

Die Holzindustrie stellt sich vor • Die Holzindustrie stellt sich vor • Die Holzindustrie stellt sich vor

HART AM MARKT

Im Gegensatz zu vielen Holzindustriebetrieben, die sich für Diversifizierung entschieden haben, geht Despond SA einen anderen Weg: Konzentration auf ein Massenprodukt aus Schweizer Holz. TEXT DAVID COULIN BILDER ZVG



Die Despond SA in Bulle aus der Vogelperspektive.

Wer durch die grossen Lagerhallen der Despond SA am Stadtrand von Bulle (FR) streift, sieht vor allem eines: Latten. In allen Variationen sind sie gestapelt: als Einfach- und Doppellatten, als Schalungsholz, als Hobelware (erhältlich auf Anfrage) und in Form von Paletten. Dazu kommen Nut- und Kambretter, Parallelbretter und Schnittholz für Leimholzprodukte. Abgeholt werden sie von Baumärkten, aber auch von den Grossen der Baubranche. Produziert wird in einem schlanken und weitgehend automatisierten Prozess. «Wichtig sind intelligente Abläufe», sagt Jacques Rime (41) und ergänzt: «Wir wollen es schaffen, Latten aus Schweizer Holz zu einem international konkurrenzfähigen Preis anzubieten.» Tatsächlich beschäftigt die Despond SA nur etwa 40 Mitarbeitende in einem Betrieb, der rund 145000 Kubikmeter Rundholz verarbeitet. Die Mitarbeitenden organisieren die Rundholzannahme und überwachen die im Karussell laufende Zerspanerlinie, die Stämme bis 65 Zentimeter Durchmesser aufnehmen kann. Dazu kommen eine Kreissäge für die Mittelbretter, ein Besäumer für die Seitenbretter und die vollautomatisierte

Lattenproduktionsanlage. Vor allem aber halten sie zwischen den Produktionslinien, den zehn Trocknungskammern und den grossen Lagerhallen die Logistik aufrecht. Schlank ist auch der Internetauftritt: Team, kurze Geschichte, Kontakt, Produkte – einfach, aber effizient.

Vermarktung ist kein Selbstläufer

Gegründet wurde die Firma vor rund 130 Jahren und machte sich zu Beginn vor allem einen Namen als Kisten- und Lamellenproduzentin. Wie bei vielen anderen Holzindustriebetrieben kamen ein Hobelwerk, eine Verleimpresse und eine Palettenproduktionslinie hinzu. Allein, der Diversifizierungsprozess scheiterte, und die Firma musste in den 1980er Jahren neu aufgestellt werden. Die Brüder Pierre Rime und (Alt-Nationalrat) Jean-François Rime verschlankten den Betrieb wieder und konzentrierten sich auf das Sägen und Hobeln. Seit einigen Jahren leitet Jacques Rime, einer der Söhne von Jean-François Rime, die Firma, während sich seine zwei Brüder um die übrigen Bereiche der Familienholding kümmern. Wer mit Jacques Rime spricht, merkt so-

fort: Da ist ein Betriebswirtschafter am Werk. Nüchtern analysiert er den Markt und nützt dessen Opportunitäten aus. Die Hauptkunden für die rund 30 verschiedenen Lattenprodukte der Despond SA sind Wiederverkäufer wie zum Beispiel Baumärkte. Das Umfeld ist hart. Vor allem dann, wenn in der Schweiz die Energie- und Rundholzpreise hoch, die europäischen Schnittholzpreise jedoch tief sind. Trotzdem kann sich die Despond SA dank Innovation in den Produktionsprozessen und rigider Kostenkontrolle halten und ihre eminent wichtige Rolle als Produzentin von Schnittholzprodukten aus Schweizer Holz weiterspielen. Die Despond SA zeigt exemplarisch: Die Vermarktung von Schweizer Holz ist kein Selbstläufer, sondern muss inmitten von diversen Standortnachteilen gegenüber der ausländischen Konkurrenz hart erkämpft werden.

despond.ch

Diese Serie ist Produkt einer Zusammenarbeit mit Marketing Schweizer Holz.



Im Zentrum des Geschehens: die Zerspanerlinie.



Latten, wohin das Auge reicht.



Jacques Rime auf dem gigantischen Rundholzplatz.