

HOLZKURIER

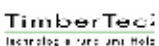
50.12
13. Dezember 2012

unabhängig • tagesaktuell • international



BSH-KOMMISSION IN PERFEKTION

MODERNSTE ANLAGE EUROPAS
für Fertigung nach Kundenwunsch
IST IN BETRIEB!



www.bullinger.de





Bildquelle: Kullik & Rullmann

Lawrence Webster (li.) und Carsten Kullik verstärken UK-Aktivität

Gut aufgestellt in England

Mit der Übernahme des englischen Holzhändlers Gill & Robinson, Newcastle upon Tyne, machte das Berliner Holzhandelsunternehmen Kullik & Rullmann Anfang November auf sich aufmerksam. Der Zeitpunkt der möglichen Übernahme kam für Geschäftsführer Carsten Kullik günstig: „Ian Robinson ist nun 64 Jahre alt und möchte

sich aus der Geschäftsführung langsam zurückziehen. Seine beiden Töchter werden die Nachfolge nicht antreten, möchten aber trotzdem, dass der Betrieb weitergeführt wird.“ Mit Gill & Robinson übernimmt man einen in Großbritannien renommierten und angesehenen Holzhändler mit 123-jähriger Geschichte. „Wir profitieren vor allem von einem sehr dichten Kundennetz. Lediglich die EDV und das Management werden wir an unseren Standard anpassen“, so Kullik. Für deutsche und österreichische Säger ergebe sich so die Möglichkeit, durch Kullik & Rullmann leichten Zugang zum englischen Markt zu erhalten.

Ein weiterer Bonus ist laut dem Geschäftsführer das Sortiment des englischen Unternehmers, welches das eigene „hervorragend“ ergänze und kaum Überschneidungen bietet. So erhält man auch Zugang zu skandinavischen Sägern, die bisher an Gill & Robinson geliefert haben. Diese können nun vom weitverzweigten Netz des Holzhändlers, zum Beispiel in den asiatischen Raum, profitieren. „Diese Cross-Synergie-Effekte sind es, welche die Übernahme so wertvoll für uns machen“, erklärt Kullik eines seiner Übernahmemotive. Denn nach wie vor sei der Export ein wegen

hoher Rohstoffpreise in Deutschland und Österreich ein schwieriges Thema.

Langsam, aber stetig soll in den nächsten Jahren Gill & Robinson unter das Dach von Kullik & Rullmann wandern. Lawrence Webster, schon bisher Verkaufsleiter von Kullik & Rullmann in Großbritannien, übernimmt die Leitung am englischen Markt.

Ian Robinson soll dabei so lange wie möglich im Unternehmen bleiben, da man von der reichhaltigen Erfahrung des Holzeinkäufers profitiert. „Der Name von Ian Robinson ist so angesehen, dass es sogar sein könnte, dass wir sämtliche Aktivitäten in Großbritannien unter diesem Namen laufen lassen. Das Ziel heißt One-Stop-Shop – ein Kunde soll in der Handlung unser ganzes Sortiment kaufen können.“

Dafür werden die Lagerkapazitäten an den Standorten in England ausgebaut. Darüber hinaus hat Kullik & Rullmann den Alleinvertrieb für den nordamerikanischen WPC-Produzenten Trex in Deutschland und Österreich übernommen. Dieser wird von Catharina Kullik geleitet. Auf der kommenden Bau in München wird man gemeinsam einen Messestand betreiben. ◀

Mit Blick in Richtung Westen

Exquisite Ware aus aller Herren Ländern bietet Mayer Holz, Rankweil, an. Bereits 1953 von Emil Mayer gegründet, führen nun Hannes Fischer, Ingrid Mayer und René Mayer das Geschäft. „Qualitäts- und Spezialhölzer sowie Sondersortimente bilden unsere Schwerpunkte“, zählt Fischer auf. In enger Zusammenarbeit mit Lieferanten aus ganz Europa bietet

man prompte Bereitstellung ab Lager. Um durchgängig hochwertige Ware zu liefern, entschied man sich für eine neue Vakuumtrockenkammer, die eine gleichmäßige Entfeuchtung verschiedener Holzarten garantiert.

Im Angebot von Mayer stehen heimische Lärche und Zirbe genauso wie Französische und Ungarische Eiche (auch geräuchert), Fassdauben für Barriques, Alt- sowie Thermoholz. Im Trend liegt laut Unternehmen Akazienholz für eine dauerhafte Verwendung im Außenbereich. Der Exportanteil liegt bei 75 %. Davon entfällt der Großteil auf Frankreich und die Schweiz. Diese beiden sowie Deutschland als dritt-wichtigster Markt stellen höchste Qualitätsansprüche an die veräußerten Produkte.

Mayers Motto: „Holz ist Leidenschaft und Emotion“, zieht sich durch alle Handlungsfelder des Vorarlberger Unternehmens. ◀

Software für Verpackungen

Mit der Branchenlösung KPV (Kiste-Palette-Verpackung) auf Basis von Microsoft Dynamics NAV bietet acadon, Krefeld/DE, Unternehmenssoftware für Exportverpacker, Holzpackmittel- und Palettenhersteller.

Sie entstand in enger Zusammenarbeit mit Unternehmen aus allen drei Segmenten. Die daraus

resultierende Praxisrelevanz unterstützt Anwender im Geschäftsalltag und sorgt für effiziente Arbeitsabläufe. Namhafte Betriebe in Deutschland und Österreich, wie Derda Logistik & Verpackung, Krefeld, oder Rieder Kistenfabrik, Ramsau, vertrauen bereits auf KPV in täglicher Verwendung.

Positive Resonanz erhielt man auf der Branchenmesse FachPack im September, wo acadon erstmals die neuen Zusatzmodule für die Container- und Ressourcenplanung vorstellte. Mit Blick auf Windows 8 wird die mobile Anbindung der mobilen Branchenlösung ausgebaut. Über kommende Updates werden Kunden regelmäßig informiert. Durch die künftig rollenbasierte Struktur lässt sich der Zugriff künftig für jeden Mitarbeiter individuell einstellen. Die für bestimmte Rollen (Aufgaben) relevanten Informationen sind so deutlich schneller und kompakt abrufbar. Windows 8 und Office 2013 lassen sich nun auch auf mobilen Endgeräten (Smartphone oder Tablet) mit Touchoberfläche bedienen. Beide Technologien lassen sich um Business Apps erweitern. ◀

und Sägeindustrie. Durch hinterlegte Schablonen können mehrere Hundert Preise der gleichen Kategorie über eine einzige Eingabe angelegt und aktualisiert werden. Der Kunde reduziert laut Unternehmen den Arbeitsaufwand sowie das Risiko von Fehleingaben auf ein Minimum.

Die neue Volltextsuche bietet die Anpeilung beliebiger Kriterien, wie Name oder Lieferschein, in Sekundenschnelle – die umständliche manuelle Suche in den Abmaßlisten entfällt. Außerdem wurde die Frachterfassung in Holz V6 neu entwickelt. Über sprechende und übersichtliche Eingabemasken wird die Fracht getrennt nach Lade- und Frachtdatum erfasst. Je Frachter können Sätze für beliebige Zonen hinterlegt werden und die Frachterfassung kann zusätzlich nachträglich erfolgen oder abgeändert werden.

Hilfreich sind die Messprotokoll-daten für Reklamationsfälle. Über das Datenträgerarchiv werden diese in Holz V6 sofort nach dem Import archiviert und sind später in Originalformat darstellbar. ◀



MAYER
HOLZHANDEL GMBH

ZIRBEN FR / KT
Blockware

ASTEICHE
LT / KT

LÄRSCHE LT / KT
Blockware

Prompt verfügbar!




A-6830 Rankweil
T +43 / 55 22 / 44 992-0
F +43 / 55 22 / 44 992-3
www.mayer-holz.at

Update für den Holzhandel

Haugensteiner, Wieselburg, bringt mit Release 9 seines Programmes Holz V6 zahlreiche Verbesserungen für die Anwendung in Holzhandel



www.haugensteiner.at
j.haugensteiner@haugensteiner.at
Tel. 07416/ 54 856-0