



Der 2024 eingeweihte Neubau erweitert die Produktionsfläche um 16.000 m².
Fotos: Richard Watzke

Küchen am laufenden Band

Jetstone ist einer der ganz großen Player am Markt für Arbeitsplatten. Konsequenter setzt das Unternehmen auf Automatisierung. Für die reibungslose Produktion sorgt maßgeschneiderte Maschinenteknik von Burkhardt-Löffler.

Seit der Gründung 1993 verfolgt Jetstone das Ziel, hochwertige Küchenplatten in einer möglichst kurzen Lieferzeit anzubieten. Mit moderner Technik, einer minutiösen Planung und reibungslosen Logistik hat sich das inhabergeführte Familienunternehmen innerhalb von drei Jahrzehnten zu einem der leistungsfähigsten Produzenten für Küchenarbeitsplatten entwickelt, und das Wachstum geht immer weiter: 2023 kam zu den bereits bestehenden Werkhallen im niederländischen Deurne ein 16.000 m² großer Neubau mit Produktion, Verwaltung und Schauraum hinzu. Damit verfügt Jetstone über Lager- und Produktionsflächen von insgesamt 34.000 m². Das Personal für Verkauf und Montage eingerechnet, halten 350 Mitarbeiter das präzise abgestimmte Räderwerk

am Laufen, erläutert Produktionsleiter Han Verberne. Die Lieferzeit beträgt fünf Tage ab Aufmaß. Einen Teil der Aufträge betreuen firmeneigene

Teams. Erfolgt das Aufmaß an einem Montag, liefern und montieren diese am darauffolgenden Montag. Jetstone beliefert ausschließlich



Vollautomatisches Plattenlager in der neuen Werkhalle; alle Platten darin wurden zuvor digital erfasst.



Oben links: Musterplatten: Jetstone bedient sich bei allen namhaften Materiallieferanten.

Oben rechts: Immer für neue Ideen gut: Jetstone-Produktionsleiter Han Verberne (r.) und Burkhardt-Löffler-Geschäftsführer Steffen Langhans

Links: In der neuen Halle ist die Hälfte der Fläche mit Maschinen bestückt, die andere Hälfte bietet Platz für weiteres Wachstum.

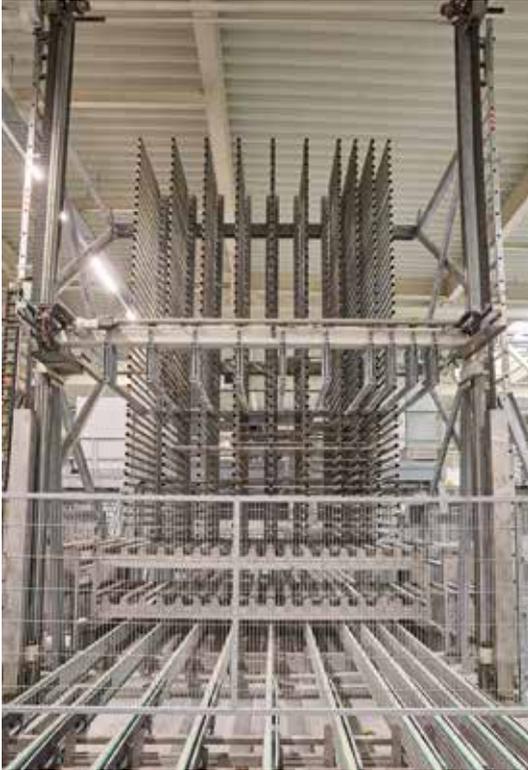
Unten: Beim Zuschnitt kommt es auf die lückenlose Vernetzung aller Bearbeitungsschritte an.



Wiederverkäufer wie Küchenstudios und Möbeldändler. Hauptabsatzmarkt sind die Niederlande, aber auch Kunden in Deutschland, Belgien und Schweden beziehen Arbeitsplatten aus Deurne. Pro Woche verlassen durchschnittlich 900 bis 1.000 Küchenarbeitsplattenkommissionen die Werkhallen. Innerhalb der Werkstoffe haben sich die Anteile relativ stabil eingependelt. Etwas mehr als die Hälfte entfällt auf Mineralkomposit, gefolgt von Keramik und einem einstelligen Anteil Naturstein. Rund 60 % der in Deurne produzierten Platten bleiben im Inland. Die hohe Inlandsnachfrage beruht auf der Vorliebe vieler niederländischen

Käufer für harte Arbeitsflächen, erläutert der Produktionsleiter. Liegt der Anteil von Küchenplatten aus Laminat in Deutschland beispielsweise bei weit über 80 %, beträgt er in den Niederlanden nur etwa 30 % – harte Materialien haben gegenüber dem deutschen Markt also einen siebenfach höheren Marktanteil. Vor allem das Image trägt zur Beliebtheit dieser Werkstoffe bei, gelten sie doch als besonders solide, pflegeleicht und praktisch. Die Kaufargumente sind sehr individuell: Während die einen

Käufer die längere Lebensdauer als Hauptkriterium angeben und eine Küche bis zu 25 Jahre lang nutzen, spielt die Haltbarkeit für andere eine eher untergeordnete Rolle – nicht wenige niederländische Käufer



**Oben: Die jüngste gemeinsame Entwicklung:
Sägeanlage mit Wechseltischen auf einer Hub-Lafette**

**Links: Zwischenpuffer für Sägestücke:
Viele Logistiksysteme zwischen den Stationen wurden
von Burkhardt-Löffler entwickelt.**

tauschen ihre Arbeitsplatten bereits nach zehn Jahren gegen neue Platten aus.

Automatisierung ist Trumpf

Von der in vielen europäischen Ländern herrschenden Baukrise ist in den weitläufigen Werkhallen wenig zu spüren, im Gegenteil: Das Auftragsvolumen hat fast wieder die Höchststände während der Corona-Zeit erreicht und die Maschinen laufen auf

Hochtouren. Grundvoraussetzung für die hohen Stückzahlen ist ein möglichst hoher Grad der Automatisierung sämtlicher Betriebs- und Produktionsabläufe. Investiert wird prinzipiell nur in die modernste am Markt verfügbare Technik. Wenn möglich, bleibt man bei Neuinvestitionen innerhalb einer Marke, das gilt besonders für Burkhardt-Löffler als Lieferant der zahlreichen Sägen, Wasserstrahl-Schneid- anlagen und Bearbeitungszentren.

Die Zusammenarbeit mit Burkhardt-Löffler begann 2006 und hat seitdem für viele Innovationen in der Steinbearbeitung gesorgt, beispielsweise eine Sägeanlage mit Förderband, die noch heute im Einsatz ist. »Die vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen den Maschinenlieferanten und uns als Kunde ist sehr wichtig«, sagt Han Verberne. Bei zwölf Sägezentren, davon vier als Kombination aus Wasserstrahl- und Sägeaggregat und acht



Oben: Bei der Automatisierung wird stets das technisch Machbare ausgereizt.

Links: Rationell und sicher: eines von insgesamt neun Drehtisch-Bearbeitungszentren in Deurne



Oben: Nach dem Aufbänken dreht der Tisch das Sägestück in Richtung Bearbeitungszentrum.

Rechts: Küchen in der Endbearbeitung: Neben klassischen Platten von 6 bis 20 mm Stärke werden viele Aufträge auf Gehrung gefertigt.

Maschinen nur mit Sägeaggregat, neun Wasserstrahl-Schneidanlagen sowie neun Drehtisch-Bearbeitungszentren von Burkhardt-Löffler kann man tatsächlich von einer intensiven Partnerschaft sprechen.



Allzeit bereit

So vorteilhaft ein solch starker Kunde für einen Maschinenhersteller ist, so anspruchsvoll ist die Zusammenarbeit aber auch, erläutert Burkhardt-Löffler-Geschäftsführer Steffen Langhans. Einerseits hätte man ohne Jetstone kaum diese Stufe der Automatisierung erreicht – viele Maschinen im aktuellen Programm beruhen auf gemeinsamen Entwicklungen, die direkt aus dem persönlichen Austausch der Techniker von Jetstone und Burkhardt-Löffler entstehen; neben den Bandsägen gilt das zum Beispiel auch für die Drehtischanlagen oder die automatische Saugerpositionierung. Während die Produktion und Inbetriebnahme neuer Maschinen in der Regel gut planbar ist, besteht für jeden Maschinenhersteller die größte Herausforderung darin, nach der Installation jederzeit im Servicefall reagieren zu können. Bei der Behebung von Störun-

gen oder gar Ausfällen denkt Jetstone nicht in Tagen, sondern in Stunden. Für Burkhardt-Löffler gilt dasselbe. Bei Bedarf werden erforderliche Bauteile und Komponenten sogar über Nacht nach Deurne gebracht. Dank dem Baukastensystem der Komponenten sind die Maschinen servicefreundlich und einzelne Baugruppen leicht tauschbar. Den Großteil der Servicearbeiten führen hauseigene Jetstone-Techniker selbst durch. Dafür liegt der Großteil der erforderlichen Ersatzteile einschließlich Elektrospendeln griffbereit in Deurne auf Vorrat. Bei einem derart hohen Automatisierungsgrad und nahtlos ineinandergreifenden Prozessen aus Zuschnitt und Plattentransport muss selbst der kleinste Sensor einwandfrei funktionieren. Weil viele Maschinen steuerungstechnisch gleich ausgestattet sind, bauen die Bediener und Techniker aus jedem Servicefall einen große-



KURZINFO

Küchenmarkt vorsichtig optimistisch

Im Jahr 2023 wurden in Deutschland rund 1,09 Millionen Küchenmöbel verkauft. Die Erlöse der Küchenmöbelhersteller lagen laut Statistischem Bundesamt bis Herbst 2024 mit rund 4,3 Milliarden Euro um gut 8 Prozent unter dem Niveau von 2023. Für 2025 rechnen die Möbelhersteller mit einer sehr moderaten Erholung.

ren Erfahrungsschatz auf und wissen sehr genau, an welchen neuralgischen Punkten man bei einer Störung zuerst nachsehen muss. Auch das ist der Vorteil, wenn in einer Produktion nicht zu viele unterschiedliche Fabrikate gleichzeitig im Einsatz sind.

Richard Watzke

www.jetstone.de
www.burkhardt-loeffler.com



Richard Watzke M.A.

war davon beeindruckt, wie die beiden Partner – Anwender und Maschinenhersteller – nach immer neuen Lösungen suchen und diese auch gemeinsam realisieren.