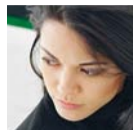


INMOTION



TIOMOS PRODUKTION IN REINHEIM.

Helmut Kainrad über die neu entwickelten, vollautomatischen Fertigungsanlagen. Seite IV



ZUKUNFT FINDET STATT.

Hält der Trend zur Elektrifizierung von Möbeln an? Thomas Müller zum Wohnen von morgen. Seite VI



HAVE A GREEN DAY.

Frank Nessler über Visionen und die lebendige Wechselwirkung von Identität und Design. Seite V

MOVEMENTS



19.000 Besucher auf der ZOW. Und ein toller Erfolg für GRASS.

Die Zuliefermesse ZOW in Bad Salzflufen war im Februar der Magnet der europäischen Möbel- und Zulieferindustrie, des Handwerks und der Architekten. Rund 19.000 Besucher strömten in die Messehallen, um Neuheiten, Trends und bewährte Produkte direkt vor Ort zu erleben. Das Feedback der Besucher war für die GRASS Mitarbeiter vor Ort höchst erfreulich. Das neue Scharnier-System Tiomos sorgte für viel Aufsehen und auch andere neue Systeme wie Quaturis Swing fanden hervorragenden Anklang.



Tutti a Milano. Auf zur Eurocucina 2010.

144 Aussteller haben sich für die diesjährige Eurocucina angekündigt. Das sind etwas mehr als 2008, und das ist ein positives Signal angesichts der noch immer nicht ganz ausgestandenen globalen Finanz- und Wirtschaftskrise. Flagge zeigen werden die Aussteller mit innovativen Ideen, kreativem Design, neuen Technologien und ganzheitlicher Qualität. Worauf wir uns freuen: Auch unsere neuen und bewährten Bewegungssysteme werden in vielen wertvollen Möbeln unserer Kunden zu finden sein.



Das neue evolutionäre Scharnier-System für die Möbelrends von morgen.

Tiomos für die Tür zur Zukunft.



Noch nie hat ein Scharnier-System so viele zukunftsweisende Aspekte in sich vereint wie Tiomos. Alles über das evolutionäre System mit revolutionärer Kinematik und der stufenweise regulierbaren, im Scharnierarm verborgenen Dämpfungstechnologie sehen Sie auf **Seite II/III**.

Dynapro und Tiomos ausgezeichnet mit dem Qualitätssiegel für gutes Design.

Zwei Red Dot Awards für GRASS.



Es ist nicht die erste Auszeichnung für GRASS. Aber es ist eine schöne Nachricht. Sie bestätigt und motiviert uns noch mehr. Unter 4.252 Einreichungen von 1.636 Unternehmen aus 57 Ländern wurden nur die Besten prämiert. Zu diesen zählen das Unterflurführungssystem Dynapro und das Scharnier-System Tiomos. Danke der Jury und noch mehr allen, die die Realisierung der Bewegungssysteme vorangetrieben

haben: Unseren Kunden, Produktmanagern, Ingenieuren und Produktionsexperten, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.



reddot design award
winner 2010

Mikko Kubierske, Leiter Produktmanagement Scharnier-Systeme, über die Entwicklungsgeschichte von Tiomos.

Von Ideen zur richtigen Zeit und ihrer Anziehungskraft.



Unsichtbar, aber hochwirksam: Die verstellbare Dämpfungstechnologie von Tiomos.

Mikko Kubierske hat Humor. Und um ein Vorurteil zu entkräften: Für einen deutschen Techniker hat der Mann ungemein viel und hintergründigen Humor. Das bestätigt er gleich zu Beginn des Interviews über die Arbeit an Tiomos: „Wir überholen uns oft gegenseitig dabei, an die Zukunft zu denken. Dabei sollten wir die Gegen-

Ideen austauschen konnten. Als wir am nächsten Tag in Chicago ankamen, fehlte das Gepäck mit unserem ersten Prototyp von Tiomos. Wir konnten unsere Kunden aber auch ohne diesen von den Tiomos-Ideen begeistern - und manch eine von den Ideen wurde in der Nacht davor geboren.“



Tiomos: Eine große und inspirierende Herausforderung für das Produktmanagement.

wart nicht versäumen.“ Ein schönes Beispiel für Mikko Kubierskes „Hier und jetzt Denken“ folgt auf dem Fuß: „Vor zwei, drei Jahren flogen Tarek Utturkar und ich nach Chicago, um Kunden zu unserem Tiomos-Konzept zu befragen. Ein heftiger Schneesturm zwang uns zur Notlandung und einer ungewollten Übernachtung in New York. Wir waren wenig erfreut, dachten an unsere Kunden, an die Terminverschiebungen und die versäumte Zeit – an die Zukunft also. Dann begriffen wir, dass wir endlich einmal in aller Ruhe unsere

Noch vor wenigen Jahren wäre Tiomos so nicht möglich gewesen. Als eigentlichen Startschuss zur Entwicklung von Tiomos nennt Mikko Kubierske das Jahr 2006, obwohl schon seit 2001 über eine vollkommen neue Scharnier-Generation nachgedacht wurde: „Durch die Fusion von GRASS und Mepla-Alfit konnten wir unsere Kompetenzen bündeln und unsere Visionen vereinen. Damals gab es am Markt keine befriedigende Lösung für eine im Scharnier integrierte Dämpfung, ohne Pins und Adapter oder ähnlichen Zusätzen. Von einer verstellbaren Dämpfungstechnologie im Scharnier wollte sowieso keiner reden. Genau die schrieben Markus Herper, Tarek Utturkar und ich aber in unser erstes gemeinsames Lastenheft – zusammen mit vielen anderen Kriterien, die wir heute erfüllen.“

Ein Meisterwerk ist meist die Summe kleiner Geniestreiche.

Mikko Kubierske ist bescheiden genug, um nicht selbst von einem Meisterwerk zu reden, dennoch sieht er die darin steckende Wahrheit: „Ich glaube Michael Schumacher hat einmal gesagt, dass er nur durch das Zusammenwirken sehr vieler kleiner Details Weltmeister werden könne und es das Ergebnis der Arbeit aller Beteiligten sei. Das haben wir



Mikko Kubierske
Leiter Produktmanagement
Scharnier-Systeme



„Tiomos ist der neue Maßstab in der Scharnier-Technologie.“



Vollendete Form mit faszinierenden Eigenschaften.



Evolutionäre Technologien auf engstem Raum.

in den vergangenen drei Jahren Tag für Tag erlebt und jetzt spüren wir: Die harte Arbeit hat sich gelohnt.

Die gesamte Dämpfungstechnologie ist unsichtbar im Scharnierarm integriert.

Eines der herausragenden Merkmale des neuen Scharnier-Systems ist die stufenweise regulierbare Soft-close Schließdämpfung. Mikko Kubierske und seinen Kollegen hat es „schlaflose Nächte be-

reitet, die gesamte Dämpfungstechnologie unsichtbar im Scharnierarm zu integrieren.“ Heute arbeitet das komplexe Innenleben des Hightech-Scharniers im Verborgenen wie ein Schweizer Uhrwerk und überzeugt durch seine einzigartige Dämpfungs-Charakteristik. Der Schließvorgang erfolgt in jeder Bewegungsphase gleichmäßig und absolut übergangslos. Und das bereits ab einem Öffnungswinkel von 20°. „Größe und Gewicht der Tür spielen dabei keine Rolle“, betont der

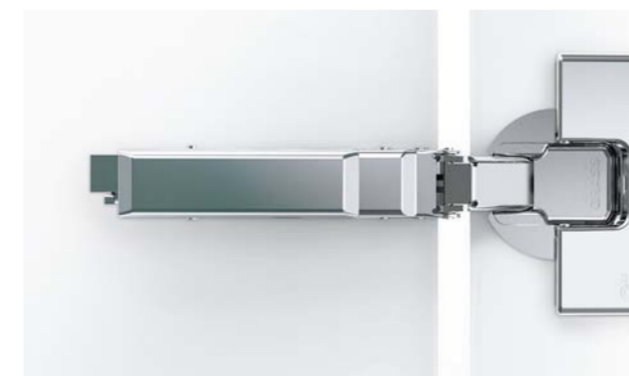
Produktmanager und meint weiter: „Das ausschlaggebende Argument für die werkzeuglose Dämpfverstellung war, dass es in der Möbelbranche sehr viele unterschiedliche Türgrößen und Türmaße gibt. Bei jeder Türdimension sollte die Tür immer gleichmäßig lautlos schließen. Wichtig war uns, dass kein Rebound-Effekt zu beobachten sein sollte. Heute wissen wir, dass es eindeutig die richtige Entscheidung gewesen ist. Diese Lösung wird sich am Markt durchsetzen und GRASS setzt damit einen neuen Maßstab in der Scharnier-Technologie.“



reddot design award
honourable mention 2010

Markus Herper, Leiter der Entwicklung im Kompetenzzentrum für Scharnier-Systeme in Reinheim, zur Kinematik von Tiomos.

Ein bisschen was von Galileo Galilei.



Auch Markus Herper ist ein „Tiomos-Mann der ersten Stunde“. An diese und an den ersten Gedankenaustausch mit Mikko Kubierske und Tarek Utturkar kann er sich gut erinnern: „Wir haben viel über Bewegung im Allgemeinen und über die Bewegung der Türe diskutiert. Jeder Mensch fühlt ja unmittelbar, ob eine

Bewegung schön ist. Das fühlt er an sich selbst, an anderen Menschen, an bewegten Gegenständen und eben auch in der Küche. Als Techniker wollen wir natürlich immer wissen, wie etwas funktioniert und wie es besser funktionieren kann. Dadurch kamen wir auch auf Galileo zu sprechen, der als Erfinder der modernen

Im Handumdrehen zum perfekten Fugenbild. Markus Herper freut sich über die gelungenen Optionen zur Feineinstellung der Tiomos-Scharniere: „Die Tiefenverstellung und die Höhenverstellung erfolgt stufenlos und selbsthemmend über ein Schneckenprinzip. Ebenso einfach ist die dritte Dimension mit einer Auflagenverstellung und Anschlagbegrenzung. Das klingt im Vergleich mit vielen anderen sensationellen Nutzen von Tiomos nicht sofort beeindruckend. Wenn man aber die Montage einer hochwertigen Küche mit ihren wertvollen Fronten vor Augen hat, wenn man an extrem schmale Fugen denkt, dann wird das Bild klar und der Nutzen offensichtlich.“

Ein Weg zu konsequenter Formensprache. Beim Thema hochwertige Küchen-, Wohn- und Badmöbel kommen Markus Herper wie so oft die intensiven Gespräche mit Möbelherstellern und Designern in Erinnerung: „Konsequenz in der Formensprache ist für die Wirkung von Design von großer Bedeutung. Unsere Kunden haben uns gegenüber oft genug betont, wie wichtig es wäre, verschiedenste Tür-Applikationen durchgängig mit einem einzigen Scharnier-System bewegen zu können. Und auch das konnten wir verwirklichen.“ Das systematisch erweiterte Sortiment von Tiomos reicht von Bewegungs-Lösungen

für Glas-, Spiegel- oder Alurahmentüren bis hin zu variablen Weitwinkel-Anwendungen und bietet für nahezu jede Applikation die perfekte Bewegung. Markus Herper abschließend: „Dass das Tiomos 160°-Weitwinkel-Scharnier sowohl für Standard-Weitwinkellösungen als auch für Anwendungen mit Türücksprung eingesetzt werden kann, spiegelt unsere Idee von systematischer Wirtschaftlichkeit und macht das Scharnier-System für Verarbeiter besonders interessant.“



Markus Herper
Leiter der Entwicklung
Scharnier-Systeme



„Der Mensch fühlt unmittelbar, ob eine Bewegung schön ist.“

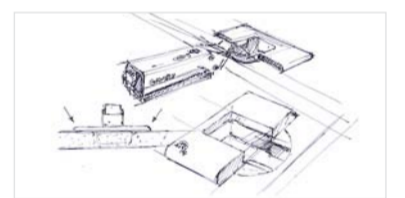
Tarek Utturkar, Produktmanagement Scharnier-Systeme, über die Kultur der Zusammenarbeit.

Immer wieder Staunen.

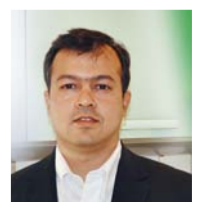
Das Projektteam, dem Tarek Utturkar vom Start weg angehörte, besuchte während der Entwicklungszeit von Tiomos über zweihundert Kunden auf allen Kontinenten, um ihre Bedürfnisse zu erforschen und ihr Feedback in verschiedenen Entwicklungsstufen einzuholen. Tarek Utturkar ist heute, wie er selbst sagt, überwältigt von der Offenheit und dem Vertrauen der Kunden und begeistert vom über dreijährigen Entwicklungsprozess und seinem Ergebnis: „Als Produktmanager läuft man ja Gefahr, sich zwischen dem Möglichen und dem Erträumten aufzureiben. Man erlebt in den Gesprächen mit Kunden und ihren Designern das ungeheure Potenzial noch nicht verwirklichter Ideen und denkt am Heimweg schon daran, wie man mögliche wirtschaftliche und technische Barrieren überwinden könnte.“ Am liebsten erinnert sich Tarek Utturkar an die Präsentationen der ersten Prototypen mit verstellbarer Dämpfungstechnologie im Scharnierarm: „Ich beobachtete unauffällig die Gesichter meiner Gesprächspartner bis zu dem Moment, in dem wir die Dämpfeinstellung vorstellten und jedes Mal weiteten sich die Augen der Designer und Planer vor Staunen. Das ist einfach unvergesslich.“

Tiomos ist eine evolutionäre Neuentwicklung.

Tarek Utturkar ist dankbar: „Das Feedback der Kunden hat uns immer wieder auf unserem Weg bestätigt. Sie haben uns darin bestärkt, trotz der hohen Investitionskosten ein vollkommen neues Scharnier zu entwickeln. Heute zeigt sich mehr denn je, es war die richtige Entscheidung um die Bedürfnisse der Märkte im kommenden Jahrzehnt zu erfüllen.“ Neben den Kunden erwähnt Tarek Utturkar das vielköpfige Team bei GRASS und den für GRASS tätigen De-



signer Stefan Ambrozus. „Die frühe Einbindung von Stefan war hervorragend für das Gesamtprojekt. Dank seiner Arbeit konnten wir unsere Vision von einem durchgängigen Design über das gesamte Produktsortiment mit seinen verschiedenen Scharnertypen verwirklichen.“ Was bleibt, meint Tarek Utturkar zum Schluss: „Ist neben einem einzigartigen Produkt, die Tatsache, dass so viele Beteiligte an den verschiedenen Standorten von GRASS und auch außerhalb von GRASS zusammengewachsen sind. Das macht für mich den Erfolg von Tiomos noch wertvoller und den Entwicklungsprozess zu einer Leitlinie für die Zukunft.“



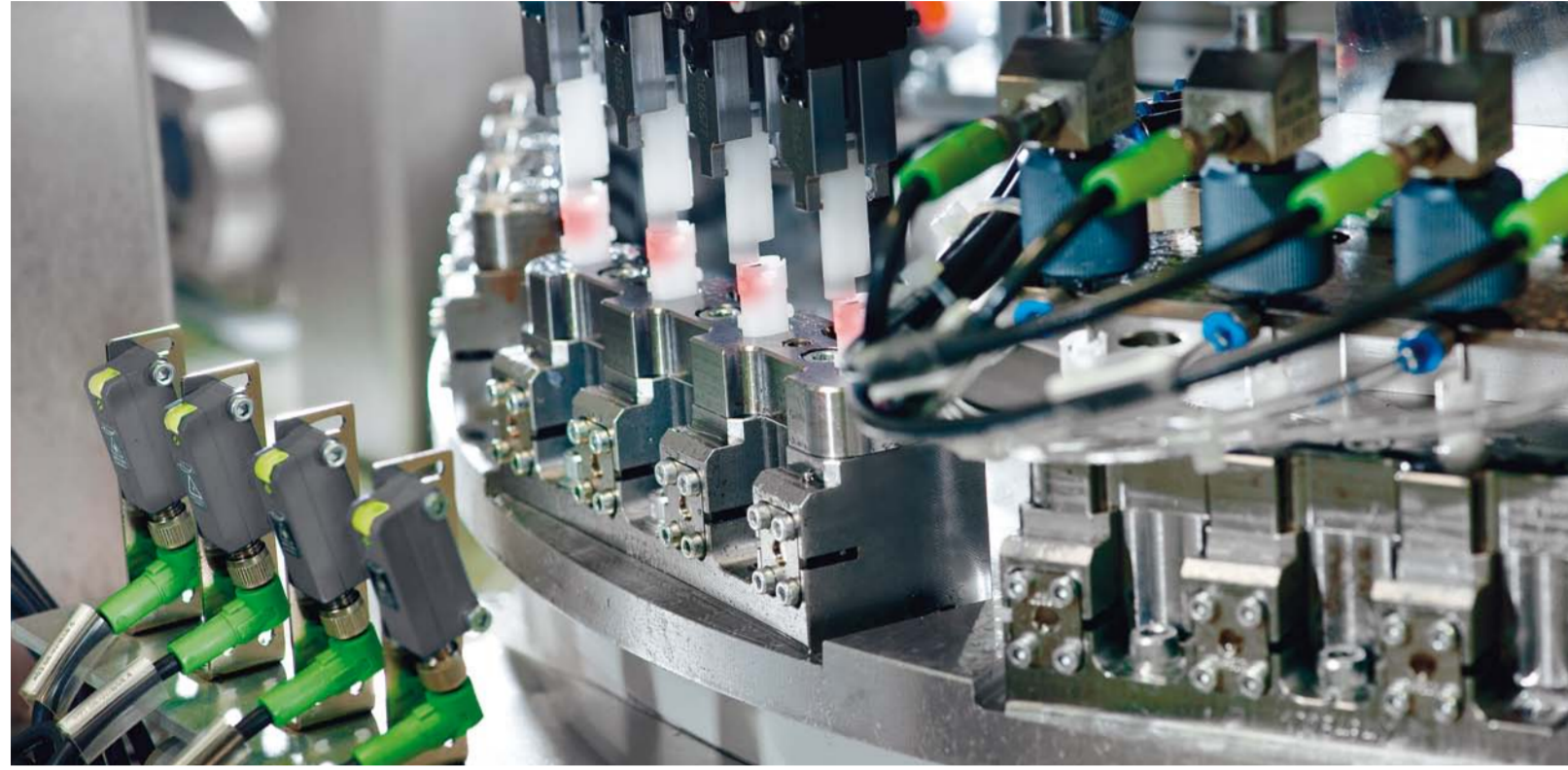
Tarek Utturkar
Produktmanager
Scharnier-Systeme



„Tiomos ist zur Zeit die denkbar beste Bewegungslösung für Möbeltüren.“

Helmut Kainrad über die vielleicht größte Herausforderung seiner Karriere.

State of the Art: Die Tiomos Produktion in Reinheim.



Ausgeklügelte Qualitätssicherung begleitet sämtliche Prozessschritte, wie hier die Endmontage des Dämpfers.

Tiomos ist kein Scharnier im traditionellen Sinn des Wortes. Tiomos ist vielmehr ein komplexes Bewegungs-System. Dem entsprechend anspruchsvoll sind die Aufgabenstellungen an die Produktion und Qualitätssicherung. Die Komplexität wird laut Helmut Kainrad durch den minimal verfügbaren Raum noch gesteigert: „Wäre Tiomos ein Computerprozessor, hätten wir es einfacher. Da bewegt sich nichts, schon gar nicht einige hunderttausend Mal wie bei Tiomos.“ Einen anderen Vergleich zieht der Geschäftsführer des Kompetenzzentrums für Scharnier-Systeme zu teuren Armbanduhrwerken: „Deren Uhrwerke sind zwar noch komplexer, ihre Mechanik bewegt aber Teile mit einem Gewicht von wenigen Gramm und weit darunter. Tiomos dagegen muss Türen mit einem Gewicht von bis zu mehr als zehn Kilogramm bewegen und das auf eine für den Konsumenten angenehme, haptisch und kinematisch harmonische Weise.“



Helmut Kainrad
Geschäftsführer Kompetenzzentrum
Scharnier-Systeme in Reinheim



„Unsere größte Herausforderung war die Entwicklung und Prozesssichere Herstellung des weltweit einzigen einstellbaren Dämpfers.“

Fertigungsanlagen nach Automotive Standard. Die Anforderungen an die Herstellung von Tiomos sind, wie Helmut Kainrad erläutert, auf ähnlich

Andreas Köpnick zum neuen Klappenlift-System.

Kinvaro L-80. Funktionalität und Komfort für moderne Wohnkultur.



„Der neue Kinvaro L-80 macht unser an sich schon breites Sortiment an Klappenlift-Systemen noch attraktiver“ meint der Geschäftsführer des Kompetenzzentrums Klappen- und Eckschrank-Systeme in Alpirsbach, Andreas Köpnick. Der Kinvaro L-80 öffnet die Klappe parallel zur Front und das mit spürbar geringem Kraftaufwand. Trotz der Leichtigkeit hat der Anwender immer das Gefühl höchster Stabilität. Der Kinvaro L-80 bleibt in jeder Position stehen und schließt sanft gedämpft. Das einstellbare Dämpfungssystem ermöglicht ein einheitliches Schließverhalten, unabhängig vom Klappengewicht. Dieses reicht von Leichtgewichten ab 1,6 kg bis zu schweren Türen mit 14,6 kg und Breiten bis zu 120 cm. Damit will Andreas Köpnick „weniger auf technische Details eingehen, als auf die vielen Einsatzmöglichkeiten des neuen Klappenlift-Systems hinweisen.“ Neben dem Design, der Qualität und dem Komfort für Anwender galt das Augenmerk bei der Entwicklung von Kinvaro L-80 der rationalen Möbelfertigung. Das Klappenlift-System zeigt hier seine Vorzüge durch die einfache, Zeit sparende Montage von nur wenigen Teilen und die werkzeuglose Montage beziehungsweise Demontage der Tür.

Das besondere Augenmerk gilt der Qualität in allen Aspekten des Produkts und der Produktion. Wie bei allen anderen GRASS Bewegungs-Systemen wird auch bei Tiomos höchste Priorität auf die Sicherstellung der Qualität gelegt.



Fertigungszelle der Dämpfermontage.

Schon in der frühen Entwicklungsphase galt die Konzentration so wichtigen Attributen wie der Kinematik, Langlebigkeit, Stabilität, Anmutung und der vollen Funktionsfähigkeit bei allen klimatischen Bedingungen. Helmut Kainrad nennt dazu eine kleine Auswahl an Tests: „Unsere Dauerbelastungstests sind exzessiv.



Tiomos Prüfung.

Die Klima-Wechselzonen- und Vakuumtests haben wir speziell für Tiomos konzipiert.“ Der in Reinheim verantwortliche Produktionsleiter Andreas Wacker ergänzt: „Zur Sicherstellung der Qualität wurden die Erfahrungen aus mehr als 30 Jahren Produktion von Scharnier-Systemen in der GRASS Gruppe zusammengelegt. Die Qualitätsabteilungen der Standorte Höchst und Reinheim arbeiten eng zusammen, um das bestmögliche Qualitätsniveau zu erreichen und sicherzustellen.“

für Kunststoff in Salzburg und von einigen wenigen ausgewählten Herstellern geliefert. Die Endmontage von Tiomos ist am Standort Reinheim konzentriert.



Andreas Wacker
Produktionsleiter
in Reinheim



„Erst die Erfahrung der gesamten GRASS Gruppe in der Produktion von Scharnier-Systemen, machte Tiomos auf diesem Niveau möglich.“

30 Millionen Euro Investition.

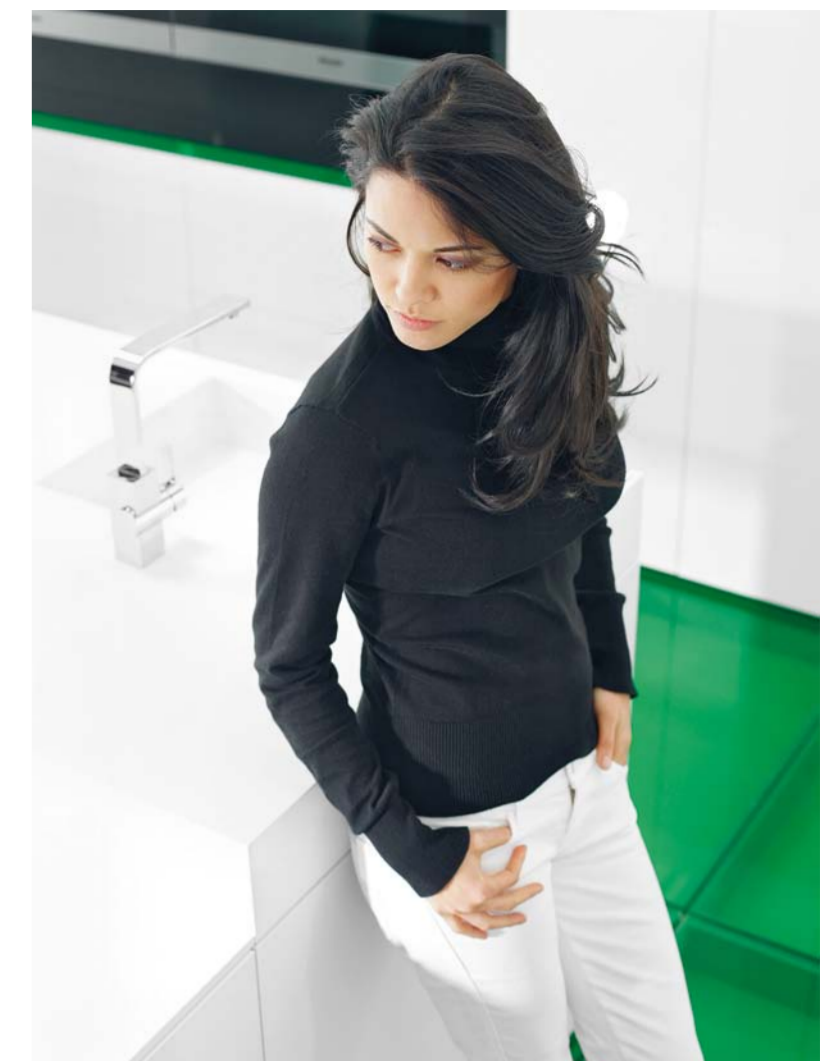
Die Investition in die gesamte Produktfamilie beläuft sich auf etwa 30 Millionen Euro. Sämtliche Montageanlagen und Werkzeuge wurden neu konstruiert, gebaut und aufeinander abgestimmt. Für die Entwicklung, Umsetzung und Produktionseinführung von GRASS Tiomos waren rund 50 Mitarbeiter über einen Zeitraum von mehr als 3 Jahren verantwortlich. Die Einzelteilfertigung erfolgt im Bereich der Stanz- und Umformtechnik sowie der Herstellung von Zinkdruckgussteilen in Reinheim. Kunststoffteile werden vom GRASS Kompetenzzentrum



Andreas Köpnick
Geschäftsführer Kompetenzzentrum
Klappen- und Eckschrank-Systeme in Alpirsbach



„Das Klappenlift-System Kinvaro L-80 ist eine weitere Bereicherung unseres Sortiments.“



Ästhetik ist eine Lebenseinstellung.

Frank Nessler, Geschäftsführer der GRASS-Gruppe für Vertrieb und Marketing, über Vision, Veränderung und Bewegung.

„Die Zukunft ist da, um sie zu gestalten.“

Frank Nessler im persönlichen Gespräch zu erleben ist spannend. Er wirkt in allem was er sagt und in der Weise wie er es sagt, bewegt und bewegend. Seine Formulierungen sind prägnant, präzise und gleichzeitig hochemotional. Erstaunlich ist, wie er es schafft, seine Herausforderungen, motivierende Art in ein E-Mail oder einen Brief zu übertragen. Selbst kurze Anweisungen an seine Mitarbeiter oder Infos im Arbeitsalltag beinhalten ein kräftiges Momentum, einen Impuls zur Bewegung, die Herausforderung, die Dinge anzupacken. Zwischen den Zeilen kann man lesen „Entweder gestalten wir unsere Zukunft oder die Zukunft gestaltet uns.“ Die Essenz findet sich dann am Ende eines Mails. Statt mit den üblichen „freundlichen Grüßen“ oder ähnlichen Floskeln unterzeichnet Frank Nessler mit Sätzen wie „Have a green day“. Und spätestens da wird der neue Geist von GRASS offenkundig.

Konsequente Innovations- und Investitionsstrategie. Ein gutes Beispiel für diese Einstellung ist laut Frank Nessler das Krisenjahr 2009 und die Reaktion von GRASS darauf: „Obwohl wir unsere Umsatz- und Ergebnisziele in 2009 nicht erreicht haben und daraus folgend Einsparungen in vielen Bereichen durchgeführt wurden, halten wir an unseren ehrgeizigen Zielen fest. In den vergangenen 3 Jahren wurden mehr als 100 Millionen Euro in die gesamte GRASS Gruppe investiert. 2010 werden mehr als 30 Millionen Euro in Neuprodukte, Produktionsanlagen, Forschung & Entwicklung sowie den



Vertrieb fließen. All das, um nachhaltig Innovationen auf den Markt zu bringen, die unseren Kunden und dem Endkonsumenten das Leben vereinfachen.“

Investitionen sind nicht nur in Euro zu messen. Der „Green Spirit“ drückt sich für Geschäftsführer Frank Nessler aber nicht nur in materiellen Investitionen aus: „Wenn wir den Blick kurz in den Rückspiegel werfen und die vergangenen Monate Revue passieren lassen, können wir mit Stolz sagen, viel bewegt zu haben. Wir waren mit der internationalen Marktlage, der Fusion unserer Unternehmen und der Zusammenführung der verschiedenen Unternehmenskulturen konfrontiert. Wir haben alle dabei viel gelernt. Vor allem: Veränderung bedeutet Bewegung, Bewegung bedeutet Leben. Es braucht die tägliche persönliche Investition von uns allen – unseren Einsatz, mutiges Denken, Kreativität und aktives, offenes Zugehen auf den Anderen.“ Diese sich so dynamisch verändernde Unternehmenskultur spiegelt sich für Frank Nessler auch im neuen Corporate

Design: „Ich spüre eine unglaublich starke Wechselwirkung zwischen unserer Identität und unserem Design. Das eine stärkt das andere und das ist für mich auch der Grund dafür, dass unser neuer Markenauftritt auf der Interzum 2009 so begeistert aufgenommen wurde. Es wurde tatsächlich spürbar: GRASS hat sich verändert. GRASS bewegt sich. GRASS wird noch viel bewegen.“

„A green day“ für Kunden und Konsumenten. Auf die Frage nach der unmittelbaren und der weiteren Zukunft von GRASS und der Branche, meint Frank Nessler: „Meine persönliche Antwort darauf ist eine Vorstellung davon, wie „A green day“ von unseren Konsumenten und unseren Kunden erlebt werden kann und wird. Für Konsumenten ist es ein Tag, an dem sie sich ganz an der Schönheit, der Ästhetik und der Funktion ihrer Einrichtung und der Bewegungssysteme erfreuen. Ihre Möbel drücken ihren Status, ihre Persönlichkeit und ihren Lebensstil aus, wie der PKW in der Garage, die Mode im Schrank oder das Eau de Toilette auf der Haut. Das Design des Möbeldesigners und der Bewegung wird wie das Äußere vollkommen durchkonzipiert sein. Das ist möglich, weil wir mit unseren Führungs-, Scharnier-, Klappen- und Eckschrank-Systemen alle Bewegungen perfekt abdecken. Umweltbewusste Konsumenten werden es bevorzugen, dass Möbelhersteller und Zulieferer wie GRASS auf die ökologische Nutzung von Ressourcen, recycelbare Materialien und neue Energiekonzepte setzen. Und unsere Kunden in der Industrie und im

Handwerk werden all dies und einen vom „Green Spirit“ begeisterten Service schätzen, wenn sie in einem härter werdenden Wettbewerb nach Partnern suchen, die sie aktiv und kreativ unterstützen.“

Grüne Zukunft mit rotem Punkt. „Die Zukunft ist eine große Herausforderung“, meint Frank Nessler, „und wenn wir alles geben, wird sie Grün. Die beiden Red Dot Awards für GRASS Dynapro und GRASS Tiomos sind eine deutliche Bestätigung für unseren Weg, denn sie werden für Leistungen vergeben, die durch und durch GRASS-like sind: Für das Design in seiner Ganzheit, für Bewegung in einzigartiger, auszeichnungswürdiger Funktion und Form.“



Frank Nessler
Geschäftsführer GRASS-Gruppe
Vertrieb und Marketing



„Der neue Geist von GRASS wird von Tag zu Tag greifbarer.“

Thomas Müller, Geschäftsführer der GRASS-Gruppe für Technik und Entwicklung, über die Elektrifizierung von Möbeln.

Zukunft findet in der Gegenwart statt.



Die Ästhetik der Bewegung, der Wunsch nach höchstem Komfort und der persönliche Lebensstil bestimmen auch den Trend zur Elektrifizierung.

Auf die Frage, „wie das Wohnen von morgen wohl aussehen wird,“ antwortet Thomas Müller zuerst mit einem durchaus philosophischen Blick in die Vergangenheit: „Schauen Sie sich die vergangenen Jahre, Jahrzehnte und Jahrhunderte an. An der Entwicklung des Wohnens und ihrer Beschleunigung lässt sich erahnen, was in kürzester Zeit möglich ist – was vorgestern noch nicht einmal gedacht wurde, ist heute schon Realität, woran wir heute noch nicht denken, wird morgen zum Standard. Als Einstieg in das Thema erwähnt der visionäre Techniker, „dass wir Menschen ja vor gar nicht allzu langer Zeit noch Höhlenbewohner waren.“ Müller erinnert an den vielfach preisgekrönten Film „Am Anfang war das Feuer“. Das Meisterwerk des französischen Regisseurs Jean-Jacques Annaud schildert auf fantastische Weise das Leben der Menschen in der Steinzeit. Während die einen in Höhlen Schutz suchen und das Feuer nur durch Blitz und darauf folgende Brände nützen können, wohnen andere bereits in Hütten, verwenden Werkzeuge und machen sich das Feuer selbst. Und meistens, betont Thomas Müller, „wurden technische Errungenschaften von Traditionalisten zuerst skeptisch betrachtet und oft sogar verteuft.“

der Freude am Neuen an sich. Gemeinsam mit der Nachfrage der Konsumenten bildet dieser Erfindergeist das Momentum der Entwicklung.“ Diese geht, wie Thomas Müller erläutert: „Unter anderem weiter in Richtung Elektrifizierung



rung und Elektronik. Warum auch sollte die Elektronik, die alle Lebensbereiche enorm verändert, vor der Küche, dem Wohnzimmer, dem Schlafzimmer und dem Bad halt machen?“

Der Trend zur Elektrifizierung und zur Elektronik wird sich weiter verstärken. „Als Pionier elektrisch bewegter und elektronisch gesteuerter Öffnungs-Systeme beobachten wir das Konsumentenverhalten und die Entwicklungen auf den

verschiedenen Märkten sehr genau. Das ist ja auch der Grund, warum wir als einziger Hersteller unterschiedliche und noch dazu miteinander kombinierbare Bewegungs-Systeme anbieten. Mit dem elektrisch unterstützten Öffnungs-System Sensomatic und dem elektronisch gesteuerten Führungs-System Sensotronic kommen wir den Märkten entgegen, ermöglichen Differenzierung und stufenweise Weiterentwicklung.“ Übrigens sind wir uns da mit unseren Kunden vollkommen einig, ergänzt Thomas Müller: „Der Trend zu noch mehr Komfort, konkret zur Elektrik und Elektronik, schreitet auf allen Märkten voran – in einigen Segmenten und Ländern schneller, in anderen langsamer. Wir freuen uns deshalb sehr auf die kommende Eurocucina. In Mailand werden weitere Kunden die individuelle Anwendung unserer elektrischen Öffnungs-Systeme präsentieren, darunter Allmilmö, Ballerina, Eggersmann, Häcker Küchen und Warendorfer Küchen.“

Nicht mehr Energieverbrauch als ein SAT-Receiver. Auf die Frage, wie sich steigendes ökologisches Bewusstsein auf den Trend auswirken wird, meint Geschäftsführer Müller: „Auch das ist aus Sicht der verschie-

denen Märkte und Marktsegmente zu beurteilen. Nur in wenigen ist das Thema Energiesparen so präsent, wie in Mitteleuropa. Aber unabhängig davon sehen wir es ja als unsere eigene Verantwortung, mit Ressourcen bewusst umzugehen. In diesem Zusammenhang ist es schon bemerkenswert, dass die Strombereitstellung für die gesamte Elektrifizierung der Öffnungs-Systeme einer Küche nicht mehr Energie braucht, als ein Satelliten-TV-Receiver im Stand-by-Modus.“

Die Fortsetzung des modularen Konzepts im Oberschrank. Mit Sensomatic beziehungsweise Sensotronic im Unterschrank erfüllt GRASS die Nachfrage von Konsumenten und Herstellern nach einem ganzheitlichen Design der Bewegung, verbunden mit höchster Funktionalität und Komfort. Thomas Müller zur nahen Zukunft: „Konsequenterweise werden wir die Elektrifizierung im Oberschrank mit der bereits bewährten modularen Technologie fortführen. Wir gehen begründeter Maßen und speziell im Oberschrank von einer spürbar steigenden Nachfrage aus. Das wesentliche Motiv dafür ist, neben der Ästhetik der Bewegung, die bedienerfreundliche Ergonomie.“



Thomas Müller
Geschäftsführer der GRASS-Gruppe
Technik und Entwicklung

„Als einziger Hersteller bieten wir eine Differenzierung über zwei Systeme und einen modularen Aufbau für den Oberschrank.“

Der unbedingte Wunsch, das Leben und den persönlichen Lebensraum zu gestalten. Bis in die jüngste Vergangenheit erfüllten die meisten Wohnräume nicht viel mehr, als die Grundbedürfnisse der Menschen. Nur wenige konnten sich jenen Luxus leisten, der uns heute normal erscheint. „Die Breite des Wohlstands führte und führt noch mehr zu anderen Bedürfnissen – dem Wunsch nach noch höherem Komfort, dem Ausdruck von Status und vor allem der Verwirklichung persönlichen Lebensstils“. Zu diesen natürlichen Bedürfnissen der Konsumenten kommt laut Müller eine zweite Triebfeder: „Es sind die visionären Designer und Möbelhersteller, aber auch Unternehmen wie das unsere, Menschen mit kreativem Denken und



Neu: Nova Pro Sensotronic im Hochschrank.

Plug & Play für höchsten Komfort.

Ein Hochschrank mit Sensotronic ist nicht nur höchst komfortabel, sondern fast so etwas wie ein Statussymbol. Dass GRASS aber nicht nur an den Komfort der Konsumenten denkt, beweist die ganz einfache „Plug & Play“-Montage der wenigen elektronischen Bauteile sowie die Anpassungsfähigkeit an jede denkbare Einbausituation. Und selbstverständlich lässt sich der Sensotronic-Hochschrank mit allen Auszugs- und Aufsatz-Systemen des Nova Pro Standardsortiments realisieren. Doch zurück zum Konsumenten: Es ist schon fantastisch, wie leicht sich der schwere Schrank auf eine sanfte Berührung hin öffnet. Da genügt ein kurzes Tippen oder Ziehen. Ebenso schön ist die stabile und gleichmäßige Bewegung und das sanfte Bremsen nach dem Öffnen und Schließen. Alles wie von selbst, alles automatisch. Als ergonomisch wertvolles Detail und Option dienen Innenschübe für einen perfekten Zugriff auf das Staugut.



Bodo Uffelmann
Sales Director



„Das Interesse vieler großer Hersteller bestätigt den Imagegewinn von GRASS auf dem europäischen Markt.“

Der Stellenwert von Qualität steigt.

Sales Director Bodo Uffelmann zeigt sich glücklich über den Verlauf der ZOW.

Das Komplettangebot kommt gut an.

Im Februar fand das diesjährige Branchenevent in Bad Salzfluten statt. Und die rund 19.000 Besucher fanden was sie suchten – zahlreiche Neuheiten, Trends und bewährte Produkte. In der Halle 19 erlebten sie, wie Innovation, Komfort und Qualität bei der Unternehmensgruppe GRASS zum einzigartigen Kundennutzen verschmelzen. Der Stand entwickelte sich zum regelrechten Publikumsmagneten. Das vorwiegend europäische Fachpublikum war von den kreativen Bewegungs-Systemen und dem neuerlich erfrischenden Auftritt der Marke GRASS begeistert.

Absolute Highlights am Messestand von GRASS. Tiomos, die neue Scharnier-Generation von GRASS, war, wie kaum anders zu erwarten, der Star dieser Tage. Bodo Uffelmann, der GRASS Sales Director für Deutschland, erinnert sich gerne an die vielen staunenden und höchst interessierten Experten am Messestand: „Das komplexe Innenleben hinter dem eleganten und ästhetischen Äußeren, der einstellbare Dämpfer und die revolutionäre Kinematik überraschen immer wieder. Selbst gestandene Fachleute, die in den Jahren schon viel erlebt haben, waren verblüfft.“

Produktvielfalt, Tiefe und Breite des Sortiments überzeugten. Mit Quaturis Swing feierte GRASS auf der ZOW eine Premiere und ergänzte das umfangreiche Sortiment an hochwertigen Eckschrank-Systemen. Selbstverständlich präsentierte GRASS auf der ZOW auch das neue, erst Ende 2009 erfolgreich eingeführte Unterflurführungs-System Dynapro.

Bodo Uffelmann ist sichtlich erfreut über das Feedback und die positiven Erfahrungen seiner Gesprächspartner: „In der Anwendung zeigt sich, wie gut Dynapro den Trend der Möbelbranche nach individueller Gestaltung bedient. Ob grifflose Fronten, hohe Fronten und breite Auszüge, unterschiedliche und auch schwere Materialien, perfektes Fugenbild – Dynapro erfüllt essentielle Wünsche der Hersteller und ihrer Designer. Zudem zeigen sich die wunderbaren Laufeigenschaften, ermöglicht durch das weltweit einzige, vollsynchronisierte Führungs-System, als echter Nutzen.“ Auf die Frage, ob bei den vielen Neuheiten von GRASS die bewährten und immer weiter perfektionierten Bewegungs-Systeme in den Hintergrund treten würden, meint Bodo Uffelmann: „Im Gegenteil, es ergänzen sich neue und bewährte Produktprogramme immer mehr zu einem Vollsortiment, das dauerhaft und nachhaltig Wirkung zu zeigen, ein Höchstmaß an Qualität“, meint Bodo Uffelmann. Diese müsse, so

Viel Bewegung im Markt. Bodo Uffelmann, selbst schon lange bei GRASS und in der Branche tätig, ortet Bewegung am Markt: „Das wirtschaftlich so schwierige Jahr 2009 ist zwar noch nicht verdaut, viele Unternehmen glauben aber an kommendes Wirtschaftswachstum, eine steigende Konjunktur und Nachfrage. Der noch vorsichtige, aber durchaus begründete Optimismus führte Anfang 2010 zu höheren Auftragseingängen. Was uns

entgegenkommt ist der Wunsch vieler Möbelhersteller, speziell der Küchenhersteller, sich zu differenzieren und von der Masse abzuheben. Das ist nicht neu, war aber noch nie so notwendig wie heute, da der Druck auf die oberen und die Topsegmente von unten wächst.“ GRASS bietet darauf, wie Bodo Uffelmann erläutert, die bestmögliche Antwort, „aufgrund der neuen Sortimentsbreite mit dem umfangreichsten Programm an doppelwandigen Auszugs-Systemen, Unterflurführungs-Systemen, Scharnier-, Klappen- und Eckschrank-Systemen bieten wir Herstellern systematische Vielfalt. Das ermöglicht optimale Differenzierung der Hersteller nach außen und Abstufungsmöglichkeiten innerhalb ihrer eigenen Sortimente und Modelle.“

Der Stellenwert von Qualität steigt. „Differenzierung braucht, um dauerhaft und nachhaltig Wirkung zu zeigen, ein Höchstmaß an Qualität“, meint Bodo Uffelmann. Diese müsse, so



Beliebter Treffpunkt: GRASS auf der ZOW.

der Sales Director, als Summe aller Aspekte des Möbels und der Bewegungs-Systeme wie Designanspruch, Funktionalität, Komfort und Langlebigkeit dem Konsumenten immer wieder deutlich gemacht werden. Uffelmann weiter: „Noch herrschen im Möbelmarkt etwas andere Gesetze als zum Beispiel in der Mode, aber die Gefahr der Beliebigkeit und des

„Nicht mehr unterscheiden Könnens“ steigt – im Modemarkt präsentieren sich Billiganbieter mit bekannten Designern und schicken Modellen und machen damit den Qualitätsmarken das Leben schwer. Die Tatsache, dass hinter diesen kurzlebigen Modellen wenig Qualität steht, wird dabei leider oft übersehen.“

Neue Ergonomie im Eckschrank: Quaturis Swing.

Jede Ecke ist eine Kurve.

Wer eine komfortable Lösung für Standard-Unterschranke suchte, der wurde auf dem Messestand von GRASS auf der ZOW fündig. Quaturis Swing ergänzt das ohnehin umfangreiche Sortiment an hochwertigen Eckschrank-Systemen von GRASS um eine weitere, äußerst funktionale Facette. Durch eine spezielle Schwenkmechanik schwingen die ergonomisch geformten Tablare nahezu vollständig aus dem Eckschrank heraus und bieten einen optimalen Zugriff auf die gesamte Staufläche. Dass sich beim Öffnen der Tür das Tablar der untersten Ebene automatisch in Bewegung setzt, ist nicht nur schön anzusehen, sondern bringt auch das gesamte Staugut ans Tageslicht. So lässt sich das Tablar mühelos be- und entladen. Zudem gestaltet sich der Schließvorgang besonders bequem, denn alle herauszufahrenen Tablare schwenken beim Schließen der Türe in den Schrank zurück. Natürlich sanft gedämpft durch Soft-close.





Jump into the future.

Lehrlinge bei GRASS – mutige Menschen für herausfordernde Aufgaben.

Im freien Fall nach oben.



GRASS Lehrling Laurin Tschohl konzentriert sich vor dem Sprung in die Tiefe.

Tessin, Schweiz. Es ist der 6. Jänner 2010, 8 Uhr morgens und lausig kalt. In wenigen Minuten geht die Sonne auf. Vor uns spannt sich die riesige Stauwand des Verzasca-Staudamms auf. Ein Mann steht an der Kante des Dammes und springt: 220 Meter freier Fall bis das Bungeeseil ihn auffängt. Das mulmige Gefühl verschwindet, Adrenalin breitet sich im Körper aus. Wir befinden uns am Schauplatz des neuen Kinospots von GRASS. Die Hauptrolle gehört diesmal nicht dem James Bond Darsteller Pierce Bros-

nan, sondern Laurin Tschohl, Maschinenmechaniker im 4. Lehrjahr beim Unternehmen GRASS. Die Idee für den ungewöhnlichen Spot entstand in Zusammenarbeit mit der Filmproduktionsfirma Shining Pictures in Zürich. Produzent Stefan Bircher bringt es in wenigen Worten auf den Punkt: „Warum sollten wir bei dem Thema Lehrlingswerbung nur das Pflichtprogramm abfeiern, wenn wir auch die Kür zeigen können? Denn wer das Unternehmen und die Menschen hinter dem Namen GRASS kennt, weiß, dass man es hier

mit einem außergewöhnlichen Unternehmen mit Mut für neue Ideen zu tun hat.“ Zu sehen ist der coole Spot auch auf www.ichundgrass.at

Vom Lehrling zur Führungskraft. Wer Ziele hat, bleibt in Bewegung. GRASS sucht deshalb nach den individuellen Fähigkeiten ihrer Lehrlinge, egal ob technisch oder kaufmännisch. Die jungen Menschen werden zu fachkompetenten und präzisen Fachleuten ausgebildet. Nach der einjährigen Grundausbildung, arbeitet jeder Lehrling in den unterschiedlichsten Fachabteilungen im Betrieb mit. „Feel the Move“ ist das zukunftsweisende Motto, das der eigens komponierte GRASS Song vermittelt und den die jungen Fachleute zu spüren bekommen. Fachkompetenz und Präzision sind das Ziel jeder fundierten Ausbildung, GRASS bleibt hier aber nicht stehen. Das Unternehmen motiviert die Mitarbeiter neue Ziele zu erreichen, indem es Anreize bietet. Wer eine Lehre bei GRASS beginnt, öffnet sich

viele Türen wie beispielsweise zur Berufsmatura, zur Meisterprüfung und zu MBA-Lehrgängen.

GRASS Mitarbeiter sind Hauptdarsteller. Dieses Motto verfolgt GRASS konsequent. Das Unternehmen hat früh erkannt: Junge, engagierte Menschen sind die Basis technischer und gestalterischer Innovationen, sie sichern das wirtschaftliche und kundenorientierte Denken von morgen. Franz Reiner, Personalleiter bei GRASS, zur Lehrlingsausbildung: „Die Kompetenz und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter bestimmt den Erfolg eines Unternehmens. Deshalb wird die Lehrlingsausbildung bei GRASS so ernst genommen. Deshalb sind Lehrlinge vom ersten Tag an anerkannte und geschätzte Mitarbeiter.“ Es ist also kein Zufall, dass GRASS von der Wirtschaftskammer, Arbeiterkammer und dem Land Vorarlberg als „Ausgezeichneter Lehrbetrieb“ empfohlen wird.



Christoph Walter
Geschäftsführer der GRASS-Gruppe für Finanzen und Administration



„Die Lehre bei GRASS ist ein Sprung in ein unkonventionelles Unternehmen mit spannenden Perspektiven.“

Auf dem Weg zur Umweltzertifizierung.

GRASS und die Umwelt: Verantwortungsbewusst handeln.



Frank Nessler, Geschäftsführer der GRASS-Gruppe, ist für deutliche Worte bekannt und er nimmt sich auch beim Thema Umweltbewusstsein kein Blatt vor den Mund: „Industrielle Produktion und Logistik braucht Energie und verursacht

Emissionen, da sollte keiner versuchen, mit blumigen Worten etwas schön reden zu wollen. Nachhaltigkeit bedeutet ja nicht nur Umweltverantwortung, sondern auch eine ökonomische und soziale Verantwortung.“ Und ohne mit dem Finger

auf andere zeigen zu wollen, meint Frank Nessler: „Heute redet jeder von „Going green“, dabei wird aber kaum differenziert: wer wo steht, wer welche Ziele erreicht hat und welche noch erreicht werden sollen. Da wollen wir die Kirche lieber im Dorf lassen und von konkreten Maßnahmen reden.“

Eigenes Erdgas-Kraftwerk in Höchst. Fernwärme am Standort Götzis. Unter anderem nennt Frank Nessler die umweltfreundliche Stromerzeugung über ein eigenes Erdgas-Blockheizkraftwerk am Standort Höchst: „Damit erreichte GRASS nicht nur eine 60 %ige Reduktion des Wärmebedarfs durch Wärmerückgewinnungsanlagen, sondern auch eine Reduzierung von bis zu 70 % des CO₂-Ausstoßes.“ Mit dem Anschluss an das Fernwärmenetz wurde der GRASS

Standort Götzis in Bezug auf die Heizung sogar komplett CO₂ neutral – und das in einer Region, in der fünf Monate lang Winter herrscht. In Höchst werden 75 % des Energiebedarfs pro Jahr selbst gewonnen, was 13.000 MWh Strom und etwa 12.000 MWh Wärmeenergie entspricht.

Sparsamer Umgang mit Ressourcen. Die Umweltorientierung von GRASS ist in vielen Bereichen sichtbar und spürbar. So nutzen die GRASS-Ingenieure für die Umsetzung innovativer Produktideen alle Möglichkeiten der modernen Entwicklungs- und Fertigungstechnologie. Selbstverständlich ist, dass ausschließlich Arbeitsstoffe ohne gefährliche oder verbotene Inhalte zum Einsatz kommen. Neue Beschichtungstechnologien sparen gegenüber herkömmlichen Verfahren

bis zu 3.000 m³ sauberes Wasser jährlich. Die Rohstoffsammlung und Zuführung zur Wiederverwertung von 3.000 t Altmetall spart wertvolle Ressourcen.

Die Umweltzertifizierung von GRASS wird noch 2010 abgeschlossen. Auf vollen Touren läuft derzeit die Umweltzertifizierung nach ISO 14001. Damit werden sämtliche Prozesse sukzessive auf ressourcen- und umweltschonendes Wirtschaften umgestellt. „Unsere Mitarbeiter denken aber nicht nur beruflich, sondern auch privat „grün“, freut sich Frank Nessler: „Der bewusste Umgang mit Ressourcen macht sich überall bemerkbar und mit der Zertifizierung dokumentieren wir unsere Verantwortung gegenüber unserer Umwelt, der Gegenwart und der Zukunft.“