

Termingenau

durch schlaue Logistik möglich

Holzkurier-Eigenbericht aus Eberhardzell-Kappel/DE



Holzfehler werden visuell aufgespürt und markiert „Besser als der beste Scanner“, so Geschäftsführer Ferdinand Schneider

FOTOS: RIEZINGER

Unsere Logistik läuft nun optimal“, freut sich Ferdinand Schneider, Geschäftsführer des Holzwerkes Schneider, Eberhardzell-Kappel/DE. „Daher können wir sämtliche Produkte in allen Holzarten, Längen und Querschnitten binnen drei Tagen herstellen.“ Der bei Merkle Holz, Nersingen-Oberfahlheim/DE, gelernte Säger vertraut da-

bei seit sechs Jahren auf die Software von TimberTec, Eutin/DE. „Deren Experten sind ständig hier. Die Software, die den Waren- und Produktionsfluss steuert, wird permanent weiter verfeinert“, so Schneider.

Das Unternehmen bezieht Schnittholz für den Sichtbereich aus Skandinavien. Rundholz in Normalqualität stammt von den Staatsforsten und vom Großprivatwald aus der Region.



In dem Hochlager werden 13 m-Stangen nach chaotischem Prinzip platzoptimiert abgelegt

Drei Linien. 140.000 fm planen die Eberhardzeller Holzwerke mit der zwölfjährigen Säge heuer zu schneiden. Die Hälfte davon wird zu KVH weiterverarbeitet. Der Rest geht in die Duo-, Triolam- und BSH-Produktion.

Eine Presse von Hess, Balingen/DE, bewerkstelligt die Produktion von Duo- und Triolam. BSH wird mit einer flexiblen Presse von Ledinek, Maribor/SI, erzeugt. Die 36 Motoren sind einzeln ansteuerbar. „Da bei einem Arbeitsvorgang sechs verschiedene Abtreppungen ausführbar sind, können wir auch Einzelstücke rationell herstellen“, führt Schneider an.

Investitionen am laufenden Band. „Wir haben vor acht Jahren mit der KVH-Erzeugung begonnen. Davor

Schneider-Facts

Gegründet:
Geschäftsführer:
Ferdinand Schneider,
Hans-Peter Schneider,
Robert Schneider
Produkte: KVH, Duo-, Triolam,
BSH, Blockbohlen, Bauholz
Umsatz: 45 Mio. €/J
Märkte: Deutschland, Österreich,
Frankreich, Italien,

waren wir eine reine Bauholzsäge, deren Produktion jetzt schon längere Zeit rückläufig ist“, erklärt der Geschäftsführer. Das im Moment bestehende Keilzinkenwerk wird in wenigen Wochen durch eine TKZ-Anlage von SMB, Vöhringen/DE, ausgetauscht.

Es sei geplant, mit dieser Investition statt wie bisher 50.000 m³ heuer 80.000 m³ KVH zu produzieren. Mit der Mechanisierung ist H.I.T, Ettringen/DE, beauftragt. „Diese Unternehmen arbeiten ordentlich und schnell. Die geographische Nähe ist von unschätzbarem Vorteil“, argumentiert Schneider. Die Hobellinie von Ledinek bleibt bestehen. „Wir sind mit dieser Anlage sehr zufrieden.“

Skandinavien als Vorbild.

Als weitere Investition wird heuer ein Durchlauf-Trockner nach skandinavischer Technik von WSAB, Remseck/DE angeschafft. „Wir beabsichtigen in Zu-



Ledinek-Lösung: Sitzt das Ende der Ware nicht ganz auf, Druckverminderung



Lkw-Verladung à la Schneider: Mitarbeiter braucht die Pakete vom Rollengang nur noch aufladen

kunft 8 cm-KVH-Rohware damit zu trocknen. Die restlichen Querschnitte werden weiterhin in Kammern getrocknet“, erläutert Schneider. Als drittes Großprojekt gilt der Neubau des Bürokomplexes. „Unser momentan genutztes Gebäude war für sechs Mitarbeiter ausgelegt. Nun sitzen 25 Leute praktisch übereinander“, so Schneider.

Schlaue Logistik. Auf einen der 20 Lkw, die täglich das Werk

verlassen, kommen meist fünf Abladerstellen. Die graphische Verladeplanung durch die Software von TimberTec ermöglicht eine optimierte Position am Lkw.

Über zwei Rollengänge werden die Pakete von den beiden Hochregalen in die Verladehalle befördert. Das Computerprogramm gewährleistet die richtige Reihenfolge der Beladung.

Stapler liefern die Kundenpakete mit Bauholz, Latten und

Schalung aus dem Außenlager. Dabei werden sie vom TimberTec-Staplerleitsystem unterstützt. Die Lkw-Touren werden nach ähnlichem Bestimmungsort und der Auslieferungszeit zusammengestellt. Schneider ist hier Pilotkunde des Software-Unternehmens.

Blicke in den Süden. Der Großteil der Erzeugnisse wird im Direktvertrieb an Zimmerer geliefert. Als wesentliche Exportländer nennt Schneider West-Österreich, Frankreich und Italien.

„Im Norden Europas gibt es viel Holz und wenig Leute, im Süden ist es genau umgekehrt“, ist Schneider überzeugt. Wir konzentrieren uns daher hauptsächlich auf den südeuropäischen Markt. Von einer Erschließung von Verkaufsgebieten in Übersee hält der



Fünf Kappsägen längen die Balken gemäß Auftrag ab

Geschäftsführer wenig. „In den USA interessiert wirklich niemanden, ob wir in Schwaben durch höhere Rundholzpreise mehr für das Endprodukt verlangen müssen oder nicht“ AR

BSH-Ausbau

Step-by-Step – wie bei Preisen

Holzkurier-Eigenbericht aus München/DE

Nicht die BSH-Branche hat im Vorjahr die Preise angehoben. Eigentlich müsste man sagen, dass es die Dynamik am Markt war. Oder noch besser – das Produkt selber schaffte es“, zieht Harry **Anscheit**, Verkaufsleiter von **Hüttemann**, Wismar/DE, seine Schlüsse aus den Marktereignissen des Vorjahres.

Absatzseitig seien die Prognosen für 2007 perfekt: Die Vorhersagen für die Entwicklung am Bau werden ständig nach oben revidiert.

Langsame Steigerung. „Deutschland wird wieder zum Wachstumsmotor“, meinte Anscheit auf der Bau 2007 in München/DE. So gebe es für Hüttemann auch nur eine Devise: Wachstum. „Step-by-Step“, relati-

viert Anscheit, der sich eine Produktionsmenge von 150.000 m³/J für sein Unternehmen vorstellen kann. Ein erster Schritt zur Umsetzung erfolgte im Vorjahr: Die Produktionskapazität wurde um 50% erhöht. Der zweite Schritt umfasst laut Anscheit das „Schrauben anziehen“ – so sollen weitere Reserven in Wismar herausgekitzelt werden. „All das ist auch ein Bekenntnis zum Standort“, betont er.

Aus dem Gesagten erkennt Anscheit für den Markt keine große Veränderung durch das Hinzukommen neuer BSH-Produktionen. Was passieren könnte, wäre eine Preiserhöhung im I. Quartal von 25 €/m³ – das würde den Kunden beim Messebesuch in München schon mitgeteilt. Der milde Winter würde überdies früh im Jahr für unge-



Interessierte Besucher am Bau 2007-Messestand des größten deutschen BSH-Produzenten: Hüttemann, Wismar/DE

FOTO: EBNER

wöhnliche Nachfrage sorgen: „Unsere Kunden sind schon mit

Aufträgen versorgt“, weiß Anscheit zu erzählen. GE