

RANGE + HEINE

Von der Akquise zur Abnahme

Holzindustrierausstatter des Jahres 2018

Auf einem Nischenmarkt bestehen zu können, ist eine Kunst, die einer kann: Range + Heine, der Anlagen- und Roboterhersteller für den Fenster- und Türenmarkt, begibt sich mit viel Fingerspitzengefühl mit dem Kunden auf Planungsreise, die so lange dauert, bis die Zieldestination „100% Zufriedenheit“ erreicht ist.

✍ Vera Bauer 📷 Range + Heine (5), Vera Bauer (1)

In der Kleinstadt Winnenden in Baden-Württemberg zeigt sich kurz vor Weihnachten die strahlende Sonne. Ein würdiger Auftritt für den Anlagenhersteller, der von der Holzkurier-Redaktion zum Holzindustrierausstatter des Jahres 2018 auserkoren wurde.

Die Gründe für die Auszeichnung liegen auf der Hand: Seit 27 Jahren liefert der Betrieb stetige Qualität und verbindet dabei Tradition mit dem Puls der Zeit, ist Vorreiter in Sachen Technologie und lässt dabei das Bodenständige nicht außer Acht. Claudia Max-Heine, deren Vater das Unternehmen gründete, leitet die Geschicke mit Geschäftspartner Thierry Goutfer seit nunmehr zehn Jahren. Angefangen hat Vater Heine mit dem Komponentengeschäft – zum Beispiel einzelnen Flutanlagen oder Spritzständen. Das Spektrum reicht heute von der geplanten und realisierten Beschichtungsanlage für Holzfenster für kleine Handwerksbetriebe bis zur industriellen Fertigung. „Wir treten als Generalunternehmen für Lackierstraßen auf“, bringt es Geschäftsführerin Max-Heine auf den Punkt.

Bis ins letzte Detail

Die Firmenphilosophie setzt Kundenzufriedenheit an die erste Stelle. „Darunter geht nichts. Wir haben keine Anlage, die nicht abgenommen wird – nach dem Motto: von der Akquise bis zur Abnahme“, berichtet sie. Von der Anfrage zur Implementierung vergeht dabei manchmal ein Jahr oder auch eine längere Zeitspanne. „Uns sind die Durchführung vieler Referenzbesuche von Bestandsanlagen mit potenziellen Kunden wichtig.“ Range + Heine arbeitet vorwiegend mit inhabergeführten Betrieben zusammen. „Das macht einen großen Unterschied. Die Leute geben ihr eigenes Geld aus. Dabei kommt eine andere Dynamik zum Tragen, da man die Entscheider persönlich kennt“. Der Geschäftsführerin ist Offenheit wichtig. „Bei Problemen kümmere ich mich um jedes An-

liegen selbst“. Kundenzufriedenheit sei in einem Nischenmarkt eben unerlässlich, meint sie. „Jeder kennt jeden, da muss auch die persönliche Ebene stimmen.“

Die Anfänge

Mittlerweile fertigt der Betrieb zu 90% Gesamtanlagen. Der Komponentenbereich macht heute überschaubare 10% aus. Max-Heine blickt zurück auf die Anfänge. „Der Kundenanteil im deutschsprachigen Raum betrug damals nur 20%. Mein Vater fand zunächst überwiegend in den Niederlanden, in Nordeuropa und im Baltikum Abnehmer“, erzählt sie. Heute liege man bei einem Exportanteil von 50%. Die Auslieferung erfolge in viele Länder Europas. Besonders angetan von Range+Heine zeigen sich die französischen Hersteller (s. Fenster-Special 2016, S. 10). Mit Freddy, dem Roboter, machte man einen niederösterreichischen Fensterhersteller glücklich (s. Holzkurier Heft 19/15, S. 42–43). Das Jahr verlief für den Betrieb laut eigenen Angaben ausgezeichnet.

„Der Branche scheint es gut zu gehen, die Investitionslust ist da“, freut sich die Geschäftsführerin. Für 2018 ist man auch positiv gestimmt, genug Aufträge seien bereits in Planung. Max-Heine gewährt einen Einblick in ein paar Zahlen. Während zu Zeiten der Firmengründung an die 500.000 €/J umgesetzt wurden, sind es heute über 5 Mio. €/J. Im Schnitt werden in einem Kalenderjahr 30 Projekte abgewickelt.

Eine verlängerte Werkbank

20 Mitarbeiter sorgen für einen reibungslosen Prozessablauf. Dass sich das vergleichsweise nach wenig anhört, ist der Zusammenarbeit mit Partnerindustrien aus dem Metall- und Kunststoffbereich geschuldet. „Sie sind praktisch unsere verlängerte Werkbank“, sagt Max-Heine. Der Vorteil sei die Flexibilität. „Wenn wir freie Hand bei der Maschinenwahl haben, können wir uns ge-

nauer auf die Kundenbedürfnisse konzentrieren und wirklich das gesamte Spektrum anbieten. Flexibel zu sein, lautet auch das Motto aus marktentwicklungstechnischer Sicht. „Die Prozesse gehen zunehmend in Richtung Automation.“ Ob das die Traversencodierung, Lackierroboter oder Leitrichter für die Steuerung übergreifender Prozesse betrifft: „Es verlangen auch immer mehr kleinere Betriebe nach Anlagen oder Robotern. Ein Roboter ist in Zeiten des Fachkräftemangels ein top ausgebildeter Mitarbeiter“, sieht es Max-Heine pragmatisch. Zudem sähen die Betriebe Roboter als eine Möglichkeit, junge Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden. „Die Roboter gehen weg wie warme Semmeln: Alle paar Wochen hält ein neuer technischer Gefährte in einem Betrieb Einzug.“ Durch die einfache Bedienbarkeit des Roboters mittels Parametereinstellungen sind keine Programmierkenntnisse erforderlich und er ist durch den Lackierer steuerbar. Der Anwender erspart sich dadurch Zwischenschritte. Auf der Fensterbau Frontale Ende März in Nürnberg wird das Unternehmen eine 3D-Erkennung vorstellen. „Bei komplizierten Fensterkonstruktionen vereinfacht dies die Anwendung“, ist sich Max-Heine sicher.

Die China-Tücke

Eine Kuriosität weiß die Geschäftsführerin aus China zu berichten. „Einmal lieferten wir eine Anlage in sechs Containern an einen Bauunternehmer aus. Unsere Monteure sind angereist, haben aber an besagter Stelle, wo die Anlage aufgestellt werden sollte, nichts gefunden. Der Unternehmer selber war laut seinem Sohn auf eine Expedition zum Nordpol aufgebrochen. Nach einer Woche sind unsere Mitarbeiter wieder nach Hause geflogen.“ Die Container warteten auf die Rückkehr des Bauunternehmers geduldig 2,5 Jahre, fanden anschließend in China jedoch einen anderen Käufer. //



- 1 *Beispiel einer Lackieranlage für Wintergarten- und Glasfaltwände aus Holz*
- 2 *Holzindustrierausstatter des Jahres 2018: Thierry Goutfer und Claudia Max-Heine freuen sich über die Urkunde*
- 3 *Die Geschäftsführerin betont: Die Automatisierung sei gerade auch für kleinere Betriebe ein zunehmend wichtiger werdendes Thema*
- 4 *Die Beschichtungsanlagen eignen sich optimal für die Lackierung komplexer und flächiger Holzteile*
- 5 *Beispiel für eine Spritzkabine mit intelligenter Lackierroboterlösung*
- 6 *Für jeden die passende Lösung: In der „Denkfabrik“ in Winnenden rauchen die Köpfe*

RANGE + HEINE

Standort: Winnenden/DE

Gründung: 1993

Geschäftsführer: Claudia Max-Heine, Thierry Goutfer

Produkte: Imprägnier- und Flutanlagen, Lackrückgewinnung, automatische Lackiersysteme, Trockner, Spritzkabinen, Fördertechnik