

# Holz-Zentralblatt

Deutscher Holz-Anzeiger  
Deutsche Holzwirtschaft  
Der Holzkäufer

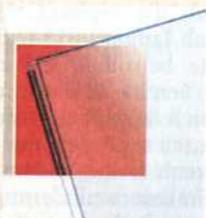
UNABHÄNGIGES ORGAN FÜR DIE FORST- UND HOLZWIRTSCHAFT

Deutsche Holz-Zeitung  
Deutscher  
Holzverkaufs-Anzeiger

Freitag, 28. März 2008

134. Jahrgang · Nr. 13

Heute mit



Holzindustrie

**VDS: »Absatzkanäle restlos überfüllt«**

Im Rahmen der Jahresversammlung der Vereinigung Mittlerer Schwarzwald (FMS) kommentierte Hasso von Pogrell, Hauptgeschäftsführer des VDS, die aktuelle Lage der Branche. ► Seite 324

## Deutsche Maschinen sehr gefragt

Auch starke Nachfrage aus dem Handwerk

„Die Produktion von Holzbearbeitungsmaschinen in Deutschland und Europa entwickelt sich ausgezeichnet“, dies erklärte Dr. Bernhard Dirr, Geschäftsführer des VDMA-Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen, im Vorfeld der Fachmesse „Holz-Handwerk“, die vom 2. bis 5. April in Nürnberg stattfindet.

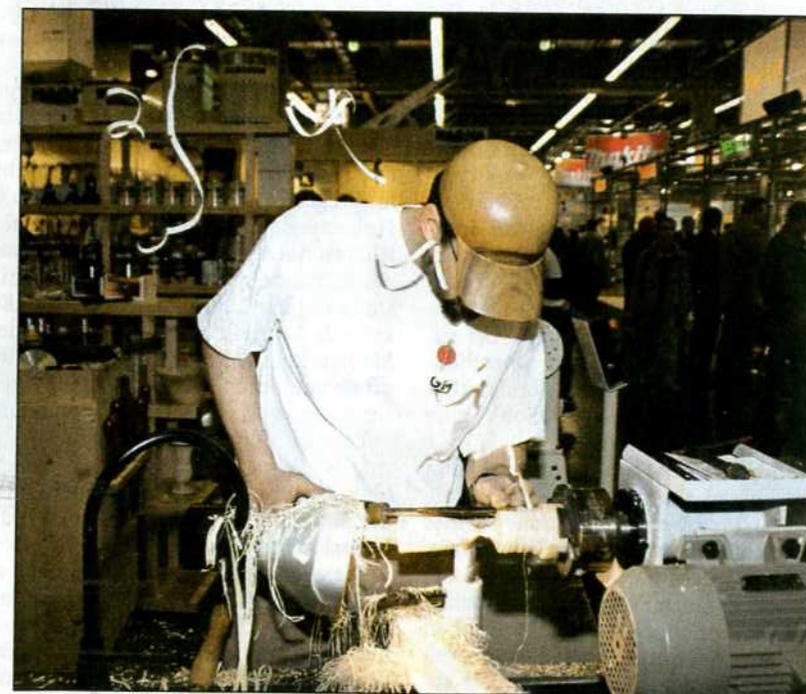
„Die meisten deutschen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen arbeiten seit Monaten an der Kapazitätsgrenze“, berichtet Dirr. Für den Geschäftserfolg der „Holz-Handwerk“-Aussteller zeigte sich der Fachverband optimistisch. Europaweit sei die Nachfrage nach Holzbearbeitungsmaschinen und -werkzeugen bereits im vierten Jahr in Folge kontinuierlich gestiegen.

Engpässe bei den Herstellern von Komponenten und Zulieferteilen verlängern die Durchlauf- und damit die Lieferzeiten für Holzbearbeitungsmaschinen. Von Wartezeiten bis zu einem

steller mit einem erheblichen Auftragsüberhang in das neue Geschäftsjahr gegangen.

„Die hohe Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren deutschen Betriebe wie auch des angrenzenden europäischen Holzhandwerks wird aus heutiger Sicht auch im laufenden Jahr anhalten“, ergänzte Dirr. „Käufer von Holzbearbeitungsmaschinen investieren in neueste Fertigungsverfahren und -technologien, weil sie hochwertige Produkte zu günstigen Kosten produzieren müssen“, so der Fachverbands-geschäftsführer weiter. Entsprechend wuchs der Auftragseingang bei den deutschen Herstellern von Maschinen für die handwerksnahen Bereiche im Jahr 2007 nach Schätzungen im Inland um 20%. Auch das angrenzende Ausland sorgt für die hohe Auslastung bei den Maschinenherstellern.

Insgesamt wuchsen die deutschen Exporte von stationären Holzbearbeitungsmaschinen in die Länder der Eu-



## Doppelmesse in Nürnberg ausgebucht

Vom 2. bis 5. April findet in Nürnberg die Doppelmesse „Holz-Handwerk“ und „Fensterbau/Frontale“ statt. Mehr als 1200 Aussteller, davon rund 510 bei der Holz-Hand-

weitere Steigerung gegenüber der Veranstaltung 2006, als insgesamt 1184 Aussteller in Nürnberg vertreten waren. Die Ausstellungsfläche ist

# Kappanlage sorgt für Ferienfreuden

## Reinhardt rüstet britischen Wohnwagenbauer mit neuer Kappanlage aus

Als der führende britische Hersteller von Wohnwagen und Wohnmobilen Swift Caravans, Cottingham, sein Angebot um stationäre Wohnwagen erweitert, entwickeln sich die drei Kappsägen für den Holzzuschnitt zum Engpass. Abhilfe schafft eine Kappanlage Slim Line von Christof Reinhardt Maschinenbau.

Mit einem intelligenten Automatisierungskonzept und konsequenter Kundenorientierung hat sich das Unternehmen gegen drei Wettbewerber durchgesetzt. Die Umstellung erfolgte ohne nennenswerte Störung des laufenden Betriebs. Heute sorgt die Anlage für reibungslose, automatisierte Abläufe und verfügt noch über Potenzial für künftige Erweiterungen.

„Unsere drei Kappsägestationen garierten auf Grund der wachsenden Nachfrage nach unseren Wohnwagen und Wohnmobilen an ihre Kapazitätsgrenze“, beschreibt Paul Crowell den erkannten chronischen Engpass der Holzkappsägen-Abteilung bei Swift Caravans. „Vor allem der neue Bereich der stationären Wohnwagen sorgte für

sprunghaft gestiegenen Bedarf an maßgenau zugeschnittenem Holz für die Rohen und eingebauten Holzmöbel sowie Einrichtungen der einzelnen Modelle“, so der Leiter der mechanischen Werkstatt weiter. Mit einem genau auf den Kunden abgestimmten Gesamtkonzept um eine moderne Reinhardt-Kappanlage herum hat die Swift Group den Engpass beseitigt und kann ihre Expansionsziele erreichen.

Eingesetzt wird nun eine „Reinhardt-Slim-Line-SL-170-Kappanlage“ mit einer „Sotemapack-Tirafilm“-Kaltschrumpffolien-Verpackungsmaschine zur optimierenden Verarbeitung der angelieferten Holzbündel. Die „Slim-Line-Kappanlage“ kann unabhängig vom Maschinentakt bestückt werden. Die automatische Materialzufuhr mit zehn Pufferplätzen übernimmt die zu Paketen gebündelten Holzteile automatisch. Der Schieber erfasst vollautomatisch die Länge des aufgelegten Materials und garantiert eine präzise Positionierung. Fehlerhafte Stellen im Holz werden vom Bediener markiert, von der Slim Line eingelesen und beim Sägen automatisch ausgekappt.

Die elektronische Maschinensteuerung „Control 6.0“ arbeitet vollautomatisch bis zu zehn verschiedene Listen und 300 verschiedene Maße ab. Der Rechner ermittelt aus den zugeordneten Zuschnittlisten die passenden Längen und berücksichtigt dabei Prioritäten und Verschnitt. Die Prioritäten können aus den Werten Länge, Reststückzahl, Bewertungskennziffer, kleinster Verschnitt und Bewertung mal Reststückzahl entsprechend ausgewählt werden. Die Säge leistet 7,5 kW bei 3 600 U/min. Das Sägeblatt aus Hartmetall mit 600 mm Durchmesser kappt Holzbündel von wahlweise 50 x 380 mm oder 170 x 290 mm.

Verarbeitet wird meist europäisches Redwood und Nadelholz. Die auftragspezifisch benötigten Holzpakete werden in der Verpackungsmaschine sicher gebündelt und dann über einen Querrörderer mit einer Pufferzone automatisch zur Kappanlage befördert. Das garantiert eine konstante Anlieferung des zu schneidenden Materials.

Der Kappsägenbetrieb in Cottingham bedient nun 80 Montagebandstationen an fünf Fertigungsstraßen für den Bau von Swift-Produkten und verarbeitet 17 unterschiedliche Querschnitte bei 200 verschiedenen Längen.

Der 1919 gegründete Spezialist für Kappanlagen, Holzschnittoptimierung und Handling ist bekannt für revolutionäre Neuentwicklungen. So hat Christof Reinhardt Maschinenbau schon 1965 das erste Anschlagssystem mit Sägeschnittauslöser und 1967 den ersten Kippentapler präsentiert, ohne den heute kein Holzverarbeiter mehr auskommt. Ganzheitliche Rechnerverbundsteuerungen in den 80er Jahren oder das Optimieren des Handlings nach dem Stapeln zeugen vom Pioniergeist des Rottweiler Maschinen- und Anlagenbauers. Die im letzten Jahr vorgestellte Kappsäge „Twin-Loop“ kappt als erste weltweit Holz ohne zu stoppen bei laufendem Vorschub.

Hersteller: Christof Reinhardt Maschinenbau, 78628 Rottweil



„Reinhardt-Slim-Line-SL-170-Kappanlage“ mit elektronischer Maschinensteuerung „Control 6.0“

zu Verletzungen – manchmal sogar mit tödlichem Ausgang – führen, sind zum Beispiel das Absplittern von Schraubendrehern oder die mangelhafte Befestigung des Hammerkopfes. Dieser wird – wenn sich der Kopf im Schwung vom Stiel löst – zu einem gefährlichen Geschoss. Die Folgen: schwere Unfälle, Arbeitsunfähigkeit oder sogar Tod. Konsequenzen, die mit Qualitätswerkzeug hätten vermieden werden können. „Die Zahl und die Schwere der Arbeitsunfälle macht uns Sorgen“, so Rainer Langelüdecke, Geschäftsführer des Fachverbands Werkzeugindustrie (FWI) aus Remscheid. „Schließlich ist schlechtes Werkzeug lebensgefährlich“.

Die Sicherheit am Arbeitsplatz bleibt daher für ihn ein wichtiges Thema – und zwingt zum Handeln: „Die hohe Unfallquote könnte bedeutend gesenkt werden, wenn in allen Betrieben konse-

Messen kann man sich außerdem zum Thema Werkzeugsicherheit umfassend informieren.

Der Fachverband Werkzeugindustrie (FWI) aus Remscheid unterstützt seine rund 160 Mitglieder, darunter alle führenden deutschen Hersteller aus den Bereichen Handwerkzeug, Maschinenwerkzeug und Dübel-/Befestigungstechnik, mit Dienstleistungen und Beratung. Eines der vorrangigen Ziele des Verbandes ist dabei die Erhaltung der breiten Vielfalt an deutschen Werkzeugherstellern, die Beibehaltung eines fairen Wettbewerbs sowie die Stärkung des Produktionsstandortes Deutschland. Zu diesem Zweck hat der Verband das Qualitäts-Signet „Werkzeug – Made in Germany“ geschaffen, das er im Namen aller deutschen Hersteller, die sich den strengen Kriterien dieses Siegels unterwerfen, bewirbt.

# Vorgaben der VOB werden häufig nicht beachtet

## Höhere Preise durch überhöhte Sicherheitsforderungen

**Im Baugewerbe fordern Auftraggeber häufiger als früher Sicherheitsleistungen. Die Forderungen liegen zumeist deutlich über den in der VOB empfohlenen Grenzen. Dies führt zu erheblich höheren Endpreisen, weil die Auftragnehmer die Zusatzkosten einkalkulieren müssen. Hierauf hat der Verband der Fenster- und Fassadenhersteller hingewiesen.**

In der Regel werden Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften oder Sicherheiten für Mängelansprüche gefordert. „Laut § 14 VOB/A soll auf Sicherheitsleistungen ganz oder teilweise verzichtet werden“, erklärte dazu Dipl.-Ing. Jürgen Luckas, der VOB-Experte des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller. „Zudem werden die in der VOB empfohlenen Obergrenzen von 5 % für Vertragserfüllung und 3 % für Mängelansprüche in den meisten Fällen mit 10 % und 5 % stark überschritten. Und schließlich werden die Gewährleistungsbürgschaften oder Si-

cherheiten für Mängelansprüche in der Regel für die Dauer der Gewährleistung von vier oder fünf Jahren gefordert.

Laut § 17 VOB/B sollen die Sicherheiten dagegen nach Ablauf von zwei Jahren zurückgegeben werden. Diese zusätzlichen Kosten für Bürgschaften verteuern die Preise. Die Endpreise sind somit wesentlich höher als bei konsequenter Anwendung der VOB.“

Mit einem Rechenbeispiel verdeutlicht Luckas die Belastung der Unternehmen. Bei einer angenommenen Vertragsdauer von sechs Monaten müssen bei Anwendung der VOB-Empfehlungen 8,5 % des Jahresumsatzes verbürgt werden. Bei den heute üblichen Verträgen und den heute verlangten Laufzeiten der Bürgschaften beträgt der zu verbürgende Anteil jedoch 31 % des Umsatzes. „Die Entwicklung zu deutlich höheren Endpreisen auf Grund überhöhter Sicherheitsforderungen kann nach Überzeugung des VFF nicht im Interesse der Auftraggeber liegen“, so die Schlussfolgerung von Luckas.