



В этом номере:

новые станки

выставки

раскрой

мебель

облицовка кромок

ДЕРЕВООБРАБОТКА В МИРЕ № 3, 2016



Рентабельность и гибкость: система Rieder с калечным станком Powermat 2400 устройством для измерения инструментов OptiControl

«Раньше нам пришлось бы отказаться от некоторых заказов, а сегодня мы в состоянии реализовать практически любое пожелание клиента, да еще и в минимальные сроки».



*Бруно Фойц,
зам. директора
Rieder Holzwerk
AG*



Made by Munksjö™

THE RANGE 3

Интересуетесь трендовыми цветными уни-декорами?
Ищете лучшего поставщика декоративных бумаг?

**ПОДХОДЯЩЕЕ РЕШЕНИЕ ВЫ НАЙДЕТЕ
В НОВОМ КАТАЛОГЕ MUNKSJÖ «RANGE 3»**

Пожалуйста, свяжитесь с нами для получения дополнительной информации и / или каталога наших существующих цветовых коллекций. Пожалуйста обращайтесь:

Munksjö Germany Holding GmbH
Nördlicher Stadtgraben 4
73430 Aalen, GERMANY
Tel. +49 7361 506-111
e-mail: decorative.papers@munksjo.com
www.munksjo.com

Минто Мебель Хандельс-ГмбХ
115054, г. Москва,
улица Дубининская 57,
строение 2, офис 2.211А,
Тел.: +7 495 776-91-88
e-mail: sg@minto-gmbh.de

Минто Мебель Хандельс-ГмбХ
Ханзаринг 33
50670 Кельн
Германия
Тел. +49 221 932 07-23
Факс +49 221 932 07-26
e-mail: mk@minto-gmbh.de или: ab@minto-gmhb.de

О пользовании журналом

Если Вас заинтересуют какие-либо статьи или объявления, Вы можете передать Ваш запрос в наше издательство в Германии на русском, английском или немецком языке по и-мэйлу info@medienagentur-mueller.de

На странице 19 Вы найдете формуляр для заполнения. В нем необходимо указать свои данные для связи и информацию, которую Вы хотели бы получить. Мы передадим Ваш запрос производителю с просьбой связаться с Вами.

Herausgeber:
Müller Medienagentur

Гл. редактор/ Editor-in-Chief:
Katharina Müller
Bad-Brückenauer Str. 39
D-90427 Nürnberg

Tel. ++49 911 377 600 73
Fax ++49 911 377 600 71

info@medienagentur-mueller.de

*Контакт для русских
клиентов и читателей:
Катарина Мюллер,
Нина Патрусова*

Цена абонемента: 15 евро

*Мнение редакции может
не совпадать с мнением
рекламодателей и авторов
статей*



NEVA - TRADE s.r.o.
**НОВИНКИ
ПРОИЗВОДСТВА
"NEVA"**

ПИЛЕНИЕ ДРЕВЕСИНЫ!
ТЕХНОЛОГИЯ ТОЧНОЙ РАСПИЛКИ
С ТОНКИМ ПРОПИЛОМ



G8811 plus



1000



1000

TECHNOLOGIE FÜR DIE HOLZBEARBEITUNG

NEVA - TRADE s.r.o., Husova 537, 578 21 Kardašova Řečice, www.neva.cz
tel.: +420 384 377 111, fax: +420 384 377 107, e-mail: neva@neva.cz

пилорама с тонким пропилом
горизонтальная пила для раскроя
бруса
заточный станок ЧПУ
стеллитовое пильное полотно
радиочастотная склейка
увлажнитель марки Merlin

Машины и инструмент предназна-
чены для точной и тонкой распи-
ловки на детали для полов, мно-
гослойных панелей, окон, дверей,
спортивного снаряжения и музы-
кальных инструментов, без необхо-
димости доработки.

Поиск станков б/у: [www. Grumshwensen.de](http://www.Grumshwensen.de)

Надежный партнер по деревообрабатывающим станкам б/у

- продажа новых и специальных станков
- продажа подержанных станков
- продажа укомплектованных линий

*Богатый выбор новых
станков и б/у:
список предоставляется
по запросу*



V. Grum-Schwensen GmbH
Zur Bauernwiese 12 * D-32549 Bad Oeyenhausen, Germany
info@grum-schwensen.de www.grumschwensen.de



**Профессионалы в области разработки и
изготовления систем для обработки
поверхностей.**

Мы являемся специалистами в проектировании и создании систем на базе новейших мировых разработок. Оптимизируем качество поверхностей от предварительной обработки до превосходного лакирования, обеспечивая производственно-техническое развитие и повышая прибыльность предприятий.

С удовольствием выполним Ваш индивидуальный заказ.

Venjakob

Venjakob Maschinenbau GmbH & Co. KG
Транстех-Каппадона
POC-127591 г. Москва
дмитровское шоссе, д.100, корп.2
Тел.: +7 495 798-6108
www.venjakob.de

VEN BRUSH
Шлифовально-абразивные системы

VEN CLEAN
Удаление пыли системы шлифовки

VEN MOVE
Роботизированные системы

VEN TRANS
Переносно-транспортировочные системы

VEN SPRAY
Системы распыления

VEN DRY
Системы сушки

VEN CLEAN AIR
Системы очистки воздуха

Заказы для Siempelkamp из Австралии: фирма Borg Manufacturing заказала новую установку для производства ДСП и концепцию модернизации

Две новых успешных сделки подтверждают, что профессиональная квалификация фирмы Siempelkamp пользуется наилучшей репутацией также и на другой стороне Земли: фирма Borg Manufacturing Pty. Ltd., ведущий австралийский производитель плит с меламиновым покрытием, заказала новую установку для производства ДСП для своего производства в г. Оберон. Кроме того, компания разместила в фирме Siempelkamp заказ на модернизацию установки по производству плит МДФ, чтобы эффективно использовать самые современные технологии на имеющемся оборудовании

Новая установка для производства ДСП будет построена в г. Оберон в австралийском федеральном штате Новый Южный Уэльс. Здесь у фирмы Borg Manufacturing

находится завод изделий из древесных материалов, который должен быть существенно преобразован в результате крупных инвестиций. До сих пор компания закупала плиты ДСП, но теперь она стремится к автономии и организовать собственное производство.

В этом контексте производитель древесных материалов рассчитывает на поддержку Siempelkamp: фирма из Крефельда, являющаяся специалистом в области машиностроения и создания комплексного оборудования, получила заказ на установку для производства ДСП с прессом ContiRoll® восьмого поколения в формате 8' x 40,4 м, рассчи-

танную на ежедневное производство 1.500 м³ плит. Наряду с почти изобарным прессом важным технологическим преимуществом установки является технология формовки стружечного ковра, которая стала сегодня эталоном в области эффективного использования материалов. После оптимизированной подачи материала в дозирующий бункер установка оснащена двумя узлами

Заказ на модернизацию имеющейся установки для производства плит МДФ

Borg Manufacturing инвестирует на том же заводе в г. Оберон также в модернизацию установки по производству плит MDF, made by Siempelkamp. Здесь особую роль играет ноу-хау дочерней логистической и сервисной компании Siempelkamp Logistics & Service GmbH.

Сначала на самый современный уровень техники будет выведен пресс ContiRoll®. В пакет модернизации включены, среди прочего, такие компоненты, как монтаж комплексного гибкого узла входа в пресс, нагревательной бустерной плиты на входе, плит распределения давления, а также дополнительного ряда цилиндров на участке калибровки прессы. Вместе с комплексным переоснащением имею-



На месте в г. Оберон/Австралия (слева направо): Жоффрей Робсон (управляющий директор Borg Manufacturing Pty. Ltd., Австралия), Джон Борг (управляющий директор Borg Manufacturing, Австралия), Эрвин Шольц (Siempelkamp), Гonne Йоханнес Хансен (отдел продаж оборудования для обработки древесины, Siempelkamp) <Keine überschneidende Verknüpfung>

пневматической формовки покровных слоев, выполненными в хорошо зарекомендовавшем себя исполнении EcoFormer. В ней интегрированы также две машины для настилки среднего слоя, каждая из которых оснащена модулями коррекции удельного веса материала. Согласованность этих компонентов обеспечивает очень высокую степень точности настилки и – вместе с почти изобарным распределением давления в прессе ContiRoll® – значительную экономию материала и снижение производственных затрат. Именно это стало для заказчика особенно убедительным фактором.

щейся электрической системы такая перестройка позволяет фирме Borg Manufacturing выйти на более высокий уровень производительности с меньшим расходом материала в процессе производства.

Концепция модернизации затронет также автоматическую систему контроля толщины Ecoripol: существующая концепция оснащается восемью новыми дорожками. При помощи системы Ecoripol постоянно измеряется толщина плит по всей их ширине на выходе из прессы и сравнивается с заданной толщиной. Отклонения целенаправленно исправляются путем коррек-

тировки давления соответствующих цилиндров в зоне калибровки. Соответственно перестраивается и гидравлическая система – на индивидуально регулируемые ряды цилиндров.

Как новая установка для производства ДСП, так и модернизируемая установка для производства плит МДФ оснащаются системой ProdlQ.quality,

которая обеспечивает контроль качества в реальном времени на основе моделей. Благодаря ей повышается эффективность работы и снижаются затраты материалов. Оба эти заказа подтверждают, что компетенция фирмы Siempelkamp по достоинству оценена ведущими производителями древесных материалов и на другой стороне Земли – будь то строитель-

ство новых установок или модернизация существующих. Австралийским представителем Siempelkamp на месте является фирма Siempelkamp Pty. Ltd., ее задача – обеспечить беспрепятственное осуществление проекта и надежную поддержку заказчика.

Установка для производства древесностружечных плит для фирмы Forte, Польша: Ноу-хау от Siempelkamp необходимо при разработке новой линии продукции

Один из крупнейших европейских производителей мебели, фирма Fabryki Mebli «Forte» S.A., продолжает расширять ассортимент своей продукции в области мебели для самостоятельной сборки. Необходимые для этого древесностружечные плиты производятся на прессе Siempelkamp: в конце мая фирма Forte подписала договор о поставке новой установки для производства ДСП, которая будет создана в г. Крефельде.

В мае 2016 г. фирма Forte разместила заказ на производство линии формовки и прессования, включая пресс ContiRoll®, а также весь участок финишной обработки. Кроме того, в объем поставки входят сушилка для стружки и энергетическая установка фирмы Büttner. Эта дочерняя компания фирмы Siempelkamp поставляет комплексную установку, включая монтаж и ввод в эксплуатацию. Завершенность заказу придает система автоматизации и другие компоненты.

Технологическая компетенция Siempelkamp убеждает

Фирма Forte производит мебель для самостоятельной сборки на четырех предприятиях в городах Остров-Мазовецка, Сувалки, Белосток и Хайнувка. Новая установка Siempelkamp будет эксплуатироваться на новом заводе на севере Польши, в Сувалки, и обеспечивать плитами ДСП мебельные заводы Forte.

Производитель мебели, экспортирующий свою продукцию в 30 стран мира, хочет настроить свою новую произ-



Встреча в фирме Forte (слева направо): Йохен Даутер (зав.отдела сбыта Siempelkamp), Штефан Виссинг (управляющий направления машиностроения и производства технологического оборудования Siempelkamp), Дариуш Билвин (представитель, стоит) Мачей Форманович (председатель правления Forte), Клаус Дитер Далем (член правления Forte)

водственную линию так, чтобы она соответствовала его специфическим потребностям, так как вся продукция идет в дальнейшую переработку в самой фирме. На новой установке можно значительно снизить потери материалов при переходе от одного вида продукции к другому. Оптимизирован также разрез плит по требуемым размерам. Решающей для размещения заказа стала технологическая компетенция Крефельдского партнера: на испытательном полигоне Siempelkamp на испытательных стендах были изучены специальные запросы заказчика, по результатам исследований было найдено устраивающее его решение. Особая концепция включает новую специализированную конструкцию прессы и систему формовки стружечного ковра EcoFormer. Эта система обеспечивает при производстве древесностружечных плит недостижимую ранее точность настилки покровного слоя при минимальном расходе энергии.

«Чтобы идти в ногу с постоянным технологическим совершенствованием, мы используем знания лучших специалистов внутри страны и из-за рубежа. Фирма Siempelkamp, обладающая технологической компетенцией, является идеальным партнером для нас», - говорит Мачей Форманович, председатель правления Forte. Член правления Клаус Дитер Далем добавляет: «Со строительством новой производственной линии мы преследуем далеко идущие цели – и мы рады тому, что сможем осуществить их в ближайшие два года с командой Siempelkamp». Ввод в эксплуатацию предусмотрен в 2018 году.

Rieder Holzwerk AG: усиление положения на рынке благодаря инновационной строгальной технологии

Компания Rieder (с 2015 г. — HWR AG) является одним из самых значительных швейцарских производителей упаковок и деревянных изделий. Основой этого успеха является высокая компетентность в индивидуальном производстве, которое, в свою очередь, обеспечивается интеллектуальными системными решениями.

Начав когда-то с простой лесопилки, сегодня компания Rieder из региона Бернер Оберланд стала крупным предприятием с большим ассортиментом продукции. На площади 50 000 м² работает 70 сотрудников, изготавливая широкий спектр строганных изделий, а также разнообразную упаковку. Обе этих бизнес-сегмента отличаются концентрацией на индивидуальном производстве. «Мы делаем то, что не делают большие заводы», — указывает на сильную сторону заместитель директора Бруно Фойц. Для клиента могут быть выполнены заказы с самыми необычными размерами. Например, в отделе упа-



Старое дерево и обработка «под старину»: все более популярно по словам Бруно Фойца

ковки имеется штучное производство высококачественных футляров из фанеры для музыкальных инструментов.

Строгальный участок ориентирован, прежде всего, на половые доски, стеновые панели и потолочную обшивку по индивидуальным заказам. В этом сегменте компания Rieder предлагает ряд изделий с особыми характеристиками. Например, это успешные трехслойные половые доски в стиле «альпийского шале», для которых клиент сам может подобрать верхний слой. Настоящий бум предприятие на-

блюдает в области изделий из облагороженной старой древесины. Вследствие этого растет и спрос на профилированные доски «под старое дерево», которые изготавливаются фирмой Rieder с любым требуемым оттенком и любой структурой.

Ясно одно: тому, кто предлагает такую продукцию, необходимо оборудование с максимальным уровнем гибкости. И это еще не все:

постоянно расширяющийся ассортимент небольших партий изделий должен изготавливаться с экономически разумными затратами и с первоклассным качеством. Руководители компании давно поняли, что для этого необходимы инвестиции в новые технологии. Как рассказывает Бруно Фойц, дополнительные импульсы для модернизации появились из-за растущего ценового давления и ослабления конъюнктуры среди частных клиентов. Это привело к небольшим объемам с высокими требованиями к дизайну.

Многие годы в компании использовался WEINIG Hydromat 23 В. Компания Rieder все еще довольна качеством работы этого станка и продолжает использовать его для более крупных заказов. Однако в новой рыночной ситуации требовалось решение с минимальным временем наладки и настройки. После посещения нескольких предприятий компания Rieder решила приобрести Powermat 2400 из нового поколения калевочных станков концерна WEINIG. Станок имеет более 10 шпинделей, что означает высокий уровень гибкости. В зависимости от области применения и требуемого качества поверхности частота вращения инструмента составляет от 4000 до 12 000 об/мин. Такая скорость во многом обеспечивается системой PowerLock, которая, кроме того, подкупает возможностью замены инструмента одним нажатием кнопки. С целью дальнейшей оптимизации качества работы также было приобретено автоматиче-



Важный адрес в Зимментале: компания Rieder Holzwerk AG

ское джойнтирующее устройство. Благодаря ему все режущие поверхности используемого инструмента имеют одинаковую окружность резания, что гарантирует безупречную и равномерную финишную обработку даже при высоких скоростях подачи.

Помимо этого, на станке используется комфортная система управления PowerCom Plus, которая позволяет удобно настраивать все оси с ЧПУ. В качестве периферийного оборудования была закуплена система автоматизации подачи, что привело к значительному росту производительности. Для оптимизации подготовки к работе было приобретено устройство для измерения инструментов OptiControl. «Одним из больших преимуществ WEINIG является комплексный подход, и мы воспользовались им», — говорит Бруно Фойц. С ввода новой системы в эксплуатацию прошло полгода. И результат выглядит очень позитивно. Бруно Фойц: «Благодаря этой новой системе WEINIG мы можем намного быстрее выполнять растущее количество небольших заказов при оптимальных расходах. Раньше нам пришлось бы отказываться от некоторых заказов, а сегодня мы в состоянии реализовать практически любое пожелание клиента, да еще и в минимальные сроки».



Рентабельность и гибкость: система Rieder с калевочным станком Powermat 2400 устройством для измерения инструментов OptiControl

Информация о фирме:

Rieder Holzwerk AG 3772 St. Stephan, Швейцария www.hwr.ch

Год основания: 1883 в качестве лесопилки

Продукция: широкий спектр строганых изделий для внутреннего и наружного применения. Древесина: в основном пихта, ель и лиственница из местных лесов

Клиенты: столяры, плотники, укладчики полов и частные клиенты из Швейцарии

Концерн Weinig расширяет бизнес в области подержанных станков

Станки Weinig известны своей выдающейся долговечностью. Поэтому даже в подержанном состоянии они пользуются большим уважением. Являясь недорогим вариантом оборудования начального уровня, они равным образом ценятся как новыми, так и постоянными клиентами.

После создания биржи подержанных станков Weinig в Интернете эта бывшая в употреблении, но остающаяся качественной техника даже переживает настоящий бум. В 2015 году было продано почти 200 станков. Львиную долю при этом составили строгально-калевочные станки. Являясь комплексным поставщиком оборудования для обработки массивной древесины и древесных материалов, концерн Weinig в состоянии предложить оборудование

Востребованные профессионалы: старый станок возвращается на завод со многими следами эксплуатации



для всей технологической цепочки. Сюда относятся станки для заточки инструментов, оконные обрабатывающие центры, решения для раскроя и линии сращивания. Все большее значение в ассортименте Weinig Classic Shop приобретают технологии для обработки плитных древесных материалов. Вследствие этого наблюдается рост продаж поддержанных станков компании Holz-Neu, специализирующейся в концерне Weinig на оборудовании для плитных материалов.

За профессиональную обработку заказов и сопровождение клиентов отвечает отдельное подразделение в главном офисе Weinig в Таубербишофсхайме. На производстве сохранение «внутренней ценности» намного важнее подправленного внешнего вида. «Концерн Weinig не пугают затраты и труд, необходимые для полной разборки и последующей сборки всего станка», — подчеркивает Юрген Михель, руководитель подразделения поддержанных станков. Во-первых, в рамках такого ремонта заменяются неисправные детали. Во-вторых, больше внимание уделяется профилактиче-



Тщательная подготовка: в подразделении Weinig Classic Shop поддержанный станок проверяется и ремонтируется до каждой мелочи

ским работам, чтобы предотвратить лишние обращения в сервисную службу. Кроме того, при необходимости сотрудники Weinig адаптируют станок в соответствии с индивидуальными потребностями заказчика. В любом случае клиенты могут положиться на то, что они получают превосходно подготовленный станок от профессионалов по поддержанному оборудованию из Таубербишофсхайма.



При этом, несмотря на большой спрос, Юрген Михель спокоен насчет новых поступлений. По всему миру эксплуатируется около 80 000 станков Weinig. И даже у самых старых из них есть будущее: «При том качестве, которое имеет техника Weinig, вообще не стоит вопрос надо ли сдать старый станок в лом или его можно подготовить для дальнейшего использования», — говорит он как специалист. Часто в Classic Shop станки попадают в качестве части оплаты при покупке нового станка. Независимо от этого сотрудники подразделения поддержанных станков в концерне Weinig ежедневно отслеживают тенденции на рынке. Эти специалисты закупают такие станки, а также проводят целенаправленный поиск по поручению клиентов.

Тем, кто интересуется поддержанными станками Weinig, их широкий ассортимент доступен на веб-сайте Weinig по адресу classishop.weinig.com.

Кроме того, компетентные сотрудники из Таубербишофсхайма всегда готовы предоставить персональную консультацию.

Новая жизнь: готовый станок практически неотличим от нового

Новые инструменты для продажи мебели

На прошедшей в этом году выставке Holz Handwerk в Нюрнберге, компания imos AG показала, что с помощью соответствующего программного обеспечения можно успешнее обеспечивать продажу мебели по индивидуальным заказам и офисной мебели. В этой связи предлагаются решения, как для специалистов по продажам, так и для электронной коммерции, предназначенные для конечного потребителя. Отдельные приложения полностью пересекаются друг с другом. В этой области определенные возможности предлагает актуальная версия программы 12.0.

Программа, предназначенная для продаж мебели по индивидуальным заказам в режиме on-line.

На основе своего пакета программ imos NET компания imos AG уже в течение многих лет предлагает на рынке профессиональные программы в области электронной коммерции, которые также обеспечивают осуществление процесса продаж корпоративным клиентам (B2B) в режиме on-line, а также делают возможным осуществлять прямые продажи конечному, частному потребителю (B2C). В последнем случае предлагаются программы по планировке мебели в режиме on-line, интегрированные в систему «электронного магазина», с помощью которых конечный пользователь выбирает желаемую мебель, определяя материал, цвет и оснащение. Полученный результат можно визуализировать в трехмерном виде или проецировать с помощью технологии дополненной реальности и камеры планшета или смартфона на реальное пространство помещения, где эта мебель будет располагаться. Таким образом, конечный пользователь может получить для себя реальное представление о том, как будет выглядеть эта мебель в его помещении. Если конечный пользователь решился, наконец, на определенную конфигурацию мебели, он переносит нужную мебель в корзину товаров, проверяет цены, условия платежа, а также условия поставок и сразу может делать заказ. В эту систему также встроены различные опции для подтверждения оплаты и процесса послепродажного обслуживания. В заключении данные заказа для производителя мебели могут быть импортированы непосредственно в систему автоматизированного проектирования (CAD) или систему авто-

матизированного управления (CAM) imos и обрабатываться дистанционно. Описанную выше программу для планировки мебели можно включить на веб-странице предприятия или специализированного портала по продаже мебели вместе с системами электронного магазина и выполнения продаж. Последняя опция является дополнительной.

Система планировки помещений в

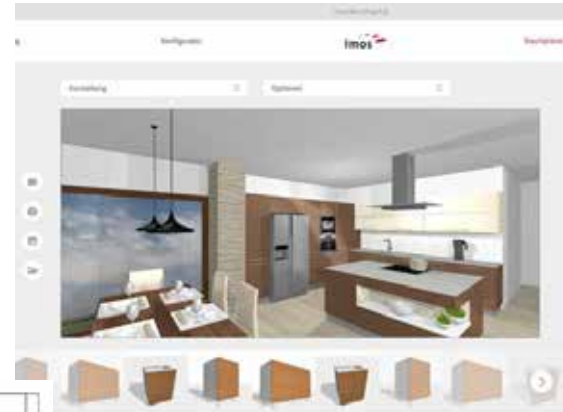


Пример проекта imos.

режиме on-line разрабатывалась на основе программы-браузера и при этом, следуя за текущей тенденцией, может использоваться на планшете или смартфоне. Профессор, доктор технических наук, Франк Преквинкель говорит в этой связи: «Согласно актуальному опросу Bitkom (Федеральный отраслевой союз информатики, телекоммуникации и новых СМИ), каждый четвертый немец сейчас имеет планшетный компьютер. Интуитивное и эргономическое манипулирование пальцами доставляет удовольствие и модно. Поэтому теперь мы предлагаем наши продукты также и для мобильных устройств.»

Интегрируемая CAD для планирования продаж PLAN от imos.

Не каждый запрос клиента приводит к оформлению заказа, так что описанные сервисы должны осуществляться быстро, точно и наглядно. Скорость - это здесь производственно-экономический управляющий параметр. Поэтому программа PLAN от imos, основанная на CAD для ядерной технологии от imos, была распространена на специальные функции планирования и вывода информации, которые повышают удобство планирования и значительно ускоряют оформление заказа. Теперь все встроенные кухни можно молниеносно корректировать



Планировка помещения с помощью программы «Планировщик пространства» NET 6.0 от компании imos.

с учетом изменения объема пространства или вводить отдельные элементы, изменять или удалять отдельные элементы, без ручной корректировки расположения смежных элементов помещения, и это только лишь немного из многих функций.

Кроме того, так называемые «заказы вдохновения» помогают быстрее находить решение для конкретной задачи планирования. При этом речь идет о специально выполненных вариантах планировки, которые раньше создавались как типовые или брались из оформленных клиентских заказов. В ходе беседы с клиентом выбирается «заказ вдохновения», который затем в ходе консультации со стороны продавца должен адаптироваться к индивидуальным параметрам помещения клиента. В любое время результат планировки можно подсчитывать и выдавать как проект в удобной для восприятия форме. Текущая версия программы PLAN от imos предлагает специальные функции для создания высококачественных реалистичных фотоснимков или цветных рисунков.

Полный цикл - от заказа до изготовления

Программы imos AG должны поддерживать функции заявок, продажи, обработки заказа и изготовления различных индивидуальных объектов. При этом фирма Herforder предлагает индивидуальные решения для различных значений рабочих параметров и моделей операций. Отдельные приложения будут непрерывно совершенствоваться для соответствия новым рыночным требованиям и техническим возможностям.

Тематические дни Weinig Dimter: мировая премьера нового пресса для склеивания и демонстрация новой высокоскоростной торцовочной линии

Тематические дни WEINIG Dimter в Иллертиссене привлекли немало гостей: 500 профессионалов в области деревообработки со всего мира приняли приглашение на это мероприятие, которое прошло под девизом «Обработка массивной древесины на полосе обгона».

Важную роль в этом выдающемся резонансе сыграли две изюминки: во-первых, мировая премьера полностью нового пресса для склеивания ProfiPress T Next Generation. Вторым магнитом для посетителей стала комплексная высокоскоростная торцовочная линия большого размера, то есть из тех, которые все чаще можно увидеть в Иллертиссене. Благодаря впечатляющей демонстрации работы и не менее внушительным показателям производительности подразделения раскроя концерна Weinig смогло удовлетворить ожидания публики относительно обеих новых разработок,

сферами компетентности Weinig. Помимо этого также были представлены доклады нашего системного партнера Henkel и известных заказчиков. В течение обоих дней постоянное внимание привлекала концепция «Индустрия 4.0». Рассказав о сквозном потоке данных, полной автоматизации и модульной архитектуре, компания Weinig Dimter дала убедительные ответы на актуальные и будущие производственные требования.

В своей приветственной речи д-р Марио Кордт, директор Weinig Dimter GmbH, привлек внимание гостей на новинки, представленные на тематических днях. Он с гордостью подчеркнул, что автоматический пресс для склеивания ProfiPress T Next Generation является полностью новой разработкой. И предпринятые усилия нашли свое отражение в чрезвычайно большом приросте производительности: используя новую технологию, клиент

привлек так называемая технология селективного нагрева, визуализация которой была показана компанией Weinig Dimter на мониторе для гостей. При использовании этого метода шов нагревается только изнутри, что ведет, в частности, к уменьшению времени прессования.

Представив второй главный экспонат этих тематических дней, комплексную высокоскоростную торцовочную линию, компания Weinig Dimter показала, какие возможности в настоящее время доступны в области сетевых решений для раскроя. Главной частью этой линии, которая предназначена для изготовления профилированных планок являются три пильных станка OptiCut 450 Quantum. Начиная со своего появления на рынке в 2003 году OptiCut 450 Quantum остается самым быстрым торцовочным станком в мире, уже поставившим множество мировых рекордов. Показанная версия является

недавним результатом непрерывного развития и модернизации. В данной линии три торцовочных пилы работают с чрезвычайно высокой скоростью, делая до 500 пропилов в минуту. В линию интегрирована станция измерения влажности, а также сканер CombiScan+ C 600 с рентгеновским модулем для обнаружения дефектов, оптимизации списка пропилов и сортировки по качеству. Также была впервые представлена и продемонстрирована в качестве компонента станка OptiCut система VarioStroke с новой технологией хода пилы. Для данной системы подана заявка на патент, а в будущем она будет доступна для заказа в качестве опции. Описанное конструктивное решение позволяет до 30 % увеличить производительность пиления по сравнению с торцовочным станком предыдущего поколения. В

своей окончательной конфигурации на производстве заказчика данная линия будет дополнена станком Weinig Hydromat 3500 для предварительного строгания, а также линией сращивания Weinig. Д-р Кордт заявил, что благода-



Сетевое производство: новый станок OptiCut 450 Quantum представляет собой поворотную точку и основное звено в сложных системных решениях

одновременно подчеркнул лидирующие позиции концерна в этом сегменте рынка. Программа мероприятия была дополнена специализированными докладами по темам сканирования, торцовки и склеивания, являющимися

увеличивает выход готовой продукции на 25 процентов. Основой для таких достижений стали, главным образом, ускоренное составление пакетов и увеличение частоты подачи деталей. В связи с этим большое внимание

ря применению этой новой линии раскроа заказчик, использовавший раньше большое количество персонала и работавший по старым технологиям, получит ежегодную экономию в несколько сотен тысяч евро. Результатом всего этого станет чрезвычайно короткий срок окупаемости, который во время тематических дней впечатлил даже опытных участников рынка.

С учетом таких коротких циклов вне-

дрения инноваций неудивительно, кто компания Weinig Dimter может похвастаться большими успехами: в прошлом финансовом году оборот составил более 42 миллионов евро, как рассказал д-р Кордт в кулуарах тематических дней. Это соответствует росту почти на 10 процентов по сравнению с 2014 годом. Основным драйвером при этом все больше становится работа над целыми проектами. При этом часто применяются различные компо-

ненты систем и установок от других компаний концерна Weinig, который, являясь комплексным поставщиком, может предложить решения для всей цепочки создания стоимости. В рамках новой стратегии продаж и маркетинга под названием THINK WEINIG концерн все сильнее продвигает на рынке эту широкую компетенцию в сфере обработки массивной древесины и древесных материалов.

Action Tesa полагается на опыт Siempelkamp: технологическое преимущество на индийском рынке благодаря прессу ContiRoll®

Основы этого сотрудничества были заложены несколько лет назад на выставке IndiaWood, и теперь следует его реализация в форме заказа на основные компоненты установки для производства MDF/HDF: фирма Action Tesa, смешанный индийский концерн с разнообразным спектром продукции, доверяет компетентности компании Siempelkamp в области переработки древесных материалов.

Фирма Action Tesa заказала линию формовки и прессования, включая пресс ContiRoll® в формате 8' x 27,1 м, а также другие компоненты установки для производства древесноволокнистых плит средней и высокой плотности (MDF/HDF), такие как воздушные сепараторы, установка охлаждения и укладки в стопы, а также высокоштабельный склад. Заключила договор на поставку фирма Belaji Action Buildwell из Нью-Дели, которая входит в промышленную группу и уже привнесла многочисленные инновации в дело переработки древесных материалов в Индии, например, эксплуатирует первую установку для производства тонких плит MDF/HDF, а также самую большую установку для производства древесностружечных плит.

Вот уже 44 года название фирмы



Action Tesa на встрече с Siempelkamp (слева направо): Берн Кер (отдел сбыта Siempelkamp), Замирон Мондал (управляющий фирмы Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau), Арвинд Кумар Сингх (вице-президент Action Tesa), Н.К.Аггарвал (президент Action Tesa), Вивек Йайн (директор Action Tesa), ДонеХонжи (главный инженер Action Tesa) <KeineüberschneidendeVerknüpfung>

"Action" является синонимом ведущей роли в многочисленных отраслях промышленности: если в первые годы деятельности основным рынком было производство обуви, то в настоящее время концерн занял свое место в таких отраслях, как сталь и энергия, химия, недвижимость, здравоохранение и электроника. В области переработки древесины компания занимается выпуском плит MDF/HDF и древесностружечных плит, до настоящего времени они производились на многоэтажных прессах и каландровой установке. Выпускаемые плиты выполняют все требования стандартов по эмиссиям формальдегида E1 и E0. Кроме того, фирма использует также такое обо-

рудование, как линии импрегнирования для меламиновой бумаги, установки для нанесения порошковых покрытий, выпуска накладок для щитовых дверей и короткотактные прессы. Action Tesa впервые приняла решение в пользу непрерывного производства плит по стандартам Siempelkamp. "Мы рады обогатить наш ассортимент изделиями на немецком уровне качества и укрепить свое технологическое преимущество," - говорит Вивек Йайн, директор Action Tesa.

"Этот заказ особенно радует нас потому, что Action считается фирмой, которая внедряет и продвигает

инновации в переработке древесных материалов. Соответственно ее запросы и требования к партнерам и поставщикам особенно высоки, и мы можем быть уверены, что удовлетворим их с технологией ContiRoll®," - дополняет Замирон Мондал, управляющий фирмы Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau. Начало монтажа предусмотрено на середину 2017 года. После ввода в эксплуатацию и приемки новая установка Siempelkamp будет производить плиты толщиной от 2 до 35 мм с ежедневной производительностью 750 м³.

Пресс для склеивания ProfiPress L II 2500 больше производительности и гибкости при производстве щитов из массивной древесины

На большинстве небольших предприятий для склеивания массивной древесины все еще используются рамные прессы и ваймы. Альтернативой этому является такое автоматизируемое решение, как пресс PPL II 2500 от Weinig Dimter, о котором действительно стоит задуматься.

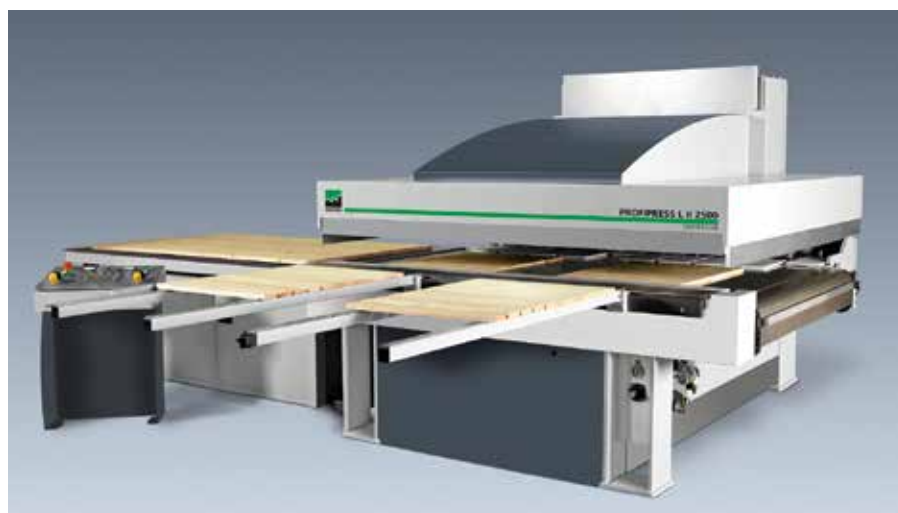
Ежедневная деятельность небольших предприятий все больше определяется такими факторами, как производительность и гибкость. При этом обычные технологии зачастую упираются в пределы возможного. Это также от-

с горизонтальной плитой прессы. Не требуется трудоемкая укладка разных рабочих слоев, как это требуется в старой конструкции. Кроме того, не нужно разжимать или зажимать крепление отдельных ламелей. В зависимости от уровня комплектации в особенно компактной версии Basic или Comfort детали просто укладываются спереди или на подающий стол и поступают на плиту прессы. Снятие готовой продукции к плиты осуществляется автоматически специальной планкой или ленточным транспортером. Для работы с прессом можно выбрать двуручную систему управления или же систему

ние его расхода до 50 процентов. В качестве опции детали могут подаваться на плиту прессы конвейером. Это позволяет одновременно загружать новые детали и снимать уже готовую продукцию. Такой метод рекомендуется для увеличения пропускной способности прессы, особенно при работе с несколькими конвейерами. Высшей ступенью расширения возможностей является автоматическое нанесение клея с последующей автоматизированной укладкой слоев уже смазанных клеем ламелей. Равномерное приложение давления позволяет достичь особенно хорошего качества склеивания. Фиксация слоя ламелей производится прижимными пластинами, которые просто укладываются в пресс. Крепление винтами или подобными вспомогательными приспособлениями не требуется. Опускание и подъем плиты прессы выполняется с помощью гидравлики. Для включения и выключения отдельных гидроцилиндров прессы имеется панель переключателей. В зависимости от вида древесины и сорта клея цикл прессования занимает от одной минуты.

PPL II 2500 Comfort с небольшими затратами можно дополнительно оснастить для получения простого и эффективного прессы для отверждения клея током высокой частоты. В зависимости от древесины, клея и конечного продукта на данном прессы можно изготавливать до 400 м² щитов из массивной древесины в смену. Характерной особенностью интеллектуального метода отверждения клея током высокой частоты (HF) является то, что при его использовании нагреваются только сами места склеивания, то есть швы между деталями. Само же дерево сохраняет обычную температуру, благодаря чему в нем не возникают внутренние напряжения.

В стандартном исполнении пресс PPL II 2500 может обрабатывать щиты шириной 1150–1350 мм и длиной 400–2500 мм за один рабочий цикл. Толщина используемых ламелей может составлять от 10 до 60 мм. В качестве опции предлагается обработка деталей толщиной 90 мм. Максимальное усилие прессования составляет в этом случае 240 кН. Для прессы требуется подача сжатого воздуха с давлением 6–8 бар и электропитание 400 В/50 Гц.



носится к ламинированию панелей из массивной древесины. Благодаря облегчению условий труда и автоматизации технологических процессов в данном случае можно значительно увеличить эффективность работы. Такие высокотехнологичные методы, как отверждение клея под воздействием тока высокой частоты, повышают качество конечной продукции, однако они должны рассматриваться с учетом их рентабельности. И конечно же, определенную роль играет наличие необходимой площади в цеху. Пресс для склеивания PPL II 2500 от Weinig Dimter специально разработан с учетом вышеперечисленных условий и помимо этого предлагает преимущества простоты в управлении с использованием рационального режима для всего одного оператора. Он применяется там, где рамные прессы и ваймы требуют значительного объема ручного труда. Это возможно благодаря горизонтальной конструкции PPL II 2500

управления с сенсорным экраном. В зависимости от поставленных требований нанесение клея возможно с помощью различных методов. В базовой версии предлагается нанесение клея вальцами посредством передвигающегося на роликах узла для нанесения клея. Оснащенные приводами и синхронизированные устройства транспортировки деталей на входе и выходе обеспечивают равномерное распределение клея и предотвращают избыточное нанесение клея. Оператор может регулировать скорость подачи, что позволяет хорошо настроить работу оборудования с учетом времени рабочего цикла. Первым уровнем дальнейшей рационализации является полуавтоматическое нанесение клея. Главное преимущество в данном случае заключается в простоте загрузки ламелей с помощью ленточного транспортера. Получаемое при этом точное распределение клея гарантирует уменьше-

Пресс для склеивания Weinig Dimter позволяет максимально использовать имеющиеся ресурсы в самых разных областях применения. Он пригоден для изготовления мебели, производства встраиваемых кухонь, столеш-

ниц и деталей интерьера. Не менее успешно этот пресс справляется с компонентами для лестниц, дверей и рам. Благодаря разным возможностям расширения вплоть до высокотехнологичного склеивания с использованием

тока высокой частоты этот пресс можно идеально адаптировать к любым индивидуальным потребностям клиентов.

Эксклюзивный материал о группе компаний «ХОМАГ»: первое большое интервью с главным исполнительным директором Пеккой Паасиваара.

От компании среднего размера к международной корпорации

«ХОМАГ Груп» претерпевает крупнейший процесс изменений в своей истории. После того, как группа компаний «Дюрр» («Дюрр Груп») приобрела большую часть акций этой компании, была начата внутренняя реструктуризация. Целью этих изменений является превратить мирового лидера рынка в области оборудования для обработки древесины, который учрежден в качестве компании среднего размера, в мощную промышленную международную корпорацию. «Мёбелфертигунг» (МФ) провела беседу с Главным исполнительным директором Пеккой Паасиваара об этом процессе реструктуризации.

МФ: Г-н Паасиваара, Вы стали Главным исполнительным директором «ХОМАГ Груп АГ». Каким до этого был Ваш опыт в области деревообрабатывающего производства?

П. Паасиваара: Это очень динамичный сектор, особенно мебельное производство, который является движущей силой, лежащей в основе многих областей развития, включая «ХОМАГ Груп». По всему миру заказчики мебели думают о том, как сделать процессы своего производства более эффективными. Они также думают о том, какой будет в будущем линейка их продукции, так как общий тренд направлен в сторону гибкого проектирования мебели. И я не говорю лишь о очень крупных компаниях; предприятия меньшего размера также заинтересованы в автоматизированных производствах.

В «ХОМАГ Груп» мы переориентировались на это требование на очень ранней стадии. Наша реклама направлена именно на то, чтобы компании могли расти вместе с нами, так как наши станки могут расширяться, и мы предлагаем решения, как для небольших коммерческих предприятий, так и для отраслевых заказчиков. В этом отношении это очень интересный промышленный сектор.

МФ: Имели ли Вы какой-либо прежний опыт в области деревообрабатывающего производства в своей карьере?

П. Паасиваара: Я фактически уже знал «ХОМАГ Груп». В мое время в «Маннесманн Индрамат» около 15 лет назад мы внедрили на «ХОМАГ» технологию автоматизированного производства. Поэтому я уже знал эту Группу как заказчика, например, в области обрабатывающих центров с числовым программным управлением (ЧПУ). В это время мой прежний работодатель выпускал линейные двигатели, управляющие устройства и системы контроля.

МФ: Почему Вы решили занять этот свой пост в «ХОМАГ Груп»?

П. Паасиваара: Я работал в Осло, так как компания, в которой я работал в Гамбурге, была продана компании, которая там находилась. Однажды мне позвонили и спросили, помню ли я «ХОМАГ». С самого начала это звучало очень интересно. Особенно привлекали очень стабильное положение, в котором находилась «ХОМАГ» после приобретения большей части акций группой компаний «Дюрр» и перспективы Группы на последующие несколько лет. И я не имею при этом в виду кратковременный успех на один или два года. Я говорю о длительной стратегии, основанной на очень стабильном основании, которое создано в настоящее время.

МФ: И это была перспектива на будущее, что для Вас было особенно важным?

П. Паасиваара: Это была многообещающая перспектива и возможность быть активным участником процесса преобразования компании.

МФ: Что для Вас означает преобразование?

П. Паасиваара: «ХОМАГ Груп» являет-

ся, несомненно, очень успешной международной компанией. Она является лидером рынка и лидером в технологии. Тем не менее, в ряде случаев ее структуры являются структурами компании среднего размера, которая органично выросла. Она типично немецкая и имеет набор отдельных компаний, которые собраны вместе под одной крышей.

Чтобы обеспечить постоянный успех, такой компании нужно стать промышленной, международной технологической корпорацией. Каждая отдельная компания в группе, которая действует относительно независимо, могла в прошлом работать, но при прогнозируемом обороте в один миллиард евро за 2015 год и при ежегодном производстве около 8000 – 9000 станков эта организационная структура больше не работает. Нам приходится интегрироваться для создания Группы, которая работает даже более эффективно, и она (вместо того, чтобы всматриваться в окружающий мир только из Германии) ощущает себя дома во всех регионах мира и имеет все, что нужно: создание стоимости, инжиниринг и опыт в области сбыта и обслуживания.

МФ: И это, конечно, не то, что случается в одночасье...

П. Паасиваара: Нет, совсем наоборот. Нечто подобное требует времени. Именно поэтому важно иметь стабильную основу со стороны акционеров.

МФ: Если говорить кратко, какие выгоды приносит это преобразование?

П. Паасиваара: Благодаря этому преобразованию мы комбинируем наши силы. Это позволит нам стать еще сильнее и более гибкими на рынке. И благодаря более эффективным процессам мы будем также в большей степени ориентироваться на заказчика. Например, наши заказчики будут иметь

в «ХОМАГ Групп» специального сотрудника, который будет предоставлять им поддержку на все станки, которые они используют.

Это также позволит нам быстрее реагировать и быстрее осуществлять обработку заявок с тем, чтобы мы могли предоставлять даже более индивидуализированные и углубленные консультации и услуги.

МФ: Как прошли Ваши первые несколько месяцев работы?

П. Паасиваара: Мне приходится много ездить, знакомиться со многими людьми, и проводить многочисленные совещания. При этом у меня накапливается опыт. Я был во всех местах, так открытый диалог на всех уровнях очень и очень важен.

Нам нужна иерархия и структуры для успешного управления компанией, но нам не нужна иерархия в коммуникации.

Меня приняли очень открыто и дружелюбно. Это облегчает мне узнавать новое. Сотрудники являются весьма здравомыслящими людьми, и они готовы к изменениям.

МФ: Но изменения также вызывают опасения, так как работники боятся потерять свои рабочие места...

П. Паасиваара: Да, это также верно, и мы занимаемся этим вопросом, так как такие опасения безосновательны. Эти изменения, которые мы в настоящее время стараемся осуществлять, влияют на многих сотрудников, и именно поэтому так важен совершенно открытый диалог. Я могу сказать только в общем, что сотрудники занимают весьма позитивную позицию и признают, что эти изменения означают, что «ХОМАГ Групп» движется вперед.

МФ: Есть ли у Вас опыт участия в подобных процессах в компаниях, где Вы раньше работали?

П. Паасиваара: Да, в 1990-х годах в АВВ я участвовал в крупномасштабной реструктуризации компании. И позднее в «Маннесманн», когда эта компания была продана. Отдел, за работу которого я отвечал, перешел к «Бош». Это также было преобразованием.

На моей последней крупной должности в «Германишер Ллойд» ситуация была такой же. Эта компания изначально управлялась из Гамбурга, но стала группой, активно действующей

во всем мире. И все эти случаи дали мне очень ценный опыт, который я принес в «ХОМАГ Групп». Например, важно делать четко определенные шаги, а не стараться заниматься всем одновременно.

МФ: Ходили слухи, что посредством приобретения своей доли в компании «Дюрр» завершила процесс интеграции с «ХОМАГ». Мы теперь подвели под этим черту?

П. Паасиваара: Полная интеграция в «Дюрр Групп» никогда не планировалась. В этом не было бы смысла, так как рынок, продукция и заказчики совершенно другие. Определенно предусматривалось, что «ХОМАГ Групп» будет сохранять свою независимость. «Дюрр» в основном работает почти с 50 заказчиками из автомобильной промышленности, а «ХОМАГ» имеет 100.000 заказчиков.

«Дюрр» является высоко профессиональной компанией, и есть много областей, в которых «ХОМАГ» может иметь выгоду от «Дюрр» - например, используя процессы, которые уже проверены в «Дюрр» и которые могли бы также двигать «ХОМАГ» вперед. Существуют некоторые аспекты, которые были реализованы совместно, такие как стандарты в отношении информационных аппаратных средств или использование синергизма для закупок.

МФ: Что касается продаж – синергизм там также имел место?

П. Паасиваара: Хорошо то, что «Дюрр» и «ХОМАГ» в некоторых странах проявляют разные сильные стороны. Я имею в виду, что эти две компании дополняют друг друга и могут обмениваться опытом.

МФ: Будут ли какие-либо изменения в отношении сбыта?

П. Паасиваара: Только если мы захотим продолжить укреплять существующие организации и сосредоточивать там больше специалистов и задач, независимо от того, говорим ли мы о совместном предприятии или о сбытовой организации, такой как «Стильс Машинери», которая находится в полном владении «ХОМАГ Групп». Это означает, что отделы продаж станут даже еще более независимыми.

На некоторых рынках до настоящего времени мы сосредотачивались на секторе начального уровня – мы также хотим иметь в этих областях в будущем «ноу-хау» в области инжиниринга. Я мог бы также представить себе от-

крытие производственных площадок в других странах. И мы расширяем не только сеть сбыта, а также сеть обслуживания.

МФ: Под названием «Одна ХОМАГ» (One HOMAG) эта компания организуется в новые хозяйственные субъекты. Насколько далеко Вы распространяете эти планы?

П. Паасиваара: Мы завершим реорганизацию к концу года. Конечно, еще предстоит многое сделать, если говорить о текущих делах, таких как процессы корректировки, а также системы и регулирование сферы ответственности за оперативные мероприятия. Но мы идем в правильном направлении.

МФ: Происходят ли какие-либо изменения в отдельных локациях?

П. Паасиваара: Мы будем специализировать некоторые отдельные предприятия в определенной области путем все более возрастающего выпуска станков определенных типов или технологий в этих местах.

МФ: На чем будут сосредотачиваться инвестиции и что это значит для немецких предприятий?

П. Паасиваара: Мы будем инвестировать в производство в Северной Америке, Китае и Индии. Не имеет смысла перевозить тяжелые станки по всему миру за малую маржу. Однако это не означает, что мы уменьшим производство в Германии. Мы в будущем будем также поддерживать в Германии интеллектуальный потенциал, особенно в отношении сложных систем.

МФ: Как реагируют заказчики на эти новые хозяйственные субъекты?

П. Паасиваара: Одной из целей процесса реорганизации является стать в будущем более восприимчивой в качестве одной компании. Мы будем также совершенствовать нашу способность предоставлять готовые изделия из одного источника, чтобы заказчик имел контакт с одним лицом. Я разговаривал со многими заказчиками – они реально понимают, что «Одна ХОМАГ» упростит нам совместную работу.

МФ: В Германии, в частности, это привело к реструктурированию сервисной компании ...

П. Паасиваара: Именно так. Не позднее, чем к 1 февраля 2016 г. новая «ХОМАГ Дойчланд ГмБХ» будет осуществлять продажи и предоставлять

услуги для отраслевых заказчиков в Германии для всех компаний в «ХОМАГ Групп». Координированная поддержка отрасли из одного источника следует просто усовершенствовать. Однако это не окажет никакого влияния на дилерскую сеть.

МФ: Давайте поговорим о текущих цифрах. Какое ожидается положение «ХОМАГ Групп» в конце 2015 г.?

П. Паасиваара: Мы можем быть очень довольны результатами этого финансового года. Мы, вероятно, достигнем роста в объемах сбыта, измеряемого двузначной цифрой процентов, и это означает, что у нас объем сбыта составит как минимум один миллиард – это впервые за всю историю компании. В начале 2015 г. этот результат нельзя было четко предвидеть. Поэтому мы не изменили наш прогноз до тех пор, пока не получили результаты за первые три квартала.

МФ: Оказывают ли влияние большие объемы поступающих заказов на сроки их выполнения?

П. Паасиваара: К сожалению, да. Такой проблемы с небольшими станками нет, но в отношении крупных систем большой объем поступающих заказов привел к некоторому увеличению сроков доставки. Но эта задержка не велика, и мы уже предприняли соответствующие меры.

МФ: За счет чего 2015-ый год стал таким успешным?

П. Паасиваара: Определенно оказала влияние LIGNA, хотя эта отраслевая выставка способствует установлению долгосрочных трендов, а не созданию какого-либо значимого кратковременного увеличения объемов сбыта. Но в качестве ведущей отраслевой выставки ее не следует недооценивать. И мы также видим положительные сдвиги на отдельных рынках. Рынок в Северной Америке испытывает значительный рост, и у нас также хорошо идут дела и в Азии.

МФ: Исчезают ли какие-либо рынки?

П. Паасиваара: Все еще трудности имеются в России. У нас есть много заинтересованных сторон в России, как это видно из недавних местных отраслевых выставок. Но мы ведем там только некоторые проекты. Однако, нам нет оснований отсюда уходить. Мы сохраняем все наши контакты, и местная группа сбыта все еще там имеется.

МФ: В чем Вы видите потенциал роста в наступающем году?

П. Паасиваара: Во всем азиатско-тихоокеанском регионе дела идут хорошо, так как там в настоящее время строительство ведется в крупных масштабах. И я уверен, что это будет продолжаться некоторое время. В частности, мы видим возможности роста в Китае.

Хорошо развивается бизнес и на Ближнем Востоке. Мы видим такие возможности в Иране, например, если там ослабнут санкции. Мы также видим возможности для роста в Северной Америке, по той причине, в частности, что мы там охватываем весь рынок, и у нас много региональных офисов по всему континенту.

МФ: Видите ли Вы потенциал роста в отношении определенных изделий?

П. Паасиваара: Потенциал есть фактически везде благодаря дальнейшему развитию станков. Здесь нельзя выделить ни один станок. Однако, портфель продукции будет незначительно меняться, и это также вызовет рост. Мы хотим немного сократить диапазон и убрать один или два «экзотических» изделия. Мы хотим сосредоточиться на том, что действительно нужно потребителю. Одновременно с этим мы хотим еще больше расширить использование систем с элементами искусственного интеллекта для того, чтобы предоставлять более индивидуализированные изделия для заказчиков и выпускать их с большей эффективностью.

МФ: Существует ли какой-либо синергизм между «Дюрр» и «ХОМАГ» в отношении продукции?

П. Паасиваара: Конечно, мы стараемся находить общие аспекты. Хотя системы для цехов по окраске автомобилей сильно отличаются от роботов для окраски древесины. Тем не менее, мы тщательно рассматриваем любые возможности, так как мы хотим извлекать пользу из знаний, которыми обладают наши специалисты окрасочного цеха. И некоторые изделия могут использоваться для обработки дерева лишь с немногими адаптациями.

МФ: Если мы взглянем на разные хозяйственные субъекты в «Дюрр Групп», то станет ясно, что EBIT (операционная прибыль) у некоторых организаций намного выше, и что «ХОМАГ Групп» имеет пропорционально намного больше сотрудников. С чем это связано, и имеются ли какие-либо долговре-

менные последствия для «ХОМАГ Групп»?

П. Паасиваара: Это все сводится к совершенно разным секторам, процессам создания стоимости, и вертикальной интеграции. «Дюрр» не производит станки в такой же форме, как это делаем мы в «ХОМАГ Групп». Например, производство систем окраски для автомобильной промышленности является еще одним случаем системной интеграции. «Дюрр» много сотрудничает с поставщиками.

В «ХОМАГ» многое делается внутри компании – от рамы станка до компонента; закупаются лишь немногочисленные изделия. Это затрудняет сравнение этих моделей бизнеса и их результатов. Конечно, имеется потенциал для оптимизации, если говорить о вертикальной интеграции в «ХОМАГ Групп», но все останется в основном так, как оно есть. Если говорить об EBIT, то в «ХОМАГ» имеется потенциал роста.

МФ: Приобретя «ХОМАГ Групп», «Дюрр» быстро уменьшило свою зависимость от автомобильной промышленности. Какие еще выгоды получила «Дюрр Групп»?

П. Паасиваара: Конечно, есть экспертное мнение, что «Дюрр» может адаптировать аналогичные системы и знания в различных областях. Имеются также отдельные технологии и технические знания, которые представляют интерес.

МФ: Совсем недавно произошли процессы роста в среде, которая является прямым конкурентом «ХОМАГ Групп». Как Вы оцениваете новую ситуацию, если «Шеллинг» и «Има» будут находиться под одной крышей?

П. Паасиваара: Обе эти компании проработали совместно в течение ряда лет, и в этом отношении для нас на первый взгляд не произошло существенных изменений в условиях наличия конкурентов и их присутствия на рынке. Но, конечно, мы держим эту ситуацию под контролем. Мы трезво ее оцениваем: конкуренция является хорошим стимулом. И «ХОМАГ Групп» также должна развиваться в дальнейшем, чтобы в будущем продолжать быть успешной.

МФ: Индустрия 4.0 (четвертая промышленная революция) являлась центральной темой на выставке LIGNA, и это то, что «ХОМАГ Групп» особенно хорошо восприняла. Какие следующие шаги в этой

области?

П. Паасиваара: Самым большим вызовом будет, несомненно, являться обеспечение логически обоснованных данных от начала до конца. В отдельном случае применения поток данных часто фрагментирован и не полностью непрерывный от POS (проекта) до производства, логистики и доставки. Это до некоторой степени связано с тем, что процесс часто включает в себя множество сторон с разными системами. Несмотря на высокий уровень сложности, нам нужен высокий уровень прозрачности, при условии, что эти типы сложных систем и решений будут поддаваться управлению.

МФ: Может ли одна отдельная компания справляться с этими вызовами или вам, возможно, нужен

другой уровень, на котором технологии можно создавать совместно с другими отраслевыми игроками?

П. Паасиваара: Я уверен, что мы не сможем сделать это в одиночку. И не пытаемся: это отраслевой вопрос, а не вопрос «ХОМАГ». Мы сейчас в течение некоторого времени участвовали в соответствующих форумах – например, для разработки общих стандартов. При этом «ХОМАГ Групп» активно приносит свои знания и опыт в государственные исследовательские проекты.

МФ: Индустрия 4.0 больше немецкая тема, или ваши крупные заказчики по всему миру также рассматривают ее?

П. Паасиваара: Мы участвуем в диалоге, посвященном Индустрии 4.0, с

потребителями по всему миру. Потребители в нашей отрасли в немецко-говорящем регионе и в Европе, конечно, идут на шаг впереди. Но, например, в Америке компании также весьма расторопны. Для сравнения - интерес в других регионах намного меньше. Но я уверен, что это изменится.

Интервью провели Дорис Бауэр и Тино Эггерт.

П. Паасиваара является Главным исполнительным директором (СЕО) «ХОМАГ Групп» с середины июня. До 31 августа его поддерживал Ральф Хейвинг из «Дюрр АГ», который стал СЕО в декабре 2014 г. В сентябре Ральф Хейвинг перешел на работу в Наблюдательный Совет «ХОМАГ Групп АГ».

Картонные коробки по заказу

Компания «Концелла Ферлагсбухбиндерей» приобретает станок для резания картонных коробок VKS 250 и тем самым экономит до 50% расходов на приобретение.

Компания «Концелла Ферлагсбухбиндерей» (Нижняя Бавария) производит высококачественные тканевые переплеты, брошюры, детские и школьные книги. На производственном предприятии в Пфарркирхене площадью около 11.000 кв.м выпускается 15 миллионов книг в год.

Оборудование бывает разным и размеры бывают разными. Чем больше грузов перевозят на поддонах, тем меньшее их количество прибывает к заказчику, упакованными в коробки. В этой связи в логистической цепочке еще не выбрано оптимальное решение. Так как книги часто не подходили по своим размерам для коробок со стандартными размерами картона.

Поэтому «Концелла» приняла решение в пользу станка-автомата для резания картонных коробок VKS 250 фирмы «ХОМАГ» (HOMAG). «Для нас достоинство станка VKS 250 состоит в том, что мы можем выпускать небольшие количества изделий при очень низких затратах. По сравнению с теми расходами, которые были раньше, мы экономим до 50%», - добавил Томас Спаррер.

Вся цепочка упаковки и логистики пре-



терпела эффективное изменение. До настоящего времени картон фабричного изготовления приходилось повторно заказывать и доставлять в больших количествах, чем это было заказано изначально. Внутренние процессы приостанавливались и задерживали доставку грузов. Теперь эти трудности остались в прошлом, и при этом уменьшились расходы.

Достоинства станка для резания картонных коробок VKS 250

Там, где сегодня хранится упаковка, уже завтра будут создаваться доходы: уменьшается количество хранимых на складе стандартных картонных упаковок и наполнителя и улучшается надежность процесса и эффективность логистической цепочки путем использо-

вания сделанных по заказу и безопасных для окружающей среды картонных коробок.

По очевидным причинам складское хозяйство представляет собой дебри для любого контролера, так как любой инвентарь, складское пространство и упаковочный материал сами по себе даже создают расходы по многим направлениям, так как при их новом приобретении их количества минимальны.

На этой стадии с помощью станка для резания картонных коробок VKS 250 процесс упаковки можно радикально упростить. По сравнению с ручной упаковкой в этом случае улучшаются показатели работы и качество ее выполнения.

Расходы уменьшаются по следующим позициям:

- Складское хозяйство (здания, персонал, товарные запасы, защита от пожара и др.)
- Логистика (персонал, оборудование для транспортировки материалов, убыль).
- Снабжение (количество поставщиков, уменьшение ассортиментов, более приемлемые условия).

Вместо фабрично изготовленных стандартных картонных коробок вам потребуются только рулоны картона. С помощью станка VKS 250 можно про-

изводить однослойный гофрированный и двухслойный гофрированный картон толщиной от 2,0 до 7,0 мм с чистой, с надписями или отделанной поверхностью.

Основным элементом станка для резания картонных коробок являются гибкие инструменты, которые могут резать картон в автоматическом режиме на протяжении всего производственного цикла. Уникальная динамика и производительность станка VKS 250 основаны на резании зазубренными

ножами на прорезиненных валках. Кроме того, инструменты устанавливаются быстро, автоматически и способны осуществлять почти все виды резания от объема партии 1 шт. Кроме того, возможно – без сложной установки – производить оптимальные коробки с двенадцатью различными значениями ширины рулона.

Станок VKS 250 может работать как в виде самостоятельного оборудования, так и встраиваться в упаковочные линии.

Система автоматического хранения - основа эффективного производства

На предприятиях, обрабатывающих широкие, громоздкие панели для изготовления кухонной мебели, спальных гарнитуров, мебели для офисов и т. п., существует ряд типичных проблем их хранения, распределения и перемещения. Саймон Брукс, директор по продажам и маркетингу фирмы «ХОМАГ» в Великобритании объясняет:

«Если вы нарежете по 20 панелей в день или по 20 в час, то хранение и транспортировка этих панелей - краеугольный камень вашей успешности. Даже точно зная, какие панели у вас хранятся, достаточно трудно определить точные объемы их использования и пространства, требуемого для их хранения, а также обеспечить передачу нужного количества определенных панелей на соответствующий станок в точное время. К тому же приходится учитывать и охрану здоровья и обеспечить безопасность работников, занятых перемещением крупных, тяжелых панелей, а также финансовые потери из-за повреждения панелей в результате ошибок при погрузке и выгрузке. Именно здесь на первый план выходит автоматизированная система хранения. Имея более, чем 25-летний опыт в области проектирования и производства таких систем, «ХОМАГ» находит оптимальное решение, как для малых, так и для крупных предприятий.

В отличие от некоторых систем-конкурентов, автоматизированные системы «ХОМАГ Автомейшн» полностью проектируются и изготавливаются внутри одной этой фирмы. Это позволяет обеспечить полную совместимость систем хранения с другим оборудованием «ХОМАГ», например со станками HOLZMA или разметочными станками ЧПУ HOMAG и WEEKE для создания эффективных рабочих ячеек в производственном процессе. Системы

хранения TLF могут использоваться в сочетании с форматно-обрезным станком, с разметочным станком с ЧПУ или с их комбинацией. В другом случае они могут использоваться в качестве самостоятельной системы для обработки складских запасов и создания затем партий пакетов по требованию и распределения их на последующие процессы или на разные предприятия.

Размер не имеет значения

«Бытует мнение, что автоматизированные системы хранения якобы слишком дороги и рассчитаны только на крупный бизнес. Это уже давно не так. Даже небольшие «старт-апы» не только извлекают из них пользу, но и смогут позволить себе инвестировать средства в автоматизированную систему хранения. Выгода в результате эффективности, сокращения издержек, контроля запасов и безопасности намного перевешивают любые краткосрочные проблемы с денежными потоками, которые могут легко преодолеваться при поддержке нашей группы специалистов по финансам. Эффективность повышается за счет многих областей, но основное - регулирование процесса самой этой автоматизированной системой, а не оператором. Тем самым создается более контролируемый и более согласованный ход производства.»

Автоматизированный контроль запасов

«Существует неразрывная связь между программным обеспечением и системой хранения, которая обеспечивает более точный контроль запасов. Система извещает пользователя о том, когда использованы панели и даже части панелей. Она знает, где в системе находятся все панели (независимо от того, используются ли они полностью

или частями) и предупреждает пользователя, когда их количество подходит к концу.

«Система знает, какие панели нужны для определенных станков и направляет их нужное количество в нужный момент времени, тем самым оптимизируя производственный процесс. Система может также создавать наклейки со штрих-кодом, чтобы когда панели нарезаются на части, эти части можно было легко идентифицировать на протяжении всего времени их прохождения через предприятие.

Сами панели таковы, что их транспортировка затруднена, и даже при использовании вилочных погрузчиков они являются неудобными для перемещения и очень легко повреждаются. Система хранения устраняет все эти проблемы.

После того, как панели выгружены из средства доставки и помещены в ячейку системы хранения, робот системы контролирует подъем панели и ее хранение в нужном месте. Когда это требуется для производства, тот же самый робот захватывает панель и перемещает ее на приемник станка там, где это нужно.

«ХОМАГ Автомейшн» может также поставлять роботов, которые будут принимать обработанные детали из пиловочного станка или станка с ЧПУ и помещать их на конвейерную систему для транспортировки на следующий производственный участок. Это означает, что ваши работники больше не рискуют получить увечье из-за ошибок в перемещении крупных панелей, и (если говорить об отходах производства) проблема повреждения панелей фактически осталась в прошлом, что экономит значительные суммы денег в производственном процессе.»

ЗАПРОС

Если Вы желаете получить больше информации по материалам статей или рекламы, то просьба заполнить этот формуляр и прислать нам его по факсу или и-мейл.

E-mail: info@medienagentur-mueller.de

Тел. ++49 911 377 600 73

Факс: ++49 911 377 600 71

Для обработки Вашего запроса нам необходимы данные Вашей фирмы:

Название фирмы _____

Адрес _____

Телефон _____ Факс _____

И-мейл: _____

Сайт _____

Имя и должность запрашивающего _____

Интересующие Вас статьи или информация

Дата заполнения _____

Подпись _____



Производство окон, зимних садов и дверей на одной и той же машине –
HOMAG efficient woodworking systems.



Новые возможности
окон – обрабатывающие
южногерманского производства!

изготовления деревянных
центры ЧПУ



Всё схвачено!

Новая техника захвата и зажима – новые возможности оформления профилей.



Высокая производительность на малой площади

Одновременная обработка нескольких деталей, быстрая смена инструмента, загрузка и разгрузка в том же месте.



Всё на одной машине!

Интеграция всех деталей – прямые, дугообразные, дверные и дополнительные.

Примите
участие
в выставке!



Л Е С
Д Р Е В
М А Ш
2 0 1 6

24–27 октября

ЭКСПОЦЕНТР

Организатор: ЗАО «Экспоцентр»

Соорганизатор: Союз лесопромышленников и лесозэкспортеров России

Официальный партнер российского раздела: ОАО «Центрлесэкспо»

При поддержке Минпромторга России и Европейской федерации производителей деревообрабатывающего оборудования EUMABOIS

Под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ



EUMABOIS
Woodworking Technology
Made in Europe



16-я международная
выставка «Машины,
оборудование, технологии
для лесозаготовительной,
деревообрабатывающей
и мебельной
промышленности»

Россия, Москва,
ЦВК «Экспоцентр»
Тел.: 8 (499) 795-27-24
8 (499) 795-28-13

www.lesdrevmash-expo.ru



Реклама. 12+

