

Abbund: kaufen oder auslagern?

Abbundanlagen Wann lohnt sich für ein Holzbauunternehmen die Anschaffung einer eigenen Abbundanlage? Welche Faktoren müssen dabei berücksichtigt werden? Was spricht für die Vergabe der Arbeiten an externe Abbunddienstleister?

FABRICE MÜLLER

«Viele Abbundmaschinen in Holzbauunternehmen sind oft nur zu 20 bis 40 Prozent ausgelastet», stellt Stephan Zürcher, unabhängiger Holzbauberater für die Firma Schuler Consulting in Winterthur, regelmässig fest. Die Anschaffung einer Abbundanlage werde daher von einem Grossteil der Holzbaubetriebe vor allem mit Marketingaspekten begründet, weniger mit betriebswirtschaftlichen Argumenten. «Die Gründe für eine Abbundanlage sind vielschichtig». Die Aussage «der Markt erfordert die Flexibilität, ein Teil sehr rasch abbinden zu können», hören wir öfter. Dass der andere Holzbauer im Dorf kürzlich eine neue Maschine gekauft hat, animiert wohl auch zum Kauf einer eigenen», berichtet Zürcher.

Manche Unternehmer wollen mit dem Kauf neuer Maschinen offenbar ein Zeichen setzen und sich gegenüber den Kunden, aber auch bei den Mitarbeitenden als modernen Betrieb präsentieren. «Mit den heutigen technischen Möglichkeiten ist der Zukauf von abgebundenem Holz allerdings viel einfacher geworden», gibt Zürcher zu bedenken. Entsprechend seien auch die Lieferanten flexibler und können die Holzbauer kurzfristig unterstützen.

«Wenn bei der Anschaffung einer Abbundanlage alle Kosten, das Umfeld und die Ausbildung der Mitarbeiter wie auch die Amortisation usw. eingerechnet und auf die jährlich abgebundenen Kubikmeter umgelegt werden, dann wäre der Zukauf meist deutlich günstiger», rechnet Zürcher. Der Zukauf von abgebundenem Holz lohne sich sogar bei einem mittleren Unternehmen, das sich stark auf den Elementbau konzentriert.



Die Technowood AG in Alt St. Johann bietet Abbundanlagen an.

Foto: zvg

Nicht ohne Businessplan

«Die Anschaffung einer Abbundanlage bedeutet eine langfristige Investition in eine meist ungewisse Zukunft. Deshalb spielt hier eine offene und ehrliche Beratung des Holzbauunternehmens eine wichtige Rolle», sagt Karl Bollhalder, Holzingenieur FH sowie Geschäftsleitungsmitglied der Technowood AG in Alt St. Johann. Unternehmen, die sich mit dem Kauf einer eigenen Abbundanlage beschäftigen, rät Giovanni de Lorenzo, Experte für Maschinen und Fertigungstechnik bei der Ruepp & Partner AG in Rotkreuz: Verschiedene Faktoren wie die Firmengrösse und interne Betriebsstruktur oder auch die Konkurrenzfähigkeit im Rahmen eines Businessplans berücksichtigen. «Ist es aufgrund der Marktposition und des wirtschaftlichen Umfeldes überhaupt sinnvoll, eine solche Anlage anzuschaffen? Möglicherweise besteht in der Region bereits ein Überangebot an Holzbaubetrieben mit eigenen Abbundmaschinen», sagt de Lorenzo.

Für Cornel Rüegg, Verkaufsleiter Deutschschweiz/Tessin der Hundegger AG in Pfäffikon (SZ), ist der Entscheid für oder gegen eine Abbundanlage nicht nur von Zahlen abhängig: «Natürlich können wir unseren Kunden Auswertungen und Berechnungen an die Hand geben und aufzeigen, ab welcher Menge sich eine eigene Abbundanlage streng betriebswirtschaftlich rechnet. Allerdings bleibt es im Endeffekt dem Unternehmen überlassen, wie stark Faktoren wie Flexibilität, Kontrolle über die Qualität oder auch Mitarbeitermotivation gewichtet werden.» Auf der finanziellen Seite bedeutet der Kauf solcher Maschinen einen Aufwand in Höhe von rund 600 000 bis 800 000 Franken oder gar mehr.

Amortisation innerhalb von acht Jahren

Dies setze gesunde Finanzen und eine gewisse Liquidität voraus. «Neben dem Kaufpreis muss mit Unterhaltskosten von 8 bis 13 Prozent des Anschaffungspreises pro Jahr gerechnet werden. Diese Kosten dürfen nicht überschritten werden»,