



Geschäftsführer Lukas Kalt. Foto: zvg



Berater Stephan Zürcher. Foto: zvg



Berater Giovanni di Lorenzo. Foto: zvg



Verkaufsleiter Cornel Rüegg. Foto: zvg

sagt de Lorenzo und empfiehlt, ebenso auf die Kosten für Ersatzteile, Hotline, Service, Software und Energie zu achten.

Die Anschaffungskosten müssen innerhalb von fünf bis acht Jahren amortisiert sein, damit sich der Kauf einer Abbundanlage lohnt. «Auf Luxusfunktionen, die man nur ein- bis fünfmal im Jahr braucht, sollten die Betriebe bereits in der Evaluationsphase für eine neue Maschine verzichten. Sie verteuern die Anlage nur unnötig», sagt de Lorenzo. So lassen sich manche Arbeitsschritte von Hand schneller und effizienter erledigen als mit der Maschine.

Tausend Quadratmeter Fläche

Zu den weiteren Faktoren, die zu berücksichtigen sind, gehört zum Beispiel der Platzbedarf für eine Abbundmaschine. Denn: Die Anlage benötigt für die Produktion, Lagerflächen und Logistik gegen 1000 Quadratmeter Fläche, die der Gewichtsbelastung von rund zweieinhalb Tonnen pro Quadratmeter standhält. Um die Anlage effizient nutzen zu können, braucht es eine direkte Zufahrt für Lastkraftwagen. Je nach Maschine liegt die Mindestmenge in der Produktion zwischen 2000 und 4000 Kubikmeter pro Jahr. Dies setzt genügend Lagerplatz, sprich Zwischenlagerung und Pufferplätze innerhalb der Produktion, voraus. Ebenso müssen Betriebsmittel wie Gabelstapler, Fahrzeuge, Heber, Kran, Absaugung und die nötigen elektrischen Installationen vorhanden sein, gibt de Lorenzo zu bedenken. Bei der Beschaffung einer Abbundanlage steigen die Anforderungen an die Mitarbeitenden, die neben dem klassischen Holzbauhandwerk auch den Umgang mit der CAD-Software beherrschen müssen. Hierzu bieten sich entsprechende Weiterbildungen an, damit die Anlage

möglichst effizient betrieben werden kann. In manchen Unternehmen sind gerade diese neuen Herausforderungen entscheidend, um junge und motivierte Mitarbeiter halten zu können.

Mehr Qualität und Geschwindigkeit

Welche Faktoren sprechen für die Anschaffung einer Abbundanlage? «Die Anlage erlaubt es den Betrieben, rationeller und schneller zu arbeiten. Die Qualität und Genauigkeit der Arbeiten steigen, ebenso die Geschwindigkeit im Produktionsablauf», sagt Bollhalder und ergänzt: «Besonders interessant wird es, wenn ein Holzbauer Produkte oder auch nur Anforderungen an Produkte erstellen kann, die ihn konkurrenzlos machen oder zumindest einen grossen Vorteil verschaffen.» Eine hohe Flexibilität bei der Datenübergabe auf die Anlage, die Bearbeitungsvielfalt der Bauteile und die Integration von teilweise sehr speziellen Werkzeugen ohne Anpassung der Anlage geben den Betreibern die Möglichkeit, mit der bestehenden Anlage auf veränderte Marktsituationen zu reagieren.

Wichtig dabei sei: «Eine Abbundanlage darf dem Betreiber nicht vorschreiben, welche Produkte er machen kann und welche nicht», betont Bollhalder.

Abbunddienstleistungen extern vergeben

Nicht immer lohnen sich für ein Holzbauunternehmen die Investitionen in eine eigene Abbundanlage. Vielleicht fehlen auch die finanziellen Mittel oder Räumlichkeiten und Einrichtungen dazu, oder das Arbeitsvolumen rechtfertigt eine eigene Abbundanlage nicht. Deshalb werden gewisse Abbundarbeiten an spezialisierte Unternehmen extern vergeben. Die Kalt AG in Leibstadt beispielsweise betreut zwischen 40 und 60 Unternehmen, vom Einmannbetrieb bis zum Grossunternehmen mit über 100 Mitarbeitenden. «Die Nachfrage nach unseren Abbunddienstleistungen hat in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen. In der umliegenden Region gibt es heute nur noch wenige Zimmereibetriebe, die manuell abbinden», berichtet Geschäftsführer Lukas Kalt.

Mit seinen acht Mitarbeitern übernimmt er Abbundaufträge für Kleinaufträge von einigen 100 Franken bis zum fünfgeschossigen Holzbau für einige 1000 Franken. Der Durchschnittsauftrag bewege sich um die 3000 Franken. «Wir unterstützen den Kunden in fast sämtlichen Projektphasen – von der Werkplanung über Materiallisten bis zum Transport», erklärt Kalt. Er erwartet, dass es in den nächsten fünf bis zehn Jahren verschiedene Unternehmer geben wird, die ihre bestehenden Abbundanlagen auslaufen lassen werden. «Ob sie danach wieder eine neue Maschine kaufen werden, ist fraglich, da sich die Technologie weiter entwickelt hat und die Anforderungen an Zuliefererbetriebe zunehmen werden.»

Für Zürcher gibt es kein Richtig oder Falsch in der Entscheidung für oder gegen eine Abbundmaschine. Die Analyse der aktuellen Situation und das Abschätzen der Chancen und Risiken seien für jedes Unternehmen individuell, aber entscheidend. «Die Diskussion mit internen und externen Ansprechpartnern ist wohl unumgänglich, bevor dieser wichtige Entscheid gefällt wird», so Zürcher.



Die Kalt AG in Leibstadt bietet Abbunddienstleistungen an. Immer mehr Zimmereibetriebe nutzen diese.

Foto: zvg