

Nicht kaputt zu kriegen – oder wenigstens einfach zu reparieren

Bewährte Technik erfüllt auch nach 25 Jahren noch ihren Dienst

Bei einer Jubiläumsveranstaltung des Bühler Bundes der Selbständigen (BDS) Anfang August begegneten sich zwei Geschäftspartner aus früheren Jahren wieder: Werner Stösser (72), Seniorchef des Sägewerks Stösser in Bühl-Vimbuch, und Günter Hecht (68), Gründer des Familienunternehmens Hecht Electronic AG in Besigheim bei Stuttgart. Beide Unternehmer vereinbarten für den Folgetag ein Treffen in Stössers Büro, bei dem es unter anderem dann um den Strukturwandel in der Sägeindustrie und den Wert langjähriger Geschäftsverbindungen im Mittelstand ging. Beide sehen sich heute in der glücklichen Lage, ihre Betriebe erfolgreich an die nächste Generation übergeben zu haben.

Die Firma Hecht Electronic hatte vor 30 Jahren ihr Leistungsmessgerät „Econometer“ bei Stösser am Gatter eingebaut, Anfang 1990 folgte ein zweites „Econometer“. Dieses Gerät ist im Sägewerk Stösser bis heute im Einsatz. Und nicht nur dort. Derzeit würde man bei Hecht auffallend viele alte Geräte instandsetzen, was zeige, dass diese noch voll im Einsatz seien, berichtet Günter Hecht, z. T. auch in Osteuropa. Gleiches gilt für den „Ecoronder“ am mobilen Entrinder oder die eichfähige stationäre Rundholzvermessung „Ecoronder 2000“.

Auch Stösser senior klettert noch bei nahe jeden Abend in die Kabine, um die



Werner Stösser (rechts) freut sich noch täglich über die verlässliche Technik wie den „Econometer“ (im Hintergrund), den Günter Hecht vor 25 Jahren geliefert hat. Foto: U. Hecht

ausgedruckten Schnittprotokolle zu kontrollieren und um nachzusehen, was geschnitten wurde: Vor- und Nachschnitt, nur Nachschnitt, Blockware, Riffeldielen, Lohnschnitt, außerdem Brach- und Rüstzeiten.

Da wird der Gatterführer am nächsten Morgen von Stösser bisweilen gelobt: „Geschderrn haschs aba laufe lasse.“ Das motiviert und die Auswertung zeigt, wie gut die im zweiwöchentlichen Wechselturnus tätigen Gatterführer jeweils schneiden. Ob Stösser bestätige, dass sich mit dem Gerät 3 bis 8 % mehr Leis-

tung erreichen lasse?, fragt Hecht den alten Kunden. Ja, das stimme, so Stösser, der auf die Protokolle verweist. Der „Econometer“ erfülle noch immer seine Funktion. Unlängst sei er mal einen Tag lang wegen eines Kabeldefekts ausgefallen, was man sogleich am Ergebnis ablesen konnte. Das Gerät erfülle seine Aufgabe und der Gatterführer sieht, was er während des Arbeitstages geschafft hat. Wenn es weni-

ger war, erkundigt sich Stösser senior schon mal nach dem Grund. Denn das, was machbar sei, soll auch aus dem Holz herausgeholt werden. Bisher gab es am „Econometer“ auch kaum Wartungs- oder Reparaturbedarf. Und wenn doch, dann gibt es bei Hecht immer noch Ersatzteile – und Ratschläge durch Eugen Schneider, der bereits lange bei Hecht als Spezialist tätig ist.

Werner Stösser sieht, dass die Sägeindustrie um das Jahr 2000 herum eine Wendemarke erreicht hat, ab der sich weite Teile der Branche rückläufig entwi-

ckelten. Namhafte, vormals gesunde Betriebe wurden danach aufgelöst, weil die Unternehmer keine Zukunft mehr sahen und sich teilweise gegenseitig kaputt machten – nicht zuletzt aufgrund fehlender oder falscher Kalkulation. Sein Familienbetrieb beging 2011 das 150-jährige Jubiläum und hat den Strukturwandel gut auffangen können. Das habe an dem Entschluss gelegen, dem Sägewerk einen Holzhandel anzugliedern, der die Ware aus dem Sägewerk und auch darüber hinaus verkauft. Mit 15 Mitarbeitern im Sägewerk und 15 weiteren im Holzhandel sei die Firma heute gut aufgestellt, der Umbau- und Renovierungsmarkt ein gutes Geschäftsfeld: Alle dabei benötigten Produkte müssen schnell verfügbar sein. Wenn ein Kunde kurzfristig Platten, Dämmmaterial oder Terrassenbeläge benötigt, kann Stösser aus großen Regallagerhallen mit verschiedensten Produkten sofort liefern.

Günter Hecht hält es für wichtig, Nischen zu besetzen, weil dann die Kalkulation einfacher sei. Genau deswegen halte er Brettstapel mit Weymouthkiefer zur Auslieferung parat, fügt Stösser hinzu, deren Holz z. B. zum Bau von Bienenkästen eingesetzt werde. Im Verkauf gelte immer noch die alte Maxime, „Wissen gegen Vertrauen“ zu liefern: Man verlässt sich auf den Partner. So war es auch 1985, als Hecht bei Stösser den ersten „Econometer“ am Gatter einbaute – und kurz darauf den Prototypen einer Laserpositionie-

HINTERGRUND

»Econometer«

Das Gerät von Hecht-Electronic dient der Erfassung wichtiger Produktionsparameter direkt am Gatter, wie z. B. Laufmeter, Volumen und Zeit. Ein Messgeber an den Einzugswalzen erfasst im 10cm-Abstand den Durchmesser, eine Messwalze am Spaltkeil dient der Längenerfassung. Das etwa 55 cm breite und 40 cm hohe Gehäuse nimmt die Elektronik, LCD-Anzeige und eine Folientastatur auf. Außerdem gehören zum System die Messschiene für die Durchmessererfassung, die Laufmetererfassung und ein Drucker. Die Anschaffungskosten des Systems betragen mit Montage seinerzeit umgerechnet etwa 7 500 Euro.

Die Hecht für den Bauholzzeinschnitt bis 16 m konzipiert hatte. Und für Unternehmer gilt weiterhin, künftige Entwicklungen ein Stückweit vorherzusehen und in die Zukunft zu investieren, so wie es Stösser in den Holzhandel, und die Firma Hecht mit der Entwicklung von Mess-tischen für die Qualitätskontrolle in der Möbelproduktion getan hat.