genießt.»

Vier oder Fünf?

Auch einen Preis-Leistungs-Vergleich zwischen den einzelnen Systemen hat Stefan Bieri gemacht. «Nur eine Vier-Achs-Anlage mit den entsprechenden Winkelgetrieben anzuschaffen, hätte eine verhältnismässig kleine Kostenreduktion bedeutet.» Mit der Fünf-Achs-Anlage kommt die Schreinerei gänzlich ohne Zusatzaggregate aus. Die volle Leistungsfähigkeit aller Bearbeitungsachsen schöpft Stefan Bieri aber nicht aus. Die fünfte Achse setzt Bieris Maschinist nicht interpolierend ein, sondern lediglich als «schnelle Stellachse». So zum Beispiel zum Fälzen von Türen: «Unser Türfälzer ist für

eine Achsneigung von fünf Grad konstruiert. Wir erreichen damit einen ziehenden Schnitt und verbessern so die Schnittqualität», meint Bieri. Die Neigung des Fräsers lässt sich einfach programmieren und bleibt während der ganzen Bearbeitung unverändert.

Angepasste Produktion

In Bieris Schreinerei werden vorwiegend Türen und Schränke gefertigt. Beides Produkte, die sich gut zur Fertigung auf einem Bearbeitungszentrum eignen. Türen und Schränke lassen sich problemlos auf wenige, sich immer wiederholende Normdetails reduzieren, und die Masse können ohne weiteres parametrisiert werden. Zudem braucht es nur vereinzelt oder überhaupt keine Vorarbeiten vor der Hauptbearbeitung auf dem Zentrum. So ist es auch kaum verwunderlich, dass bei Bieri trotz dem Personalbestand von nur drei Mitarbeitern die CNC-Anlage gut ausgelastet ist.

Bauchgefühl hat entschieden

Auf die Frage, was ihn schlussendlich zu diesem Investitionsschritt bewogen habe, verweist Stefan Bieri auf sein Bauchgefühl: «Ich habe gespürt, dass wir mit der althergebrachten Produktionsmethode irgendwann den Zug verpassen würden. Wir hätten noch jahrelang so weitermachen können, doch irgendwann wäre es zu spät gewesen für solch grosse Anstrengungen.» Und er bereut den Schritt heute keineswegs. Nach etwas mehr als einem halben Jahr ist der Unternehmer hellauf begeistert und bedauert, nicht früher reagiert zu haben. «Natürlich war die Umstellung nicht einfach. Für den ersten Maschinisten schien sie zu belastend – er hat vorzeitig das Handtuch geworfen. Doch dank der guten Betreuung durch die Techniker konnten wir fast von Anfang an uneingeschränkt auf der Anlage produzieren.» Gedankt haben es Stefan Bieri auch seine Kunden: «Wir machen heute aufgrund der Anschaffung deutlich mehr Umsatz und fertigen auch Türen für befreundete Unternehmer, die noch heute so produzieren wie wir vor der Umstellung.»