


 exklusiv

QUO VADIS LEICHTBAU?: OLIVER HUNGER, ECKHARD HALEMEIER UND NORBERT POPPENBORG IM INTERVIEW

# MIT LEICHTBAU ins „iPhone“-Zeitalter

Trotz großer Anstrengungen ist Leichtbau in der Möbel-Landschaft noch nicht angekommen. Wie das intelligente Möbel mit Zusatznutzen besser vermarktet werden kann und warum der Handel dringend mit ins Boot muss, erklären Eckhard Halemeier, Oliver Hunger und Norbert Poppenborg.

> Ein Tisch, drei Experten, ein Thema – Leichtbau. Die Redaktion der „möbelfertigung“ sprach mit Oliver Hunger, Eckhard Halemeier und Norbert Poppenborg über Chancen und Aussichten dieser Technologie.

**möbelfertigung:** Herr Halemeier, Herr Hunger, Herr Poppenborg – warum hat sich Leichtbau nach Jahren immer noch nicht flächendeckend durchgesetzt?  
**Norbert Poppenborg:** Weil die Breite des Themas und die technologischen Probleme unterschätzt wurden.

**Oliver Hunger:** Im Lightweight Network waren mit Hettich, Rehau und Egger nur drei Unternehmen mit dem Thema beschäftigt. Erst durch Öffentlichkeitsarbeit der jetzigen Initiativen und Interessengemeinschaften

wird es jetzt einer breiteren Basis zugänglich.

**möbelfertigung:** Das Lightweight Network startete hoffnungsvoll. Woran ist es gescheitert?

**Norbert Poppenborg:** Erstens: Das Thema beinhaltet viel mehr als Kante, Beschlag und Platte.

Zweitens: Der kurzfristige Erfolg fehlte. Die Entwicklung verlief wesentlich zäher als erwartet.

Drittens: Es gab einen Punkt, an dem die Firmeninteressen und Unternehmensziele von Rehau, Egger und Hettich kollidierten.

**möbelfertigung:** Würden Sie das Lightweight Network als Flop bezeichnen?

**Norbert Poppenborg:** Überhaupt nicht. Es war zu diesem Zeitpunkt genau richtig, dass sich drei Firmen des Themas Leichtbau annahmen, um die Entwicklung voranzutreiben.

Aber: Beispielsweise konnte Egger seinen Kunden nicht sagen, du nimmst jetzt nur noch Hettich-Beschläge. So etwas kann man nicht erzwingen.

Oder die Normierung: Einer von Hettich festgelegten Norm

würden sich Wettbewerber nicht beugen wollen.

**möbelfertigung: Warum rechnen Sie nun mit einer besseren Entwicklung des Themas?**

**Norbert Poppenborg:** Mit IgeL und der Leichtbauoffensive OWL bewegen wir uns auf neutralem Boden. Wenn Hettich als Beschlagshersteller sagt, dass er eine normierte Platte benötigt, um eine Qualitätsaussage zum Beschlag geben zu können, hat der Wettbewerb die gleichen Interessen.

der andere, die Platte gibt es nicht, der nächste, die Kante fehlt.

**möbelfertigung: Beim ersten Symposium der Leichtbauoffensive OWL fehlten die Möblier...**

**Norbert Poppenborg:** Aber es entstehen Kontakte, durch die beispielsweise Hunger Lust darauf erzeugen kann, sich Leichtbau in der Praxis anzusehen.

Trotzdem haben Sie Recht: Ziel muss sein, dass beim nächsten Symposium mehr Möblier dabei sind. Und irgendwann sollte

dustrielle Herstellung von Leichtbaumöbeln erlebbar. Und das wird die Leute begeistern.

Wir müssen zeigen, dass Leichtbau etwas Zukunftsträchtiges ist, wie wir es aus Branchen wie Automobil-, Flugzeug- und Schiffbau bereits kennen.

**möbelfertigung: Die Anwender sind verunsichert. Denn nach wie vor fehlen die wichtigen Normen.**

**Norbert Poppenborg:** Es ist entscheidend, Leichtbau-Standards zu definieren. Für Platten, Be-

**Norbert Poppenborg:** Es sind eine ganze Reihe von Fragen offen, zum Beispiel: Mit welcher Platte kann ich welches Möbel bauen? Es müssen also qualitative Aussagen über die Platte möglich sein, damit der Kunde sie beim Wareneingang auf bestimmte Parameter prüfen kann.

Die Norm der Platte beeinflusst dann die eingesetzte Beschlagstechnik.

Und: Der Kunde muss wissen: Ist, wenn ich Platte x erwerbe, mein Maschinenpark der richti-



Jetzt besteht die Möglichkeit, das Thema von allen Blickwinkeln zu beleuchten, die erforderlich sind, um Leichtbau in der Möbelfertigung umzusetzen.

**Oliver Hunger:** Das Netzwerk ist wesentlich breiter aufgestellt. Unter anderem sind auch Klebstoffhersteller, Anwender und Leuchtenhersteller mit im Boot. Das ist ein wichtiger erster Erfolg.

**möbelfertigung: Was erhoffen Sie sich?**

**Norbert Poppenborg:** Das Vorbringen eines Themas, das sich in der Industrie bis auf die große Ausnahme Ikea nicht etabliert hat. In der Vergangenheit wurde der schwarze Peter, warum es beim Einsatz von Leichtbau stockt, immer reihum gegeben. Der eine sagte, die Maschine gibt es nicht,

der ganze Saal voll sein mit Leichtbau-Anwendern.

**möbelfertigung: Helfen nicht eher die Fach- beziehungsweise Praxistage, Lust auf Leichtbau zu machen?**

**Oliver Hunger:** Die Symposien haben ihre Berechtigung – als theoretische Veranstaltung für den branchen- und fachübergreifenden Gedanken- und Informationsaustausch.

Mit den Fachtagen wollen wir möbelspezifisch, praxisorientiert, hautnah zeigen, wie Leichtbau funktioniert. Vom Zuschnitt und Wareneingang über die Kantentbearbeitung und gesamte Verarbeitung bis zum fertigen Möbel. Es geht in die Produktion, an die Maschinen. Wir machen die in-

schlagstechnik und für die Bearbeitung.

**Eckhard Halemeier:** Bei uns sieht es ähnlich aus: Installieren wir eine neue Steckverbindung,

**„Ich wünsche mir eine Runde mit Einkaufsverbänden – mit offenem Visier.“**

macht es nur Sinn, wenn es Marktstandard wird und möglichst alle Marktteilnehmer die Möglichkeit haben, sich zu beteiligen. Setzt nur Halemeier die Steckverbindung ein, wird sie nicht erfolgreich sein.

**möbelfertigung: Welche Normen werden konkret gebraucht, gerade auch für die internationale Vermarktung?**

ge? Zudem sollten Besonderheiten bei der Bearbeitung von Platten beschreibbar sein.

Heute hat jeder die Egger-Platte vor Augen, aber es gibt mittlerweile vielfältigste Möglichkeiten.

**möbelfertigung: Ist das Definieren von Normen die größte Hoffnung, die Sie mit dem Netzwerk verbinden?**

**Norbert Poppenborg:** Normen sind ein Thema, aber nicht der alleinige Schlüssel zum Erfolg der Leichtbauplatte.

Es muss experimentiert werden: Schön wäre, wenn jemand mal ein Möbel bauen würde, das dann als Mutter aller Leichtbaumöbel gelten könnte. Heute erkennt man meist keinen Unterschied zu „normalen“ Möbeln.

Auch bei der Bewegung der Teile nicht: Der Betrachter erkennt den Unterschied zwischen einer 40 oder 25 Kilogramm schweren Schiebetür überhaupt nicht. Weil er keinen Vergleich hat.

**möbelfertigung: Ist die Leichtbau-Platte zu sehr mit dem Fokus auf das geringere Gewicht in den Markt gebracht worden? Wurden andere Möglichkeiten, die sie bietet, zu sehr außer Acht gelassen?**

**Eckhard Halemeier:** Mit Blick auf unseren ZOW-Messestand – der komplett in Leichtbauweise gefertigt war – absolut. Denn Halemeier war das Argument Gewicht egal.

Die in Bad Salzuflen umgesetzten Lösungen sind ausschließlich mit Leichtbau umsetzbar. Zum einen ging es um das leichte Integrieren der Leuchten, um die Elektrifizierung, das Ziehen und Unsichtbar machen der Kabel. Und zum anderen um die gesamte Montage. Wir konnten die gesamte Aufbauzeit für den

## „Niemand traut sich, Leichtbau offensiv zu vermarkten – wir verharren in alten Strukturen.“

Stand im Vergleich zum Vorjahr um 40 Prozent senken. Das bringt richtig Geld.

**möbelfertigung: Was sollte also statt des geringeren Gewichtes in den Fokus gerückt werden?**

**Norbert Poppenborg:** Die Vorteile von Leichtbau, die auf den ersten Blick nicht sichtbar sind und weit über das Gewicht hinausgehen.

**möbelfertigung: Konkret?**

**Norbert Poppenborg:** Zum Beispiel der vereinfachte Transport. Und wir müssen deutlich machen, dass Leichtbau einfach zu verarbeiten ist. Das wissen viele nicht.

**Eckhard Halemeier:** Das entscheidende Argument für unser Unternehmen sind die Kabel. Bisher konnten sie nur auf einer x- und einer y-Fläche verlegt werden. Jetzt kann ich in jede Richtung gehen, nach schräg unten, diagonal... Und das so flexibel, dass Kabel selbst noch nach Abschluss der Planungsphasen verlegt werden können.

**möbelfertigung: Also muss Leichtbau nicht nur über die Argumente „leicht“ und „Kosten“ in den**

**Markt gebracht werden, sondern über Zusatznutzen?**

**Norbert Poppenborg:** Das Sparen von Kosten wird immer ein Punkt bleiben. Aber hier ist Leichtbau noch nicht weit genug. Solange man nur Kostengleichheit erzielt, setzt sich Leichtbau nicht durch.

Doch was viel entscheidender ist: Wir sind davon überzeugt, dass man Möbel mit Leichtbau attraktiver machen kann. Und attraktive Möbel heißt vielleicht auch, einen hohen Preis zu erzielen.

Also sollten die Themen Design und Funktionalität in den Fokus gerückt werden. Wobei Design noch wichtiger als Funktion ist.

**Eckhard Halemeier:** Abgestimmt auf die Materialien müssen entsprechende Möbel gebaut und nicht nur eine Spanplattenküche durch eine Leichtbauküche ersetzt werden. Dafür brauchen wir die technisch interessierten Designer, die Freaks.

Eigentlich müssten sich einige unserer namhaften Kunden auf das Thema Leichtbau stürzen: Weil sie damit so viele Möglich-

keiten haben, neue Eigenschaften zu integrieren und Wiedererkennungsmerkmale für sich zu schaffen, die es jetzt nicht gibt.

**Oliver Hunger:** Ein weiterer Aspekt: Wir in Mitteleuropa messen uns ständig mit anderen Märkten – und auch dort entwickelt man sich technologisch weiter. Deswegen müssen wir zu intelligenteren Möbeln kommen, zu Zusatznutzen. Denn das normale, das Standardmöbel, das kommt doch schon gar nicht mehr von hier.

**möbelfertigung: Dagegen steht Ikea. Die machen Leichtbau – und das ausschließlich, um Kosten zu sparen...**

**Oliver Hunger:** Ikea macht Leichtbau in riesigen Mengen. Und deshalb ist jeder Vergleich unglaublich schwierig.

**möbelfertigung: Schadet oder nützt Ikea dem Thema Leichtbau?**

**Oliver Hunger:** Ich habe früher gedacht, Ikea wäre der perfekte Impulsgeber. Wenn man auf Ikea verweisen kann, sagen immer alle: Ja, du hast Recht. In der Praxis schadet uns Ikea in der Argumentation.

**möbelfertigung: Warum?**

**Oliver Hunger:** Weil Ikea leicht, und leicht damit scheinbar billig ist. Die Kunden glauben, dass sie bei Ikea billige Möbel kaufen. Das ist jedoch ein Trugschluss. Denn es fehlen die Kosten wie Montage und Transport.

Ein Tisch für acht Euro ist billig. Deswegen sind die Endkunden bereit, über Qualitätsmängel hinweg zu sehen. Eine Spanplatte, in die sie hineinschauen können, würde bei einem deutschen Möbelhersteller nicht akzeptiert werden. Bei Ikea geht das.

**möbelfertigung: Also ist die Argumentation zum Endkunden der Knackpunkt?**

**Oliver Hunger:** Absolut. Wenn er glaubt, leicht ist billig und wertig ist schwer, erwartet er für ein teures Möbel vier Monteure, die sich abschleppen.

**möbelfertigung: Wie sieht der Mengenhersteller Hettich Ikea?**

**Norbert Poppenborg:** Für uns ist Ikea sehr wichtig. Weil das Unternehmen Leichtbau vorantreibt. Das wissen wir durch entsprechenden Austausch.

Wenn Ikea ein komplettes Möbelprogramm in riegellosen Leichtbau entwickelt, steht eine riesige Menge dahinter. Dann wird sich ein Maschinenhersteller einklinken, weil er weiß, dass er eine Menge Maschinen verkaufen kann. Und dann werden wir uns beschlagsseitig auf das Thema stürzen, weil die Menge dahinter steht. Und: Bei diesem Szenario könnte Ikea schnell weltweite Standards definieren.

Ikea hat das Geld, Ikea könnte es. Und beschäftigt sich extrem mit dem Thema. Die sind wirklich dran.

**möbelfertigung: Also ist Ikea die große Ausnahme. Und der deutsche Möbelbau muss über die Stichworte intelligentes Möbel und Zusatznutzen kommen. Welche Funktionen außer Licht können Sie sich in Leichtbaumöbeln vorstellen?**

**Oliver Hunger:** Wir leben im „i-Phone“-Zeitalter. Alles, was mit Elektronik zu tun hat, könnten wir im Möbel verbauen.

**möbelfertigung: Konkret?**

**Eckhard Halemeier:** Beispielsweise könnte die Arbeitsplatte selbst der Klangkörper für Musik sein. Damit entfallen Lautsprecher. Wir können aber auch Wärmeplat-

ten, Duftspender, Ladegeräte für Rasierer, Telefone oder elektrische Zahnbürsten integrieren. Die Möglichkeiten sind unbegrenzt. Und dabei ist es sogar egal, ob das Möbel vorelektrifiziert ist oder nicht.

**möbelfertigung: Aber genau diese Informationen müssten doch, um Bedarf zu wecken, zum Endkunden?**

**Oliver Hunger:** Ganz klar. Denn: Wenn ich morgens ins Bad gehe und lege mein Telefon oder meine elektrische Zahnbürste an eine bestimmte Stelle und muss nicht einmal mehr einstöpseln zum automatischen Laden – dann ist das schick. Und dafür würden Endkunden viel Geld ausgeben. Das verdeutlicht ein Blick auf die Automobilindustrie.

**Norbert Poppenborg:** Über den Zusatznutzen muss Bedarf angestoßen werden.

**möbelfertigung: Also sollte der Handel als Werkzeug genutzt werden?**

**Oliver Hunger:** Natürlich. Dafür muss man dem Handel aber die Vorteile von Leichtbau zeigen.

**möbelfertigung: Eine schwierige Aufgabe. Viele Informationen landen ja gar nicht beim Endverbraucher.**

**Oliver Hunger:** Wenn der Handel sehen würde, dass sich hier neue Umsätze eröffnen, dann würde er auf das Thema anspringen.

**möbelfertigung: Preis ist ein Punkt. Für den Handel scheint oft aber das negative Image von Leichtbau-Möbeln der Knackpunkt zu sein. Leicht ist gleich billig, hohl, nicht wertig, Pappe...**

**Norbert Poppenborg:** Das stimmt, niemand traut sich, Leichtbau offensiv zu vermarkten. Niemand traut sich, das Wort leicht in den Mund zu nehmen. Wir verharren in alten Strukturen.

Was wäre denn, wenn jemand Möbel ausstellen und sagen wür-

„Ikea macht Leichtbau in riesigen Mengen – aber sie sagen es dem Endkunden nicht.“

de: Diese Möbel sind qualitativ besser, die sind intelligent und sie haben weniger Schwierigkeiten beim An- und Abtransport sowie der Entsorgung? Diese Argumentation versteht der Kunde.

Und ist bereit, dafür fünf Euro mehr zu bezahlen. Damit er seinen Kleiderschrank, der heute 150 Kilogramm wiegt, in vier Packstücken einfach nach Hause bekommt.

Das nutzt keiner – nicht mal Ikea. Die sagen auch nicht, dass sie Leichtbau machen. Weil das Image scheinbar so schlecht ist.

**möbelfertigung: Verschenkt der Möbelbau damit im Vergleich zu anderen Industrien wie Automobil- oder Flugzeugbau nicht Möglichkeiten?**

**Oliver Hunger:** Traurigerweise ja. In allen anderen Industrien wird versucht, so wenig Material in ein Produkt zu stecken und trotzdem die Anforderungen der Konsumenten zu erfüllen. Autos sind nicht leicht, weil es schick, sondern weil es preiswert ist. Und



dann wird das berechtigterweise als Hightech vermarktet und gefeiert. Im Möbelbau nicht.

**Norbert Poppenborg:** Der Endkunde würde beim Auto auch nicht mitkriegen, dass es leicht ist – es wird ihm aber laufend erzählt.

**möbelfertigung: Wird sich die Situation im Möbelbau auf absehbare Zeit ändern?**

**Oliver Hunger:** Der Leichtbau profitiert von den steigenden Holzwerkstoffpreisen. Sobald die Endkunden wegen immenser Spanplattenpreise höhere Preise für ein Möbel zahlen müssen, gibt es einen Break, denn das wird nicht durchsetzbar sein.

**möbelfertigung: Ist – davon abgesehen – das negative Image von Leichtbau umkehrbar?**

**Norbert Poppenborg:** Deswegen sind wir hier, um die geeigneten Argumente immer wieder an den Mann zu bringen.

**möbelfertigung: Sind denn mit Leichtbau aktuell dieselben Qualitäten realisierbar wie mit Span?**

**Oliver Hunger:** Selbstverständlich. Da wesentliche Befestigungspunkte beim Leichtbau mit einem Insert versehen sind, ist der Auf- und Abbau, die Montage, wesentlich unanfälliger, als wenn ich an einer kostenoptimierten Spanplatte schraube. Dort darf ich eine Schraube nicht zweimal reinrehen.



Die Spanplattenqualität fällt massiv, je preiswerter das Möbel ist. Man wird dort an Grenzen stoßen. Irgendwann ist die Qualität so schlecht, dass man die Platte im Grunde gar nicht mehr verwenden kann.

**möbelfertigung: In welchen Ländern wird offensiver mit dem Thema Leichtbau umgegangen?**

**Oliver Hunger:** In Italien beispielsweise ist Leichtbau total typisch. Die großen, klassischen italienischen Möbelhersteller kennen Leichtbau.

**Norbert Poppenborg:** In fast allen momentan wachsenden Märkten sieht das anders aus, denn dort steht nicht so viel Holz wie in Mitteleuropa zur Verfügung. Dementsprechend ist in Asien Leichtbau ein Thema.

**möbelfertigung: Läuft der Möbelstandort Deutschland Gefahr, seine führende technologische Rolle zu verlieren, wenn er das Thema Leichtbau verschläft?**

**Norbert Poppenborg:** Leider ja. Denn: Wie will man zukünftig als deutsche Möbelindustrie auf Billig-Importe reagieren, die die amerikanische Möbelindustrie stark geschädigt haben? Mit, „Ich mach’ es jetzt mal noch billiger?“ Oder kommt man endlich

**„In allen wachsenden Märkten wird mit Leichtbau offensiver umgegangen, als in Deutschland.“**

mal mit etwas anderem um die Ecke? Mit etwas besserem? Bislang gibt es keine Reaktion darauf.

**Oliver Hunger:** Sehen sie sich nur die Küchenindustrie an. Stand heute ist: Küche lebt von Logistik, von der Lieferkette. Deswegen ist die hier noch angesiedelt.

Die Polstermöbler, bis auf Premiumanbieter, sind bereits weg oder werden bald weg sein.

Deswegen ist es für die gesamte Branche umso wichtiger, nach neuen, intelligenten Möbeln mit Zusatznutzen zu schauen. Die zum Beispiel eine positive Ökobilanz haben, das gibt es doch in anderen Branchen auch. Beispiel Kühlschrank-Kauf – dort achtet doch auch jeder auf die Energieeffizienz-Klasse.

**möbelfertigung: Herr Poppenborg, bei Hettich macht Leichtbau nur einen Bruchteil des Umsatzes aus. Meinen Sie, dass das Engagement Ihres Unternehmens zurück gefahren werden könnte?**

**Norbert Poppendorf:** Nein. Hettich ist die einzige Firma, die einen Leichtbau-Experten hat, also jemanden, der sich mit nichts anderem als Leichtbau beschäftigt. Wir unterstützen IgeL und die Leichtbauoffensive OWL, damit das Thema oben bleibt. Überall, wo über Leichtbau geredet wird, ist jemand von Hettich dabei. Weil sich das Thema durchsetzen wird. Wir müssen aber Geduld haben.

Leichtbau ist für Hettich eine Riesenschance, neue Dinge zu gestalten und selbst Standards zu setzen.

**möbelfertigung: Wie wird sich Leichtbau in den nächsten Jahren entwickeln?**

**Oliver Hunger:** Ich sehe es sehr positiv. Wir müssen uns nur von dem kurzfristigen Erfolgsgedanken trennen. Aber ich glaube und hoffe, dass sich die Situation auf dem Holzwerkstoff-Markt noch weiter verschärft. Das wird das Thema Leichtbau stärken.

Außerdem muss der Handel mittelfristig weg von der aggressiven Preispolitik, wenn er weiter wachsen will. Also wird der Zusatznutzen, das intelligente Möbel als Vermarktungsinstrument interessant.

**möbelfertigung: Herr Poppenborg, Ihre Prognose?**

**Norbert Poppenborg:** Hettich hat sich als Ansprechpartner für Leichtbau positioniert. Wir kennen jetzt die Probleme der Möbeler immer besser und können uns darauf einstellen.

Ich bin optimistischer als früher. Design und das intelligente Möbel zu pushen sowie Gespräche mit Verbänden zu suchen, ist der richtige Weg. Es wird aber noch dauern.

**möbelfertigung: Wie lange?**

**Norbert Poppenborg:** In den kommenden zwei Jahren wird sich nichts wesentlich verändern. Dafür dauert eine Investition viel zu lange.

**Eckhard Halemeier:** Ich sehe das Thema sehr positiv. Wenn man vom Design her kommt, wird sich in absehbarer Zeit etwas bewegen. Es ist eine Riesenschance für den Standort OWL.

**Norbert Poppenborg:** Ich wünsche mir eine Runde mit Einkaufsverbänden, um unsere Ideen zu diskutieren. Weil sie dort noch nicht ankommen. Daran wird gearbeitet. Und dann Visier

**„Verschlafen die deutschen Möbeler das Thema Leichtbau, haben sie auf Dauer gegen Billigimporte keine Chance.“**

hoch und alle Argumente auf den Tisch. Dieser Austausch würde uns extrem nach vorne bringen.

*Das Interview führten Tino Eggert und Stefan Müller*