



Die Obel-P Group zeichnet sich durch Innovation und qualitativ hochwertige Anlagen aus. Leistungsfähige und zuverlässige Anlagen steigern die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.

Die Obel-P Group nimmt den Kunden durch die ganze Wertschöpfungskette mit

Alle drei zur Obel-P Group gehörigen Unternehmen besitzen starke Kompetenzen und langjährige Erfahrungen. Mit Brødbæk & Co. A/S, Aagaard A/S und Obel-P Automation A/S bieten die Firmen ein sehr breites und umfangreiches Lieferprogramm an. Dadurch sind wir in der Lage unseren Kunden und Geschäftspartnern der Holzindustrie Anlagenkonzepte, angefangen vom Rundholzplatz über die Sägelinie bis zum fertigen Endprodukt, aus einer Hand anzubieten.

Die Obel-P Group ist Gesamtlieferant von Anlagen zur maschinellen Holzbearbeitung. Der Hauptzweck ist Lösungen zu entwickeln, welche unseren Kunden eine best mögliche Wettbewerbsfähigkeit bringt, unabhängig davon, ob eine oder mehrere Unternehmen der Obel-P Group in ein Projekt involviert sind.

Gesamtlieferant

“Die Strategie der Unternehmen der Obel-P Group ist, dass wir als bevorzugter Lieferant in Frage kommen. Wir streben deshalb an, Anlagen und Ausrüstungen zu liefern, welche der Wertschöpfungskette innerhalb der Holzbearbeitung folgen“ berichtet Leif Dam, geschäftsführender Direktor der Fa. Brødbæk & Co. A/S. “Im Hause Brødbæk entwickeln wir Lösungen im Sägewerksbereich; unsere Schwestergesellschaften Aagaard A/S und Obel-P Automation A/S bieten Lösungen für die weitere Holzbearbeitung bis zum Endprodukt an, wie z.B. Fenster oder Türen.”

Sicherheit durch die Synergie

“Bei den Großkunden innerhalb der Holzbearbeitung wie beispielsweise *IKEA Industry* konnten die

Gesamtkompetenzen der Obel-P Group ins Spiel gebracht werden,” laut des geschäftsführenden Direktors Thomas Gaardbo der Fa. Aagaard A/S. “Die Kunden ziehen großen Nutzen aus der Synergie zwischen den Gesellschaften und der Stabilität und Sicherheit, welches sich mit einem Gesamtkonzept bei nur einem Lieferanten ergibt.”

Ivan Madsen, Verkaufsleiter bei Fa. Obel-P Automation A/S spricht ergänzend über seine guten Erfahrungen, den Kunden Anlagen der Schwestergesellschaften mit zu verkaufen. Genau so war es z. B. bei der Fa. *Inwido*, einem der bedeutendsten Hersteller von Fenstern und Türen Skandinaviens, wo Fa. Aagaard A/S die Lackieranlage für die Komponentenbehandlung lieferte und die Fa. Obel-P Automation A/S die nachfolgende Montagelinie für Fenster und Türen.

Dauerhafte Entwicklung der Obel-P Group

Bei allen drei Gesellschaften besteht Einigkeit darüber, dass die Synergie zwischen den Gesellschaften in den kommenden Jahren weiterentwickelt werden muss. “Da die drei Gesellschaften alle über langjährige und sehr solide Kompetenzen verfügen, werden wir insgesamt den Kunden die Lösungen liefern können, welche die anspruchsvollen Forderungen innerhalb der Holzindustrie entsprechend erfüllen” erklären Leif Dam, Thomas Gaardbo und Ivan Madsen übereinstimmend. “Die Obel-P Group zeichnet sich durch Innovation und qualitativ hochwertige Anlagen aus, welche unseren Kunden eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit bringt. Auch viele langjährige Kundenbeziehungen sind Beweis unserer Kompetenzen und diese müssen wir festhalten und weiter entwickeln.”

LIGNA

HANNOVER · GERMANY

Zusammen mit der Obel-P Group haben Sie eine stärkere Stellung

Mehr darüber Seite 2



Automatische Montage von Glasteileisten und Dichtungen ist zeitsparend im Produktionsablauf und steigert die Qualität

Lesen Sie Seite 3



Neue Produktionsanlage bei Fa. BSW Timber steigert die Wertschöpfung und die Produktivität

Lesen Sie Seite 4



Das neue Dienstkonzept bei Fa. Aagaard A/S sichert eine maximale verfügbare Betriebszeit zu

Lesen Sie Seite 5

LEITARTIKEL

von Asbjørn Thomsen, Vorstandsvorsitzender der Obel-P Group



Besuchen Sie die Obel-P Group auf der LIGNA Messe 2015

Die LIGNA Messe in Hannover ist für die Unternehmen der Obel-P Group das perfekte Ausstellerforum. Die Messe ist fokussiert auf Lösungen für die Forst- & Holzindustrie der ganzen Welt, welches für die Zielgruppen der Firmen Brødbæk & Co. A/S, Aagaard A/S und Obel-P Automation A/S perfekt zusammenpasst.

Drei Stände

Jedes der drei Unternehmen der Obel-P Group verfügt über einen eigenen Messestand, da das Produktprogramm sich an Entscheidungsträger verschiedener Stadien in der Wertschöpfungskette wendet. Wir werden uns jedoch auch auf allen drei Ständen auf die Kompetenzen der Obel-P Gesamtgruppe fokussieren.

Brødbæk & Co. A/S

Fa. Brødbæk & Co. A/S präsentiert Teile einer Hochleistungsanlage für Nachschnitt und Stapelung von Brettern, bestehend von u.a. einer Nachschnittkreissäge und einer Multi-Kapp Säge, welche die Bretter vor der Stapelung auf Fertiglänge kappt, mit einer Kapazität von bis zu 500 Bretter/min. (Mehr über diese Anlage S. 6).
Messestand der Fa. Brødbæk & Co. A/S: Stand C25 in Halle 27.

Aagaard A/S

Messestand der Fa. Aagaard A/S: Stand A06 in Halle 11. Fa. Aagaard präsentiert ihr breites Produktprogramm, d.h. Siloanla-

gen, eine einzigartige LKW Beladevorrichtung, Filtersysteme, so wie auch das neue Servicekonzept (weitere Info S. 5). Weiterhin wird die neue SPS Steuerung vorgeführt, welche die Energieoptimierung von Lüftungsanlagen ermöglicht.

Obel-P Automation A/S

Fa. Obel-P Automation A/S fokussiert sich auf drei Produktbereiche: Eine neu entwickelte Anlage für die Clips-, Beschlag- und Dichtungsleistenmontage (mehr darüber S. 3), Equipment zur Automatisierung von Produktionslinien und eine neue Generation von HF-Generatoren. Der neue luftgekühlte HF-Generator ist mit einem externen Filtersystem ausgestattet, d.h. dass eine innere Reinigung des Generators unnötig ist, wodurch die Lebensdauer der Komponenten länger ist und die Wartungskosten reduziert werden.

Messestand der Fa. Obel-P Automation A/S: Stand C19 in Halle 12.

Wir freuen uns, Sie auf der Messe zu treffen.

Zusammen mit der Obel-P Group haben Sie eine stärkere Stellung

Die drei Gesellschaften verfügen alle über massive Kompetenzen und langjährige Erfahrungen, und wir werden zusammen den Kunden die Lösungen liefern können, welche die anspruchsvollen Forderungen innerhalb der Holzindustrie entsprechend erfüllen. Wir müssten deshalb der aufgelegte Geschäftspartner sein für die, die sich mit mehreren Aspekten der Holzbearbeitung beschäftigen.

Wir werden Anlagenlösungen entwickeln und liefern können, die den Bedarf von sowohl kleineren als auch Großkunden erfüllen können, von den einkommenden Rundholzstücken über die Bearbeitung bis zum gebrauchsfertigen Endprodukt.

Wir sind jedoch herausgefordert, da wir unseren Kunden und anderen Interessenten nicht ausreichend darüber informiert haben, über welche Kompetenzen unsere gemeinsame Gesellschaftsgruppe verfügt, sowie über die mit der Zusammenarbeit verbundene Bedeutung, dass der Konzern hinter jeder Gesellschaft steht.

Meiner Meinung nach stärkt eine Zusammenarbeit mit einer oder mehreren Gesellschaften der Obel-P Group auch unsere Kunden, wie z.B. schon bei IKEA Industry und Inwido. Innovation und Produktentwicklung sind schon Teile unserer Strategie, und 2015 werden wir weitere Initiativen präsentieren, die die Synergie zwischen den drei Gesellschaften der Obel-P Group verbessern.

Bei dieser Gelegenheit fordere ich Sie dazu auf, dass Sie sich während der LIGNA Messe im Mai über die Kompetenzen der Obel-P Group Unternehmen - Brødbæk & Co. A/S, Aagaard A/S og Obel-P Automation A/S - weiter informieren, Sie bekommen dort auch im Einzelnen einen Eindruck, was Ihnen eine Zusammenarbeit mit einer oder mehreren der Unternehmen konkret bringt.

In dieser Ausgabe der Wood Solutions by Obel-P Group fokussieren wir uns auf sowohl die Synergie innerhalb der Obel-P Group sowie Kompetenzen der einzelnen Unternehmen, und wie sie die Leistungsfähigkeit und die Ertragskraft unserer Kunden stärken. Wir hoffen, dass wir Sie dadurch zu neuen, künftigen Projekten in Zusammenarbeit mit den Unternehmen der Obel-P Group inspiriert haben.

Viel Freude beim Lesen

Besuchen Sie die Obel-P Group auf der LIGNA Messe 11. - 15.05.2015

OBEL-P GROUP

Brødbæk & Co. A/S

Halle 27, Stand C25

OBEL-P GROUP

Aagaard A/S

Halle 11, Stand A06

OBEL-P GROUP

OBEL-P Automation A/S

Halle 12, Stand C19



Montage von Clipsen und Dichtungen

Aufgrund konkreter Kundennachfragen hat sich Obel-P Automation A/S in den letzten Jahren intensiv mit der automatischen Montage von Clipsen sowie den automatischen Einzug von Dichtungen beschäftigt und dabei innovative Lösungen gefunden. Die verschiedenen Anlagenversionen wurden in enger Kooperation mit einigen der größten skandinavischen Hersteller von Fenster und Türen entwickelt. Unsere Konzepte stärken die Wirtschaftlichkeit unserer Kunden und sorgen weiterhin für eine Qualitätsverbesserung.

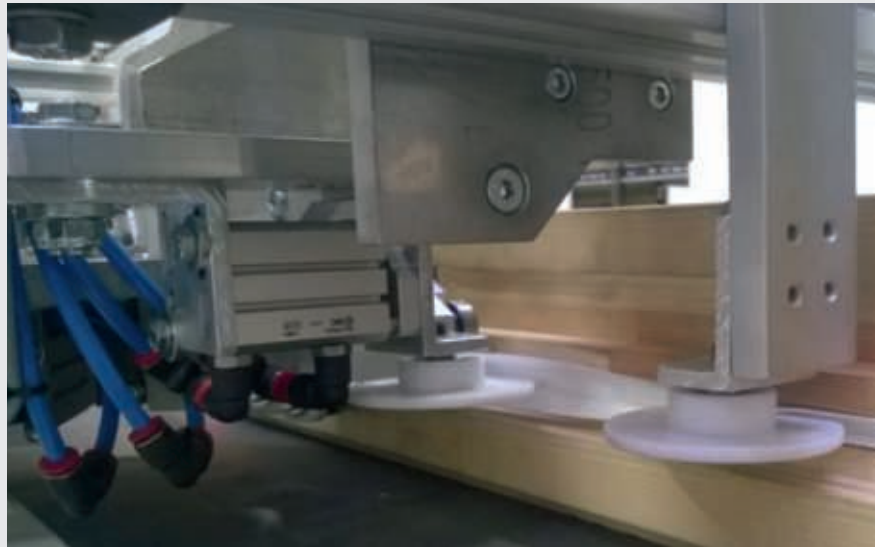
Das neue Konzept kann auf die verschiedenen Typen von Glasbändern, Dichtungen Und U-Profilleisten angepasst werden. Obel-P Automation A/S liefert diese Anlagen im Modelaufbau, d. h. die Anlagen können einzeln oder als komplette Linie mit automatischen Zuführ- und Stapelanlagen eingesetzt werden. Ein Bestandteil dieser kompletten Linien ist oft auch das Modul für die automatische Clipsmontage. Einige der gelieferten Linien beinhalten Stationen für die manuelle oder automatische Beschlagmontage.

Entwicklung einer Branchenlösung

Das Ziel der Entwicklung war, die Anlagen so zu konzipieren, dass sie mit nur wenigen Konstruktiven Änderungen an die kundenspezifischen Dichtungen und Clipse angepasst werden können, somit ist es möglich, die Anlagen an verschiedene Dichtungen und Clipse anzupassen. Auf dieses Konstruktionsmerkmal wurde besonderen Wert gelegt, damit die Kunden über viele Jahre hinweg mit den entsprechenden Anlagen arbeiten können. Die Montage erfolgt auf Einzelkomponenten, die Kapazität liegt bei 5-7 Einzelstangen pro Min. – oder ca. 1 Fenster pro Minute.

Rezeptsteuerung und speziell Features

Von der manuellen Rezepteingabe bis hin zur vollständigen Online-Version über einen Zentralcomputer wird die Anlage komplett über Rezept gesteuert. RFID oder



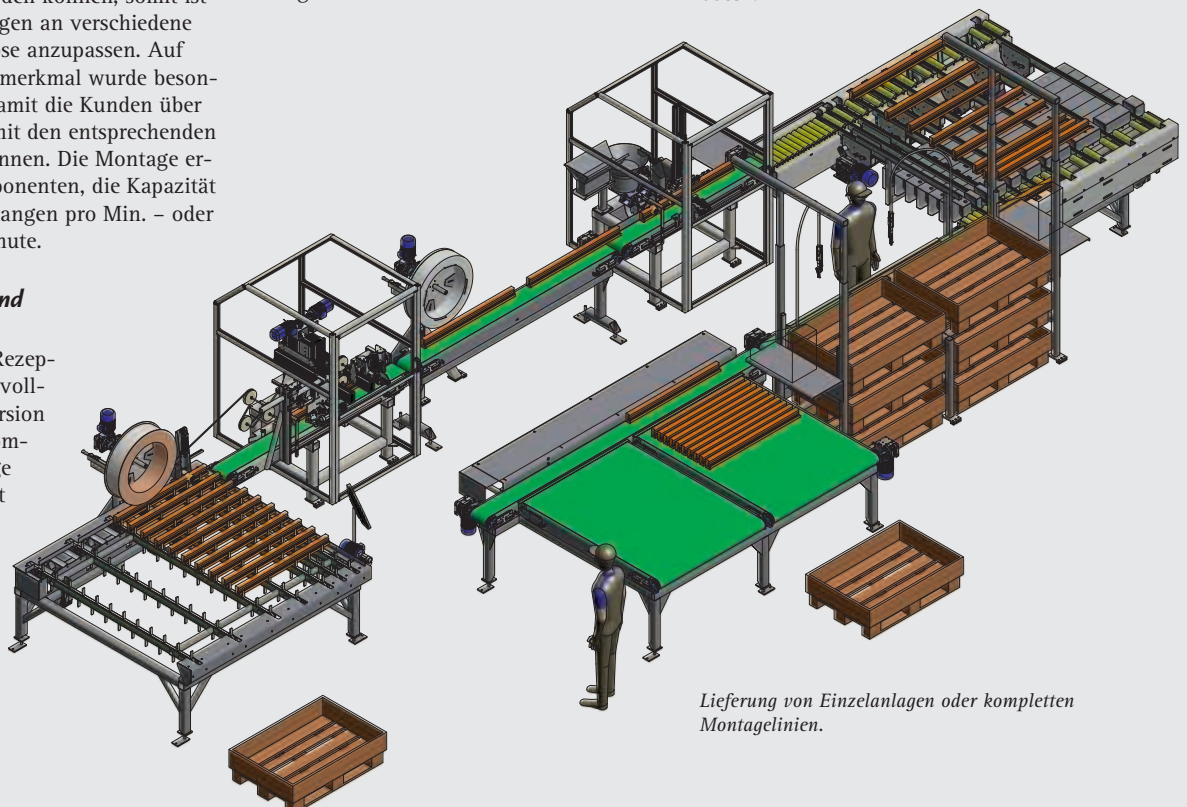
Steuerung durch Rezepte, über Barcode oder übergeordneter Steuerung.

Strichcode kann ebenfalls eingesetzt werden. Auch hier wird größtenteils Wert auf einen Engen Dialog mit dem Kunden wert gelegt. Die Steuerung ist sehr einfach zu bedienen, so dass das Anlernen neuer Mitarbeiter auf ein Minimum beschränkt werden kann. Als weitere Option bieten wir die Anlagen mit einer Erkennung für Ausfräsungen an. Das bedeutet, dass Clipse im definierten Abstand zu diesen Ausfräsungen gesetzt werden können. Automatische Profilerkennung ist ebenfalls ein fester Bestandteil Der Anlagen.

Marktsituation:

Da die Türen und Fensterelemente immer größer werden, gehen viele der skandinavischen Fensterhersteller dazu über, alles am Einzelteil zu montieren. Hier sieht Obel-P Automation A/S einen großen Markt, da nur 5-10% der Kunden in dieser Hinsicht automatisiert sind.

Auch im Ausland, speziell in der Schweiz haben wir festgestellt, dass Interesse an der Einzelteilmontage vorhanden ist. Die ersten Anlagenkonzepte wurden bereits angeboten.



Lieferung von Einzelanlagen oder kompletten Montagelinien.

Die neue Produktionsanlage bei Fa. *BSW Timber* steigert die Wertschöpfung und die Leistung



Nach der Inbetriebnahme einer unabhängigen Anlage zur Erzeugung von spezifischen Produkten für z. B. den Heimwerkermarkt hat man bei der Fa. *BSW Timber* eine beträchtliche Steigerung der Leistungsfähigkeit feststellen können.

Die Produktion von Pfählen, Brettern und Lamellen sind bei *BSW Timber* Beispiel für eine höhere Veredelung und Wertschöpfung im eigenen Betrieb und machen einen erheblichen Marktanteil aus. Mit den neuen automatischen Produktionsanlagen verfügt der Kunde über eine leistungsfähigere Produktion.

Die von Brødbæk & Co. A/S seit 30 Jahren gelieferten Anlagen zeichnen sich durch stabile und kundenangepasste Lösungen aus, welche unseren Kunden entsprechenden Mehrwert bringen.

Bei einer der kürzlich an die Fa. *BSW Timber* in Großbritannien gelieferten Anlagen wurden Produktionslinien entwickelt, die unabhängig von den Hauptsägelinien laufen und u.a. zielgerichtet Produkte für den Heimwerker Markt erzeugen.

Der Fokus liegt auf dem Mehrwert

„Unsere langjährigen Erfahrungen ermöglichen es uns, unseren Kunden Mehrwert zuzuführen – wir machen uns mit den konkreten Problemstellungen unserer Kunden vertraut und entwickeln daraus maßgeschneiderte Lösungen“ äußert sich Leif Dam, geschäftsführender Direktor der Fa. Brødbæk & Co. A/S.

Gesteigerte Leistungsfähigkeit

Genau so war es bei Fa. *BSW Timber*, wo Brødbæk & Co. für 4 Standorte des Unternehmens Produktionsanlagen für die Nachbearbeitung des von den Hauptlinien ankommenden Holzes geliefert hat. „Mit diesen unabhängigen Anlagen werden hauptsäch-

lich spezifische Produkte für den Heimwerker Markt produziert. Der Kunde verfügt damit über eine wesentlich gesteigerte Leistungsfähigkeit und Flexibilität“ erzählt Leif Dam. Diese Produktionen waren vorher mit erheblichem personellem Aufwand unter schwerem körperlichem Einsatz bei den wiederkehrenden Arbeitsschritten wie z.B. beim Entstapeln und Stapeln verbunden. Die Bemannung konnte durch die neuen Anlagen markant reduziert werden, da die Bediener jetzt primär die Produktion und die Produktqualität überwachen müssen.

Gesamte Produktionsanlagen

Die gelieferten Produktionsanlagen enthalten 5 Hauptelemente: 1. Ausrüstung für den automatischen Einzug in die Produktionsanlage 2. Bandsäge Einheit 3. Post pointing Einheit – zum autom. Anspitzen von rechteckigen Pfählen 4. Bündel- oder Umreifungssystem für kleinere Pakete für den Heimwerker Markt, und 5. Stapelmaschine einschl. autom. Einschub von Unterliegern, Umreifung und Handhabung von ganzen Paketen.

Besonders die Anspitzen Einheit stellt ein wichtiges Element in der neuen Lösung dar.

Diese Arbeit wurde früher manuell erledigt, mit Anspruch auf viele Mitarbeiter, mit einer geringeren Kapazität und zugleich einer unterschiedlichen Qualität.

Konkurrenzvorteile dank der Flexibilität

Die Funktionalität der Anlage bei Fa. *BSW Timber* wurde genau auf den Kundenbedarf und die Leistungsanforderungen abgestimmt. „Unser Standort ist nicht weit von der Firma *LEGO* entfernt, und von ihnen haben wir gelernt, unsere Anlagen in Modulbauweise zusammen zu setzen, ähnlich wie mit *LEGO*, damit eine endgültige, kundenangepasste Lösung realisiert werden kann“. Leif Dam fügt hinzu: „Durch unsere langjährigen Erfahrungen und Dialogen mit unseren Kunden bei der Realisierung von Projekten entsteht eine winwin Situation, bei der wir unsere Entwicklungen voranbringen, und unsere Kunden durch Anlagen profitieren im harten Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein“.



Post-Pointing – autom. Anspitzen in einer ähnlichen Anlage

Aagaard's neues Servicekonzept sichert Ihnen Updates und bietet optimale Wirtschaftlichkeit



Bei Aagaard wird bereits bei der konstruktiven Auslegung der Lackier- und Späneabsauganlagen auf eine optimale Wirtschaftlichkeit sowie auf eine größtmögliche Verfügbarkeit der Anlage Wert gelegt. Aus diesem Grund können wir Ihnen Serviceverträge mit optimiert geplanten Serviceeinsätzen anbieten. Somit werden Betriebsstörungen nahezu ausgeschlossen.



Aagaard hat im Dialog mit den Kunden ein neues Servicekonzept entwickelt, das den Bedürfnissen des Kunden optimal angepasst ist. Dieses neue Servicekonzept nennt sich TPM SERVICEVERTRAG und basiert auf LEAN. Bereits während des Entwicklungsprozesses wird das Konzept den Bedürfnissen des Kunden bzw. den betrieblichen Strukturen angepasst.

IKEA Industry Nantong / CHINA ist einer der ersten Kunden, der einen derartigen Servicevertrag abgeschlossen hat.

Viele Vorteile:

Das neue Servicekonzept soll unseren Kunden viele Vorteile bieten. „Kunden mit Servicevertrag werden als Premiumkunde in der Serviceabteilung behandelt und genießen direkten Kontakt zu den Servicetechnikern“ sagt Troels Faerch, Serviceleiter bei Aagaard. Auf diese Art und Weise wird sichergestellt, dass dem Kunden im Störfall sofort geholfen werden kann und es zu keinen Ausfallzeiten kommt. Ferner sind regelmäßige Wartungen und Sonderkonditionen für Ersatzteile vereinbart.

das Serviceteam bei Aagaard informiert und kann somit sofort reagieren. Somit werden Betriebsstörungen minimiert. Im Falle einer Störung verbindet sich das Aagaard-Serviceteam mit der Anlage direkt beim Kunden und kann sofort den Fehler beheben.

Bereits zum jetzigen Zeitpunkt können wir bestätigen, dass unser neues Servicekonzept sehr gut von unseren Kunden angenommen wird. Es wurden bereits einige Serviceverträge mit Kunden angeschlossen. Ferner sind wir mit diversen Kunden bzgl. eines Servicevertrages in Verhandlung.

Geplante Wartung sichert ATEX

Zulassung

Die meisten unserer Kunden verwenden ATEX-zugelassene Filteranlagen. Um diese Zulassung nicht zu verlieren, ist es notwendig, dass die Filteranlagen in regelmäßigen Abständen von unserem Fachpersonal gewartet wird. Unser neues Servicekonzept beinhaltet die ständige Überprüfung von ATEX. Somit wird die Zulassung nicht gefährdet.

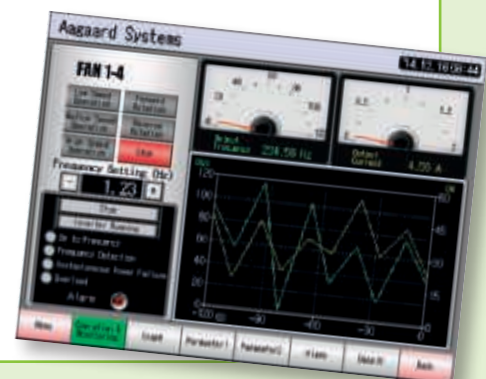
Überwachung über TPM Control

Die ständige Überwachung der Anlage beim Kunden online über TPM Control ist ebenfalls ein Bestandteil des Servicevertrages. Wichtige Wartungsdaten der Anlage, wie z. B. Temperatur, Betriebsstunden, Leistungsverbrauch und Druck werden online an Aagaard übermittelt und permanent überwacht. Falles es zu Störungen kommt oder erhöhte Abweichungen auftreten, wird

Energieeinsparungen durch PID-Regelung in der Praxis

Aagaard hat eine neue Testfilteranlage mit einem neu entwickelten Überwachungssystem und PID-Regelung in Dänemark installiert. Somit können wir unseren Kunden bei uns im Werk präsentieren, wie man durch PID-Regelung enorme Energieeinsparung erzielen kann. Gleichzeitig kann dem Kunden in der Praxis dargestellt werden, wie die Überwachung der Anlage, die Fehlersuche und der Service funktioniert. So kann z. B. an Hand einer Videoanalyse von unserem Serviceteam erkannt werden, wodurch der Fehler in der Anlage aufgetreten ist. Die Video-

daten werden 120 Sekunden vor und nach einen Fehler automatisch gespeichert.



Enge Zusammenarbeit über ein Gesamtkonzept

Åsljunga Pallen AB, Schweden, muss Wegwerfpaletten so leistungsfähig wie möglich erzeugen. Die neue Produktionsanlage von Brødbæk & Co. A/S effektiviert sowohl den Arbeitsgang als auch die Kapazität erheblich.

Åsljunga Pallen AB erzeugt Spezialprodukte, typische Einwegpaletten, beispielsweise für den Warentransport von z. B. Waschlösung, Lebensmittel oder Möbel.

Ein schwer zugängliches Produkt

Es ist für die Konkurrenzfähigkeit ausschlaggebend, dass das Unternehmen mit dem Paletten Preis konkurrenzfähig ist. Die Produktion muss deshalb so leistungsfähig und die Bretter so dünn wie möglich sein. Dünne Bretter sind auf dem Markt schwer zu bekommen, da nur wenige Hersteller dieses Erzeugnis anbieten, - die Produktion

von Brettern, 14-15 mm Stärke ergibt einen großen Verlust.

Eine andauernde Zusammenarbeit

Åsljunga Pallen hat sich für die Investition in einer Anlage entschlossen, die die korrekten Bretter für ihre Paletten Produktion leistet. Die Lösung wurde von Brødbæk & Co. entwickelt, in einer engen Zusammenarbeit mit Åsljunga Pallen, die seit 1998 unser Geschäftspartner ist.

Eine kundenangepasste Lösung

„Wir haben vom bisherigen Betriebsablauf ganz gute Kenntnisse, und haben deshalb eine Lösung entwickeln können, die den konkreten Kundenbedürfnissen entspricht“ berichtet Leif Dam, Geschäftsführender Direktor bei Fa. Brødbæk & Co. A/S. Die Hochleistungsproduktionsanlage mit Nachbearbeitung und Stapelung leistet 500 Bretter pro Minute, und steigert damit die Kapazität beim Kunden erheblich.

Hinzu kommt noch, dass die Bemannung der Produktionsanlage von 3-4 auf 1-2 Mitarbeiter reduziert werden kann.

Sicherheit durch einen Gesamtlieferant

Auch von diesem Kunden hat Brødbæk & Co. erneut den Auftrag zur Umsetzung eines Gesamtkonzeptes erhalten. „Unsere Kunden sind unbesorgt, da wir nicht nur für unsere Gesamtlieferung, sondern auch für die Installation von kundenseitigen Ausrüstungen der Produktionsanlage verantwortlich sind“. Leif Dam erzählt weiter: „Wir streben immer an, eine für den Kunden optimale Lösung zu entwickeln, und setzen keine Standardlösung durch. Die kundenangepassten Lösungen bieten eine erhöhte Flexibilität, Leistungsfähigkeit und Kapazität, und die Konkurrenzfähigkeit der Kunden ist damit bestmöglich zugesichert. Wie es bei Fa. Åsljunga Pallen der Fall ist.“



Blick über eine ähnliche Anlage bei Fa. Bien-Holz GmbH, Uelzen, Deutschland.

Brødbæk & Co. Konzept einer Hochleistungsstapelanlage



Vollautomatische Verpackungslinie bei Huntonit in Norwegen

Erhöhte Kapazität, Geschwindigkeit und Verfügbarkeit sind die Kennzeichen der neuen Anlage für Huntonit, welche vor kurzem von Obel-P Automation geliefert wurde.

Huntonit ist Norwegens einziger Produzent von halbharten Holzfaserverplatten. Produziert werden Decken- und Wandpaneele. Der Vertrieb erfolgt über die Baumärkte.

Hohe Verfügbarkeit

Das neu entwickelte Anlagenkonzept ist ein Ausbau der existierenden Verpackungslinie in welcher die Platten in den unterschiedlichsten Dimensionen verpackt werden. Minimale Umstellungszeiten erhöhen die Verfügbarkeit und damit auch die Kapazität der Anlage wesentlich. Mit der neuen Anlage wurden die Umstellungszeiten von ca. 2 Stunden auf ein paar Minuten reduziert. Integriert wurde auch das automatische Handling von Paletten und Stabilisierungsleistungen.

Der Dialog mit dem Kunden ist wichtig

Um diese neue, flexible Anlage zu entwickeln war ein enger Dialog zwischen Hun-



72 Teile pro Minute, kurze Umstellungszeiten, 4 Schichtbetrieb.

toni und Obel-P Automation notwendig. Wir müssen das Geschäft des Kunden und die Anforderungen an die neu zu konzipierende Anlage kennen, um dann in Zusammenarbeit mit dem Kunden das richtige Konzept und Lay out auszuarbeiten. Nur hierdurch können wir neue Möglichkeiten und Lösungen integrieren. Dies war auch der Fall bei Huntonit und Knut Nielsen, Fabriksleiter von Huntonit unterstützt dies:

” Huntonit hat gute Erfahrungen mit Projekten die von Obel-P Automation geliefert wurden. Wir brauchen Lieferanten, welche flexible und robuste Anlagen liefern, unsere Anlagen laufen im 4 Schichtbetrieb alle 7 Tage die Woche“.

Kundenspezifische Lackieranlage für Carl Hansen & Sohn A/S



Aufgabe bei dem o. g. Kunden war es, eine flexible Lösung zur Oberflächenbehandlung anzubieten, damit Carl Hansen schnell auf Kundenwünsche bzgl. Lackierung und Farbton reagieren kann.

Carl Hansen & Sohn wurde im Jahr 1908 gegründet und ist heute einer der führenden Hersteller von Designermöbeln in Dänemark und der weltweit größte Hersteller von Möbeln von Hans J. Wegner. In der Produktion arbeitet man sowohl mit vollautomatisierten Robotertechnik als auch in anderen Bereichen der Fertigung konventionell.

In der heutigen Zeit muss man schnell und problemlos in der Lage sein, sich den Kundenwünschen mit Hinblick auf

Oberfläche und Farbgestaltung anzupassen. Ferner muss man auch in der Lage sein, schnell und wirtschaftlich kleinere Losgrößen in Sonderfarbtönen liefern zu können.

Konstruktiv wurde die flexible Anlage so ausgelegt, dass eine Änderungen der zu lackierenden Teile von z. B. Tischlerplatten auf Stühle oder Einzelkomponenten problemlos möglich ist. Bereits in der Planungs- und Konstruktionsphase wurden Ideen und Lösungen im Dialog mit dem Kunden festgelegt. Die Anlage wurde im Sommer 2014 an den Kunden ausgeliefert. Der Produktionsmanager bei Carl Hansen & Sohn ist mit dem Anlagenkonzept sowie mit der Anlage sehr zufrieden. “Sämtliche Zusagen in mit Hinblick auf Leistung und Kapazität wurden eingehalten. Aagaard war während der gesamten Projektphase ein kompetenter Partner”, laut Lars Bentsen.



Die neue Anlage für Carl Hansen & Sohn ist mit voller Wärmerückgewinnung geliefert, welches das grüne Profil des Unternehmens erfüllt.



Die neue Lackieranlage enthält u.a. Schleifkabine und Tunneltrockenofen. Aagaard A/S hat außerdem Spezial-Hordenwagen für Möbeltransport in den Trockenofen entwickelt.

Aagaard A/S feiert 50. Jähriges Bestehen!

In den vergangenen Jahren hat sich Aagaard als innovativer, leistungsstarker Partner im Bereich Siloanlagen, Späneabsauganlagen und Oberflächenbehandlung entwickelt, wobei stets der Kundenwunsch im Vordergrund stand. Aagaard-Anlagen genießen in der Branche einen sehr guten Ruf und sind bekannt für ihre robuste Bauweise. Ferner bieten Aagaard Anlagen dem Kunden ein hohes Maß an Wirtschaftlichkeit.

Aagaard wurde im Jahre 1965 gegründet. Seitdem hat sich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickelt. Im Jahr 2000 wurde mit Hinblick auf die Expansionspläne die Fa. Finnrose A/S übernommen. Seit dem Jahr 2008 gehört Aagaard zu der Obel-P Group A/S.



Brødbæk & Co. A/S seit 1984

Brødbæk & Co. A/S feierte 2014 ihr 30-jähriges Jubiläum. Das Unternehmen wurde 1984 von Bente & Kaj Brødbæk gegründet, und 2004 an die Obel-P Group verkauft.

Als Gesamtlieferant für Sägewerke, liefert das Unternehmen Anlagen vom Rundholzplatz über Sägelinien bis zu Stapel-, Sortier- und Weiterverarbeitungsanlagen.

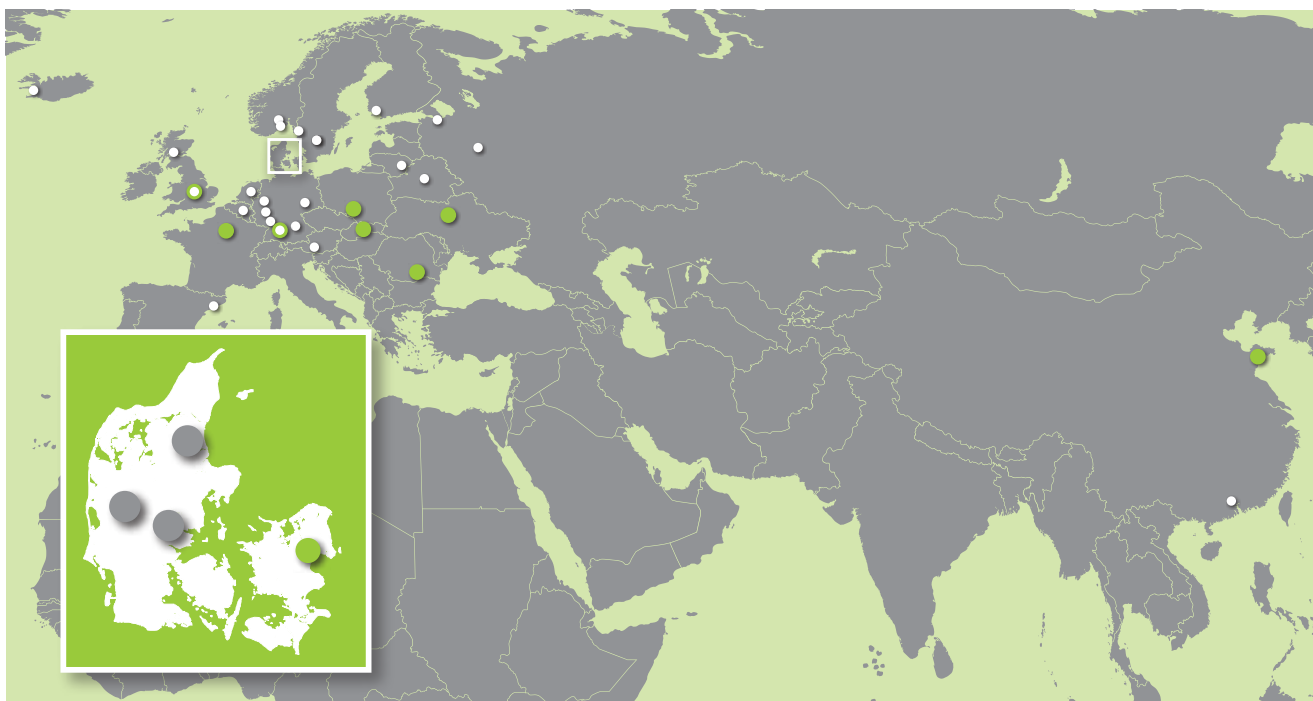
Herausgeber

Obel-P Group
Cypresvej 16 · DK-7400 Herning

Redaktion und Gestaltung

Verantwortlicher Redakteur: Claus Hesel
Text: Jette Bjerrehus, Cogni2
Gestaltung und Druck:
Skabertrang | Silkeborg Bogtryk
Nachdruck und Vervielfältigung nur
nach Verabredung mit der Obel-P Group.

Lokalitäten der Obel-P Group



OBEL-P GROUP
Brødbæk & Co. A/S

Brødbæk & Co. A/S
Mølgaardvej 1
DK-7173 Vonge

+ 45 75 80 35 99
sales@brodbaek.dk
www.brodbaek.dk

OBEL-P GROUP
OBEL-P Automation A/S

Obel-P Automation A/S
Cypresvej 16
DK-7400 Herning

+ 45 97 21 78 00
sales@obel-p-automation.dk
www.obel-p-automation.dk

OBEL-P GROUP
Aagaard A/S

Aagaard A/S
Smedevænget 14
DK-9560 Hadsund

+ 45 96 53 12 00
mail@aagaard-systems.dk
www.aagaard-systems.dk