

Neue Maschinen: Welche Kriterien zählen

Anlagen Vom 30. Mai bis zum 3. Juni 2011 werden wiederum rund 1700 Aussteller auf der Ligna in Hannover um die Gunst von über 100 000 Besuchern buhlen. Argumente für neue Maschinen und Anlagen gibt es viele. Eine höhere Verfügbarkeit, grössere Leistung, niedrigere Kosten, höhere Ausbeute, Personaleinsparung, bessere Qualität, Arbeitssicherheit, Flexibilität und so weiter lauten die Stichworte. Was aber ob der vielen Argumente oft vergessen geht, ist, dass eine neue Maschine oder Anlage in erster Linie eines soll: Das Betriebsergebnis des Unternehmens positiv zu beeinflussen!

THOMAS LÜTHI

AUTOR



Thomas Lüthi ist gelernter Säger und Holztechnik-Ingenieur. Seit 1998 unterstützt er mit seinen Dienstleistungen

Unternehmen der Massivholzbranche in den Bereichen Betriebswirtschaft, Technologie und Management, zudem unterrichtet er die angehenden Forstingenieure an der SHL Zollikofen im Wahlmodul «Sägereien».

WWW.TH-LUETHI.CH



Lohnt sich die Anschaffung einer neuen Produktionsanlage, ja oder nein, so lautet die Frage.

Foto: Homag

Die Holzindustrie ist – im Vergleich zu vielen anderen – bekanntlich eine sehr kapitalintensive Branche. Im Verhältnis zum Umsatz muss sehr viel investiert werden und deshalb sind die Kapitalkosten, also die Zinsen, Amortisationen und Abschreibungen gewichtige Positionen in jeder Bilanz und Erfolgsrechnung. Bei der Anschaffung

neuer Maschinen und Anlagen muss aus diesem Grund erst recht ein Augenmerk auf die Wirtschaftlichkeit gelegt werden. Ressourceneffizienz und Wirtschaftlichkeit sind zwei Schwerpunkte der diesjährigen Ligna: «Mehr denn je zielen Innovationen auf die Wirtschaftlichkeit ab. Die kleinen Betriebe profitieren davon in ungewohntem Ausmass, denn fast zeitgleich mit dem Industrieprodukt werden neu entwickelte Technologien und Verfahren auch

für den handwerklichen Bedarf zugeschnitten», heisst es in einer Presseaussendung. Und weiter: «Kleine und mittlere Betriebe können mittlerweile auf Spitzentechnik zurückgreifen, die kürzeste Durchlaufzeiten erlaubt, sich dabei aber durch kompakte, platzsparende Bauweise auszeichnet und dazu noch recht preiswert in der Anschaffung ist. Wer investiert, wird mit höherer Effizienz, aber auch Präzision im Millimeterbereich und mit mehr Flexibilität belohnt.» Doch was bedeutet «Wirtschaftlichkeit»? Sind Effizienz, Präzision und niedrige Anschaffungskosten gleichbedeutend mit einer hohen Wirtschaftlichkeit?

Folgen von Investitionen

Investitionen lösen in erster Linie Kapitalkosten (Zinsen, Tilgung, Abschreibungen) aus, dazu kommen

Kosten für Montage, Inbetriebnahme, Schulung, Versicherungen; danach im laufenden Betrieb entsprechende Betriebskosten (Energie, Wartung, Werkzeug und anderes) und schlussendlich dürfen Ertragsausfälle bei allfälligen Betriebsunterbrüchen durch Montage und Inbetriebnahme nicht vergessen werden. Wie können diese Kosten kompensiert werden?

Möglichkeit 1: Durch eine höhere Leistung. Dank einer besseren Anlagenverfügbarkeit und/oder einer höheren Kapazität steigt die Produktionsleistung und damit sinken die Stückkosten. Das kann grundsätzlich richtig sein, jedoch stellen sich sofort neue Fragen: Weisen die übrigen Produktionsbereiche genügend Kapazitätsreserven auf, um die höhere Leistung der neuen Maschine oder Anlage zu schlucken oder verlagert sich am Ende gar nur der Produktionsengpass auf einen anderen Bereich? Welchen Einfluss

«Investitionen lösen Kapitalkosten aus»

Vielseitiges Kantenanleimen auf kleinstem Raum!

Schnell einsatzbereit, einfachste Bedienung, hervorragende Leistung.



Felder, Qualität und Präzision aus ÖSTERREICH



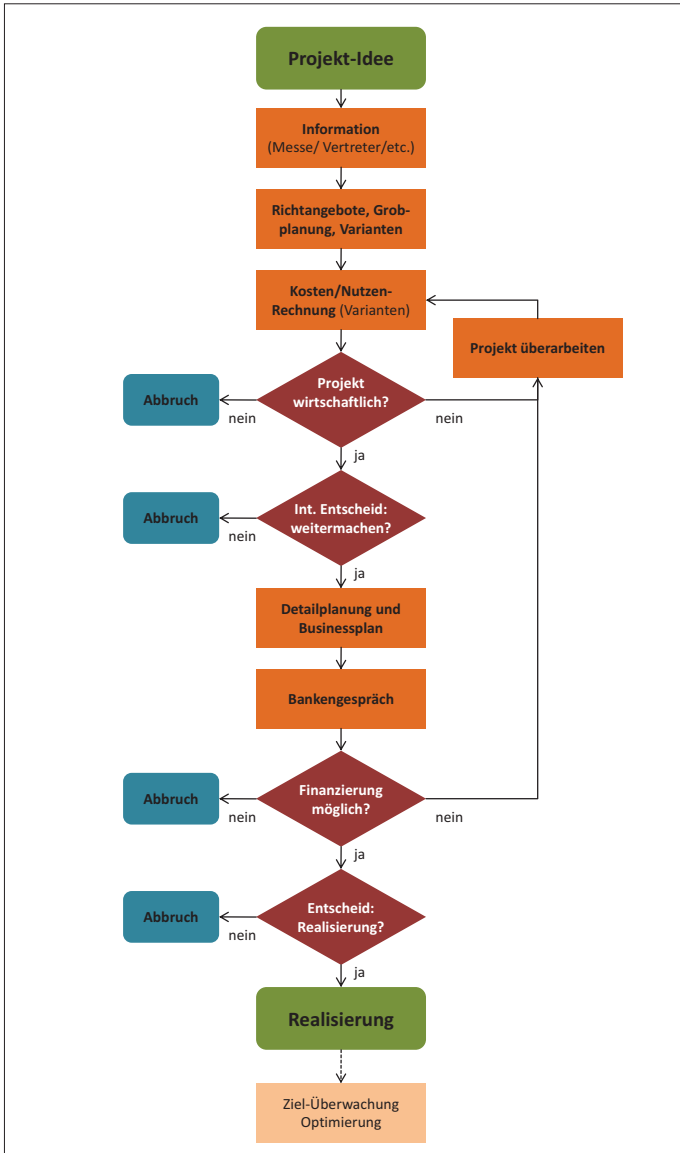
HM-SPOERRI AG
Holzbearbeitungsmaschinen

Weieracherstrasse 9
CH-8184 Bachenbülach

Tel.: 044 872 51 00
Fax: 044 872 51 21

www.hm-spoerri.ch
info@hm-spoerri.ch

www.felder-suisse.com



Vereinfachtes Ablaufdiagramm: Von der Projektidee zur Realisierung.

Grafik: Thomas Lüthi

hat die höhere Leistung auf den Beschaffungs- und Absatzmarkt? Sind genügend Rohstoffe verfügbar und können die zusätzlichen Produkte zu einem rentablen Preis abgesetzt werden?

Möglichkeit 2: Durch bessere

Qualität. Will der Kunde aber wirklich eine «bessere» Qualität und ist er bereit, dafür mehr zu bezahlen? Oder können Kunden so besser und langfristig an das Unternehmen gebunden werden?

Möglichkeit 3: Durch Kostenein-

sparungen. Aber übersteigen die Einsparungen bei Personal-, Wartungs-, Energie- und Werkzeugkosten die oben aufgelisteten Kosten der Neuinvestition auch wirklich? Das muss genau durchgerechnet werden.

Es geht hier nicht darum, jemandem Investitionen auszureden. Im Gegenteil! Um wettbewerbsfähig zu sein und sich vom Mitbewerb abzuheben, sind Investitionen und Innovationen dringend nötig. Aber eben nur, wenn sie sich auch «rechnen» und die oben aufgelisteten Fragen beantwortet sind.

Muss geklärt werden

Genau diese Punkte wollen auch Banken und Kreditinstitute beantwortet haben, bevor sie ihre Kredite vergeben. Denn aktuell sind die Banken wieder dazu bereit, ihr Geld in Umlauf zu bringen und Kredite zu vergeben; wenngleich sie bei der Vergabe um einiges kritischer sind als noch vor wenigen Jahren. Hat früher ein persönliches Gespräch mit dem Kundenbetreuer der Hausbank oft gereicht, um die gewünschten finanziellen Mittel zu erhalten, ist heute eine plausible Kosten/Nutzen-Rechnung und ein einfacher Businessplan das Mindeste, was erwartet wird.

Aber nicht nur für die Bank sind diese Berechnungen und Unterlagen wichtig, sondern auch für den Unternehmer selbst. Sie geben ihm entweder die Gewissheit, dass sich sein Bauchgefühl nicht getäuscht hat und die gewünschte Investition richtig ist, oder aber sie bewahren ihn vor einer folgenschweren Fehlinvestition und ermöglichen, das Investitionsprojekt frühzeitig entsprechend anzupassen.

Dabei ist es durchaus angebracht, diese Unterlagen von einem exter-

BUSINESSPLAN
 Ein Business- oder Geschäftsplan beinhaltet sehr viel mehr als nur die betriebswirtschaftliche Vorschaurechnung eines Investitionsprojektes. Ein Unternehmen muss darin ganzheitlich dargestellt werden und vor allem muss aufgezeigt werden, wie die geplante Investition zur langfristigen Unternehmensstrategie passt und was der daraus resultierende Nutzen ist (Wettbewerbsvorteil, Effizienzsteigerung, Arbeitsablauf, Qualitätssicherung und Wirtschaftlichkeit!). Der Bank muss sozusagen bewiesen werden, dass sie ihr zur Verfügung gestelltes Geld zusammen mit den Zinsen innerhalb der vereinbarten Frist auch wieder bekommen wird. Und ganz wichtig ist, dass ein Businessplan von Laien verstanden wird und auf Fachausdrücke nach Möglichkeit verzichtet wird.

nen Fachmann erstellen zu lassen. Im Verhältnis zu einer geplanten Investition, die in der Holzbranche schnell mehrere 100000 Franken betragen kann, sind ein paar tausend Franken für einen externen Dienstleister gut investiertes Geld. Dafür stehen dem kreditsuchenden Unternehmer dann nicht nur Berechnungsgrundlagen für die interne Entscheidung an, sondern auch perfekte Unterlagen für das Bankengespräch. Zudem haben externe Unterlagen bei der Bank sehr viel mehr Gewicht und geniessen mehr Vertrauen als selbst erstellte. Und so lassen sich auch in der Holzbranche Investitionen finanzieren, obschon die Branche bei den Banken nicht den besten Ruf genießt – und ein Besuch auf der Ligna kann dann durchaus auch als Einkaufstour bezeichnet werden.

diga
möbel

KÜCHENFESTIVAL.

Egal, ob Sie sich für eine Luxus-Küche oder ein Top-Angebot aus der diga Smartline-Collection entscheiden, wir planen, liefern und montieren. **Vom 21. Mai bis 4. Juni 2011 profitieren Sie von einmaligen Festival-Konditionen. Bauherren-Seminare vom 24. bis 26. Mai 2011.** Infos und Anmeldung auf www.diga.ch

1023 Crissier/Lausanne	8854 Galgenen/SZ
8953 Dietikon/Zürich	4614 Hägendorf/Olten
8600 Dübendorf/Zürich	3421 Lyssach/Bern
6032 Emmen/Luzern	4133 Pratteln/BL
1700 Fribourg/Nord	9532 Rickenbach/Wil

I d'iga muesch higa!

5%
Festival-Rabatt
zusätzlich zu Ihrer
Engros-Kondition

www.diga.ch