



Tischlerei Thomas Heyne: Produktiv auf kompaktem Raum

## Pfiffiger Universalist

Wettbewerbsfähige Produktivität ist keine Frage der Betriebsgröße. Die Tischlerei Thomas Heyne in Düren liefert dafür ein schlüssiges Beispiel. Moderne Maschinentechnik, pfiffige Kundengewinnung und eine schlanke Betriebsstruktur sind dort die Garanten für den Geschäftserfolg. MANFRED MAIER

BW-Fotos: Manfred Maier



/ Produktive Technik in der kompakten, sauberen Werkstatt: Die Tischlerei Heyne setzt ganz auf die Maschinenmarke Format-4.



/ Just in time und ohne Umwege: Korpusse werden direkt nach der Komplettbearbeitung montiert.

Das freut den BM und natürlich auch die Kundschaft: Die kompakte, sehr gut ausgestattete Werkstatt der Tischlerei Heyne ist richtig „clean“ und völlig „ballastfrei“. Meiner Vermutung, dieses einladende Bild sei wohl meinem Ortstermin geschuldet, wird vehement widersprochen. Betriebsinhaber Thomas Heyne (43) und Tischlergeselle Christian Knoben erklären mir unisono: „Das ist bei uns immer so. Jeden Abend wird aufgeräumt und auch intensiv gesäubert.“ Heyne ist seit vielen Jahren begeisterter BM-Leser und damit, wie er ausdrücklich betont, „stets am Puls der Branche und des Marktes“. Das scheint nicht übertrieben: Der 43-jährige Tischlermeister ist mitten drin in den aktuellen Entwicklungstrends. Er versteht sich insbesondere als Kundenberater, Organisator und Kommunikator nach drinnen und draußen. In der Fertigung verfolgt er ein klares Konzept. Hohe Bearbeitungsqualität und zeitgemäße Produktivität mit moderner Maschinentechnik stehen ganz oben an.

### Ohne Hobel und Hammer

Thomas Heynes Weg in die Selbstständigkeit beginnt 1998 bei null: Kurze Zeit nach seiner Meisterprüfung hat er sich bei einem freundlichen Kollegen eingemietet. „Ohne eigenen Hobel und Hammer habe ich mir die ersten Kunden gesucht“, schmunzelt er rückblickend. Schritt für Schritt ging es voran. Jahre später konnte sich Heyne mit dem Kauf eines Firmengebäudes im Dürener Gewerbegebiet Im Großen Tal seinen Traum verwirklichen: „Hier konnte ich mit meinen eigenen Tischlerei-Ideen gestalten und walten.“ Mit größeren Aufträgen aus der Industrie gelang ein guter Start im eigenen Domizil. Derzeit beschäftigt die Dürener Tischlerei fünf Mitarbeiter und ist als vielseitiger Universalist für klassischen Möbel- und Innenausbau erfolgreich zwischen Köln und Aachen unterwegs. Kücheneinrichtungen stellen einen der Schwerpunkte. Treppen und andere Edelstahlkombinationen sind eine weitere Besonderheit. Falls gewünscht, agiert er als Renovierungs-Komplettanbieter und koordiniert alle Gewerke.

Mit Zulieferspezialitäten konnte sich Heyne im Automobilsport profilieren. Für Ralf Schumachers Rennstall werden hochpräzise CNC-bearbeitete Unterböden für Formel-4-Rennwagen aus Spezial-Multiplex geliefert. „Diese freundschaftliche Connection hat mir auch so manchen Promi-Auftrag für den Möbel- und Innenausbau beschert.“ Höheren Bekanntheitsgrad hat Thomas Heyne auch selbst schon mal erreicht. Als passionierter Grillfan war er Gastgeber und Gewinner einer Beef-Battle in der TV-Show des Senders ProSieben. Gedreht wurde dabei live rund um die Werkstatt und die neue Formatkreissäge.

### Meine besten Verkäufer

Interessant ist Heynes Ansatz zur Bereitstellung hoher Gestaltungskompetenz. Dazu kooperiert er mit einem Innenarchitekten, der nach Bedarf in seiner Tischlerei beschäftigt ist. Zum Einsatz kommt dort das 3D-CAD-System Rhino (Rhinoceros), von dem Heyne regelrecht begeistert ist. Und das nicht nur wegen dessen konstruktiven Features. Integriert ist auch ein starkes Werk-



*/ Gut präsentiert ist halb verkauft: Mit Renderings in hoher Qualität begeistert Thomas Heyne seine Kundschaft. Zum Einsatz kommt dabei das 3D-CAD-Paket Rhino.*

zeug für fotorealistische Präsentationen. Heyne demonstriert mir diverse Renderings von Kundenaufträgen. Nicht nur deren Auflösung, sondern auch die perfekte Qualität beeindruckt: „Damit kann ich bei der Kundschaft effektiv punkten. Der Innenarchitekt und die erstklassigen Renderings sind meine besten Verkäufer.“

#### Produktivität gewinnt

Rationelle Fertigung gehörte schon immer zu den Prämissen. Wohin die fertigungstechnische Reise auch im Handwerk geht, hat Heyne frühzeitig erkannt: „Dass uns das CNC-Zeitalter regelrecht überrollt, hat sich klar abgezeichnet.“ Mit einem gebrauchten CNC-Bearbeitungszentrum hat er dagegengehalten und war damit wohl so manchem Kollegen voraus. Im Jahr 2011 folgte das nächste Upgrade mit dem CNC-Bearbeitungszentrum Profit H 22 von Format-4. Mit der CNC verknüpft sich ein Fertigungs-konzept, das sich an kürzesten Wegen und geringem Aufwand für Werkstück-Handling orientiert, sozusagen just in time. Ein bezeich-

nendes Beispiel dafür ist die Korpusfertigung. Zwischen CNC und Kantenanleimmaschine wird auf höhenverstellbaren Arbeitstischen unmittelbar nach der Komplettbearbeitung ohne Zwischenstationen zusammengebaut. Kurze Durchlaufzeiten sind dabei das gewünschte Ergebnis.

#### Maschinentechnik: Alles aus einer Hand

Auch an allen anderen Fertigungsstationen dominieren die Farben des Tiroler Maschinenherstellers Felder: Bis auf zwei ältere Standardmaschinen und die vertikale Elcon-Plattensäge trägt der komplette Maschinenpark die Felder-Premiummarke Format-4. Neben dem CNC-Bearbeitungszentrum sind dies die Formatkreissäge Kappa 550 mit schwenkbarem Sägeblatt, der Zweiband-Schleifautomat Finish 1302, die Furnierpresse, eine Tischfräse sowie darüber hinaus auch diverse Arbeits- und Montageteische. Jüngste Errungenschaft ist der Kantenbearbeitungsautomat Tempora 60.12 von Format-4, NC- und programmgesteuert

versteht sich. Heyne kommentiert ganz pragmatisch: „Ohne fortschrittliche Technik keine gute und reproduzierbare Kantenqualität, denken Sie z. B. an die derzeit gefragten Acrylux-Hochglanzkanten.“ Thomas Heyne spricht von einer Win-win-Geschichte. Aus ersten Kontakten zur Felder-Niederlassung in Lohmar entwickelte sich eine intensive Technik-Partnerschaft. „Wenn Sie so wollen, sind wir mit Felder gewachsen.“ Überzeugt habe nicht nur die fortschrittliche Technik und der grundsätzliche Maschinenbau, sondern auch das sehr gute Preis-Leistungs-Verhältnis, das gerade dem Handwerk entgegenkomme. Heute profitiert die Dürener Tischlerei von vielschichtigen Vorteilen einer zur Partnerschaft entwickelten Verbindung: Mit nur einem Ansprechpartner für den gesamten Maschinenpark erspart sich Heyne viele Wege und oftmals auch Ärger. Das vereinfachte das Handling des gesamten Maschinenparks. Und natürlich: Als guter Kunde werde man ganz anders wahrgenommen. Den direkten und schnellen Draht zu den Spezia-



Foto: Tischlerei Thomas Heyne

*/ Gute Idee: Mit seinem Internet-Shop „Speedoffice24“ liefert Heyne Büromöbel innerhalb von 48 Stunden.*

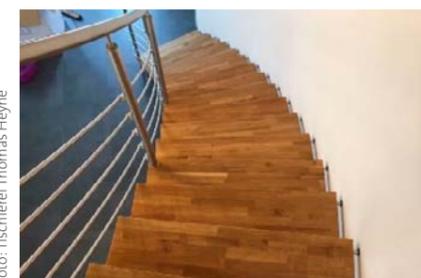


Foto: Tischlerei Thomas Heyne

*/ Eine Heyne-Spezialität: Treppen und andere Elemente in Holz-Edelstahl-Konstruktion.*



Foto: Tischlerei Thomas Heyne

*/ Prominenter Auftrag für Heyne: die Kücheneinrichtung von Ralf Schumacher.*



*/ Alles aus Tiroler Produktion der Felder Gruppe: Formatkreissäge, Schleifautomat und Tischfräse.*



*/ Der Kantenbearbeitungsautomat Tempora 60.12 liefert programmgesteuerte Bearbeitungsqualität.*



Foto: ProSieben

*/ TV-Show live aus Heynes Werkstatt: Thomas Heyne (r.) und Marc Schnitzler gewannen eine der Beef Battles.*

listen nach Hall in Tirol schätzt Heyne ganz besonders: „Beratung, Support und Ersatzteilversorgung sind einfach super.“

#### Büromöbel machen Speed

Auf der Basis leistungsstarker Fertigungs- und Maschinentechnik ist Heyne um neue und zusätzliche Geschäftsideen nicht verlegen. Unter [www.speedoffice24.de](http://www.speedoffice24.de) wurde eine Internetplattform für die Vermarktung von Büromöbeln etabliert. Anhand eines Baukastensystems können Kunden ihre Büromöbel rund um die Uhr selbst konfigurieren und bestellen. Hinter der innovativen Idee steht ein tempo-geladenes Versprechen, das industrielle Anbieter nicht erfüllen können: Gefertigt wird just in time, innerhalb garantierter 48 Stunden stehen Büroschränke, Regale und Rollcontainer fertig beim Kunden. Für Auslieferung und Montage kooperiert Heyne mit einem Logistik-Dienstleister, der das Tempo mitgeht. Und wenn das Rastersystem mal an Grenzen stößt? „Dann kommt die Tischlerei Heyne mit ganz individuellen

Lösungen ins Spiel“, freut sich der Dürener Tischlermeister über den geschäftlichen Zusatzeffekt.

#### Stets am Ball bleiben

Trotz bestem Fertigungsstandard will Thomas Heyne weiter in moderne Technik investieren. „Wichtig ist mir, stets am Ball zu bleiben und auch mal ein Risiko einzugehen.“ Erste Überlegungen richten sich auf eine 5-Achs-CNC. Mit der Freiformbearbeitung, so Heyne, könne er sein Leistungsspektrum nochmals erweitern. Durch kreative 5-Achs-Bearbeitung soll dann die Offerte an Tischlerkollegen noch besser zum Tragen kommen – eine Schiene, die heute bereits mit Korpusanteilen und CNC-Lohnfräsen bedient wird. Darüber hinaus sollen die Kundenberatung und der Verkauf weiter optimiert werden. Pläne für einen eigenen Showroom hat Heyne allerdings so gut wie ad acta gelegt: „Was soll ich dort zeigen? Unser Portfolio ist einfach zu umfangreich.“ Im gerade begonnenen Jahr soll deshalb der Einsatz von Virtual Reality ein Thema werden. Dann will Thomas Heyne

seinen Kunden die VR-Brille aufsetzen und mit dieser Einladung begeistern: „Genießen Sie es, in Ihren neuen Räumlichkeiten zu wandern!“ Der findige Tischlermeister rechnet mit einem Zusatzeffekt: Aufwendige Bemusterungen, so Heyne, könnten sich damit in vielen Fällen erübrigen. ■

#### Der Autor

Dipl.-Ing. (FH) Manfred Maier war viele Jahre BM-Chefredakteur und arbeitet heute als freier Fachjournalist.



[www.tischlerei-heyne.de](http://www.tischlerei-heyne.de)  
[www.speedoffice24.de](http://www.speedoffice24.de)  
[www.felder-gruppe.de](http://www.felder-gruppe.de)