



Hier macht die Arbeit Spaß: Die neue Lackierabteilung der Tischlerei Holz & Raum erzeugt hervorragenden Hochglanz und kreative Effekte

# Insourcing und rote Rosen

Das Outsourcing der Lackierarbeiten ging mit dem schmerzlichen Verlust der Wertschöpfung einher. Diese Erkenntnis und die Lösung des Problems brachten der Berliner Tischlerei Holz & Raum ein neues Betätigungsfeld und neue Ideen, wie rote Rosen aus der Spritzpistole.

**M**ein Ergebnis wollte ich mir nicht mehr von Lohnlackierern verhaseln lassen«, sagt Robert Wilhelm, Projektleiter bei der Berliner Tischlerei Holz & Raum. Der Impuls, eine moderne und leistungsfähige Lackierabteilung als eine Art Unternehmen im Unternehmen ins Leben zu rufen, kam aus der Belegschaft. Jeden Monat kommen die Zahlen aus der Controlling-Abteilung auf den Tisch. Die Tischlerei beschäftigt zurzeit 53 Mitarbeiter. Unter dem Motto »Wir schaffen Räume« bietet sie nicht nur ein breites Spektrum an Möbeln, Innenausbau-, Bautischler-, Sanierungs- und Restaurationsarbeiten, sondern befasst sich auch

mit dem Holz- und Trockenbau. Holz & Raum beschäftigt sogar eigene Architekten und liefert auch schlüsselfertige Häuser und Wohnungen. Die Werkstätten in Berlin-Weißensee untergliedern



**»Lack genießt bei unseren Kunden ein hohes Ansehen und bietet uns eine attraktive Wertschöpfung.«**

*Robert Wilhelm*

sich in die Geschäftseinheiten »Möbeltischlerei«, »Bautischlerei«, »HolzCleanic« (Entlackung von Türen, Fenstern und Möbeln) sowie seit November letzten Jahres »LackRaum«. Die Verkaufsausstellung »Der Raum« hat inzwischen das Areal verlassen und sich kundennah in Prenzlauer Berg niedergelassen.

Das ursprünglich Westberliner Unternehmen wurde 1983 als Träger eines Jugendselfhilfeprojektes gegründet. Vorrangiges Ziel war zunächst die Berufsausbildung. Seit 1999 firmiert die moderne und erfolgreiche Tischlerei unter dem Namen Holz & Raum.

Bis etwa vor einem Jahr waren die drei Holz-&-Raum-Projektleiter mit ih-

ren Ergebnissen nicht mehr zufrieden, sobald hochwertige Lackierarbeiten im Spiel waren. Es gab zwar eine kleine eigene Lackierabteilung, jedoch war diese für hochwertige Lackierungen nicht ausgelegt. In der Regel kommen PUR-Lacke zur Anwendung. Die in letzter Zeit stark angestiegene Nachfrage nach farbig und oft auch hochglänzend lackierten Flächen für Möbelfronten oder Empfangstresen konnte Holz & Raum nur mithilfe von Lohnlackierern erledigen. Es waren immense Rechnungen zu begleichen, die mit dem schmerzlichen Abfluss der Wertschöpfung verbunden waren. Außerdem herrschte ein Mangel an leistungsfähigen Lohnlackierern, sodass es immer wieder zu Verzögerungen und Terminverzug kam. Darüber hinaus gab es außerdem öfters Qualitätsprobleme, vor allem dann, wenn wegen des Zeitdrucks Autolackierer engagiert werden mussten.

### Initiative der Belegschaft

Das dreiköpfige Projektleiterteam wollte sich seine Zahlen nicht mehr von den Lohnlackierern verhaseln lassen und ergriff die Initiative. Der Tischlergeselle Robert Wilhelm überlegte sich, wie eine eigene Lackierabteilung aussehen könn-



Präsentiert seine jüngste Kreation: Tischler Lars Joergens, der Lackierer bei Holz & Raum

großen Lagerraum ab. Die lufttechnischen Anlagen plante er mit der Unterstützung der Firma Nestro Lufttechnik in Schkölen/Thüringen, die das Projekt dann im November 2009 auch umsetzte. Die Lackiertechnik mit Airless- und Becherpistole lieferte die Firma Wagner in Markdorf. Das Investitionsvolumen betrug insgesamt rund 150 000 Euro. Die

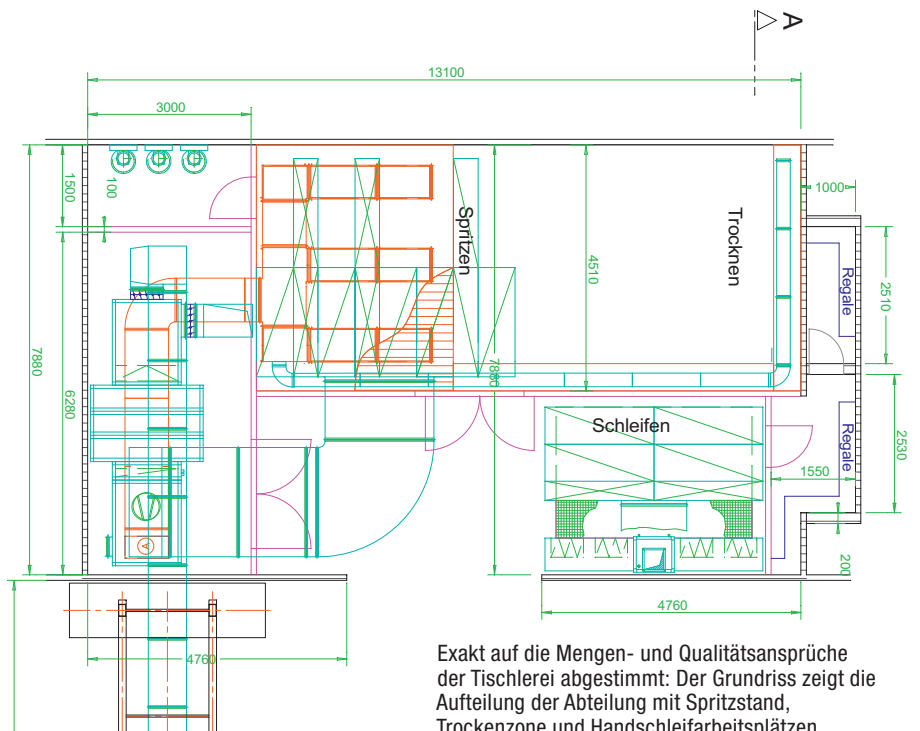
Abteilung LackRaum besteht jetzt aus einem großen von unten abgesaugten Spritzstand mit Trockenabscheider und Wärmerückgewinnung. Im selben Raum befindet sich die Trockenzone mit Wandabsaugung. Weiterhin gibt es einen Raum zum Anmischen der Lacke, F90-Lacklagerschränke sowie einen separaten Raum für den Lackschleif. Hier



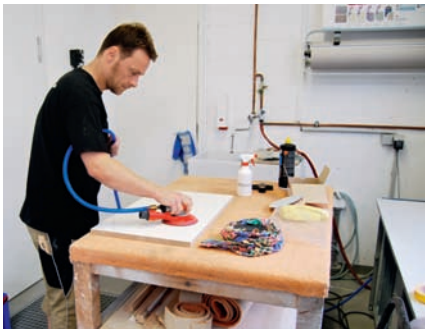
»Wir realisieren anspruchsvolle Einrichtungen und benötigen Partner, die das Lackieren beherrschen.«  
Bastian Peters

te und wie sich diese wirtschaftlich erfolgreich auslasten ließe. Die Projektleiter konnten den Werkstatteleiter Stephan Jessing und den Betriebsleiter Jens Kiewitt von dem Vorhaben überzeugen. Diese wiederum gewannen die Geschäftsführerin Brita Wauer für die Geschäftsidee »LackRaum«.

Für den LackRaum zwackte der Betriebsleiter von der vorhandenen Werkstattfläche einen etwa 100 Quadratmeter



Exakt auf die Mengen- und Qualitätsansprüche der Tischlerei abgestimmt: Der Grundriss zeigt die Aufteilung der Abteilung mit Spritzstand, Trockenzone und Handschleifarbeitsplätzen



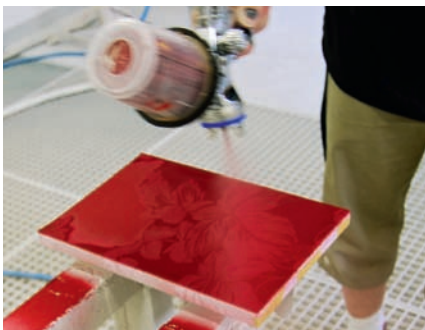
Lars Jorgens stellt seine Lackblumen vor: Zunächst schleift er die weiß lackierte Fläche



Er wählt einen Gardinenstoff mit Blumenmotiv und schneidet ihn grob zu



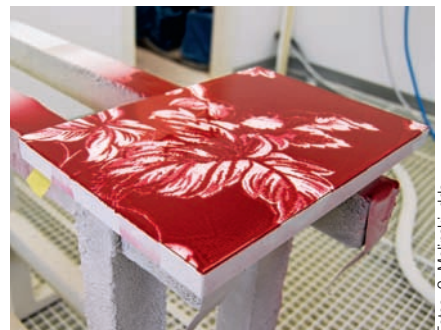
Der Lackierer richtet das Motiv auf der Platte aus und fixiert den Stoff mit Klebeband



Mit der Spritzpistole trägt er stark verdünnten roten Lack auf und ...



... entfernt sofort vorsichtig das Klebeband und den Gardinenstoff, ...



...nach etwa einer halben Stunde wird er nass-in-nass eine Klarlackschicht applizieren

Fotos: G. Molinski, dds

gibt es eine Wand- und Bodenabsaugung mit Nassabscheider und Luftrückführung. Für die lufttechnischen Anlagen musste die Bodenplatte der Halle entfernt und das Erdreich etwa 1,5 Meter tief ausgetragen werden. Jetzt bietet die neu eingerichtete Halle helle und saubere Arbeitsplätze. »Hier fühle ich mich wohl, es gibt keine Probleme mit dem Staub. Die Luft- und die Lackiertechnik arbeiten, wie es sein soll. Außerdem bin ich mit Schleif- und Poliergeräten und -mitteln bestens ausgestattet. Da macht das Arbeiten Spaß«, sagt Tischler Lars Joergens.

### Rosen aus der Spritzpistole

Er ist jetzt der verantwortliche Lackierer. Weiterhin ist die Abteilung mit ein bis zwei Hilfskräften für den Lackschliff besetzt. Lars Joergens war zweimal zur Schulung beim Lackhersteller Hesse-Lignal und entwickelt eigene Lackierideen. Die Holz-&-Raum-Ausstellung »Der Raum« in Prenzlauer Berg zeigt beispielsweise einen lackierten Tresen mit roten Blumen auf schwarzem Untergrund. Hierfür bediente sich Lars Joer-

gens beispielsweise eines ganz gewöhnlichen Vorhangsstoffs.

Abteilungsleiter ist der Initiator des LackRaums Robert Wilhelm. Er widmet jetzt nur noch 60 Prozent seiner Arbeitszeit der Projektleitung, die restlichen 40 investiert er beharrlich in den Lack-Raum. Sein Ziel ist es, die Abteilung bis zum Jahresende über zwei volle Arbeitsschichten auszulasten. Inzwischen hat er eine Schicht komplett voll, zu 60 Prozent mit internen Aufträgen. Für die restlichen 40 Prozent hat er bereits Tischlerkollegen als Kunden gewinnen können. Wilhelm hat Preislisten und Mustermappen erstellt und betreibt aktiv Marketing. Dazu gehören bisher vor-

allem Telefonwerbung oder E-Mail-Aktionen. Er verfügt über einen monatlichen Werbeetat von 600 Euro, die er größtenteils in Form von Eigenleistungen verwendet.

### Lohnlackierer für Kollegen

Viel Energie steckt er in die Betreuung seiner gewerblichen Kunden, die er als wichtige Vertriebspartner ansieht. Von Vorteil ist hier die Kombination mit der Tischlerei, da zu seinem Portfolio nicht nur die Lohnlackierungen gehören, sondern auch die kompletten Fronten, Tresen oder Möbelstücke. Ein häufiger Kunde ist das Einrichtungsunternehmen Minimum mit Sitz im Berliner Stilwerk, ein Zusammenschluss von designorientierten Einzelhändlern. »Wir realisieren für unsere Kunden ganzheitliche Einrichtungslösungen und kombinieren alle beteiligten Gewerke, beschaffen Möbel und Einrichtungen vom Serienhersteller und vergeben handwerkliche Tischler- und Lackierarbeiten an Holz & Raum. Wir kooperieren schon seit vielen Jahren und sind ein eingespieltes Team«, sagt Bastian Peters von Minimum. GM

#### Projektbeteiligte

**Auftraggeber:** Holz & Raum GmbH, 13086 Berlin, Tel.: (030) 927943-0, Fax: -233, www.holz-raum.de

**Lufttechnik:** Nestro Lufttechnik GmbH, 07619 Schkölen, Tel.: (036694) 41-0, Fax: -260, www.nestro.de

**Referenzkunde:** Minimum Einrichten GmbH, 10623 Berlin, Tel.: (030) 3199850-82, Fax: -99, www.minimum.de