

möbel fertigung

international furniture production

DEKOR-SPECIAL
DIE TRENDS FÜR 2019

NOLTE MÖBEL

50 MILLIONEN FÜR KONSEQUENTE
LOSGRÖSSE-1-FERTIGUNG

SAMET

SO WILL DER BESCHLÄGESPEZIALIST
ZU DEN MARKTFÜHRERN
AUFSCHLIESSEN

KAINDL

DER DIGITALDRUCK
MACHT UNS AUTARK

BRANCHE BAUT MASSIV KAPAZITÄTEN AUF

KONJUNKTUR

FORDERT REKORD-INVESTITIONEN

Foto: Sappi

SCHATTDECOR USA: GROSSE POTENZIALE FÜR DIE FINISHFOLIE EXKLUSIV: DAS PLANT INTERZUM-DIREKTOR MAIK FISCHER KOCH: MIT ZWEI
MARKEN NOCH BREITER AUFGESTELLT IVF ATLANTA: DAS MEGA-EVENT AUF WACHSTUMSKURS RIEPE: VERTEIDIGT GLOBALE SPITZENPOSITION

„Wir fahren mit Koch und Lehbrink eine Zwei-Marken-Strategie – wobei sich die Portfolios sehr deutlich voneinander unterscheiden.“

Kerstin Koch-Ugolini



Koch-Gruppe: „Wir sind ein gefragter Entwicklungspartner von Ikea“

Wir bleiben am Ball, wo andere längst ausgestiegen sind

Kein Massenhersteller, sondern einer, der mit dem Sondermaschinenbau Technologien und Spezialitäten umsetzt, die anderen zu aufwendig sind: Das ist die Koch-Gruppe aus Leopoldshöhe, die gerade ihr 60-jähriges Jubiläum feierte. Aktuell stellt sich das familiengeführte Unternehmen mit den beiden Marken Koch und Lehbrink über verschiedene Branchen hinweg noch breiter auf – auf welche Weise, erfuhr die Redaktion der „möbelfertigung“ direkt vor Ort in Ostwestfalen.

>Oben: Kerstin Koch-Ugolini ist die Tochter von Unternehmensgründer Gerhard Koch und als Letzte der Geschwister noch in der Unternehmensführung der Koch-Gruppe aktiv.

„Italien ist für uns ein wichtiger Absatzmarkt, denn dort gibt es viele Ikea-Zulieferer, die Maschinen von uns kaufen.“

Christian Koch

möbelfertigung: Frau Koch-Ugolini, Herr Koch, das Jahr 2017 war für die Koch-Gruppe sehr bedeutsam. Ende 2016 haben Sie die verbleibenden Anteile an Lehbrink übernommen, danach kam es zur offiziellen Nachfolgeregelung, nachdem sich Rüdiger Koch zurückgezogen hat. Wie ist die Gruppe aufgestellt, und wer steht konkret an der Spitze?

Kerstin Koch-Ugolini: Koch ist ein Familienunternehmen in der vierten Generation, dessen Wurzeln in Chemnitz liegen. 1958 flüchtete mein Vater Gerhard Koch in den Westen und gründete in Leopoldshöhe das heutige Unternehmen. Zur Gruppe gehören neben den Produktionsgesellschaften

der Marken Koch und Lehbrink die Vertriebsgesellschaft, Koch LP Machinery + Systems in Atlanta sowie Koch Resale für den Handel mit Gebrauchtmasschinen.

Die Kinder von Gerhard Koch waren im Laufe der Jahre alle im Unternehmen aktiv: Ich als jüngste Tochter bin als Einzige noch dabei, mein Bruder Rüdiger zieht sich immer mehr zurück, ist nicht mehr jeden Tag im Tagesgeschäft dabei und hat viele seiner Aufgaben 2017 offiziell übergeben.

Neben mir sind mein Neffe Christian Koch, der sich um den Vertrieb und die Niederlassung in den USA kümmert beziehungsweise den kaufmännischen Part innehat und sein Cousin Kristof Koch, der die Produktion und Technik verantwortet, in der Geschäfts-

führung aktiv. Die Führungsposition der Vertriebsgesellschaft obliegt Jochen Saak.

Christian Koch: Nach der Insolvenz 2005 von Lehbrink wollte die Inhaberfamilie Burow das Unternehmen gerne weiterführen. Darum ist die Familie Koch miteingestiegen, in Folge entstand Lehbrink Spezialmaschinen. Aus Altersgründen wollten Burows sich nun komplett zurückziehen und es lag nahe, dass wir die verbleibenden Anteile komplett übernehmen.

möbelfertigung: Worin unterscheiden sich die beiden Marken Koch und Lehbrink?

Kerstin Koch-Ugolini: Koch hat sich immer auf Möbel konzentriert, also auf Komponenten, Platten und auch Fenster/Türen. Aber bei Letz-

teren immer nur rund um die Verbindungstechnologie, also Rahmentüren.

Lehbrink ergänzt dieses Angebot perfekt, da es hier um die Bearbeitung von Türblättern geht. Bänder, Griffbohrungen, Fräsarbeiten und natürlich auch die Zargenbearbeitung. Also große Linien, wie sie Innentürenhersteller in der Produktion stehen haben, um Türen komplett zu fertigen. Dann gibt es bei Lehbrink noch den Bereich Zuschnitt und Gehrungsbearbeitung von Möbelplatten.

Darüber hinaus lassen sich auch Aluminiumprofile auf den Lehbrink-Maschinen bearbeiten. Überall dort, wo es auf präzise Schnitte und hohen Output in der Gehrungsbearbeitung ankommt, passen diese Maschinen hinein.

Wir haben mit Koch und Lehbrink eine klassische Zwei-Marken-Strategie.

Christian Koch: Das Arbeiten bei Koch und Lehbrink ist grundsätzlich sehr unterschiedlich: Während Lehbrink vorwiegend im Projektgeschäft agiert, laufen über die Maschinen von Koch ganz andere Größen und Volumina. Denn bis auf einen Maschinentyp gibt es bei Lehbrink keinerlei Standardmaschinen, es wird ausschließlich auf Kundenwunsch individuell gefertigt.

möbelfertigung: Gab es Anpassungen im Portfolio, nachdem beide Marken nebeneinander gelaufen sind?

Kerstin Koch-Ugolini: Nur im Bereich Faltschubkästen, da es diese Anlagen tatsächlich bei Koch und Lehbrink gab.

möbelfertigung: Wie lief das Jahr 2017 für die Gruppe?

Christian Koch: Es hat definitiv jedes Gruppenmitglied erfolgreich gearbeitet – das geht so weit, dass alle im Vorfeld gesteckten Ziele weit übertroffen wurden.

möbelfertigung: Gibt es echte Umsatztreiber in Sachen Produkte oder Märkte?

Christian Koch: Bei der Marke Koch versuchen wir, uns noch et-



„Es gelingt uns derzeit sehr gut, mit vorhandenen Technologien in neuen Anwendungsfeldern zu punkten.“

Christian Koch

was breiter aufzustellen, über das Kerngeschäft Bohren, Dübeln und die Schmalteilmontage hinaus.

Wir sind beispielsweise seit einiger Zeit Entwicklungspartner von Ikea für das „Easy Assembly“, also die werkzeuglose Montage von Möbeln, die bei Ikea in den Startlöchern steht und auf einer völlig neuen Technologie basiert. Ein Klickverfahren sorgt dafür, dass sich Möbel einfach zusammenbauen lassen und jederzeit wieder demontierbar sind. Dabei dreht sich alles um ein leimfreies Dübelssystem, das wir mit unseren Maschinen automatisiert haben. Dies führt dazu, dass sich neue Umsatzbereiche ergeben, denn mit diesen Maschinen beliefern wir beispielsweise Ikea-Zulieferer.

Darum ist Italien für uns ein wichtiger Markt, denn dort gibt

es eine starke Zulieferindustrie der Möbelbranche und eben auch für Ikea. Und mit den hohen Anforderungen dieser Unternehmen schaffen wir es, unsere Produkte immer wieder weiterzuentwickeln und zu verbessern.

Darüber hinaus gewinnt für uns die Caravan-Industrie mit den dort verwendeten Leichtbau-Materialien an Bedeutung. Hier konnten wir uns in letzter Zeit einiges an Know-how erarbeiten und erste Maschinen ausliefern.

möbelfertigung: Strategisch gesehen stellt sich die Gruppe also breiter und damit stabiler auf?

Christian Koch: Ganz genau. Wenn wir mit unterschiedlichen Branchen zusammenarbeiten, machen wir uns unabhängiger, wenn

>Die nächste Generation ist in der Koch-Gruppe bereits am Ruder: Christian Koch ist verantwortlich für den Vertrieb und den kaufmännischen Bereich. Sein Cousin Kristof Koch leitet die Technik.

es irgendwo nicht gut läuft. Das gelingt uns derzeit relativ gut, mit vorhandenen Technologien in neuen Anwendungsbereichen zu punkten. Wobei wir das Kerngeschäft nicht aus den Augen verlieren und weiter stärken.

Kerstin Koch-Ugolini: Jede Branche erlebt immer wieder Höhen und Tiefen – auch die Möbelindustrie. Und wir möchten auch in solch einem Fall die Produktion auslasten und unsere Mitarbeiter weiterbeschäftigen.

möbelfertigung: Wo erwirtschaften Sie Ihren Hauptumsatz?

Christian Koch: Wir haben einen Exportanteil von bis zu 80 Prozent, wobei der größte Teil aus Europa stammt. Dies definieren wir als Kernmarkt.

Kerstin Koch-Ugolini: England war in den letzten Jahren sehr gut – aktuell gibt es aufgrund der „Brex“-Situation eine abwartende Haltung.

Christian Koch: Amerika hat für uns ebenfalls einen hohen Stellenwert. Immerhin ist es der einzige Auslandsmarkt, in dem wir mit einer Niederlassung selber vertreten sind. Hier müssen wir sehen, wie sich eventuelle Weichenstellungen durch die Politik von Trump auf Dauer auswirken.

Kerstin Koch-Ugolini: Russland zieht spürbar an und auch Polen ist als Markt nach leichter Flaute wieder absolut interessant.

möbelfertigung: Wie sieht es in Richtung Asien aus – verkaufen Sie dorthin?

Kerstin Koch-Ugolini: Auf jeden Fall. Gerade angesichts der Tatsache, dass es in Asien einen deutlichen Anstieg im Qualitätsbewusstsein gibt, existiert dort ein enormes Potenzial. Wir arbeiten in China mit Homag Golden Field zu-

sammen, haben dort einen eigenen Mitarbeiter für unsere Maschinen. In Japan gibt es eine Exklusivpartnerschaft, der Unternehmer vermarktet unsere Maschinen unter seinem Label.

möbelfertigung: Welche Technologien oder Maschinen sind derzeit besonders gefragt?

Kerstin Koch-Ugolini: Maschinen, die es ermöglichen, Möbel später werkzeuglos zu montieren. Da Ikea nicht nur eigene Produktionsstätten hat, sondern mit vielen Zulieferern zusammenarbeitet, müs-

„Es gibt zwar keine Exklusivität, aber wir waren für die neue Verbindungstechnologie bei Ikea-Möbeln als Maschinenbauer die ersten Entwicklungspartner.“

Kerstin Koch-Ugolini

sen sich diese mit der neuen Technologie auseinandersetzen – und benötigen in vielen Fällen neue Maschinen. Das kommt uns zugute.

Vielfach leisten wir jeweils noch Entwicklungsarbeit, denn wir sprechen nicht nur über eine Möbelkategorie, sondern alles vom Schlafzimmer und Wohnraum bis hin zu Küchen.

Der Leichtbau forciert ebenfalls eine neuartige Verbindertechnologie, das Unternehmen Würth beispielsweise stellt Kaltschmelzdübel und bestimmte Eckverbinder her –

„Mit unserem neuen Marketingkonzept kann der Kunde unsere Maschinenausführungen leichter unterscheiden, zudem sind die Verkaufsgespräche einfacher geworden, weil sich sogar teure Maschinen besser argumentieren lassen.“

Christian Koch

wir automatisieren dann sämtliche Arbeitsschritte bis hin zum Setzen solcher Dübel.

Christian Koch: Darüber hinaus beherrschen wir ein Verfahren, um gebogene Fronten im Durchlauf zu bekanten. Dies spielt in der Caravanindustrie eine große Rolle und

aktuell bietet dies am Markt kein anderer Maschinenlieferant.

Ein weiteres Thema ist die Faceframe-Bauweise in Amerika. Auch darauf haben wir uns spezialisiert und liefern entsprechende Maschinen beziehungsweise komplette Produktionslinien.

Kerstin Koch-Ugolini: Sehr stark sind wir im Schubkastenbereich, wo bis zu 100 Teile pro Minute bearbeitet werden können.

möbelfertigung: Sind Sie das einzige Unternehmen, welches Maschinen für das neuartige Ikea-Konzept liefert und gibt es dort eine Exklusivität?

Kerstin Koch-Ugolini: Ein Unternehmen wie Ikea würde sich niemals auf einen Lieferanten beschränken. Aber wir waren der erste Entwicklungspartner und besitzen das meiste Know-how am Markt.

möbelfertigung: Sie haben Ihren Fokus in Richtung Leichtbau bereits erwähnt – viel verändert hat sich in den letzten Jahren nicht, die breite Umsetzung in der Möbelindustrie blieb aus. Wie stehen Sie dazu?

Christian Koch: Sie haben vollkommen recht – in der Möbelindustrie ist wenig passiert. Es gab immer wieder Bemühungen seitens der Zuliefer- und Maschinenindustrie, aber kein großer Anwender aus der Möbelindustrie ist auf den Zug aufgesprungen. Zudem haben sinkende Rohstoffpreise den Durchbruch von Leichtbau erschwert.

Deshalb meinen wir in erster Linie die Caravanindustrie, wenn es um Leichtbau geht. Allein in Deutschland hat das Gewicht der mobilen Wohnanhänger durch die Einführung neuer Führerscheinklassen und vor allem die Diskussion um Dieselfahrzeuge an Brisanz gewonnen. Und selbst in Amerika, wo bislang niemand darüber nachgedacht hat, dass ein Caravan möglichst leicht sein muss, um die Umwelt nicht zu belasten, erfolgt langsam ein Umdenken. Dadurch gibt es viel Potenzial für unsere Maschinen, zu-

mal wir beim Leichtbau wirklich am Ball geblieben sind und die Technologien beherrschen, wo andere längst wieder ausgestiegen sind. Wie beispielsweise bei den Kaltschmelzdübeln, die sich mit unseren Maschinen automatisiert setzen lassen.

möbelfertigung: Heben Sie sich genau dadurch von anderen Anbietern ab – weil Sie Ansprechpartner bei der Umsetzung von besonderen Technologien sind?

Kerstin Koch-Ugolini: Wir sind kein Massenhersteller, sondern müssen mit Innovationen punkten. Unsere Maschinenideen sind modular aufgebaut und wir übertragen dies auf verschiedene Branchen und Anlagengrößen.

Zudem umfasst unser Portfolio einige Besonderheiten, die wichtig sind für die Automatisierung von sehr schmalen Teilen, wie sie zum Beispiel bei Rahmenfronten eingesetzt werden.

möbelfertigung: Sie haben 2017 anlässlich der „Ligna“ ein neues Marketingkonzept für die Maschinen vorgestellt. Was steckt dahinter?

Kerstin Koch-Ugolini: Wir wollten unser Portfolio übersichtlicher gestalten, unterscheiden darum seit gut einem Jahr zwischen „Base.Line“, „Pro.Line“ und „Select.Line“. Unter Ersterer verstehen wir Maschinen, die wir bereits mehrfach produziert haben. Prinzipiell sind es Standardmaschinen, an denen nicht viel geändert werden kann. Dies führt zu einem sehr transparenten Preisgefüge. „Pro.Line“ basiert ebenfalls auf bestehenden Konzepten, diese Maschinen sind allerdings besser ausgestattet und darum teurer. Sonderentwicklungen laufen bei uns als „Select.Line“.

Christian Koch: Für den Kunden ist es damit einfacher geworden. Zudem sind wir in der Lage, bessere Paketpreise anzubieten, sodass der Name Koch nicht gleichbedeutend ist mit hohen Preisen. Und zu guter Letzt haben wir das Portfolio etwas bereinigt.

möbelfertigung: Wie gut nimmt der Kunde dies an?

Christian Koch: Unsere bisherigen Erfahrungen sind gut. Auf der einen Seite können wir jeden Kunden dort abholen, wo er steht. Und manchmal kommen wir über eine Maschine der „Base.Line“ oder „Pro.Line“ mit Interessenten ins Gespräch und in der Beratung landen wir am Ende in der „Select.Line“, weil der Kunde die hohe Individualität und damit Effizienz seiner Maschine versteht.

Darüber hinaus tun sich unsere Händler seit dieser Einführung viel leichter.

möbelfertigung: Inwiefern sitzen Sie bei der Planung komplexer Anlagen bei großer Gruppen als Anbieter von bestimmten Maschinenteilen auch mit am Tisch?

Kerstin Koch-Ugolini: Das kommt immer wieder vor. Manchmal ist beispielsweise eine besondere Bohrlösung gefragt, die dann von uns geliefert wird und am Ende in einer Linie von Biesse, Homag, Ima oder SCM zum Einsatz kommt.

möbelfertigung: Ein großes Thema dieser Tage ist die Digitalisierung. Wie ist bei Ihnen die Nachfrage und auf welchem Stand sehen Sie sich mit Ihrem Maschinen-Portfolio?

Kerstin Koch-Ugolini: Die Digitalisierung beschäftigt uns sehr stark – und das schon seit Jahren, denn viele unserer Kunden arbeiten nicht erst seit gestern mit übergeordneten Netzwerken und einer zentralen Produktionssteuerung. Darauf mussten wir frühzeitig reagieren. Insofern liefern wir in solchen Fällen die Maschine und die entsprechende Steuerung und dann wird die Maschine über die Schnittstelle in das Gesamtkonstrukt eingebunden. Von daher gesehen steuert auf uns kein großer Wandel zu.

Wobei wir uns natürlich weitergehende Gedanken machen und anlässlich der „Holz-Handwerk“ eine neue, in den letzten zwei Jahren entwickelte Bedienungs-

fläche vorgestellt haben. Diese soll künftig bei all unseren Maschinen zum Einsatz kommen.

Christian Koch: Grundsätzlich sind heute die Anforderungen an Produktionsprozesse ganz andere. Alles muss möglichst transparent sein, die Betriebsdatenerfassung ist ein großes Thema. Dies alles findet sich in der neuen Bedienungsoberfläche wieder.

möbelfertigung: Sind es überwiegend Ideen von außen, die in der F&E umgesetzt werden oder entstehen die Innovationen eher inhouse?

Kerstin Koch-Ugolini: Beides passiert. Auf der einen Seite werden wir, wie im Fall von Ikea, mit an den Planungstisch geholt. Oftmals sind es aber auch eigene Ideen, die wir in der täglichen Zusammenarbeit mit Kunden aufgreifen und entsprechend umsetzen. Ein Beispiel wäre eine neue Kappsäge, die wir aus einem bestehenden Modell weiterentwickelt haben.

Christian Koch: Unsere Vernetzung geht über die Möbelindustrie hinaus. Das schafft immer wieder Impulse für Neuentwicklungen. Vielfach sind es auch neuartige Materialien, die uns zu neuen Lösungen inspirieren.

Kerstin Koch-Ugolini: Auf der letzten „ZOW“ wurde viel im Bereich Kunststoff gezeigt, genauso wie neuartige Leichtbau-Materialien – all das muss letztlich auch bearbeitet werden.

möbelfertigung: Die Anforderungen der Möbelindustrie haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Inwiefern spüren Sie dies?

Kerstin Koch-Ugolini: Es gibt definitiv immer mehr Besonderheiten. Indem zum Beispiel besonders empfindliche Oberflächen gehandelt werden müssen. Früher war dies ein Sonderfall, heute ist es Alltag.

Es kommt auch häufiger vor, dass wir Umbauten an Maschinen vornehmen müssen, um sie an neueste Anforderungen anzupassen. Manchmal ändern sich schlichtweg die Verfahren und dement-

sprechend muss die Maschine verändert werden. Und das in der Regel schnell, damit ein Hersteller seinen Verpflichtungen nachkommen kann.

Christian Koch: Was auf jeden Fall zugenommen hat, ist die Tatsache, dass Möbelhersteller Maschinen für Produkte bestellen, die aktuell noch nicht im Portfolio sind. Das heißt, es werden Optionen mit eingeplant, die nicht heute, aber vielleicht morgen benötigt werden. Neue Maschinenkonzepte sind heute viel mehr in Richtung Zukunft ausgerichtet als früher.

„Neue Maschinenkonzepte werden heute viel mehr in Richtung Zukunft ausgerichtet als früher.“

Christian Koch

möbelfertigung: Das Unternehmen wird in diesem Jahr 60 Jahre alt – feiern Sie?

Kerstin Koch-Ugolini: Wir haben bereits gefeiert. Die Unternehmensgründung war am 1. Juli 1958 und der 30. Juni lag günstig, darum haben wir an diesem Tag mit der kompletten Belegschaft den runden Geburtstag gefeiert. Zudem gibt es einige Modernisierungspläne.

möbelfertigung: Inwiefern?

Kerstin Koch-Ugolini: Das jetzige Gebäude inklusive Produktionshallen entstand in drei Bauabschnitten, die letzte Fertigstellung war im Jahr 2000. Wir wollen einiges modernisieren, werden im Empfangsbereich und auch dem Mitarbeitercasino beginnen. Vielleicht nicht unbedingt alles noch im Jubiläumsjahr, aber definitiv auf kurze Sicht.

Christian Koch: Auch die Büros sollen ein Facelift bekommen. Wir wollen unseren Mitarbeitern ein gutes Arbeitsumfeld bieten, was uns auch als Mittelständler attraktiv für Arbeitnehmer macht. In die Pro-

duktion wird sowieso regelmäßig investiert, wobei wir hier derzeit daran feilen, die 5S-Methode umzusetzen.

möbelfertigung: Seit 2015 gibt es im Herbst eine Hausmesse, bleibt es dabei?

Kerstin Koch-Ugolini: Erst einmal schon. Die Veranstaltung hat sich gut etabliert, viele Kunden und Interessierte haben sich mittlerweile auf diese Präsentation eingestellt. Wir haben gegen Ende Oktober oder im November sehr häufig interessante Anlagen auslieferungsbereit, das nutzen wir

natürlich gerne, um gewisse Dinge hier im Haus zu zeigen.

Das Interview führten Doris Bauer und Tino Eggert

