

bulletin

Das Magazin der Siempelkamp-Gruppe

LIGNA

2019



Siempelkamp

ALLIGNA

2019

Intelligence in integrated wood processing

4

Integriertes
Anlagenkonzept:
Yes, we can!

8

Die Holzwerkstoff-
anlage mit IQ

28

Prozess = Fortschritt:
Siempelkamp-Kunden
im Interview



Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen heute die erste neue bulletin-Ausgabe präsentieren zu dürfen. Dieses Sonderformat ist unserer Leitmesse LIGNA gewidmet. Auf der Weltleitmesse der Holzwerkstoffbranche zeigen wir unter dem Leitgedanken „Intelligence in integrated wood processing“ all das, was uns ausmacht und was wir für die gesamte Branche auf der Messe sichtbar machen möchten.

Das sind neben unserer Komplettanlagen-Kompetenz die intelligenten und innovativen Technologien und Lösungen, die wir auf Basis unseres wichtigsten Treibers entwickelt haben: der Bedürfnisse unserer Kunden. Dies können gewünschte Produktionssteigerungen, vielfältigere Plattenformate oder eine intuitive, flexible Bedienung unserer Anlagen sein. So divers die Wünsche sein mögen, steht für uns eines im Vordergrund – eine Lösung für Ihre Anforderungen und Bedürfnisse zu finden. Warum ich das erwähne? Weil dieser Kundenfokus seit mehr als 135 Jahren einer der wichtigsten Pfeiler des Siempelkamp-Wertesystems ist. Es freut mich umso mehr, dass wir Ihnen neben unseren Innovationen wie der ContiRoll® 9 NEO, dem intelligenten, digitalen Werk sowie unserem Service 4.0 einige Erfahrungsberichte unserer langjährigen Kunden in diesem bulletin und genauso auf unserem Messestand präsentieren können.

Seit Januar 2019 bin ich CEO der Siempelkamp-Gruppe und in dieser Verantwortung ist es mir besonders wichtig, die über Jahrzehnte gelebten Werte zu pflegen und Siempelkamp als traditionellen Maschinenbauer mit Herz und Hand in die Zukunft zu führen. In dieser Zukunft sehe ich uns als Familienunternehmen, das seine Technologieführerschaft ausbaut und weiterentwickelt – für unsere Kunden und mit unseren Kunden.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Freude beim Lesen und beim Erkunden unserer neuen Siempelkamp-Messewelt auf der LIGNA.

Herzlichst

Ihr

A handwritten signature in black ink, which appears to read "C. Michel". The signature is fluid and cursive.

Christoph Michel



Komplettkonzept: Yes, we can!

„Intelligence in integrated wood processing“, so das Leitmotiv des Siempelkamp-Auftritts auf der LIGNA im Mai 2019. Erstmals bietet der Gemeinschaftsstand eine Messeplattform, die die Gesamtleistung der Siempelkamp-Gruppe positioniert. Hier ist das Ganze mehr als die Summe seiner Teile.

Siempelkamp steht für eine besondere Kompetenz als Komplettanlagenanbieter vom Holzplatz bis zur veredelten Platte. Getreu dem Leitmotiv „Intelligence in integrated wood processing“ entwickelt die Gruppe Holzwerkstoffanlagen als Systemlösung – von der Forschung und Entwicklung, der Auslegung und Berechnung über die Konstruktion und Fertigung bis zur Montage und Inbetriebnahme. Jedes Glied einer modernen Wertschöpfungskette ist vertreten – von der Zerkleinerungstechnik bis zum zuverlässigen After-Sales-Service. Eine Siempelkamp-Order umfasst somit nicht nur die Maschinenteknik, sondern die Gesamtkonzeption einer intelligenten Holzwerkstoffanlage.

LIGNA-Premiere für Pallmann und Strothmann

So wird auf der LIGNA 2019 erstmals auch die seit 2017 vollends in die Siempelkamp-Gruppe integrierte Tochter Pallmann in die Optik des Gemeinschaftsstandes eingebunden. Pallmann vertritt die Expertise in der Zerkleinerungs-Technologie, die in der Holzwerkstoffproduktion frühzeitig entscheidende Weichen stellt. Die Kernkompetenz des Zweibrückener Teams besteht darin, das gesamte Zerkleinerungsprogramm aus einer Hand zu entwickeln und den Green-Endbereich maßgeblich zu optimieren. Darüber hinaus gehören ebenso intelligente Lösungen für die Zerkleinerung und Verwertung von Althölzern, Recyclingholz und Einjahrespflanzen zum Pallmann-Programm.

Generell zum ersten Mal ist auch die Siempelkamp-Tochter Strothmann auf der LIGNA vertreten. Sie liefert effektive Lösungen in den Bereichen Automatisierungstechnik und Systemintegration, die in zahl-

reichen Märkten gefragt sind. Strothmanns RundSchienen®-Systeme machen sich auch in der Intralogistik einer Holzwerkstoffanlage verdient – z.B. beim langjährigen Siempelkamp-Kunden Egger in St. Johann.

Streusysteme, Form- und Pressenstraße, ContiRoll®: Kernkompetenzen

Das Herzstück einer Komplettanlage ist die Form- und Pressenstraße. Hier spielen das Streusystem und die Pressentechnik eine entscheidende Rolle bei der Umsetzung technologischer Vorgaben. Die heutigen Anforderungen an eine optimale Streucharakteristik, auch die vielfältig variierenden mechanischen und physikalischen Eigenschaften des Endproduktes, müssen von einer höchst variablen und zuverlässigen Maschinenteknik umgesetzt werden. Auf Basis kontinuierlicher Forschungs- und Entwicklungsarbeit der Siempelkamp-Ingenieure stehen heute hervorragende Streusysteme zur Verfügung, abgestimmt auf die Verarbeitung von Spänen, Fasern und Strands. Im Verbund mit der ContiRoll®-Presse stellen

diese State-of-the-Art-Systeme technisch und technologisch ausgereifte Maschineneinheiten dar. Sie werden gerade heute unter dem Gesichtspunkt neuer Holzwerkstoffe und dem Thema der Ressourceneffizienz ständig weiterentwickelt.

Stichwort „ContiRoll®“: Dieses Herzstück der Form- und Pressenstraße hat Siempelkamp zum Weltmarktführer gemacht. Die mittlerweile neunte Generation der ContiRoll® (siehe Folgebeitrag auf Seite 18) veranschaulicht, dass ein gutes Produkt immer noch besser gestaltet werden kann. Auf der LIGNA 2019 bildet die ContiRoll® der Generation 9/9 NEO so einen zentralen Blickfang, der für die Expertise des Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbaus steht.

Intelligent integriert: Yes, we can!

Anlagenkompetenz beweist auch der Trockner- und Energieanlagen-Spezialist Büttner mit seinen intelligenten Vernetzungskonzepten. Da Trockner und Energieanlagen aus Sicht der Verfahrenstechnik zusammengehören, ordern Holzwerkstoffproduzenten ihre Anlagen zur Prozesswärmeerzeugung und Trocknung immer häufiger als Gesamtkonzept, auch unter dem Aspekt des Umweltschutzes.

Aktuell liefert Büttner die komplette Abluftreinigung für die Energie- und Trocknungsanlage des neuen MDF-Werks von SWISS KRONO in Barnwell, USA. Die Rauchgasentstaubung der Energieanlage erfolgt durch einen leistungsstarken Trocken-Elektrofilter. Dieses gereinigte Rauchgas wird in dem nachgeschalteten Fasertrockner als Wärmeenergie genutzt. Die Abluft aus dem Fasertrockner wird in mehreren thermischen Nachverbrennungsanlagen gereinigt. Hier erfolgt die Reduzierung von Formaldehyd und VOC*. Auch eine Einrichtung zur NOx-Reduktion** ist Bestandteil dieser Büttner-Anlage.

Weitere Bestandteile der Siempelkamp-Leistungskette liefern CMC Texpan im Bereich der Frontend-Technologie und Sicoplan aus Belgien. Die belgischen Engineering-Experten veranschaulichen auf der LIGNA 2019, welche Vorteile der Anlagenbetreiber dank Virtual-Reality-Konzepten im Rahmen der 3-D-Planung genießt. Die Service-Tochter SLS zeigt ihre herausragenden Leistungen rund um den Service 4.0 (siehe Seite 26).

Intelligente Vernetzung funktioniert nicht ohne intelligente Prozessleittechnik, die eine intelligente Nutzung der in den Anlagen gemessenen und erfassten Daten sicherstellt. Siempelkamp hat die Digitalisierung und Modellierung der Anlagen konsequent vorangetrieben und so eine Basis für die Nutzung eines enormen Datenpotenzials geschaffen – auch das ist „Intelligence in integrated wood processing“.

Zu guter Letzt ...

... punktet die Siempelkamp-Endfertigung – ebenfalls ein Thema auf der LIGNA. Alle Komponenten, von der Besäumungsstation bis zum vollautomatisierten Plattenlager, liefert Siempelkamp aus einer Hand und hat seit der LIGNA 2017 zahlreiche Innovationen geschaffen. So z.B. die optimal in das Steuerungskonzept eingebundene 6-fach-Diagonalsäge. Entwickelt für maximale Produktionskapazitäten im Dauerbetrieb, ist auch der Schnitt kürzester Platten gewährleistet, ein Sägeblatttausch bei laufender Produktion jederzeit möglich. Abgerundet wird das Endfertigungskonzept durch strömungstechnisch optimierte Absaughauben der Kantenbesäumungs- und Diagonalsägen, den Kühlsternwender mit optionalem Platteneinschieber, die Abstapelstation, den Greiferwagen, die Schleifstraße mit Beschickungstechnik, die Aufteiltechnik, die Verpackungslinien und die Intralogistik. Perfektion bis zuletzt – die durch eine KT-Anlage zur Plattenveredelung noch weitergeführt werden kann!

„Siempelkamp hat sich als Systemlieferant für komplette Anlagen vom Rundholzplatz bis zur veredelten Platte global etabliert. Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile – dies ist die Kernbotschaft unseres diesjährigen LIGNA-Auftrittes“, so Christoph Michel, Sprecher der Geschäftsführung der Siempelkamp-Holding.

*VOC = volatile organic compounds, flüchtige organische Verbindungen. Dies sind gas- und dampfförmige Stoffe organischen Ursprungs in der Luft, z. B. Kohlenwasserstoffe, Alkohole, Aldehyde und organische Säuren.

**Als NOx werden Stickstoffmonoxid (NO) und Stickstoffdioxid (NO2) zusammengefasst; NOx-Emissionen entstehen bei der Verbrennung fossiler Brennstoffe wie Kohle oder Öl. Im Multikomponentenprotokoll zur UNECE-Luftreinhaltekonvention hat sich Deutschland verpflichtet, seine NOx-Emissionen weiter zu senken.

Think Big: Komplettanlage für Barnwell

2016 gab SWISS KRONO SC, LLC eine Komplettanlage zur Produktion von MDF/HDF bei Siempelkamp in Auftrag. Mehr geht nicht! Auf der LIGNA 2019 steht dieses Projekt im Fokus.

- Anlagenkonzept und 3-D-Planung
- Holzplatz mit Scheibenhacker, Hackschnitzelwäsche, Refiner
- Trockner und Energieanlage (53 MW Leistung)
- Siebtechnik
- Form- und Pressenstraße mit ContiRoll®
- Dünnplattenpaket mit Kompaktor
- Ecoresinator mit spezieller Düsentechnik und Heißdampf
- Endfertigung mit Kühl- und Abstapelanlage, Schleifstation, Aufteilsäge und automatischem Hochregallager



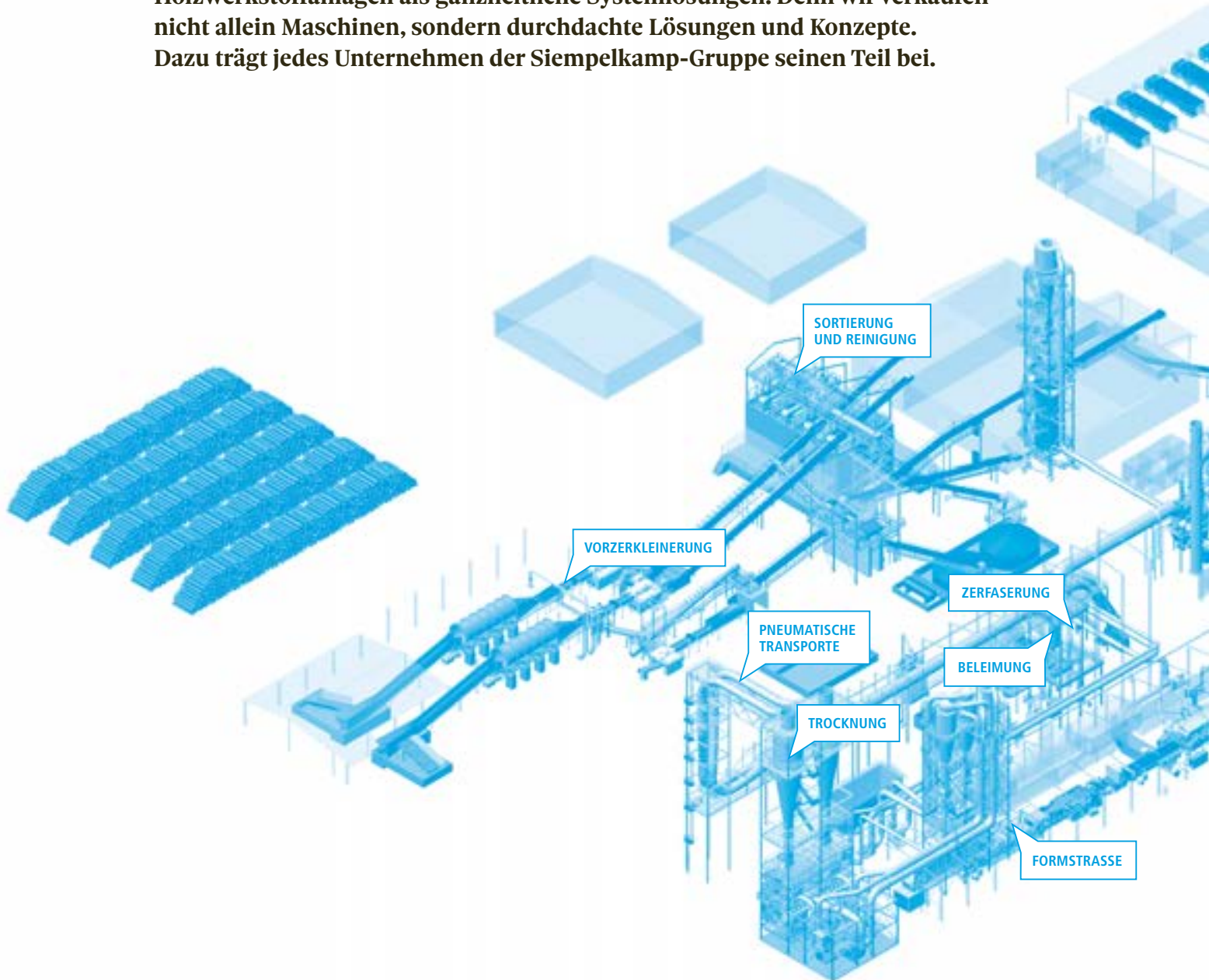
Fernando Oliveira
Group Technology Director
Sonae Arauco

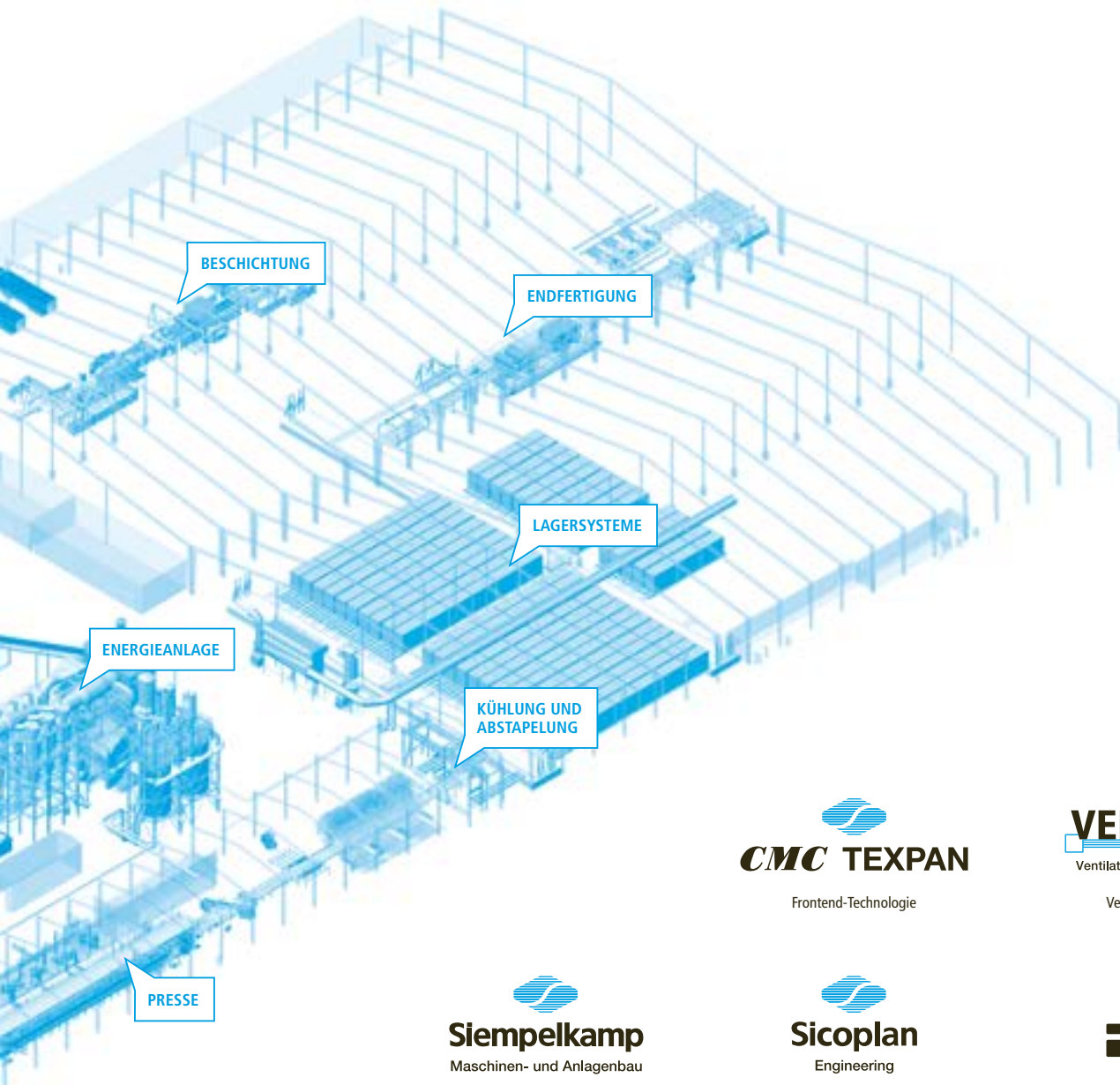


Siempelkamp steht für erhebliche Entwicklungen und Innovationen. In den letzten vier bis fünf Jahren hat sich regelmäßig eine dieser Innovationen bedeutend auf unsere Produktion ausgewirkt. Sei es in Form der Exzellenz und Qualität unserer Produkte, sei es in Form der reduzierten Produktionskosten. Wir haben dies bereits bei der Auftragsvergabe festgestellt – nun spiegelt sich dies in unseren funktionierenden Anlagen wider. Wir spielen in der Champions League, natürlich möchten wir erstklassig sein und gewinnen. Am Sieg in der Champions League hat Siempelkamp einen großen Anteil!

The Big Picture: Komplettanlagen made by Siempelkamp

Dass sich heute die führenden internationalen Holzwerkstoffproduzenten für Siempelkamp als Partner entscheiden, hat einen klaren Grund: Nach dem Leitmotiv „Intelligence in integrated wood processing“ entwickeln wir Holzwerkstoffanlagen als ganzheitliche Systemlösungen. Denn wir verkaufen nicht allein Maschinen, sondern durchdachte Lösungen und Konzepte. Dazu trägt jedes Unternehmen der Siempelkamp-Gruppe seinen Teil bei.






CMC TEXPAN
Frontend-Technologie



VENTAPP
Ventilatoren – Apparatebau
Ventilatorentechnik



Siempelkamp
Maschinen- und Anlagenbau
Form- und Pressenstraße, Endfertigung, Plattenhandling



Sicoplan
Engineering
Planung und Engineering



3GP
Schaltschrank-Technologie



ORIGINAL-PALMANN
Zerkleinerungs-Technologie



Siempelkamp
Logistics & Service
Service, Prozessleittechnik



hombak
Maschinen- und Anlagenbau
Universalszerspaner



BÜTNER
Trockner und Energieanlagen



Siempelkamp
Maschinenfabrik
Fertigung



STROTHMANN
Machines & Handling
RundSchienen®-Systeme

Ressourceneffizienz und Umweltschutz: Siempelkamp-Storyboard im Überblick

Eine Messe mit globaler Reichweite wie die LIGNA setzt
Ressourceneffizienz und Umweltschutz auf die Agenda.
Unser Storyboard zeigt zentrale Meilensteine.

$$\text{(RESSOURCEN-) EFFIZIENZ} = \frac{\text{NUTZEN}}{\text{AUFWAND}}$$

Ressourcen sind ein Mittel zur Produktion von Gütern und Dienstleistungen. Sie lassen sich in technisch-wirtschaftliche Ressourcen (z. B. Personal, Kapital, Wissen) und in natürliche Ressourcen unterteilen. Dazu gehören die erneuerbaren bzw. nicht erneuerbaren Rohstoffe, Energieressourcen, Luft, Wasser und Boden. Ressourceneffizienz meint so das Verhältnis eines bestimmten Nutzens oder Ergebnisses zum dafür nötigen Ressourceneinsatz*.

*(siehe www.resource-germany.com)

Holzwerkstoffe: Ressourceneffizienz par excellence

Holzwerkstoffe an sich stehen für Ressourceneffizienz wie aus dem Lehrbuch: Die Spanplatte z. B. entsteht aus meist nachhaltiger Waldbewirtschaftung. Dazu entstehen Recycling-Effekte durch Verwendung von Sekundärholz – z. B. Durchforstungsholz und Altholz. Außerdem kommen Holzreste anstelle fossiler Energieträger in den verarbeitenden Unternehmen zum Einsatz.



Vom Abfallprodukt zur Ressource: die Reisstroh-Anlage

Siempelkamps Forschung und Entwicklung fokussiert die Nutzung von Einjahrespflanzen für die Produktion von Faserplatten. Dies gab 2017 den Ausschlag für einen Großauftrag aus den USA. CalAg LLC orderte eine Anlage zur Produktion von Faserplatten aus Reisstroh. So wird der in Kalifornien in Mengen vorhandene natürliche Rohstoff adäquat genutzt! Um den strengen kalifornischen Umweltschutzauflagen zu entsprechen, die die Verwendung von Formaldehyd im Leim verbieten, kommt ein Leimsystem mit einem Turbomischer zum Einsatz.



Bambus und Spanplatten: Klappert!

Bereits 1993 startete Siempelkamp intensive Laborversuche zur Plattenherstellung aus Bambus. 2009 verstärkte man das Engagement mit breit angelegten Versuchen zur Produktion von MDF, OSB und Spanplatten. Gemeinsam mit Artison Agrotech Pvt. initiierte Siempelkamp zuletzt ein Projekt, das die Produktion von Spanplatten aus Bambus vorantrieb.



Holz und mehr: Wir können auch anders

Reisstroh zum Ersten, Bambus zum Zweiten, mehr zum Dritten: Auch Flachs, Schilfrohr und Bagasse (Zuckerrohr) sind für die Plattenproduktion geeignet. Das bestätigen die Forschungs- und Entwicklungsprojekte im Siempelkamp-Technikum. Projekte zur Verarbeitung von Flachs und Bagasse wurden z. B. in China und Ägypten erfolgreich umgesetzt.





Klimawandel und Umwelttechnik: Aufschlag für Büttner!

Weltweit kommen Holzwerkstoffanlagen kaum noch ohne Abluftreinigung aus, eine verlässliche Umwelttechnik ist fast überall Pflicht. Grenzwerte zur Einhaltung von Emissionen werden immer schärfer kontrolliert. Die Siempelkamp-Tochter Büttner liefert Gesamtanlagen, die diesen Ansprüchen gerecht werden. Büttner-Energieanlagen enthalten moderne Elektrofilter: Sie entstauben das Rauchgas und sorgen dafür, dass nur noch eine sehr geringe Menge Asche mit dem Produkt in Berührung kommt. Das Thema NOx-Emission ist durch die Automobilwelt gerade sehr präsent. Für die Energieanlage bietet Büttner geeignete Systeme für eine signifikante NOx-Reduktion an.

Büttner-Trockner: Umwelttechnik II

Auch die Büttner-Trocknungsanlagen werden den Anforderungen an den Umweltschutz gerecht. Sie enthalten heute fast ausschließlich Nass-Elektrofilter, sogenannte WESP, zur Abscheidung des Staubs. Biologische Filter zur Reduktion von Formaldehyd kommen auch zum Einsatz. In Nordamerika hat Büttner zahlreiche Trocknungsanlagen geliefert, deren Abluft in unterschiedlichen Abluftreinigungsanlagen gereinigt wird. Die gesamte Integration der Umwelttechnik ist bei Büttner auf die spezifischen Anforderungen des Aufstellungsortes der Anlage ausgerichtet. Energieanlage, Trockner und nicht zuletzt die büttner-eigene Brennertechnik werden darauf abgestimmt.

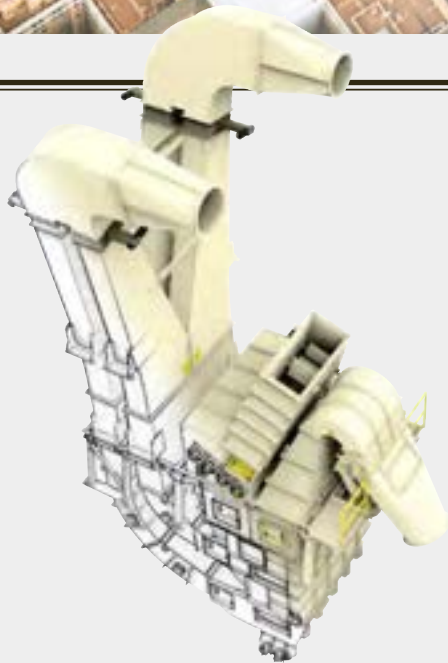
www.buettner-energy-dryer.com



3 x E wie Energieeffizienz!

Die Ökologie moderner Herstellungsprozesse nimmt in der Holzwerkstoffindustrie eine immer wichtigere Rolle ein, und die Energieeffizienz entwickelt sich sogar zum strategischen Faktor. Siempelkamp's drei „Ecos“ ContiRoll Ecodrive, EcoFormer und Ecoresinator stellen sicher, dass sowohl wirtschaftlich als auch hochwertig produziert werden kann.

Der energieeffiziente Servomotor ContiRoll Ecodrive bietet im Volllastbetrieb mindestens 7 % Energieeinsparpotenzial und im Teillastbetrieb bis zu 14 % Energieersparnis. Der EcoFormer SL sorgt bei der Spanplatten-Produktion für eine bisher unerreichte Genauigkeit der Streuung in der Deckschicht bei niedrigstem Energieverbrauch. Der Ecoresinator steht für eine exakte Dosierung und Verteilung des Leimes. Dank der speziellen Düsenteknik und der Verwendung von Heißdampf sparen Kunden bis zu 15 % Leimfeststoff gegenüber der traditionellen Blowline-Beleimung.



Alles andere als heiße Luft: Eco Nr. 4, der EcoSifter

Auch der Ventilatoren- und Apparatebau hat im Siempelkamp-Gesamtkonzept seinen festen Platz, vertreten durch Ventapp. Siempelkamps erster Fasersichter, der EcoSifter, entstand in enger Kooperation dieser Tochter mit den Strömungsspezialisten der Siempelkamp NIS Ingenieurgesellschaft. Das interdisziplinäre Team entwickelte und fertigte 2018 einen am Markt einzigartigen Fasersichter, der erhebliche Energieeinsparpotenziale mit wesentlich besseren Sichtungsergebnissen kombiniert – und das bei signifikant vergrößerter Faserdurchsatz-Kapazität.

Siempelkamp-Zerkleinerungstechnik: erste Liga der Ressourceneffizienz

Damit aus Abfällen Wert- bzw. Sekundärrohstoffe werden, braucht man perfekt funktionierende Technik mit gezieltem Materialaufschluss und ausgefeilte Logistikkonzepte – sprich die Zerkleinerungstechnik der Siempelkamp-Tochter Pallmann. „Durch wirtschaftliche Zerkleinerungsanlagen schaffen wir für Abfälle und Reststoffe eine zweite Chance, erschließen neue Rohstoffquellen, reduzieren Schadstoffe und Treibhausgase und schonen die natürlichen Ressourcen“, lautet der Anspruch. Das Unternehmen hat sich auch auf leistungsfähige Recyclingmaschinen spezialisiert, z.B. in den Anwendungsbereichen Holz und Altpapier, Kunststoff und Bodenbeläge.



Die sich selbst optimierende Anlage – spart!

Ob Leim oder Energie: Siempelkamps Konzept der sich selbst optimierenden Anlage hilft, Materialeinsparungen voranzutreiben. Die intelligente Nutzung der für einen Gesamtanlagenbauer einfach erfassbaren Daten aus dem gesamten Herstellungsprozess vom Holzplatz bis zur Säge führt zu Materialeinsparungen von bis zu 2,5%.

„Die Holzwerkstoffanlage mit IQ“, S. 22 >

Intelligence in integrated wood processing: nicht ohne Ressourceneffizienz!

Holzwerkstoffe sind durch ihre CO₂-Speicherwirkung und den Substitutionseffekt besonders umweltverträgliche und nachhaltige Werkstoffe. Gleichzeitig ersetzen sie Werkstoffe, die nur mit sehr viel mehr Energieaufwand zu erzeugen sind. Immer differenzierter gestalten sich die Visionen rund um den Rohstoff Holz. „Oberfläche“, „Verfahrensoptimierung“ und „Werkstofftrends“ sind wichtige Stichworte für Herausforderungen, denen sich Siempelkamp mit voller Energie widmet!



SICOPLAN-PLANUNG UND -ENGINEERING MIT NEUEM 3-D-TOOL



GROSSES KINO

MIT PRÄZISIONSEFFEKT

von Dirk Traen/Frank Andries

Virtuelle Werke haben in den Planungsprozess einer Holzwerkstoffanlage längst Einzug gehalten. Sie sind erlebbar durch in Echtzeit gerenderte CAD-Dateien, gemeinsam begehbar via Internet. Diese virtuellen Konzepte sind eine der Kernkompetenzen der belgischen Siempelkamp-Tochter Sicoplan. Die Planungs- und Engineering-Spezialisten erschließen Anlagenbetreibern mit einem neuen 3-D-Tool „großes Kino“, das mit einigen Vorteilen einhergeht. Diese Technologie steht perfekt für Siempelkamps Leitmotiv zur LIGNA 2019, „Intelligence in integrated wood processing“.

Die Engineering-Spezialisten von Sicoplan stehen innerhalb der Siempelkamp-Gruppe für die Leistungen im Bereich Pre-Engineering, Planung und Inbetriebnahme. Sicoplane Stärke liegt insbesondere in der präzisen 3-D-Konzeption. Stehen eine Modernisierung, eine Erweiterung oder ein Umbau an, bringt ein 3-D-Scan sowohl die neu zu integrierenden Maschinen als auch die vorhandenen Vorrichtungen zusammen. Dieser Scan leistet vor Ort beim künftigen Anlagenbetreiber eine exakte Bestandsaufnahme. Später wird der Scan in ein 3-D-Modell der Anlage konvertiert, um einen noch realistischeren Eindruck des Gesamtkonzepts zu generieren und – wichtiger noch – für Präzision in der Planung zu sorgen.

Zur LIGNA 2019 präsentiert das belgische Siempelkamp-Team eine deutlich verfeinerte 3-D-Visualisierung. Der Anlagenbetreiber geht gemeinsam mit den Planungsexperten auf die Reise durch seine virtuelle Anlage, besser denn je visualisiert. Bloße Spielerei? Nein – denn die virtuelle Realität liefert klare Vorteile: Hauptziel des 3-D-Scans ist es, das Engineering in einer existierenden Anlage noch präziser umzusetzen. Kollisionen und Fehler sind bereits während der Konstruktionsphase vorausschauend identifizierbar und minimierbar. Der Scan ist zudem sehr viel genauer, vollständiger und schneller als traditionelle Messmethoden. >



Live-Eindruck der Holzwerkstoffanlage – realistisch und präzise



Dirk Traen
Geschäftsführer Sicoplan



Sicoplan hat sich immer als Pionier verstanden, wenn es darum ging, neue Engineering-Tools für den Anlagenbau innovativ zu entwickeln, z. B. von 2-D zu 3-D, computergenerierte Dateien für Werkstattzeichnungen, Integration von Punktwolken ins 3-D-Modell. Nun erschließt Sicoplan die Implementierung der VR-Technologie für den Anlagenbau. Mit unserem Streben nach kontinuierlicher Innovation, bereichert durch Fortbildungen und Messen, ist unser Engineering für die Holzwerkstoffindustrie immer einen Schritt voraus.

Welche Vorzüge hat das neue 3-D-Tool?

Zunächst einmal ist das Tool zur 3-D-Modell-Visualisierung einer Anlage deutlich besser als die Vorläufer-Modelle, da es als integrierte Kommunikations-Plattform via Internet alle Projektbeteiligten optimal involviert. Das Tool erlaubt ein „Issue Tracking“ mit historischen Aufzeichnungen und Querverbindungen zu verschiedenen Dateiformaten, z.B. Zeichnungen, Fotos, E-Mails. Jede Art von Datei, die 3-D-Informationen enthält, kann verarbeitet werden, auch Punktwolken aus 3-D-Laserscans oder Bilder von Drohnenflügen.

Und: Das 3-D-Modell kann als „Virtuelle Realität“ präsentiert werden. Die VR-Nutzererfahrung erlaubt einen sehr viel realistischeren Blick und eine ebenso realistische Navigation direkt im 3-D-Modell. Größenverhältnisse und Kollisionsdetektionen werden auf dem „Flug“ durch die Anlage viel exakter gezeigt.

Welche Anforderungen stellt das neue Tool an die IT-Struktur des Kunden?

Das Set-up sieht einen Desktop-PC mit einer High-Performance-Grafikkarte oder ein Laptop mit Thunderbolt-3-Interface und einer externen Grafikkarte vor. Während der Projektdauer stellt Sicoplan die benötigten Lizenzen für den Zugang zur Software. Zum Ende des Projekts wird ein komplettes Dokumentationsset in einer .exe-Datei bereitgestellt. Das VR-Headset ist ein optionales Add-on für das VR-Erlebnis, aber es ist für das Projekttool nicht unbedingt nötig.

Wie wird der sichere Umgang mit sensiblen Daten gewährleistet?

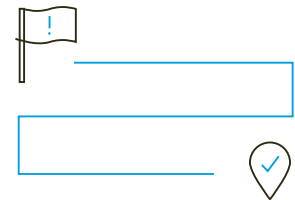
Die Daten werden in einer Cloud gesichert, mit der Software erhält der Kunde eine Vertraulichkeitsvereinbarung.

Wann können Kunden, die die virtuelle Anlage für sich erschließen wollen, das neue 3-D-Tool mit Sicoplan nutzen?

Geplant ist der Go-live für Ende 2019, auf der LIGNA 2019 in Hannover steht der Preview an.

**Issue Tracking:
Störungen ermitteln,
reibungslose Abläufe
sichern**

Als Issue-Tracking-Systeme bezeichnet man Software-Lösungen, die in verschiedenen Prozessstadien eines Kundenkontaktes zum Einsatz kommen. Sie sind unverzichtbar, wenn es um reibungslose Abläufe in der Aufgabenabwicklung geht. So unterstützen sie beispielsweise dabei, Störungen zu erfassen, Zuständigkeiten zu regeln, Bearbeitungsdauer und -qualität zu überwachen, Workflow-Prozesse zu sichern oder statistische Auswertungen anzulegen.



Sicoplan-Teamwork: Frank Andries (links), Dirk Traen (Mitte), Lode Berteloot (rechts) in Lauwe, Belgien



In der folgenden Abbildung ein Beispiel für die Kombination aus einem 3-D-CAD-Modell und einem 3-D-Scan zur Veranschaulichung, wie neues Design innerhalb einer komplexen bestehenden Anlage gestaltet werden kann.



Siempelkamp in touch with tomorrow

ContiRoll® Generation 9 und ContiRoll® Generation 9 NEO

Die ContiRoll® gilt als Maßstab in der kontinuierlichen Holzwerkstoffproduktion; Jahreskapazitäten bis zu 900.000 m³ und mehr, ihre Zuverlässigkeit und die hohe Produktqualität sind zentrale Faktoren für ihren Erfolg im Markt. So sind die ContiRoll® Generation 9 und ContiRoll® Generation 9 NEO auch ein Kernthema auf der LIGNA 2019.



Entdecken Sie unsere ContiRoll® Generation 9 NEO jetzt auch virtuell als interaktives 3-D-Modell oder in Augmented Reality.



Erstmals in ihrer Historie wird die ContiRoll® nun je nach Anwendungsfall in zwei Bauvarianten angeboten. Neben der bewährten Bauweise mit flexiblem Einlauf, eingeführt mit der Generation 6, wurde die ContiRoll® Generation 9 NEO als zweite Variante entwickelt. NEO steht für New Entry Option, sprich für eine verdoppelte Einlauf-Booster-Heizplattenlänge von besonderer Flexibilität. Auf diese Weise werden Steigerungen der Produktionsgeschwindigkeit bis 30 % gesichert umsetzbar. Das Potenzial des erhöhten Energieeintrags zum Beginn des Pressvorgangs ist ein Garant für deutlich reduzierte Heizzeitfaktoren und eine entsprechende Leistungssteigerung der ContiRoll®.

Bewährt hat sich bereits auch der Ecodrive-Antrieb für die neunte Generation der ContiRoll®. Hierbei handelt es sich um eine Synchronmotortechnik, die eine verbesserte Drehzahlkonstanz aufweist, wesentlich energieeffizienter als frühere Konzepte arbeitet und sehr wartungsfreundlich ist. Der Servomotor ContiRoll Ecodrive bietet Anlagenbetreibern ein Energieeinsparpotenzial von bis zu 14 % im Vergleich zum herkömmlichen System. Ein konstant hohes Drehmoment über den ganzen Produktionsgeschwindigkeitsbereich bis zu 2.500 mm/s gilt als wichtige Systemeigenschaft. Das Ecodrive-System eignet sich auch als Nachrüstoption und erfordert keinen großen Umbauaufwand. >



ContiRoll Ecodrive

Prüfen der Heizplatten in der Fertigung



HPC40 – die Power Chain nicht nur für High-Speed-Produktion

Markt und Hersteller fordern immer größere und leistungsfähigere Pressensysteme mit höheren Produktionsgeschwindigkeiten, um dem Bedarf an Holzwerkstoffplatten gerecht zu werden und ihre Produktionskosten zu senken. Anspruchsvollere Fahrweisen der Pressen in Verbindung mit deutlich höheren Produktionsgeschwindigkeiten führen zu erhöhten thermischen und mechanischen Belastungen der Kettensysteme. Diese sind ein integraler Bestandteil der Pressenkonstruktion, um einen betriebssicheren Bandlauf der Presse dauerhaft zu gewährleisten. Bei der neu entwickelten Ketten- generation HPC40 (High Performance Chain) wurde den neuen Anforderungen umfänglich Rechnung getragen und somit die Gesamtlebensdauer des Systems erhöht. Die permanente sensorische Überwachung des Systems spielt dabei eine wesentliche Rolle.

Dünnste Platten, dicke Platten, leichte Platten – Maß halten

Abgestimmt auf das Produktionsspektrum der Anlagenbetreiber wird die Hydraulik der ContiRoll® Generation 9 ausgelegt. Sie lässt sich je nach Bedarf auf die besonderen Anforderungen der Dünn-/Dünnstplatten- oder Leichtplattenproduktion konfigurieren. Im Zusammenspiel mit dem hydraulischen System kommt gerade der Dickenrückführung eine besondere Rolle zu, um ungeschliffene Platten mit geringsten Dickenabweichungen herzustellen oder den Abschleiß der zu schleifenden Platten auf ein Minimum zu reduzieren.

Darum hat Siempelkamp das Dickenmessverfahren der ContiRoll® der Generation 9 weiter perfektioniert. Der Lösungsansatz für ein Dickenmessverfahren, das von allen Einflussfaktoren der Maschine unabhängig ist, konnte durch eine separate Konstruktion realisiert werden. Ein statisch stabiler, eigenständiger Messrahmen dient als solider Referenzmaß-Bezugspunkt – entkoppelt von sämtlichen thermischen und statischen Einflussfaktoren.

Dieser Ansatz in Kombination mit der hinter der ContiRoll® positionierten Dickenmessung der Rohplatte bietet ein geschlossenes Regelkonzept – den „Ecopilot 2.0“.

ContiRoll® 9: drei Jahrzehnte kontinuierliche Weiterentwicklung eines Erfolgssystems

Die neunte Generation der ContiRoll® ist das Ergebnis von 30 Jahren konsequenter Weiterentwicklung der Siempelkamp-Pressentechnik – mit über 320 verkauften und in Betrieb befindlichen Exemplaren. Nach all diesen Jahren führen auch heute noch Details zu deutlichen Vorteilen in der Betriebssicherheit und Wartungsfreundlichkeit der ContiRoll®. Dazu zählen auch die letzten Innovationen im Bereich der Heizplatten-zuführung, der Brüdenreinigung und der Strandabführung, die gerade im Bereich der OSB-Fertigung zu neuen Lösungsansätzen führten.

30

Jahre Entwicklung

> 320

verkaufte Exemplare

20×

„Ja, wir ordern“
ContiRoll® Gen 9



ContiRoll® Generation 9 NEO: erstes Modell für Berneck!


2018 entschied sich das brasilianische Unternehmen Berneck S.A. Painéis e Serrados für seine fünfte Produktionsanlage made by Siempelkamp. Sie enthält die ContiRoll® Generation 9 NEO.

Berneck, 1952 als Sägewerk in Bituruna im Bundesstaat Paraná gegründet, gehört zu den größten Produzenten des südamerikanischen Marktes. Berneck verarbeitet hauptsächlich das Holz von Anbau-Kiefern, kultiviert auf 63.000 Hektar eigener, nachhaltiger Plantagenwirtschaft. Seit 18 Jahren vertraut Berneck auf Siempelkamps Erfahrungen in der Holzwerkstoffanlagen-Technik.

Mit dem neuen Produktionsstandort Lages wird Berneck dort ab der Inbetriebnahme im Frühjahr 2021 täglich weitere 1.700 m³ MDF-Platten produzieren. Dabei wird auch Siempelkamps Leittechnik zum Tragen kommen: Im Rahmen seiner Digitalisierungsstrategie entschied sich das Berneck-Management nicht alleine für den Einsatz des Leittechniksystems Prod-IQ® in der neuen Anlage, sondern auch für die Nachrüstung der vier bestehenden Linien. Im Leistungsumfang enthalten ist zusätzlich zur SAP-Anbindung der Pressen- und Schleiflinie die Online-Qualitätsüberwachung durch Prod-IQ.quality (SPOC).



Gilson Berneck, Präsident Berneck S.A., Werner Masnitza, Vertriebsdirektor Südamerika Siempelkamp, und Daniel Berneck, Industrial Director Berneck S.A. (von rechts nach links)

An abstract graphic consisting of numerous thin, curved lines in various colors (red, orange, yellow, green, blue, purple) that converge from the top and bottom edges towards a central point, creating a funnel-like or hourglass-like shape. The lines are densely packed and create a sense of motion and data flow.

Big Data auf den Punkt gebracht: die Holzwerkstoff- anlage mit IQ

Big Data, Industrie 4.0, Digital Factory sind Begriffe des Informationszeitalters, die aktiv diskutiert werden – auch in der Holzwerkstoffindustrie. Die Leitfrage lautet: Wie können wir die Datenmengen, die in unseren Anlagen gemessen und erfasst werden, optimal nutzen?

von Gregor Bernardy

Siempelkamps Gesamtanlagenkompetenz gilt als Asset im Markt: Nur ein Anbieter, der die gesamte Wertschöpfungskette des Produktionsprozesses versteht, kann ein erfolgreiches technisches Gesamtkonzept initiieren. Heute bietet Siempelkamp von der Projektierung einer Anlage über die Verarbeitung der Rundhölzer, die Form- und Pressenstraße bis hin zu den Plattenhandlingsystemen und dem Service alle Produkte und Dienstleistungen der Wertschöpfungskette an.

Um diese komplexen Aufgaben zu meistern, setzt Siempelkamp auf vernetzte und intelligente Systeme – von der adaptiven, selbstlernenden Produktionssteuerung über mechatronische Systemkomponenten hin zur Maschinenüberwachung und vorausschauenden Wartung. Der überzeugende Kundenvorteil lautet hier: Top-Qualität bei gleichzeitiger Senkung der Produktionskosten.

Q A

Big Data: Was ist das?

Als Big Data werden große Datenmengen bezeichnet, die in unterschiedlichsten Bereichen anfallen – z. B. in Internet, sozialen Medien, Verkehrswesen und Industrie. Die Mengen dieser Daten wachsen rasant, sodass Big Data heute auch IT-Lösungen und -Systeme umfasst, mit denen Unternehmen die gewonnenen Informationen verarbeiten können.

Feuerwehren und Polizei überwachen und steuern mit Big-Data-Analysen ihre Notruf-Reaktionszeiten, Verkehrsgesellschaften ihre Einsatzplanung für Verkehrsmittel und Personal, Unternehmen ihr Kundenbeziehungsmanagement.

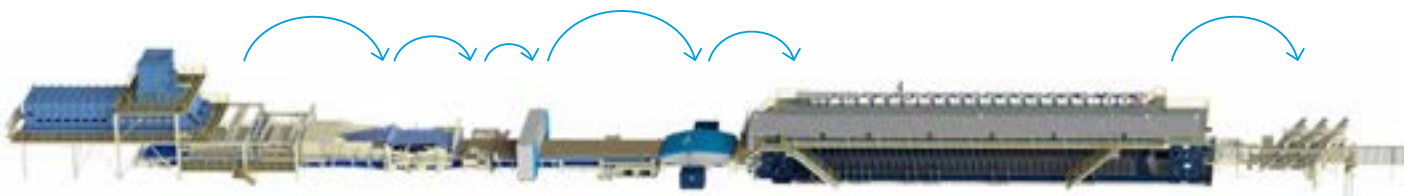
Digitalisierung und Modellierung der Holzwerkstoffanlage

Die konkrete Aufgabe der Holzwerkstoffindustrie besteht darin, systematisch aus der Datenmenge Informationen zu gewinnen, Kennwerte zu ermitteln und diese den Entscheidern mobil zur Verfügung zu stellen. Ebenso geht es darum, die Anlage zu vernetzen, den Produktionsprozess zu simulieren und optimal autonom zu steuern. Hier hat derjenige Anlagenlieferant klare Markt Vorteile, der die Gesamtanlage beherrscht und auch die Digitalisierung aus einer Hand zu liefern imstande ist. Siempelkamp hat die Digitalisierung und Modellierung seiner Anlagen bereits seit Jahrzehnten konsequent vorangetrieben und damit die Basis für die heutige Nutzung des enormen Potenzials in den Daten geschaffen.

Wie also sieht der Status quo der intelligenten Prozessleittechnik in der Holzwerkstoffproduktion aus? Ist die selbst optimierende Holzwerkstoffanlage schon Realität?

Die hocheffiziente Herstellung von Span-, Faser- und OSB-Platten auf modernen Anlagen funktioniert heute so: Der Produktionsauftrag wird im ERP-System, z. B. SAP, geplant und zur Anlage gesendet – Stichwort „vertikale Integration“. Der Anlagenbetreiber gibt vor, welches Produkt in welcher Anzahl und mit welchen Eigenschaften er produzieren möchte. Der weitere Prozess von der Produktionsumstellung über die Online-Qualitätskontrolle bis zur stückgenauen erneuten Umstellung auf das nächste Produkt erfolgt vollautomatisch – Stichwort „horizontale Integration“.

Selbst optimierend nach Siempelkamp-Ansatz wird die Anlage aber erst, wenn sie während der laufenden Produktion automatisch, selbsttätig Produktionseinstellungen wählt, die zur kostenoptimierten Produktion beitragen. Das heißt: möglichst wenig Material- und Energieeinsatz bei möglichst hoher Produktionsgeschwindigkeit. >



Holzwerkstoffanlage – vernetzt, intelligent, selbst optimierend



prod IQ

Innovatives Prozessleittechnik-System

Um Anlagen ganzheitlich zu analysieren und zu optimieren, entwickelte Siempelkamp Prod-IQ®. Dieses innovative Prozessleittechnik-System deckt in fünf Modulen die Bereiche Produktionsmanagement, Qualitätswesen sowie Wartung und Instandhaltung mit Anbindung an ein ERP-System ab.

.basics

enthält Basismodule zur Erzeugung zuverlässiger und aktueller Management-Kennzahlen (Verfügbarkeit, Anlagenleistung, Verbrauch, Qualität) sowie zur Prozessdokumentation (Materialflussverfolgung)



.business

für die Anpassung an kundenspezifische Berichte inklusive Skript-Editor

.maintenance

vorausschauende und zustandsbedingte Unterstützung der Wartung/Instandhaltung

.quality

Online-Qualitätsvorhersage für Festigkeitseigenschaften, z. B. für Querzug-, Biegefestigkeit

.profile

ergänzt Online-Vorhersagen um Rohdichtepprofile auf Basis der physikalischen Simulation des Mattenverhaltens in der Presse (powered by VHP)

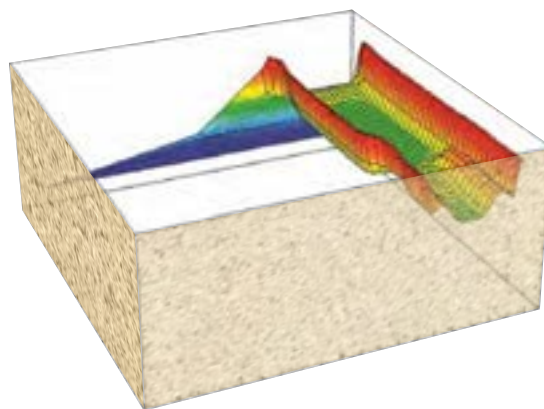


Next

geht einen Schritt weiter und steht für das perfekte Zusammenspiel aller Siempelkamp-Entwicklungen für die sich selbst optimierende Produktionsanlage. Das Konzept integriert die ERP-Ankopplung, Rezepturverwaltung, automatische Produktionsumstellung, Online-Qualitätsvorhersage und -kontrolle, optimierte Regelkreise, intelligente Messtechnik inklusive Condition Monitoring für die ContiRoll® bis hin zum Performance Monitoring der Maschinen. Der Kunde plant seine Produktion – und die Anlage führt sie selbsttätig aus, online qualitätsüberwacht, zuverlässig, vollautomatisiert, kosteneffizient und planbar.

Das Ergebnis ist ein selbstlernendes System, das mit den Laborprüfgeräten vernetzt ist und jedes einfließende Laborergebnis zur automatischen Adaption des Modells nutzt. So können heute Querzug-, Biegefestigkeit oder Dickenquellung mit einer mittleren Genauigkeit von 95% bereits in dem Moment online berechnet werden, in dem eine Platte die Presse verlässt – viel früher, als man eine Stichprobe im Labor messen könnte. Die mittlere Rohdichte einer Platte lässt sich mit einer Genauigkeit von 99% und besser berechnen – und damit weit genauer, als eine Inline-Plattenwaage wiegen kann. Diese intelligente Nutzung der für einen Gesamtanlagenbauer einfach erfassbaren Daten aus dem gesamten Herstellungsprozess vom Holzplatz bis zur Säge führt schon heute zu Materialeinsparungen von bis zu 2,5%.

Mattendichteprofil



Big Data, Big Picture: der digitale Anlagenzwilling

Intelligente Vernetzungen funktionieren nur als ganzheitliches Konzept. Der „digitale Anlagenzwilling“ nimmt hier einen zentralen Stellenwert ein. 3-D-Konstruktionszeichnungen, im Zusammenspiel von Mechanik, Hydraulik, Technologie, Elektrik und Automatisierungstechnik entwickelt, münden in authentische 3-D-Maschinenmodelle. Moderne Simulationssysteme generieren ein animiertes Bild der Maschinen und Anlagen, das die realen Funktionen wiedergibt. Dieses digitale Abbild dient schon während der Projektierung zur Prozesssimulation. Es wird zudem für den Softwaretest im Büro genutzt, außerdem zur virtuellen Inbetriebnahme in Echtzeit mit den realen Steuerungssystemen, noch bevor die eigentliche Inbetriebnahme der realen Maschinen und Anlagen stattfindet. Klarer Vorteil für den Anlagenbetreiber: Schon in der Vertriebsphase kann der Informationsgehalt deutlich verbessert werden, Inbetriebnahmezeiten verkürzen sich erheblich.

Fazit: In der sich selbst optimierenden Anlage kommunizieren und interagieren alle Faktoren miteinander, die für das Endprodukt ausschlaggebend sind. Alles wird nachvollziehbar, für jede Platte entsteht ein digitales Produktgedächtnis über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg.

Gut, besser, Service 4.0

Intelligente Modernisierungs- und Nachrüstpakete

Ein wichtiges Thema auch auf der LIGNA: Wie lassen sich Bestandsanlagen auf den neuesten Stand bringen, um weiterhin unter höchsten Qualitätsansprüchen wirtschaftlich zu produzieren – zuverlässig, automatisch, kostengünstig und planbar? Die Modernisierungs- und Nachrüstpakete der Siempelkamp Logistics & Service GmbH greifen gezielt ein, wo es eine Anlage nachhaltig zu optimieren gilt.

von Dr. Stephan Niggeschmidt

SicoScan

dient zur präzisen Messung verschiedener Produktionsparameter wie Mattenfeuchte/-gewicht oder Plattendicke. Die Messtechnik wird in die Automatisierungstechnik integriert und kommuniziert direkt mit den Steuerungssystemen.

- + Kontinuierliche Optimierung des Produktionsprozesses
- + Mehr Rentabilität
- + Gesteigerte Anlagenverfügbarkeit

EcoScan NEO

ermöglicht eine präzise Flächengewichtsverteilungs-Messung und Fremdkörpererkennung. Übersichtliche mehrdimensionale Visualisierung zur Lokalisierung von Streufehlern und Fremdkörpern in der Matte, zur Detektion prozessbedingt fehlerhafter Mattenabschnitte mit Flächengewichtsschwankungen und zur Erkennung selbst kleinster Fremdkörper (1,6 mm).

- + Erkennung geringster Schwankungen im Flächengewicht
- + Reduzierter Rohstoffeinsatz
- + Beste Plattenqualität

SicoCam

wird zur Qualitätsmessung und vollautomatischen Prozesssteuerung in der Produktion von Holzwerkstoffplatten eingesetzt. Bei diesem vollautomatischen Messsystem für die Inline-Plattenvermessung wird jede Plattenecke während der Produktion erfasst. Die Messdaten werden in Form von Breiten-, Längen- und Diagonalmäßen weiterverarbeitet und können direkt ausgewertet werden.

- + Material- und Ressourceneinsparung
- + Höchste Präzision bei der Plattenproduktion

Prod-IQ®

Modular aufgebautes Leittechnik-System mit folgenden Funktionen:

- Automatische Stillstandserfassung und Verfügbarkeitsanalyse
- Management der Produktionsdaten mit Berechnung der KPIs, z. B. für Leistung, Verbrauch, Qualität und Kosten
- Dokumentation der Produktentstehung durch Materialflussverfolgung
- Online-Qualitätskontrolle (SPOC) für Festigkeitseigenschaften und Rohdichteprofil
- Prozessdatenbasierte Instandhaltung
- Anbindung an ERP-Systeme, z. B. SAP

Sico CMS

Effizientes Instandhaltungsmanagement, Maschinenzustandsüberwachung und vorausschauende Instandhaltung insbesondere für die wesentlichen ContiRoll®-Komponenten wie Ecodrive (Antrieb und Getriebe), Hydraulik, Ketten, Unterstützungsrollen, Reibbeläge, Isolierungen oder Stahlbänder.

- + Übersichtliche Visualisierung
- + Mit jeder Sensorik kompatibel, hervorragend nachrüstbar
- + Auf individuelle Bedürfnisse hin konfigurierbar und an allen Anlagen für künftige Aufgabenbereiche erweiterbar

Sico SPC 9

Intelligentes Druck-/Lageregelungssystem für die Regelung der gewünschten Presskräfte und -distanzen in den technologischen Presszonen der ContiRoll®. Es sorgt dafür, dass die im Rezept vom Technologen gewünschten Presskräfte oder die Pressdistanzen genauestens eingehalten werden.

- + Modernste Hardware-Technologie
- + Übertroffene Rechenleistung
- + Ersetzt in der Modernisierung von Bestandsanlagen problemlos SPC-Systeme erster und zweiter Generation

ContiRoll Ecodrive

Zuverlässige Antriebstechnik mit hohem Einsparpotenzial. ContiRoll Ecodrive ist ein energieeffizienter Servomotor mit zweistufigem Getriebe und integrierter Wasserkühlung, der gegenüber üblichen Antriebskonzepten mit komplexer Getriebestufengeometrie eine um ein Vielfaches erhöhte Einsatzdauer und -zuverlässigkeit bietet.

- + Bester Wirkungsgrad bei bis zu 14 % Energieersparnis (Teillastbetrieb)
- + Verschleiß aufgrund geringer Drehzahl nicht relevant, sehr geringes Ausfallrisiko
- + Geringer Umbaufwand
- + Schneller ROI

- + Online-Verfügbarkeit sämtlicher Verbrauchs- und Leistungsdaten zur Performance-Analyse
- + Reproduzierbare Produktqualität
- + Gesteigerte Produktivität, u. a. durch Materialeinsparung bei gesicherter Qualität, höhere Anlagengeschwindigkeit und reduzierten Ausschuss
- + Gesteigerte Verfügbarkeit durch systematische Stillstandsanalyse und vorbeugende Instandhaltung

EcoFormer

für eine optimierte Streuverteilung. Der EcoFormer bildet die entscheidende Komponente zur Verbesserung der Streugenauigkeit im Bereich der Deckschicht-Streumaschinen bei Spanplatten-Anlagen.

- + Bessere Streuverteilung in Längs- und Querrichtung
- + Reduzierte Produktionskosten durch optimalen Einsatz von Holz, Leim, elektrischer und thermischer Energie

Ecoresinator

MDF-Beleimungssystem, das einen geringeren Leimeinsatz und profitablere Produktion ermöglicht.

- + Hohe Materialeinsparung
- + Geringe Betriebskosten
- + Technologische Flexibilität

Siempelkamp Logistics & Service GmbH:

Die Zukunft schon jetzt gestalten – mit Service 4.0

Märkte und Technologien sind im Umbruch, die digitale Transformation verändert Prozesse. So ändern sich auch die Anforderungen, die an Entwickler und Dienstleister in der Holzwerkstoffindustrie gestellt werden. Darauf reagiert die Siempelkamp Logistics & Service GmbH mit einem klaren Konzept.

von Dr. Stephan Niggeschmidt



Das SLS-Serviceversprechen

You request. We deliver.

Über 1.000 betreute Anlagen weltweit, drei Standorte, ein Serviceversprechen: Die SLS ist der Servicespezialist der Siempelkamp-Gruppe. Ihr Kerngeschäft ist der weltweite After-Sales-Service für die Siempelkamp-Maschinen und -Anlagen. Dazu zählen Planung und Realisierung von

Instandhaltungs-, Modernisierungs- und Umbauprojekten ebenso wie Ersatzteilversorgung, Field Service, Support oder Prozessautomatisierung.

Vor dem Hintergrund der digitalen Transformation der Märkte und Technologien erfordert das innovative Lösungen, reibungslose Prozesse, intelligente Logistik, motivierte Mitarbeiter und überdurchschnittliches Servicedenken. Eine Antwort der SLS auf diese Herausforderungen: Service 4.0. Mit diesem Konzept hat die SLS die Grundlagen geschaffen für Innovationen, die optimierte Produktion, mehr Effizienz und weniger Kosten bedeuten.

Der Anspruch der SLS ist, das Beste aus Anlagen herauszuholen. Zu diesem Zweck setzt der Serviceprovider konsequent auf Smart Services. Sein Konzept: Service 4.0 – ein breit gefasster Ansatz mit innovativen technologischen Produkten, der Digitalisierung von Vertriebskanälen sowie der Vernetzung von internen und externen Prozessen. So generiert die SLS erhebliche Mehrwerte für ihre Kunden: optimierte Abläufe, gesteigerte Effektivität, gesenkte Betriebskosten und vor allem gesicherte Zukunftsfähigkeit. Gleichzeitig setzt die SLS damit auch das Siempelkamp-Leitmotiv zur LIGNA 2019 in jeder Hinsicht um: „Intelligence in integrated wood processing“. Drei Beispiele für diesen Service 4.0 sind der 24/7-Remote-Service der SLS, ihre neue Serviceplattform und die intelligente Leittechnik Prod-IQ®.

24/7-Remote-Service: schnell und sicher zur hochverfügbaren Anlage

Bei Anlagenausfällen, Produktionsbeeinträchtigungen und auch geplanten Optimierungen ist zuverlässiger Support gefragt. Hier greift der 24/7-Remote-Service der SLS – ein System, das speziell für die hohen Anforderungen an Fernwartungssysteme im industriellen Umfeld entwickelt worden ist. Über dieses Remotesystem lässt sich der Anlagenstatus unmittelbar und wirtschaftlich analysieren. Das Prinzip: Die Anlage wird ausschließlich nach Legitimierung durch den Anlagenbetreiber via Internet und über einen Service-Router mit dem zentralen Remote-Server von Siempelkamp verbunden. Aktuelle Zugriffsmechanismen, z. B. Protokolle über SSH, IPsec und SSL/TLS, kryptografische Verschlüsselung und ein passwortgestütztes Authentisierungsverfahren gewährleisten hierbei höchste Sicherheit. Während der eigentlichen Fernwartungssitzung können die Anlagenbetreiber alle Aktivitäten jederzeit verfolgen. Zusätzlich wird der gesamte Service-Einsatz automatisch und vor allem revisionssicher dokumentiert. Insgesamt sorgt der 24/7-Remote-Service so für höhere Anlagenverfügbarkeit, reduzierte Kosten und geringeren Wartungsaufwand.

Serviceplattform „Siempelkamp e-Lifecycle Services“: smarte Schnittstelle zwischen Kunde und SLS

Zur Service-4.0-Strategie der SLS zählt auch eine weitere Entwicklung des Servicespezialisten: eine Serviceplattform, die künftig für Anlagenbetreiber über den gesamten Lebenszyklus ihrer Anlage hinweg eine zentrale Service-Schnittstelle darstellen wird. Auf dieser Plattform stehen ihnen kundenspezifisch skalierbare Anwendungen zur Verfügung, die Prozesse automatisieren und damit deutlich effizienter machen: beispielsweise ein Ersatzteilkatalog mit aktuellsten Anlagen- und Ersatzteildokumentationen, Informationen zu Lieferzeiten von Ersatzteilen oder zur Identifizierung von Bauteilen, Merklisten etc.

Prod-IQ®: mit intelligenter Leittechnik zu mehr Effizienz

Der Name ist Programm: Prod-IQ® macht die Produktion intelligent und systematisch steuerbar. In enger Abstimmung mit der Holzwerkstoffindustrie entstanden, liefert die Software zuverlässige Kennzahlen für Produktionsmanagement, Qualitätswesen, Wartung und Instandhaltung. Zu den Features des modular aufgebauten Systems zählen z. B. automatische Stillstandserfassung und Verfügbarkeitsanalyse, Management der Produktionsdaten mit Berechnung von diversen KPIs, Dokumentation der Produktentstehung durch Materialflussverfolgung, Online-Qualitätskontrolle (SPOC) für Festigkeitseigenschaften und Rohdichteprofil oder prozessdatenbasierte Instandhaltung. Darüber hinaus kann Prod-IQ® auch ans kundenseitige ERP angebunden werden. Über den damit einhergehenden Austausch der Auftragsdaten sind die Leistungs-, Verfügbarkeits- und Verbrauchsdaten der Anlage zu jedem Zeitpunkt up to date. Das ermöglicht Anlagenbetreibern eine umfassende Performanceanalyse. Die Vorteile: höhere Kostentransparenz, weniger Ressourcenaufwand, höhere Anlagenverfügbarkeit. So sichert Prod-IQ® die Marktposition und schafft neue Handlungsfreiräume für weitere Zukunftsinvestitionen. Neben den Upgrades bestehender Systeme bietet die SLS die Prod-IQ®-Module als Nachrüst- bzw. Modernisierungspakete für Siempelkamp- und Fremdanlagen an (siehe S. 25).

Prozesse gestalten heißt voranschreiten: Siempelkamp-Kunden im Interview

Prozess, lat. *procedere*, steht für „voranschreiten“, „vorausgehen“. Seit jeher setzen global führende Holzwerkstoffproduzenten auf Siempelkamp-Technologien und -Teams, um ihre Vorreiterrolle im Markt auszubauen. Im Interview mit *bulletin* berichten Siempelkamp-Kunden von diesen gemeinsam gestalteten Prozessen, ihren Werten, Visionen und Erfolgen.



Interview

1



Mehmet Semih Söylemez: Visionär, Unternehmer, Autor

AGT-Produktionsstandort in Antalya: passgenaue Montage eines neuen Trockner-Zyklons, geliefert von der Siempelkamp-Tochter Büttner

„Für alle, die Innovationen wollen“

Ob als Unternehmer, Visionär oder Autor: Mehmet Semih Söylemez ist aus vielen Perspektiven ein spannender Interviewpartner. Im Gespräch mit bulletin berichtet das Vorstandsmitglied des führenden türkischen Holzwerkstoffkonzerns AGT über Werte, die Kooperation mit Siempelkamp, Innovationen und Zukunftsperspektiven.

Gesprächstermin bei AGT in Antalya: Mehmet Semih Söylemez
(Member of the Board AGT Ağaç San. ve Tic. A.Ş.),
Nilgün Binbay (Sales Assistant Wood Division, Siempelkamp),
Ulrich Kaiser (Head of Sales, Siempelkamp)



bulletin: Herr Söylemez, AGT und Siempelkamp sind seit vielen Jahren miteinander verbunden. Worin besteht für Sie der größte Mehrwert dieser Kooperation bzw. einer Siempelkamp-Anlage?

Mehmet Semih Söylemez: Wie Sie wissen, ist Holz unser Hauptrohstoff für die Produktion von MDF und HDF. Wir verwenden hauptsächlich Holz von minderer Qualität aus der heimischen Forstwirtschaft und verarbeiten dieses zu hochwertigen MDF- oder HDF-Platten. Unsere Importrate ausländischer Hackschnitzel ist heutzutage auf ein Minimum begrenzt. Die Rohplatten, die wir auf unserer Siempelkamp-Pressenstraße herstellen, werden in unserem Werk weiterverarbeitet und dann als fertige Produkte in 70 verschiedene Länder exportiert. Unsere Produktionslinien verfügen über modernste Umweltschutzausrüstungen – und wir sind stolz darauf, ein umweltfreundliches Unternehmen zu sein. Prozesswärme wird aus Abfällen der Produktion generiert, beispielsweise aus Rinde, Sieb- und Schleifstaub. Das führt dazu, dass wir eine fast 100%ige Nutzung des eingesetzten Holzes erreichen. Wenn man bedenkt, dass wir zur Entwicklung unserer Wälder in der Türkei beitragen, erzeugen AGT und Siempelkamp miteinander einen hohen Mehrwert.

AGT auf einen Blick

- Gegründet 1984 in Antalya
- Einer der weltgrößten Produzenten PVC-beschichteter MDF-/HDF-Platten für die Möbelindustrie
- Weiteres Produktionsspektrum: Bodenbeläge, Wandpaneele und Türen
- Vertriebsstellen in 70 Ländern
- Über 900 Mitarbeiter
- Vision: „Sich als eine weltweite Marke zu etablieren, die Holz mit Leidenschaft und Technik in die richtige Form bringt.“

bulletin: Wie haben sich die Märkte Ihres Unternehmens entwickelt? Stellen Sie markante Veränderungen fest – bzw. gibt es Konstanten?

Mehmet Semih Söylemez: Lassen Sie uns mit den Konstanten unseres Unternehmens anfangen, zu denen definitiv zählt, dass wir

50% unserer Waren exportieren. Üblich sind Exportraten von rund 10 bis 15% in der Holzwerkstoffindustrie der Türkei – und das ist es, was AGT von anderen Unternehmen im türkischen Markt unterscheidet.

Wir hatten im Jahr 2000 damit angefangen, unsere Produkte zu exportieren – ein Schritt, den wir nicht bereuen. Als wir unsere Geschäftstätigkeit aufnahmen, importierten wir hauptsächlich Rohplatten aus dem Ausland und konzentrierten uns nur auf die Veredelungsprozesse. Mit dem Start unserer eigenen MDF-/HDF-Produktion im Jahr 2013 nutzten wir hauptsächlich lokale Holzressourcen. Aufgrund der hohen Qualität der MDF-/HDF-Platten, die wir mit der Siempelkamp ContiRoll®-Linie erreichen, sowie unserer hausinternen Wertschöpfungsprozesse konnten wir unsere Exportraten weiterhin steigern. Davon profitieren alle Beteiligten – auch unser Land. Die Märkte, in die wir exportieren, mögen sich ändern, der Export an sich ist jedoch unsere Konstante.

In unserer Region sind wir schon fast daran gewöhnt, in regelmäßigen Abständen mit Wirtschaftskrisen konfrontiert zu werden. Sicher können Sie verstehen, dass der Export eine Art Schutzfunktion für unser Unternehmen übernimmt. Der Grund, weshalb wir in eine zweite Siempelkamp-MDF-ContiRoll®-Linie investieren konnten, hängt mit unserer Stärke und der Strategie zu exportieren zusammen. Wenn man in Euro investiert, sollten die Erträge auch in Euro erfolgen.

AGTs Motto lautet „yenilik isteyene“, was so viel bedeutet wie „für alle, die Innovationen wollen“. Wir stehen voll hinter diesem Motto. Wir waren auf unterschiedlichen Messen wie

der Domotex oder Intermob vertreten. Die erste Frage, die uns Besucher stellten, lautete: „Was gibt es Neues?“ Da wir uns zu Neuerungen verpflichtet haben, gilt Kreativität als unsere Mission. Lassen Sie mich Ihnen ein Beispiel aus dem Bereich der Fußbodenproduktion geben: Defne Koz, eine Designerin, die in den USA lebt, entwarf eine neue Laminatboden-Kollektion für uns. Sie hat eine Vision entwickelt, wie die Natur in einer Welt mit außerirdischem Leben aussehen würde. Das begeisterte uns, weil es so etwas noch nie gab.

Natürlich werden diese Produkte keine Verkaufsschwerpunkte ausmachen, aber wir bieten sie als Innovation an und halten so unseren Innovationsgeist lebendig. Um diese Perspektive zu bewahren, gibt es eine Voraussetzung, die ich mit den Worten Michelangelo ausdrücken möchte, die er als 80-Jähriger gesagt hat: „Ich lerne noch...“. Wenn wir diese Sichtweise mit Leben füllen, dann bleibt unser Unternehmen innovativ – und zwar mit all seinen Angestellten, vom Geschäftsführer, den Direktoren und Managern ausgehend durch alle Abteilungen hindurch.

bulletin: „AGT values people“, lautet ein Aspekt Ihrer Corporate Values. Wie genau setzen Sie das um?

Mehmet Semih Söylemez: Eine solche Einstellung erhält man aus erster Hand von seiner Familie. Meine Mutter und mein Vater beherzigten sie stets. Außerdem war ich schon immer an Psychologie interessiert. Wir müssen akzeptieren, dass Unternehmen von Menschen und deren Emotionen geführt werden. Wenn man nicht an Menschen appelliert, warum sollten diese Menschen dann aktiv werden?

Es gibt eine Redewendung, mit der ich nie einverstanden war: „Deine persönlichen Probleme sollten sich nie in Deinem Berufsleben widerspiegeln“. Hilfreich wäre es eher zu fragen: „Wie kann ich dabei unterstützen, eine Lösung zu finden?“ Es ist nicht schwer, diese Frage zu stellen. Selbst wenn Du nichts tust als zuzuhören, hilfst Du bereits. Denn die Person erkennt sich selbst, wenn sie mit Dir spricht, was auch genau das ist, worauf Psychologen abzielen. Die Leute sagen: „Ein Schauspieler kann seine Rolle sogar an schlechten Tagen spielen.“ Ja, natürlich kann er das! Aber seine Leistung wird nie so sein wie an guten Tagen.

So denke ich auch, dass die Kultur des Sich-Ärgerns nach negativen Ereignissen sehr viel stärker ausgeprägt ist als die Kultur des Feierns, wenn etwas gut läuft. Deshalb wollen wir bei AGT auch die kleinen Anlässe feiern. Das bedeutet zum Beispiel, dass wir gemeinsam in der Produktion Baklava genießen oder einen Kuchen in unseren Abteilungen. Wenn unsere Export- oder Vertriebsabteilung für den lokalen Markt die Erwartungen an ein Monatsergebnis übertrifft, feiern wir dies gemeinsam als Team. Wenn Du Dein Produkt wahrhaft schätzt, dann siehst Du auch das Ergebnis bzw. den Ertrag.

bulletin: Die Kooperation zwischen einem Anlagenbetreiber und einem Anlagelieferanten hängt wesentlich von der Zusammenarbeit der jeweiligen Teams ab. Wie muss diese Zusammenarbeit nach Ihrer Ansicht gestaltet sein, um das Projekt zum Erfolg zu führen?

Mehmet Semih Söylemez: Das Konzept von AGT lautet „Birlikte başarmak“ – zugleich der Titel meines neuen Buchs: „Achieve with us!“ Es reicht nicht aus, mit Hunderten von Menschen bei AGT zu arbeiten. Dies ist wie ein Tisch mit drei Beinen, wir bilden jedoch eine Einheit mit unseren Lieferanten und unseren Kunden. Aus diesem Grund müssen wir ein gutes gegenseitiges Verständnis entwickeln und das Projekt Schritt für Schritt zusammen angehen. Wir müssen ermitteln, worin unsere Anforderungen/Bedürfnisse bestehen – und welche Lösung uns Siempelkamp als Lieferant anbieten kann. Wenn die Zusammenarbeit und das Verständnis zwischen den beteiligten Unternehmen nicht gegeben sind, wird man nicht den gewünschten Erfolg erreichen. Man kann ein Projekt mit großer Begeisterung starten,

aber es bedarf auch einiger Geduld – denn Projekte können viel Zeit in Anspruch nehmen, was sich mitunter als Herausforderung erweist.

Die Montage einer neuen Produktionsanlage erfordert ungefähr zehn bis zwölf Monate. Zuvor braucht man genauso lange, um das Projekt sorgfältig mit seinem Partner, in unserem Fall Siempelkamp, im Team zu entwickeln. Als wir angingen, das erste Projekt zu verwirklichen, hatten wir mehrere Alternativen für das Anlagen-Layout, die wir zusammen diskutierten. Nachdem wir das endgültige Layout definiert hatten – ich denke, das 220. Layout – und dabei auch die zweite MDF-Anlage mitgeplant hatten, waren wir weiterhin voller Energie.

bulletin: Derzeit befindet sich die zuletzt bei Siempelkamp geordnete MDF-Anlage in der Montagephase. Wie bewerten Sie den Stand der Dinge – und wie zufrieden sind Sie mit den neuen 3-D-Features, die unsere belgische Tochter Sicoplan umsetzt?



Von links nach rechts: Onur Güven (CEO AGT Ağaç San. ve Tic. A.Ş.), Mustafa Söylemez (Member of the Board AGT Ağaç San. ve Tic. A.Ş.), Nilgün Binbay (Sales Assistant Wood Division, Siempelkamp), Ahmet Söylemez (Member of the Board AGT Ağaç San. ve Tic. A.Ş.), Ulrich Kaiser (Head of Sales, Siempelkamp), Mehmet Semih Söylemez (Member of the Board AGT Ağaç San. ve Tic. A.Ş.)

Mehmet Semih Söylemez: Der 3-D-Scan ist sehr, sehr wichtig, besonders wenn eine zweite Produktionsanlage im bestehenden Anlagenbereich installiert wird: Könnten Kollisionen im Außenbereich auftreten, zum Beispiel bei den Rohrleitungen oder der Stahlkonstruktion? Wir haben mit Sicoplan die Option des 3-D-Scans genutzt und profitierten sehr davon. Wenn man den 3-D-Scan anwendet, lässt es sich so arbeiten, als sei die Anlage bereits gebaut – und Du kannst einfach „hinausgehen“ und sie Dir ansehen. Via 3-D-Scan und 3-D-Planung lassen sich fast alle Risiken beseitigen.

bulletin: Generell sind die Siempelkamp-Anlagen bei AGT State of the Art, sodass wir immer stolz sind, anderen Kunden diese Anlagen im Rahmen von Referenzbesuchen zeigen zu dürfen ...

Mehmet Semih Söylemez: Gemäß unserem Slogan „Für alle, die Innovationen wollen“ und unserer State-of-the-Art-Technologie ist es für uns ein Muss, auf neue Investitionen zu setzen. Besonders begeistert sind wir davon, dass Siempelkamp dem Thema Industrie 4.0 einen hohen Stellenwert beimisst. Im Moment reden wir intensiv über Prod-IQ® Next. Mit Blick auf Siempelkamp denken wir nicht nur an Eisen und Stahl. Die Software ist genauso wichtig wie die Anlagen und Maschinen. Die Einführung von Prod-IQ® Next ist somit eines unserer nächsten Ziele.

bulletin: Ein prominentes Thema auf der LIGNA 2019 ist die Ressourceneffizienz. Worin bestehen hier die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen?

Mehmet Semih Söylemez: Das ist ein sehr wichtiges Thema für uns, zumal unser bedeutendstes Rohmaterial Holz ist. Methanol für die Leimherstellung müssen wir importieren und versuchen deshalb, sehr sorgsam und effizient damit umzugehen. Leim ist eines unserer wichtigsten Themen, wenn es um Ressourceneffizienz geht; pMDI-Leim zählt zu den für uns interessanten Bereichen. Unser Forschungs- und Entwicklungszentrum widmet sich deshalb der Herausforderung, gänzlich auf Formaldehyd zu verzichten. Wir streben danach, alle Möglichkeiten zur Ressourceneffizienz bestmöglich zu nutzen, einschließlich der Logistik. Wir wollen vor allem die importierten Produkte effizienter nutzen.

Darüber hinaus widmen wir uns der effizienten Gestaltung und der Optimierung unseres Personalwesens, dem Ausbau der Automatisierung – jedoch ist die wichtigste Ressource der effiziente Einsatz von Zeit.

bulletin: Was erwarten Sie von der diesjährigen LIGNA?

Mehmet Semih Söylemez: Da die Messe im zweijährigen Turnus stattfindet, hoffe ich, Innovationen im digitalen Bereich anzutreffen. Mich faszinieren alle Themen im Zusammenhang mit Industrie 4.0, ebenso autonome

Systeme für immer exaktere Daten. Die sich selbst optimierende Produktionsanlage ist eines unserer Ziele – und ich bin der Meinung, dass wir der richtige Partner für Siempelkamp sind, um eine solche Anlage zu entwickeln.

bulletin: Welche Aspekte einer Siempelkamp-Anlage sind für Sie hier richtungsweisend?

Mehmet Semih Söylemez: Es gibt verschiedene Unternehmen weltweit, die Pressen herstellen. Siempelkamp liefert die ContiRoll®-Presse als Herzstück einer Produktionsanlage, aber von größter Relevanz ist das Gesamtkonzept einer solchen Holzwerkstoffanlage, wenn es um das Thema „Leistungsfähigkeit“ geht. Siempelkamp ist in der Lage, aus einer Hand das beste Konzept zu liefern – angefangen vom Holzplatz bis zu den Wertschöpfungsprozessen. Für mich ist Siempelkamp nicht allein ein Maschinenlieferant, sondern auch und gerade ein Engineering-Unternehmen und Systemanbieter.

bulletin: Woran liegt es generell, dass Siempelkamp über einen derart großen Zeitraum hinweg der „Partner of Choice“ für AGT war und blieb?

Mehmet Semih Söylemez: Siempelkamp und AGT verfügen über eine langjährige Beziehung, die 2008 startete, als wir anfangen, über die Investition in eine MDF-Anlage nachzudenken. Auch wenn die Investition in diese MDF-Anlage erst fünf Jahre später stattfand, standen wir zu jeder Zeit über Michael Krockner in Kontakt mit Siempelkamp. Es ist sehr wichtig, dass GIM Export Siempelkamp angemessen repräsentiert, da so die meisten Kernfragen geklärt werden können. Die Projektphase kennzeichnet eine lange Beziehung, bevor ein Vertrag unterschrieben wird. Siempelkamp schafft Vertrauen.

bulletin: In einigen Aspekten schaffen wir Win-win-Situationen, indem unsere Kooperation in ein gegenseitiges „learning and sharing“ mündet ...

Mehmet Semih Söylemez: Genau. Im Rahmen unserer Kooperation mit Siempelkamp unterstützen wir als Kunde die Entwicklung der Siempelkamp-Anlagen. Indem wir die Maschinen und Anlagen täglich nutzen, erkennen wir während des Gebrauchs das entsprechende Potenzial – und natürlich tauschen wir uns über die Bereiche aus, in denen wir uns weitere Entwicklungen wünschen. Insofern tragen wir gewissermaßen mit unseren Kommentaren und Feedbacks dazu bei, dass Siempelkamp-Anlagen kontinuierlich verbessert werden können. Wir sind also ein dynamisches For-

schungs- und Entwicklungszentrum Siempelkamps.

bulletin: Was ist Ihnen als große Unternehmerpersönlichkeit generell wichtig, um AGT weiterhin auf Erfolgskurs zu führen?

Mehmet Semih Söylemez: Wir sind ein Unternehmen, das sehr schnell nach einer Beratung Entschlüsse fasst. Das funktioniert nur, wenn zwei Aspekte in Betracht gezogen werden: Triffst Du keine Entscheidung, kommst Du nicht voran. Triffst Du hingegen eine schnelle Entscheidung ohne vorherige Beratung, führt dies auch nicht zum Erfolg. Innerhalb unseres Vorstands, zu dem mein Vater, mein Bruder, Onur Güven und ich gehören, vertreten wir jeweils unterschiedliche Standpunkte. Dennoch sitzen wir zusammen, tauschen uns aus und treffen Entscheidungen im Konsens anstatt nach Stimmenmehrheit. Manchmal werden wir gefragt, ob es nicht schwierig sei, vier Mitglieder im Vorstand zu vereinen. Ich beantworte diese Frage ganz leicht mit Nein. Es ist gut, wenn vier Menschen ihr OK geben müssen, bevor eine Entscheidung getroffen wird.

Wesentlich ist aus meiner Sicht, dass wir Entscheidungen rasch treffen. Wäre das nicht der Fall, dann hätten wir im Januar 2018 nicht entschieden, in eine zweite Anlage von Siempelkamp zu investieren. Ich bin froh, dass wir den Vertrag zu diesem Zeitpunkt unterschrieben haben.

bulletin: Vor einem Jahr ist Ihr Buch „Achieve with us“ erschienen, das wir mit Begeisterung gelesen haben. Wir sind gespannt, ob es ein weiteres Buch geben wird und was das Thema sein könnte.

Mehmet Semih Söylemez: Ich brauche ein paar Jahre, um ein Thema zu definieren, aber es gibt da einige Themen, zum Beispiel „Reverse Mentorship“, an die ich denke: Berufsanfänger oder Studenten, die anfangen, in einem Unternehmen zu arbeiten, geben dem Geschäftsführer Ratschläge. Ist zum Beispiel der Geschäftsführer 65 Jahre alt, der Berufsanfänger oder Student hingegen 25 Jahre alt und die Zielgruppe ebenfalls im Alter von 25 Jahren, dann können diese Berufsanfänger bzw. Studenten Empfehlungen geben, wie die Zielgruppe erreicht werden kann. Ich denke, dieses Thema wird in der Zukunft weltweit an Bedeutung zunehmen. Darüber könnte ich wahrscheinlich schreiben.



AGT: Führung und Nachwuchs in Kontakt

Ich bin mit fünf Jugendlichen der Generation Null in Kontakt, die ich um Rat frage. Eine davon ist meine Tochter, die 2001 geboren wurde, was es leichter für mich macht, mit dieser Altersgruppe umzugehen. Ich möchte dieses Thema bei den 20- bis 30-Jährigen ansprechen, weil das gesamte Leben der meisten Menschen in diesen zehn Jahren geprägt wird. Hier werden zum Beispiel Entscheidungen zu Ehepartnern, Berufen und andere mehr getroffen.

Der zweite Grund ist, dass ich ein bisher noch nie da gewesenes Konzept vertreten möchte. Mein erstes Buch mit dem Titel „Emotional Capital“ und auch mein zweites Buch vertreten einzigartige Themen, obwohl es viele Erfolgsratgeber gibt. Sobald ich mich für ein Thema entschieden habe, sind Sie die ersten, die mehr darüber erfahren.





Verwaltungsgebäude VMG Industry in Mogilev, Weißrussland

Interview

2



Sigitas Paulauskas, Vorstandsvorsitzender
der Litauischen Vakarų-Medienos-Gruppe

„Von Anfang an war da Vertrauen.“

Sigitas Paulauskas, Vorstandsvorsitzender der Litauischen Vakarų-Medienos-Gruppe (VMG), im Gespräch mit Hans-Joachim Galinski, Siempelkamp. Sigitas Paulauskas und Hans-Joachim Galinski lernten sich Anfang der 1990er Jahre auf der LIGNA kennen. 2019, fast 30 Jahre später, trafen sich beide zu einem Gedankenaustausch über eine langjährige Geschäftsbeziehung.

Klaipėda und VMG



Vom Sägewerk zur Vision

Klaipėda (Memel) ist eine Hafenstadt in Litauen. Bis 1920 war sie die nördlichste Stadt Deutschlands mit dem nördlichsten eisfreien Hafen an der Ostsee. Bereits 1898 gründete hier Friedrich Kraus aus Frankenthal (Pfalz) ein Sägewerk zur Herstellung von Zigarrenkisten. 120 Jahre später ist Klaipėda das Wirtschafts- und Kulturzentrum Westlitauens, aus dem bescheidenen Sägewerk hat sich die Vakarų Medienos-Gruppe (VMG) entwickelt, ein international agierender Holz verarbeitender Konzern. Unter der Führung von Sigitas Paulauskas, Vorstandsvorsitzender der VMG, wuchs VMG zu einem der bedeutendsten Unternehmen Litauens heran. Sechs hochmoderne Fertigungsstätten, die ihre Produkte nach Europa, Asien, Australien und Amerika exportieren, stehen für die Arbeit eines visionären Unternehmers.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Sigitas, wir trafen uns erstmals vor beinahe 30 Jahren auf dem Siempelkamp-Stand der LIGNA in Hannover: Ich möge Dir doch bitte mal die Firma Siempelkamp vorstellen und Dich in die Geheimnisse der Holzwerkstoffindustrie einführen. Nach zwei Stunden hast Du Dich verabschiedet mit den Worten: „Ich komme wieder und werde eine Holzwerkstoffanlage bestellen.“ Du hast Wort gehalten und im Jahre 2005 bei Siempelkamp die erste von drei hochmodernen Spanplattenanlagen bestellt. Zunächst für den Standort Kazlu Ruda im Südwesten Litauens. 2010 folgte Deine Bestellung für Mogilev in Weißrussland, und 2018 einigten wir uns auf die Lieferung eines Spanplattenwerkes für den Standort Akmene, nicht weit von der litauischen Grenze zu Lettland. Trotz unserer langjährigen Zusammenarbeit habe ich Dich bis heute nicht gefragt, wie Du eigentlich zur Holzwerkstoffindustrie gekommen bist.

Sigitas Paulauskas: Es ergab sich einfach so, weil ich zwischen 1993 und 1995 Verwaltungsvorsitzender des Handelshauses Vita war. Durch den nach 1991 in Litauen eingeleiteten Privatisierungsprozess wurden viele bislang staatliche Unternehmen zum Kauf angeboten. So konnten wir die Unternehmen AB Klaipėdos mediena und UAB Giriu Bizonas erwerben. Diese Unternehmen produzierten damals schon hochwertige Holzspanplatten und passten somit perfekt in unsere Strategie. Denn wir wollten in Litauen eine international wettbewerbsfähige Möbel- und Zulieferindustrie aufbauen.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Worin bestehen aus Deiner Sicht die größten Veränderungen innerhalb der Holzwerkstoffindustrie in dieser Zeit?

Sigitas Paulauskas: Die Holzwerkstoffindustrie hat in den letzten Jahrzehnten einen beispiellosen Konzentrationsprozess durchgemacht – ein weltweites Phänomen. Die vormals mittelständisch geprägte Holzbearbeitungsindustrie reduziert sich mehr und mehr auf einige wenige Konzerne. Wir haben diese Entwicklung rechtzeitig erkannt und uns durch die Anschaffung moderner und leistungsfähiger Anlagen die Möglichkeit erschlossen, weiterhin wettbewerbsfähig in den Märkten zu agieren. Nicht nur Spanplatten, sondern auch Sperrholz, Schnittholz und Möbelkomponenten gehören heute zu unserem Portfolio.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Ist in dieser langen Zeit etwas konstant geblieben?

Sigitas Paulauskas: Die wichtigste Konstante war immer die zuverlässige Zusammenarbeit unserer beiden Unternehmen. Diese starke Partnerschaft mit Siempelkamp gab uns Sicherheit und brachte allen Beteiligten den Erfolg. Wir sind froh, das sagen zu können, und sehr stolz auf diese nun beinahe drei Jahrzehnte währende Kooperation.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Was waren die wichtigsten Learnings für Dich und Dein Unternehmen während des langen Engagements in unserer Branche?



Hans-Joachim Galinski, Siempelkamp, mit ContiRoll®-Modell



Sigitas Paulauskas: Obwohl Litauen mehrere politische Systeme, ein ständiges wirtschaftliches Auf und Ab mit vielen Regierungs- und Gesetzesänderungen erlebt hat, produziert eines der prominentesten Unternehmen des Landes noch immer an genau der Stelle, wo Friedrich Kraus einst das Unternehmen begründete.

Natürlich haben wir in den vergangenen Jahren viel von Marktbegleitern und Siempelkamp-Technologen dazugelernt und dieses neue Wissen auch selbstverständlich immer an unser Personal weitergegeben. Trotzdem ist eines doch ganz klar geworden. Ohne die Traditionen der hier in Klaipėda lebenden und hart arbeitenden Menschen, ohne die Bewahrung ihres von Generation zu Generation vererbten, unschätzbar wertvollen Wissens stünde das Unternehmen heute nicht da, wo es tatsächlich steht. Insbesondere das ausgeprägte Qualitätsbewusstsein der hier lebenden Menschen ist ein herausragendes Merkmal ihrer Arbeit.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Würdest Du mit Deinem Wissen von heute bestimmte Entscheidungen vielleicht anders angehen?

Sigitas Paulauskas: Ich würde in Litauen nicht nur Holzwerkstoffanlagen für die Spanplattenproduktion, sondern auch Werke zur Produktion von OSB, MDF und HDF bauen.

Zum einen haben wir in unserem Land die notwendigen Rohstoffe für diese Erzeugnisse in Hülle und Fülle, zum anderen würde eine solche Diversifizierung der litauischen

Industrie guttun und sie international konkurrenzfähiger machen.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Welche Gründe führten dazu, dass Siempelkamp über einen so langen Zeitraum hinweg Dein „Partner of Choice“ war und geblieben ist?

Sigitas Paulauskas: Von Anfang an war da Vertrauen. Vertrauen in die Menschen, die mir begegneten, und in ihr Wissen, das sie bereit waren, mit mir zu teilen. Dazu kam dann die Erkenntnis, dass Siempelkamp immer der Zeit voraus war und uns stets mit den besten technischen Lösungen zu überraschen wusste. Das Vertrauen in die Fähigkeiten dieses Unternehmens wurde nie enttäuscht, alle gemeinsamen Projekte vermochten stets unsere gesetzten Ziele zu erreichen. Das in unseren Unternehmen tiefst verankerte Qualitätsbewusstsein führte alle Beteiligten unausweichlich zum Erfolg.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Welche Meilensteine in unserer gemeinsamen Historie waren für Dich die markantesten – und warum?

Sigitas Paulauskas: 2010 bestellten wir unsere Spanplattenanlage für Mogilev in Weißrussland. Nach kurzer Zeit erkannten wir, dass wir nicht alle Risiken richtig eingeschätzt hatten. Schon bald stellten sich Verzögerungen ein, unweigerlich litt das gesamte Projekt darunter. Zum Glück hatten wir den richtigen Partner an unserer Seite und Siempelkamp zeigte großes Verständnis für die kritische



Vertragsunterzeichnung im April 2018 am VMG-Standort in Klaipėda, Litauen: Team VMG und Team Siempelkamp

VMG-Produktionsstandort in Mogilev, Weißrussland

Situation. Am Ende konnte die Produktion trotz aller Probleme pünktlich gestartet werden. Heute läuft die Anlage in Mogilev wie ein Uhrwerk, und das mit einer Kapazität, die weit über der garantierten Leistung der Anlage liegt.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Bereits im vergangenen Jahr bestellte VMG wieder eine komplette, neue Spanplattenanlage bei Siempelkamp. Welche Fortschritte macht dieses aktuelle Projekt, das im Norden des Landes, in Akmene, umgesetzt wird?

Sigitas Paulauskas: Ich bin sehr froh, dass dieses Werk in Naujoji Akmene, Litauen, entsteht, wo wir 150 neue Arbeitsplätze schaffen konnten. Gemeinsam mit den Siempelkamp-Fachleuten, -Ingenieuren und -Technologen entsteht hier ein Werk, das dem allerhöchsten technischen Standard entspricht und in Europa seinesgleichen sucht. Wir werden mehr als 600.000 m³ Spanplatten pro Jahr mit Plattendicken von 3 bis 40 mm produzieren. Die Technologie wird sowohl bislang geltende wirtschaftliche wie auch ökologische Maßstäbe übertreffen.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Ein Blick in die Zukunft: Welche Pläne und Visionen hältst Du bereit? Was möchtest Du gerne für und mit VMG umsetzen?

Sigitas Paulauskas: Unsere Pläne gehen weit über das Naujoji-Akmene-Projekt hinaus. Bis 2023 wollen wir weitere 500 Mio. Euro investieren und weitere 2.500 neue Arbeitsplätze schaffen. Darüber hinaus streben wir an, uns auch in den USA zu engagieren.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Worin siehst Du in den kommenden Jahren die größte Herausforderung für unsere Branche?

Sigitas Paulauskas: Wir werden sicherlich viele neue Aufgaben zu lösen haben. Unser Personal wird dabei eine Schlüsselrolle spielen. Wir werden genau darauf achten, unser Personal für seine Aufgaben gut zu qualifizieren. „Smart Personal“ lautet die Devise – wir brauchen ein souveränes Team, das hervorragend vorbereitet ist und verantwortungsvoll mit den modernen Anlagen von Siempelkamp zu arbeiten versteht.

Hans-Joachim Galinski/bulletin: Sigitas, vielen Dank für das Gespräch und alles Gute für Dich und Dein Unternehmen!



Fabrika Berneck S.A. Paineis e Serrados,
Curitiba S/C, Brasilien



Gilson Berneck, Präsident Berneck S. A.



Daniel Berneck, Industrial Director Berneck S. A.

Interview

3

„Die Komplettanlage: Alles muss stimmig sein.“

Seit 35 Jahren vertraut die brasilianische Berneck S.A. Painéis e Serrados auf Siempelkamp Expertise im Bereich Holzwerkstoffanlagen. Im Dezember 2018 orderte das Unternehmen seine fünfte Produktionsanlage; als erster Auftraggeber nutzt Berneck die fortschrittlichste Siempelkamp-Technologie in der Bauvariante der ContiRoll® Generation 9 NEO. Im Gespräch mit Werner Masnitza, Siempelkamp-Vertriebsdirektor für Südamerika, berichten Gilson und Daniel Berneck über eine langjährige Kooperation, das Engagement Bernecks im Bereich der Ressourceneffizienz, ihre Ziele und den Wert der LIGNA.



Fabrika Berneck S.A. Paineis e Serrados – Araucária PR, Brasilien

Berneck:

From Brazil to the world

- 1952 Gründung der Berneck S.A. Paineis e Serrados als Sägewerk in Bituruna durch Bernard von Müller Berneck
- Spezialisiert auf MDP-, MDF- und HDF-Platten, darüber hinaus Schnittholz aus Kiefer und Teakholz, besitzt Anlagen mit sehr hoher Produktionskapazität und modernster Technologie.
- 63.000 Hektar eigene Plantagenfläche
- 4.000.000 neu gepflanzte Bäume pro Jahr
- 170.000 m² Produktions- und Verwaltungsfläche
- Handelsbeziehungen zu mehr als 60 Ländern
- Vision: „Bei Aktionären, Kunden und Mitarbeitern als beste Option anerkannt zu sein, Mehrwert zu schaffen – für ausgezeichnete Produkte und Lösungen, nachhaltig auf dem globalen Markt handelnd.“

bulletin: Gilson und Daniel, vielen Dank dafür, dass Sie uns dieses Gespräch ermöglicht haben. Wir freuen uns, hier mit Ihnen sein zu dürfen. Gilson, Berneck und Siempelkamp arbeiten seit 35 Jahren zusammen. Worin besteht der größte Nutzen/Wertschöpfung einer Siempelkamp-Anlage für Sie?

Gilson Berneck: Der größte Vorteil besteht in der Beziehung zwischen beiden Unternehmen. Ich bin davon überzeugt, dass es ein starkes Vertrauensverhältnis geben muss. Gegenseitiges Vertrauen. Da dieses Vertrauen vorhanden ist, konnte es in den letzten 35 Jahren auch wachsen und gedeihen.

Wir haben eine Erfahrung gemacht, über die wir gerne berichten. Wir hatten unsere erste kontinuierliche Presse von Siempelkamp erworben. Fünf Jahre später gab es mit der verschlissenen Einlaufrolle ein technisches Problem, dessen Details ich nicht erklären kann. Tatsache ist jedoch, dass Siempelkamp, genauer gesagt Dr. Fechner, nachdem er davon hörte, die Initiative ergriff und uns eine neue Rolle besorgte – fünf Jahre nach Ablauf der Garantie. Diese Art von Vertrauensverhältnis muss es zwischen Unternehmen geben.

bulletin: Siempelkamp und Berneck haben eine lange Tradition als Familienunternehmen. Was muss ein Familienunternehmen tun, um Ihrer Meinung nach im Markt erfolgreich zu sein?

Gilson Berneck: Ich kann nicht sagen, was ein Unternehmen tun muss, ich kann nur sagen, was Berneck tut. Ich verfolge hier denselben Gedanken wie erwähnt und glaube, dass man ein Vertrauensverhältnis mit seinen Kunden haben muss – und das ist bei uns der Fall.

Wir versuchen, ein starkes Vertrauensverhältnis mit unseren Kunden aufrechtzuerhalten. Dazu kommt eine hohe Produktqualität, die man nur mit modernster Technik erreichen kann. Beides sorgt für ein gutes Produkt zu wettbewerbsfähigen Preisen. Ich denke, ein Unternehmen muss immer darauf bedacht sein, kostengünstig zu produzieren, damit es auf dem Markt konkurrenzfähig bleibt. Der Markt entwickelt sich ständig weiter und der Kostenpunkt ist sehr wichtig.

bulletin: Worin bestehen die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen und Ihren Markt?



Gilson Berneck und Werner Masnitza im Gespräch

Gilson Berneck: Berneck exportiert über 30 % seiner Produktion. Der Weltmarkt ist eine große Herausforderung. Denken Sie an die ganzen Veränderungen, die der Weltmarkt derzeit durchläuft, zum Beispiel das Missverständnis zwischen China und den Vereinigten Staaten. Wobei ich nicht weiß, ob das Wort Missverständnis hier richtig ist – wie auch immer, es hat den Markt stark beeinflusst.

Diese globalen Veränderungen bilden unsere größte Herausforderung. Sie lassen unser Unternehmen nicht unberührt – ein Exportanteil von 30 % ist für uns keine kleine Sache. In Ergänzung zum bereits Gesagten sind auch die Kosten zu nennen – der Schwerpunkt liegt immer auf Kosten- und Qualitätsoptimierung. Aber die größte Herausforderung, bei der wir nichts bzw. nur begrenzt Einfluss nehmen können, sind diese globalen politischen Interferenzen.

bulletin: Welche Neuerungen einer Siempelkamp-Komplettanlage sind Trends für Sie?

Gilson Berneck: Ich denke alle – denn eine Komplettanlage hat einen Anfang und ein Ende. Ich denke, alles ist wichtig, alles muss

zueinander passen. Alles muss stimmig sein, damit die Anlage wie ein Uhrwerk läuft. Ich benutze den Vergleich zu einer Uhr, da auch eine Uhr richtig laufen muss. Die Anlagen, die bei uns in Betrieb sind, enthalten eine Technologie, die uns von Anfang an keine Probleme gemacht hat. Probleme gibt es, aber sie beeinträchtigen nicht die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens. Die Maschinen sind gut, aber die Technologie muss sich als Ganzes auch immer weiterentwickeln.

bulletin: Bei Berneck nimmt eine neue Generation die Arbeit auf. Wie wurde die Zusammenarbeit mit Siempelkamp so weit umgesetzt?

Daniel Berneck: Ich will dazu Folgendes sagen: Auch wenn ich nun mehr involviert bin, war ich mit dem Unternehmen seit meiner Geburt verbunden. Ich kenne Siempelkamp von Anfang an, seit unserer ersten Anlage. Auch wenn ich damals hier nicht gearbeitet habe, so spielte ich hier oft als Kind. Der Name Siempelkamp war also schon immer in meinem Leben präsent. Die Erfahrungen meines Vaters setzen sich nun mit mir fort. Wir pflegten schon immer diese Zusammenarbeit; unsere Unternehmen arbeiten bei Projekten eng zusammen. Ich be-

trachte dies als sehr positiv; für uns war die Zusammenarbeit immer eine gute Erfahrung. Die Einstellungen meines Vaters bezüglich Siempelkamp teile ich.

bulletin: Daniel, welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Daniel Berneck: Für mich selbst? Lassen Sie es mich so sagen, ich würde gern die Arbeit meiner Familie im Holzwerkstoffgeschäft fortsetzen. Im steten Streben, kostengünstig und in bester Qualität zu produzieren. Immer auf eine gute Zusammenarbeit mit Lieferanten bedacht zu sein. Immer bestrebt zu sein, eine gute Beziehung zur Gesellschaft und dem Umfeld unseres Unternehmens zu pflegen. Immer darauf bedacht sein, mit minimalem Ressourceneinsatz zu produzieren, weil, wie wir alle wissen, natürliche Ressourcen begrenzt sind ... und danach zu streben, dass das Unternehmen im Einklang mit der Umwelt produziert.

Dies sind Ziele, die ich gern erreichen würde, aber kaum erreichen kann, weil sie kein Ende haben, sondern fortwährend sind, sodass man ständig nach ihnen streben muss. Dies sind also die Ziele, die ich verfolge.

Herausgeber

G. Siempelkamp GmbH & Co. KG
Abteilung Marketing/Kommunikation
Siempelkampstr. 75
47803 Krefeld

Schlussredakteur (V.i.S.d.P.)

Christian Hassler

Text

Dr. Silke Hahn, Christian Hassler, Carola Lenkewitz

Design und Umsetzung

Sebastian Paetau – Grafik & Konzept

Druck

KARTEN Druck & Medien GmbH & Co. KG

Das „bulletin“ erscheint in deutscher
und englischer Sprache. Der Nachdruck
(auch auszugsweise und von Bildmaterial)
bedarf der Zustimmung des Herausgebers,
die i. d. R. gern erteilt wird.

Besuchen Sie Siempelkamp im Internet:

www.siempelkamp.com



Siempelkamp