

Export-Allianz macht stark

Eine Agentur, 9 Holzindustrien – Holzhändler des Jahres 2002

Holzkurier-Eigenbericht aus Deusing/D



2001er-Messeauftritt in den USA brachte Durchbruch – Mengen verdoppeln sich pro Monat trotz 11. September

FOTOS: KULLIK & RULLMANN, SCREENSHOT: EBNER

Im ersten Halbjahr war die deutsche Holzexportagentur **Kullik & Rullmann AG**, Berlin/D, der größte Leimholzexporteur nach Japan – diese Feststellung des angesehenen **Japan Lumber Report** im September ist für den Vorstandsvorsitzenden Manfred **Rullmann** eine Honorierung einer Vorort-Präsenz, die 1993 begann.

Ein Höhepunkt war die Lieferung von 40.000 m³ Leimholz von Januar bis Juni, das sind fast 60% der deutschen Exporte.

Die Anfang der Neunziger Jahre nachlassende westdeutsche Baukonjunktur führte dazu, dass das Händlerduo nach neuen Märkten für sein Klientel – deutsche Holzindustrien – suchte. Im Sog der Holzindustrie **Schweighofer** – „Ihm gebührt die Verdienstmedaille“ (Rullmann) – fand man entsprechende Nachfrage.

Fixe Vertretung für lose Allianz. Was Kullik & Rullmann einzigartig macht, ist, dass man der Übersee-Kopf einer Allianz von 9 deutschen Unternehmen ist. Weltweit können Kunden aus einer Palette von Möbelplatten

bis zu verleimten Konstruktionshölzern auswählen.

Die Ware kommt also immer aus dem selben Lieferantenkreis, das Geschäft wird über K & R abgewickelt – inklusive Transportlogistik, Warenkreditversicherung, Bonitätsprüfung, allfällige Reklamationsabwicklung und Produkthaftpflichtversicherung.

Mittlerweile vier Auslandsbüros. Den Erfolg dieser partnerschaftlichen Vermarktung, die nun nach fast 10 Jahren mit Büros in Japan, USA, Indien und China alle Erwartungen übertroffen hat, würdigt die Redaktion des Holzkurier mit der Auszeichnung zum **Holzhändler 2002**.

Die Würdigung sollte auch ein Ansporn für ähnliche Initiativen in Mitteleuropa sein. Die Idee, dass mehrere Kleine die Marktbedeutung von milliardenschweren Großindustrien haben können, ließe sich auf viele Bereiche umlegen.

Vertrauen wichtiger als Vertrag. Die Mitglieder der Allianz, die K & R weltweit vertreten, sind miteinander nur lose über schriftliche Verträge verbunden.

„Jeder muss von der gemeinsamen Sache überzeugt sein, sonst funktioniert es ohnehin nicht“, ist Rullmann sicher. „Bei einem Mitglied war das der Fall – dieses musste uns verlassen. Neue Interessenten sollen hinsichtlich Produktion, Fertigungsstandard und Mentalität dazu passen, dann kann man über alles sprechen.“

In Japan präsent. Was K & R leisten können, lässt sich am Besten am Beispiel Japan festmachen. Heuer wird man dort ein Rekordjahr verzeichnen. Mit 3 Mann vor Ort und 10 Mitarbeitern in Deutschland wickelt man 70% des K & R-

Kullik & Rullmann-Facts

Umsatz: 70 Mio. DM/J
Außenstellen: USA, Japan, Indien, China

Mitglieder der Allianz

Holzwerk Dippel, Pressath/D
Gmach, Pöding/D
Habisreuthinger, Weingarten/D
Hansen & Detlefsen, Husum/D
Heggenstaller, Unterbernbach/D
Holz-Centrum Regensburg
Kallenberger, Gundelsheim/D
Pröbstl, Fuchstal-Asch/D
Schiller, Regen/D
Sturm, Herbrechtingen/D
Snippe, Rotterdam/NL

Marktvolumen

Schrittholz:
1,2 Mio. m³/J Fichte
300.000 m³/J Kiefer
40.000 m³/J Buche
30.000 m³/J Eiche
Hobelkapazität: 380.000 m³/J
Verleimte Produkte:
70.000 m³/J Posts
270.000 m³/J Beams



Kullik & Rullmann Tracking-System

view status	
Order No.:	1193 1
Your contract No.:	22546
Delivery date:	30.11.2001
Port:	Port Klang, Malaysia CP
Sawmill:	Holzmat Regensburg
Ready in sawmill:	26.11.2001
Ready for Chamber:	29.11.2001
Leaving Surface/Plant:	06.12.2001
Ready to load:	07.12.2001
Leave with:	07.12.2001
Message:	
ETS:	17.12.2001
ETA:	23.09.2002
Specification:	Snippe
Vesselname:	PCN Heulman
Container No.:	ECMU0647692
Message:	

Kundeninformation pur – wann war Paket in Trockenkammer, wann wurde es verladen, wann kommt es an



Vertreten ist man auf allen wichtigen Messen in Fernost – das K & R-Team in Shanghai