



## AFS Federhenn in Feierlaune: Jubiläum und Umzug in das neue Domizil im Doppelpack

Einen derartigen Kraftakt mit allen Konsequenzen durchzuziehen, war schon beeindruckend: Die AFS Federhenn GmbH feierte 40-jähriges Jubiläum, den (Teil-)Umzug aus Simmern in den neuen Fertigungs- und Verwaltungskomplex nach Kirchberg, die Präsentation als Komplettanbieter für Maschinen und Anlagen für den Fenster-, Türen- und Fassadenbau, sowie einen Tag der offenen Tür. Drei Tage lang gab es Vorträge, Life-Präsentationen und Praxis-Demonstrationen im benachbarten Fensterwerk Wies, das von AFS Federhenn mit den neuesten Bearbeitungs- und Stabbearbeitungszentren ausgestattet wurde. Zudem musste für die 700 Gäste, davon gut 40% aus dem Ausland, eine Infrastruktur geschaffen werden, denn die Resonanz war überwältigend, aber AFS Federhenn hat schließlich die Fertigungslogistik für Fenster- und Fassadenbauer zum Geschäftszweck erhoben und konnte somit souverän unter Beweis stellen, dass das Kernthema Logistik absolut beherrscht wird.

## Fertigungslogistik für alle Rahmenmaterialien als Unternehmensphilosophie erkoren

BB-TITELGESCHICHTE



*Das Unternehmen AFS Federhenn ist nicht wieder zu erkennen. Der Neubau im Kirchberger Industriegebiet war die größte Investition in der Geschichte des Unternehmens. Wer die Fenster gefertigt und montiert hat, bleibt dagegen ein Geheimnis der Geschäftsleitung.*



Beherrscht gefeiert wurde an den drei Tagen Ende September, auch ein Zeichen dafür, dass allen Beteiligten ein großer Stein vom Herzen gefallen ist, dass es nun endlich und trotz aller äußeren und sonstigen Widrigkeiten gelungen ist, eine neue Ära im Unternehmen einleiten zu können. Die offizielle Einweihung mit Pfarrer Rainer Vogt, der das Gebäude segnete, und die Übergabe des neuen Gebäudes an die Eigentümer fand am zweiten Tag vor gut 400 Kunden und geladenen Gästen statt. Hans-Werner Wehr, Geschäftsführer und Sprecher der Gesellschafterversammlung, freute sich natürlich über die hohe Resonanz und schilderte gut gelaunt den Lebenslauf der ‚neuen‘ AFS Federhenn seit 2003. »...in dieser Zeit wurden wir nicht gerade mit Samthandschuhen





*Geschafft, die Erleichterung ist Hans-Werner Wehr bei der Begrüßung der Gäste anzumerken.*

im Markt angefasst«. Aus dem Gesellschafterkreis wurden zwei Geschäftsführer bestimmt, Wehr für den kaufmännischen Bereich und Kurt Niedermark als der technische Kopf des Unternehmens. Die weiteren fünf Gesellschafter sind ebenfalls im Unternehmen tätig,



*500 Freunde des Hauses sowie geladene Gäste verfolgten mit Spannung den Festabend.*

in der Technik sowie dem Controlling/Verwaltung. Einen Stabwechsel verkündete Wehr in der Geschäftsführung, Mit-Gesellschafter Günter Lenkeit übernimmt als GF die technische Leitung; Abschied nehmen hieß es dagegen für Kurt Niedermark, der nach nunmehr fast 40 Berufsjahren den wohlverdienten Ruhestand angetreten hat. Wehr wünschte seinem (jetzt ehemaligen) Weggefährten vor allem mehr Zeit für sein Hobby und bezeichnete ihn als den ‚John Wayne des Hunsrück‘, hob beson-

*Kurt Niedermark vollzieht den Stabwechsel, Günter Lenkeit übernimmt sein Zepter.*



ders die Verdienste von Niedermark hervor, denn schließlich waren Niedermark und Federhenn so gut wie eine Symbiose. Bereits mit dem Firmengründer Hartmut Federhenn, der im Übrigen mit viel Beifall begrüßt wurde, erklärten die zwei Unternehmer als Erste in der Branche die innerbetriebliche Logistik zum Geschäftsprinzip. Damit sensibilisierten sie mit Erfolg Kunden, nicht nur auf schnelle Taktzeiten zu achten, sondern den gesamten Fertigungsfluss als

Einheit zu betrachten und entsprechend zu optimieren.

**Interesse weltweit**

Russland stellte mit Abstand das größte Besucherkontingent mit 35 Unternehmen dar, aus Indien und Kanada strömten Besucher in den Hunsrück, Fensterbauer aus den Nachbarländern waren ebenfalls neugierig zu erfahren, was sich so in den letzten Jahren bei dem Jubilar ereignet hat, natürlich waren auch die



deutschen Fensterbauer gespannt zu erleben, wie sich AFS Federhenn jetzt positionieren wird. In diesem Zusammenhang sollte nicht unerwähnt bleiben, dass Federhenn aufgrund seiner Geschichte auch heute noch einen hohen Bekanntheitsgrad und ein starkes Standbein durch Beschlag- und Vergla-



sungseinrichtungen im Holzfensterbau hat, so dass auch aus diesem Bereich eine große Anzahl von Kunden und potentiellen Kunden den Weg nach Kirchberg fanden.

Darüber hinaus präsentierten führende Hersteller aus den Bereichen PVC-Profilen, Beschlag und Fensterbau-Software auf einer kleinen, attraktiven und informativen Leistungsschau ihre Produkte.

AFS Federhenn kann in der Tat von einer bewegten Entwicklung in den zurückliegenden Jahren sprechen, ist sich in einem Punkt aber immer treu geblieben. Stets galt die Unternehmensphilosophie, Maschinen und Anlagen für den Fensterbau zu konzipieren, die einen Mehrwert im Sinne eines humanen Fertigungsprozesses schaffen, d. h. Fenster sollten



Wehr dankt Thomas Mader von Lux-Fenster für seinen konstruktiven Beitrag. Mader schilderte in seiner Rede, wie objektiv er von Federhenn beraten worden ist.

nach Möglichkeit während der verschiedenen Fertigungsstationen nicht mehr von Menschenhand gehoben oder transportiert werden. Nach dieser Maxime hat das „junge“ Kirchberger Unternehmen sukzessive die Produktpalette ausgebaut und beherrscht heute die komplette Fenstertechnologie.

Das hört zwar Hans-Werner Wehr einerseits gern, bleibt aber auch auf dem Boden der Tatsachen. »...bei Rationalisierungsmaßnahmen vom Bearbeitungszentrum bis zur Kommissionierung sowie Sonderlösungen mischen wir natürlich erfolgreich im Markt mit, aber wenn es um Bearbeitungszentren oder Anlagen von 2 Millionen Euro aufwärts geht, steigen wir aus, wir sehen unseren Hauptmarkt nach wie vor im Bereich bis zu 240 Fenstereinheiten pro Schicht – hier allerdings sind wir hoch professionell und erfolgreich zuhause und bieten vor allem alles aus einer Hand an, unser Motto: Im Ganzen denken – im Detail entscheiden«.

Die Fertigungsphilosophie beruht dabei auf einer Drei-Säulenstrategie. Manuell oder automatisch getriebene Montageeinheiten und -linien bilden die eine

Säule, die zweite gilt dem Zeittakt gebenden Fertigungsablauf innerhalb der Fensterfertigung, Schweißen und Putzen, sowie als letzte Säule der gesamte



*Auch Ed de Groot von Kummij aus Groningen in den Niederlanden unterstrich, dass Federhenn nicht nur Wort gehalten hat, ...»die Investition hat sich nicht in den geplanten 3,5 Jahren, sondern bereits in zwei Jahren amortisiert«.*

Bereich der Stabbearbeitung. Entsprechend war die Ausstellung auf 8.000 m<sup>2</sup> ein Spiegelbild der kompletten Produktpalette des Hauses. Auf starkes Interesse stießen besonders die ausgestellte vollautomatische Glassortierung und das neue Schnellschweißverfahren nach dem Hollinger-Prinzip, bei dem die Taktzeit auf eine Minute reduziert werden kann. Erzielt wird dieses Ergebnis durch eine höhere Schweißtemperatur von 275°, ohne dass sich beim Abbrand von 4/5 mm etwas verändert, Stab- und Bearbeitungszentren wurden teilweise live vorgeführt.

Einen besonderen Wert legen die sieben Gesellschafter auf eine hohe Unternehmenskultur, die zum Einen geprägt ist durch die seinerzeitige Übernahme bzw. Ausgliederung aus dem Schirmer-Unternehmensverbund – »...genau um 21.41



Hell und freundlich wurden die 2 Fertigungshallen gestaltet, je 4.000 m<sup>2</sup> Produktions- und Aufbaufläche stehen jetzt zur Verfügung.



Uhr am 21. Juli 2003 haben wir die Verträge unterzeichnet«, schießt es aus Wehr spontan heraus und ergänzt, »so etwas schweißt zusammen, sämtliche Mitarbeiter haben für einen Neuanfang gekämpft, schließlich wussten alle um die fachliche Kompetenz, die im Unternehmen steckt«. Trotzdem dauerte es bis zum Ende des Jahres, bis der erste

mente umfasst; zudem sind wir nach wie vor stark im Sondermaschinenbau unterwegs, so dass die eine oder andere Delle dadurch wettgemacht werden konnte, insgesamt, so dürfen wir konstatieren, sind wir ganz gut durch die Finanzkrise gekommen«. Umso erfreulicher stellt sich der jetzt vollzogene Umzug dar; das Stammwerk in Simmern

Maschinen oder große Anlagen für die Fensterfertigung konfiguriert werden können, so dass durch den Kunden bereits vor Auslieferung seiner Maschinen eine Vorab-Abnahme erfolgen kann. Dadurch werden Installationszeiten einer Gesamtanlage maßgeblich reduziert, Maschinenansteuerungen vorab getestet und Datensätze optimiert. Unabhängig von dieser Produktionsaufteilung werden nach wie vor die Schweißmaschinen im Hollinger-Werk in Pirmasens gefertigt und je nach Bedarf zugeliefert. Entsprechend hoch motiviert sind die 140 Mitarbeiter/innen an den drei Produktionsstandorten.

Insgesamt, so resümiert Wehr in dem Gespräch, sind »wir mit dem Geschäftsverlauf in diesem Jahr zufrieden und werden wohl das zweitbeste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte schreiben«. Entsprechend optimistisch ist die Geschäftsleitung für das Jahr 2012 gestimmt, zumal Aufträge vorliegen, die teilweise die Auslastung bis Mitte des nächsten Jahres sicherstellen. Angezogen hat auch wieder der Export, der mittlerweile bei rund 30% liegt, nennenswert sind dabei die russischen, aber



*Die Stände der Aussteller auf der angegliederten Messe waren ein beliebter Treffpunkt in den Pausen.*

Großauftrag geschrieben werden konnte. Danach ging es stetig bergauf, wobei neben dem Inlandsmarkt sich die Aktivitäten in Russland enorm auszahlen, mit der Folge, dass die Fertigungskapazitäten im alten Federhenn-Stammwerk in Simmern nicht mehr ausreichten. Auch war es nicht möglich, dort fertige Anlagen aufzubauen und noch einmal vor Übergabe an den Kunden zu testen.

Also wurde geplant, ein funktioneller Neubau sollte errichtet werden, schließlich wurde sich die Unternehmensleitung mit der Gemeinde Kirchberg einig. Auf 20.000 m<sup>2</sup> Grund sollte der neue Fertigungs- und Verwaltungskomplex des Unternehmens entstehen. Mitten in die ersten Planierarbeiten auf dem neuen Gelände platzte die weltweite Finanzkrise, die Märkte brachen brutal ein, besonders im Osten. Der Umsatzabsturz musste intern aufgefangen werden. Hier zeigte sich der gute Unternehmenszusammenhalt der Mitarbeiter, Entlassungen gab es nicht, dafür wurde über einen langen Zeitraum kurzgearbeitet, außerdem so Vertriebsleiter Henning Mühlhaus: »Diese, trotz der widrigen Umstände nach glückliche Situation, ist u. a. darauf zurückzuführen, dass unsere Unternehmensphilosophie sich nicht auf ein Segment innerhalb des Fertigungsablaufes im Fenster- und Türenbau konzentriert, sondern die gesamte Bandbreite von der Anlieferung der Profile bis zum Abtransport der fertigen Ele-



wird vorläufig weiter für eine räumlich getrennte Arbeitsteilung genutzt, und zwar verbleibt dort die spanabhebende Fertigung mit den Arbeitsschritten Fräsen und Schweißen sowie die mechanische Teilefertigung, die Blechbearbeitung und die Lackierung. In Kirchberg wiederum wird ausschließlich montiert. Dabei sorgen viel Tageslicht und warme Farben für eine freundliche Arbeitsatmosphäre. Dank der großzügigen Einteilung des Neubaus in zwei Hallenschiffe findet in dem einen die Montage statt, die so organisiert ist, dass sich quasi für bestimmte Baugruppen eine ‚Band- oder Serienfertigung‘ realisieren lässt, während im zweiten Hallenschiff

auch die Schweizer und österreichischen Märkte genauso wie Benelux und besonders Frankreich; allerdings operiert AFS Federhenn in diesen Ländern über Vertretungen bzw. Handelshäuser. Ganz anders stellt sich die Lage in Polen dar. In Poznan befindet sich eine eigene Niederlassung, ein zusätzlicher freier Mitarbeiter operiert im östlichen Polen, mit dem Erfolg, dass der Markt wesentlich effizienter und somit erfolgreicher bearbeitet werden kann. Nach diesem Muster werden in weiteren – für AFS Federhenn – starken Märkten nach und nach eigene Niederlassungen gegründet. »Unser Streben ist nicht, die Nr. 1 im Markt zu werden, vielmehr soll uns der Ruf vor-



Informationen aus erster Hand bekamen die Besucher auf den Info-Ständen der Aussteller.



Bambi-Tradition aus Karlsruhe, Manfred J. Seitz, aus dem Hause aluplast: »In alter Tradition verleihen wir die Auszeichnung an die Erfolgreichsten und Besten in der Branche.«

auseilen, ein kompetenter und vertrauensvoller Partner zu sein, bei dem das gesamte Paket stimmt, über Qualität, Beratung und technische Innovationen« bekräftigt Wehr und fügt hinzu: »Sorgen machen uns nicht nur die Rohstoffpreise, denn neben unserem ‚natürlichen‘ Wettbewerb, der ja im Grunde genommen gesund sein sollte, geht häufig die Moral, Ethik und Qualität verloren, Aufträge nur über den Preis herein zu holen, kann es einfach nicht sein, das ist schade für den Markt, aber auch für die Branche.«



**Interview mit**

**Hans-Werner Wehr und Henning Mühlhaus**

**»...die Abläufe nach dem geschweißten Viereck werden vernachlässigt...«**

Im Jahr 2003 wurde das Unternehmen AFS-Federhenn von den jetzigen sieben Gesellschaftern aus dem bisherigen Firmenverbund der AFS-Maschinen GmbH herausgekauft. Die seit dieser Zeit überaus positive Entwicklung des ‚jungen‘ Unternehmens hemmte aber die weitere Expansion am Stammsitz am Sponheimer Ring in Simmern, so dass über eine neue Fertigungsstätte nachgedacht wurde. In Kirchberg im neuen Industriegebiet in der Werner-von-Siemens-Straße wurde die Geschäftsleitung schließlich fündig und konnte rechtzeitig zum 40-jährigen Jubiläum Einzug in die neue Fertigungs- und Verwaltungs-

stätte halten. Wir sprachen mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Hans-Werner Wehr und dem Gesamtvertriebsleiter Henning Mühlhaus über den augenblicklichen Ist-Zustand sowie die weitere zukünftige Entwicklung.

ner Fußballkarriere, die mir den Anreiz verschafften, diese Aufgabe zu übernehmen.

**Bauelemente Bau:** Herr Mühlhaus, Ihr Karrierestart begann im Umfeld eines Teils der späteren AFS-Maschinen Gruppe damals noch in Ansfelden in Österreich und Sie gelten als ein ‚alter‘ Hase im Geschäft. Seit wann verantworten Sie die Gesamtvertriebsleitung des Unternehmens?

**Henning Mühlhaus:** Zunächst musste 2008 in dem von den Gesellschaftern der AFS-Federhenn GmbH wieder frisch gegründeten Unternehmen, Hollinger Maschinen GmbH, der Vertrieb aufgebaut werden. Aufgrund des aktuell abgebildeten Portfolios eines Komplet-



Hans-Werner Wehr: »...der Wettbewerbsdruck aus dem Ausland zwingt die Unternehmer, in Rationalisierung zu investieren.«

**Bauelemente Bau:** Herr Wehr, Sie sind seit 2003 geschäftsführender Gesellschafter. Was hat Sie gereizt, diese Aufgabe zu übernehmen?

**Hans-Werner Wehr:** Sehen Sie meine Aktivität einmal aus »sportlicher Sicht«. Wenn der Trainer eines Fußballvereins versagt, aber die Mannschaft noch intakt ist, hat dies zur Folge, dass ein Trainerwechsel stattfindet. Dieser neue Trainer hat die Aufgabe, die Mannschaft zu motivieren, zu begeistern und mit frischen Ideen und Impulsen auf die Erfolgsspur zurückzubringen. Es waren gerade diese sportlichen Erfolge in mei-



Henning Mühlhaus: »Großes Potenzial für Verarbeiter liegt in der Kombination aus Maschine und Software.«



tanbieters wurde schließlich der Vertrieb von Hollinger und Federhenn zusammengeführt.

Da bot sich diese Konstellation Anfang dieses Jahres hervorragend an.

**Bauelemente Bau:** *In den letzten Monaten waren die Fensterbauer besonders in Deutschland in respektabler Investitionslaune. Spüren Sie ein Abflauen dieses Prozesses oder bleibt nach Ihrer Beobachtung dieses hohe Niveau auch in der nächsten Zeit konstant?*

**Wehr:** Was ich ganz deutlich spüre, ist ein saures Aufstoßen bei dem für mich undefinierbaren Ausdruck »hohes Niveau«. Die Finanzwelt ist krank und torpediert sämtliche Bemühungen, in einem gesunden und geordneten Wirtschaftsmarkt agieren zu können. Prognosen sind daher schwer vorherzusagen.

Ich hoffe, dass das Antibiotikum »Mittelstand«, zu dem die AFS-Federhenn Maschinen GmbH auch ihre Mischung dazugibt, weiterhin mit noch härterer Arbeit beste Leistungen liefert und niemals das wichtige Bindemittel Moral vergisst. Und dann bin ich mir sicher, dass wir weiterhin erfolgreich und mit einer hohen Akzeptanz im Markt bestehen können.

**Mühlhaus:** Aufgrund der schon vorhandenen Aufträge und Anfragen gehen wir von einem gleich bleibenden Umsatz für 2012 in Deutschland aus.

Allerdings werden Investitionen in Deutschland punktgenauer geplant, so dass wir uns stark an den Bedürfnissen unserer Kunden orientieren müssen.

**Bauelemente Bau:** *Welche Betriebe sind es, die investieren, kommt es nach Ihrer Einschätzung zu einer stärkeren Konzentration im Markt?*

**Wehr:** Man kann nicht behaupten, dass eine bestimmte Gruppe oder Größe von Unternehmen investiert – die Investitionslaune in Deutschland war gerade in den letzten Jahren, was den Rationalisierungssektor angeht, sehr träge. Trotz verbesserter Fenstersysteme und Innovationen hinsichtlich der Energieeinsparung in Deutschland bleibt den Unternehmen letztendlich am Fenster kein Ertrag. Aber der Wettbewerbsdruck aus dem Ausland und die steigenden Rohstoffpreise zwingen die Unternehmer, wenn sie weiter konkurrenzfähig bleiben wollen, in Rationalisierung zu investieren.

Rationalisiert wurde zwar in Bearbeitungszentren und Schweißen/Verputzen – aber die Abläufe nach dem geschweißten Viereck wurden vernachlässigt. Produktivität und Effizienz sind hier durch verbesserte Arbeitsabläufe und Arbeitskonzentrationen zu erzielen.

**Mühlhaus:** Es investieren die Unternehmen, die ihre Prozesse innerhalb der

Fensterfertigung kennen und Probleme abstellen wollen. Diese können dann später auf steigenden Anforderungen flexibler reagieren.

Durch gezielte Maßnahmen, wie Rationalisierungen oder Änderungen im Ablauf, kann es zu entscheidenden Wettbewerbsvorteilen kommen, die zu einer Konzentration am Markt führen können.

**Bauelemente Bau:** *Wie stellt sich diese Situation im Ausland dar?*

**Wehr:** In den letzten Jahren haben die benachbarten, ausländischen Unternehmen in Tschechien, Slowakei, Polen und Österreich bereits in Rationalisierung investiert. Unterstützt durch geringe Personalkosten können sie heute in unserem deutschen Markt sehr günstig Fenster anbieten.

Nach meiner Einschätzung werden auch die Fensterhersteller im Ausland – natürlich unter Beobachtung der Weltwirtschaft – das Thema Rationalisierung nicht aus dem Auge verlieren.

**Mühlhaus:** Die deutschsprachigen Nachbarn und Polen haben sich von der Kauf-laune anstecken lassen, da sie einen großen Anteil ihres Umsatzes in Deutschland realisieren. Die neueren EU-Länder, vor allem im Osten, finanzieren ihre Investitionen über europäische Förderprogramme.

Momentan würde die Nachfrage nach Fenstern die Investitionen in Maschinen dort nicht rechtfertigen.

**Bauelemente Bau:** *In doch relativ kurzer Zeit sind Sie zum Komplettanbieter für die Kunststoff-Fensterfertigung avanciert, waren die bisherigen Kooperationen nicht weiter entwicklungsfähig oder woher kommt der Ehrgeiz, alles aus einer Hand zu liefern?*

**Wehr:** Auch hier möchte ich Ihnen auf sportlicher Ebene antworten und eine ganz einfache Erklärung abgeben. Um in der Bundesliga bestehen zu können, muss man sehr hart, ehrgeizig und zielstrebig planen und arbeiten. Um auch in der Europa League mitspielen zu können, ist es dann auch erforderlich, »alles aus einer Hand« liefern zu können.

**Bauelemente Bau:** *Sozusagen als Mann vor Ort haben Sie, Herr Mühlhaus, das Ohr am Markt. Spüren Sie, dass Ihr Portfolio noch nicht ausgereizt ist, und wenn ja, in welche Richtung geht die Entwicklung, bzw. wie fallen Ihre Antworten aus?*

**Mühlhaus:** Unser Ziel liegt klar in der Realisierung eines Gesamtkonzeptes ohne Fertigungsengpässe. Das hängt aber auch mit dem Anspruch eines Vollsortimenters zusammen. Aufgrund der Vielfältigkeit deutscher Fenster-Produktionen kommt es immer wieder zu Störungen im täglichen Ablauf. Wir

müssen noch mehr auf die Belange und Wünsche unserer Kunden eingehen, um entsprechende Lösungen erarbeiten zu können.

Großes Potenzial für die Verarbeiter liegt in der Kombination aus Maschine und Software-Lösungen.

**Bauelemente Bau:** *Schon von Beginn an war Federhenn werkstoffseitig breit aufgestellt. Auch heute noch erlösen Sie einen 20%igen Umsatz-Anteil im Holzfensterbereich. Mit welchen Maschinen können Sie bei Holzfensterherstellern besonders trumphen und soll dieser Bereich ausgebaut werden?*

**Wehr:** Im Fokus liegt der zukünftige Rationalisierungsgedanke der Holzfensterhersteller. Gerade diese Unternehmen haben erkannt, dass Maschinen- und Anlageninvestitionen notwendig sind, um im Vergleich zum PVC-Fenster wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die langjährige Erfahrung der AFS-Federhenn Maschinen GmbH und die Weiterentwicklung im Bereich Beschlagmontage, Rahmenpufferung, Versiegelung und Glassortierung wird von unserem Kundenpotential sehr geschätzt. Eine besondere Herausforderung ist es, sowohl im Holz- als auch im Holz-Aluminiumbereich außergewöhnliche Kundenwünsche zu realisieren. Darin beweisen wir immer wieder unsere Stärke und Vielseitigkeit.

**Bauelemente Bau:** *Gibt es in Ihrem Hause Ambitionen, die Produktion von Maschinen/Anlagen für die Aluminium-Fenster- und -fassadenhersteller aufzunehmen?*

**Wehr:** Viele gute Maschinenbauunternehmen tummeln sich auf dem Aluminiummarkt. Ist man hier bereit, den Sprung in eine optimierte Logistiklösung einzugehen, stehen wir natürlich auch in den Startlöchern. Wie bereits gesagt, wünscht der Kunde etwas mehr als das Gewöhnliche, dann sind wir für ihn der richtige Partner.

**Bauelemente Bau:** *Die fensterbau/frontale steht zwar noch nicht ganz vor der Tür, aber die Zeit ist dennoch nicht mehr weit. Können/wollen Sie schon skizzieren, was den Besucher aus dem In- und Ausland auf dem AFS Federhenn-Stand erwarten wird?*

**Wehr:** Zuerst möchten wir unseren Kunden und ihren Familien eine schöne Adventszeit und ein besinnliches Weihnachten wünschen. Gönnen Sie sich ein paar erholsame Tage und kommen Sie gut ins Neue Jahr 2012, denn die erste Überraschung erleben Sie dann auf der fensterbau/frontale. Wir freuen uns auf Sie.

**Bauelemente Bau:** *Herr Wehr, Herr Mühlhaus, wird danken Ihnen für das Gespräch.*



## Innovationstreiber AFS Federhenn

**Wohl kaum ein anderer Hersteller von Maschinen und Anlagen für den Fenster-, Türen- und Fassadenbau ist in den Werkstoffgruppen Aluminium, Holz und Kunststoff so vielfältig verknüpft und aufgestellt wie das Hunsrücker Unternehmen.**

Ohne die Historie groß bemühen zu wollen, muss dennoch ein kurzer Rückblick erfolgen, da von Federhenn Mitte der siebziger Jahre tatsächlich ein Umbruch in der traditionellen Art, Bauelemente zu fertigen, eingeläutet wurde. Begonnen hatte alles mit sog. Arbeits- bzw. Montagetischen; von innerbetrieblicher Logistik mochte in den siebziger Jahren nicht einmal Unternehmensgründer Hartmut Federhenn sprechen, aber es war der erste Schritt in diese Richtung. Federhenn strukturierte erstmals die Arbeitsabläufe streng nach den Vorgaben von REFA. Ein Zitat aus unserer Ausgabe vom Dezember 1978: »Der Montagetisch verdrängt ein Symbol (die legendäre Hobelbank). Der Einsatz dieses Rationalisierungshelfers bleibt weder auf den Kunststofffensterbau noch auf die Fertigung begrenzt. Als eine Art Tausendsassa beginnt sich der universelle Montagetisch auch dort durchzusetzen, wo Holz als Rahmenmaterial verwendet wird....der Worker-Montageschwenk-



tisch ist z. B. für die arbeitsgerechte Handhabung von Flügel und Blendrahmen beim Beschlageinbau... geeignet«. Stepp bei Stepp erkannten Kunden weitere Rationalisierungsmöglichkeiten und stellten entsprechende Forderungen an die Maschinenbauer; aber auch diese waren stark in der Entwicklung neuer Anlagen und Geräte, so dass im Zusammenwirken von Kunden und Lieferanten ein immer höheres Fertigungsniveau

*Nicht unbedingt ein Sonderbau aus der AFS Federhenn'schen Produktfamilie, aber ein willkommener Schwenkarbeits-tisch für überdimensionierte und großflächige Elemente.*

## Vom komfortablen Montagetisch bis zur hoch verketteten Fertigungsanlage



*Auf geht's in den 1-Minuten-Takt. Das neue Hollinger Schweißverfahren machte die Besucher neugierig.*

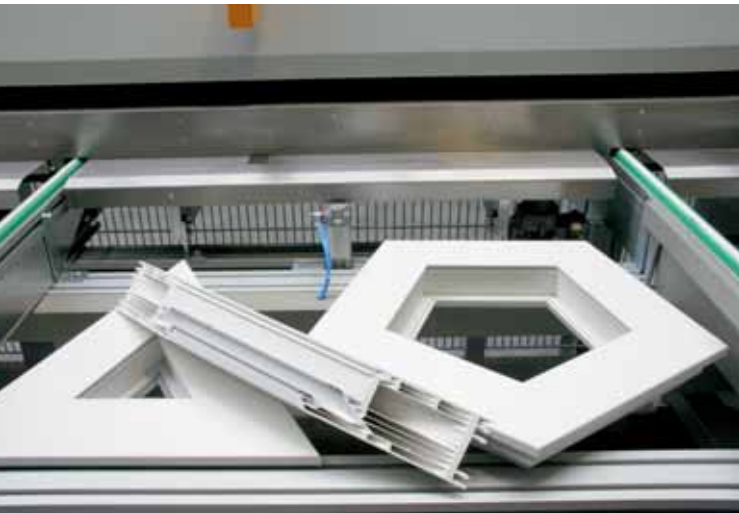
»Jüngstes Kind« aus dem Hause AFS Federhenn ist der Bearbeitungs- und Sägeautomat BSA in der Ausbaustufe bis zu 240 Fenstereinheiten. Bei der Entwicklung der BSA-Reihe standen die bewährten Stabbearbeitungszentren Pate. Durch die Integration von Zuschnitt- und Bearbeitungseinheiten wird ein effektiverer Ausstoß der Fenstereinheiten erreicht. Drei Ausbaustufen stehen dem Anwender zur Verfügung, und





zwar der BSA 160 für 160 Fenstereinheiten, der BSA 200 für 200 Einheiten und jetzt neu der BSA 240 für 240 Fenstereinheiten. Grundsätzlich werden die Profile über ein Vorlegemagazin zu den Transportzangen geführt. Linearmotore positionieren die Profile zum Bearbeitungsmodul, in dem die Arbeitsschritte Bohren, Fräsen und Markierungen durchgeführt werden, die Besonderheit ist die von AFS Federhenn neu entwickelte und patentierte V/1-Schnittsäge für den Zuschnitt von Flügel oder Rahmen. Dabei werden Flügel oder Rahmen, aber auch Kämpferprofile, in einem Arbeitsgang auf 45°/135° bzw. 90° abgelängt. Der Austransport erfolgt über ein Pufferlager, das die Transportstrecke zum Modul Armierung je nach Teileaufkommen entzerzt.

Ein ganz entscheidender Schritt auf dem Weg zum Komplettanbieter war die Integration des Spezialisten für die Schweißtechnik, Hollinger Maschinenbau. Henning Mühlhaus kommentiert: »Durch diesen Prozess wurde es u.a. möglich, Innovationen umzusetzen. So haben



*Kein Problem bei der Stabbearbeitung und beim Schweißen, auch Kleinstelemente durchlaufen auf der normalen Anlage die AFS Federhenn-Fertigungsstationen.*

wir jetzt die Schweißzeit auf 1 Minute reduziert, um damit den Fertigungstakt auf der gesamten Distanz optimieren zu können. Auf 275° werden die Schweißspiegel eingestellt bei einem Abbrand von 5/6 mm, und damit haben wir eine hohe Eckfestigkeit bei Halbierung der Schweißzeit erreicht«.

In gewisser Weise von den »großen Schwestern« aus dem Segment der Zuschnitt- bzw. Bearbeitungszentren adaptiert, verfügt der Zuschnittautomat für Zusatzprofile, der ZAS 550, über ein ungeheures Leistungsreservoir. Über ein für 12 Plätze individuell gefertigtes Vorlegemagazin können nahezu sämtliche Profilgeometrien mit einem Querschnitt zwischen 15 mm x 15 mm bis ca. 120 mm x 150 mm automatisch eintransportiert werden. Die Greifzange führt die Stäbe zur Sägestation, die je nach Profilquerschnitt bis zu 1.900 Teile pro Schicht ablängen kann; für den Zuschnitt von Rollladen-Führungsprofilen ist das Sägeaggregat beidseitig bis zu 10° pneumatisch schwenkbar.

### **2-Etagen-Transportband**

Allmählich findet in der Fensterbranche ein Umdenken statt, denn nicht nur hochgradig automatisierte Anlagen mit Taktzeiten von einer oder zwei Minuten im





Bereich der Stationen Verschweißen oder Verputzen erbringen optimierte Fertigungszeiten, erzielt werden diese nur dann, wenn diese im Konsens mit den folgenden Bearbeitungsstationen stehen. Hier kann AFS Federhenn wieder aus dem Vollen schöpfen, kommt doch die Unternehmensphilosophie, das Handling der schweren Elemente ergonomisch optimal zu gestalten, wieder zum Tragen. Automatische Transportlinien und Sortierstationen sind dabei wesentliche Komponenten. Z. B. von der Zuführung der Rahmen aus dem Schweiß-/Putzbereich bis zum Kopplungsplatz. Aufgrund der unterschiedlichen Montage-Bearbeitungszeiten an Blendrahmen, werden die noch nicht



*Hoch aktuell – die automatische Glas-sortierungsanlage findet immer stärkeren Zuspruch unter den Fensterherstellern.*

angeschlagenen Blendrahmen, über die obere Ebene zu den Anschlagplätzen transportiert. Dort werden die Beschlagteile montiert und die Zusatzprofile angebracht. Anschließend werden diese Blendrahmen, auf der unteren Ebene zum nächsten Arbeitsplatz, zum Einhängen der Flügel transportiert.

**Fertigungseinrichtungen für Holzfensterhersteller**

Bedingt durch die Fensterbauhistorie wurde sich in den 60er/70er Jahren logischerweise vor allem mit dem Holzfensterbau auseinander gesetzt. Die von Federhenn konstruierten Montage-/Kipptische, Fördereinrichtungen etc. fanden entsprechend vor allem im Holzfensterbau Absatz, so dass auch heute noch in der Holzfensterbranche mit dem Namen Federhenn innerbetriebliche Logistikeinrichtungen verbunden werden. Insofern ist AFS Federhenn auch heute noch der ideale Partner für Holzfensterhersteller, dabei spielt es keine

*Arbeitsplatz für Kämpfer- und Zusatzleistenmontage am 2-Etagen-Transportband.*



*Das ZAS 550 kennt keine Grenzen beim Zuschnitt unterschiedlicher Profilgeometrien.*

bei den Holzfensterherstellern und auch die permanente Ausstellerpräsenz auf der LIGNA in Hannover.

Mit Hochdruck arbeitet das Unternehmen weiter an Rationalisierungsmöglichkeiten, die der Branche einen weiteren Innovationsschub bringen sollen und auf der fensterbau/fronale im März in Nürnberg präsentiert werden. Von weiteren Taktzeitreduzierungen und eleganten Fertigungslösungen für Son-

Rolle, ob auf CNC-Maschinen oder traditionell die Kanteln quer- oder längsbearbeitet werden. Die entscheidenden Schritte zur optimalen Fertigung setzen mit den entsprechenden Fördereinrichtungen ein, die schließlich zu den einzelnen Bearbeitungsstationen wie Flügelanschlag, Verglasen oder der »Hochzeit-Station« führen. Zugute kommt dem Unternehmen die starke Verwurzelung

derprofile ist die Rede, insgesamt geben sich die Herren aus der Unternehmensleitung aber vor der Messe recht zugeknöpft. Nur an einem Punkt wird intensiv weitergearbeitet und auch offen kommuniziert. Hans-Werner Wehr: »Im Ausland sind wir als Komplettanbieter für Fensterfertigungsanlagen bekannter als in Deutschland, das muss sich ändern«.