

## Innovationsgeist als Erfolgsfaktor

RÄUME VERWANDELN, GRENZEN VERSCHIEBEN

### **Neue Rolle, neue Perspektive**

*Wie man sich im anspruchsvollen Markt neu positioniert*

### **Die CUBE im Gespräch**

*Wie aus einer Kundenanforderung eine neue Baureihe entsteht*

### **Eine Investition verändert alles**

*Plattenbearbeitung neu gedacht*



Vorwort von Serhat Kabatas.

# Vertrauen, das verbindet – Innovation, die bewegt

Sehr geehrte Kunden, Geschäftspartner, Kolleginnen und Kollegen

Mein größter Aha-Moment war ein Kunde, den ich so schnell nicht vergessen werde: Nach mehreren Team-Calls, in denen wir alle Details und Anforderungen besprachen, saßen wir erstmals persönlich zusammen... und der Kunde unterschrieb einfach das Angebot. Ohne langes Abwägen, ohne Zögern. Auf der anderen Seite erlebe ich auch sehr betreuungsintensive Projekte, bei denen Entscheidungen sich teils über Jahre ziehen. Diese Spannweite macht meinen Job herausfordernd, aber eben auch so spannend und lebendig. Und es zeigt mir, wie entscheidend – neben einer durchdachten Vorbereitung – Vertrauen ist.

In unserer Titelstory nehmen wir Sie mit in die Schweiz zu einem Treppenbau-Unternehmen, das sich mit beeindruckender Leidenschaft an Formen wagt, die andere für unmöglich halten. Mut, Kreativität und handwerkliche Exzellenz wurden mehrfach mit renommierten Preisen ausgezeichnet. Ebenfalls in der Schweiz ist die Pius Schuler AG beheimatet, die großformatige Blockholzplatten herstellt, die nicht nur statisch überzeugen, sondern auch ästhetisch echte Statements im konstruktiven Holzbau und Innenausbau setzen.

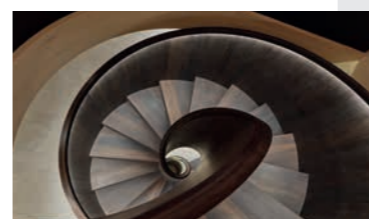
Einen spannenden Blick hinter die Kulissen liefert unser Konstruktionsleiter. Er nimmt uns mit durch die Entwicklungsphasen einer Sonderanlage und zeigt anhand der Roadmap der CUBE, wie viel Zeit, Know-how und Teamarbeit in solchen Projekten stecken – und welchen hohen Stellenwert das Feedback der Kunden in jeder einzelnen Phase hat.

Außerdem lassen wir den frischgebackenen Vertriebsleiter zu Wort kommen, der offen und persönlich von seinen Aufgaben und Strategien berichtet. Und die vier neuen Auszubildenden erzählen von ihren ersten Eindrücken und ihren Plänen und Wünschen für die nächsten Jahre.

Diese Ausgabe steckt also wieder voller Geschichten, die zeigen, was uns antreibt.

Viel Freude beim Lesen wünscht,

**Serhat Kabatas**  
Gebietsverkaufsleiter Österreich & Schweiz  
Reichenbacher Hamuel GmbH



**Reichenbacher Hamuel GmbH**  
4-5 **Neue Rolle, neue Perspektive**  
Und die Frage, wie Reichenbacher Hamuel sich im anspruchsvollen Markt neu positioniert.

**Titelthema: Treppenbau.ch**  
6-9 **Innovationsgeist als Erfolgsfaktor**  
Räume verwandeln, Grenzen verschieben.

**Reichenbacher Hamuel GmbH**  
10-11 **Die CUBE im Gespräch**  
Wie aus einer Kundenanforderung eine neue Baureihe entsteht.

**Pius Schuler AG**  
12-15 **Eine Investition verändert alles**  
Plattenbearbeitung neu gedacht.

**Reichenbacher Hamuel GmbH**  
16-19 **Und plötzlich steht man „im Berufsleben“**  
Die neuen Auszubildenden – zwischen Neugier, Orientierung und dem Gefühl, in der Arbeitswelt angekommen zu sein.

## Impressum

**Herausgeber:**  
Reichenbacher Hamuel GmbH  
Rosenauer Straße 32  
D-96487 Dörfles-Esbach  
Telefon: + 49 9561 599-0  
E-Mail: info@reichenbacher.de  
Web: www.reichenbacher.de

**V.i.S.d.P.:**  
Mike Beier  
Leiter Marketing + Kommunikation  
Reichenbacher Hamuel GmbH  
Telefon: + 49 9561 599-184  
E-Mail: mike.beier@reichenbacher.de

**Redaktion:**  
C. WEGNER presse & public relations  
Christina Wegner  
Prader Straße 12/1  
D-89233 Neu-Ulm  
Telefon: +49 731 25099273  
E-Mail: info@wegner-pr.com

**Layout:**  
me Grafik-Design  
Moritz Eisentraut  
Rennleinsweg 29  
D-96215 Lichtenfels  
Telefon: +49 9571 6398  
E-Mail: info@moritz-eisentraut.de

**Druck:**  
Schneider Printmedien GmbH  
Reußenberg 22b  
D-96279 Weidhausen bei Coburg  
Telefon: +49 9562 98533  
E-Mail: info@schneiderprintmedien.de

**Copyright:**  
Die Inhalte dürfen ohne Genehmigung des Herausgebers nicht vervielfältigt oder weiter veröffentlicht werden.  
Reichenbacher Hamuel GmbH, Dörfles-Esbach im April 2026.

# Neue Rolle, neue Perspektive

Und die Frage, wie Reichenbacher Hamuel sich im anspruchsvollen Markt neu positioniert.

Veränderungen sind immer auch ein Signal – nach innen wie nach außen. Bei Reichenbacher Hamuel fiel die Wahl des neuen Vertriebsleiters sehr bewusst auf einen Kollegen aus den eigenen Reihen: einen langjährigen Vertriebsexperten mit internationaler Markterfahrung, technischem Know-how und direkter Anbindung an den Firmensitz. In einem anspruchsvollen Marktumfeld übernimmt er nun die Gesamtverantwortung für den Vertrieb.

Im Gespräch Johannes Reiser über die neuen Aufgaben als Vertriebsleiter.



**Was verändert sich, wenn man nicht mehr nur für Märkte und Kunden, sondern für die gesamte Vertriebsorganisation Verantwortung trägt?**

## Strategisch neu ausrichten

Früher habe ich einzelne Projekte betreut. Heute geht es darum, aus vielen Einzelfällen eine Gesamtstrategie zu formen. Das ist der größte Unterschied. Statt nur zu fragen, welcher Kunde aktuell Bedarf hat, steht nun die übergeordnete Perspektive im Fokus: Welche Maschinenkonzepte sind so stark, dass sie sich breit platzieren lassen?

## Vom Reagieren zum Gestalten

Ein zentrales Ziel: weg vom reinen Reagieren auf Anfragen – hin zu einer aktiven Vertriebsstrategie. Eine hochkonfigurierte Anlage für den Holzbau wurde innerhalb von zwei Jahren viermal ver-

kauft. Solche Produkte müssen gezielt „gepusht“ werden. Der Markt ist da, wir sind wettbewerbsfähig: dann MUSS so eine Anlage für ALLE Vertriebler ein Standardprodukt werden. Umgekehrt bedeutet das auch, sich von Bereichen zu trennen, in denen kein Erfolg zu erzielen ist. Nicht jedes Produkt, nicht jede Branche verdient volle Vertriebsenergie.

## Strategie heißt auch Fokussierung

Wir sind gut aufgestellt – kundenorientierte Holz-, Aluminium-, Kunststofflösungen oder High-End-Maschinen wie die HSTM-Baureihe. Die Herausforderung liegt darin, diese Breite zu strukturieren: Wo lohnt es sich, noch mehr Energie zu investieren? Wo nicht? Wir können nicht alles gleichzeitig mit gleicher Intensität bearbeiten. Wir müssen unsere Energie dort einsetzen, wo ein Markt existiert. Märkte, in denen kaum noch investiert wird, binden Ressourcen – ohne realistische Erfolgchancen.

**Warum ist die Nähe zur Entwicklung, zum Service und zur Geschäftsleitung ein Vorteil für alle?**

## Nähe ist Wettbewerbsvorteil

Dass ich am Firmensitz arbeite, war auch ein wichtiges Kriterium für meine Ernennung zum Vertriebsleiter. In einem Sondermaschinenbau, der fast ausschließlich kundenindividuelle Lösungen entwickelt, ist direkte Abstimmung entscheidend. Unsere größte Stärke ist Flexibilität. Und die funktioniert nur, wenn Vertrieb, Konstruktion, Automatisierung und Service eng zusammenarbeiten. Ein Vertriebsleiter muss Dinge im Unternehmen bewegen können – schnell, direkt und ohne lange Kommunikationswege.

**Wie kann man Vertrauen schaffen und gleichzeitig klare Orientierung geben, ohne Bewährtes zu übergehen?**

## Fingerspitzengefühl gefragt

Ich übernehme ein Team mit vielen erfahrenen Vertrieblern – dass es Reibung geben kann, ist mir bewusst. Mein Ansatz: Akzeptanz entsteht nicht durch Titel, sondern durch Wirkung. Wenn die Kollegen merken, dass meine Arbeit dazu führt, dass sie leichter Maschinen verkaufen, dann kommt die Akzeptanz von selbst. Gleichzeitig will ich differenzieren: Manche brauchen Vorgaben, andere maximale Freiheit. Führung heißt nicht Gleichbehandlung, sondern gezielte Unterstützung, auch manchmal beim Kunden vor Ort.

**Wie hilft ein ausgeprägtes technisches Wissen dabei, Kundenanforderungen, Markttrends und interne Prioritäten besser zusammenzuführen?**

## Führen mit technischem Fundament

Als Maschinenbauingenieur bringe ich eine tiefe technische Perspektive mit – ein klarer Vorteil in einer Zeit, in der Automatisierung, Schnittstellen und Systemintegration immer komplexer werden. In vielen Gesprächen weiß ich relativ früh, wo es später kritisch wird. Gerade an den Schnittstellen. Dieses Verständnis hilft mir, realistische Versprechen zu machen – und intern die richtigen Fragen zu stellen, bevor Projekte in eine falsche Richtung laufen.

**Wo sind Wachstumschancen erkennbar und welche vertrieblichen Wege müssen heute anders gedacht werden?**

## Vertrieb im Gegenwind

Das Marktumfeld ist angespannt: geringe Investitionsbereitschaft, starke Preisorientierung, hoher Wettbewerbsdruck. High-End-Lösungen wie von Reichenbacher Hamuel haben es aktuell schwerer. Meine Antwort darauf: erfolgreiche Referenzprojekte und klare Maschinenkonzepte. Wenn Kunden eine Anlage immer wieder in gleicher Ausführung kaufen, dann ist das unser stärkstes Argument. Statt jedes Projekt neu zu erfinden, setzen wir auf bewährte Lösungen mit belegbarem Nutzen.

## Erfolg messbar machen

Visionen, Strategien, Führungsstil – am Ende zählt nur eine Kennzahl: der Auftragseingang. Daran muss ich mich als Vertriebsleiter messen lassen. Und genau darin liegt die eigentliche Herausforderung meiner neuen Rolle: Nicht mehr selbst Maschinen zu verkaufen, sondern Bedingungen zu schaffen, unter denen das ganze Team erfolgreich verkaufen kann.

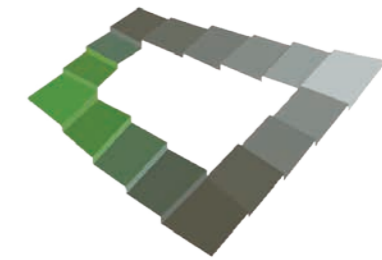
# Innovationsgeist als Erfolgsfaktor

Räume verwandeln, Grenzen verschieben.



Kreisbogentreppe in Räumereiche mit furnierten Brüstungen, geschwungener Untersicht und profiliertem Freiform-Handlauf.

© FIRMIN JUNG Schweiz AG Marco Leu



## TREPPENBAU.CH

Lässt sich unternehmerischer Pioniergeist eigentlich weitergeben? Können Mut, Neugier und die Lust am Außergewöhnlichen wirklich von einer Generation zur nächsten übergehen? Die Erfahrung unseres Kunden treppenbau.ch sagt eindeutig: ja. Denn das Team in Ganterschwil zeigt jeden Tag, wie lebendig dieser Innovationsgeist im Unternehmen weitergetragen wird.

Dominik Kern, stellvertretender Produktionsleiter, steht sinnbildlich dafür. Gemeinsam mit dem gesamten Team wagen sie sich in der Treppengestaltung immer wieder an Formen, die andere für unmöglich halten würden. Dieser Anspruch trägt Früchte. Das zeigte sich 2024 beim Prix Lignum: Die elliptische Designtreppe für das Haus des Holzes in Sursee wurde ausgezeichnet – eine Bestätigung für die innovative Arbeit.

Seit 1978 gestaltet das Unternehmen Treppen, die Räume architektonisch prägen. Und besonders in den letzten zwanzig Jahren hat man sich konsequent auf außergewöhnliche Treppen mit komplexen Geometrien spezialisiert. Früh setzten sie auf CNC-Technik und wagten sich an anspruchsvolle Herausforderungen wie kreisförmige, elliptische oder freitragende Treppenkonstruktionen, bei denen andere zögerten. Die Spezialisten verarbeiten dabei unterschiedlichste Hölzer wie Ahorn, Buche, Eiche, Esche, Nussbaum oder Lärche sowie Metall, Glas oder Stein. Dadurch entstehen Faltschnecken, aufgesattelte, auskragende und freitragende Treppen, Spindel-, Design-, Modul- oder Wangentreppen in vielfältigsten Varianten. Jede Treppe ist ein Einzelstück, das mit derselben Leidenschaft entwickelt wird wie am ersten Tag. Ohne Kreativität, Ausdauer und ein gewisses Risiko wäre das alles nicht möglich gewesen – darin sind sich auch die Geschäftsführer Daniel Kern und Adrian Scherrer einig.



V.l.: Serhat Kabatas (Gebietsverkaufsleiter Reichenbacher Hamuel), Dominik Kern (stellvertretender Produktionsleiter) vor der VISION-ST.

Eine zentrale Rolle spielt seit 2009 die erste CNC-Anlage von Reichenbacher Hamuel. Sie hatte neue gestalterische Möglichkeiten eröffnet, stieß jedoch mit der Zeit an Kapazitätsgrenzen. Gerade wenn Großaufträge anstanden, wurde es eng – und es mussten Kundenanfragen teilweise zurückgestellt werden. Um diesem Nadelöhr zu entkommen, entschied sich die Geschäftsleitung für die Investition in eine zweite moderne 5-Achs CNC-Anlage. „Heute arbeiten beide Maschinen parallel. Das steigert unsere Flexibilität, wir können mehr Aufträge realisieren, sind im Ablauf flexibler und erhöhen zusätzlich unsere Produktionssicherheit“, sagt Dominik Kern und ergänzt: „Für uns war schnell klar, dass wir erneut auf Reichenbacher setzen. Die Zuverlässigkeit der Technik und die vertraute Bedienung gaben den Ausschlag, und Ende 2024 konnten wir die neue VISION-ST 5-Achs mit manuellem Trägertisch übernehmen.“

„Aus Fertigungssicht überzeugt die Anlage vor allem durch ihre Vielseitigkeit“, erklärt Serhat Kabatas. Treppenbau.ch suchte eine kompakte, leistungsfähige CNC-Lösung für die flexible Einzelteilfertigung. Die VISION-ST mit ihrer speziellen Spanntechnik bietet dies – plus industrielle Präzision. Die 5-Achs-Technologie und der Tisch mit 16 individuell positionierbaren Grundkörpern, schlauchlose Vakuumspanner sowie Pfosten- und Stufenspannvorrichtungen ermöglichen die Bearbeitung sehr komplexer Geometrien und verschiedenster Bauteile wie Wangen oder gewendelter Stufen – in einem einzigen Spannvorgang ohne Umrüsten. Die zusätzlichen Fräsmotoren verkürzen durch parallele Prozesse die Taktzeit und entlasten das 5-Achs-Aggregat, wodurch Verschleiß reduziert wird. Und die großzügigen Verfahrwege von 6.200 x 1.400 mm erlauben die Bearbeitung auch großer gebogener Bauteile. Für die tägliche Praxis bedeutet das: mehr Präzision, weniger Aufwand und mehr Spielraum für anspruchsvolle Projekte.



*Eine technische Besonderheit ist die LED-Positionierung: Statt eines automatischen Trägertisches erfolgt manuelle Verschiebung durch den Maschinenbediener per LED, was das Einmessen mit dem Laser überflüssig macht.*



*Die Anlage ist mit einem 5-Achs-Aggregat und zwei Zusatzspindeln (im Vordergrund) ausgestattet, womit Wechselzeiten minimiert werden.*

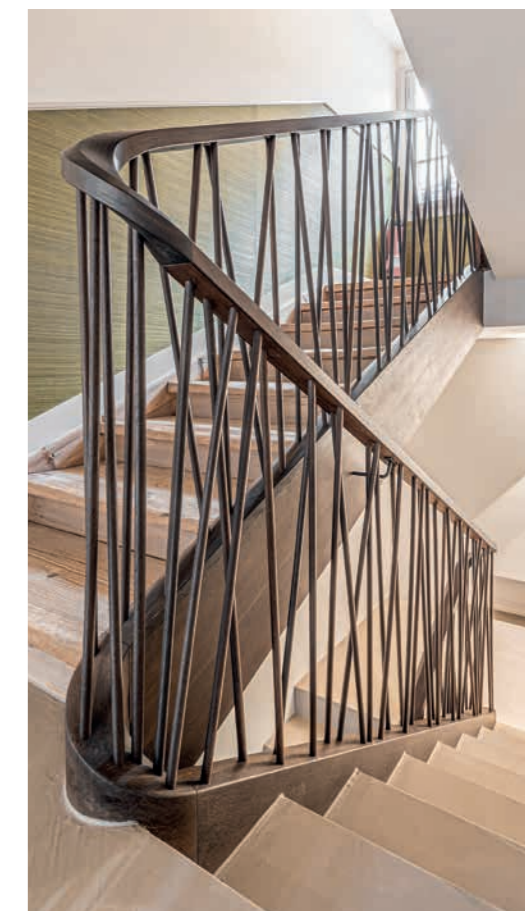


*Mit den beiden CNC-Anlagen (im Vordergrund die neue VISION-ST) steigert das Unternehmen vor allem die Möglichkeit, komplexe Designs und Geometrien umzusetzen, die mit Handarbeit kaum realisierbar sind.*

Ein besonderes Feature der neuen Anlage ist die LED-Positionierung. Statt eines automatischen Trägertisches setzen wir hier auf manuelle Verschiebung per LED, was das Einmessen mit dem Laser überflüssig macht: Nach Eingabe einer Trittkombination passen sich die LEDs automatisch an. Zudem haben wir vier zusätzliche Pins im Tisch integriert, um die Trittplatten präzise auf dem Sauger zu positionieren. „Wir haben uns für diese flexible Maschinenlösung entschieden, da sie optimal auf unsere Anforderungen im variantenreichen Treppenbau abgestimmt ist“, sagt Dominik Kern.

Mit den zwei CNC-Anlagen können mehr Aufträge angenommen, individuelle Wünsche realisiert und anspruchsvolle Formen gefertigt werden, die manuell kaum realisierbar wären. Das verändert aber einiges: „Wir brauchen mehr Fachkräfte, die CNC-Prozesse beherrschen und unsere Spezialsoftware nutzen“, sagt Dominik Kern. Derzeit arbeiten bis zu sieben Planerinnen und Planer mit der Treppensoftware, drei weitere konzentrieren sich ausschließlich auf die Programmierung gekrümmter Geometrien. Nur Schleif- und Feinarbeiten erfolgen noch von Hand. Der Effekt ist deutlich spürbar: höhere Durchsätze, bessere Oberflächenqualität, schnellere Abläufe. Jedes Jahr fertigt Treppenbau.ch rund 500 Treppen, die zu 80 Prozent von Zimmereien, zu 15 Prozent von Architekten und zu 5 Prozent direkt von Privatkunden beauftragt werden.

Auch künftig werden die Spezialisten ihren Weg konsequent fortsetzen. Digitalisierung, moderne Fertigung, nachhaltige Materialien und ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen gehören in Ganterschwil zusammen. Die Solaranlage, ein effizientes Heizungs- und Abfallmanagement und der Einsatz zertifizierter Hölzer sind Teil dieses Anspruchs. Doch der Beruf des Treppenbauers verändert sich: Man bewegt sich weg vom rein handwerklichen Arbeiten hin zu digital unterstützten Prozessen. Was jedoch bleibt, ist das Herzstück des Unternehmens: die Leidenschaft, Treppen zu gestalten, die Räume verwandeln und Grenzen des Machbaren verschieben.



*Treppengeländer in Räumliche mit Wangen und Handlaufkrümmungen sowie wilder Staketenteilung.*

# Die CUBE im Gespräch

Wie aus einer Kundenanforderung eine neue Baureihe entsteht.

Neue Maschinen entstehen bei Reichenbacher Hamuel nicht im stillen Kämmerlein. Meistens beginnt alles mit einer ganz konkreten Anfrage aus der Praxis. So auch bei der neuen Baureihe CUBE – und genau darin liegt ihre Stärke.

Da wir ein mittelständischer Sonderanlagenbauer ohne eigene Forschungsabteilung sind, setzt unser Entwicklungsteam bewusst auf die Nähe zum Anwender, der seinen Prozess sehr genau kennt und dadurch entscheidende Impulse mit einbringt.

Im Interview Dipl.-Ing. (FH) Johannes Karl, Leiter Konstruktion und Entwicklung



Arbeitsraum  
2.300 x 1.600  
x 500 mm  
bei einer Grund-  
fläche von  
5.000 x 2.500 mm.

## ROADMAP AUS DER PRODUKTENTWICKLUNG

### Was war die Ausgangslage bei der Entwicklung der CUBE?

Im konkreten Fall kam die Anfrage aus der Automobilzulieferindustrie. Dort sollte eine bestehende Roboterfräszelle durch eine klassische Fräsmaschine ersetzt werden, weil die Oberflächenqualität des gefrästen Panorama-Dachs eines SUV aus PU-Schaumstoff nicht ausreichend war. Man hätte das Bauteil zwar mehrfach überfahren können, um die Qualität zu verbessern – dann wäre aber die geforderte Taktzeit nicht mehr einzuhalten gewesen.

es ankommt. Hätte sich gezeigt, dass diese Lösung technisch oder wirtschaftlich keinen Sinn ergibt, hätten wir eine andere vorgeschlagen. In diesem Fall passte das Konzept – auch weil wir aus früheren Projekten bereits Erfahrungen mit ähnlichen Ansätzen hatten.

### Wie läuft die frühe Konzeptphase ab?

Die frühe Entwicklungsphase ist immer geprägt von der Machbarkeit. Aus bekannten Puzzleteilen, wie Platzbedarf, Vorschüben, Werkstückdimensionen, Material und Spindelleistung entsteht zunächst ein grobes CAD-Modell. Das Ziel der Konstrukteure ist es zu prüfen, ob sich alle Anforderungen überhaupt unter einen Hut bringen lassen.

### Wer ist in dieser Phase beteiligt?

Wir starten immer im kleinen Team: Außendienst, Vertriebsinnendienst und Konstruktion arbeiten von Beginn an zusammen. In manchen Fällen kommt auch ein SPS-Spezialist dazu. Oft genügt ein sogenanntes Klötzchenmodell im CAD, um Proportionen, Bewegungen und Platzbedarf zu bewerten.

## KUNDENFEEDBACK ALS TEIL DER ENTWICKLUNG

### Wann wird der Kunde eingebunden?

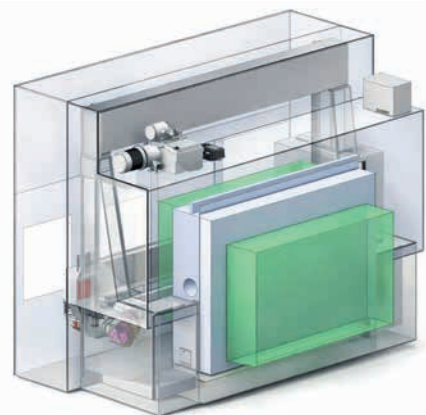
Relativ früh. Wenn das Konzept intern überzeugt, stellen wir es dem Kunden vor – mit einer kompakten Zusammenfassung der technischen Features und vereinfachten CAD-Modellen. So kann der Kunde sehen, wie die Anlage aufgebaut ist und funktioniert. Feedback ist in dieser Phase extrem wichtig. Wenn die Richtung stimmt, beginnt die Projektierungsphase, und es werden alle Baugruppen einzeln kalkuliert. Aber erst mit dem Auftrag beginnt die vollständige Ausarbeitung, ansonsten wird das Projekt verworfen.

### Welche Anforderungen standen konkret zur Debatte?

Es ging um höhere Präzision und Steifigkeit, die Integration in eine bestehende Fertigungslinie und einen sehr klar definierten Bauraum.

### Die Idee einer horizontalen Drehachse kam vom Kunden. Wie sind Sie damit umgegangen?

Das war zunächst eine Idee, keine feste Vorgabe. Wir arbeiten sehr kundenorientiert und prüfen solche Ansätze immer ernsthaft, denn der Kunde kennt seinen Gesamtprozess und weiß, worauf



Grobentwurf mit Darstellung der Funktionselemente zur Bestimmung des Platzbedarfs bei vorgegebenem Arbeitsraum.

### Gibt es dabei auch Diskussionen oder Richtungsänderungen?

Durchaus. Nicht jede Kundenforderung ist technisch oder wirtschaftlich sinnvoll umsetzbar. Gleichzeitig entstehen im Dialog oft bessere Lösungen als ursprünglich gedacht. Manchmal bekommt der Kunde am Ende etwas anderes, als er sich vorgestellt hat – aber etwas Passenderes. Überzeugungsarbeit gehört immer dazu, genauso wie das Abwägen von Alternativen.

### Denken Sie dabei schon über den einen Kunden hinaus?

Unbedingt. Eine Anlage nur für einen Kunden zu entwickeln, wäre wirtschaftlich nicht darstellbar. Wir überlegen früh, ob sich die Maschine auch für andere Anwendungen eignet: andere Materialien, größere Arbeitsräume, andere Spindelleistungen. Modularität und Variantenfähigkeit sind von Anfang an Teil der Entwicklungsarbeit.



Die horizontale Drehachse des Tisches ermöglicht einen minimalen Platzbedarf.

### Warum ist das so entscheidend?

Die Entwicklungskosten tragen wir als Maschinenbauer selbst. Material- und Fertigungskosten müssen gedeckt sein, aber die Entwicklung ist unser Risiko. Diese Kosten lassen sich nur amortisieren, wenn die Maschine mehrfach verkauft wird. Deshalb muss die Maschine technisch breit aufgestellt sein, damit sie am Markt besteht.

## DIE CUBE: KOMPAKT, STEIF, PRÄZISE

### Was macht die CUBE aus technischer Sicht besonders?

Das zentrale Merkmal ist das Konzept des Drehtisches mit horizontaler Drehachse. Dies ermöglicht einen vergleichsweise großen Arbeitsraum bei kleiner Aufstellfläche. Gleichzeitig entsteht vor der Maschine ein klar definierter Sicherheitsbereich. Das verbessert die Flächennutzung und erleichtert die Integration in bestehende Linien.

### Welche Vorteile ergeben sich konkret?

Eine hohe Steifigkeit und Präzision, eine stabile Prozessqualität bei vorgegebener Taktzeit, gute Zugänglichkeit beim Rüsten und ein sehr gutes Verhältnis von Bearbeitungsfläche zu Stellfläche. Gerade in beengten Produktionsumgebungen ist das ein großer Vorteil.



Das kompakte Maschinendesign nutzt jeden Millimeter der Aufstellfläche sinnvoll aus.

### Gab es Tests vor der Auslieferung?

In diesem Fall nicht. Der Kunde kannte die Qualität unserer Anlagen bereits und hatte großes Vertrauen. Bei neuartigen Prozessen sieht das anders aus – dann testen wir gezielt, auch mit definierten Bauteilen des Kunden, um Optimierungspotenziale zu erkennen.

### Wie wichtig war die Zusammenarbeit mit anderen Gewerken?

Sehr wichtig. Besonders die Abstimmung mit dem Spannvorrichtungsbau des Kunden war intensiv. Schnittstellen, Signale und Abläufe müssen exakt zusammenpassen, damit Mechanik, Automatisierung und Spanntechnik reibungslos funktionieren.

## TIMELINE – VON DER IDEE ZUR INBETRIEBNAHME

### Wie lange dauerte der Weg?

Die Konzept- und Angebotsphase lag bei etwa zwei bis drei Monaten, die komplexe Ausarbeitung durch die Konstruktionsabteilung dauerte ebenfalls rund zwei bis drei Monate. Danach folgten etwa acht bis neun Monate Bauzeit. Insgesamt vergingen also rund 14 Monate bis zur Inbetriebnahme beim Kunden vor Ort.

Die CUBE steht exemplarisch für eine Entwicklung „vom Markt ausgehend gedacht“. Sie zeigt, wie aus einer konkreten Problemstellung, enger Kundenabstimmung und technischer Erfahrung eine neue Maschinenlösung entsteht. Nicht als Einzelstück – sondern als durchdachte Plattform für ein breites Anwendungsspektrum.



„Am Ende geht es immer darum, den Prozess der Kunden besser zu machen. Die Maschine ist das Mittel zum Zweck.“

(Johannes Karl)

# Eine Investition verändert alles

Plattenbearbeitung neu gedacht.

Für die Pius Schuler AG aus Rothenthurm begann 2024 ein neues Kapitel. Der Schritt, massive Blockholzplatten erstmals vollständig im eigenen Haus mit CNC-Technologie zu bearbeiten, war nicht nur ein technischer Meilenstein. Er war ein klares Bekenntnis zu mehr Eigenständigkeit, Qualität und Kundennähe. Auch für uns als Maschinenhersteller war das ein besonderer Moment, denn die VISION-III-TTT ermöglicht es diesem traditionsreichen Schweizer Betrieb, seine Prozesse zu modernisieren und zukunftsfähig auszurichten.

Im Holz- und Innenausbau setzt man auf präzise bearbeitete Platten, die ohne weiteren Aufwand verbaut werden können. Bis 2024 musste der letzte Produktionsschritt – der Abbund der Schuler-Blockholzplatten – an externe Partner vergeben werden. Das war organisatorisch aufwendig, schränkte die Flexibilität ein und verlängerte Lieferzeiten. Mit der Entscheidung für die eigene CNC-Bearbeitung wandelte sich die Situation grundlegend: Plattenbearbeitung, Wertschöpfung und Qualitätskontrolle liegen nun vollständig im Unternehmen.

Die Pius Schuler AG fertigt nachhaltige Holzprodukte und maßgeschneiderte Systemlösungen für den modernen Holzbau. Im Zentrum stehen großformatige Blockholzplatten aus Schweizer Holz, die statisch wie ästhetisch überzeugen und im konstruktiven Holzbau wie auch im Innenausbau geschätzt werden. Plattenmaße bis 9.000 x 3.000 mm und Stärken von 19 bis 280 mm ermöglichen Anwendungen für anspruchsvolle Holzbauer und Schreinereien.



Plattenmaße bis 9.000 x 3.000 mm und Dicken von 19 bis 280 mm werden auf der CNC-Anlage VISION-III-TTT von Reichenbacher Hamuel bearbeitet.

Die Besonderheit: Aus Seitenbrettern fertigt das Unternehmen Schuler-Blockholzplatten mit Riffholzoberflächen, die durch außergewöhnliche Stabilität, geringes Schwindmaß und minimale Rissbildung beeindruckend. „Wir liefern Oberflächenqualität auf Manufaktur-Niveau. Und wir verarbeiten auf Wunsch auch das Holz unserer Kunden – sogar aus dem eigenen Wald“, beschreibt Pascal Kuster, Vorsitzender der Geschäftsleitung.

Für einen Betrieb, der im Blockholzbereich über Jahrzehnte ohne CNC-Technologie arbeitete, war diese Investition ein großer Schritt. Im Türenbereich hatte man seit 36 Jahren CNC-Erfahrung. Das Team in der Produktparte Blockholz startete bei Null – und entwickelte in kurzer Zeit eine neue Leidenschaft: das eigenständige Erarbeiten optimaler Frässtrategien. „Wir mussten zuerst verstehen, was so eine Maschine kann und wie wir die Abläufe gestalten müssen. Die größte Herausforderung lag im Planen sämtlicher Prozessschritte und im Entwickeln der idealen Bearbeitungswege“, so Roger Bühler, Abteilungsleiter Blockholz. Da die bestehende CNC-Anlage im Türenbereich zuverlässig arbeitet und die Platzverhältnisse begrenzt sind, fiel die Wahl erneut auf Reichenbacher. „Unsere Anlagen sind kompakt, individuell anpassbar und mit einem speziellen Sicherheitskonzept ausgestattet. Genau das passt zur Situation bei Pius Schuler“, erklärt Serhat Kabatas.



Umfangreiche Grundprogrammierung von NC-HOPS durch Softwarehersteller direkt cnc-systeme. Mit Zusatzmodul betterNEST können Rohteile je nach Faserverlauf und Qualität ineinander genestet werden.

So begann man 2024, sich systematisch an die neue Technik heranzutasten; man experimentierte, hinterfragte, korrigierte. Die ersten Frässtrategien waren vielleicht nicht immer perfekt, doch die Ergebnisse überzeugten durch hohe Präzision. Und nach kurzer Zeit lief die Produktion stabil. Die Basis dafür bildete die vertraute 3D-CAD-Software cadwork, wo die Plandaten der Kunden über eine BTLX-Schnittstelle in das CAM-Programm NC-HOPS übertragen werden. Das Zusatzmodul betterNEST sorgt dafür, dass Rohteile je nach Qualität und Faserverlauf effizient ineinander genestet werden – ein wichtiger Beitrag zur Materialeinsparung. Besonders wertvoll ist auch das 3D-Modell zur Maschinensimulation: „Damit können wir komplexe Abläufe virtuell testen und kollisionsfrei programmieren. Das schafft enorme Prozesssicherheit“, betont Roger Bühler.

Die Bearbeitungsschritte richten sich vollständig nach den Wünschen der Kunden: Vom einfachen Besäumen bis zur vollständigen Plattenbearbeitung ist alles möglich; und das in einem Durchlauf ohne Umspannen. Dazu gehören Kantenfräsen mit Fasen- und Gehrungsschnitten, Bohrungen, Loch- und Nutenausschnitte sowie Winkel- und Schrägschnitte: und eine Toleranz von  $\pm 0,5$  mm ist plötzlich Standard. Der große Werkzeugwechsler bietet Platz für verschiedenste Fräser, Bohrer und schwere Werkzeuge. Damit lassen sich nicht nur Plattenstärken von 19 bis 280 mm bearbeiten, sondern auch komplexe Geometrien wie Freiformen oder Akustikbohrungen. Ein zusätzlicher Pick-up-Platz für große Sägeblätter (450 / 700 mm) sorgt für maximale Flexibilität.

Die Maschine liefert nicht nur Präzision, sondern verändert spürbar die gesamte Organisation der Pius Schuler AG: weniger Transportaufwand, kürzere Wege, schnellere Abläufe und deutlich mehr Unabhängigkeit. Für uns als Maschinenhersteller ist das der Moment, an dem eine solche Investition ihren eigentlichen Wert zeigt: wenn nämlich Technologie Prozesse vereinfacht, neue Möglichkeiten eröffnet und ein Unternehmen dazu befähigt, Kunden mehr Qualität in kürzerer Zeit zu bieten.



Die Firma Pius Schuler AG stellt großformatige Schuler-Blockholzplatten her – ein aus Schweizer Holz vergütetes Massivholzprodukt.



Der Werkzeugwechsler (41-fach) bietet Platz für eine Vielzahl von Fräsern, Bohrern und schweren Werkzeugen.



Roger Bühler  
(Abteilungsleiter Blockholz)

Pascal Kuster  
(Vorsitzender der Geschäftsleitung)



Der Einsatz von großen Sägeblättern (450 / 700 mm) erhöht die Flexibilität.

## Und plötzlich steht man „im Berufsleben“

Die neuen Auszubildenden – zwischen Neugier, Orientierung und dem Gefühl, in der Arbeitswelt angekommen zu sein.

Bei Reichenbacher Hamuel entscheidet nicht nur die Qualität der Technik über den Erfolg, sondern das Know-how der Menschen, die die Maschinen entwickeln, bauen und betreuen. Wo keine Lösung von der Stange existiert, sind gut ausgebildete Fachkräfte ein entscheidender Faktor.

Die duale Ausbildung in Deutschland ist für viele junge Menschen der erste Schritt in ein selbstständiges Berufsleben – und für Unternehmen die Basis, Wissen und Werte nachhaltig weiterzugeben. Man lernt nicht nur einen Beruf, sondern auch Arbeitskultur, Verlässlichkeit und Verantwortung.

Wie sich ihr Start anfühlte, erzählen vier Auszubildende, die im September 2025 Teil des Unternehmens wurden.

Mia

„Am Anfang wusste ich noch gar nicht so richtig, was ich werden will – umso größer war die Freude, als ich die Zusage zur Ausbildung bekommen habe.“

So beschreibt die angehende Industriekauffrau Mia Schmölz ihren ersten Moment mit dem Ausbildungsvertrag. Auf das Unternehmen aufmerksam geworden ist sie über die Plattform Coburger Talente und über einen Bekannten. Besonders wichtig war für sie das Gefühl beim Vorstellungsgespräch: „Hier habe ich mich direkt wohlfühlt, was bei anderen Firmen nicht so der Fall war. Alle waren offen und freundlich, und ich hatte sofort den Eindruck, dass man mich ernst nimmt.“

Dem Gespräch folgte ein Einstellungstest: Neben Englischaufgaben ging es um Mathematik, Allgemeinwissen und Fragen zum Unternehmen. Mit mittlerer Reife war der Test gut machbar – und erfolgreich, denn pro Jahr wird nur eine Auszubildende zur Industriekauffrau eingestellt.

In den ersten Monaten hat Mia bereits mehrere Abteilungen kennengelernt – unter anderem Lager, Anmeldung und Arbeitsvorbereitung. Besonders der Einstieg im Lager ist ihr positiv in Erinnerung geblieben: „Mir wurde alles erklärt, man hat mich gefragt, was mir liegt und Spaß macht, und ich habe dann direkt Aufgaben übernommen.“ Spannend an dem Ausbildungsberuf findet sie vor allem die vielen Einsatzmöglichkeiten: vom Personalbereich über Einkauf und Vertrieb bis hin zum Service. „Ich möchte lernen, selbstbewusster zu werden, freier zu sprechen und sicherer im Umgang mit Kunden zu sein – auch in schwierigen Situationen. Nicht jede\*r ist immer gut gelaunt. Trotzdem will ich immer freundlich und professionell bleiben.“

Ein fester Ausbilder begleitet sie durch die gesamte Ausbildungszeit und zusätzlich helfen Kolleginnen und Kollegen bei fachlichen Fragen – auch aus der Berufsschule. „Wenn ich etwas nicht verstehe, kann ich immer nachfragen.“ Ob sie Reichenbacher Hamuel weiterempfehlen würde? „Auf jeden Fall. Die Mitarbeitenden sind hilfsbereit und man wird hier nicht allein gelassen.“



David

Aneifry

Ron

## Drei gewerbliche Azubis – drei unterschiedliche Wege

Der Übergang von der Schule ins Berufsleben ist für viele erst mal eine Umstellung – das merkten auch Aneifry Diaz (Mechatroniker), David Bauer (Mechatroniker) und Ron Gärtner (Elektroniker). Aneifry kam direkt von der Schule, David hatte ein Praktikumsjahr gemacht und Ron sogar erst ein IT-Studium begonnen, sich dann aber für die Ausbildung entschieden: „Ich wollte lieber etwas Praktisches machen.“ Ungewohnt für alle: Der Arbeitstag beginnt zwischen 6 und 6:30 Uhr. „Das ist früher als in der Schule – aber dafür haben wir auch schon um 15 Uhr Feierabend“, betont Aneifry. Und David gibt zu: „Daran musste ich mich erst mal gewöhnen.“

Doch warum haben sie sich für diese Berufe entschieden? Für David war klar: Hauptsache Technik und mit den Händen arbeiten. Ron reizt dagegen die Elektrotechnik und Automatisierung: „Mich faszinieren kreative Lösungen, wie Schaltungen funktionieren und wie man Maschinen mit Programmen steuert.“ Und warum wolltet ihr bei Reichenbacher Hamuel arbeiten? Für David und Ron waren vor allem die Menschen ausschlaggebend, die sie von den Praktika her kannten. „Die Ausbilder Rüdiger Fischer und Frank Welsch haben viel Fachwissen und erklären alles richtig gut“, sagt David. Ron ergänzt: „Man merkt einfach, dass sie Erfahrung haben.“ Aneifry war Neuling und musste nach dem Erstgespräch noch einen Einstellungstest mit

Mathe-Aufgaben und logischem Denken machen; die anderen beiden mussten das nicht, denn „die wussten ja schon, was wir können“, erklärt Ron schmunzelnd.

Ron möchte vor allem sicher im Umgang mit Elektronik werden: „Ich will später auch zuhause Dinge reparieren können und verstehen, wie Automatisierung funktioniert – deshalb gefällt es mir, in der Ausbildung auch schon mit der LOGO!-Programmierung in Kontakt zu kommen.“ Aneifry und David lernen als Mechatroniker sowohl Metallbearbeitung als auch Elektrotechnik kennen: bohren, fräsen, verdrahten, Schaltungen bauen und Maschinen montieren. Im ersten

Jahr sind sie noch in der Lehrwerkstatt, aber sie bekommen schon viele praktische Aufgaben; zusätzlich gehen alle drei regelmäßig im Blockunterricht in die Berufsschule.

Ob sie die Ausbildung weiterempfehlen? Alle drei sagen klar: ja. „Ein Freund von mir ist woanders in der Ausbildung unzufrieden – ich habe ihm direkt geraten, sich hier zu bewerben“, erzählt Aneifry. Und Ron merkt an: „Mein kleiner Bruder möchte hier sogar sein Schülerpraktikum machen.“ Was danach kommt? Ron denkt vielleicht noch an ein Studium. Aneifry und David bleiben entspannt: „Erst mal die Ausbildung gut abschließen – dann schauen wir weiter.“

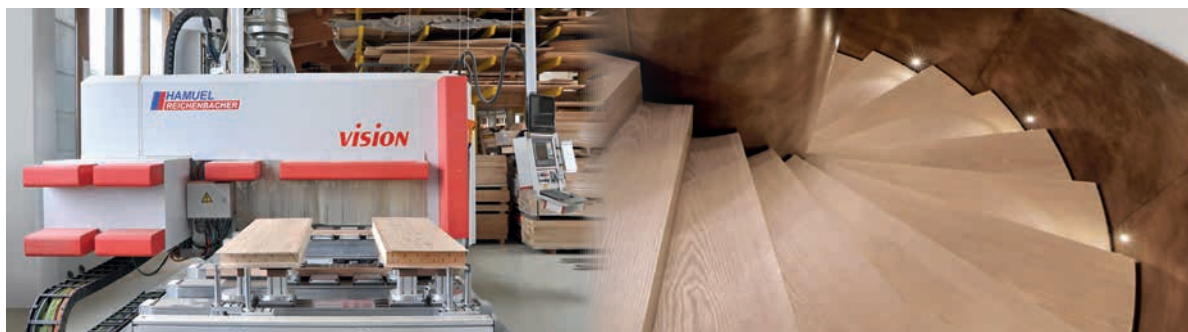
# REICHENBACHER

zielsichere

# Holzbearbeitung!



Spitzentechnik  
für Handwerk  
und Industrie



**HAMUEL**  
**REICHENBACHER**  
Unternehmen der SCHERDELGruppe

CNC-Technologie in Bestform

**Reichenbacher Hamuel GmbH**  
Rosenauer Straße 32 · D-96487 Dörfles-Esbach  
Tel.: +49 9561 599-0 · info@reichenbacher.de  
www.reichenbacher-hamuel.de