



VON DER IDEE
ZU
INTERNATIONALEM
ERFOLG

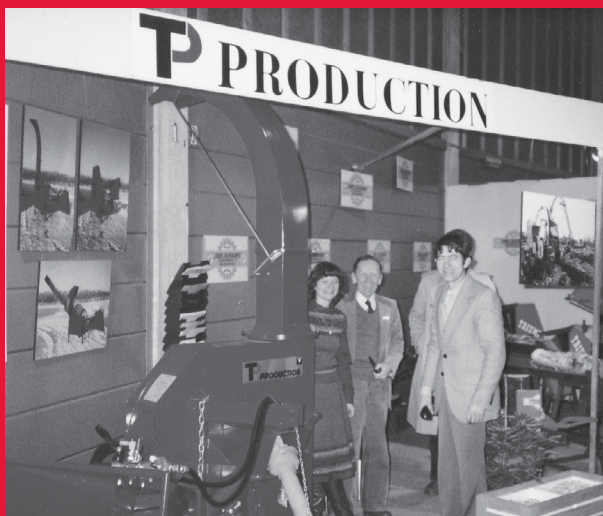
Die Geschichte von Linddana auf einen Schlag

1980

1982

1990

2015



Es war einmal ein Wald ...

Die Geschichte über Linddana begann mit dem Traum, einen Wald zu besitzen, und mit einem Prospekt, der auf Svend Linds Schreibtisch landete. In diesem Prospekt wurde nach dänischen Unternehmen gesucht, die an der Entwicklung eines professionellen Holzhackers für die Forstwirtschaft interessiert waren.

1978 erwarb Svend Lind ein Waldstück von 3,5 ha Größe, um dort jagen zu können und mit Familie und Freunden zum Picknick im Grünen zu fahren. Zu diesem Zeitpunkt war er Miteigentümer eines Gabelstaplerunternehmens im zentralen Jütland, in dem er für Produktion und Entwicklung verantwortlich war. Svend Lind ist ausgebildeter Schlosser und Maschinenarbeiter und begeistert von Maschinen, Konstruktionen und Entwicklung.



Die Familie Lind

- fotografiert
am 1. August 1980

Ölkrise und Holz als Energiequelle

Das Waldstück, das Svend Lind gekauft hatte, musste dringend aufgeräumt und ausgedünnt werden. Allerdings konnte man die herausgenommenen Bäume und das Unterholz nicht einfach so ungenutzt lassen.

- Die Ölkrise in den 1970er-Jahren hatte zu stark ansteigenden Ölpreisen geführt. Dadurch richtete sich das Augenmerk darauf, unsere Abhängigkeit von Öl zu verringern und stattdessen alternative Ressourcen, wie Abfallholz und Windenergie zu nutzen, erzählt Svend Lind.

Er erkannte die Möglichkeiten im Hacken von Holz- und Astabfällen in den Wäldern und der Nutzung der Hackschnitzel als Energiequelle. Allerdings suchte er vergeblich nach einem Holzhacker, der groß und robust genug war, um diese Aufgabe zu erfüllen. Deshalb begann er, sich selbst mit der Technik vertraut zu machen, die Hydraulik, Walzen und Messern zugrunde liegt. Er fertigte die ersten Rohskizzen für einen neuen Holzhacker an und spielte ernsthaft mit dem Gedanken, selbst eine Produktion auf die Beine zu stellen.

Starke Partnerschaft

Während Svend Lind überlegte, wie er weiterkommen könnte, landete ein Prospekt des dänischen Forstinstituts auf seinem Tisch. In diesem Prospekt konnte man lesen, dass das Institut großes Potenzial für Holzhacker in der Forstwirtschaft sah und man dänische Unternehmen suchte, die bereit waren,



**Svend und Inge Lind
im Jahr 2005**

*Inge war von Anfang
an am Unternehmen
beteiligt. Wie Svend
Lind es ausdrückt:
"Es war ein großer
Vorteil, dass wir zu
zweit waren und
alles miteinander
besprechen konnten."*

kräftige Holzhacker für diesen Zweck zu entwickeln und herzustellen.

- Was mich betrifft, so war das die Entscheidung. Ich dachte, wenn meine Idee, Holzhacker herzustellen, jemals Wirklichkeit werden sollte, dann jetzt, erzählt Svend Lind.

Und danach ging es Schlag auf Schlag. Er wandte sich an das Forstinstitut, das sofort die Rolle als engagierter Berater übernahm. In enger Zusammenarbeit mit dem Institut legte Svend Lind die übergeordneten technischen Anforderungen an den Holzhacker fest und stellte einen Geschäftsplan auf, der von Anfang an exportorientiert war. Gleichzeitig fand Svend Lind geeignete Produktionseinrichtungen im Lokalbereich.

Er kaufte Thyregod Production mit 500 m². Ein Unternehmen, das Kaminöfen aus Eisenblech herstellte, jedoch kurz zuvor Konkurs anmelden musste.

- Das war genau der richtige Ort mit einer perfekten Größe für unseren Zweck. Ich beabsichtigte, Kaminöfen und Holzhacker nebeneinander zu produzieren, um die Entwicklung der Holzhacker durch den Vertrieb der Kaminöfen zu finanzieren. Beides ist gelungen, sagt Svend Lind.



Thyregod Prospekt
*Die parallele
Produktion von
Kaminöfen war eine
wichtige anfängliche
Finanzierungsquelle,
die erst 1993
abverkauft wurde.*

1974

Erste Ölkrise: Fokus
auf alternative
Energien

1978

Svend Lind kauft
einen Wald für den
Freizeitgebrauch
und die Jagd

1979

Zweite Ölkrise

1980

Das Aufräumen im
Wald führt zur Idee
eines professionellen
Holzhackers

Erwerb von
Thyregod
Production –
4 Mitarbeiter

Entwicklung des
Holzhackers in enger
Zusammenarbeit mit dem
dänischen Forstinstitut

Erster Prototyp und erster Verkauf

Im Laufe des Jahres 1981 war Svend Lind nach vielen Versuchen und Tests bereit, den ersten Prototyp vorzustellen: Einen Holzhacker für die Forstwirtschaft mit einer Kapazität für Holz bis zu 25 cm Durchmesser. Der Holzhacker erhielt die Typenbezeichnung "TP", basierend auf den Anfangsbuchstaben von Thyregod Production. Eine Typenbezeichnung, die auch heute noch als Markenname für die Holzhacker des Unternehmens verwendet wird.



Erster Prototyp

Die robuste Konstruktion, die TP Holzhacker kennzeichnet, war von Anfang an ein wichtiges Element.

- Unmittelbar war das Glück auf unserer Seite. Ein gewaltiger Sturm hatte zu schweren Sturmschäden in Dänemarks größtem Waldgebiet Rold Skov geführt. Die Forstverwaltung erkannte, dass man das Holz nach dem Sturm hacken und als Energiequelle für die neuen Heizkraftwerke nutzen konnte, die überall in Dänemark entstanden, erzählt Svend Lind.

Und kurz darauf erhielt Thyregod Production den ersten Auftrag von Rold Skov: 8 TP-Holzhacker mit einer Kapazität von 18 cm im Durchmesser, d. h. eine etwas kleinere Variante als der Prototyp.

- Unsere Holzhacker für Sturmschäden erwiesen sich als zuverlässig und vermittelten uns wertvolle Erfahrungen, durch die wir Anpassungen

und Verbesserungen der zukünftigen Maschinen vornehmen konnten, berichtet Svend Lind.

Sowohl Svend Lind als auch das Forstinstitut hatten die Lage richtig beurteilt: Die Forstwirtschaft in Dänemark und im Ausland war bereit für die Hackschnitzelproduktion. Äste und ausgesonderte Bäume waren nicht mehr Abfallprodukte, sondern eine wichtige Energiequelle.

Das Timing für TP Holzhacker und den Durchbruch auf dem Markt hätte besser nicht sein können.

Hackschnitzel waren das neue "grüne Öl".

"Die Entwicklung von TP Holzhackern hat sich von Beginn an auf eine einfache Grundlage gestützt: Wir richten unser Augenmerk auf die Verbesserung der einzelnen Komponenten und ihre Wirkungsweise."

Svend Lind, Gründer und ehemaliger Inhaber von Linddانا

1981

Erster Prototyp des Holzhackers bereit für den Test:
Forstmaschine mit einer Kapazität für Holz bis zu 25 cm Durchmesser

Massive Sturmschäden im größten dänischen Waldgebiet:
Erster Auftrag über 8 Holzhacker (18 cm Durchmesser)

Die Holzhacker erhalten die Typenbezeichnung "TP":
Benannt nach Thyregod Production

Parallele Produktion von Kaminöfen und Holzhackern

Von der Elmia Wood zum europäischen Durchbruch

Mit Svend Lind an der Spitze blickte Thyregod Production sofort zielgerichtet auf den europäischen Markt. Die ersten Erfahrungen wurden beim Vertrieb von Kaminöfen gesammelt. Das Unternehmen schloss sich mit zwei anderen zusammen und stellte einen Exportberater mit Unterstützung durch den dänischen Staat ein.

- Das erwies sich als eine äußerst effiziente Lösung. Der Exportberater setzte sich begeistert für die Sache ein und etablierte eine entscheidende Zusammenarbeit mit DanSkan in Hannover. Dadurch kam Bewegung in den Absatz von Kaminöfen auf dem großen deutschen Markt, wodurch die anfängliche Finanzierung der Holzhacker sichergestellt wurde, sagt Svend Lind.

Das gleiche Exportmodell wurde kurz darauf auch auf die Holzhacker angewendet. Große walddreiche Länder, wie Deutschland, Frankreich und die Schweiz, bargen ein Riesenpotenzial für die Hackschnitzelproduktion, und es ging darum, TP Holzhacker als betriebssichere und starke Alternative auf dem europäischen Wachstumsmarkt zu präsentieren.

- Deshalb haben wir 1983 für diesen Bereich zusammen mit einem anderen örtlichen Unternehmen einen Exportberater eingestellt. Und wieder sollte sich das als die genau richtige Entscheidung erweisen. Der Exportberater war äußerst engagiert, glaubte an unser Produkt und hat sich so gründlich in Aufbau und Funktion der Maschinen eingearbeitet, dass er sie fast selbst warten konnte, erzählt Svend Lind.



Elmia Wood in Schweden

Die Teilnahme an Fachmessen überall in Europa hat im Laufe der Jahre wertvolle Beziehungen hervorgebracht.

Immer eine Messe wert

Die internationale Ausrichtung bedeutete auch, dass sich das Unternehmen zielgerichtet auf die Demonstration der Kapazität der Holzhacker konzentrierte, u. a. auf der Elmia Wood, der weltweit größten Forstmesse, die alle vier Jahre in Jönköping in Schweden stattfindet. Erstmals waren wir 1983 vertreten, als die erste Generation der TP Holzhacker an einem äußerst bescheidenen

Messestand mit einem Wohnwagen als Besprechungsraum vorgestellt wurde. - Nichtsdestoweniger weckten unsere Maschinen die Aufmerksamkeit u. a. eines Schweizer Kunden, der selbst ausgebildeter Ingenieur war. Er interessierte sich genau dafür, wie die Maschinen funktionierten und kaufte sofort zwei davon, sagt Svend Lind.

Einzelne TP Holzhacker wurden 1983 ebenfalls nach Frankreich verkauft.

Wertvolles Feedback

Der anschließende Dialog vor allem mit dem Kunden aus der Schweiz gab wertvolle Anregungen für Verbesserungen der Maschinen. Anregungen, die auch heute noch in die Grundkonstruktion moderner TP Holzhacker einfließen.

- Unsere ersten Modelle haben das Holz durch waagerechte Walzen gezogen.

Der Schweizer wies jedoch darauf hin, dass es wesentlich effizienter sei, das Holz durch senkrechte Walzen zu ziehen. Er war auch entscheidend an der Entwicklung der Knickholzbrecher beteiligt, die eine Voraussetzung für die Produktion gleichartiger Hackschnitzel für bspw. Stoker sind. Dieser Dialog hat unseren Entwicklungsprozess wesentlich vorangebracht.

Insgesamt betrachtet Svend Lind das Feedback von Kunden als wertvollen Beitrag für Verbesserungen. Es passte zur Entwicklungsphilosophie, von der er selbst ausging, und die den TP Holzhackern auch heute noch zugrunde liegt: Der Fokus auf Betriebssicherheit, Funktionalität und Konstruktion im engen Zusammenspiel mit den Benutzern.

- Wir haben viele technisch interessierte Kunden und waren stets bereit, ihre Vorschläge für Verbesserungen anzuhören, um das bestmögliche Produkt liefern zu können. Bei meiner eigenen Entwicklungsarbeit habe ich bspw. großen Wert darauf gelegt, dass der TP Holzhacker eine benutzerfreundliche Konstruktion aufweist. Deshalb sind viele Teile mit Bolzen verbunden. Das bedeutet, dass die Maschine problemlos gewartet werden kann, fährt Svend Lind fort.



Ein klassischer TP Holzhacker

Während der ersten Jahre wurden ausschließlich TP Holzhacker für die Traktormontage hergestellt.

1982

Fokus auf den Export: Einstellung eines Exportberaters

1983

Teilnahme an der Elmia Wood:
Erster Export in die Schweiz und nach Frankreich

Systematische Weiterentwicklung und Verbesserung der Holzhacker

1984

Zwei neue TP-Modelle für die Forst- und Landwirtschaft werden vorgestellt

Die ersten Holzhacker werden an dänische Gemeinden geliefert

Durchbruch auf dem deutschen Markt: 80 Maschinen an die Gerhard Dücker GmbH verkauft



**Mobiler
Holzhacker mit
eigenem Motor**

Die anhängerbasierten Modelle haben seit Mitte der 1990er-Jahre immer mehr Zuspruch auf dem Markt erlangt.

Weitere Modelle und der große Durchbruch

Nur drei Jahre, nachdem der erste Prototyp das Licht der Welt erblickt hatte, erweiterte Svend Lind das Sortiment um zwei weitere Holzhackermodelle für die Forst- und Landwirtschaft, während der Einsatz an allen Fronten Früchte zu tragen begann. Die ersten dänischen Gemeinden begannen in TP Holz hacker zu



Dücker

Als die Zusammenarbeit mit dem deutschen Unternehmen Dücker lief, kam auch der Export richtig in Gang.

investieren und weitere kamen schnell hinzu. 1984 kam der große Durchbruch auf dem deutschen Markt. Unterstützt von etwas Glück, das auch manchmal nötig ist.

- Wir nahmen 1984 an einer dänischen Staats-, Kreis- und Gemeindemesse teil. Gerhard Dücker, der Inhaber einer großen Maschinenfabrik im Nordwesten Deutschlands, kam irgendwann vorbei, als ich nicht selbst am Stand war, hinterließ jedoch seine Visitenkarte. Zufälligerweise war unser Exportberater gerade in der Nähe von Gerhard Dückers Unternehmen in Deutschland und besuchte ihn am Tag darauf. Hierbei führte er unsere Holz hacker vor, was zum ersten Verkauf an die örtliche Gemeinde führte, sagt Svend Lind.

Der Erfolg war daraufhin eine Tatsache. Gerhard Dücker bestellte umgehend 10 Maschinen und kurz darauf 10 weitere.

- Vor Ablauf des Jahres hatten wir 80 Stück allein an ihn geliefert, erzählt Svend Lind.

Mehr Kapazität – neue Fabrik

Es war ganz klar, dass die Kapazität der vorhandenen Produktionseinrichtungen der wachsenden Auftragsmenge nicht gerecht werden konnte. Svend Lind sah sich nach anderen Möglichkeiten um und beschloss, eine ganz neue Fabrik am gegenwärtigen Standort in Ølholm zu errichten. Damals war dort nur ein Feld. Reine Landwirtschaftsfläche. Aber Svend Lind wusste, dass es in Dänemark Pläne für eine Diagonalverbindung gab, die genau dort vorbeiführen sollte.

1986

Eine Erweiterung ist nötig:
Erwerb des Gewerbegrundstücks bei Ølholm

Neue Fabrik auf 1.800 m²
eingeweiht

15 Mitarbeiter

200 verkaufte TP Holz hacker
auf Jahresbasis

Lieferungen in 6-7
verschiedene Länder

**„Von Beginn an haben wir auf den Export
gesetzt.**

**Die Rechnung war eigentlich ganz einfach:
In Dänemark gibt es nicht so viel Wald
und die Wachstumsperspektiven lagen
deshalb eindeutig außerhalb der Grenzen
Dänemarks.“**

Svend Lind, Gründer und ehemaliger Inhaber von Linddانا

- Das war ein wirklich guter Standort für das Unternehmen, den man leicht erreichen konnte. Ich habe mich an die Gemeinde Tørring-Uldum gewendet, die der Idee sofort zustimmten. Es hat nur 14 Tage gedauert, bis ich die Baugenehmigung in der Tasche hatte.

1986 wurde dort eine neue Fabrik auf 1.800 m² eingeweiht. Das Unternehmen beschäftigte inzwischen 15 Mitarbeiter und produzierte etwa 200 Holz hacker jährlich. Übrigens weiterhin neben Kaminöfen.



Auf zu neuen Horizonten mit Linddana

1989 fiel die Mauer in Berlin und Deutschland wurde wiedervereinigt. Das war nicht nur ein wichtiges Ereignis in politischer Hinsicht, sondern hatte auch starke Auswirkungen auf die weitere TP-Entwicklung und den Erfolg.

- In der ehemaligen DDR wurde die Einrichtung neuer Straßen sowie einer neuen Infrastruktur in die Wege geleitet, und folglich mussten viele Wald- und Unterholzgebiete geräumt werden. Wir konnten in den neuen deutschen Gebieten recht schnell 20 Maschinen monatlich absetzen. Um der Nachfrage und dem Verkaufspotenzial gerecht werden zu können, wurde uns klar, dass wir die Produktionskapazität erheblich erweitern mussten, berichtet Svend Lind.

Im selben Jahr hatte das Unternehmen zudem drei neue Holzhackerversionen für die Forst- und Landwirtschaft sowie den ersten TP Holzhacker für den Parkbereich auf den Markt gebracht, was den Bedarf einer Kapazitätserweiterung noch verstärkte.

Und es blieb nicht nur beim Gedanken. Die Fabrik wurde im Zuge einer Reihe von Erweiterungen 1992 um weitere 2.000 m² ausgebaut, was die Kapazität mehr als verdoppelte und es ermöglichte, mit dem steigenden Absatz auf dem Binnenmarkt und in anderen Ländern in Europa Schritt zu halten.

Linddana wird aus der Taufe gehoben

Svend Linds ursprüngliche Idee der Entwicklung und Herstellung eines kräftigen und betriebssicheren Holzhackers für die Forstwirtschaft hatte sich als absolut tragfähig im Hinblick auf Technologie und Geschäft erwiesen. 1990 war es an der Zeit, eine neue Epoche einzuleiten und unter seiner Leitung Flagge zu zeigen: Das Unternehmen erhielt einen neuen Namen – Linddana – und wurde in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, um die notwendige wirtschaftliche Stärke für die weitere internationale Expansion und Entwicklung sicherzustellen.

- Im selben Zeitraum kam auch Bewegung in den Park- und Gartenbereich, der bis dahin ein eher brachliegender Markt war. Die Gemeinden besitzen große Park- und Grünanlagen, die gepflegt werden müssen. Gleichzeitig benötigen sie Hackschnitzel für die einfache Unkrautbekämpfung. Wir entschieden uns, anhängerbasierte Holzhacker zu entwickeln, die kleiner und

leichter sind sowie gesamt gesehen kostengünstiger, um dem Bedarf nachzukommen. Heute verzeichnen wir ein wichtiges Verkaufsvolumen für Linddana bei den kleinen und mittleren Holzhackern für die Park- und Landschaftspflege, berichtet Svend Lind.

Gartenserie rein – Kaminöfen raus

Der erste TP Holzhacker für den Gartengebrauch ging 1992 in Produktion, und damit konnte Linddana erstmals ein Sortiment präsentieren, das den Bedarf an Holzhackern von kleineren Gartenanlagen bis zu großen öffentlichen und privaten Unternehmen in der Forstwirtschaft abdecken konnte.

Nach dem Namenswechsel hatte Linddana weiterhin die beiden unterschiedlichen Geschäftsbereiche bedient: Holzhacker und Kaminöfen. Dieses Kapitel

war 1993 beendet. Die Kaminofenproduktion wurde verkauft. Das Unternehmen war bereit, sämtliche Ressourcen auf den weiteren Erfolg auf dem internationalen Markt für Holzhacker zu konzentrieren und trieb die Entwicklung neuer Modelle voran.

- Von 1996-98 entwickelten wir weitere mobile Holz-hacker für das stark wachsende Parksegment, und wir haben seitdem drei neue Holzhammer-Modelle in Produktion gebracht, erzählt Svend Lind.



Holzhammer für Gärten und Parks

Die kleineren Holzhammer verschafften Zugang zu einer neuen, wichtigen Zielgruppe: Landschaftsgärtner.

Fandt en niche med indbygget fremtid i

Linddana a/s i Ølholm hæderet med Erhvervsprisen 94

At få sin virksomhed anerkendt og hædret er en stor succes for enhver virksomhed. Det er derfor ingen overraskelse, at Linddana a/s i Ølholm har modtaget Erhvervsprisen 94 for sin innovative og produktive virksomhed.

Linddana a/s har i de senere år vist sig at være en virksomhed, der har sat sig mål om at være en ledende virksomhed inden for udvikling og fremstilling af træbearbejdende maskiner. Dette er lykkedes dem, og det har resulteret i en række nye og innovative produkter, som har gjort dem til en af de mest succesfulde virksomheder i branchen.

Det er derfor ingen overraskelse, at Linddana a/s i Ølholm har modtaget Erhvervsprisen 94 for sin innovative og produktive virksomhed. Det er en stor succes for virksomheden, og det viser, at Linddana a/s er en virksomhed, der har sat sig mål om at være en ledende virksomhed inden for udvikling og fremstilling af træbearbejdende maskiner.



Gewerbepreis 1994

Die Vergabe des kommunalen Gewerbepreises war auf Linddanas kontinuierliche Produktentwicklung und Weitblick in Bezug auf umweltgerechte Produkte zurückzuführen.

1989

Erster TP Holzhammer der Parkserie

Der Export nach Deutschland wird nach dem Fall der Mauer stark erhöht

1990

Neuer Name: Linddana. Umwandlung in eine Aktiengesellschaft

1992

Die Fabrik wird mit weiteren 2.200 m² ausgebaut

1993

Die Kaminofenproduktion wird verkauft

1994

Die erste Roboter-Schweißanlage wird in Betrieb genommen

Handlungskraft

Von Beginn an war ein flexibler und effizienter Produktionsablauf eines der Geheimnisse für Linddanas Erfolg. Svend Lind war immer bereit, neue Technologien zu erproben, wenn sie die Möglichkeit zur Optimierung von Qualität und Gewinn boten.

- Das ist der Grund dafür, dass wir als eine der ersten in Dänemark moderne Produktionstechnologien, wie Schweißroboter im Jahr 1994 und Laserschneiden im Jahr 1996 einführten, als wir eine ganz neue Plattenabteilung einweihten, fährt Svend Lind fort.



Russische Unterzeichnung

Ein Rekordauftrag liegt auf dem Tisch und die Tür nach Osten ist geöffnet.

Durchbruch in Russland

Mitte der 1990er-Jahre schaffte Linddana auch den Durchbruch auf dem wichtigen russischen Markt. Es begann mit einem Anruf der russischen Botschaft in Dänemark: Eine Delegation des russischen technologischen Instituts "Gosniti", in dem u. a. der Landwirtschaftsminister der ehemaligen sowjetischen Regierung beschäftigt war, war an einer Vorführung von TP Holzhackern in Dänemark interessiert.

- Sie haben noch vor Ort vier Maschinen bestellt und baten uns, nach Moskau zu kommen, um die

Maschinen dort vorzuführen. Moskau hat in etwa die Größe der dänischen Insel Fünen, und die Parkverwaltung dort wollte die Astabfälle nicht mehr verbrennen. Die Vorführung resultierte im Verkauf von 41 Maschinen nach Moskau und war der Anstoß für unseren Export im gesamten russischen Gebiet, sagt Svend Lind.

1996

Entwicklung neuer Modelle für die Parkserie

Neue Plattenabteilung mit modernem Laserschweißen

2001

Generationswechsel:

Svend Linds drei Töchter treten in den Eigentümerkreis und den Vorstand ein.

Ein neuer Geschäftsführer nimmt seine Tätigkeit auf.

"Parks und Grünflächen waren zu Beginn ein eher brachliegender Markt, wobei uns allmählich klar wurde, dass die Gemeinden einen hohen Bedarf an Hackschnitzeln für die Unkrautbekämpfung hatten."

Svend Lind, Gründer und ehemaliger Inhaber von Linddana

Generationswechsel

2000 beschloss Svend Lind, sich vom Geschäftsführerposten zurückziehen und stattdessen seine Kräfte auf das zu konzentrieren, wofür er wirklich brannte, nämlich die Entwicklung. Gleichzeitig wurde ein Geschäftsführer eingestellt, der 2001 im Zuge einer Professionalisierung aller Schlüsselstellen bei Linddana den Chefsessel übernahm.



TP 400 PTO

Das größte Modell der Produktpalette – und Svend Linds Herzensangelegenheit

- In den folgenden Jahren war ich engagiert an der Entwicklung des TP 400 beteiligt, dem bisher größten TP Holzhacker in der Forstserie, die 2006 auf den Markt kam, berichtet Svend Lind.

Hiernach setzte er bis 2010 seine Tätigkeit

als Vorstandsvorsitzender für Linddana fort.

Inzwischen hat Svend Lind die Zügel bei Linddana ganz übergeben und genießt das Leben mit Waldarbeit, Golf und Jagd, wobei er das Geschehen aber weiterhin interessiert verfolgt.

Marktorientiert mit internationalen Ambitionen

Als Svend Lind 2001 den Staffelstab weiterreichte, geschah dies u. a. im Wunsch nach einer Stärkung von Linddanas Position auf dem internationalen Markt. Das Fundament für die weitere Entwicklung war gelegt. Das Unternehmen konnte eine breite Auswahl an betriebssicheren TP Holzhackern anbieten, die jedem Bedarf innerhalb der Forstwirtschaft sowie der Park- und Gartenpflege gerecht werden konnten. Gleichzeitig waren die TP-Maschinen solide auf allen wichtigen europäischen Märkten verankert.

Hohe Wettbewerbsfähigkeit

Die neue Leitung bei Linddana richtete das Augenmerk auf die Optimierung der Produktion und damit der Wettbewerbsfähigkeit. Hohe Qualität war eines der stärksten Verkaufsargumente für TP Holzhacker. Jetzt ging es

darum, die Effizienz zu erhöhen und gleichzeitig sicherzustellen, dass die Qualität dadurch keinen Schaden nimmt.

2002 wurde eine LEAN-basierte Optimierung aller Prozesse von der Produktion bis zur Ersatzteilverhandhabung eingeleitet. Nebenher wurden Ressourcen für die Verbesserung der industriellen Konstruktion der Maschinen bereitgestellt, um den Produktionsablauf zu vereinfachen, was durch große Investitionen in u. a. CNC-gesteuerte Produktionsanlagen unterstützt wurde.

Eines der sichtbaren Ergebnisse der Bemühungen war die Einführung der TP 160-Serie, die heute eines der meist verkauften Modelle in Linddanas Geschichte ist.



Neuste Produktionsausrüstung

TP Holzhacker werden mithilfe moderner Fertigungsanlagen hergestellt, u. a. einem hochtechnologischen Laserschneider.

In Richtung Marketing und Branding

Ebenso wie für andere Unternehmen hatte die Finanzkrise 2007-2008 auch auf Linddana große Auswirkungen und brachte eine neue Tagesordnung mit sich. Bisher befand sich der Markt für Holzhacker im ständigen Wachstum,

u. a. durch neue Märkte in den ehemaligen Ostländern und ein steigendes Ressourcenbewusstsein in ganz Europa hinsichtlich Hackschnitzel als Brennstoff. Linddana ritt in den ersten Jahren auf einer grünen Welle mit und war an einen Markt gewöhnt, auf dem sich die produzierten Holzhacker durch Fachhändler, persönliche Kontakte und Messeteilnahmen fast von selbst verkauften.

Das änderte sich innerhalb kürzester Zeit, als die Krise zuschlug. Schnell wurde klar, dass man eine größere Sichtbarkeit auf den verschiedenen Märkten benötigte, um den Absatz aufrechtzuerhalten und möglichst zu erhöhen.



TP 175 MOBIL

Ein beliebtes Anhängermodell, das mit einer neuen Art hochfestem Stahl zu leichteren und stärkeren Holzhackern geführt hat.

2009 übernahm eine neue Leitung mit dem klaren Ziel, Linddana zu einem stärker marktorientierten Unternehmen zu machen. In der Praxis bedeutet dies, dass das Unternehmen erstmals Verkaufskonzepte und Marketingstrategien entwickelte, die die Botschaft von der hohen Qualität und Robustheit der Holzhacker vermittelten. All dies geschah im Hinblick auf eine erhöhte Kenntnis bei den Fachhändlern und Endverbrauchern, um TP Holzhacker als eine der führenden Marken in dieser Branche zu platzieren.

Das Gesamterlebnis der Qualität der Maschinen wurde im Slogan "Reliable Chipping" zusammengefasst, der Dreh- und Angelpunkt sämtlicher Vermarktung ist und ein wichtiges Instrument zum Aufbau von Loyalität gegenüber Linddana und TP Holzhackern auf allen Märkten.

2003

Modernisierung und Ausbau: 1.300 m² Lager und 800 m² für Verwaltung/Ausstellung

2005

25-jähriges Jubiläum

2006

TP 400 – der bisher größte TP Holzhacker für die Forstwirtschaft wird vorgestellt

2008

Einführung der TP 160-Serie – ein äußerst beliebtes Parkmodell

2009

Neue Leitung mit Fokus auf internationalen Absatz und Vermarktung

RELIABLE CHIPPING

Als wichtiger Teil der neuen Verkaufs- und Marketingstrategie hat Linddana zudem eine engere und verbindlichere Zusammenarbeit mit bedeutenden Händlern in Europa geschaffen.

Neue Maßnahmen fördern die Botschaft

Heute sind die Geschäftsentwicklung und Marktorientierung zwei Seiten derselben Medaille bei Linddana. Bspw. zeigt sich, dass Produkteinführungen schneller verlaufen, um der Nachfrage auf dem Markt schneller gerecht zu werden. Die letzten Beispiele sind u. a. der TP 320 PTO K mit neuer, energiefreundlicher TP OPTICUT-Technologie sowie das kompakte Leichtgewichtsmodell TP 175 MOBIL, das auf ein Gewicht unter 750 kg gebracht wurde, indem u. a. hochfester Stahl verwendet wurde.

Linddanas Fokus auf die Kunden spiegelt sich auch in einer einzigartigen Produktgarantie wider: Als einziger Produzent von Holzhackern weltweit bietet das Unternehmen heute eine erweiterte 3-jährige Garantie auf alle neuen TP Holzhacker für die Landschaftspflege. Eine überzeugende Botschaft, die

Marktanteile verschieben kann.

Das Mantra des Unternehmens – "Reliable Chipping" zu liefern, also Betriebs-sicherheit – wird zudem vom Servicekonzept TP SERVICEBOX unterstützt. Eine Box, die alle kritischen Verschleißteile enthält und kostenlos für die weitaus meisten TP Holzhackermodelle mitgeliefert wird.



Marketingunterlagen

Die Finanzkrise hat eine intensivere und geradlinigere Profilierung der TP Holzhacker mit sich gebracht.

2012

TP 320 PTO K
– Einführung von TP OPTICUT,
einer neuen energiegerechten
Technologie

Neues Servicekonzept:
TP SERVICEBOX

2013

Einzigartige 3-jährige
Garantie auf TP
Holzhacker

Einführung von TP TWIN DISC
– eine stärkere Rotorkonstruktion

Einführung von TP CHIP KIT
– Zubehör zur Optimierung
der Hackschnitzelqualität

Linddana heute und zukünftig

Die Ergebnisse der vielen neuen Initiativen zeigen sich u. a. in einem wachsenden Auftragseingang und einem erhöhten Umsatz. In Dänemark werden TP Holzhacker durch eine Auswahl von Maschinenanbietern vertrieben. In allen anderen Ländern erfolgt der Absatz mithilfe eines ausgesuchten Netzwerks an starken nationalen Händlern. Die Zusammenarbeit mit den Händlern steht für Linddana an oberster Stelle und wird als naheliegende Möglichkeit für das weitere Wachstum angesehen. Linddana ist im Übrigen dabei, neue attraktive Märkte in z. B. Asien, Afrika und Nordamerika zu erobern. Die Globalisierung hat in der Tat Einzug in die Welt der Holzhacker gehalten und Anfragen aus eher exotischen Gebieten sind alltäglich geworden.

Die Globalisierung beeinflusst auch die Produktentwicklung, da die zukünftigen Holzhacker in noch höherem Maße breitgefächerten Anwendungsszenarien entsprechen sowie zahlreiche Umwelt- und Sicherheitsregeln erfüllen müssen. Auch wenn es in jeder Hinsicht weit von den üppigen Nadelbäumen in Skandinavien bis zu ausgetrockneten Bäumen in Südafrika ist, müssen TP Holzhacker überall Garant für das effiziente und zuverlässige Holzhacken sein.

Linddana bietet heute ein starkes und breitgefächertes Produktprogramm an, das laufend der Entwicklung der wichtigsten Kundengruppen und Märkte angepasst wird. Früher war die Nachfrage nach traktormontierten TP-Modellen am größten – nicht zuletzt auf dem dänischen Binnenmarkt, der ausgeprägte landwirtschaftliche Nutzflächen bietet. Dies hat sich im Zuge von Linddanas Erweiterung auf neue Märkte geändert. Nie zuvor haben anhängerbasierte Modelle einen so großen Teil des Absatzes ausgemacht wie jetzt, und die Tendenz ist klar: Der mobile Markt wird auch zukünftig weiter wachsen.

Die Verkaufszahlen machen auch deutlich, dass der typische TP Holzhacker, der heute die Produktion verlässt, wesentlich größer ist als noch vor einigen Jahren. Der erhöhte Absatz größerer Holzhacker an professionelle Benutzer hängt direkt damit zusammen, dass die Nachfrage nach Hack-

schnitzeln für Heizkraftwerke in Verbindung mit der grünen Energiewende auf CO₂-freie Energieformen stark ansteigt.

Die TP Holzhacker der Zukunft werden zweifellos treibstoffökonomischer, umweltfreundlicher und effizienter sein ... – ohne dass deshalb Kompromisse bei der Betriebssicherheit und Benutzerfreundlichkeit eingegangen werden, für die TP bekannt ist.

Die Entwicklung des TP-Logos seit 1980 (von oben)

Die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft 1992 und die daraus folgende Namensänderung in Linddana A/S wurden mit einem Firmenlogo verdeutlicht. Das offizielle Logo war jedoch immer das Warenzeichen TP. Heute ist der Slogan Reliable Chipping ebenfalls tragender Teil des internationalen Profils.



LINDANA

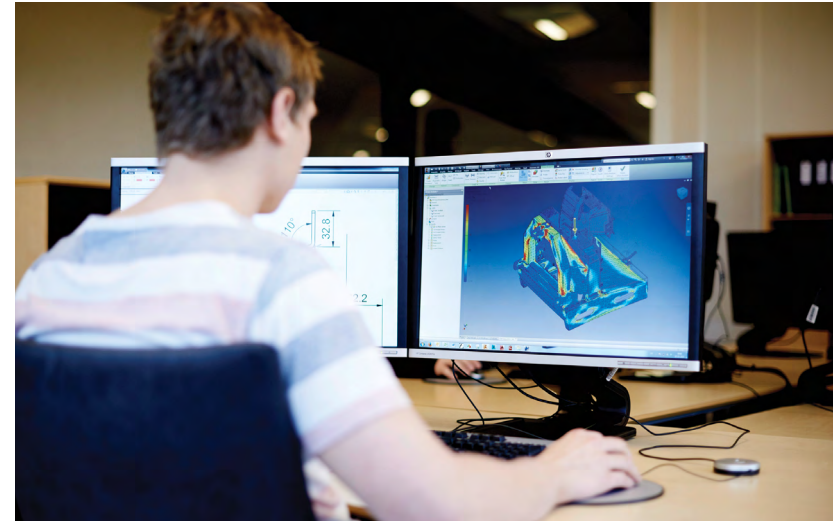


RELIABLE
CHIPPING

2014

Einführung des Leichtgewichtsmodells TP 175 MOBIL zur Fahrt mit normalem Führerschein

Beschäftigung von 45 Mitarbeitern und Absatz in mehr als 40 Ländern weltweit



Führend bei Hackschnitzeln

Die Linddana A/S entwickelt, produziert und verkauft seit 1980 mit großem Erfolg TP Holzhacker. Das Unternehmen in dänischem Besitz zeichnet sich heute als einer der Marktführer aus und bietet eine umfangreiche Auswahl an funktionellen und betriebssicheren Holzhackern für die Landschaftspflege und die Biomasseproduktion. Das Sortiment deckt den Bedarf von Landschaftsgärtnern bis hin zur öffentlichen und privaten Forstwirtschaft.

Linddanas starke internationale Position gründet sich auf umfassendes technisches Know-how und die klare Entscheidung für hohe Qualität, sowohl bei der Materialwahl als auch dem Produktionsablauf. Das Qualitätsniveau wird in der Fabrik in Dänemark u. a. durch eine fruchtbare Kombination aus hocheffizienten automatischen Verfahren und solidem Schmiedehandwerk gewährleistet.

Die Entwicklungsarbeit bei Linddana erfolgt in enger Zusammenarbeit mit professionellen Partnern und spiegelt konstant die hohen Effizienzanforderungen wider, die an moderne Maschinen für die Landschaftspflege und die Biomasseproduktion gestellt werden.

Der TP Holzhacker von Linddana wird weltweit vertrieben und von effizienten Kundendienstorganisationen in den meisten Ländern unterstützt.



Linddana A/S

Ølholm Bygade 70

DK-7160 Tørring

+45 75 80 52 00

tp@linddana.com

www.linddana.com