

Grotfeld-Geschäftsführer Carsten Clauder:

„Für die meisten Kunden sind wir der Problemlöser“

Der Name Grotfeld steht in- und außerhalb der holzbe- und verarbeitenden Industrie für höchste Qualität und vor allem Aggregate, die Bearbeitungs- und Anwendungsprobleme lösen. Dieser Ruf kommt nicht von ungefähr – die Redaktion der „möbelfertigung“ traf Inhaber und Geschäftsführer Carsten Clauder zu einem Exklusivgespräch, um über neue Herausforderungen und den anhaltenden Erfolg des Unternehmens zu sprechen.

möbelfertigung: Herr Clauder, was umfasst das Portfolio von Grotfeld?

Carsten Clauder: Wir fertigen Bohr-, Säge-, Fräsen- und Schwenkeinheiten, Bohr-, Fräse- und Tastspindeln, Antriebseinheiten, Winkelköpfe, Mehrspindelbohrgetriebe und Bohrgetriebe mit Vorlegespindeln.

möbelfertigung: Und wo finden sich die Produkte von Grotfeld überall?

Carsten Clauder: Das lässt sich kaum in wenigen Sätzen zusammenfassen. Grundsätzlich sind wir in ganz vielen Fällen ein Problemlöser abseits von Standard-Aggregaten. Wobei es mich natürlich

„Bereits bei der Unternehmensgründung lautete die Philosophie „maximale Qualität“. Das gilt bis heute.“

auch freut, wenn wir als Erstausrüster mit Standards auf einer Maschine vertreten sind. Aber mehrheitlich sind es die Sonderfälle, in denen wir angefragt werden. Unser Kernbusiness ist also die Losgröße 1 mit einem Aggregat, das ein Bearbeitungs- oder Anwendungsproblem löst.

möbelfertigung: Können Sie ein Beispiel für ein Problem nennen, das vom Anwender kommt?

möbelfertigung: Wie ist die Gewichtung Erstausrüster zu Problemlöser?

Carsten Clauder: Ungefähr 50 Prozent in beiden Bereichen. Wobei es häufig so ist, dass beispielsweise die Aggregate, die in einer neuen Durchlauf-Bohranlage werksseitig zum Einsatz kommen, in irgendeiner Form eine Innovation darstellen. Beispielsweise indem der Durchlauf schneller wird. Und dann sind einige Getriebe bereits wieder Sonderanfertigungen. Ins Standardregal greifen wir eher selten.

möbelfertigung: In den letzten Jahren ist die Materialvielfalt angestiegen – spielt Ihnen das in die Karten?

Carsten Clauder: Der Einsatz von Grotfeld-Aggregaten auf klassischen Bohranlagen in der Holzverarbeitung ist traditionell ein wichtiges Gebiet. Allerdings hat sich das Anwendungsfeld durch die Materialvielfalt der letzten Jahre erheblich ausgeweitet, man denke beispielsweise an das Caravaning mit Leichtbaumaterialien, CFK beziehungsweise GFK oder die Carbon-Bearbeitung in der Automobil- und Luftfahrtindustrie. Airbus fängt beispielsweise an, Triebwerke mit Carbon einzuhäuseln. Und auch dort werden Löcher benötigt für Nieten und Ähnliches – und hier sind wir gefragt. Wir entwickeln uns also mit den Werkstoffen weiter und sind schon lange nicht mehr nur auf Holz fokussiert.

Ein schönes Anwendungsbeispiel kommt von einem Dämmstoffhersteller: Dieser kam auf die Idee, seine Dämmung mit Löchern zu versehen, was sie wiederum zum perfekten Träger für Tomatenzüchtlinge macht, um Tomaten zu züchten. Sie sehen – die Anforderungen der Anwender sind wirklich vielfältig.

möbelfertigung: Sie wachsen sozusagen mit den Aufgaben...

Carsten Clauder: Der Werkstoff bestimmt letztlich die neuen Herausforderungen. Wenn man es genau nimmt, dann bedienen wir am Ende nicht eine Branche, sondern einen bestimmten Werkstoff, den wir zerspanen. Mit allen Anforderungen, die es dort gibt.

Ich war darum auch sehr froh, dass sich die „Ligna“ im Jahr 2017 dieser Thematik geöffnet hat: Wir beliefern über die unterschiedlichen Werkstoffe schon länger verschiedene Branchen, konnten es anlässlich der „Ligna“ im letzten Jahr aber erstmalig herausstellen und mussten uns nicht auf den Einsatz bei Holz beschränken.

möbelfertigung: Wie bewerten Sie die Messe im Nachhinein?

Carsten Clauder: Wir laden traditionell auch aus anderen Branchen Gäste ein, uns auf der „Ligna“ zu besuchen, und viele kommen dem seit Jahren nach. Dennoch konnten wir feststellen, dass noch einmal mehr Besucher aus dem Nonwood-Bereich da waren. Schwieriger zu beurteilen ist es, welches Geschäft sich konkret aus den Messebesuchen ergibt, schließlich handeln wir nicht mit Bleistiften und vielfach kommt es auch erst sehr viel später zu einer konkreten Zusammenarbeit.

Nichtsdestotrotz ist die Präsentation auf der Messe wichtig, und uns so breit aufgestellt zeigen zu können, wie im letzten Jahr, hilft natürlich. Letztlich muss sich der Kunde wohlfühlen und das Gefühl haben, mit seinem individuellen Problem zu Grotfeld kommen zu können. Neben der Bestandskundenpflege haben wir uns 2017 über viele Neukontakte gefreut.

möbelfertigung: Wie lief das Jahr 2017 insgesamt für Grotfeld und wie haben Sie im Vergleich zum Vorjahr abgeschnitten?

Carsten Clauder: Sowohl im Umsatz als auch in den Stückzahlen war das gerade abgeschlosse-



exklusiv

Seit dem Jahr 2003 ist Carsten Clauder Inhaber und Geschäftsführer des am Markt bestens etablierten Aggregat-Herstellers Grotfeld. Er übernahm die Firma direkt vom Gründer-ehepaar Günther und Heidlore Grotfeld.

ne Geschäftsjahr sehr erfolgreich, ähnlich wie auch das Jahr 2016. Was letztlich eine Herausforderung darstellt, sowohl räumlich gesehen in der Fertigung als auch von den Kapazitäten der Mitarbeiter her.

Rund 30 Leute sind bei Grotfeld beschäftigt, gute Facharbeiter zu gewinnen ist nicht einfach. Insofern können wir auch nicht beliebig Aufträge annehmen, sondern müssen das, was wir uns vornehmen, auch bewältigen können.

Aber unterm Strich kann ich nur sagen: Es macht Spaß. Gerade wenn

es über die Werkstoffe zu neuen Kunden und interessanten Projekten kommt, ist das sehr schön.

möbelfertigung: Wie schwierig ist es für Sie, hier am Standort die richtigen Mitarbeiter zu finden?

„Es gibt Grotfeld-Erfindungen, die die Branche weitergebracht haben. Das Tasten beispielsweise ist in Espelkamp entstanden.“



>Trafen sich am Unternehmenssitz für ein exklusives Gespräch sowie Produktionsbesichtigung:
„mf“-Redakteurin Doris Bauer, Grotefeld-Geschäftsführer Carsten Clauder (Mitte) und Chefredakteur und „mf“-Objektleiter Tino Eggert.

ben. Jeder, der bei uns angestellt ist, der verfügt über eine entsprechende Qualifikation. Es gibt keine „Hilfsarbeiter-Tätigkeiten“.

möbelfertigung: Wie kommt das?

Carsten Clauder: Von unserer internen Organisation. Wir haben keine Arbeitsvorbereitung, die die Programme für die Maschinen entwirft, und in der eigentlichen Produktion lediglich „Teileabnehmer“. Sondern bei uns arbeitet die Konstruktion nahezu von Beginn an ganz eng mit dem Maschinenbediener zusammen bei der Entwicklung eines Teiles. Damit vermeiden wir, dass es später bei der Produktion Probleme der „Machbarkeit“ gibt.

Ich vermute, die Verschiebung wird auch noch weitergehen, nicht zuletzt durch die stärkere Konzentration in der Küchenmöbelbranche oder allgemein Möbelbranche. Denn die verbleibenden Fertigungsstätten werden immer leistungsfähiger und schon allein mit sinkender Fertigungsstätten-Anzahl schwindet für uns als Unternehmen der Markt, die entsprechenden Stückzahlen gehen automatisch zurück. Umso wichtiger ist es, uns breit aufzustellen. Unsere Zukunft liegt sicherlich auch außerhalb der Holzindustrie bei der Bearbeitung andersartiger Werkstoffe. Wobei wir im Holzsegment nach wie vor präsent und innovativ bleiben.

möbelfertigung: Was kann oder bietet Grotefeld, was andere nicht können?

Carsten Clauder: Abgesehen davon, dass wir uns Problemen stellen, bei denen andere Hersteller nicht weiterkommen, ist es die herausragende Qualität.

Was im Umkehrschluss bedeutet, dass der Maschinenbediener unter Zuhilfenahme eines CAD/CAM-Systems seine Maschine zu 100 Prozent beherrschen muss hinsichtlich der Programmierung, des Werkzeugmanagements, Messungen und Ähnlichem. Und auch die Werkzeugmacher in der Montage müssen absolut fit sein.

möbelfertigung: Inwiefern hat sich mit den neuen Mate-

„Letztlich bestimmt der Werkstoff immer wieder die neuen Herausforderungen. Und in den letzten Jahren haben wir uns mit vielen neuen Materialien befasst.“

Was im Umkehrschluss bedeutet, dass der Maschinenbediener unter Zuhilfenahme eines CAD/CAM-Systems seine Maschine zu 100 Prozent beherrschen muss hinsichtlich der Programmierung, des Werkzeugmanagements, Messungen und Ähnlichem. Und auch die Werkzeugmacher in der Montage müssen absolut fit sein.

möbelfertigung: Inwiefern hat sich mit den neuen Mate-

Der Unternehmensgründer Günther Grotefeld hat immer viel Wert auf die Qualität der Produkte gelegt und sah von einer Massenfertigung ab. Er ist auch nie davon abgewichen, dass die wichtigste Eigenschaft der Produkte ist, dass sie halten, was sie versprechen.

Und ich als „zweite Generation“ bin genauso gestrickt und habe diese Philosophie zu 100 Prozent übernommen. Das hängt auch damit zusammen, dass ich gleichzeitig für den Vertrieb verantwortlich bin und nur Produkte verkaufen kann und will, hinter denen ich zu 100 Prozent stehe.

möbelfertigung: Was im Fall von Losgröße-1-Produkten nicht immer ganz einfach ist...

Carsten Clauder: Das stimmt. Im Verkaufsprozess kommt von Kunden gelegentlich die Frage, „ob das am Ende auch wirklich funktioniert“. Und meine Standardantwort darauf ist, dass ich das Produkt nicht anbieten würde, wenn ich berechtigte Zweifel hätte. Dazu stehe ich voll und ganz.

möbelfertigung: Und was ist das Geheimnis der herausragenden Qualität?

Carsten Clauder: Dass wir mit einer sehr hohen Fertigungstiefe von etwa 90 Prozent alles selber produzieren. Dadurch haben wir einen direkten Einfluss auf die erzeugte Güte. Lediglich DIN-Teile wie Schrauben und Elektromotoren kaufen wir zu. Und gewisse chemische Produktionsstufen lassen wir außer Haus durchführen.

Im Laufe der Jahre hat sich bei Grotefeld dadurch viel Fertigungs-Know-how aufgebaut. Flach schleifen beispielsweise kann jeder. Aber welches Unternehmen kann rund schleifen? Wir schon. Und zwar innen und außen. Wir haben frühzeitig in die Produktion investiert, um solche Fertigkeiten zu bieten.

möbelfertigung: Wie schwierig ist es, sich als Marke zu halten, wenn die Produkte eher „verborgen arbeiten“?

Carsten Clauder: Ich habe ein Unternehmen übernommen, bei dem der Name Grotefeld bereits mit der Unternehmensgründung als Markenname am Markt eingeführt wurde. Insofern gibt es hier einen Vorteil aus der Unternehmensgeschichte heraus, wobei der Name mittlerweile auch markenrechtlich geschützt ist.

Glücklicherweise haben wir diverse Felder, wo Grotefeld als Marke nicht so sehr verborgen ist, sondern stattdessen sehr präsent und mit einem großen Alleinstellungsmerkmal agiert. Und wir stellen beides auch immer wieder gezielt heraus: sowohl den Markennamen als auch das Know-how, das eben nur wir besitzen.

Aber natürlich gibt es Bereiche, in denen es schon aufgrund der Vielfalt am Markt schwieriger geworden ist, beispielsweise in der CNC-Technologie. Dort gab es einst nur Grotefeld als Anbieter und mittlerweile tummeln sich dort viele deutsche und auch ausländische Hersteller. Wobei der Markt definitiv begrenzt ist und keiner von uns in der Zukunft riesige Sprünge verzeichnen dürfte. Zumal mit der aufkommenden 5-Achs-Technologie

Es war mit viel Tüftelei verbunden und hat auch einige Zeit ge-

faktisch einfach weniger Aggregate pro Maschine gebraucht werden.

möbelfertigung: Sie sagen selber, dass Sie die zweite Generation im Unternehmen bilden, sind nicht verwandt mit der Familie Grotefeld. Wann und wie kam es zu der Übernahme?

Carsten Clauder: Übernommen habe ich Grotefeld im Jahr 2003 – ein Wechsel, den wir bewusst in der Öffentlichkeit nicht an die große Glocke gehängt haben. Und es stand auch zu keinem Zeitpunkt zur Diskussion, den Namen zu verändern. Einen etablierten Markennamen verändert man nicht.

Dass ich das Unternehmen Grotefeld kennengelernt habe, war eigentlich ein großer und aus heutiger Sicht sehr glücklicher Zufall: Günther Grotefeld kam damals mit einer Frage in den Computerladen, in dem ich während meiner Ausbildung im IT-Bereich tätig war. Er wollte einen Computer mit einer Maschine verbunden haben, um vom Lochstreifen weg zu kommen.

Anzeige

dauert, aber ich habe es geschafft. Damit hatte ich einen Fuß im Unternehmen, habe nach und nach die Maschinen ausgestattet. Später ging es im Büro weiter mit der Ein-

„Der Bereich Holz und die Möbelindustrie machen mittlerweile nur noch 40 Prozent unseres Umsatzes aus. Tendenz fallend.“

führung von Computern und einfachen individuellen Programmen und Ähnlichen.

So war ich trotz meiner eigenen beruflichen Wege immer mit dem Unternehmen verbunden. Und als beide Töchter der Grotefelds mehrfach abgelehnt haben, miteinzusteigen, hat das Ehepaar Grotefeld mir das Unternehmen angeboten. Günther Grotefeld verstarb leider noch vor der Übernahme, aber ich kann mich sehr glücklich schätzen, dass mir Heidelore Grotefeld bis heute zur Seite steht.

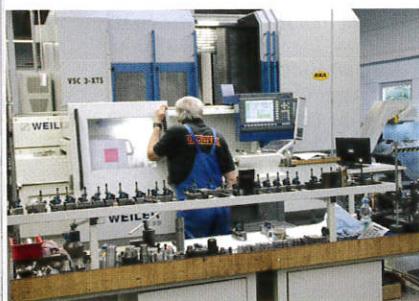
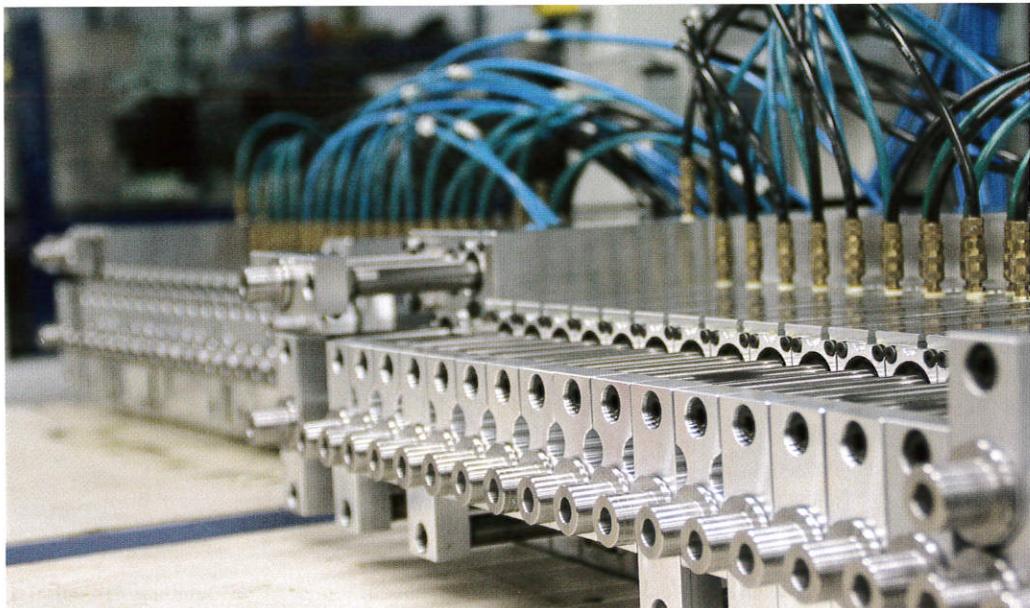
möbelfertigung: Grotefeld arbeitet sowohl mit der Industrie als auch dem Handwerk – Letzteres in welcher Form?

Mailand, 8./12. Mai 2018
Messegelände fieramilano Rho, Italien

YOUR WORLD
YOUR BUSINESS
YOUR SHOW

26. Weltmesse für
Holzbearbeitungsmaschinen
und Komponenten für die
Möbelindustrie





>Erstklassig ausgebildete Mitarbeiter, hochwertige Maschinen, jahrelanges Know-how und eine hohe Fertigungstiefe – so stellt Grotefeld sicher, dass die Qualität der Aggregate gleichbleibend hoch ist.

Carsten Clauder: Es ist sicher nicht der Handwerker, der viele Tätigkeiten mit elektrischen Handwerkzeugen oder sogar manuell erledigt. Aber die Grenzen verschwimmen zusehends und es gibt mittlerweile viele Handwerker mit einem hohen Automatisierungsgrad. Die vielleicht eine CNC-Maschine oder auch andere Anlagen stehen haben und unsere Komponenten nutzen können. Es kommt auch immer wieder vor, dass Handwerker sich quasi als Zulieferer für einen ihrer Kunden hochgradig spezialisiert haben und dafür von uns eine Lösung benötigen.

möbelfertigung: Gibt es in der Möbelindustrie aktuell Anforderungen, mit denen Sie erstmals konfrontiert werden?

Carsten Clauder: Gänzlich neue Anforderungen – vor allem im CNC-Bereich – nicht. Es verändern sich immer mal die Beschläge und entsprechend auch die Bohrbilder, und infolgedessen müssen die Aggregate angepasst werden, aber keine „ungelösten Fälle“.

Interessant sind beispielsweise Produktinnovationen im Bereich der Verbinder, bei denen wir als Aggregathersteller oft frühzeitig mit ins Boot geholt werden, wenn dort eine Neuentwicklung auf den Markt gebracht werden soll. Das macht absolut Sinn und auch in der Zusammenarbeit Spaß.

Grundsätzlich geht es bei der industriellen Fertigung wie in der Möbelindustrie für uns darum, dass Produkte gefordert sind, die preislich günstiger sind, schneller werden, sehr lange halten und möglichst wenig Folgekosten verursachen im Sinne der Instandhaltung.

möbelfertigung: Gibt es Lösungen aus dem Hause Grotefeld, die besonders gut ankommen?

Carsten Clauder: Da wir die Produkte auf eine bestimmte Problemstellung hin entwickeln, passt es in der Regel zu 100 Prozent mit entsprechender Kundenzufriedenheit. Mit ganz wenigen Ausnahmen sind wir eher Reaktor als Akteur, das heißt, wir reagieren auf eine Anforderung und kommen nicht mit einer gänzlich neuen Technologie, die den Markt revolutionieren soll. Wobei es eine Richtung gibt, bei der wir aktuell sehr weit vorausdenken – es ist aber zu früh, um konkret darüber zu sprechen.

Darüber hinaus gibt es sicherlich Grotefeld-Erfindungen, die die Branche weitergebracht haben. Das Tasten beispielsweise ist in Espelkamp entstanden. Und auch das Bohren mit einzeln abrufbaren Spindeln stammt aus der Ideenschmiede von Günther Grotefeld Anfang der 1990er-Jahre.

möbelfertigung: In anderen Bereichen werden Maschinen- teile immer intelligenter, Aggregate auch?

Carsten Clauder: Das sind sie bereits. Sie zählen Betriebsstunden, nehmen das Drehmoment auf, verzeichnen Temperaturen und Drehzahlen und geben all diese Informationen an die Maschinensteuerung weiter. Ein entsprechendes Patent habe ich vor sechs Jahren schon erhalten, allerdings hat es damals noch keinen interessiert.

Sensorik in Aggregate zu bringen und damit auch Industrie 4.0, ist bei uns gelebter Alltag. Grundlage des Ganzen ist immer eine Elektronik-Schnittstelle zwischen Aggregat und Maschine, die natürlich vom Maschinenhersteller gewollt sein muss. Und an vielen Stellen auch gewisse Normierungen, die Sinn machen würden.

möbelfertigung: Wir sprachen über die vorhandenen Kapazitäten: Gibt es Pläne hinsichtlich Expansionen oder erwähnenswerten Investitionen?

Carsten Clauder: Es gibt auf jeden Fall schon ein vorbereitetes angrenzendes Grundstück, auf dem wir unsere Produktion von aktuell 1.500 Quadratmetern nahezu verdreifachen könnten.

Allerdings stellt man sich als Unternehmer immer wieder die Frage, wie lange der Erfolg begleitet von wachsenden Umsätzen wirklich noch anhält und ob man nicht eventuell Kapazitäten schafft, deren Kosten sich am Ende nachteilig auswirken. Insofern plane ich eher konservativ und nur mit Mitteln, die sich auch wirklich langfristig stemmen lassen.

Aber die Überlegungen gehen definitiv in Richtung Erweiterung. Vorausgesetzt, ich finde die entsprechenden Mitarbeiter – mit dem Bau einer Halle und den Maschinen ist es ja am Ende nicht getan. Zwei haben wir vor Kurzem eingestellt, ich würde bis zu sechs weitere gerne nehmen.

*Das Interview führten
Doris Bauer und Tino Eggert*