

Mit wenigen (Maus-)Klicks eine Terrasse ordern

Sofort Holz.de aus Zwiefalten verkauft selbst gefertigte Terrassendielen erfolgreich übers Internet

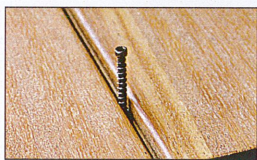
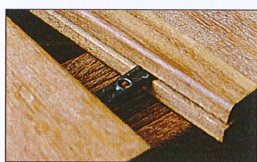
fi. „Wir sind Produzent, nicht nur Händler“, heißt es selbstbewusst auf der Homepage der Sofort Holz.de aus Zwiefalten auf der Schwäbischen Alb. Dass der gebürtige Brandenburger Knut Severin nach der Wende in Baden-Württemberg landete, ist Zufall gewesen. Und letztlich spielt es heute auch keine Rolle, wo er sein Geschäft betreibt. 98 % des Geschäfts bahnt er übers Internet an, verkauft und montiert wird deutschlandweit. Das Unternehmen ist spezialisiert auf den Handel und die Montage von Terrassenhölzern. 25 Container, etwa 25 000 m² Dielen, handelt er pro Jahr, gut 3 000 m² verlegt er selbst. Severins Vorliebe gilt den südamerikanischen Holzarten Cumaru und Tamarindo, der guten Qualität und der sicheren Herkunft wegen, wie er sagt. Vor allem liefert er aber auch Langdielen von bis zu 6,10 m – mit stirnseitiger Keilnutverbindung. Dafür hat er zu Jahresanfang gut 100 000 Euro investiert, u. a. in eine Kappanlage des italienischen Herstellers Salvador.

Knut Severin ist ein Mann mit vielen Facetten. Mutmaßlich hat er die weltgrößte Sammlung deutscher Biergläser, covert gerne Lieder von Reinhard Mey (sogar ziemlich gut), verkauft unter dem Markennamen „Severin Inter Deko Trends“ Dekoartikel für Heim und Garten (das Wort „Inter“ sollte drin sein als Remineszenz an die DDR-Westgeld-Ladenkette Intershops), vor allem aber kann er Holz. Insbesondere Terrassen.

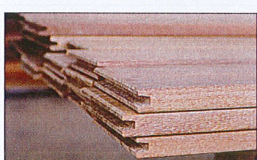
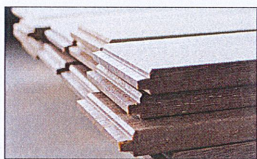
Nach kurzer Zeit sehen alle Hölzer gleich aus

Angefangen hat er vor knapp 15 Jahren. Damals noch im Nebenerwerb und als reiner Händler. Tagsüber stand er da noch in einem 25-Mann-Sägewerk der Region an einer Weinig-Hobelanlage. „Die Liebe zum Holz war schon immer da“, sagt Severin heute. Von den Eltern kommt das weniger, die betrieben in der DDR eine Gaststätte und als Junge half er dort beim Ausschank. Immerhin die Liebe zu den Biergläsern ist dem 51-Jährigen geblieben. Die DDR-Glasammlung umfasst 600 Stück und dürfte damit die größte seiner Art sein.

Seit 2007 hat er den Neben- zum Haupterwerb gemacht. Anfangs hat er das Holz auch noch selber importiert, solange bis ihm das Holzhandelsicherheitsgesetz einen Strich durch die Rechnung gemacht hat. „Diese ganzen Bedingungen einzuhalten, das macht es für einen kleinen Importeur sehr schwer.“ Das meiste Rohholz bezieht er inzwischen über die Klöpfer-Holz-Gruppe, vor allem seine Spezialitäten, die südamerikanischen Holzarten Cumaru und Tamarindo. Warum die? Weil sie in die Dauerhaftigkeitsklassen 1-2 fallen, d.h. im Erdkontakt auch nach 20 Jahren noch gut aussehen, während die Lärche schon dreimal ausgetauscht werden musste. Weil Klöpfer-Holz sie aus guten und sicheren Herkunft be-



Simpel und effektiv: Selbst entwickeltes verdecktes Befestigungssystem



Selbstbewusst heißt es bei Sofort Holz: „Wir können Ihnen als einziger Anbieter in Deutschland Systemlangdielen aus eigener Produktion anbieten! Alle Dielen werden mit einer speziell von uns entwickelten Keilnut ausgeliefert.“

ziehen kann. Und vor allem weil er sie in gleichbleibend hohen Qualitäten bekommt. „Das ist bei Bangkirai heute nicht mehr der Fall.“

Selber verarbeitet er daher mit seinen Monteuren fast nur Cumaru und Tamarindo. „Die kennen wir, dafür können wir garantieren, die sehen bei guter Pflege noch in 30 Jahren gut aus.“ 15 Container der beiden südamerikanischen Holzarten sind bei Klöpfer-Holz für ihn reserviert und er wird nach und nach damit beliefert.

Wenn der Kunde es will, dann bekommt er aber auch Bangkirai, oder Sibirische Lärche oder Massaranduba, Ipé oder Garapa. Im persönlichen Gespräch rät er dann aber von der einen oder anderen Holzart ab, z. B. von Ipé, weil das Preis-Leistungsverhältnis nicht stimmt. Und wenn es um Farbwünsche geht, dann nimmt er die Kunden auf einen kurzen Ausflug mit vors Haus. Dort ist sein „Freilandversuchsgelände“, genauer, drei Felder mit ungeschützten Terrassen; immer auf der einen Seite unbehandelt und auf der anderen geölt. Am eindrucksvollsten ist das erste Feld mit einer Reihe aus Garapa (kildried), Massaranduba, Thermeschke, Eiche (kd), Sibirische Lärche (kd), Douglasie (kd), Bangkirai (kd), Ipé (kd) und Cumaru (kd), links geölt, rechts ungeölt, beide liegen dort seit etwa drei Jahren.

Was ist zu sehen? Rechts eine Fläche aus grauen, teilweise fleckigen Dielen, mal etwas heller, mal etwas dunkler. Links sieht deutlich besser aus, aber wenn man es nicht am Schild ablesen könnte, dann käme man nicht darauf, dass dort neun verschiedene Hölzer liegen. „Nach wenigen Jahren sehen alle Hölzer gleich aus“, weiß Knut Severin. Der Kunde weiß es auch – wenn er das gesehen hat. Warum also Ipé oder Bangkirai, wenn es Alternativen gibt, die besser sind und noch nicht einmal mehr kosten? Entweder da oder spätestens beim Blick auf die 432 positiven Bewertungen von Kunden auf der Homepage des Unternehmens ist der Neukunde überzeugt. 1130 Follower gibt es zudem auf Facebook und die 5-Sterne Top-Bewertung, wengleich dort erst auf Basis von drei Wertungen.

Selling per Internet

Das Internet spielt die wesentliche Rolle für das Unternehmen, das inzwischen zehn Mitarbeiter in Vollzeit beschäftigt, zudem noch vier bis fünf Mitarbeiter auf 450 Euro-Basis. Einer der Vollzeitler ist Benjamin Klaus. Er kümmert sich um alles, was einen USB-Anschluss hat, wie es Severin ausdrückt und zeigt dabei auch auf die „Super



Bei Sofort Holz.de wird erfolgreich real gefertigt und virtuell verkauft. Geliefert wird über Spedition und mit eigenem LKW mit Mitnahmestapler. Wenn es schnell gehen muss, dann ist er in fünf Tagen vor Ort: der Internetkunde wartet ungern.



Etwa 3 000 m² Terrassendielen pro Jahr verlegt Inhaber und Geschäftsführer Knut Severin mit seiner eigenen Mannschaft. Dann versucht er auch, die Kunden von den Vorteilen der Kreuzlattung zu überzeugen, die er im Ausstellungsbereich am Firmensitz in Zwiefalten anschaulich aufgebaut hat. Dort führt er auch die Beratungsgespräche durch (kleines Bild). Alle Kalkulationen laufen dabei auf dem Programm, auf das auch alle Kunden auf der Homepage Zugriff haben. Fotos: Fischer

Push 200“, die seit gut vier Wochen montierte neue Kappanlage vom italienischen Maschinenhersteller Salvador. An der Anlage wurde auch Klaus vom deutschen Maschinenhändler Gebr. Engelfried aus Aalen eingewiesen. Das hat aber kaum einen halben Tag gedauert. Auch sonst geht alles schnell, präzise und einfach an der Anlage: „Die Maschine ist so cool“, sagt Severin darüber salopp, aber dazu später mehr.

Klaus kümmert sich in der Tat um alles, was mit der digitalen Welt zu tun hat – Hard- wie Software; damit ist er auch der maßgebliche Mann der für 98 % der Auftragseingänge verantwortlich ist. Seit drei Jahren ist er im Unternehmen und langweilig ist ihm seitdem noch nicht geworden. Im Gegenteil, das Geschäft wächst und im Zusammenspiel gehen den beiden auch die Ideen nicht aus. Seit Januar dieses Jahres ist der „intelligente Online-Shop für Terrassendielen“, wie Severin ihn nennt, online. Das Menü führt den Nutzer schnell und selbsterklärend zu den Optionen: welche Holzart, welche Längen, welche Oberflächenbeschaffenheit oder welche Unterkonstruktion und – ganz wichtig – je nach Wahl springt gleich der Preis um. Danach geht es um das (notwendige) Zubehör zur sichtbaren oder unsichtbaren Verschraubung und anschließend das optionale Zubehör, wie Öl oder Verlegeset. Dann kommt noch die Verpackungspauschale und die (nach Postleitzahl) berechnete Entfernungspauschale. Fertig ist der Preis. Ein Angebots-PDF wird online automatisch generiert und dem Kunden, wenn er seine E-Mail-Adresse angegeben hat, noch am selben Tag zugesendet. An guten Tagen, wie jetzt um Ostern, werden an einem Abend an die 70 Angebote verschickt.

Wer sich um Details gar nicht kümmern will, der klickt gleich auf „Montage durch Sofort Holz“. Dann muss ein paarmal weniger gewählt werden, dafür

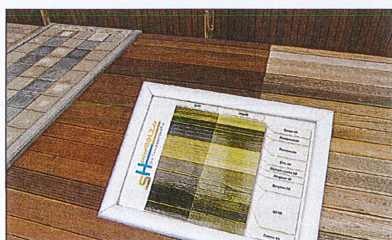
ist der Preis natürlich höher. Wem das alles nicht genügt, der kann auch eine Online-Detailanfrage starten, wo er die Verlegehöhe und anderes mit angeben kann – oder er lässt sich anrufen. „Heute bestellen, morgen da, Amazon ist die Richtschnur“, sagt Severin. Ganz so schnell geht es bei Sofort Holz nicht, bei Expresslieferung aber doch in fünf Tagen, kostet aber Aufschlag.

Wichtig ist bei Klaus' Arbeit auch die optimale Platzierung des Geschäfts bei Google-Anfragen. Mit der Anfrage „Terrassendielen Tamarindo verlegen“ landet man mit den ersten drei Treffern bei Sofort Holz.de. Der vierte ist eine Infosteine vom Tischlerverband TSD Deutschland über geeignete Holzarten für die Terrasse. Nach der Eingabe „Cumaru liefern und montieren“ landet man sogar bei den ersten acht Treffern in Zwiefalten. Um diese Suchmaschinenoptimierung kümmert sich Klaus selbst. Das kostet Arbeitszeit, Erfahrung und gutes Wissen um die Zusammen-

Fortsetzung auf Seite 410



Tamarindo: oben geölt, unten ungeölt



Nach kurzer Zeit im Freien sehen alle Hölzer gleich aus: Wer das nicht glaubt, den führt Geschäftsführer Knut Severin in sein „Freilandversuchsgelände“. Dort hat er drei Felder mit ungeschützten Terrassen, immer auf der einen Seite unbehandelt und auf der anderen geölt aufgebaut. Auf den Bildern links vorne und rechts unten hat er einen Holzartenmix gelegt.



Tamarindo-Dielen im Lager in den Abmessungen 1,2 m, 1,5 m und 1,8 m

Mit wenigen (Maus-)Klicks eine Terrasse ordern

Fortsetzung von Seite 409

hänge. Anzeigen platzieren bei Google geht natürlich auch, nicht von irgendwoher ist das Unternehmen heute ein Milliardenkonzern. In Severins Anfängen als Händler hat er pro Tag etwa 8 Euro bezahlt, heute sind es rund 200 Euro, um bei bestimmten Suchanfragen über den eigentlichen Ergebnissen, gekennzeichnet mit dem Wort Anzeige, zu erscheinen. Das liegt zum einen an den immensen Preiserhöhungen des Konzerns, zum anderen aber auch am Erfolg von Sofort Holz. Denn bezahlt wird per Klick. Jeder Klick wird gezählt und kostet an die 50 Cent. Im Gegensatz zu den klassischen Medien weiß man genau, wie oft die Seite besucht wurde – eine Erfolgsgarantie ist das aber (auch) nicht.



„Palmenlift“ mit verdeckten Rollen passend zur verdeckt befestigten Terrasse

Und was noch besonders ist bei den Terrassen aus Zweifalten: Es werden auch Langdielen bis 6,10 m geliefert, die stirnseitig beliebig kombiniert werden können, wenn sie mit Nut- und Feder profiliert worden sind. Dann müssen sie auch nicht auf der Lattung aufliegen. Gerne verkauft Severin etwa Kombinationen aus gelegten Langdielen mit 4 m und in der nächsten Reihe Kurzdielen mit 2 m, deren Mitte jeweils auf dem Stoß der Langdielen liegt. „Wir können Ihnen als einziger Anbieter in Deutschland Systemlangdielen aus eigener Produktion anbieten“, heißt es daher unbescheiden auf der Homepage. Auch bei der stirnseitigen Verbindung kann das verdeckte Befestigungssystem zum Einsatz kommen.

Wie kommt man auf solche Ideen? Wer selbst montiert, der weiß wo es klemmt. Daher auch die Idee mit der Kreuzverlattung, da schwankt nichts mehr. Bei einfacher Verlattung besteht die Gefahr vor allem bei schwimmend verlegten Terrassen, sagt Severin.

Mit Technik und Verstand

In den Anfangstagen seines Unternehmens 2003 hat Severin das Terrassenholz „nur“ online gehandelt. 2004 begann er die Terrassen – bei entsprechendem Wunsch – auch selbst zu verlegen. Damit verbrachte er im Einmannbetrieb viele Freitagabende und Wochenenden. 2007, als er sich um Sofort Holz.de in Vollzeit kümmerte, hat er in Zweifalten am heutigen Standort sein erstes eigenes Lager für die Terrassen dielen aufgebaut, in einer angemieteten Halle. Um lieferfähig zu sein, aber auch um mehr Einfluss auf die Qualität durch eigene Sortierung zu haben. Den Zugschnitt und die weitere Aufarbeitung vergab er, soweit notwendig, in Lohn an verschiedene Sägewerke. Zufrieden war er mit der Situation aber nicht, vor allem aufgrund einer immer noch zu hohen Reklamationsquote. Daher beschloss er 2010, in die eigene Fertigung einzusteigen. Schrittweise. Zunächst mit einer eigenen Breitbandschleifmaschine, kurze Zeit später fügte er ein Aggregat zum Ölen hinzu. Letzteres kann der Kunde bis heute optional wählen, (einseitig) geschliffen wird standardmäßig, ohne Aufpreis. Schon früh hat er sich weitgehend auf glatte Terrassendielen konzentriert, da er keinen Mehrwert im Gebrauch bei geriffelten Oberflächen sieht – etwa in Bezug auf die Rutschfestigkeit. 2011 hat er das verdeckte Befestigungssystem entwickelt und mit angeboten.

2015 kaufte er eine gebrauchte Hobel- und Kehlmaschine, eine „Unimat 22E“ mit „ATS“-Steuerung von Weinig. Recht schnell folgte daraufhin eine eigene Kappanlage mit Maschinenteil aber mit händischer Bedienung. Seitdem bietet er aus eigener Produktion die Längsnuten und die stirnseitige Profilierung mit Nut und Feder an. Auf Wunsch wird für die letzte Dielen nur einseitig eingekantet.

Die Handkappanlage war aber nur eine Zwischenlösung, seit gut einem Jahr war er auf der Suche nach einer automatischen Kappanlage und wurde (natürlich) über Internetrecherche auf die Anlagen des italienischen Maschinenherstellers Salvador aus San Vendemiano (TV) aufmerksam. Besonders



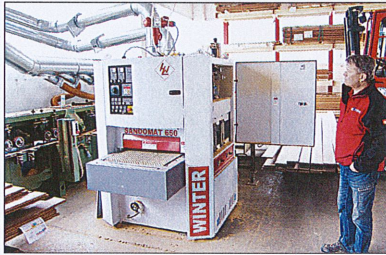
Die „Superpush 200“ von Salvador wurde Mitte März installiert. Das hat weniger als einen Tag gedauert. Mitarbeiter Robim Pereira (links) ist erst seit drei Tagen bei Sofort Holz und beherrscht sie schon problemlos. Für Inhaber Knut Severin (Mitte) ist es einfach eine „coole Maschine“. Marc Rieber vom Maschinenlieferanten Engelfried freut sich darüber.



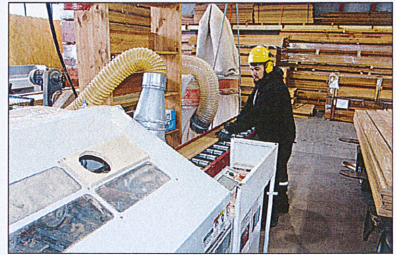
Die für 6,2 m lange Werkstücke ausgelegte Auflagefläche ist im Winkel von 30° schräg angeordnet. So können ganz ohne mechanische Hilfe, einfach der Schwerkraft folgend, mehrere Dielen parallel aufgelegt werden, die dann nachrutschen, wenn der automatische Schieberschlitten die erste Dielen mitgenommen hat.



Klapptisch am Auslauf der mit der Dielen in die Horizontale kippt. Mit Schiebern wird das Werkstück hydraulisch abgelegt.



Ebenfalls neu sind die Breitbandschleifmaschine „Sandomat 650“ und der „Endmatcher 300“ zum Bearbeiten der Stirnseiten.



zwei Eigenschaften haben ihn schnell bei der „Superpush 200“ begeistert: Die Zuführung im 30°-Winkel und der Klapptisch nach der Säge.

Die Auflagefläche am Einlauf ist im Winkel von 30° schräg angeordnet. So können ganz ohne mechanische Hilfe, nur der Schwerkraft folgend, mehrere Dielen parallel aufgelegt werden, die dann einfach nachrutschen, wenn der automatische Schieberschlitten die erste Dielen mitgenommen hat. Das von (unten schneidende) Sägeblatt der Anlage ist im selben Winkel angeordnet, sodass sich am vollauffähig angreifenden Schnitt nichts ändert. In die Horizontale wird die Dielen durch einen im selben Winkel angeordneten Klapptisch nach dem Schnitt gebracht. Der Klapptisch bündigt um und das Werkstück wird mit einem darauf angebrachten hydraulischen Schieber auf den 800 mm breiten, optional erweiterbaren Auflagetisch geschoben. Standardmäßig hat Salvador einen Auflagetisch, der Materiallängen von 6,2 m zulässt. Perfekt für den Terrassendielenhersteller, der sich auch damit von anderen Anbietern (nicht nur im Internet) abhebt.

Vor allem einen Auswerfer nach dem Kappen – wie sonst üblich – wollte Severin nicht haben und begeisterte sich schnell für die Klapptisch-Variante, die einmalig bei den Italienern ist. Auch Einlaufbänder, die das Holz zur Säge bringen, wollte er nicht haben. „Ein ganz einfaches Prinzip, aber sehr erfolgreich“, bestätigt Klaus Rieber, technischer Leiter beim deutschen Maschinenhändler Gebr. Engel-

fried aus Aalen-Unterkochen, über den Severin die Anlage bezogen hat. Rieber hat sie vor Ort ausgerichtet und die erste Einweisung übernommen. Das hat kaum einen Tag gedauert. Die „Tropit“-Software ist zudem schnell erklärt, sodass neue Mitarbeiter schnell angelernt werden können. Darauf den Fotos abgebildete Mitarbeiter Robim Pereira, ein gelernter Schreiner, war zum Zeitpunkt des Besuchs der HZ-Redaktion erst drei Tage im Unternehmen.

Einfach, zuverlässig, robust und präzise, so fasst er die Eigenschaften der Salvador-Anlage zusammen. Und das zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Hinzu kommt, dass die Italiener sehr flexibel und unkompliziert auf Sonderwünsche reagieren. Bei Engelfried sieht man daher noch einiges Potenzial für Salvador in Deutschland. Engelfried selbst handelt seit 1983 unter dem Namen mit Neu- und Gebrauchsanlagen. Bekannt ist der Händler in der Branche vor allem im Holzfensterbereich mit Maschinenlösungen für Schreinerereien und mittelgroße Betriebe. Die italienischen Kappanlagen können aber weit mehr als Fensterkanteln und so kann man sich auch bei Engelfried breiter aufstellen.

Neben Salvador hat das Aalener Unternehmen auch Neumaschinen weiterer italienischer Anbieter im Programm: Casolin aus Torrebelticino (Tischfräsmaschinen), Masterwood aus Rimini (stationäre CNC-BAZ für Fenster und Türen), SCM aus Rimini (Hobel- und Kehlmaschinen) sowie Working Process aus Settima di Gossolengo (vollautomatische CNC-BAZ mit Be- und Entladensystemen sowie Fertigungslinien für Fenster/Türenbau). Hinzu kommen verschiedenste Anlagen des deutschen Herstellers Homag, Glasleiten- und Doppelgerunggängen von Wegoma aus Unterreichenbach sowie Rahmenpressen von S+S Maschinenbau aus Regensburg-Itl.

Die vielen italienischen Hersteller hat das Unternehmen dabei nicht im Programm, weil die Gründer Thomas und Werner Engelfried gerne nach Italien fahren. Vielmehr stimme dort in besonderer Weise das Preis- und Leistungsverhältnis, sagt Rieber, und auch die anderen für Salvador genannten Eigenschaften treffen dort zu: einfach, zuverlässig, robust und präzise.

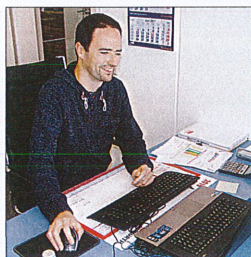
Auf größerem Fuß

Mit dem Zukauf der Salvador-Anlage ist Severin auch innerhalb des Gebäudes umgezogen, da die Produktionsfläche zu klein wurde. Die ehemals zur Hälfte angemietete und als Lager genutzte Halle belegt er nun zu drei Vierteln mit Produktions- und Lagerfläche. Die ehemalige Fertigungshalle dient nun komplett als Lager. Ein weiteres Lager mit 180 m² hat er im benachbarten Riedlingen angemietet.

Neu ist auch ein Nut- und Feder-Profiler, der „Endmatcher 300“ der H. Winter Holztechnik GmbH aus Leipzig, den Severin für die Profilierung der Stirnkanten einsetzt. Dabei werden jeweils zwei Werkstücke in einem Arbeitsgang mit dem herausfahrenden Fräskopf bearbeitet. Das hintere bekommt die Nut, das vordere die Feder. Bereits 2016 hat er ebenfalls bei dem Maschinenhändler aus Sachsen eine „Sandomat 650“-Breitbandschleifmaschine gekauft. Erst jetzt mit dem Umzug und der vergrößerten Produktionsfläche konnte sie aber auch aufgestellt werden. Die für Materialbreiten von 650 mm ausgelegte Anlage wird zusätzlich eingesetzt zur bestehenden Schleiflinie (ebenfalls eine „Sandomat 650“), die mit Zusatzaggregat auch zum Ölen der Dielen eingesetzt wurde – und entsprechend eine begrenzte Kapazität hatte. Dieser Engpass ist damit nun beseitigt. Damit sind alle Grundlagen für ein weiteres Wachstum gelegt.



Cumaru im Lager in Längen von 4,5 und 4,8 m



Sofort Holz beschäftigt mit Benjamin Klaus einen IT-Spezialisten in Vollzeit, der sich „um alles mit USB-Anschluss“ kümmert. Ohne ihn blieben die Aufträge aus, fast alles kommt online rein.