

# FURNIER

2007

MAGAZIN

## Innovative Streifenoptik

Innovative striped look

## Nussbaum in seiner schönsten Art

Walnut at its most beautiful

## Furnier fördernde Fertigungstechnik

Veneer-promoting production technique

Ein Supplement von Holz-Zentralblatt und HK

**Holzart** Birke Maser als fleeces'n'flex, gestürzt.

**Anfrage vom Kunden** Ein Sideboard für Gegenstände, die im Wohnzimmerbereich benötigt werden, wie Servietten, Kerzen, eine Hausbar mit diversen Flaschenöffnern und Verschlüssen, Kerzen usw.

**Vorgaben** Großzügige Räumlichkeiten, Küche und Wohnzimmer ineinander übergehend.

**Entwurfsanforderungen** Einzigartig, nicht zu dominant, praktisch, flexible Gestaltung für ein immer neues Erscheinungsbild.

**Idee und Umsetzung** Die Kuben sind auf einem Grundkorpus verschiebbar. Um eine Wertigkeit und Einzigartigkeit zu erreichen, wurde für die Kuben Wurzelfurnier ausgewählt. Mit nur einmaligem Stürzen der Furnierblätter ist ein großzügiges „Bild“ entstanden. Die Fronten der Kuben sind auf Gehrung gearbeitet. Um ein Abzeichnen der Anleimer zu verhindern, sind diese fachgerecht in abgetrepter Weise verarbeitet. Öffnen lassen sich die Fronten mit einem Druckbeschlag.

Die Innenaufteilung ist als Barfach gestaltet. Für weitere Utensilien hat der Grundkorpus großzügige Schubladen sowie Innenschubladen. Diese sind ebenfalls grifflos zu öffnen. Der Kunde hatte vorab ein 1:10-Modell erhalten und konnte die Furnier- und Farbgestaltung mitbestimmen.

**Entwurf und Umsetzung** a-mano, Karlsruhe



# Projekt Side- board

Seit Jahrzehnten zählt das Karlsruher Unternehmen Schorn & Groh zu den weltweit führenden Herstellern von Furnieren. Bekannt für seine große Auswahl – mit über 140 verschiedenen Furnierarten in allen gängigen Stärken und Herstellungsarten und über 10 Mio. m<sup>2</sup> Furniere am Lager – bekannt aber auch für seine eigene hochwertige Furnierproduktion im Werk Rheinfeldern. Letztgenannter Aspekt ist seit dem 31. Juli 2007 Geschichte (siehe auch Seite 6 dieser Magazinausgabe). Der Traditionshersteller hat die eigene Furniererzeugung eingestellt. Grund ge-

## Effizientes Handeln

**Schorn & Groh  
setzt auf Lohnmessa-  
rungs- und schlanke Abläufe**

Axel Groh „vor  
seinem Element“  
– dem Furnier  
(Fotos: Koch/  
Schorn & Groh)



nug für die Redaktion des Furnier-Magazins, mit dem Schorn & Groh-Geschäftsführer Axel Groh über die Hintergründe dieser Entwicklung, die aktuelle Situation und die Zukunft des Unternehmens zu sprechen. Schon die Gesprächseröffnung von Axel Groh lässt aufhorchen: „Konkurrenzdenken ist Schnee von gestern – heute gehört die Verantwortung in der Furnierbranche dazu. Wir sitzen alle in einem Boot.“ Sehr offen, sehr fortschrittlich, mit Blick über den Tellerrand. Sein Statement zeugt ebenso von einem Generationenwechsel innerhalb der Branche. Was

auch auf das Karlsruher Unternehmen zutrifft, seit dem 1. Januar 2006 zeichnen Axel Groh und Rolf Loose-Leonhardt als Geschäftsführer neben Rainer Groh verantwortlich. Abgesehen von der Rheinfeldern-Schließung sind weitere wichtige Schritte bezüglich der Firmenentwicklungen aus den letzten drei Jahren zu nennen:

- Die Neupositionierung des Standortes Eschelbronn als ein allen Kunden gegenüber offener Fixmaßanbieter auf dem Markt, weg von der direkten Bindung an die Kfz-Industrie. Aufbau der Produktlinie „fleece'n'flex“ (vlieskaschierte Fixmaße),

Etablierung am Markt als Dienstleister und Problemlöser mit entsprechendem Vertrieb.

- Professionelle Aufmachung, Weiterentwicklung und Nutzung des Internetauftritts als weltweites Marketing- und Verkaufsinstrument, Verbesserung der Internet-Präsenz.
- Beteiligungen am einem Furniercenter sowie einer Furnier + Schnittholz-Handelsgesellschaft.
- Neues Exklusivprogramm „one of a kind“, die Vermarktung von exzellenten Einzelstämmen mit absolutem Unikatcharakter
- Ausbau des Detailhandels.

# Projekt Bad

**Holzart** Muschelhorn gestürzt, Kreuzfuge als „fleece'n'flex“.

**Anfrage vom Kunden** Unterschrank für einen unterleuchteten Glaswaschtisch, Bad-schrank mit Regaleinteilung.

**Vorgaben** Granitboden, weiße Wandfliesen, puristische Gestaltung.

**Entwurfsanforderungen** Feuchtraumgeeignet, verzugsfrei, auf kleinster Fläche möglichst unauffällig und viel Stauraum.

**Idee und Umsetzung** Gegebene Formen, d. h. Wandabwicklungen und geradlinige Gestaltung, wurden mit aufgenommen bzw. übernommen. Ausgesuchte Materialien für den Frontbereich sind die Kombination mit Glas und Furnier. Beide Materialien zeigen Eleganz und Zeitlosigkeit. Das Furnier ist mit einer DD-Lack-Versiegelung feuchtraumgeeignet, bringt durch seine farblichen Eigenschaften Wärme und Wohlgefühlcharakter ins Bad und kann durch die Auswahl und anschließende Verarbeitung einzigartig zur Gestaltung beitragen. Die nach unten schräg verlaufende Front assoziiert den Bootscharakter und unterstreicht das Thema Bad. Gleichzeitig entsteht durch diese Form eine gewisse Leichtigkeit. Mit der Front verbunden sind zwei Schubkästen zur optimalen Stauraumausnutzung. Schubkästen wurden gewählt, um nicht noch mit zusätzlichen Fugen das Frontbild zu unterbrechen. Gegenstück zum



Waschtisch ist eine hinterleuchtete WC-Rückwandverkleidung. Ebenfalls furniert. Besondere Beachtung fand die Wahl der Fugenlinien in Bezug zur Fliesenfuge. Abgestimmt auf diese Maße wurde bei der Furnierverarbeitung das gestürzte Bild, da auch der Schrank mit seinen Glasfronten in dieses

Linienbild einbezogen wurde. Alle Möbel wurden grifflos gefertigt, somit sind in diesem Bad keine wirklichen Schränke auszumachen.

Der Kunde hatte in der Werkstatt die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Furnierbildern auszuwählen. Ihm wurden aus den vorgegebenen Paketmaßen die Möglichkeiten der Gestaltung bzw. Zusammenstellung der einzelnen Furnierblätter gezeigt sowie die anschließende Verarbeitung erklärt.

**Entwurf und Umsetzung**  
a-mano, Karlsruhe

## Wirtschaftlichere Abläufe, steigende Produktivität

Das Familienunternehmen beschäftigt derzeit 87 Mitarbeiter (an seinen Standorten Karlsruhe 52, Eschelbronn 28, Ehrenkirchen 5 sowie Jettingen 2).

Die rückläufigen Zahlen kennzeichnen den laufenden Verschlankungsprozess, wobei, von Rheinfelden abgesehen, die Abgänge in Rente als Regulatorium genutzt werden. Was steigt, so Axel Groh, sind

- die Wirtschaftlichkeit der Abläufe,
- die Effizienz der Verwaltung,

- die Vielseitigkeit der Mitarbeiter,
- die Qualität der Vermarktung

• sowie die Kundenbetreuung. Alles auch auf der Basis einer leistungsfähigeren EDV mit eigenem Betriebssystem. Was die Marktentwicklung betrifft, mussten 2004 und 2005 nach langen Jahren stetiger Zuwächse erstmals Umsatzrückgänge verzeichnet werden. Für das laufende Jahr erwartet Axel Groh dagegen wie für 2006 ein Umsatzplus von mindestens 5 %, als Resultat höherer Effizienz steigt die Pro-Kopf-Produktivität deutlich. Die Flexibilität

ist ohne eigene Produktion seiner Meinung nach gestiegen, ebenso die Markt- und Kundennähe bei geringerem eigenem Lagerbestand. Was die Branchenentwicklung betrifft, sieht Groh das hochwertige Segment gut beschäftigt, ebenso den Massenbereich im Industriemaßstab. Auf beiden Feldern ist der Karlsruher Anbieter tätig, dieser „Spagat“ sei nur auf Grund der guten Marktposition und des leistungsfähigen Vertriebes darstellbar. Bezogen auf die Aufarbeitungskapazitäten gebe es allerdings ein Überangebot in Mitteleuropa, viele Lohnmeserwerke klagen derzeit über

mangelnde Auslastung. Da der Rohstoff in guten Qualitäten immer seltener und teurer wird, wäre eine Verknappung der Produktionskapazitäten grundsätzlich sinnvoll.

## Flexibilitätsgewinn und keine Auslastungszwänge mehr

Die diesjährige Branchenentwicklung beurteilt der Schorn-&-Groh-Geschäftsführer als grundsätzlich zufriedenstellend. Für sein Unternehmen zeigen sich die europäischen Märkte im Umsatzniveau (Anteil gut 27 % ohne Deutschland) stabil auf hohem Niveau, insbesondere im Exklusivbereich steigt die

Nachfrage. Auch das US-Geschäft (knapp 7 % vom Gesamtumsatz) läuft konstant gut, hier wirken sich das breite Lieferspektrum und die Vielseitigkeit im Industrie- und Exklusivsegment positiv aus.

Asien bleibt mit einem Anteil von 20,5 % am Gesamtumsatz wichtiger Absatzmarkt. Axel Groh ist zuversichtlich, in der neuen Konstellation ohne eigene Produktion die Markt- und Zukunftsfähigkeit weiter ausbauen zu können. Was Rheinfelden betrifft, ist keinesfalls von einer überraschenden, kurzfristigen Entwicklung auszugehen. Eins vorab: der Standort schrieb

auch bis zum Schluss schwarze Zahlen! So ist der diesjährige Ausstieg u. a. eine Frage der Pachtverlängerung gewesen, das Betriebsgelände befand sich nicht im Eigentum des Furnierherstellers. Als Pächter war man auf ein Schweizer Unternehmen angewiesen, seit 2005 100%iger Eigentümer von Grund und Boden, welches eine Standortverlagerung aus dem teuren Basel nach Rheinfelden mit seinem Bahnanschluss plant. Weitere notwendige Investitionen in die Technik wären für Schorn & Groh dort also nicht sinnvoll gewesen, deshalb erfolgte die kontrollierte Schlie-