



Bildquelle: Schmahl

**Neue Beschichtung für Kreis- und Gattersägeblätter:** Ab 2014 vertreibt der Werkzeughersteller Schmahl das Produkt unter dem Namen „Black-Coated“

## Luftfahrt für Werkzeug als Vorbild

Der Werkzeughersteller Schmahl, Wuppertal/DE, hat laut eigenen Angaben seit vielen Jahren im nationalen und internationalen Geschäft eine sehr gute Marktstellung erreicht. „Wir können mit Stolz von

uns behaupten, einer der führenden Sägenhersteller für die Holzbearbeitung auf den globalen Märkten zu sein“, meint Geschäftsführer Florian Schmahl. „Unser Erfolg lässt sich nicht nur mit stetigen Weiterentwicklungen bei der Kreis- und Gattersägetechnik erklären, sondern ebenso mit dem umfangreichen



Service. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden sowie durch vielseitige und hochmoderne Fertigungsanlagen werden wir auch künftig Branchenstandards setzen“, ist Schmahl überzeugt.

Zurzeit entwickelt Schmahl in Kooperation mit einem Unternehmen der Luft- und Raumfahrttechnik eine neue Spezialbeschichtung zur Wärme- und Harzabweisung für Kreis- und Gattersägeblätter. „Diese

Innovation wird ab Anfang des kommenden Jahres die ‚heiße‘ Testphase in ausgewählten Sägewerken durchlaufen und auf Herz und Nieren geprüft“, kündigt der Geschäftsführer an. „Wir glauben fest daran, dass mit dieser Beschichtung eine optimale Preis-Nutzen-Relation für unsere Sägewerkskundschaft realisiert wird.“

Das neue Produkt wird Schmahl unter dem Namen „Black-Coated“, vertreiben. ◀

## Geschäftspartnerbörse

Holzlieferanten und -händlern steht für die Kontaktaufnahme mit neuen Geschäftspartnern seit Ende Juli eine europaweite Plattform zur Verfügung.

Auf dem Portal Wood-Contact.com können registrierte Hersteller ihre Sortimente in wenigen Schritten in die laufend aktualisierte Datenbank einpflegen. Diese ist in acht Produktschwerpunkte unterteilt: Laubschnittholz, Nadelschnittholz, Hobelware, Konstruktionsvollholz, Brettschichtholz, Sperrholz, Leimholz und Tischlerplatten. Innerhalb derer ist mittels eines einfachen Klicksystems eine weitere Spezifizierung möglich, wie etwa nach Holzart, Qualität und Abmessungen. 200.000 Varianten stehen so zur Verfügung, um den Produktkatalog genau darzustellen.

Registrierte Holzhändler nutzen wiederum die detaillierte Suchfunktion, um das gewünschte Produkt aus dem Angebot herauszufiltern. Ist die passende Ware gefunden, lässt sich der Suchende die potenziellen Handelspartner anzeigen, um mit ihnen in Verbindung zu treten. Da lediglich die relevanten Kontaktdaten angezeigt werden und

Wood-Contact keine vermittelnde Rolle übernimmt, entfallen Makler- sowie Agentengebühren.

Die Registrierung erfolgt einfach und schnell. Ein kostenloses Standardpaket enthält für Lieferanten die Hinterlegung der Produktpalette inklusive der betriebseigenen Spezialitäten sowie einen Einblick in die Suchanfragestatistik.

Abnehmern wird in der Gratisversion die nach Ländern aufgeteilte Lieferantenzahl für das gewünschte Produkt genannt. Das „Classic-Paket“ umfasst die ausführliche Übermittlung von Kontaktdaten. Im Premiumpaket sind Sonderleistungen, wie auf die Produktschwerpunkte bezogene Profileigenschaften, Verlinkungen zu Unternehmenswebseiten sowie vier zusätzliche Loginzugänge, enthalten. Kosten für einen Classic-Zugang: 350 € für Lieferanten, 250 € für Händler.

Erwin Strobel brachte bei der Entwicklung von Wood-Contact seine 40-jährige Berufserfahrung als Holzkaufmann ein. In Zusammenarbeit mit einem IT-Spezialisten setzten Strobel und seine Söhne ihre Ideen für eine übersichtliche und anwenderfreundliche Online-Geschäftspartnerbörse innerhalb eines Jahres um. ◀

## Innovationen erwünscht

Innovative Einsatzmöglichkeiten von Holz thematisiert das Kooperationsforum „Holz als neuer Werkstoff“ am 6. November im Salzstadel, Regensburg.

Ziel sei es, die effiziente stoffliche Nutzung von Holz voranzutreiben, meldet Bayern Innovativ. Vorgestellt werden etwa Produktlösungen, wie Holzkeramik. Betriebe und Institute, die ihre Entwicklungen auf der begleitenden Fachausstellung präsentieren möchten, können sich bis 4. Oktober bewerben. ◀

## MDF-Pressen für Mexiko

Mexikos erste kontinuierliche MDF-Pressen soll im Sommer 2015 die Produktion aufnehmen. Diefenbacher, Eppingen/DE, bekam den 80 Mio. US-Dollar-Auftrag (60 Mio. €), heißt es vom Anlagenhersteller. Duraplay de Parral, Chihuahua, bestellte die Presse mit einer Kapazität von 200.000 m<sup>3</sup>/J.

Duraplays CEO, Emilio Ayub, und Diefenbachers CFO, Volker Kitzelmann, sehen ein großes Potenzial auf dem mexikanischen Faserplattenmarkt. ◀



**Haas**  
Die Vielfalt des Bauens.

GEWERBE- und INDUSTRIEBAU



Seit über 30 Jahren  
Ihr kompetenter  
Partner im Holzbau!

Telefon 03385 666-0  
Info@Haas-Fertigbau.at

Member of the **Haas GROUP**

[www.Haas-Fertigbau.at](http://www.Haas-Fertigbau.at)