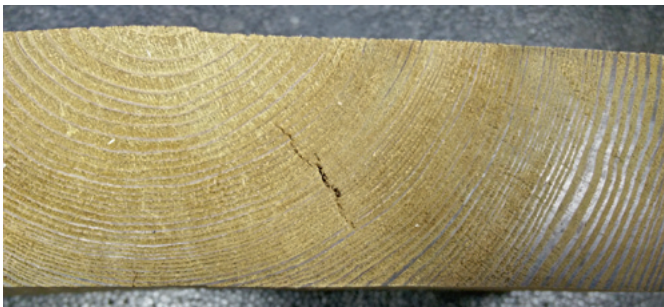


Neue Innenrisserkennung steigert Ausbeute



Die Innenrisserkennung detektiert Risse mit einer Öffnung bis 0,005 mm und ist für die Anwendung bei Laub- und Nadelholz geeignet

Brookhuis aus Enschede/NL präsentierte auf der Internationalen Holzmesse in Klagenfurt seine Produktneuheiten. Neu im Programm waren unter anderem die Feuchtemessung von Schüttgut und Furnier im Trocknungsprozess sowie die Innenrisserkennung. Mit der Innenrisserkennung kann ebenso Wipfelbruch festgestellt werden.

Das neue System erkennt Risse ab 10 mm Länge und einer minimalen Öffnung bis 0,005 mm bei einer Vorschubgeschwindigkeit bis zu 300 m/min. Entdeckt das System einen Riss, wird die Lamelle bewertet und dieser gegebenenfalls ausgekappt. Die Innenrisserkennung setzte man unter anderem bei Stora Enso ein. Dabei untersuchte das Unternehmen bereits mehr als 300.000 Bretter mit einer nahezu 100%igen Wiederholgenauigkeit, erklärte Geschäftsführer Pieter Rozema. Die neuen Produkte seien in der Praxis geprüft und finden guten Anklang, war man bei Brookhuis erfreut.

Zudem informierte man über die Lösungen im Bereich der Festigkeits- und Feuchtigkeitsbestimmung. Bei der Festigkeitsmessung handelte es sich um die Systeme MTG-Batch und MTG-Escan. MTG-Batch bestimmt bis zu 30 Bretter pro Minute, MTG-Escan bis zu 180 Bretter in derselben Zeit.

Beide Systeme ermitteln über ein mathematisches Modell die Festigkeit (dyn. E-Modul) und sind um Feuchte-, Dimensions- und Dichtemessung erweiterbar. Darüber hinaus bot man die FMI-Inline-Feuchtigkeitsmessung an. Die Feuchte- und Festigkeitssysteme arbeiten dabei nach den neuesten europäischen Normen EN 14080, 14081 und 15497. Weiters sind die maschinellen Festigkeitssysteme in den USA nach ALSC und in Kanada nach CSLAB zugelassen.

„Es ist nicht nur wichtig, die Holzfeuchtigkeit eines Holzbrettes zu bestimmen, sondern ebenso eine lückenlose Dokumentation vorweisen zu können. Zudem ist sicherzustellen, dass die Messung über einen bestimmten Feuchtebereich kalibriert ist“, erklärte Rozema. In diesem Zusammenhang verwies er auf die Installation einer kontaktlosen Feuchtigkeitsmessung beim Palettenhersteller Chep. Das Besondere ist dabei, dass man die Feuchtigkeit des Top- und des Basedecks inklusive der Klötze von einer fertigen Palette im Durchlauf misst.

Den Vertrieb in Österreich hat Martinek Messtechnik, Hohenems, inne. //

Brookhuis installierte bei Chep in Biebesheim/DE eine FMI-Inline-Feuchtigkeitsmessung. Im Durchlauf misst man das Top- und Basedeck sowie die Klötze



Keine Wundertüte

Sibirisches Lärchenschnittholz von erlesener Qualität bietet Holz-Henkel, Göttingen/DE, seit dem Frühjahr auch anderen weiterverarbeitenden Unternehmen an. Zuvor hobelte der Importeur die erhaltene Ware ausschließlich selbst. Nach intensiver Aufbauarbeit des gewünschten Lieferantenkreises hat Holz-Henkel nun reichlich Ware auf Lager. Der Prozess nahm einige Zeit und Mühe in Anspruch, da es galt, zuverlässige Partner ohne eigene Weiterverarbeitung zu finden – also reine Sägewerke. „So sichern wir uns die komplette Ware, ohne dass Sahnestücke für interne Zwecke entnommen werden“, erklärt Geschäftsführer Torsten Herzel. Kunden, die bereits eine Bestellung gewagt haben, seien begeistert, informiert er. Das sei der genauen Qualitätssortierung im eigenen Haus zu verdanken. „Wir liefern keine Wundertüte. Wenn A-Ware bestellt ist, kommt auch ausschließlich solche an“, betont der Geschäftsführer.

Schnelligkeit ist eine weitere Stärke des Unternehmens. Umfangreiche Lagerbestände erleichtern die Logistik. Komplette Ladungen oder auch nur zwei Pakete sind rasch auf ihrem Weg zum Kunden. Nach Jahren der Entwicklung läuft zudem das selbst programmierte Warenwirtschaftssystem nun zur vollen Zufriedenheit und ermöglicht Inhabern eines Online-Kundenprofils die unkomplizierte Prüfung der Verfügbarkeit und Bestellung auf der neuen Unternehmenswebseite. In Echtzeit aktualisieren sich die Lagerbestände mit jeder gedruckten Kommissionsmarkierung oder Wareneingangsbuchung. Das verschafft dem Handel und der Industrie, die beide den Löwenanteil des Kundenkreises ausmachen, Planungssicherheit. Sicher können sie sich auch bei der Qualität der geordneten Hobelware sein. Diese punktet zudem mit einer hohen Profilvervielfalt. Als Mitglied des Verbandes der Europäischen Hobelindustrie (VEH) legt man bei Holz-Henkel großen Wert darauf, dem Verbraucher die Vorzüge hochwertiger Hobelware aufzuzeigen. „Jede ansprechende Fassade oder Terrasse dient dem Hersteller und Verarbeiter als einzigartige Werbefläche. Ist der Kunde von unserem Produkt überzeugt, nützt das der gesamten Branche“, erläutert das Vorstandsmitglied des VEH die Strategie. Der Verband ergänzte die bewährten Sortierrichtlinien um den Außenbereich mit einer separaten Sortierung für die Terrasse und Fassade, denen sich gewillte Hobler gern anschließen können.

Der Kundenkreis von Holz-Henkel erstreckt sich über ganz Europa. Jährlich finden etwa 96.000 m³ verarbeiteter Hobelrohware nach der Veredelung zu 25 % Abnehmer im Ausland, hauptsächlich in Polen, Tschechien und der Schweiz. Österreich wird lediglich mit Importschnittware beliefert – weitere Kapazität ist vorhanden. //



Geht man mit Torsten Herzel durch das Schnittholzlager, findet man keine Trennung von zu verkaufender Schnittware und eigenem Vorrat

Bildquelle: Brookhuis

Bildquelle: Urban