

# BM

Innenbau / Möbel / Bauelemente

05/17

*Ligna und Interzum 2017 – ab Seite 16 bzw. 140*

## Aufbruchstimmung

*/ Vernetzte Werkstatt – ab Seite 28*  
**Handwerk digital**

*/ Oberflächentechnik – ab Seite 112*  
**Kreativität aus Schreinerhand**

*/ Werkstoffe und Beschläge – ab Seite 136*  
**Den Trends auf der Spur**



BM-Fotos: Marc Hildebrand

/ Schreiner Tomasz Budaj aus dem MainTisch-Team kümmert sich u. a. um die verschiedenen Oberflächen (hier: Beton-Optik). Schick und rentabel wird die Spacheltechnik durch selbst ausgetüftelte Rezepturen und viel Erfahrung beim Aufbringen.

*MainTisch: Die Möbel-Manufaktur mit einem etwas anderen Ansatz*

## Es ist aufgetischt

*Liebevolle Einzelanfertigungen aus regionalem Holz ohne Mondpreise – ein Wunschdenken? Robert Sanne zeigt mit individuellen Lifestyle-Möbeln von MainTisch, dass das heute noch funktionieren kann – im Material-Mix.*

BM-REDAKTEUR MARC HILDEBRAND

■ Ausbildung, Gesellenjahre, Meisterprüfung – nein, diese Schreinergeschichte fängt anders an. Robert Sanne ist Wirtschaftsinformatiker. Er leitete Schulungen und war angehender Buchhalter.

Heute fertigt er als Designer in Veitshöchheim (Bayern) mit vier Facharbeitern erfolgreich individuelle Lifestyle-Möbel aller Art im Material-Mix an. Das MainTisch-Motto ist ehrgeizig: „Weg vom Industriedenken, hin zur liebevollen Einzelanfertigung mit verschiedenen Holzarten und Materialien.“ Trotzdem zahlen seine Kunden keine Mondpreise.

### Leidenschaft statt Schreinerwurzeln

„Damals habe ich quasi Luft produziert, die keiner sieht“, seufzt Sanne. Hinter den Augen des 47-Jährigen scheinen seine 16 Jahre Wirtschaftsinformatik im Schnelldurchlauf Revue zu passieren. Doch sein aktuelles Leben, in dem er nun mit Leidenschaft greifbare Exklusivitäten produziert, profitiert in hohem Maße von seinem Werdegang. Es begann vor etwas mehr als 5 Jahren. Sanne suchte nach seinem Tisch. Also nicht etwa einem Tisch – gewählt aus 25,5 vordefinierten Modellen und untereinander

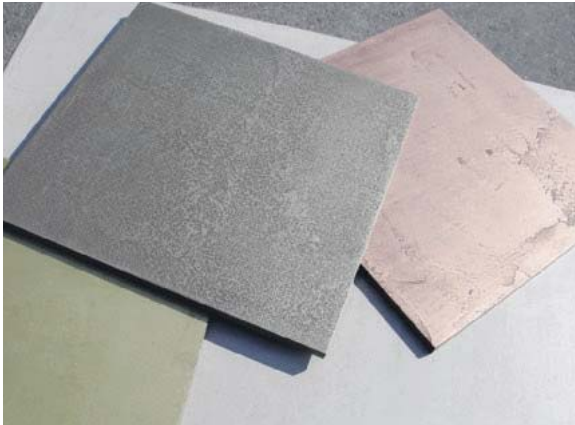
ausschließlich differenziert durch Länge oder Breite sowie kombinierbar mit fünf Gestellvarianten. Er suchte seinen Tisch. Ein Modell nicht nur für ihn geplant, sondern mit ihm geplant. Am liebsten mit Holz aus heimischen Gefilden, im Material-Mix mit Metall, Beton oder Kunststoff. Dennoch sollte das Gesamtwerk natürlich bezahlbar bleiben. „Gar nicht so einfach, da jemanden zu finden“, musste er feststellen. Eine Geschäftsidee war geboren. Gestalt nahm sie zunächst durch den Schreiner Tomasz Budaj (43) an. Er fertigte damals den ersten Tisch für bzw. mit Sanne.





*/ Übersichtlich, aber effektiv im Felder-Dreiklang: Der Werkstattbereich für Holz besteht aus zwei Stationärrmaschinen mit Absauganlage: einer Abricht-Dickenhobel-Kombi und einer Kreissäge.*

*/ Eines der Aushängeschilder des Betriebs ist diese Sitzkombination aus massiver, geölter Eiche in Verbindung mit lackiertem Beton.*



*/ Material-Mix mit Patina: Wo massiver Beton nicht sinnvoll ist, wird gespachtelt – in unterschiedlichsten Farben, mit diversen Strukturen.*

*/ Vielseitiger Geschäftsmann: Robert Sanne im handfesten Metallbereich der Werkstatt beim digitalen Kundenkontakt zwischendurch. Der eigentliche Bürobereich ist bewusst ausgegliedert.*

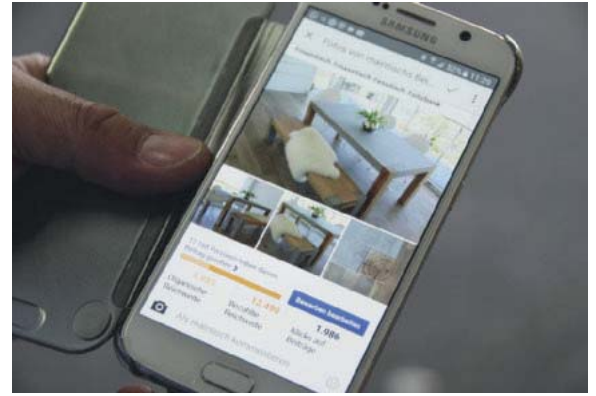
### Wachstum im Material-Mix

Den Kinderschuhen sowie drei Werkstattgrößen entwachsen, formt Sannes Main-Tisch-Idee heute auf 400 m<sup>2</sup> nicht nur Tische. Mit zwei gelernten Schreincern und zwei Metall-Facharbeitern entstehen diverse In- und Outdoor-Möbel. „Fachliche Grundkenntnisse, z. B. wo welches Material geeignet ist, habe ich mir im Selbststudium angeeignet“, erklärt Sanne. Bei der Umsetzung stehen ihm seine Facharbeiter mit Expertise zur Seite. „Unser Holz kommt soweit möglich aus der Region. Das ist mir und den Kunden wichtig. Ich lasse es direkt im ansässigen Sägewerk trocknen.“ Der Bestseller ist Eiche. Verleimt wird nur, wo es konstruktionsbedingt nötig ist. Beispielsweise bei einem seiner bis zu fünf Meter langen Tische oder im Küchenbausegment. Kunden schätzen seine „Solid Oak“, erklärt der Designer – massives Eichenholz in Querschnitten > 80 x 80 mm, bewusst als sichtbar einzelne Riegel positioniert. Filigrane, furnierte Schreinerarbeiten sucht man bei Sanne vergeblich. Hier setzt er klare Grenzen.

Statt dessen bietet er Stein- oder Metall-Komponenten in den verschiedensten Arten von farbigem Beton über leichtes (Acryl-)Glas oder massiven Schwarzstahl bis zu gespachtelter Kupferoptik. Zeit bleibt auch für Sannes Steckenpferd, eine hochwertige Edelstahl-Grill-Linie: das Feuereck. „Wir müssen nächste Woche ein Hundesofa machen“, ruft Sanne seinem Kollegen Budaj zu und grinst: „Die Leute haben ausgefallene Wünsche und suchen nach jemandem, der sie mit ihnen einfach umsetzt, ohne dabei preislich durch die Decke zu schießen. Natürlich fertigen wir auch ganz einfache Tische und liefern diese deutschlandweit.“

### Schlicht eingerichtet, effektiv genutzt

Um das so anbieten zu können, ist Sanne auch bei seiner Werkstattausstattung bodenständig geblieben. Eine große Halle, die bei Bedarf variabel durch Kunststoff-Vorhänge unterteilt werden kann. Hinten in der Ecke ein Holzofen, daneben ein liegender Verleimständer, solide geschweißt in Eigenregie. Die Stationärrmaschi-



/ On Tour im professionellen CI samt Produktschau: Mit zwei dieser „fahrenden Litfaßsäulen“ liefert das MainTisch-Team deutschlandweit seine Möbel zum Festpreis.

/ Gut geklickt ist halb geliefert: Damit die Anfahrt bei kleineren Aufträgen lohnt, hilft gezielte Facebook-Werbung in der jeweiligen Region.



/ Herzstück der Werkstatt: Die Felder-Abricht-Dickenhobel-Kombi mit Silent-Power-Hobelwelle sorgt für erstklassige Oberflächen.

/ In Eigenregie gefertigt – robust und wartungsarm: Der liegende Verleimständer mit massiven, variabel positionierbaren Niederhaltern bringt satte Kräfte auf – ganz ohne Druckzylinder.

**Herausfinden, was der Kunde will**

**Leben und leben lassen**

„Von stylisch kühl bis wohnlich warm – viele Kunden wissen nicht, was man im Material-Mix zaubern kann. Hier kann man als Ideengeber punkten, indem man herausfindet, was der Kunde will. Dabei will ich nicht jeden Auftrag um jeden Preis holen. Wenn ich wittere, dass ich die Wünsche nicht realisieren kann oder will, kommuniziere ich das ehrlich. Das gehört zu einer gesunden Beratung dazu finde ich – leben und leben lassen.“



/ Robert Sanne, MainTisch-Geschäftsführer

nen im Holzbereich sind bewusst übersichtlich gehalten, aber hochwertig gewählt: Der Felder-Dreiklang besteht aus der Formatkreissäge K540s, der Abricht-Dickenhobel-Kombi Dual 51 mit Silent-Power-Hobelwelle und der kompakten Absauganlage RL 160. Hinter einem überschaubaren Materiallager befindet sich der Metallbereich. Hier wird getrennt, geschweißt und poliert oder patiniert – ganz nach Wunsch.

**Durchdacht: Luxus, wo es nötig ist**

„Keine Breitbandschleifmaschine?“, frage ich. Das hätte ich im Maschinenpark einer Firma, die auf Tische spezialisiert ist eigentlich erwartet. „Wir schleifen nur ab und zu bei einem Kollegen“, so Sanne. Der liegende Verleimständer sei so konstruiert, dass beim Verleimen kaum Versätze entstehen. „In der Regel schafft die der Rotex von Festool“, ergänzt Bodaj. Doch eine sauber gehobelte Oberfläche ist unabdingbar – eine besondere Herausforderung, wegen des gefragten wilden Wuches und somit oft gegenläufiger Faserrichtung. Der begegnet man bei MainTisch mit dem ziehenden Schnitt der Silent-Power-Hobelwelle von Felder. Sie ist mit 77 spiralförmig angeordneten Hartmetall-Wendeplatten bestückt.

„Es entsteht ein äußerst sauberes Hobelbild bei zugleich wirtschaftlich sinnvoller Instandhaltung, denn wir müssen nicht wegen einer einzigen Beschädigung den ganzen Messersatz wechseln“, lobt Sanne. Hobelt die Maschine in einem Bereich unsauber, werden betroffene Plättchen um 90°gedreht und weiter geht's. Routinemäßige Maschinenkontrolle legt Sanne in die Hände des Herstellers: „Alle drei bis sechs Monate kommt ein Felder-Mitarbeiter vorbei und nimmt sich meiner Maschinen an. Er ist selbst Schreiner und kann viel früher als wir beurteilen, ob ein Verschleißteil repariert werden muss, bevor es zu einem großen Schaden kommt. Und der Preis passt. Wir haben wenige Maschinen, aber die müssen allzeit 1a Qualität liefern.“ Das saubere Hobelbild ist vor allem im Außenbereich wichtig, denn: „Eine gehobelte Oberfläche ist hier widerstandsfähiger als eine geschliffene“, weiß Sanne vom autodidaktischen Theorieunterricht. Anderes lernte er nur aus Erfahrung. Hier hätte ihm selbst eine Schreiner Ausbildung nicht geholfen.

**Die Tücken des Material-Mixes**

„Wer verschiedene Materialien verbindet, stellt sich den natürlichen Eigenschaften unter





Foto: MainTisch

*/ Einladendes Duo in Beton-Optik: MainTisch-Möbel verstehen sich als hochwertig, mit dem Charme des Unvollkommen-Improvisierten. Eindrücke gibt's in der Fotostrecke auf [www.bm-online.de](http://www.bm-online.de) (Suche: Maintisch).*



**/Werkstücke in der Online-Fotostrecke //**  
Hier gehts per Smartphone zum Beitrag.  
QR-Code scannen oder Link eingeben:  
[q-r.to/bakDrc](http://q-r.to/bakDrc)



Foto: MainTisch

*/ Als passionierter Grillmeister hat Robert Sanne auch eine besondere Grill-Linie entworfen – das Feuereck.*

verschiedenen Umgebungsbedingungen: Schwinden, Quellen oder Abnutzung.“ Sanne hat seine Nische erfolgreich besetzt, aber viel Lehrgeld bezahlt, bis er seinen Kunden die heutige Gestaltungsfreiheit im Material-Mix mit klar kalkulierbarer Preisstruktur bieten konnte. „Unsere Rezepturen für die Spachteltechnik sind heute ausgereift. Wir kaufen nur die Zutaten. Selber anmischen ist günstiger und ich weiß, was drin ist. Dennoch fallen üppige Materialkosten an. Unsere Kupfer-Spachtelmasse besteht beispielsweise zu 90 % aus echtem Kupfer.“ Die Beton-Möbel sind teils komplett aus Beton gegossen, teils ebenfalls auf einen Plattenwerkstoff gespachtelt. Details aus seiner Rezepteküche gibt Sanne freilich nicht preis. Doch zur finalen Beschichtung berät er fachmännisch: „Kommt Beton als Küchenarbeitsplatte zum Einsatz, empfehle ich eine gewachste Oberfläche, damit man einen heißen Topf abstellen kann. Lack würde Blasen bilden. Dieser kommt eher im Wohnbereich zum Tragen, wo Kratzfestigkeit gefragt ist.“ Viel Expertise fordert vor allem das heutige Bauwesen. „Statt den üblichen 55 % Luftfeuchte, herrschen in Passivhäusern häufig nur 20 % mit entsprechenden Auswirkungen auf die

Werkstoffe. Hier ergänzt viel Aufklärungsarbeit die Produktqualität. Wir wollen ja von den Kunden weiterempfohlen werden.“

#### **Alternatives Marketing zahlt sich aus**

Was die Außenwirkung angeht, fischt Sanne in bekannten Gewässern seines ersten Lebens. Und das rechnet sich. Seine Homepage: ein Vorzeigeobjekt. Seine Marketingstrategien: alternativ. Um Aufträge deutschlandweit zum Festpreis liefern zu können, setzt er u. a. auf regionale Facebook-Werbung. „Habe ich eine Anfrage aus einer Region, spiele ich dort gezielt die MainTisch-Facebook-Seite. Meist habe ich weitere Anfragen und kann kostendeckend liefern.“ Zudem steht er in Kontakt mit den Medien. So sind Möbel mit MainTisch-Branding in Fernseh-Interviews und Kochshows zu sehen und wer weiß: Vielleicht gibt es bald neben einem exklusiven Showroom mit Koch eine fahrbare Kücheninsel, die für Events gemietet werden kann – beispielsweise zum Live-Cooking im Autohaus. Ganz schön clever. |

[www.maintisch.de](http://www.maintisch.de)  
[www.felder-gruppe.de](http://www.felder-gruppe.de)