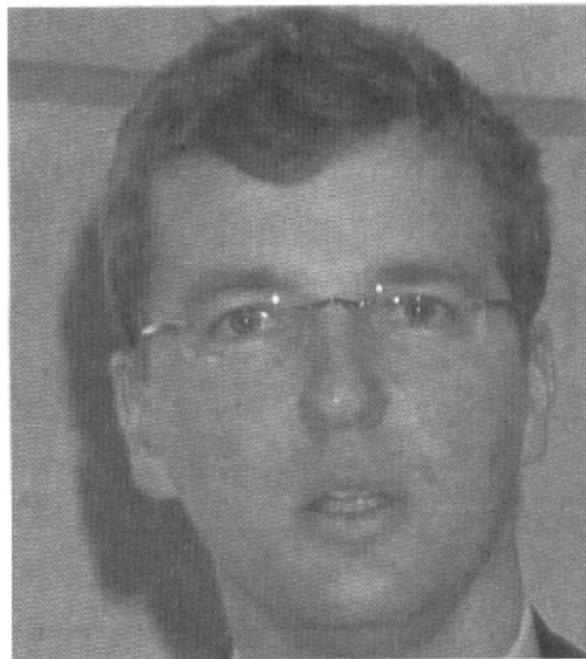


Unbegrenzter Export? Betriebliche Allianzen (sh. Holzkurier Heft 49/2001, S. 8), emp-



fehlt Carsten **Kullik**, Vorstand bei **Kullik & Rullmann**, Berlin/DE. 2500 Holzhändler des aus Distributoren und Platzhändler bestehenden US-amerikanischen Handelssystems fragen hervorragend „commodities“ (wie etwa 2 by 4 als Hauptprodukt) oder „specialities“ nach: 19 oder 27 mm starke Fichte, scharfkantig, getrocknet und gehobelt. Dazu müssten sich Hersteller für eine Region (derzeit gefragt: Nord-Ost) sowie 1 Produkt entscheiden, Marke und Qualität zeigen, eine Mindestmenge von 15 Containern pro Monat garantieren sowie professionell verpackt und termintreu liefern und dabei einen langen Atem beweisen. *SP*