

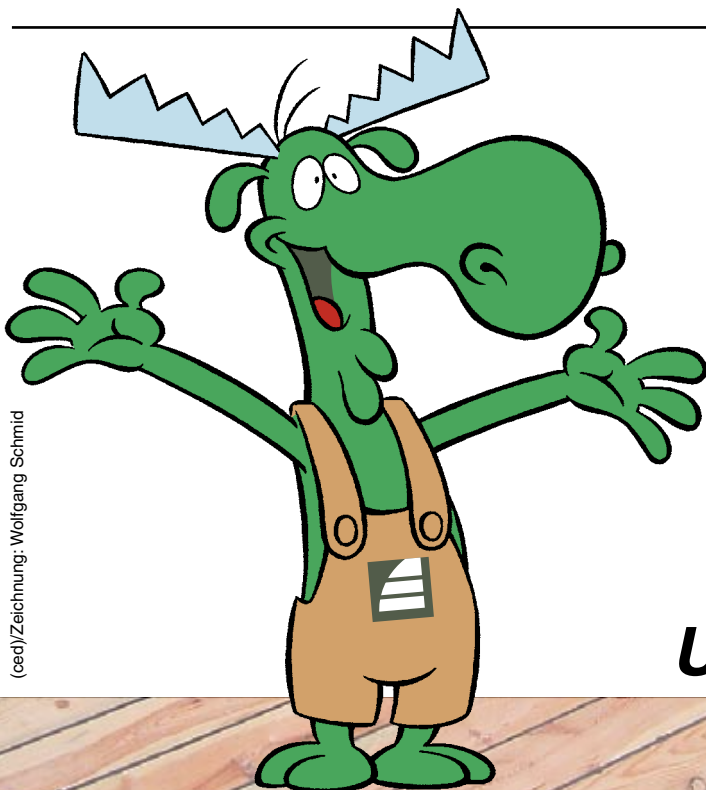


Staffan Sandler.

## Der wahre Onkel Melker

„Ferien auf Saltkrokan“ – seit der Geschichte von Astrid Lindgren hat sich das Bild vom schwedischen Scherengarten mit seinen vielen tausend Inseln und den karminroten Holzhäusern, den weißen Fensterläden und der schwedischen Kultur und Landschaft in unsere Köpfe eingepägt. Das wirkliche Saltkrokan gibt es heute noch, veredelt mit einem der ersten Sägewerke von Logosol.

Seite 10-11



(ced)/Zeichnung: Wolfgang Schmid

Auch unser frisch gebackener Elch gratuliert Logosol zum 20. Geburtstag. Von nun an wird der lustige Logosol-Elch unsere Sägeblatt-Leser begleiten. Immer mit dabei: sein aus zwei Sägeblättern bestücktes Geweih, mit denen er wohl noch viel „Unheil“ bei der Holzbearbeitung anrichten wird. Jetzt suchen wir aber erst mal nach einem passenden Namen für unseren Elch.

**Habt Ihr eine originelle Idee, dann lasst sie uns wissen und gewinnt einen Warengutschein im Wert von 100 Euro.**

Mehr zu unserem Logosol-Elch-Gewinnspiel auf Seite 20

### Unser Elch ist da!



### Gehen Sie mit uns auf eine Zeitreise

#### 1989 - 2009

Im Laufe von 20 Jahren hat sich Logosol von einer Firma, die Sägewerke herstellt, zum Knotenpunkt eines wachsenden internationalen Netzwerks gewandelt. Logosol bietet Kunden aus aller Welt den Zugang zu einem großen Sortiment von Produkten, angefangen beim kleinen Big Mill bis hin zum hoch produktiven Läks-Sägewerk. Aber, es begann mit einem Sägewerk ...

Seite 4-19



Heinrich Schmidberger und Logosol-Mitarbeiter Roland Noll.

### Sägen ohne Grenzen

„Das Sägen ist halt mein Hobby, da bin ich für mich – das ist mein Reich!“ sagt Heinrich Schmidberger, 81 Jahre - Deutschlands ältester Säger.

Seite 12-13

**NEUES PRODUKT**  
Der schnelle Trockner



Seite 14

# „Wenn der Sturm kommt, bauen manche einen Windschutz, andere Windmühlen“

Gedanken zum Jubiläumsjahr von Bengt Olof Byström, Logosol-Firmengründer und Chef des weltweiten Unternehmens

Ich war ein wenig erstaunt, als mir bewusst wurde, dass Logosol heuer sein 20-jähriges Bestehen feiert. Ich habe das Gefühl, als ob es gestern war, als meine Familie und ich das erste Sägewerk in unserer Stube zusammenschraubten. Seitdem ist die Entwicklung in rasendem Tempo vorangeschritten – vom Sägewerk zum kompletten Ausrüster für Holzbearbeitung in kleineren Serien, exportiert in die ganze Welt.

Einen unserer ersten Kunden lernt Ihr in dieser Ausgabe des Sägeblatts kennen. Er heißt Staffan Sandler. Einst kaufte er das Sägewerk, das von mir auf der Messe in Stockholm im Jahr 1989 präsentiert wurde. Wenn ich die Bilder anschau, kommt es mir vor, als ob ich ihn gestern getroffen hätte. Gleichzeitig vergeht die Zeit sehr schnell und die Erinnerungen verblassen. Gerade jetzt erleben wir eine Krise, die für die schlimmste seit den 1930er Jahren gehalten wird. So hat es auch Ende der 1970er, im Oktober 1992 und im Jahr 2001 geheißsen, als die IT-Blase platzte. Die heute in Schweden lebenden Menschen haben nur eine Krise erlebt, während der es wirklich an wichtigen Lebensgrundlagen gemangelt hat. Das war

während des 2. Weltkrieges, als die Nachbarländer besetzt waren und gegen Schweden eine Blockade herrschte. Manchmal schaffte es ein Bananenboot durch die Minenfelder, aber im Großen und Ganzen waren wir auf die Dinge, die im Land produziert wurden, angewiesen.

Vor mir habe ich ein Kuvert, gefüllt mit Lebensmittelmarken aus dieser Zeit. Dies sind Marken für Mehl, Zucker, Schuhe, Fleisch, Speck, Textilien und Tauschkarten für Weizen, die beim Bäcker für Brot eingetauscht werden konnten und einen Markenbogen mit Speisefett für Restaurantbesuche. Jede dieser Marken berechnete für einen Braten mit fünf Gramm Fett in einem Speiselokal. Damals wie heute konnten wir wählen: Entweder hat man keine andere Möglichkeiten mit einem Gemüsegarten, einem Hausschwein oder Kaninchen; man ging zur Jagd oder zum Angeln. Die Lehre, die man daraus ziehen kann lautet: Ressourcen liegen nicht einfach nur da, sondern sind etwas, das wir selber schaffen können. Ich sage oft spaßeshalber, es ist Fähigkeit des Tüchtigen zur Selbsthilfe und es ist das, was man bei vielen Logosol-Kunden findet. Ich glaube, dass derjenige, dem diese Fähigkeit fehlt, erst gar nicht an ein eigenes Sägewerk denkt. Einer unserer Kunden aus Norwegen hat es beim Abschlussessen während eines Blockhauskurses so ausgedrückt: „Mit Maschinen von Logosol hat man das Gefühl, den Rest der Welt in die Wüste schicken zu können.“

Während unserer 20-jährigen Geschichte haben wir zwei Wirtschaftskrisen erlebt. Beide haben für Logosol den gleichen Verlauf genommen: Erst einmal standen die Telefone still, dann standen sie nicht mehr still. Die Anrufe kamen von Leuten, die verstanden haben, dass Ressourcen nicht vom heiteren Himmel fallen. In der Folgezeit haben diese Kunden uns erzählt, wie viel das Sägewerk oder die Hobelmaschine für sie bedeutet haben: Die Arbeit an diesen Maschinen hielten einen bei Laune und man konnte Dinge schaffen, die der Familie und dem Geldbeutel Freude machten.

Im Gegensatz zu vielen anderen Dingen, ist die Holzveredlung eine produktive Tätigkeit, die nachhaltige Ergebnisse aber auch einen Batzen Geld einbringen kann. Was die damalige Situation der 1940er Jahre mit ihren Rationierungen von der heutigen unterscheidet, ist, dass es heute keinen Mangel an Schuhen und Speisefettmarken gibt – im Gegenteil, es ist alles im Überfluss da. Was fehlt, ist der Glaube an unsere Fähigkeit zur Selbsthilfe. Wenn ich schreibe, dass wir in Schweden nur eine Krise erlebt haben, ist das nicht wahr.

Während der vergangenen 20 Jahre sind große Werte auch durch Natur-Gewalten zerstört worden; eines dieser Ereignisse in Schweden war der Orkan „Gudrun“. Er hat verwüstete Waldstriche und zerschlagene Träume hinterlassen. Manche



Die Essensmarken aus dem 2. Weltkrieg gab es bis in die 50-er Jahre. Mit der Fähigkeit des Tüchtigen zur Selbsthilfe wurde auch diese Krise gemeistert.

warteten auf die Ankunft der Vollernter und haben zugesehen wie der eigene Wald zu Biobrennstoff zerknackelt wurde. Andere haben ein Logosol-Sägewerk bestellt und das Beste aus den Überresten des Sturms gemacht. Gudrun fällte über zwölf Millionen Kubikmeter Wald – weit mehr als man in geraumer Zeit mit einem Sägewerk aufsagen kann. Im Gespräch mit unseren Kunden haben wir gesehen, dass sie eigentlich nicht die Absicht hatten, ihr Holz zu sägen, sondern sie wollten in dieser Situation etwas tun und die Initiative selbst in die Hand nehmen, statt passiv auf die Forstbetriebe oder andere Institutionen zu warten. Das wichtige in dieser Situation war, das Gefühl zu bewahren, selbst die Situation meistern zu können.

Diese Überzeugung entspringt einer uralten Einsicht, aus der etliche Sprichworte stammen; zwei von ihnen lauten: „Verfluche nicht die Dunkelheit, zünde eine Kerze an“, und: „Wenn der Sturm kommt bauen manche einen Windschutz, andere Windmühlen.“ Die Kunden von Logosol sind die „Windmühlenbauer“. Unsere Telefone klingeln, E-Mails trudeln ein und Internet-Anfragen häufen sich. Die Fähigkeit des Tüchtigen zur Selbsthilfe lebt!

*Bengt-Olof Byström*

Bengt-Olof Byström  
Logosol-Firmengründer

## DAS SÄGEBLATT

Nr. 9 - 1/2009

Kundenzeitung der LOGOSOL Deutschland GmbH Mackstraße 12, 88348 Bad Saulgau

Auflage: 10 000

Erscheinungsweise: zweimal jährlich

REDAKTION:

Wortschatz - Mediendienstleistungen in Wort & Bild

Schulstraße 34, 88348 Bad Saulgau

Telefon: +49(0)75 81 / 5 37 04 64

Fax: +49(0)75 81 / 5 37 04 65

E-Mail: riedesser-edel@t-online.de

Layout: Sara Boström (Logosol AB)

Produktion & Druckvorbereitung: Satz&more

Telefon +49(0)7571 / 728-484

**LOGOSOL**

Anzeigen: Henrik Sigurdson

Telefon: +49 (0)7581-48039-0

Fax: +49 (0)7581-48039-20

E-Mail: sigurdson@logosol.de

Internet: www.logosol.de

*Wir bedanken uns bei allen, die zum Gelingen der neuen Sägeblatt-Ausgabe beigetragen haben.*

# „In der Krise sehen viele Kunden in Logosol den erfolgreichen Partner“

**20 Jahre Logosol, 20 Jahre Erfolgsgeschichte eines Produkts, das weltweit immer mehr Menschen in seinen Bann zieht. Anlass für das Sägeblatt, sich mit Henrik Sigurdson, Geschäftsführer von Logosol Deutschland, über die Entwicklung der wachsenden „Logosol-Familie“ in Deutschland zu unterhalten.**

**Das Sägeblatt: Als vor 20 Jahren Logosol gegründet wurde, warst Du selber noch in Schweden und noch kein Logosoler. Wie hast Du damals Logosol wahrgenommen?**

**Henrik Sigurdson:** Logosol habe ich zu seinen Gründungszeiten nicht gekannt. Es hat allerdings nicht lange gedauert, bis zu mir durchgedrungen ist, dass eine Firma in Nordschweden mobile Sägewerke für jedermann herstellt. Da ich von einer Sägewerksfamilie komme, haben wir dieser Sache zunächst nicht so viel Aufmerksamkeit geschenkt. Dann brannte das Sägewerk meines Vaters bis auf die Grundmauern ab. Zuvor hatte er etwa 2000 Stämme am Tag geschnitten. Damals kamen Waldbesitzer und Holzbauern, um einzelne Stämme schneiden zu lassen. Aber da es sehr schwierig ist, eine Industrieanlage für spezielle Kundenwünsche umzustellen, war das Geschäft für meinen Vater und für diese Kunden uninteressant. Mein Vater sagt heute, wenn es die mobilen Sägewerke von Logosol schon Anfang der 1980er Jahre gegeben hätte, hätte er sie diesen Kunden wärmstens empfohlen. Irgendwann habe ich angefangen, den Weg der Firma Logosol zu verfolgen. Und

es ist ein Weg des Erfolges. Heute hat in Schweden fast jeder zehnte Waldbesitzer ein Sägesystem von Logosol. Und inzwischen ist die Firma Logosol mit verschiedenen schwedischen Wirtschafts- und Entwicklungspreisen, sogar vom Schwedischen Königshaus, ausgezeichnet worden. Auch der internationale Markt wächst sehr stark.

**Das Sägeblatt: Wie kam es, dass Du dann mit Logosol nach Deutschland gekommen bist?**

**Henrik Sigurdson:** Ich wusste, dass diese Frage kommen musste. Es war eigentlich ein Zufall. Ich habe mit Mattias Byström, dem Sohn des Firmengründers, studiert und war schnell von der Firmen- und Produktphilosophie begeistert. Ich habe damals oft auf Messen mitgeholfen, um ein bisschen Geld während der Studienzeit zu verdienen. Nach dem Studium bekam ich einen Arbeitsplatz als Exportleiter bei Logosol und habe viele nette Leute rund um den Globus kennengelernt. Es war eine sehr interessante und schöne Zeit; die „Holzwürmer“ sind halt überall gleich. Als Logosol einen Geschäftsführer für

Deutschland gesucht hat, habe ich zuerst gezögert. Ich habe damals anderswo gearbeitet und habe mich dort auch sehr wohl gefühlt. Schließlich habe ich mich überzeugen lassen. Zuerst waren allerdings nur sechs Monate angedacht. In Deutschland wurde ich dann sehr gut aufgenommen und aus sechs Monaten sind inzwischen knapp zehn Jahre geworden.

**Das Sägeblatt: Welche Entwicklung innerhalb der Firma hast Du erlebt?**

**Henrik Sigurdson:** Bei Logosol ist unglaublich viel passiert und es wird wohl weiterhin viel passieren. Am Anfang wurden wir in Deutschland oft belächelt. So kleine Maschinen könnten doch nicht funktionieren. Die Tradition der Holzbearbeitung hat in Deutschland sehr tiefe Wurzeln. Von je her wurden teure, schwere, kraft- und energieverbrauchende Maschinen eingesetzt. Man konnte sich zuerst nicht vorstellen, dass auch kleinere, effektiv arbeitende Maschinen für weit weniger Geld stabil und wirklich sehr gut sein können. Inzwischen hören wir dieses Vorurteil nicht mehr, sondern das Gegenteil ist der Fall. So haben wir auch etwas zur ökologischen Holzbearbeitung beigetragen. Durch unsere kundenorientierte Direktvertriebsstrategie sind wir immer im Gespräch mit dem Endverbraucher und können unsere Produktpalette rasend schnell und bedarfsgerecht weiterentwickeln. Es gibt kaum Firmen in unserer Branche mit solch durchschlagendem Erfolg in den Produktentwicklungen für eine noch leichtere, lohnendere und effektivere Holzverarbeitung für kleinere und mittlere Serien als Logosol. Angefangen hat alles mit einem Sägewerk für die Motorsäge. Inzwischen ist Logosol ein kompetenter Partner für alle Arten der Holzveredlung – vom Fällen des Baumes bis hin zum fertigen Produkt: Sägen, Trocknen, Kappen, Hobeln, Fräsen und eine Begleitung des Kunden mit Fachkursen – der komplette Kreislauf der Holzverarbeitung. Ich sehe mit Zuversicht und Spannung den nächsten 20 Jahren entgegen!

**Das Sägeblatt: Was macht den Unterschied zum Standort Deutschland gegenüber dem Mutterland Schweden aus?**

**Henrik Sigurdson:** In Deutschland haben wir mehr professionelle und halbprofessionelle Kunden als in Schweden. Dort baut fast jeder ständig irgendwas aus

Holz. Logosol in Schweden ist in punkto Holzverarbeitung in kleineren Serien den Deutschen etwa zehn Jahre voraus.

**Das Sägeblatt: Wie hat sich der Kundenstamm hier in Deutschland entwickelt?**

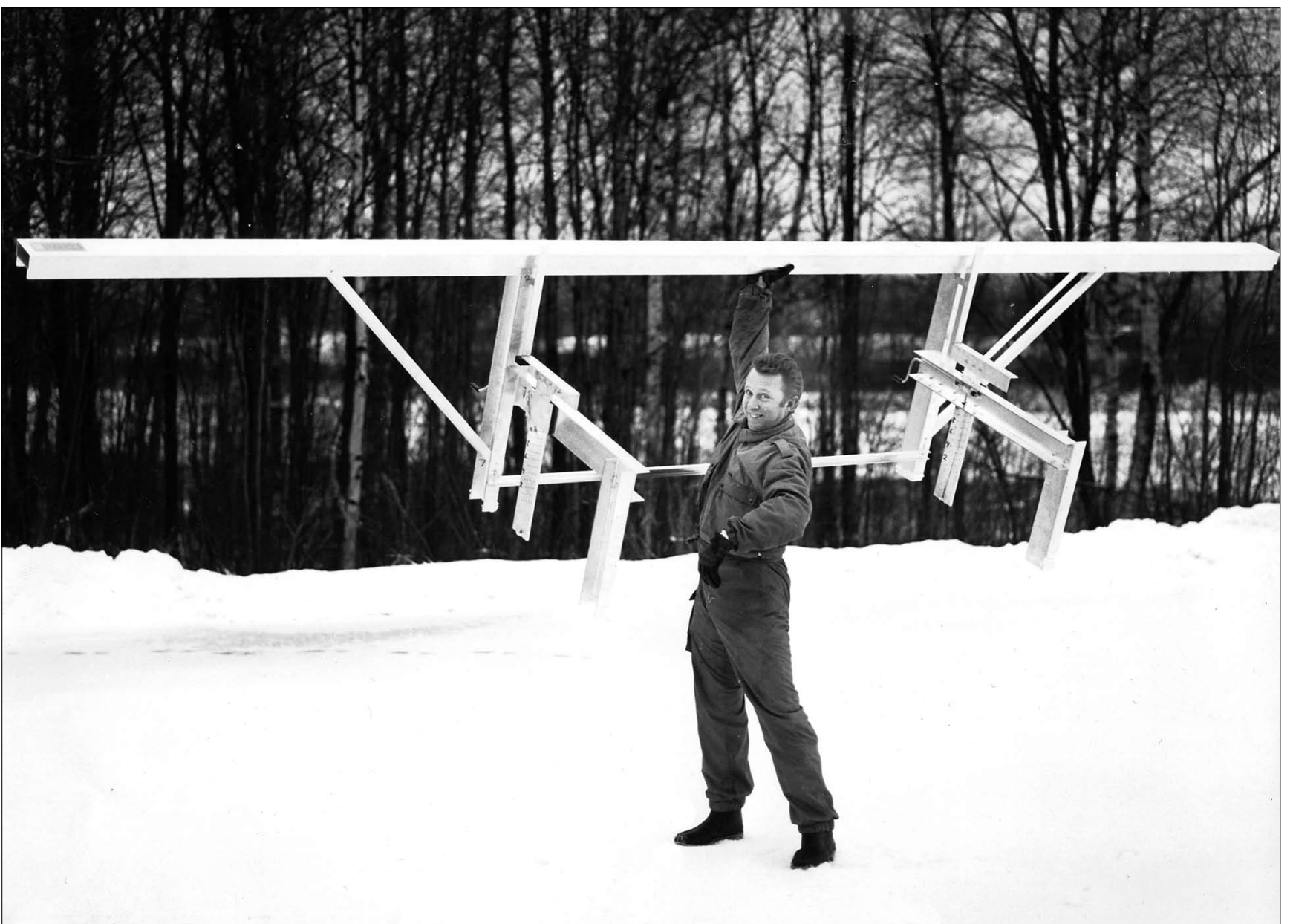
**Henrik Sigurdson:** Der Kundenstamm von Logosol lässt sich schwer generalisieren. Wir haben heute eine sehr breite Palette an Kunden, seien es Zimmer- und Schreinermeister oder auch Iglubauer, Ärzte und Künstler. Durch unsere zunehmende Produktspezialisierung finden mehr und mehr professionell arbeitende Kunden zu uns; aber auch Nicht-Profis finden durch unsere intensive Kundenberatung und -betreuung Vertrauen zu uns.

**Das Sägeblatt: Wie und wo siehst Du den Zukunftsmarkt für Logosol, vor allem jetzt in der Wirtschaftskrise?**

**Henrik Sigurdson:** Als die Nachricht einer Weltwirtschaftskrise immer lauter wurde, haben wir kurzzeitig sehr große Angst bekommen. Wer hat das nicht? Auch deshalb haben wir in diesem Jahr entschieden, mit so wenig Preiserhöhung wie möglich weiter zu machen. Hauptsache ist doch, dass die Jobs erhalten bleiben und dass unsere Produktentwicklung weitergeführt wird. Allerdings haben wir bisher wenig von der Krise gespürt. Eher das Gegenteil ist der Fall. Ich denke, viele Firmen sehen in Logosol jetzt den erfolgreichen Partner, das betrifft besonders unser Industrie-programm. Mit wenig Energieverbrauch viel zu produzieren wird in Zukunft immer wichtiger. Viele kleine und mittelständische Betriebe müssen jetzt schnell reagieren und handeln. Und viele von ihnen sind unseren Kunden. Aber sogar Hobbyholzer haben sich jetzt bei uns gemeldet und gesagt: ‚Gerade muss ich weniger Stunden arbeiten, jetzt habe ich endlich mehr Zeit für mein Hobby, ich hatte schon lange vor, ein Logosol-Sägewerk zu kaufen.‘ Manche verfolgen unsere Arbeit seit Jahren, bekommen regelmäßig unsere Newsletter, das Sägeblatt und Einladungen zu Messen und vieles mehr. Jetzt haben sie endlich Zeit, sich intensiver mit uns zu befassen. Ein Kunde hat sogar zu mir gesagt: ‚Ich hatte schon Angst, ich müsste irgendwann einmal sagen, ich hätte fast ein Logosol-Sägewerk gekauft.‘ \*



Henrik Sigurdson, Geschäftsführer Logosol GmbH Deutschland



# Es begann mit einem Sägewerk ...

Mit nur einem Arm hebt Bengt-Olov Byström das erste industriell gefertigte Logosol Sägewerk, das Modell 2, hoch. Das war im Jahr 1989. Das Sägewerk hatte ohne Sägeaggregat ein Gewicht von 37 kg. Das Lächeln entstand also nicht ganz schmerzfrei.

Logosol feiert seinen 20. Geburtstag. Es waren 20 Jahre voller Ereignisse, von denen manche nur dem engsten Kreis der Firmenmitgliedern bekannt sind. Gehen Sie mit uns auf eine Zeitreise!



## LOGOSOL ZEITREISE



*Alle haben einmal klein angefangen: Der Stand von Logosol auf dem Åsele-Markt in Schweden. Das Logosol Sägewerk war das einzige Produkt.*

Die Idee hinter dem allerersten Logosol-Sägewerk entstand in einem kleinen Dorf. Dort hat Logosol-Gründer Bengt-Olov Byström seine Kindheit verbracht. Das Dorf heißt Hundsjö, und es liegt in der Nähe von Örnköldsvik (Schweden).

Alles begann, als sich Bengt-Olov mit seinem Nachbarn Tord Gustavsson unterhielt; der hatte gehört, dass in den USA Kettensägen zum Schneiden von Brettern benutzt wurden. Um es kurz zu machen: Bengt-Olov baute das erste Logosol Sägewerk aus Holz und als dieses gegen alle Erwartungen so gut funktionierte, baute er ein weiteres Sägewerk nach dem gleichen Prinzip – aber mit einzelnen



*Bengt-Olov Byström hat gerade den Rekord-Sägeschnitt auf der Elmia-Messe 1995 beendet, den zweiten von drei Weltrekorden für Logosol.*



*Der frühere Premierminister Torbjörn Fälldin am Logosol-Sägewerk.*



*Großes Medieninteresse herrschte bei der Eröffnung der Logosol USA-Niederlassung in Madison, Mississippi, in Zusammenhang mit dem Aufstellen eines neuen Sägerekordes.*



*Ein Regenwaldschutz-Projekt von Logosol: Sägen auf den Salomon- Inseln.*



*Logosol sägt in Schweden den ersten Stamm, der FSC-zertifiziert wurde.*



*Der schwedische Wirtschaftsminister Per Westerberg macht anlässlich seines Besuches zur Verleihung des Preises für Betriebsentwicklung 1994 einen Testlauf mit dem ersten Logosol Profilhobel.*

## 1989

Abschnitten von Aluminiumwinkeln. Viele Winkelabschnitte und Myriaden von Schrauben waren nötig, aber schließlich funktionierte es sogar noch besser als das erste Holz- Sägewerk. Das Logosol-Sägewerk Modell 1 war geboren.

### Der Name Logosol

Den Namen Logosol gab es bereits, allerdings als Bezeichnung für ein anderes Produkt aus dem Hause Byström: Einen Sonnenschutz-Schild aus Kunststoff, der auf die Rahmen von Sonnenbrillen aufgesteckt

werden konnte. Auf dem Visier konnten Firmen-Logos aufgedruckt werden. Aus Logo + sol (das schwedische Wort für Sonne) wurde Logosol. Einem größeren Publikum wurde das Logosol-Sägewerk zum ersten Mal in der schwedischen Stadt Jönköping auf der Elmia-Holzmesse 1989 präsentiert. Es genoss auf Anhieb große Aufmerksamkeit und teilte das Waldland Schweden in zwei Lager. Manche runzelten die Stirn über die Technik in kleinem Maßstab und meinten, dass eine so einfache Konstruktion nicht funktionieren könne. Für andere war es Liebe auf den ersten Blick ...





**HYSEN RAMADANI:**

„Der Firma Logosol wünsche ich internationalen Erfolg und in der globalen Wirtschaftskrise Durchhaltevermögen und Kraft. Unsere Produkte mögen weiterhin so erfolgreich verkauft werden und die Kunden auch in Zukunft damit so zufrieden sein.“



**ROLAND NOLL (MIT SOHN JAKOB):**

„Allen viel Spaß beim Arbeiten mit den Logosol-Produkten. Den Köpfen von Logosol viele neue Ideen und damit viel Erfolg, davon profitieren dann ja alle Logosoler. Allen weiterhin viel Gesundheit und Kraft, ihre Ideen zu verwirklichen.“



**HENRIK SIGURDSON:**

„Natürlich soll Logosol ein weiterhin gesundes Unternehmen bleiben – mit allem, was dazugehört. Dazu noch viele spannende Neuentwicklungen, was Logosol so einzigartig gemacht hat und hoffentlich auch weiterhin so auszeichnen wird. Persönlich wünsche ich mir noch mehr Zeit für unsere Kunden. Sodass ich die wahren „Helden“ unserer Firmengeschichte, unsere Kunden, öfter besuchen kann. Ich würde noch mehr von ihnen lernen und noch mehr nette Leute näher kennenlernen als bisher. Es gibt so viele interessante Menschen unter unseren Kunden. Viele tolle Projekte und Träume sind durch Produkte und Maschinen von Logosol Realität geworden. Die Geschichten aus dem Sägeblatt sind nur die Spitze des Eisbergs. Ich hoffe, wir können die nächsten 20 Jahre noch mehr Menschen für die Holzbearbeitung begeistern und den nachwachsenden Rohstoff Holz für die Umwelt und die Zukunft unserer Kinder sichern. Allen unseren Kunden und Interessenten wünsche ich „gut Holz“ – und mögen Eure Träume wahr werden!“

# Unsere Logosol-Mitarbeiter gratulieren

**Hat einer Geburtstag, wird er mit vielen guten Wünschen bedacht. Logosol-Mitarbeiter der deutschen Logosol-Niederlassung in Bad Saulgau gratulieren unserem Geburtstagskind und haben ihm ein paar ganz persönliche Wünsche für die nächsten 20 Jahre gewidmet.**



**KATLIN WIELATH:**

„Ich wünsche Logosol weiterhin so viel Erfolg wie bisher. Das wünsche ich auch unserem Team hier vor Ort und dass es genauso erfolgreich zusammenarbeitet wie bisher. Natürlich auch, dass es allen weiterhin so viel Spaß macht, hier zu arbeiten wie bisher.“



**ALEXANDER HÖHE:**

„Dem Hause Logosol ein weiterhin so familiäres und partnerschaftliches Verhältnis in ihren Familien und mit den Kunden weltweit. Möge die Kraft durch Vision und Idee die Identität von Logosol weiterhin stärken und unseren Kunden beim Kauf das beste Gefühl geben, ein Logosoler zu sein. Für mich bedeutet Logosol, gerne für diese Identität zu arbeiten.“

## LOGOSOL ZEITREISE

### Der Führungsholm entstand

Damals war Bengt-Olov als Berater beim regionalen Forschungs- und Entwicklungsfonds der Region Västernorrland tätig. Davor arbeitete er als Dozent und Forscher im Bereich Betriebswirtschaft an der Universität Umeå. Die ersten Sägewerke jedoch wurden von der Familie Byström zuhause in ihrem Hobbyraum gebaut.

Noch im selben Jahr wurde aus Logosol eine Firma und es wurden einige Räume in dem Gebäude angemietet, das Logosol heute gehört. Das Logosol-

Sägewerk war damals das einzige Produkt. Eine der ersten Maßnahmen in der neuen Firma war, das zuhause gebaute Sägewerk zu einem industriell gefertigten Produkt umzuwandeln. Der wichtigste Schritt dafür war, die Entwicklung eines stranggepressten Führungsholms. Das Alu-Profil war damals fast schon das gleiche, das heute noch verwendet wird, wobei die Herstellungsmethoden und die Beschichtung später verfeinert wurden. Die Entwicklung des Führungsholms war ein großes Vorhaben für eine kleine Firma, wofür viele Experten angeheuert wurden. Einer von ihnen war Hans Frisk, ein erfahrener Industriedesigner, der heute als Dozent für Industriedesign

# Nationaler Durchbruch für Logosol in Schweden

## Als der Chef eines der größten Sägewerke Schwedens das Logosol-Sägewerk lobte

Ein Artikel im „Nysågat“, dem schwedischen Sägeblatt, hat Anfang der 1990er Jahre mehr für die Firma Logosol gebracht als je eine andere Werbemaßnahme. In diesem Artikel äußerte sich Torbjörn Sjödin, Chef eines der größten Sägewerke Schwedens und selbst Besitzer eines Logosol-Sägewerks, über Logosol. Als er seine persönliche Sägeergebnisse mit dem Logosol außerordentlich lobte, kauften in der Folgezeit viele Schweden ein Sägewerk – das war wohl der Durchbruch für Logosol in Schweden.



Der Artikel, aufgrund dessen Holzarbeiter fortan Vertrauen zum Logosol-Sägewerk fassten. Die Überschrift lautete „So sägen Sie am besten Ihr Holz“.



Eines der Sägewerke, das den Grundstein der Entwicklungsarbeit in Liberia legte, wo Torbjörn Sjödin inzwischen arbeitet.

Damals war Torbjörn Geschäftsführer von SCA Tunadal, die noch heute eines der größten Sägewerke in Schweden sind. Sie produzierten etwa 350 000 Kubikmeter Schnittholz pro Jahr.

In dem Artikel ging es darum, wie man beste Sägeergebnisse erzielt. Am Ende erfuhr der Leser, dass Torbjörn selbst ein Logosol-Sägewerk besaß. Das genügte vielen Interessenten, damals zuzuschlagen. „Viele hatten jetzt verstanden, dass das Logosol-Sägewerk wirklich gut ist, und man damit richtig gutes Schnittholz erzielen kann“, sagt Logosol-Gründer Bengt Olov Byström.

Bereits einige Zeit vor unserer heutigen Jubiläumsausgabe des Sägeblatts haben wir von der Sägeblatt-Redaktion mehrfach versucht, ihn zu erreichen. Bei Tunadal konnte man sich natürlich an den früheren Chef Torbjörn erinnern, aber niemand wusste, wo er jetzt lebt oder arbeitet. Schließlich haben wir sogar vom Vorstandsvorsitzenden Sverker Martin-Löf Informationen über Torbjörns Aufenthaltsort erhalten: „Nach Tunadal arbeitete ich im Holz-Einkauf bei Ikea. Und nach 1999 habe ich an verschiedenen Projekten im Ausland gearbeitet“, erzählt er, als das Sägeblatt ihn zufällig bei sich daheim in Schweden erreichte.

„Ich fahre immer nach Hause, wenn in Afrika Regenzeit ist. Zurzeit arbeite ich gerade an einem Entwicklungsprojekt in Liberia“, erzählt er. Diese Entwicklungsarbeit basiert auf mehreren M7 von Logosol, mit denen Teile des reichen Waldbestandes veredelt werden. „In Afrika gilt nur einfache Technik“, weiß Torbjörn. Der große Vorteil der Logosol-Sägewerke sei, dass man neue Projekte dieser Art nur mit geringen Kosten und mit einer Technik beginnen kann, die einfach zu verstehen und zu warten ist.

Erst danach könne man eine höhere Technik einführen, immer parallel zur Verbesserung der Infrastruktur und dem

Kenntnisstand der Arbeiter. Torbjörn selbst hat sein Logosol-Sägewerk, das er 1990 für seinen Hof im schwedischen Jämtland gekauft hat, noch heute. Seinerzeit wollte er damit einen größeren Bestand an Windbruch verarbeiten.

Das Schnittholz wurde dann für eine Sauna verwendet. Das Sägewerk selbst wurde damals bereits mit dieser Arbeit kostenmäßig abgeschrieben. „Seit dieser Zeit habe ich leider nicht mehr so viel gesägt; aber ich werde ein bisschen runterfahren in meinem Job und mehr Zeit im eigenen Wald verbringen. Dann werde ich noch sehr viel sägen“, verrät er. \*



REMY KAYBACH:

„Ich hoffe, dass die Wirtschaftskrise Logosol nicht schwächen wird, sondern dass die Firma gestärkt daraus hervorgeht; dass die Menschen die Chance sehen, mit Logosol-Produkten aktiv zu werden und einen Weg aus ihrer vielleicht persönlichen Krise finden.“



BIRGIT NOLL:

„Ich hoffe Logosol hat auch weiterhin ein gutes Näschen für Nischenprodukte - und unseren schwedischen Kollegen wünsche ich, dass der Alkohol dort bald billiger wird... Auch wünsche ich ihnen lange und dunkle Winter in Schweden, damit viele neue Ideen, entstehen und weiterentwickelt werden.“



SIMON SIELAFF:

„Viel Erfolg mit den Neuentwicklungen von Logosol, insbesondere dem Balkenhobel LM 410, eine echte Neuheit auf dem Markt; daran sollte weitergearbeitet werden. Und dass noch mehr Menschen merken, welche geniale Maschinen Logosol baut.“

## 1990

auf Hochschulniveau arbeitet. Einige verliebten sich so sehr in das Logosol-Sägewerk, dass sie meinten, es noch einmal neu erfinden zu müssen. Während der ersten Jahre tauchte ein Sägewerk nach dem anderen auf, die alle mehr oder weniger dem Original ähnelten. Die meisten verschwanden genauso schnell wieder.

### Ein Angebot von Hans-Peter Stihl

Die Suche nach einer ausreichend großen Kettensäge war ein anderes Problem. Viele Marken verkauften den richtigen Typ von Motorsägen,

aber wenige hatten eine Zulassung für Schweden. Ein großer schwedischer Hersteller wurde deshalb mehrmals angefragt; dieser dachte aber, dass der Markt für transportable Sägewerke zu klein wäre, um die Kosten für eine Zulassung zu rechtfertigen. Hilfe kam schließlich von einer gewichtigen Persönlichkeit, die bereits beim ersten Anblick des Logosol-Sägewerks begeistert war. Sein Name ist Hans-Peter Stihl, Haupteigentümer und damals Präsident und Geschäftsführer des weltgrößten Kettensägen-Herstellers, der Andreas Stihl GmbH. Zum Zeitpunkt als der Kontakt entstand, benutzte Logosol bereits die





**Eine Symbol für Unternehmensegeist** *Symbolisch springt Alf Hedström (Foto) ohne Ski von der Schanze im schwedischen Hede. Zwei Sägewerke von Logosol halfen bei der Verwirklichung des Projektes. Heute ist die Schanze ein Symbol für den Unternehmensegeist in Hede. Im Herbst 1993 traf Schweden die Wirtschaftskrise mit voller Wucht. Damals entschieden Alf und seine Freunde während eines Abends im Sportverein spontan, eine der größten Sprungschanzen in Schweden zu bauen. Beim Bau mussten 150 Kubikmeter Hang gesprengt werden. 2000 Bäume wurden gefällt. Anfangs war das Interesse der Gemeinde gering. Das Projekt entstand lediglich mit zwei Sägewerken von Logosol, Waldbesitz vom Verein und größtmöglicher Unterstützung von der Stadtbevölkerung, die in ihrer Freizeit alle mit angepackt haben. Der längste Sprung von dieser Schanze bis heute beträgt 106 Meter. „Ohne die Sägewerke von Logosol hätten die Schnittholzkosten das Projekt in den Sand gesetzt und wir hätten erst gar nicht anfangen können“, sagte Alf.*



**Eine Reise nach China.** *Die „Götheborg“ war ein enormer Erfolg, Medien auf der ganzen Welt verfolgten aufmerksam die Reise des Segelschiffes nach China und wieder zurück. Und die „Götheborg“ segelt weiter und wird das noch weitere 20 Jahre tun. Jedoch fing alles an im Kleinen mit einer Ausrüstung von Logosol. Glaubwürdigkeit erlangte das Projekt erst, als der Spant aufgerichtet wurde, und das Projekt unterm Schutzmantel des Schwedischen Königshauses stand.*

# Logosol – Zündung für viele Wunder

Logosoler machen das Unmögliche möglich



**Eine Arche für Kinder** *In diesem 3,5 Meter langen Spielschiff hat eine komplette Kindergartengruppe Platz. Als Vater von drei Kindern hat der Zimmermeister und Logosoler Simon Sielaff gewusst, wie ein kind- und spielgerechtes Schiff aussehen muss. Mit einer Formatkreissäge von Logosol, Typ PS 315 für das Tragegerüst aus Balken und einem Abricht- und Dickenhobel, Typ MH 410, zimmerte er die Außenschale aus Brettern. Mit diesem Spielgerät haben die Kinder aus Heratskirch bei Bad Saulgau bestimmt noch lange ihre Freude.*



**Segeln wie die Wikinger** *Das erste von inzwischen mehreren Wikingerschiffen, die mit einer Logosol gesägt wurden, ist die Vidfamme. Für viele ist sie Fantasieansporn und Wunder zugleich. Die Vidfamme ist 16,3 Meter lang, 4,8 Meter breit, ihr Rohsegel besteht aus 88 Quadratmetern, ihr Bruttogewicht beträgt 19 Tonnen.*

Bereits seit 1990, ein Jahr nach der Gründung von Logosol, erschien die erste Ausgabe des „Nysågat“, des schwedischen Sägeblattes und schon damals war es wie heute der schwedische Journalist Janne Näsström, der die ersten Berichte über das Logosol-Sägewerk verfasste. Über diese Zeit sagt er nicht ohne Selbstironie: „Ich habe das Sägeblatt seit der ersten Nummer 1990 gemacht. Die erste Zeitung war mit Artikeln über das einzige Produkt von Logosol gefüllt, das Logosol-Sägewerk. Aber ein paar Kunden gab es schon damals.“ Damals wie heute ist er überzeugt von der Ideologie des Self-made-man mit seinem Logosol-Sägewerk. Über unzählige Wunderwerke, die Logosol-Kunden mit viel Enthusiasmus geschaffen haben, hat er in den vergangenen Jahren berichtet. Am Anfang standen immer eine Idee und der feste Glaube daran, es schaffen zu können. Wir haben für die Jubiläumsausgabe ein paar beeindruckende, originelle und kreative Werke von Logosolern zusammengestellt. Rückblickend erzählt Janne:



*Der Journalist Janne Näsström, der das schwedische Sägeblatt seit der ersten Ausgabe im Jahr 1990 begleitet.*

## LOGOSOL ZEITREISE

zweitgrößte Kettensäge von Stihl, die 064, mit nachgefeilten Picco-Ketten. Eine Zeit lang wurde das Nachschleifen im Nationalgefängnis von Härnösand (Schweden) ausgeführt. Die Arbeitsqualität verschlechterte sich allerdings immer dann, wenn ein kompetenter Insasse aus dem Gefängnis entlassen wurde.

Das Ergebnis des Einsatzes von Hans-Peter Stihl ist die Entwicklung der heutigen PMX Kette. Das international tätige Unternehmen Stihl begann in der Folgezeit mit dem Verkauf der Sägewerke. Aufgrund dessen konnte das Logosol-Sägewerk bereits einige Jahre, nachdem es auf den Markt gekom-

men war, exportiert werden. Das erste große Exportland war Deutschland; danach erschien schon bald Russland auf der Bildfläche.

### Verkauf direkt an den Kunden

Auf heimatlichem Territorium verkaufte Logosol direkt an den Endkunden, aber auch über Händler. Es stellte sich jedoch heraus, dass sich das Logosol-Sägewerk nur schwer in den gängigen Fachgeschäften verkaufen ließ. Die Maschine selbst ist einfach, aber der Gebrauch ist etwas komplizierter. Die Kunden benötigen Unterstützung in dem Maße, wie es von Händlern nicht



**Ein Haus komplett aus Sturmholz** Nachdem der Sturm Lothar im Jahr 2000 so viel Bäume im Wald des Vaters von Jörg Pfeifle gefällt hatte, zögerte die Familie nicht lange und schnitten die Stämme mit ihrer M 7 und einer Stihl-Motorkettensäge MS 660 zu Brettern und Balken, fräste und hobelte sie später mit der Logosol-Holzfräse. Nach dem Konzept des Schweizer Architekten J. Natterer entstand in Eigenleistung das Eigenheim in Massivbauweise aus heimischer Fichte mit stehenden Balken und Pfeilern – 14 auf 14 Meter, ohne tragende Wände. Sie bietet der sechsköpfigen Familie heute ein architektonisch wunderschönes, helles und großräumiges Eigenheim.

Einer der ersten Logosol-Kunden war P. A. Fromm aus dem schwedischen Tarnaby. Wir konnten stolz über seine Villa berichten, die er komplett mit selbst geschnittenem Holz gebaut hat. Das erzeugte Respekt in Schweden, aber ganz andere Reaktionen im Ausland. Eine Bekannte von mir ist in Ghana aufgewachsen. Zwei Freunde von ihr studierten in Schweden und wollten eine eigene Holzveredlungs-Industrie in ihrem Heimatland Ghana aufbauen. Ich habe ihnen über Fromm und sein Haus erzählt. Die Männer aus Ghana haben mich erstaunt angeschaut: „So baut man ja wohl Häuser. Man fällt die Bäume, sägt das Holz und nagelt es zusammen. Zuhause in Ghana sägt man die Dielen halt von Hand.“ Das Logosol-Sägewerk war in ihren Augen ein Wunder an Rationalisierung. Als ich ihnen erzählte, dass normalerweise die Häuser fertig vom Werk auf dem Lkw geliefert werden, haben sie mich ungläubig angestarrt. Die beiden konnten sich vor Lachen kaum halten, und konnten mir nicht glauben.

Seitdem habe ich sehr viele Logosoler auf der ganzen Welt getroffen. Heute glaube ich, dass das Logosol-Sägewerk bewirkt hat, dass Sägen und Bauen wieder zu dem wurde, was es einmal war: Eine Beschäftigung nahe der Natur, bei der man den richtigen Baum auswählt, ihn aufsägt und mit Sorgfalt ein Haus baut, das mehrere hundert Jahre überdauern soll. Gewissermaßen ist das Sägen mit Logosol auch ein Protest gegen eine Welt, in der jeder erwartet, dass alles immer sofort erledigt ist, so wie die Sache mit dem Haus auf dem Lkw. Man kann das auch mit dem Essen vergleichen: es ist ein Unterschied ob ich einen Hamburger in mich hineinstopfe oder ein sorgfältig zubereitetes Essen in aller Ruhe genieße ...



**Ein Badespaß für „echte Männer“** Seine Frau wollte eigentlich einen Schwimmteich. Als kostengünstigere Variante entschied sich Winfried Miller (3. v. rechts) aus Leutkirch dann auf einer Messe in Friedrichshafen spontan für den Holzbadezuber Kit aus dem Logosol-Sortiment, für den man nur eine gute Bauanleitung braucht. Von November an steht der beheizbare Badezuber den kompletten Winter über immer am Waldrand neben einer beheizbaren Jagdhütte, die dann als Umkleide dient. Den Zuber hat Winfried Miller auch schon an Freunde für eine „nassfröhliche“ Party vermietet.

**Hast auch Du mit Deinem Sägewerk etwas Beeindruckendes oder einfach nur Originelles geschaffen? Dann erzähle uns davon und schicke oder maile uns ein Foto. Wir belohnen Deine Arbeit dann mit einem Warengutschein von 25 Euro und stellen sie in unserer nächsten Ausgabe vor! Kein Projekt ist uns zu klein!**

Aber am meisten regt ein Sägewerk von Logosol die Schaffensfreude und Fantasie an. Wenn es vor einem steht, fühlt es sich an, als ob Grenzen sich auflösen. Das einzige zwischen Traum und Wirklichkeit sind nur ein „paar“ Stunden Arbeit. Einige gesägte Wunderwerke wollen wir in dieser Jubiläumsausgabe zeigen. Da ist zum Beispiel ein Wikingerschiff, die nach Ostindien fahrende „Götheborg“, die Sprungschanze in Hede, das Familienhaus Pfeifle und viele andere Projekte, die mit Hilfe des Logosol-Sägewerks Wirklichkeit geworden sind.

Die wahre Stärke eines Logosol-Sägewerks liegt auf einer tieferen Ebene: Jedes Projekt wird im Kopf eines Enthusiasten geboren. Zuerst ist es fast unmöglich, jemanden für diese Ideen zu begeistern. Auf Behörden wird man meist mit einem brummeligen „undurchführbar“ abgefertigt. Glücklicherweise ist ein Logosol-Sägewerk in diesem Fall eine relativ bescheidene Investition, die meist selber finanziert werden kann. Holz ist meist auch kein Problem, es für ein akzeptables Geld zu bekommen. Jetzt kann es losgehen, der Enthusiast kann seine Pläne mit viel Engagement umsetzen. Wenn dann das Schiff, das Haus oder was auch immer langsam Form annimmt, ist der Beweis der Durchführbarkeit zur Verwunderung aller Beobachter erbracht.



**Eine Vogelhochzeit zu Neuhausen** Einen farbenprächtigen Figurenpark aus Fichtenholz-Stämmen hat Gunter Storch aus dem Erzgebirge geschaffen. Aus sieben je vier Meter langen Fichtenstamm-Rohlingen gelang es ihm zusammen mit seinem Kollegen Peer Seelvo mit einer gebauten Halterung die Stämme zu drehen wie beim Drechseln, um sie dann keilförmig mit seiner M 5 zu schneiden. Heute stehen die bunten Gesellen im Stadtzentrum von Neuhausen und erinnern mit ihren kurzen Flügeln an eine fröhliche Vogelhochzeit.

So ähnlich ging es Schiffsbauer-Meister Joakim Severin, der die Idee für das großartige Schiff Götheborg hatte. Am Anfang haben viele nur den Kopf geschüttelt. Glaubwürdig wurde er erst, als der Bodenstock mit dem Big Mill gesägt war und der Spant aufgestellt wurde. Plötzlich flossen auch die finanziellen Subventionen, um mit dem Projekt fortzufahren. Schließlich war die ganze schwedische Wirtschaft buchstäblich mit im Boot und das Projekt stand sogar unter dem Schutzmantel der Schwedischen Königsfamilie. Das Heldenhafte am Logosol-Sägewerk war und ist es, dass es als Startmotor für etliche, verrückte Projekte fungiert hat. Und seine Besitzer haben gezeigt, dass das Unmögliche möglich ist. Und: dieses kleine Sägewerk wird diese Funktion noch viele Jahre erfüllen. \*

## 1993

geleistet werden kann. Dieser Umstand führte schließlich dazu, dass sich Logosol auf den direkten Verkauf an den Endkunden konzentriert hat mit kompetenter Unterstützung und Tochterfirmen in den bedeutenden Exportmärkten. Derselbe Hersteller, der einst den Markt für mobile Sägewerke als zu klein erachtete, Electrolux, begann nach dem Erfolg von Logosol aber trotzdem unter den Namen Jonsered und Husqvarna mobile Sägewerke zu verkaufen. Diese Sparte wurde allerdings ein paar Jahre später stillgelegt und danach verkauft. Während der letzten zehn Jah-

re ist das Exportvolumen enorm gestiegen. Diese Entwicklung gipfelte im Jahr 1999 in der Gründung von Filialen in den USA, Deutschland und Norwegen. Seither etablierten Logosol-Importeure zudem einen Verkaufsstandort beispielsweise in Russland, Finnland, Polen, Großbritannien, Australien und Kanada. Heute exportiert Logosol direkt oder über Händler in etwa 40 Länder.

### Eine Elektro-Revolution

Der Führungsholm war das erste große Entwicklungsprojekt.



E5000





Die Insel Svatlöga, eine kleine Insel unter 20.000 im Scherengarten Stockholms, Drehort der Astrid Lindgren-Verfilmung „Ferien auf Saltkrokan“.

# Das älteste Logosol-Sägewerk rettet Saltkrokan

**„Ferien auf Saltkrokan“ – seit der Geschichte von Astrid Lindgren hat sich das Bild vom schwedischen Scherengarten mit seinen vielen tausend Inseln und den karminroten Holzhäusern, den weißen Fensterläden und der schwedischen Kultur und Landschaft in unsere Köpfe eingepägt. Das wirkliche Saltkrokan gibt es heute noch, veredelt mit einem der ersten Sägewerke von Logosol.**

Der Besitzer des alten Sägewerks aus den Gründungsjahren von Logosol heißt Staffan Sandler. Er hat die Maschine auf einer Messe in Stockholm im Jahr 1989 gekauft; es war das Jahr als mit Logosol alles anfing. Staffan selber stand in der Blüte seiner Karriere mit einer eigenen Werbeagentur, die er heute noch zusammen mit seiner Frau Helene Mergel führt. „Damals lebten wir auf dem Hof meiner Großeltern zwischen Stockholm und Uppsala“, erzählt Staffan, der selbst im schwedischen Jämtland aufgewachsen ist.

## Ein Sägewerk aus der Wohnstube

„Mein Opa hat Bäume kultiviert, die in den Augen der Behörden schon längst hätten gefällt werden sollen. Das waren riesige Bäume von allerhöchster Qualität. Auf der Messe offenbarten sich uns Möglichkeiten, das Holz zu veredeln und damit das eigene Anwesen zu erhalten und gleichzeitig weiter auszubauen. Wenn man eine eigene Firma hat, hat man nie wirklich frei. Sägen bot mir einen Weg, das Gehirn freizubekommen und von Arbeit abzuschalten“, sagt er. Er hat schließ-

lich das Sägewerk von Logosol gekauft, das auf der Messe präsentiert wurde. Dieses Sägewerk war das Modell 1, gebaut bei Familie Byström zu Hause in der Stube. Statt der gedruckten Typenschilder von heute prangte ein gelbes, mit Edding beschriftetes Klebeband mit Firmenname und Adresse an der Maschine. Der Akademiker und Werbefachmann Staffan lernte sehr schnell, auf eigene Faust mit dem Sägewerk zurechtzukommen. Die erste Version des Sägewerks war kleiner als die Nachfolgemodelle und die heutige Option zur Verlängerung und Verstärkung fehlte noch. Seine dicksten Stämme musste Staffan zum Sägen noch wegbringen. Staffan sägte viele Jahre mit seinem Sägewerk und schuf sich einen großen Holzvorrat allerhöchster Qualität.

## Scherengartenhof zu verkaufen

Die Zeit verging, der elterliche Familienhof wurde verkauft. Überraschend wurde ein Hof am Rande des Scherengartens, die Insel Svatlöga, zum Verkauf angeboten. Der Scherengarten von Stockholm besteht aus mehr als 20.000 Inseln. Und obwohl

es der erste Scherengartenhof seit langem war, der verkauft wurde, hielten sich die Angebote für das Projekt, wohl bedingt durch die Wirtschaftskrise in den Neunzigern, auf erstaunlich niedrigem Preisniveau. Auch Staffan machte ein lächerlich niedriges Angebot, das zu seinem und Helenes großen Erstaunen den Zuschlag bekam. „Svatlöga ist ein wichtiger Ort in unserem gemeinsamen Leben. Wir haben uns hier zum ersten Mal getroffen“, erzählt Staffan. Nur aus diesem Grund hat er dieses Angebot gemacht, das eigentlich zu niedrig und gleichzeitig für ihn doch viel zu hoch lag, um es sich tatsächlich leisten zu können. Seitdem verbringen die beiden ihre spärliche Freizeit immer auf Svatlöga. Hierher wurde auch das Sägewerk und das viele gesägte Holz transportiert.

Über die Jahre renovierte Staffan beide Wohnhäuser und genauso den Bauernhof. Ein Heuschober wurde zum Atelier. Im Sommer 2008 kam ein kombiniertes Gewächshaus, eher eine Orangerie, und ein Spa dazu. Orangerien und ein Spa hat es vorher noch nie im Scherengarten gegeben. „Eigentlich ist es mehr ein Gewächshaus mit Holzofensauna“, wendet Staffan bescheiden ein. Der nächste Nachbar wurde durch Staffans Baumaßnahmen derart inspiriert, dass dieser sich auch ein Sägewerk von Logosol erwarb; allerdings ein etwas neueres Modell, eine M 5. Heute unterstützen sich die beiden gegenseitig, bauten gemeinsam ein von Grund auf neues Wohnhaus, im Stil per-

fekt dem Dorf aus dem 16. Jahrhundert angepasst. Svatlöga war die einzige Insel im Scherengarten, die die Verwüstung durch die Russen im Jahr 1719 überlebt hat. Es wird gesagt, dass die damals dort lebenden Robbenjäger sehr gute Schützen waren und den Feind abwehren konnten. Auf jeden Fall ist man die Russen irgendwie los geworden und die Bebauung ist viel älter als die der anderen Inseln.

## Gebaut wird heute im alten Stil

Die alte Bebauung wird bewahrt und neues wird in altem Stil dazu gebaut. Die beiden Sägewerke der Insel, der „Oldtimer“ von 1989 und der etwas modernere Nachfolger, haben für viel Baumaterial gesorgt. Es wäre sehr teuer, Bauholz auf eine Insel in den äußersten Scheren zu transportieren. Jedoch gibt es auf den Inseln einen größeren Bestand an Erle, Birke, Esche, Kiefer und Fichte, aber auch andere Holzarten, die erhalten geblieben sind, da die Tierhaltung hier niemals so üppig war und die letzten Sesshaften 1960 die Insel verlassen haben. Heute gibt es wieder etwa hundert Haushalte auf Svatlöga und immer mehr verbringen ihre komplette Freizeit auf der Insel. Staffan und Helene sind die wirklichen Idealisten und haben sogar den Großteil des vergangenen Winters auf der Insel verbracht, trotz fehlenden Stroms. „Wir meisterten die kalte Zeit ganz gut mit Holz, Sonnenenergie und unserem Dieselmotor“, sagt Staffan. Heute nimmt er sich gerne die Zeit für ein Leben

## LOGOSOL ZEITREISE

Der nächste große Schritt kam 1993 mit der Einführung der elektrischen Sägeeinheit E5000. Die damaligen Elektrosägen kamen noch nicht an die Leistung der großen Stihl Kettensägen heran, dazu benötigte man eine kraftvollere Ausrüstung mit einem Drei-Phasen-Motoren. Die Motoren auf dem Markt waren zu groß und zu schwer. Stattdessen entwickelte ABB einen 5kW-Motor. Überdimensionierte Wicklungen mit integriertem Überhitzungsschutz ergaben einen starken Motor, der jetzt in eine kleinere Verpackung passte. Zwei Jahre später wurde die Elektrosäge um die Bandsägeeinheit BS350 ergänzt, eines von vielen guten Beispielen für den Einsatz der Logosol-Mitarbeiter. Die Maschine

wurde während einer Weihnachtsfeier im Jahr 1994 erfunden, die Pläne dafür wurden auf einer Tischdecke skizziert.

## Der erste Profilhobel

Der erste Profilhobel wurde 1994 eingeführt. Es war ein Dreiseitenhobel, der drei Jahre später mit einem vierten Messerkopf ausgestattet wurde. Im selben Jahr wurde Logosol mit dem „Preis für Betriebswachstum“ ausgezeichnet, der vom schwedischen Wirtschaftsminister Per Westerberg verliehen wurde. Im Jahr darauf wurde der Solohobel SH230 konstruiert, der zunächst als Nach-



Ein rüstiges Sägwerk des ersten Modells aus den Gründungsjahren von Logosol, mit seinem neulich in Rente gegangenen und ebenso rüstigen Staffan Sandler. Auf den ersten Sägwerken wurde das Typenschild noch per Hand geschrieben



Staffan Sandler und Helene Mergel wurden gleichzeitig pensioniert und verbringen ihre Zeit jetzt mit Sägen und Bauen. Aus diesem Birkenstamm sollen Tischbeine entstehen.

ohne moderne Annehmlichkeiten. Er und Helene sind seit Kurzem in Rente und die Werbeagentur läuft auf Sparflamme. Jetzt haben sie vor, den Scherengarten noch weiter zu renovieren und für die Zukunft zu planen. Dabei wird das weltälteste Logosol-Sägwerk weiterhin seine Dienste leisten können. Und es läuft noch immer bestens. Bei unserem Besuch war Staffan gerade dabei, Holz für Bilderrahmen und Tischbeine für einen Tisch zu sägen. Kommendes Frühjahr soll aus gehobelten, massiven, keilförmigen Zwei-Zoll-Kieferdielen ein neuer Boden in der Küche und in der Seestube entstehen. Dafür soll eine Hobelmaschine von Logosol angeschafft werden, genau 20 Jahre nach dem ersten Deal mit Logosol.

Kenner von Astrid Lindgrens Werk wen-

den ein, dass die Verfilmung von „Ferien auf Saltkrokan“ auf einer anderen Insel in Scherengarten gedreht worden ist, nämlich auf Norröra. Dort liegt der Schreinerhof und das Haus, wo „Onkel Melker“ seine Sommerferien mit den Kindern verbrachte. Die Winterbilder hingegen wurden auf Söderöglä gefilmt. Und Svartlöga konnte mit Aufnahmen von Bootshäusern und dem immer wieder im Film eingeblendeten Scherengartenambiente beisteuern. Die Felsen „da drüben“ waren mehrmals im Film zu sehen, sagt Staffan und zeigt auf eine Felsengruppe auf seiner Insel. Er selber wird manchmal auch Onkel Melker genannt. Auch er ist ein erfindungsreicher Mann mit vielen Ideen, jedoch mit dem Unterschied, dass Onkel Staffans Ideen immer funktionieren und er seine Projekte immer zu Ende führt. \*



Gästeraum mit Logosol-gesägtem Fußboden und Decke.



Das Nachbarhaus wurde mit Hilfe zweier Logosol-Sägwerke neu erbaut. Der Besitzer hat ein eigenes Sägwerk, eine M 5, und Staffan Sandler hat mit seinem „Oldtimer“ geholfen.



Svartlöga liegt in den äußeren Scherengarten. Regulären Schiffsverkehr gibt es nur im Sommer, Strom muss selbst erzeugt werden mit Sonnenpanelen oder eigenem Dieselmotor.

1994



Solohobel SH230

schnitt-Säge zum Maß-Sägen von Holz gedacht war. Er wurde mit der „Goldenen Axt“ ausgezeichnet, einem Preis, der von schwedischen Fach-Magazinen für das meist innovative Produkt verliehen wird. Parallel zur Konstruktion der Hobel wurde eine Serie von Industriemaschinen entwickelt, allen voran der Top-Splitter, der heute zur Standardausrüstung von Sägwerken mit Kreissägeblättern gehört. Logosol verkaufte mehrere Jahre lang Komponenten für indus-

trielle Paketkappsägen. Rechtzeitig zum 10. Geburtstag führte Logosol seine eigene Paketkappsäge ein, eine mobile Konstruktion, die an der Stelle platziert werden kann, wo der Brettstapel liegt. Heute ist sie sogar für große Sägwerken eine bewährte Maschine.

#### Eine Produkt-Kultur

An dieser Stelle können wir nur eine Auswahl von Produkten erwähnen, die von Logosol auf





*Logosoler unter sich:  
Bei den Fachgesprächen  
um das Thema Holz, hier  
mit Logosol-Mitarbeiter  
Roland Noll, geht es im-  
mer heiter zu.*

# Deutschlands ältester Säger am Logosol

**Eine Zeit ohne Holz und Säge hat es für Heinrich Schmidberger nie gegeben. Für den fast 81-jährigen Landwirt aus dem Weiler Egg bei Guggenhausen nahe dem ober-schwäbischen Ravensburg ist die Arbeit an seiner M7 mit E 5000 Handvorschub Sport, Motivation und Lebenselixier zugleich, eigentlich das beste Anti-Aging-Mittel für einen 81-jährigen Holzwurm überhaupt. Und er denkt gar nicht daran, damit aufzuhören.**

## LOGOSOL ZEITREISE

*Stig Strand, einer von vielen schwedischen Stars, die in den frühen Firmen-Tagen eine Empfehlung für das Logosol-Sägewerk aussprachen.*



den Markt gebracht wurden. Manche dieser Maschinen waren wegweisend, aber alle sind ein Produkt der Logosol-Kultur. Durch den direkten Kontakt zu Logosol können die Kunden jederzeit Ideen und Vorschläge einbringen. Da Logosol-Mitarbeiter die Ausrüstungen selbst nutzen, entdecken sie ständig neue Anforderungen an die Maschinen, die dann erfüllt werden müssen.

Es beginnt oft mit einer vagen Vorstellung von einer Maschine oder eines Zubehörs für einen bestimmten Zweck. Die Konstruktion dafür wird dann auf der Grundlage des tatsächlichen Bedarfs entwickelt. Das Marketing ist ein bedeutender Bereich

„Das Sägen ist halt mein Hobby, da bin ich für mich – das ist mein Reich!“

Heinrich Schmidberger, 81

„Zuletzt habe ich eine Esche mit rund 50 Zentimetern gesägt. Von dem übrigen Holz mach ich noch eine Kellertür, Blech drauf und fertig“, sagt Schmidberger mit einem verschmitzten Lächeln als wäre das ein Klacks – kaum der Rede wert. Ebenso beiläufig erwähnt er das Baumhaus für die Enkel; Tische, Bänke und die 300 Kubikmeter Holz, die er für den Dachstuhl der Tochter geschnitten hat. Nebenbei muss der Hof in Schuss gehalten werden. Das Wohnhaus mit zwei Scheunen stellt dem ehemaligen Landwirt eigentlich ständig größere und kleinere Reparaturaufgaben, die ihn auf Trapp halten; oder er baut einfach eine Gartenlaube für den Fall, sich doch einmal ausruhen zu wollen. „Das Sägen ist halt mein Hobby, da bin ich für mich – das ist mein Reich!“, beschreibt Schmidberger seine Lieblingsbeschäftigung und die scheint ihn wirklich fit zu halten – auch mental. Auf die Frage, ob der denn zufrieden ist mit seiner M7, antwortet er: „Mit meiner Logosol bin ich sogar sehr zufrieden, damit kann ich auch etwas Besonderes und auch kurze Stücke sägen, was mit einer anderen Maschine nicht geht.“

#### Immer mobil mit seiner M7

Und die M7 lässt sich auch mal transportieren. Beispielsweise zu seinem Sohn auf den Hof nach Adolzhausen bei Bad Mergentheim, wo für einen größeren Schafstall Kantholz, Dielen und Bretter geschnitten werden mussten. „Rauf auf den Hänger und los“, erzählt Schmidberger, dessen Hilfe bei seinen insgesamt acht Kindern immer wieder gefragt ist und der dann noch immer gern zur Stelle eilt. Nur ein Bandscheibenvorfall vor ein paar Jahren konnte den passionierten Säger einige Zeit von seinem Hobby fernhalten. Nach der kürzest möglichen Auszeit hat er dann aber seine Arbeit an der M7 wieder aufgenommen, für seine Frau das Zeichen: „Jetzt ist alles wieder gut.“ \*

Christine Edel



Mit seinen fast 81 Jahren ist für Heinrich Schmidberger die Arbeit an seiner M7 mit E 5000 Handvorschub immer noch pure Leidenschaft.



Heinrich Schmidberger an seiner Schnitzbank, die schon sein Großvater im Gebrauch gehabt hat. Die geniale Konstruktion von damals ist auch heute noch schneller und besser als das Hantieren mit dem Schraubstock. Ein Stück Holz wird mit dem Fuß eingespannt und kann jetzt leicht mit dem Zugeisen abgezogen werden. Lediglich die Spannbacken musste Schmidberger mit Hilfe seiner M7 erneuern.

## 1995

in allen Firmen. In den ersten Jahren beschränkte sich das Marketing von Logosol auf Maschinen-Präsentationen auf sämtlichen Messen in Schweden und auf die eigene Firmenzeitung „Das Sägeblatt“.

#### Echte Schwedische Stars unter den Kunden

Der Slalomfahrer Stig Strand, der frühere Premierminister Torbjörn Fälldin, der Profi- Radfahrer Michael Andersson, der Leibarzt des Königs, Torbjörn Lundman, sowie der Statthalter des Königshauses, Björn Sprängare, haben allesamt Logosol unterstützt. Normalerweise

müssen Stars bezahlt werden, damit sie Werbung für einen machen. Im Fall von Logosol waren sie in den Kundenlisten der Firma verzeichnet und machten tatsächlich umsonst mit. Es gibt noch mehr berühmte Namen unter den Kunden, die aber durch Werbeverträge an andere Firmen gebunden sind.

#### Eine ganze Serie an Weltrekorden

Eine weitere Aktion, die viel Aufmerksamkeit auf sich zog, war der Weltrekord für das längste gesägte 3x10 Zentimeter-Brett.



# Der schnelle Trockner, der das Holz schön gerade macht

**Holz zu trocknen ist eine große Herausforderung für kleinere Serien. Man kann natürlich die Natur ihre Arbeit machen lassen, aber dann dauert es etwa fünf Jahre, bis das Holz ein akzeptables Trocknungsniveau erreicht hat und als Schreinerholz verwendet werden kann. Mit dem Sauno-Trockner dauert dieser Trocknungsprozess nur ein paar Wochen. Wir haben die „Wunder-Maschine“ in unser Sortiment aufgenommen – ab sofort ist der Sauno-Trockner über Logosol erhältlich.**

Der Sauno-Trockner ist bereits so lange auf dem Markt wie unser Logosol-Sägewerk. Leif Matsson in aus Schweden designte und konstruierte den Trockner, der 1990 in Produktion ging. Anfangs wurde er nur als komplettes System hergestellt. Heute ist es möglich, nur die Trocknungseinheit zu erwerben zusammen mit einer Anleitung für die Selbstmontage einer Trocknungskammer. „Der Kunde kann also die Größe der Trocknungseinheit selbst bestimmen und nach Bedarf auch größere Volumen einbauen“, sagt Leif Matsson. Heute arbeitet er für eine größere Firma, die Werkzeuge und Zubehör für Holzwerker liefert. Die Sauno-Trocknungsanlage ist Teil dieser Produktpalette.

Die Trocknungsmethode ist über die Jahre verfeinert worden und es ist keine übertriebene Behauptung, dass Sauno heute die besterprobte Trocknungsanlage für kleine Serien auf dem Markt ist. Der Grund für die sehr guten Trocknungsergebnisse liegt in der Trocknungsmethode – wir nennen sie „entspanntes Trocknen“. Diese Methode nutzen auch große Sägewerke, um ihr Holz zu trocknen und gleichzeitig das Aufkommen von Rissbildungen und anderen Schäden, die beim Trocknen eintreten, zu reduzieren.

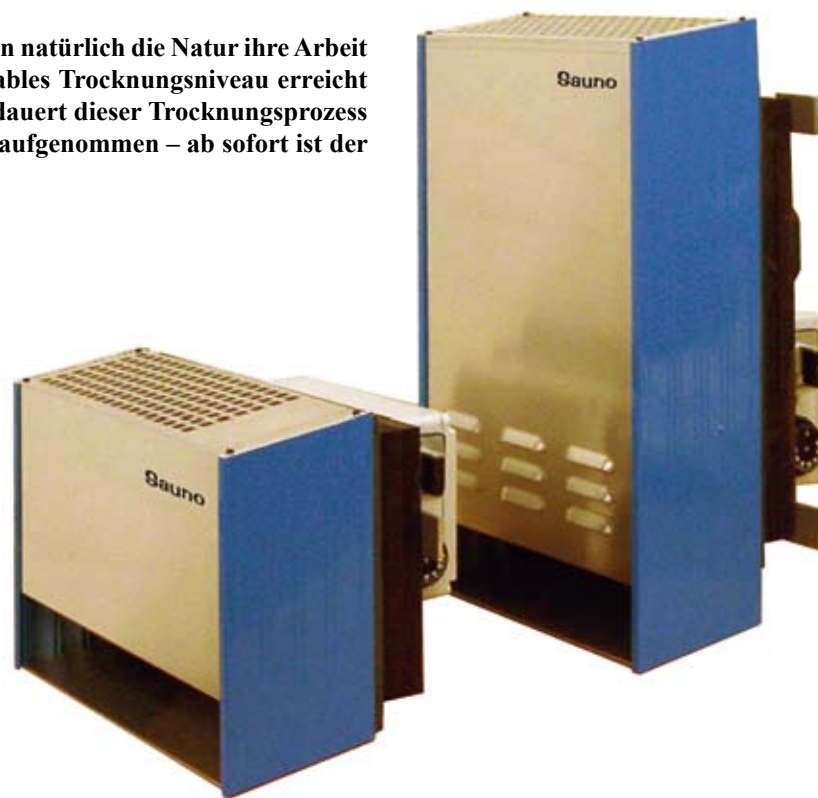
Die Schwierigkeit beim Holz trocknen liegt darin, dem Holz sein gespeichertes Wasser zu entziehen; sonst würden Bäume ja auch keine Trocken- oder Frostperioden überdauern können. Beim Trocknungsvorgang mit der Sauno-Methode wird das Holz zuerst bei hohen Temperaturen (70 bis 75 Grad Celsius) aufgeheizt und bedampft. Dieser Vorgang verändert die Zellstruktur des Holzes, die das Was-

ser vom Innern des Holzes nach außen wandern lässt.

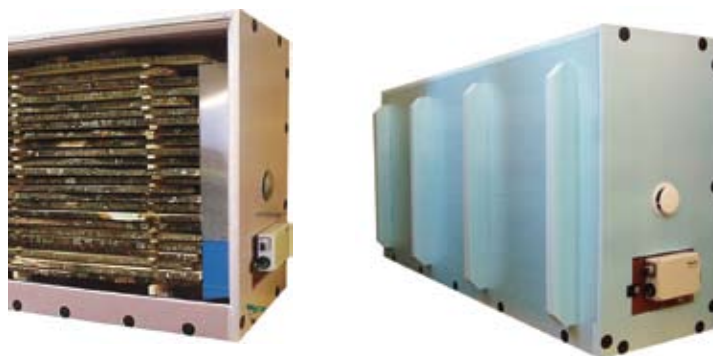
In der nächsten Stufe muss das Holz bei 40 bis 50 Grad Celsius entfeuchtet werden. Das Ergebnis ist ein möbeltrockenes Holz mit weniger Rissen und weniger Verkrümmung als dies bei luftgetrocknetem Holz der Fall ist. Der größte Vorteil der Sauno-Methode liegt aber in der Trocknungszeit. Natürlich variiert sie abhängig von der Holzart und der erwünschten Restfeuchte. Die Trocknungszeit für schreinerfertiges Weichholz dauert mit 17 Prozent Restfeuchte etwa eine Woche. Frischgesägte Fichte kann man hobelfertig in sieben bis zehn Tagen trocknen.

Wenn der Kunde die Trocknungskammer selber baut, sind die Kosten gegenüber anderen Lösungen weitaus niedriger. Die Trocknungseinheit ist erhältlich in zwei Größen, 2000 oder 4000 Watt, was für 3,5 oder 12,5 Kubikmeter Holz ausreicht. Für größere Volumina können mehrere Trocknungseinheiten parallel genutzt werden.

Der Sauno-Trockner wird beispielsweise im schwedischen Småland genutzt. Dort wurde ein gebrauchter 40-Fuss-Container als Trocknungskammer zusammen mit vier Sauno-Trocknungseinheiten installiert. Eine andere Sauno-Trocknungsanlage in Schweden, in diesem Fall mit drei Trocknungseinheiten, wurde genutzt, um das Holz für das Schiff Götheborg zu trocknen. Dies sind nur zwei von mehreren Projekten, für die Logosol die Sägeausstattung geliefert hat und Sauno verantwortlich für das Trocknen des Holzes war.



*Die Sauno-Trocknungsanlage ist erhältlich in zwei Größen, mit 2000 oder 4000 Watt. Unten ist die kleinere Trocknungseinheit eingebaut in einer nach der mitgelieferten Bedienungsanleitung gebauten Trocknungskammer. Mehrere Trocknungseinheiten können in einer größeren Trocknungskammer auch parallel installiert werden.*



„Der Sauno-Holztrockner passt perfekt in unser Produkt-Sortiment. Es ist eine bestens erprobte und gleichzeitig preiswerte Trocknungsmethode. Und wir haben sie als sehr gut befunden“, sagt Bengt Olov Byström, Konzernleiter von Logosol.

Deswegen hat Logosol entschieden, ab sofort die Sauno-Trocknungsanlagen weltweit zu vertreiben – die einzige Trocknungsanlage für Holzbearbeitung in kleinen Serien mit besten Ergebnissen in kurzer Zeit.\*

## LOGOSOL ZEITREISE



Der erste Rekord wurde 1993 auf der Nolia-Messe in Umeå (Schweden) gebrochen. Das Brett war 25 Meter, 57 Zentimeter und 4 Millimeter lang. Auf der schwedischen Elmia-Holzmesse wurde 1995 eine der größten Fichten gefällt, die jemals in der schwedischen Provinz Småland geschlagen wurde. Sie stand im Stadtpark von Jönköping und war 37 Meter hoch. Durch die vereinten Kräfte eines Logosol-Teams wurde aus der Fichte ein 33 Meter langes und 4 Zentimeter dickes Brett gesägt und der Rekord durch das Guinness-Buch der Rekorde anerkannt.

Der Rekord wurde schon im nächsten Jahr durch einen österreichischen Logosol-Kunden, Thomas Rentenberg, gebrochen, dessen Brett 34 Meter lang und 7 Zentimeter dick war. Dieser Rekord wurde 1999 durch Logosol in Verbindung mit der Gründung der amerikanischen Niederlassung erneut gebrochen. Der bestehende Weltrekord liegt heute bei 38,9 Metern und wurde 2006 durch Anders Nykvist aufgestellt. Er verwendete für den Rekord acht gekoppelte Logosol-Sägewerke hintereinander.



Seine Messer für den Vierseitenholbel von Logosol passen auch in die neue Vertikalfräse MF 30. Für Roger bedeutet das, mehr in kürzerer Zeit aus seinem Holz herauszubekommen. Zeit, die er nutzt, die Holzrückarbeit mit seinem neuen Pferd zu verbessern.



Als Roger Björklund den Auftrag bekam, Kirchen-Fenster zu renovieren und teilweise komplett neu herzustellen, hat seine alte Vertikalfräse den Anforderungen nicht mehr genügt. Für runde Fenster brauchte er einen „Spezialisten“. Mit seiner neuen Logosol MF 30 dauert die erstmals halbtägige Arbeit heute nur noch eine halbe Stunde.



# Mit der neuen Vertikalfräse benötigt Roger nur einen Bruchteil der früheren Zeit

**In einer Ecke der Werkstatt von Roger Björklund steht eine ausgediente Vertikalfräse, eine stabile Industriemaschine in gutem Zustand. Diese wurde jedoch durch die vielfältige Fräsmaschine von Logosol, die MF 30, ersetzt. „Sie ist flexibler und spart auch noch Zeit“, sagt ihr Besitzer.**

Roger Björklund betreibt heute einen Holzveredelungs-Betrieb zuhause auf seinem Hof. Die Hälfte des Stalls ist zur Werkstatt umgebaut, die andere Hälfte wird noch als Stall genutzt. „Ich kann perfekt die Holzveredelung mit der Pferdehaltung kombinieren. Selbst die Späne können direkt als Streu genutzt werden“, sagt er. Roger war in der Vergangenheit

Zimmermann-, Schreiner- und Tischlerlehrer. Heute nutzt er sein Wissen in seiner eigenen Firma und bietet Lohnhobeln, Schreinerarbeiten und Zimmererarbeiten als Dienstleistung an.

## Runde Kirchenfenster

Bei unserem Besuch war er gerade dabei, Fenster für eine Kirche zu bauen. „Solche Fenster kann man nicht kaufen, sie müssen speziell angefertigt werden“, sagt Roger und präsentiert uns ein fertiges Rundfenster. Die Fertigung dieser Fenster war auch der Anlass für den Austausch der alten Vertikalfräse mit der neuen von Logosol; ein weiterer Grund waren die eingeschränkten Möglichkeiten am Logosol Paneel-Hobel PH 260, die ihm als Basis in seiner Werkstatt dient. „Mehrere Male habe ich die richtige Profilmesser gehabt, aber der Winkel

lag für ein exaktes Ergebnis immer ein paar wenige Grade daneben. Statt neuer Messer zu bestellen, kann ich jetzt diese Messer in der Logosol-Fräse benutzen und bekomme genau den Winkel, den ich brauche“, erklärt er. Die alte Vertikalfräse hat eine feste Spindel. Die Spindel auf der MF 30 kann sowohl nach vorne und nach hinten gekippt werden. Laut Roger macht der Neuankömmling eine ausgezeichnete Arbeit und spart viel Zeit.

## Die Arbeit geht schneller

„Was früher einen halben Tag auf der alten Fräse gedauert hat, geht mit der Neuen in einer halben Stunde. Dennoch habe ich sie bis jetzt nur als Vertikalfräse benutzt, weil ich noch keine Zeit gehabt habe, die vielen anderen Möglichkeiten der Maschine zu testen“, sagt Roger. Die Zeit, die er heute einspart, nutzt er für die

Entwicklung eines neuen Standbeins seiner Firma. Während unseres Gesprächs dirigierte Roger per Handy einen LKW-Fahrer den Weg, ein neues Pferd zu abzuholen. „Es ist ein Ardenner, mit dem ich im Wald arbeiten möchte. Ich habe auch das Logosol-Sägewerk M 7 gekauft, sodass ich die Stämme, die das Pferd nach Hause bewegt, hier veredeln kann“, sagt Roger. Pferd und Sägewerk haben für ihn zwar Hobby-Charakter, aber gleichzeitig weiß er, dass die Nachfrage für kleinere Abholungen mit umweltfreundlichen Methoden in seinem Umfeld tatsächlich besteht. Wenn er und sein Pferd eingearbeitet sind, kann Roger das Gesamtpaket vom Baum im Wald bis zum fertig montierten Fenster anbieten. Solch einen Komplettservice von einem einzigen Anbieter zu bekommen, ist selbst heute noch eher selten. \*

1999



## Engagement für die Umwelt

Ein weiteres, ganz besonderes Event erlebten die Zuschauer bei der Elmia-Holzmesse im Jahr 1997. Logosol sägte den ersten Baum in Schweden, der mit dem Umweltsiegel FSC ausgezeichnet worden war. Ein 4,8 Meter langer und 1,3 Meter dicker Stamm der Baumart Angelina Pedra (Kuraru-Baum) war mit Unterstützung des WWF (World Wide Fund For Nature) aus Brasilien importiert worden. Der Stamm wurde mit einer „Dschungelsäge“ aufgeschnitten,

dem Vorgänger des heutigen Big Mill. Das Schneiden des Stammes machte keine Probleme, hatte aber einen unerwarteten Nebeneffekt. Das Sägemehl verbreitete einen unverkennbaren Geruch von Pferdemist über das Ausstellungsgelände. Dieses Säge-Event war Teil eines mehrjährigen Projektes über die Dschungel-Forstwirtschaft. Es begann, als Bengt Olov und Joakim Byström von einer EU-Behörde bestellt wurden, ein Forst-Projekt auf den Salomon-Inseln auszuwerten. Sie wurden Zeuge des gängigen,



# Alle Teilnehmer gehen mit einem Bären nach Hause

**Knapp 30 Teilnehmer – darunter auch vier Frauen – waren Mitte März nach Bad Saulgau gereist, um am ersten Logosol-Kettensägeschnitzkurs teilzunehmen. Am Ende des Lehrgangs waren alle von ihrem Erstlingswerk begeistert.**

„Nicht einer hat gemeckert“, beschreibt Kursleiter Michael Knüdel die gute Stimmung während der insgesamt drei Kurstagen in Bad Saulgau.

Alle Teilnehmer waren hoch motiviert, sodass der Profi aus dem norddeutschen Bisingen sich bereits über einen Fortgeschrittenen-Kurs im süddeutschen Bad Saulgau Gedanken macht, um dann vielleicht den etwas filigraneren Adler zu schnitzen. Heuer ist erst einmal der Bär angesagt. Nach einer kurzen theoretischen Einweisung in die Kettensäge samt Schutzausrüstung geht es Schritt für Schritt nach genauer Vorgabe in Richtung runder Kopf, Ohren, Schnauze. „Dabei lernt man am meisten und wird mit den Techniken des Kettensägeschnitzens vertraut“, erklärt Michael Knüdel.

Schon aus der Ferne hört man das Konzert der Kettensägen auf dem Logosol-Gelände in Bad Saulgau. Nachdem jeder die ersten Schnitte zum eigenen Bär gemacht hat, geht Michael Knüdel reihum, gibt genaue Anweisung und packt auch schon mal mit an. Am frühen Nachmittag erkennt man bereits die bärgen Konturen. Jetzt ist Feinarbeit angesagt.

Nachdem die ersten Bären fertig sind, wird die Stimmung ausgelassener, es wird beim Nachbar geguckt, gelacht und gerade gemachte Erfahrungen ausgetauscht. Und außer Sägemehlstaub liegt auch ein wenig Stolz in der Luft, eine erste, eigene Skulptur geschaffen zu haben. \*



Michael Knüdel mit ein paar Anschauungsobjekten, die er für die Kursteilnehmer mitgebracht hat. Vom 8. bis 9. August ist Michael Knüdel Veranstalter der Internationalen Kettensägemeisterschaften in Deutschland.

**INFO:** Wegen der großen Nachfrage plant Logosol zusammen mit Michael Knüdel im Herbst 2009 in Bad Saulgau einen weiteren Kettensägeschnitzkurs, eventuell auch einen Fortgeschrittenenkurs zu veranstalten. Interessenten können sich unter Telefon (0 75 81) 4 80 39-14 bei Logosol in Bad Saulgau melden. Die Kursgebühr beträgt 150 Euro, inkl. MwSt., und enthält neben der Bereitstellung der Kettensäge mit Schnitzausrüstung auch die Verpflegung und die Kosten für Holz- und Betriebsstoffe. Weitere Infos gibt's auch im Internet unter [www.kunst-mit-kettensaegen.de](http://www.kunst-mit-kettensaegen.de)



Mit Begeisterung und Motivation gingen die rund 30 Teilnehmer auf dem Bad Saulgauer Logosol-Gelände ans Werk.



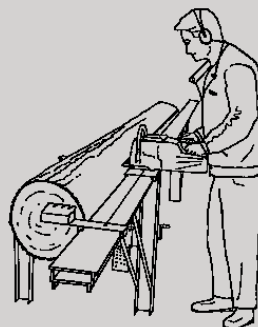
Am Ende des Kurstages standen die Bären Spalier. Keine Skulptur glich der anderen bis auf die Schnauzenspitze, aber alle trugen sie die Handschrift des Kursleiters.

## LOGOSOL ZEITREISE

brutalen, konventionellen Raubbaus in den Regenwäldern. Forst- Gesellschaften kaufen große Waldflächen und fällen nur einige Bäume wertvoller Holzarten. Beim Herausziehen der Stämme aus dem Wald werden gewaltige Flächen zerstört. Gleichzeitig ist der Wert der gefällten Bäume oftmals so hoch, dass ein einziger Baum eine Familie ein Jahr lang ernähren kann.

### Regenwaldschutz nach dem Logosol-Modell

Durch diese Erfahrung veranlasst, wurde ein einfaches Sägewerk konstruiert, das der Waldbesitzer direkt zum Stamm transportieren kann und es ihm heute möglich macht, seine ausgewählten Bäume selbst zu fällen, vor Ort zu verarbeiten und dann einen neuen Baum an-



Es begann mit einem Sägewerk ....

# Größerer Messerüberstand, Starker Motor und Spindel-Verlängerungen

Wenn Logosol 20 Jahre alt wird, haben die Profilhobel ihren 15. Geburtstag. Zu diesem feierlichen Anlass haben wir den Vierseitenhobel PH260 stärker und auch flexibler gemacht.



Der erste Profilhobel war eine Maschine mit drei Messern, die 1994 auf den Markt gebracht wurde. Damals war er eine Sensation. Es war der erste Profilhobel für die Produktion von Paneelen und Profilen, der zu einem vernünftigen Preis erhältlich war.

Die Kunden waren sehr erfreut, wollten aber noch eine vierte Messerwelle, mit dem die ganze Arbeit in einem einzigen Arbeitsgang gemacht werden konnte.

Ihr Wunsch ging 1997 in Erfüllung. Seit damals wurde der Vierseitenhobel einmal aufgerüstet. Damals lag der Aspekt auf der Verfeinerung einer bereits guten Maschine.

Nun ist die Zeit für die dritte Verbesserung gekommen. Wieder gemäß der Kundenwünsche.

## Dies sind die Neuheiten

Die neuen Besonderheiten konzentrieren sich auf die obere Messerwelle. Sie ist breiter als die untere Horizontalmesserwelle und hat die Aufgabe das Holz abzurichten und es falls erforderlich, zu fräsen. Die Motorleistung dieses Motors wurde von 3 auf 4 kW gesteigert. Die anderen Messerwellen besitzen jeweils einen eigenen 3kW Motor.

Der stärkere Motor bringt seinerseits mehr Kraft auf um tiefere Profile zu schneiden. Anders ausgedrückt bedeutet dies, dass Sie nun Messer verwenden können, die einen größeren Überstand über den Messerkopf (d.h. Einere größere Profiltiefe) aufweisen.

Wenn die Messer mehr überstehen, sind die Vorschulze vor und die Gummwalze nach dem Messer den Messern im Weg. Um Raum für einen größeren Messerüberstand zu erhalten, wurde der Abstand zwischen den Walzen vergrößert,

Somit wurde der mögliche maximale Messerüberstand von 10 auf 20 mm verdoppelt.

In jeder anderen Hinsicht ist der Logosol PH260 dieselbe verlässliche und einfach einzustellende Maschine wie bisher. Wenn Sie dieses neue Funktionsmerkmal nicht kennen, können Sie wahrscheinlich keinen Unterschied erkennen. Aber für diejenigen, der tiefer ausgeschnittene Profile hobeln möchte, eröffnen sich neue Möglichkeiten.

## Neuigkeiten auf den Seiten

Eine weitere wiederkehrende Anforderung ist die Möglichkeit, mit den seitlichen Messerwellen stärkeres Holz hobeln zu können. Diese Möglichkeit besteht zwar schon. Durch das Anbringen von Spindelverlängerungen an den Spindeln der seitlichen Messerwellen können Sie jedoch noch höhere Messerköpfe einsetzen.

Diese Spindelverlängerungen waren früher eine Sonderanfertigung. Nun ist es ein Standard-Zubehörteil.

Mit Verlängerungen und höheren Messerköpfen können Sie z.B. Nut- und Feder- Bretter mit 12cm in einem Arbeitsgang herstellen. \*

# Fräsen Sie große Stämme und Balken mit Benzin oder Strom

Das neue Produkt im vergangenen Herbst war der Logosol Balkenhobel LM410. Nun ist er sowohl mit Elektro- als auch mit Benzinmotor erhältlich.



Die Absicht, die hinter diesem Projekt stand war, die beste Blockhausfräse auf dem Markt zu entwickeln. Sie sollte eine Präzision haben, die ausreicht, um das amerikanische "D-Log" Blockhausprofil herzustellen.

Dieses Profil ist ein Block mit doppelter Nut und Feder und einer flachen plan gehobelten Innenseite für eine schnelle Montage und luftdichte Wände zur Folge hat. Bisher war die Herstellung von D-Log Blockhausprofilen nur mit Industriemaschinen möglich.

Die Ursache dafür, dass der Schwerpunkt auf die D-Logs gelegt wurde, ist, daß Logosol mit seinem Partner Norwood auf dem amerikanischen Markt eine bedeutende Größe darstellt.

Die Aufgabe wurde durch neue Stamm-Anschläge gelöst, die es möglich machen, die obere und untere Seite mit nur einer Referenzfläche zu fräsen.

Diese Methode verleiht auch der skandinavischen Version des Blockhaus-Holzes eine höherwertige Oberfläche.

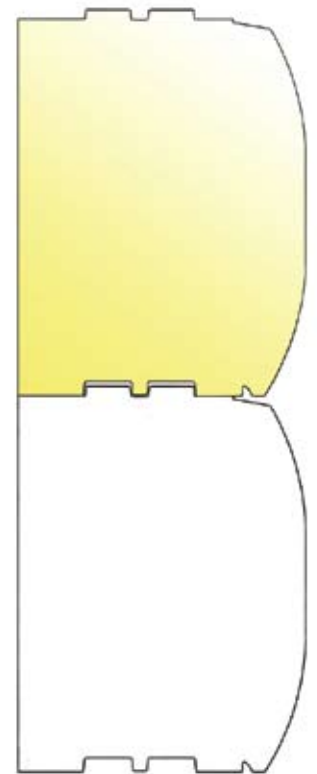
In Amerika muss das Bauholz groß sein. Aufgrunddessen ist das LM410 mit einer 410 mm breiten Messerwelle ausgerüstet. Außerdem ist es möglich, die Messerwelle seitlich zu verschieben, was eine maximale Hobelbreite von bis zu 600 mm bedeutet.

Diese Besonderheit eröffnet eine weitere Möglichkeit: Das Hobeln von Balken. Sie können Balken bis zu einer Abmessung von 600x600 mm abrichten und hobeln. Dies ist vor allem in Ländern wie Deutschland begehrt, wo es eine lange Tradition im Bau von Fachwerk- und Holzständer- Häusern gibt.

Große Balken haben auch in der skandinavischen Baugeschichte einen wichtigen Platz.

Der Logosol LM410 ist nun sowohl als Elektro- Version als auch mit einem zuverlässigen Benzinmotor von Honda erhältlich. Er ist außerdem kompatibel

Der Logosol LM410 ist nun auch mit Benzinmotor erhältlich. Es ist die gleich starke Blockhausfräse wie die Elektro-Version, passend für Leute die dort arbeiten, wo kein Zugang zum Stromnetz besteht. Er kann auch in Kombination mit Bandsägen anderer Hersteller verwendet werden.



Die amerikanische Art des Blockhaus-Holzes, das D-Log- Profil, erfordert höchste Präzision. Der Logosol LM410 erfüllt diese Aufgabe.

mit Bandsägen anderer Hersteller, weil der Abstand zwischen den Führungsrollen verstellbar ist. Somit ist der LM410 für verschiedene Schienenbreiten einsetzbar. \*

## 2000

zupflanzen. Das Interesse der Umweltagenturen war aber gleich Null; stattdessen wählten sie Lösungswege im großen Maßstab. Es stellte sich jedoch bald heraus, dass diese Projekte fast ohne Ausnahme fehlgeschlagen sind. Armen Ländern in Regenwaldgebieten mangelt es an Kompetenz und Infrastruktur, hochproduktive Säge-Produktionsstraßen zu bedienen. Logosol beendete das Projekt im Jahr 2000. Jedoch mit steigender Zahl an Mikro-Krediten gibt es immer mehr Projekte nach dem ursprünglichen Logosol-Modell.

## Ein weltweites Netzwerk

Zu einem frühen Zeitpunkt in der Firmengeschichte entschied die Logosol-Leitung, die firmeneigene Herstellung auf Maschinen für kleinere Serien zu beschränken. Die meisten Produkte werden von Subunternehmern produziert, was einer engen Zusammenarbeit bedarf und eine breitere Produktpalette ermöglicht. So werden beispielsweise die Profilhobel von der Moretens Maschinenfabrik in Östersund (Schweden) hergestellt, die darüber hinaus eine Serie von Profilschreinermaschinen entwickelt hat. Diese Maschinen werden nun



Die große Herausforderung bei Industrieprojekten in Entwicklungsländern ist, eine einfache und beständige Technik für kleinstmöglichen Kosten und gleichzeitig größtmöglicher Produktivität und Qualität zu finden. Klas Bengtsson hat diese Herausforderung zu seiner Lebensaufgabe gemacht. In Tansania entstand so eine neue Anlage mit acht Gattersägen von Laks, die sich bereits nach acht Monaten gerechnet haben und heute 30.000 Kubikmeter Schnittholz pro Jahr produzieren.



# Acht Laks-Sägen produzieren 30.000 Kubikmeter Holz im Jahr

Einst hatte Klas einen Forschungsauftrag an der Schwedischen Landwirtschaftsuniversität in Uppsala. Heute ist er Geschäftsführer bei SSC Forestry, einer Gruppe von Unternehmen mit Mutterfirma für schwedische Waldzertifizierung, die in der ganzen Welt tätig ist. Diese Organisation setzt sich für eine nachhaltige Waldwirtschaft ein, beispielsweise erteilt sie Umweltzertifizierungen für Waldwirtschaftsbetriebe und leitet Projekte für Waldveredelung und für eine verantwortungsvolle Vermarktung. „Den Wald nicht zu pflegen, ist kein guter Umweltschutz“, sagt Klas.

## Ein Wald sollte verbrannt werden

Vor fünf Jahren hat SSC Forestry in einem Projekt in Tansania mitgewirkt. Das Problem war ein großer Kiefernwald, der gepflanzt wurde, ohne an die Zukunft zu denken. Diese Plantage war in einem schrecklichen Zustand. Der Besitzer überlegte, alles niederzubrennen

und stattdessen Eukalyptus anzubauen. Ein Plantagenwald geht nach 20 Jahren kaputt, wenn man ihn nicht pflegt. SSC Forestry hat stattdessen einen dreiteiligen Vorschlag gemacht. Ein Wald muss optimal und nachhaltig gepflanzt und gepflegt werden. Der komplette Waldbestand, übrigens der erste in Tansania, wurde nach dem Forest Stewardship Council (FSC) Schritt für Schritt umweltzertifiziert. Man hat für Teile des Waldes Exportkunden gefunden, die das Holz als Konstruktionsholz nutzten. Jedoch konnten die daraus resultierenden Einnahmen nicht die Investitionskosten für ein großes Sägewerk aufwiegen. „In Entwicklungsländern fehlt die Infrastruktur und das notwendige Know-how, um eine große Anlage in dieser Größenordnung zu betreiben“, sagt Klas. Die Lösung des Problems bestand stattdessen aus acht Gattersägen von Laks und einer gebrauchten Bandsäge, um die Blöcke herzustellen.

Die Gattersäge von Laks ist eine einfache und stabile Konstruktion von hoher Kapazität, hoher Maßgenauigkeit und sehr schöner Schnittoberfläche. Die Gattersägen in Tansania wurden wie in einem Rollbahnsystem aneinandergereiht. Der Vorteil dabei ist, dass die Blöcke leicht zwischen den Sägeeinheiten verschoben werden können, sodass jede Sägeeinheit optimal ausgelastet werden kann. „Der Grundgedanke war, dass für eine ungestörte Produktion immer eine Gattersäge für laufende Wartungsarbeiten still stehen sollte“, sagt Klas. Diese Anlage wurde bereits vor fünf Jahren in Betrieb genommen und bescherte dem Betreiber einen sofortigen Erfolg. Die gesamte Investition konnte schon nach acht Monaten mit einer Jahresproduktion von 30.000 Kubikmetern Schnittholz bezahlt werden. Diese Anlage ist noch immer in Betrieb, jedoch mit neuen Besitzern. Und die „wertlosen“ Kiefernplantagen bescherten Tansania ein beträchtliches

Exporteinkommen. Die Plantage, die vor ein paar Jahren noch keinen Käufer fand, konnte 2007 nach geringen Investitionen für umgerechnet 12 Millionen Euro verkauft werden.

Inzwischen betreibt SSC Forestry ein ähnliches Projekt in Chile in kleinerem Umfang. Und wieder ist es eine Laks-Gattersäge, die im Mittelpunkt des Projektes steht. „Wir haben bis jetzt keine bessere Lösung mit so niedrigen Investitions- und Betriebskosten pro produzierten Kubikmeter gefunden“, sagt Klas.

## Trocknen mit perfektem Ergebnis

Die große Herausforderung in Chile ist das Trocknen von Schnittholz. Verschiedene Methoden sind getestet worden, das beste Ergebnis hat man mit dem Holzrockner der schwedischen Firma Sauno gemacht, der jetzt auch von Logosol vertrieben wird. Es handelt sich in Chile um sehr schöne, wertvolle Holzarten,

## LOGOSOL ZEITREISE



unter dem Namen Logosol vertrieben. Ein ähnliches Kooperation-Beispiel ist das große Bandsägewerk LumberMate, eine kanadische Konstruktion, die von Logosol auf die europäischen Bedürfnisse angepasst wurde. Der Hersteller Norwood hat seinerseits begonnen, Logosol-Produkte zu vertreiben.

Die jüngste Zusammenarbeit ist die zwischen Logosol und Läks, dem Hersteller einer Gattersäge, die schon einige Jahre von Logosol auf Exportmärkten verkauft wird. Heute ist das Läks-Sägewerk ein Logosol-Produkt mit neuem Design.



„Es ist schlechter Umweltschutz, die Wälder sich selbst zu überlassen“, sagt Klas Bengtsson, der heute mit Hilfe von Logosol zwei Projekte in Südamerika betreut und dort den Wald verantwortungsvoll und nachhaltig nutzt.



Acht Gattersägen verwandelten eine verwilderte Kiefernplantage in eine rentable Waldwirtschaft mit extrem niedrigen Investitionskosten. Das Sägewerk startete 2005 und produziert heute 30.000 Kubikmeter Schnittholz pro Jahr.



Kalle Laks bildet in Tansania das Personal vor Ort aus.

die aber schwer zu trocknen sind. Das Trocknungsergebnis war zur Freude aller hervorragend. Jetzt versucht man die Stromkosten zu senken, indem man teilweise Biobrennstoffe nutzt. Bei niedrigen Kosten lohnt es sich, auch kleinere Stämme zu veredeln. Dies macht es heute möglich, Werte aus einstmals wertlosen Wäldern zu ziehen, und ermöglicht Waldbesitzern, Waldpflege zu betreiben.

In Süden von Chile gibt es viele Beispiele, wie Naturwälder Jahrhundertlang ausgeblutet wurden, mehrere Male hat man die wertvollsten Bäume abgeholzt und dann die Wälder sich selbst über-

lassen. Heute wird enorm viel Geld in Waldplantagen auf der ganzen Welt investiert. Ziel ist es in erster Linie, Bäume zu pflanzen, um die Lungen der Erde zu regenerieren und Kohlendioxid zu binden. Aber viel zu oft wird immer noch die Nachhaltigkeit außer Acht gelassen. Dazu fehlt vielfach auch noch das Know-how: Wie muss ein Wald gepflegt, wie soll der Einsatz finanziert und wie sollen die Bäume in der Zukunft verwendet werden?

SSC Forestry betreibt auch ein Projekt in El Salvador, das mit der Arbeit in der Baumschule beginnt und bis zum



Die Logosol Laks 500, das mittlere Modell von drei Gattersägen. Jedes Modell produziert mit unschlagbarer Kapazität. Ein Sägewerk dieses Typs wurde in Tansania genutzt. Die Erfahrung zeigt, dass diese Maschinen das weitaus beste Preis-Leistungsverhältnis haben.

fertigen Produkt weiterbetrieben wird. Die Bepflanzung in der Baumschule ist bereits angelaufen.

Der nächste Schritt ist es, ein Sägewerk nach dem erprobten Modell mit einer Ausrüstung von Logosol aufzubauen. Klas Bengtsson arbeitet seit Anfang der Neunziger mit Logosol zusammen. Bereits als Forscher auf der Landwirtschaftsuniversität nutzte er das Logosol-Sägewerk als ein Werkzeug in der Ausbildung und Forschung, genauso später

als Berater für Waldwirtschaftsbetriebe und Waldbesitzer. Seine „Schüler“ sollten das Potenzial ihrer Wälder kennen und verstehen lernen und es umweltverträglich vor Ort bearbeiten können

Klas Wunsch, das Logosol-Sägewerk als Gepäckstück im Flugzeug dabei zu haben, wurde durch einen zweiteiligen Führungsholm – mit einem Verbindungsstück in der Mitte – gelöst. Inzwischen sind alle Logosol-Sägewerke damit ausgestattet. \*

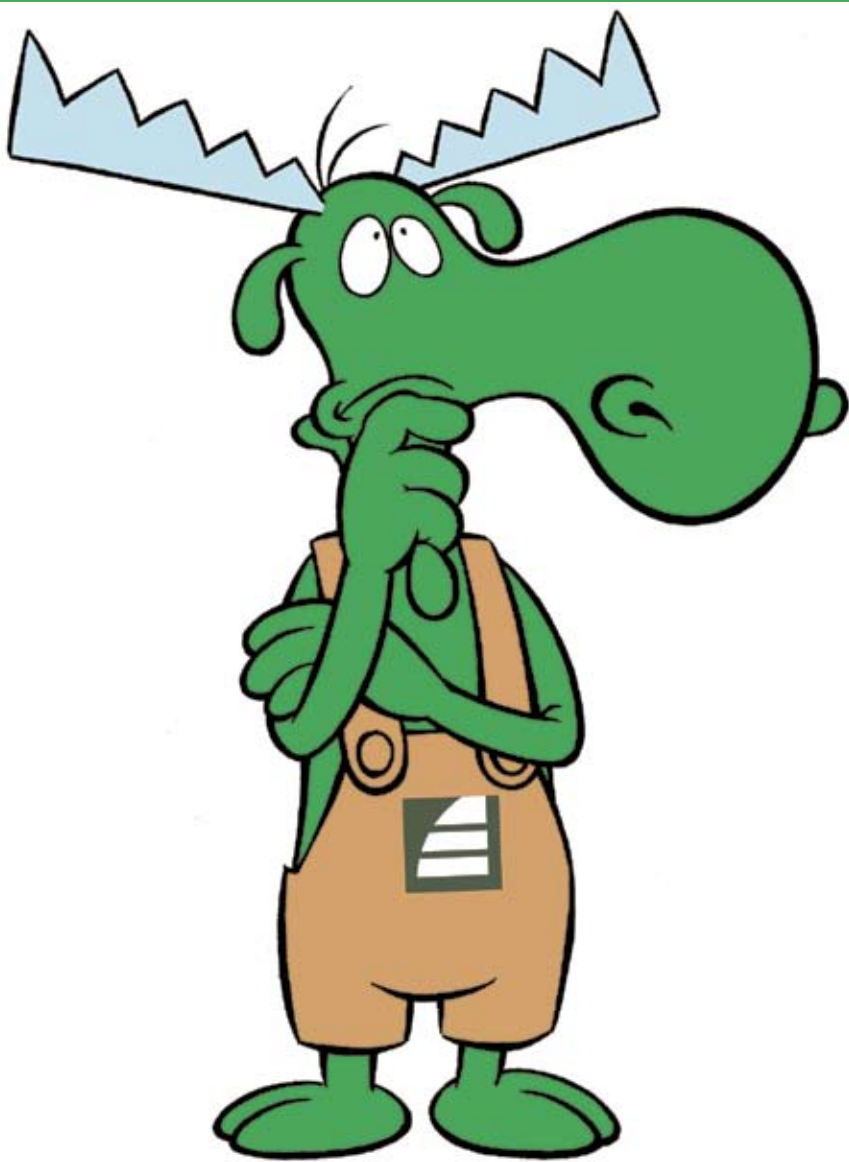
2009



1989  2009  
LOGOSOL

Im Laufe von 20 Jahren hat sich Logosol von einer Firma, die Sägewerke herstellt, zum Knotenpunkt eines wachsenden internationalen Netzwerks gewandelt. Logosol bietet Kunden aus aller Welt den Zugang zu einem großen Sortiment von Produkten, angefangen beim kleinen Big Mill bis hin zum hoch produktiven Läks-Sägewerk. Und dies mit einem außergewöhnlichen Maß an Service. \*





# „Noch niemand weiß, wie ich heiß'!“

„Stellt Euch vor, ich soll von nun an als lustiger, trotteliger Zeitgenosse im Waldland der Logosoler mein Unwesen treiben und die von Logosol haben noch nicht einmal einen Namen für mich!“

„Hilfe, wer gibt mir endlich einen Namen???“

Helft unserem Elch und macht Vorschläge  
**Email:** sigurdson@logosol.de **Fax** (0 75 81) 4 80 39-20  
 oder schreibt uns per Post an:  
 Logosol GmbH, Mackstraße 12, D-88348 Bad Saulgau

Unsere Jury wird bis zur nächsten Sägeblatt-Ausgabe den besten Namen für unseren Elch auswählen und mit einem Warengutschein von **100 Euro** belohnen.

**MACHT MIT UND GEWINNT!**



## Logosol Elch-Designer

Der Bad Saulgauer Karikaturist und Grafik-Designer Wolfgang Schmid (links) hat den Elch für Logosol entworfen. Bereits von den ersten Entwürfen war Geschäftsführer Henrik Sigurdson (rechts) begeistert. Er wünschte sich ein Pendant zum Elch „Hälge“, einer bekannten schwedischen Komikfigur. Wolfgang Schmid hat den deutschen Elch für Logosol komplett neu erfunden, als lustigen Zeitgenossen im Logosol-Grün mit Sägeblatt-Geweih und gedrungener Schlumpf-Figur.



## Logosol sucht Referenzkunden!

**Gib Dein Logosol-Wissen weiter  
– wir honorieren Deine Arbeit mit  
einem ordentlichen Taschengeld**

Leider können wir von Logosol Deutschland GmbH trotz hoher Messe- und Veranstaltungsdichte nicht immer zu jeder Zeit an jedem Ort präsent sein, wenn ein Interessent Informationen oder eine Einweisung an einer Logosolmaschine wünscht. Deshalb möchten wir Dich als einen unserer „Vorführstützpunkte“ für Logosol-Produkte gewinnen. Das machen wir gerne und voller Überzeugung, weil Du uns als Logosol-Kunde wichtig bist, und wir den Dialog unter den „echten Logosolern“ fördern wollen.

Wir sind stolz, Dich als Kunden zu haben und möchten Deine Erfahrung und deinen Rat auch an andere Interessenten und Kunden weitergeben.

### Unser Gewinn ist Dein Gewinn!

- Jedem Vorführstützpunkt gewähren wir **fünf Prozent Sonderrabatt** auf alle Produkte von Logosol.
- Zudem erteilen wir eine **Provision von weiteren fünf Prozent** vom Warenwert des Auftrags, der innerhalb von 30 Tagen nach Deiner Vorführung oder Beratung bei uns eingeht. Dieser Betrag wird Dir als Guthaben bei der Firma Logosol für Deinen Einkauf gutgeschrieben.
- Sowohl der Kunde als auch Du als Berater erhalten bei Vorkasse oder Barzahlung **fünf Prozent Preisnachlass** auf Logosol-Produkte.
- Du profitierst zusätzlich von unseren **Sonderangeboten**, speziell für Logosol-Vorführteam-Mitglieder.
- Natürlich erhältst Du ständig die neuesten Logosol-Unterlagen und Informationen über Logosol-Produkte und Du erhältst kostenlose Einladungen zu Logosol-Veranstaltungen in Deiner Nähe.

### Das rechnet sich!

### Und so geht's:

Du erklärst Dich mit der Veröffentlichung Deiner Adresse als Logosol-Vorführstützpunkt auf dem entsprechenden **Formular auf unserer Internetseite** [www.logosol.de](http://www.logosol.de) bereit. Wir geben dann auf Anfrage eines Kunden oder Interessenten Deine Adresse mündlich oder schriftlich weiter. Nach der Vorführung teilst Du uns über das **Formular „Vorführstützpunkt“** Namen und Adresse des Interessenten mit.

Haben wir Dein Interesse geweckt oder hast Du noch Fragen? Dann ruf uns an unter Telefon (0 75 81) 4 80 39 0. Wir wünschen Dir weiterhin viel Spaß mit Logosol-Produkten und würden uns freuen, Dich als Vorführstützpunkt und Logosoler begrüßen zu dürfen. Natürlich kannst Du oder die Firma Logosol den Vorführstützpunkt mit sofortiger Wirkung jederzeit kündigen. \*