

# Gemeinsam die Welt erobern

*Für die Holzindustrie ist der Export ein wichtiger Faktor. Der Mittelstand kann die Märkte in Übersee jedoch nur schwer bedienen. Kullik & Rullmann geht als „Übersee-Kopf“ eines Lieferanten-Verbundes neue und erfolgreiche Wege: Der Dienstleister bündelt die Kraft der mittelständischen Unternehmen für den internationalen Markt. Der größte europäische Exporteur von Leimhölzern überzeugt nicht nur mit klarer Logistik.*

Carsten Kullik

**„Durch die Bündelung der mittelständischen Betriebe entstand die Stärke eines Konzerns“**

**E**s ist wohl eine Allianz für länger als ein Leben: 1985 schlossen sich die Holzagenturen Kullik und Rullmann zusammen, um fortan für Kunden und eine Hand voll erlesener Unternehmen einen neuen Weg in der Holzindustrie zu gehen. Heute bündelt die Kullik & Rullmann AG (K&R) die zertifizierte Kraft von zwölf Unternehmen für den internationalen Markt.

„Durch die Bündelung der mittelständischen Betriebe ist die Stärke eines Konzerns entstanden“, erklärt Carsten Kullik, als Mitglied des Vorstandes neben Manfred Rullmann einer der leitenden Köpfe der mittleren AG. Das K&R-Erfolgsmodell

ließe sich auch auf andere Branchen erfolgreich übertragen: Vom Berliner Firmensitz wird die Allianz vertreten.

Weltweit können Kunden aus einer Palette von Möbelplatten bis zu verleimten Konstruktionshölzern auswählen. Die Ware kommt immer aus demselben Lieferantenkreis, das Geschäft wird über K&R abgewickelt – von der Transportlogistik bis zur Bonitätsprüfung, von der Warenkreditversicherung bis zur Reklamations-

abwicklung. Das Resultat: Flexibilität und Qualität des Mittelstandes, Internationalität eines Konzerns.

Die besonderen K&R-Stärken Marketing, Verkauf, Logistik und Qualität werden von Lieferanten und Kunden gleichermaßen geschätzt. Gerade die Logistik macht K&R zu einem Global Player: Mit dem einzigartigen Tracking-System können Mitglieder und Kunden über EDV mitverfolgen, auf welcher Produktionsstufe sich die Order befindet.

Und auch nach der Verladung wird die Ladung sichtbar. Eingebunden in das System sind die drei Speditionen, mit denen K&R zusammenarbeitet. Per Internet kann jeder Container verfolgt werden. Vorteil der K&R-Verladeoptimierung: Über die Internetplattform füllt der Kunde virtuell seinen Container. Wird aufgrund eines zusätzlichen Paketes der nächste Container notwendig, kann der Kunde selbst entscheiden, ob er die zusätzlichen Trans-



Carsten Kullik



Manfred Rullmann

portkosten übernehmen und die Ladekapazität durch weitere Bestellungen optimal nutzen will.

„Die Mitglieder unseres Verbundes wissen unsere Dienstleistung zu schätzen“, berichtet Carsten Kullik auch im Hinblick auf die von K&R offerierte systematische Produktionsplanung. In Gesprächen informieren die angeschlossenen Holz-Lieferanten, welche Mengen sie pro Monat anbieten können. Manfred Rullmann: „Um die Kunden nicht zu verärgern, wollen wir nicht mehr verkaufen, als unsere Lieferanten produzieren können.“ Denn gerade auf dem japanischen Markt (Hölzer für die Bauindustrie) ist Zuverlässigkeit das oberste Gesetz.

Neben weltweiten Absatzgebieten sind derzeit China (Möbelindustrie) und die USA (Holz für Außenverkleidung von Häusern) wichtige Adressen in der

**Manfred Rullmann**

**„Wir sind gewachsen durch Kapazität und Präsenz auf internationalen Märkten“**

**Kullik & Rullmann ist der größte Exporteur von Leimhölzern mit Qualität in Europa**



Kundenkartei. Egal ob Europa oder Übersee, Kullik kennt das offene Geheimnis des globalen K&R-Erfolges: „Zuverlässigkeit und Kontinuität binden die Kunden an uns.“ Deswegen betreibt die Agentur auch Sales Offices in den USA, China, Japan und Indien.

Hinzu kommen regelmäßige Kundenbesuche und Messepräsenz von Amerika bis Japan. Ebenso werden die Werbung, Zertifizierungen oder „Corporate identity“ von K&R gemanagt.

„Wir suchen weiter nach neuen Märkten“, berichtet

Kullik von den Expansionsplänen des Aufsichtsrates, dem neben einem Banker und einem Steuerberater auch der Vorsitzende des

Sägereiverbandes angehört. Schon heute verschifft der größte europäische Exporteur von Leimhölzern ca. 450 Container pro Monat.

■ **Kullik & Rullmann AG - German Timber Export Co.**

Unter den Eichen 55 · D-12203 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30/84 3700-0 · Fax: +49 (0) 30/84 3700-18  
E-Mail: Post@kullikrullmann.de  
Internet: www.kullikrullmann.de

■ **Produkte und Leistungen**

- Holz-Handelsagentur

■ **Daten und Fakten**

- Gegründet 1985
- Vorstand: Carsten Kullik, Manfred Rullmann
- 14 Mitarbeiter
- Umsatz: ca. 50 Mio. EUR
- Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001