

Tradition & Trade

Ulrich baut das „pick and ship“-Geschäft weiter aus



Dieser Sonderstamm Sapeli Pomele kommt auf über 5 000 m² in breiten Paketen



Tim und Pitt Neukirchner mit einem besonderen Sapeli Pomele

Eine Firmengruppe, die kurz vor ihrem 75. „Geburtstag“ steht, kann sich zu Recht „Traditionsunternehmen“ nennen. Seit 1938 sind die Furnierspezialisten von R. Ulrich & Co. GmbH, Gründungsmitglied der IVC-Gruppe, im Markt aktiv; in knapp zwei Jahren steht das Jubiläum an. Heute ist die insbesondere für ihr umfassendes Nussbaum-sortiment bekannte Gruppe mit ihren insgesamt 450 Mitarbeitern eine der größten innerhalb einer schrumpfenden Branche, die sich auch im aktuellen Marktumfeld gut behaupten kann. Die Redaktion des Furnier-Magazins war im Sinne seiner Leserschaft Ende Oktober am Stammsitz im Hamburger Stadtteil Veddel, um von den Geschäftsführern Pitt und Tim Neukirchner neues über Firmen-

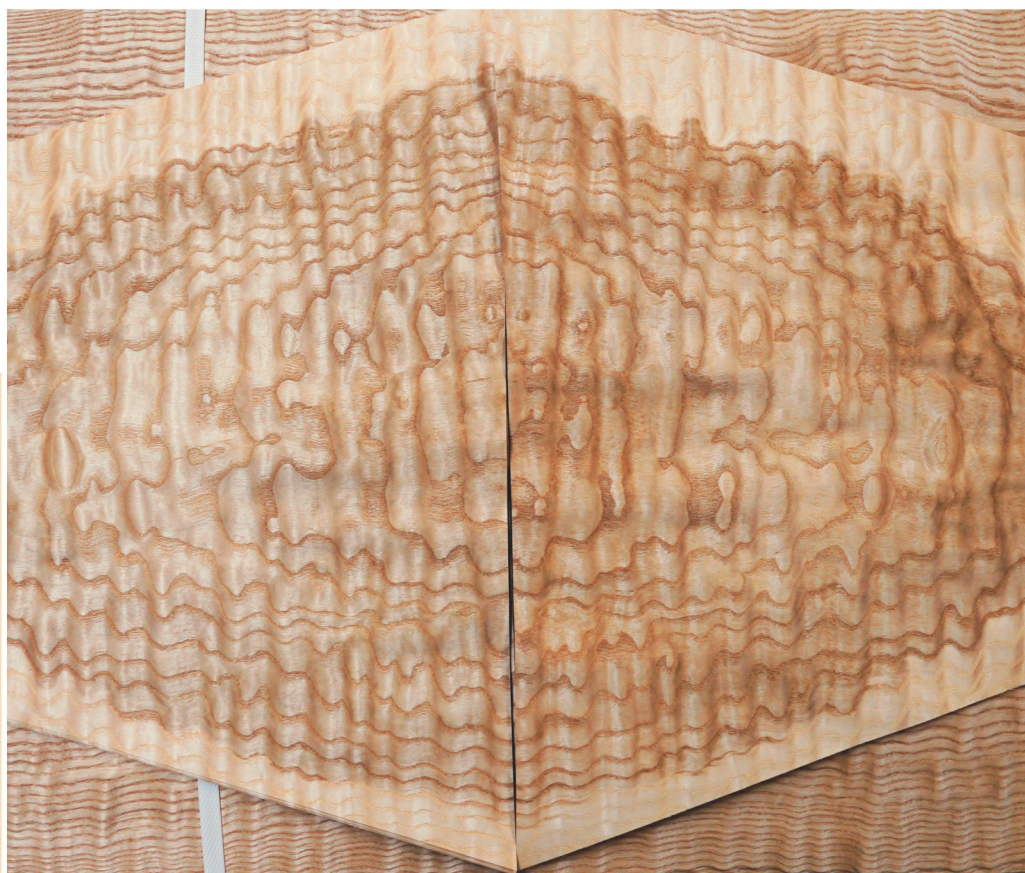
und Marktentwicklungen zu erfahren. Die aktuelle Lage an den Furniermärkten ist nach Einschätzung der Ulrich-Geschäftsführer von Konsolidierungs- und Marktberuhigungstendenzen gekennzeichnet. Diese wieder eingetretene Konstanz spielt sich allerdings auf einem Level deutlich unterhalb des Vorkrisen-Niveaus 2007/08 ab. Im laufenden Jahr kam es zu leichten Zuwächsen, beeinträchtigt durch zunehmende Unsicherheit an den europäischen Märkten im Sog der Euro-Krise. Eine durchaus zufriedenstellende Entwicklung nimmt das Handwerks- und gehobenen Handelsgeschäft, hier scheine die Märkte zu prosperieren.

Davon profitiert Ulrich, auf diese Entwicklung hatte man sich vor rund 5 Jahren mit dem Ausbau der Angebotsvielfalt gut und zielgerichtet vorbereitet. Die Nachfrageimpulse der Stammkundschaft wurden seinerzeit richtig gedeutet und die Weichen entsprechend gestellt, heute ist man als Furnier-Vollsortimenter mit über 10 Mio. m² unterschiedlichster Furnierarten und -sorten bei immer geringerer Konkurrenz im direkten Umfeld gut aufgestellt. Die seinerzeitliche Quote an Standardfurnier-Umsätzen von bis zu 95 % hat sich deutlich verändert, derzeit liegt die Quote für die speziellen Furnier-Varianten bei etwa 20 %, Tendenz steigend.

„Pick and ship“-Geschäft mit Furnier-Sachverstand

Keine Frage: der Standardbereich bleibt unverzichtbare Basis, die Maschinen im zugehörigen Furnierwerk Falkehagen müssen laufen. Und genau das tun sie auch, allerdings flexibler und kurzfristiger steuerbar als bisher üblich. Hier hat der Seniorchef Lutz Neukirchner seinen (selbstgewählten) Tätigkeitsschwerpunkt gefunden. Er ist (mindestens) einmal in der Woche am Werksstandort Prignitz, um Zurichtung, Holzeingang, Fertigungsdurchläufe oder Qualitätsaspekte zu optimieren und entsprechende „Live-Reports“ geben zu können. Eine kundenorientiertere Umset-

zung ist kaum denkbar, was insbesondere auch Sonderaufträgen zugute kommt. Die R. Ulrich & Co. GmbH hat also in dieser Konstellation die Idealbesetzung des „kompetenten Kümmerers“ gefunden, der nicht dem Tagesgeschäft Tribut zollen muss. Die Vorteile und die Berechtigung des Handelsstandortes am Stenzelring zeigen sich für Pitt und Tim Neukirchner gerade im heutigen Marktumfeld. Eine gute sowie schnelle Europa- und Weltanbindung über den Hafen und die Furnier-Tradition Hamburgs machen die Attraktivität aus. Auf das steigende „pick and ship“-Geschäft, die unbesichtigte und in kleinen Losgrößen sehr kurzfristig abzuwickelnde



Tamo – ausdrucksstark und in vielen Varianten bei Ulrich (s. Seite 52) erhältlich ... (Fotos: Koch)



Wenge-Sonderstamm mit 3,75 m Länge



Ordertätigkeit im Sinne der Kundenanforderungen hat man sich gut eingestellt. Alle Verkäufer und auch die Geschäftsführer selbst sortieren und haben deshalb ein Gefühl für die vorhandenen Qualitäten sowie „machbaren“ Deals. Diese laufen als Servicefunktion im Rahmen guter Kundenbeziehungen vertrauensvoll ab, hier entscheidet der „Furnier-Sachverstand“ für Just-in-time-Lieferung innerhalb von 3-7 Werktagen. Das umfangreiche Lager und die gute Verfügbarkeit sind Grundvoraussetzungen für profitables agieren in diesem Geschäftsfeld. Dazu kommt ebenso zwingend die nötige Bestandsdokumentation und -transparenz, die ein maßgeblich selbst entwickeltes, geeignetes EDV-Programm bieten kann.

EDV-Branchenpilot – China-Engagement beendet

An dieser Stelle sollte erwähnt werden, dass dahinter kein geringeres als das heute so weit verbreitete „Timberplus“ der Hamburger BSS Business Software Solutions GmbH steht, welches aus der Zusammenarbeit beider Unternehmen mit Pilotanwendung am Stenzelring entstand und der ganzen Furnierbranche nun Vorteile bietet. Vor gut 10 Jahren entstand die Idee zu der „Software-Erfolgsgeschichte“ aus der Überzeugung von Lutz Neukirchner unter kaufmännischer Betrachtung für die Notwendigkeit einer automatischen Kostenverteilung auf die Taxate. Sein Unternehmen hat BSS mit Manpower und Furnier-Sachverstand bei der Umsetzung entscheidend unterstützt. Pitt und Tim Neukirchner haben im weiteren

Verlauf dann für die Praktikabilität und Benutzerfreundlichkeit der Software aus der Praxisanpassung an das Ulrich-Tagesgeschäft inklusive Lageranbindung gesorgt. Eingebunden in die Software-Systemlösung sind heute beginnend in der Furnier-Aufarbeitung Falkenhagen alle Läger über die Bewertung bis zum Kundeninformations-Modul. Gesteuert werden alle Geschäftsabläufe vom Paletten-Handling über Lager-Bestandsverfolgung bis zur Monats-Abrechnung als Kontroll-Mechanismus. So werden die Mitarbeiter im Tagesgeschäft stark entlastet, das gilt insbesondere für die Bereiche Vertrieb und Controlling. Die Einbindung der restlichen IVC-Gruppe an den US-Standorten ist ein Zukunftsprojekt.

Nach eingehender Analyse standen die Verantwortlichen bei Ulrich einer weiteren Branchenverbreitung der Software nicht im Wege und haben ihr verbrieftes Veto-recht nicht ausgeübt. Das Gegenteil ist der Fall, da die Offenheit gegenüber den Branchenmitstreitern die Marktdurchdringung begünstigt hat. Die Nutzung möglicher Wettbewerbsvorteile spielte keine Rolle, allerdings gehören alle Quellcodes der eigenen Furniersoftwarelösung Ulrich selbst und bieten bei Bedarf die Option zur unabhängigen Weiterentwicklung.

Getrennt hat sich der Hamburger Furnierspezialist mittlerweile von seiner Firmenbeteiligung in China. Das Land importiert heute viel mehr Rundholz als Aufarbeitungsvolumen vorhanden ist, die gesamte Furnierproduktion fließt in den Inlandsmarkt. Mit dem Aufbau eigener chinesischer Aufarbeitungs-Ka-

Deutlich zugelegt hat das Sapeli-Geschäft

Tradition & Trade

Any corporate group which is little short of its 75th "birthday" has every right to call itself a "company with a long tradition". Veneer specialist R. Ulrich & Co GmbH, founding member of the IVC group, has been an active player in the market ever since 1938, and the anniversary is in just under two years time. Today the group, known especially for its extensive range of walnut timber, has a workforce of 450 employees, is one of the biggest players in a shrinking industry and is doing very well in the current market environment as well. On behalf of its readers the Furnier-Magazin editorial team visited the central office in the Veddel district of Hamburg in late October to get the latest news about developments at the company and in the market from managing directors Pitt and Tim Neukirchner. To be a supplier of a full range of veneer products at the current time, with 10 million m² of every type and grade of veneer and the competition in the immediate environment declining all the time, means that the company is in a good position. Whereas standard veneers used to account for as much as 95% of sales, a dramatic shift has seen special veneers grow to account for around 20% today and still rising. The current situation in the veneer markets, say the Ulrich directors, is characterized by trends towards consolidation and a return of the market to normalcy. However, this return to stability is at a level well below that of the pre-crisis years of 2007/08. There has been some slight growth this year, but this has been negatively affected by growing uncertainty in the European markets under the impact of the Euro crisis. Highly satisfactory are the trends in the craft business and high-end retail sectors, where the markets certainly seem to be prospering. The percentage of "unseen sales" grew once again and exceeded the 50% mark this year.



Kontrastreiches Makassar, wichtige Holzart in großer Auswahl am Stenzelring

PERFEKTE, VOLLSTÄNDIG GESCHLOSSENE LEIMFUGEN

VOM FÜHRENDEN ANBIETER FÜR FURNIERVERARBEITUNGS- UND FURNIERZUSAMMENSETZMASCHINEN

furnimaster



FURNIMASTER Furnier-Querzusammensetzmaschine

RATIONELLES, FUGENDICHTES QUERZUSAMMENSETZEN VON VORBELEIMTEN FURNIERSTREIFEN

Ideal für kurze Furnierformatlängen bis 1.5 m und -breiten mit hoher Fugenzahl.

omnimaster



OMNIMASTER Beileim- und Längszusammensetzmaschine

FURNIERBELEIMUNG UND LÄNGSZUSAMMENSETZUNG IN EINEM ARBEITSGANG

Vielseitig einsetzbar in Handwerk und Industrie für Kurzteile, Überlängen und spezielle Aufträge.



Fisher+Rückle

Fisher+Rückle AG Postfach CH-5200 Brugg Switzerland T +41(0)56 460 67 00 F +41(0)56 460 67 01 sales@fisher-ruckle.ch



... Tamo in breiten Dimensionen und guter Qualität

pazitäten und stark gestiegener Lohnkosten wurde das Lohnmesser-Geschäft für europäische Betreiber unattraktiv, die Beteiligung war nur noch als Finanzinvestition zu bewerten. Folgerichtig wurde sie im Jahresverlauf vorteilhaft an einen chinesischen Investor verkauft, zu dem gute geschäftliche Beziehungen vorliegen. Somit hat Ulrich am chinesischen Markt erreicht, was zu erreichen war, jetzt konzentriert man sich wieder auf das Kerngeschäft.

„Gewehr bei Fuß“ auf dem US-Markt, stabile Geschäfte

Das liegt u. a. auf dem US-Markt, der als traditioneller Holzmarkt zu betrachten ist, auf dem Imitationen deutlich geringere Wertschätzung erfahren als z. B. in Deutschland. Die beiden IVC-Werke International Veneer Company, Inc. in South Hill, Virginia und International Timber and Veneer, LC. in Jackson Cen-

ter, Pennsylvania, produzieren derzeit wieder durchgehend im Zweischichtbetrieb. Für den Standort in Pennsylvania ist ab Dezember der Lohnmesser-Dreischichtbetrieb geplant. Insgesamt zurückgefahren wurde die Exportquote, die sich derzeit zwischen 60-65 % bewegt; 30-35 % benötigen die „domestic markets“, allerdings hängt hier alles von der Entwicklung der Holzart Cherry ab. Das Jahr 2011 ist für die IVC-Gruppe in den USA bisher gut verlaufen, der Kundenstamm trägt maßgeblich zur stabilen Geschäftsentwicklung bei. Positive Auswirkungen hat auch das verstärkte Rundholz-Engagement für den Wiederverkauf nach Asien, wobei die besten Stämme in die eigene Produktion gelangen. Für eine weitere Belebung der Inlandsmärkte steht man „Gewehr bei Fuß“, in enger Abstimmung und bei entsprechendem Austausch sowie

Santos Palisander, eine von vielen Ulrich-Spezialitäten



Nutzung des internen Markt-Know-hows zum Vorteil der Gruppe. Dieses gemeinsame, offene Vorgehen hat sich in der Vergangenheit bestens bewährt.

Bezogen auf die Geschäftsentwicklung 2010/2011 lässt sich festhalten, dass sie bisher konstant verläuft. Umsatz und Ertrag sind stabil, die Monate 1-10 sind jeweils fast identisch verlaufen, was Planungssicherheit für das grundsätzlich schwer einzuschätzende „pick and ship-Geschäftsmodell 2012“ bietet. Ungünstiger haben sich die Märkte im Mittelmeerraum – insbesondere die spanischen – entwickelt. Im Zu-

Flecken auf dem Furnier? Nicht mit der KUPER FLI 1000.



Die Lösung: Hochwertige Kunststoff-Ketten mit patentiertem Gleitschienensystem. Die Ketten sind absolut wartungsfrei und damit konkurrenzlos. Ein weiterer Vorteil: Die extrem schmale Heizzone schont empfindliche Furniere und reduziert den Furnierschwund deutlich. Die KUPER FLI 1000 verarbeitet auch Mikro- und Starkfurniere.

KUPER

Heinrich KUPER GmbH & Co. KG
Heinrich-Kuper-Straße 10-15
33397 Rietberg
Germany

Telefon 05244/984-0
Telefax 05244/984-201
E-Mail info@KUPER.de
Internet www.KUPER.de

ge der Risikominimierung wurde hier das Industrie-geschäft zurückgefahren. Besser sieht es auf dem noch mit Kapital ausgestatteten italienischen Markt aus, hier ist die IVC-Gruppe dank enger Kundenbindung gut vertreten.

Die Nordeuropäischen Märkte sind stabil, leicht zulegen konnten die Märkte in Osteuropa. Das Südostasiengeschäft verläuft sporadisch, aber grundsätzlich ebenfalls stabil. Mit der Hauptholzart Nussbaum ist die Guppe weit gestreut global vertreten. Von Vorteil ist aktuell auch die Tatsache, dass man immer länger in den Holzarten geblieben ist als der übrige Markt, was dem Nussbaum- aber auch dem Cherry-Geschäft hilft. So konnten Schwankungen bei funktionierendem Rundholzeinkauf ausgeglichen werden, zum Vorteil der Kunden.

Die Produktion im Furnierwerk Falkenhagen läuft ebenfalls stabil zweischichtig (+), auch hier profitiert man vom Zuwachs an Holzarten wie u. a. Sapeli und der Vielseitigkeit z. B. in Starkschnitten sowie dem Wegfall der inländischen Konkurrenz mit freier Beschaffungskapazität. Das Gesamtkonzept funktioniert und ist zeitgemäß, dazu trägt auch der Rundholzbezug aus den USA bei.

Guter Service und Flexibilität machen sich bezahlt

Eher angespannt bleibt die Situation bezogen auf die Preisentwicklungen, insbesondere von Rundholz in den USA. Nach massiven Marktverlusten bleibt der Einschlag zögerlich, die als Eigentümer überwindenden Privatwaldbesitzer halten sich nach wie vor zurück. Günstiger sieht es vergleichsweise in Europa

aus, staatliche Einflüsse führen zu einer ausreichenden Rundholzversorgung mit stabilem Preisgefüge. Wichtig ist für Ulrich auch der Dollarkurs, mit einer Schwankungsbreite zwischen 1,30 und 1,40 € bewegt er sich aktuell in einer günstigen Relation. Auf der Verkaufsseite hat man bei Ulrich durchaus auch jüngst die Erfahrung gemacht, dass sich Servicequalität im Rahmen der Preisgestaltung vorteilhaft umsetzen lässt. Die Erlöse sind stabil bis steigend, bei gleichbleibenden Kosten. Die unsichere Zukunft im Euroraum trübt das Bild allerdings deutlich. Trotzdem bleibt man am Stenzelring gelassen und zuversichtlich. Die Quote der „unbesehenen Verkäufe“ steigt weiter an und hat in diesem Jahr die 50%- Marke überschritten. Dies belegt die Richtigkeit des eingeschlagenen Weges, die Marktnähe bietet Sicherheit und macht das eigene Geschäft berechenbar. Nicht ganz unwichtig und sehr beruhigend ist in diesem Zusammenhang auch die vorhandene sehr hohe Eigenkapitalquote.

Spitzenreiter unter den Holzarten bleibt mit einer Quote von 27 % der Nussbaum. Dann folgt die auf 15 % kommende Eiche. Cherry liegt bei 10 %, Maple erreicht diese Quote knapp. Stark angezogen hat das Geschäft mit Sapeli (Wegfall G + G), gleichbleibend entwickelt sich die Esche, rückläufig die Buche. Alle drei genannten Holzarten kommen auf je 5-7 %. Makassar erreicht knapp 5 %, Teak bewegt sich zwischen 3-4 %. Dann folgen die vielfältigen weiteren Holzarten. Ein gutes Beispiel für die eigene Flexibilität ist die Sapeli-Entwicklung 2011. Das Holz befand sich immer im Sortiment, marktseitige Be-

darfserhöhungen konnten kurzfristig im Werk Falkenhagen nach Erhöhung der Rundholzbezüge umgesetzt werden. Die Furniere werden v. a. flach- oder echt-quartiergemessert auf dem US-Markt oder im Mittleren Osten für beispielsweise Objekte abgesetzt, im EU-Umfeld wird das Furnier insbesondere palettenweise geordert. Es ist recht problemlos lagerbar und einlauffrei, die Geschäftsabwicklung ist gegenüber Nussbaum oder Cherry weniger anspruchsvoll. Sehr hilfreich ist auch in diesem Fall die weite Verflechtung der IVC-Gruppe am Markt. Auch Sonderstämme befinden sich im Sortiment, so (Stand Oktober) z. B. ein außergewöhnlicher Sapeli-Pomele-Stamm mit 5 000 m². Ebenfalls zur Kategorie Sonderstämme zählt eine Wenige-Partie mit 3,75 m Länge in bester Qualität.

Konstant auf hohem Niveau (Oktober: 10,5 Mio. m²) und den Veränderungen in den Holzarten entsprechend bewegt sich der Lagerbestand; es sind allerdings noch genügend freie Kapazitäten vorhanden. Die Zukaufquote liegt bei maximal 10 %, grundsätzlich gilt, dass so weit wie möglich die eigenen Kapazitäten ausgelastet werden. Keine konkreten Perspektiven sieht man am Stenzelring in der Veredelung der eigenen Furniere. Die eigene Kreativität kommt ausschließlich im Furniergeschäft am Markt zum Zuge, beim Aufbau neuer Partnerschaften oder der Pflege selbiger. So setzt man bei Ulrich auf Kontinuität und Tradition, daran wird sich garantiert bis zum Firmenjubiläum und wohl auch danach kaum etwas ändern.



Hanseatischer Furnier-Sachverständiger: Jürgen Döhler, seit 39 Jahren am Stenzelring tätig – geht zum Jahresende in den Ruhestand