

on top

Objekt

Gefragte Ulrich-Spezialität:
Teak-Starkschnitt

Ulrich nimmt Objektgeschäft als zusätzliche Zielgruppe ins Visier

In Hamburg daheim, in der Welt zuhause – so lässt sich, in Anlehnung an den Werbespruch einer bekannten deutschen Brauerei, das Selbstverständnis der R. Ulrich & Co. GmbH umschreiben. Denn, bereits im Jahr 1938 gegründet, hat sich das Furnierhandelsunternehmen im Laufe der folgenden Jahrzehnte im Im- und Export zu einer international bedeutenden Größe entwickelt. Insbesondere mit der Gründung der IVC-Gruppe (gemeinsam mit der International Veneer Company, Virginia, USA und Transtadio, Se-

regno, Italien) im Jahr 1978, avancierte Ulrich zu einem der größten Lieferanten für amerikanische Holzarten, allen voran Cherry und Maple. Später wurden diese von Nussbaum (25%) und Weißeiche (15%) als dominierende Holzarten abgelöst, die ihre Größe bis heute sehr stabil halten. Lediglich in Deutschland hat die Nachfrage nach Nussbaum in der letzten Zeit wieder etwas nachgelassen. Die IVC-Gruppe, die in den USA und Europa drei Produktionsstätten unterhält, beschäftigt heute insgesamt

rund 450 Mitarbeiter und gehört damit zu den Top 3 der Branche. Das Hamburger Unternehmen R. Ulrich & Co. wird seit 2008 von den Brüdern Pitt und Tim Neukirchner geführt. Vater Lutz Neukirchner, der ihnen den Staffelstab nach jahrzehntelanger erfolgreicher Aufbauarbeit übergeben hat, bringt sich und seine Erfahrung bis heute in die Firma ein: mindestens einmal pro Woche steht der Seniorchef im zur Gruppe gehörenden Furnierwerk Prignitz (Falkenhagen) mit auf dem Holzplatz, neben den Aufarbeitungsma-

schinen und der Sortierlinie, um die besten Ergebnisse aus dem eigenen Rundholz herauszuholen. Noch bis vor einigen Jahren hatte Ulrich fast ausschließlich als Großhändler am Markt agiert und das Furnier in größeren Chargen an andere Händler und Industriekunden im In- und Ausland geliefert. Infolgedessen sieht sich das Traditionsunternehmen durch die „negativen Großwetterlagen“, wie der anhaltenden Entwicklung hin zu imitierenden und unifarbene Oberflächenbeschichtungen und der international



Akkurate Präsentation.
Die Ausrichtung als Vollsortimenter hat sich als der richtige Weg erwiesen

Amarawood für edle Anwendungen



teilweise stark ausgeprägten Wirtschaftskrise, seit einiger Zeit in nicht unwesentlichem Umfang herausgefordert. Während die südeuropäischen Länder Spanien, Italien, Griechenland und Portugal vor Einsetzen der allgemeinen Wirtschaftskrise noch zu bedeutenden Absatzmärkten des Unternehmens zählten, geht der Umsatz in diesen Regionen heute nahezu gegen null. „Aufgrund der dort wirtschaftlich schlechten Lage, die durch die folglich hohe Arbeitslosenquote regelrecht zementiert wird, ist eine Belebung der Nachfrage

auf längere Sicht nicht abzu-sehen“, so Pitt Neukirchners ernüchternde Erkenntnis.

Erhöhte Artenvielfalt – spezielles Ahorn-Angebot

Bei Ulrich hat man jedoch bereits rechtzeitig auf die sich ändernden Marktgegebenheiten reagiert und zusätzliche Strategien für eine zukunftsfähige Ausrichtung des eigenen Unternehmens entwickelt. Die Basis dafür legte man 2006 mit der Schließung der Herforder Transtadio-Niederlassung und der deutschlandweiten

Konzentration der Kapazitäten am Standort Hamburg. Die Synergieeffekte, die sich daraus ergaben, konnte das Unternehmen in den Folgejahren durchaus nutzen, den merklichen Absatz-Einbruch im Jahr 2009 aber nicht verhindern.

Die Furnierspezialisten vom Stenzelring reagierten darauf, indem sie ihre Angebotsvielfalt gezielt und sukzessive erweiterten und damit die Grundlage für die Belieferung bisher nicht angesprochener Zielgruppen legten. Der Fokus wurde dabei vor allem auf die direkten Wei-

terverarbeiter, wie Tischlereien gerichtet, die heute nicht weniger als 40% des gesamten in Deutschland gehandelten Furniers abnehmen (Studie GD-Holz).

Diese Strategie erwies sich schnell als die richtige und so wurde und wird das Angebot seither kontinuierlich weiter ausgebaut. „Während viele unserer Mitbewerber ihre Bestände reduziert haben, waren wir in der Lage, unser Lager und die Vielfalt der angebotenen Furniersorten auszubauen“, so Tim Neukirchner. Heute kann Ulrich auf einen Lagerbestand von etwa

LignuPro™ Free

Unser neu entwickeltes Eco-premium Leimsystem für Furnieroberflächen für ein noch besseres Raumklima

- formaldehydfreie Leimfuge
- isocyanatfreie Verleimung

www.akzonobel.com/cascoadhesives

LignuPro™



AkzoNobel
Tomorrow's Answers Today



10 Mio. m² aus rund 60 Holzarten zurückgreifen. Neben den traditionellen „Massenholzarten“ Nussbaum, Eiche, Buche, Esche, Sapeli, Maple und Cherry gehören nun beispielsweise auch Ebenholz, Makassar, gerieglungen Anigré und eine Auswahl an Maserhölzern zum Produkt-Portfolio. Zu den neuesten Spezialitäten des Unternehmens gehören Vogelaugenahorn und Curly Maple. Durch seine guten Lieferantenbeziehungen hat Ulrich direkten Zugriff auf diese edlen nordamerikanischen Hölzer, die in den eigenen Werken zur Aufarbeitung kommen. „Im hochwertigen Innenausbau und der Automobilindustrie ist Vogelaugenahorn wieder zunehmend gefragt. Dieses Holz hat zudem den Vorteil, dass es sich als beispielsweise grün, blau oder rot eingefärbtes Furnier sehr gut einsetzen lässt“, ist Pitt Neu-

kirchner vom Erfolg innerhalb einer kleinen aber feinen Nische überzeugt. Tatsächlich entwickelt sich die Nachfrage nach beiden Holzarten, die europaweit von sonst kaum jemandem angeboten werden, bereits sehr gut. Entsprechend baut Ulrich derzeit einen ausreichend großen Bestand auf, um möglichst permanent lieferfähig zu sein.

Asteichen-Perspektive? Teak-Tradition und Starkschnitte!

Ohne bei der Vielfalt der angebotenen Furniersorten Kompromisse zu machen, ist man in Hamburg, wie auch bei den Partnern in den USA und Italien, bemüht, solche Hölzer mit ins Programm zu nehmen, für deren Aufarbeitung die eigenen Produktionsstätten sinnvoll eingesetzt werden können. Ein gutes Beispiel dafür ist die Asteiche, die aufgrund ihrer Er-

kennbarkeit als gewachsenes Material derzeit sehr gefragt ist. Das Holz ist regional verfügbar und eignet sich grundsätzlich sehr gut, um durch eine gezielte Aufarbeitung die gewünschten optischen Strukturen zu erhalten. Bei Ulrich glaubt man jedoch nicht, dass diese Holzart lange auf höherem Niveau am Markt bestehen wird. Denn klassischerweise steige in einer Art Abtastphase zunächst der gesamte Markt auf eine solche Furnierart ein. Dann jedoch würden die Anforderungen der Abnehmer Schritt für Schritt immer differenzierter und die Größe der zulässigen Äste immer genauer definiert, sodass viele Anbieter wieder ausstiegen. Schließlich würden die Anforderungen derart hoch und das Spektrum der einsetzbaren Furniersortimente derart klein, dass es sich für keinen Furnierhersteller mehr rentiere.

Bereits seit mehr als 30 Jahren betreibt die IVC-Gruppe in Brasilien eine eigene Teakholz-Plantage. Das daraus gewonnene Furnier, welches zu 100% FSC-zertifiziert ist, ist mittlerweile in sehr interessanten Dimensionen verfügbar. Um darüber hinaus auch Qualitäten anbieten zu können, die den Anforderungen des Außenbereiches, wie dem Bootsbau, genügen, ist Ulrich bestrebt, auch bei Burma-Teak wieder konstant lieferfähig zu werden – vor allem in Sonderstärken. Daher haben sich, nachdem das Exportverbot gelockert worden ist, die eigenen Einkäufer direkt um eine Beschaffung zu vertretbaren Konditionen bemüht, sodass das langsam gewachsene Holz bereits wieder verlässlich angeboten werden kann. Ulrichs Vollsortimenter-Funktion beschränkt sich nicht nur auf die Vielfalt angebotener Holzarten. Auch hin-



Im neuen Präsentationsraum: Asteiche, optisch und preislich ein interessantes Produkt für die Furnierindustrie

Kontrastreicher Santos-Palisander wartet auf kreative Architekten



Für das Vavona-Maserfurnier ist der Weg zur nächsten Yacht-Werft gar nicht weit (Fotos: Krawczyk)

sichtlich Sonderstärken und Sonderschnitten möchte man den Kunden eine möglichst große und auf die individuellen Anforderungen zugeschnittene Vielfalt bieten. Alle Holzarten, die das Unternehmen selber als Rundholz beschafft, hält es als Starksnitte in den gängigen Stärken 1,5 und 2,5 mm auf Lager. Andere Stärken, wie etwa 0,9 oder 1,2 mm können innerhalb von 7-10 Tagen produziert und geliefert werden. Durch die eigenen Aufarbeitungskapazitäten in Falkenhagen kann der Hamburger Furnierhändler sehr umfassend und flexibel auf sich ändernde Anforderungen des Marktes im Allgemeinen und auf kundenspezifische Anfragen im Speziellen reagieren. Die Kunden sollen die Ge-

wisheit haben, dass sie mit ihren Wünschen bei Ulrich gut aufgehoben sind. Gerade auch die internationalen Furnierhändler, die ihren Einkaufszettel in früheren Jahren im Großraum Hamburg, der einstigen Furnierhochburg, bei unterschiedlichen Händlern in einem Zuge abarbeiten konnten, möchte man heute im eigenen Haus möglichst umfassend bedienen können.

Exklusives Objektgeschäft – konstantes Kerngeschäft

Ausgestattet mit dem durch edle Spezialitäten erweiterten Holzartenspektrum möchte Ulrich zukünftig auch das exklusive Objektgeschäft ansprechen. Insbesondere vor dem Hintergrund der regio-



Während sich die Geschäftsführer Pitt (Mitte) und Tim Neukirchner (rechts) auch weiterhin um das Kerngeschäft Massenhölzer kümmern werden, wird ihr Neffe Michael Neukirchner (links) zukünftig für die Betreuung der Kunden aus dem Objektgeschäft zuständig sein. Hier präsentieren sie Vogelaugenhorn, der wieder im Kommen ist



Das von Ulrich mitentwickelte EDV-Programm für die Furnier-Warenwirtschaft ist seit Jahren branchenweit begehrt und im Einsatz

Heinrich Mehling
GmbH & Co.KG
Furnier- und Sägewerk



best of wood

Ihr Spezialist in Sachen
Furniere und Schnittholz



Marktheidenfelder Straße 2
D-97840 Hafenhof
info@mehling.de

Tel. +49 9391-9862-0
Fax +49 9391-9862-29
www.mehling.de

Strukturierte Furniere von Heitz
Natürlich – Fühlbar – Dreidimensional



Infos unter: www.h-heitz.de

H. Heitz Furnierkantenwerk GmbH & Co. KG
Maschweg 27 • D-49324 Melle / Germany
Fon: ++49 (0) 5422 968 0
Fax: ++49 (0) 5422 968 169
info@h-heitz.de • www.h-heitz.de

h heitz®
furnierkantenwerk

In dem offenen Zolllager
ist immer Bewegung

nenal Nähe zu eigentlich allen Teilbereichen des exklusiven Innenausbau, sieht das Unternehmen gute Chancen, bei den Architekten als kompetenter und verlässlicher Partner einen Fuß in die Tür zu bekommen. Dabei hofft man, von der in den letzten Jahren weiter rückläufigen Zahl an Mitbewerbern profitieren zu können. „Wir haben hier nicht nur die Hafencity direkt vor der Haustür, in der noch über Jahre ein Bedarf an hochwertigen Innenausbauten bestehen wird, sondern in Hamburg, Bremen und Kiel auch alle namhaften Werften für Luxus-Yachten und VIP-Flugzeuge ansässig“, stellt Michael Neukirchner, der die Akquise und Betreuung dieser Kundenklientel übernehmen wird, heraus. Der Neffe der beiden Geschäftsführer ist für diese Aufgabe geradezu prädestiniert: als heute 30 Jahre alter Furnierkaufmann kann er bereits auf eine 14-jährige Betriebszugehörigkeit bei Ulrich zurückblicken. Derzeit ist er dabei, einen separaten Präsentationsraum einzurichten, in dem die Architekten abseits des Ladungsgeschehens eines großhandelsorientierten Unternehmens in Ruhe betreut werden können. Pitt und Tim Neukirchner werden sich auch weiterhin intensiv um das Kerngeschäft kümmern und dafür sorgen, dass dieses keinesfalls vernachlässigt wird. Man wolle sich auch in Zukunft nicht, so wie es manch ein Mitbewerber getan hat, auf exklusive Exoten konzentrieren und

alles andere hinter sich abschneiden. Es gehe vielmehr darum, das Produkt-Portfolio sinnvoll zu ergänzen und damit auch die eigene Position am Standort Hamburg nachhaltig zu stärken. Bei Ulrich sieht man weder, dass in den nächsten Jahren eine bestimmte Holzart dominieren wird, wie es früher der Fall war, noch dass sich die auf unterschiedliche Weise modifizierten Hölzer in größerem Umfang am Markt behaupten können. „Es wird ja viel probiert. Bisher hat sich jedoch gezeigt, dass diese veredelten Furniere immer nur zeitlich sehr begrenzt nachgefragt werden“, so Tim Neukirchner. Das Hamburger Traditionsunternehmen setzt daher auf ein ausreichend breites Spektrum an „naturbelassenen“ Hölzern, die dann auch in diversen Sonderstärken und Sondermaßen angeboten werden. Grundsätzlich müsse man abwägen, welches Potenzial in einer Holzart oder Holzarten-Variante steckt und auch, ob das Produkt überhaupt rentabel zu produzieren ist. „Es nützt uns ja gar nichts, wenn die Kernbuche heute sogar für den hochwertigen Einsatzbereich Schlafzimmerfronten in interessanten Mengen nachgefragt wird, für den m² aber nur 35 Cent geboten werden“, so Pitt Neukirchner.

Kunde profitiert von „Pick-and-Ship“ – Werte erhalten

Für die Kunden ist heute entscheidender denn je, die Fur-

nierbeschaffung so effizient und damit kostensparend, wie möglich zu gestalten. Mit einem Großteil der Kunden arbeitet Ulrich bereits seit vielen Jahren und teilweise Jahrzehnten zusammen. „Unsere Kunden wissen, dass wir ihre Anforderungen genau kennen und umsetzen können. Deswegen verzichten sie immer häufiger auf die eigene Besichtigung und überlassen uns die Auswahl. Auf diesen Vertrauensbeweis sind wir sehr stolz“, so Pitt Neukirchner. Die beiden Geschäftsführer legen ihre Termine stets so, dass über das ganze Jahr hinweg immer mindestens einer von ihnen am Stenzelring vor Ort ist, um das eintreffende Furnier gemeinsam mit den Verkäufern zu sichten und somit später die für den jeweiligen Kunden passenden Partien auswählen und innerhalb von 3-7 Werktagen verschicken zu können. Die Quote der vom Kunden „unbesehenen Verkäufe“ liegt heute bereits bei über 50%. Um das „Pick-and-Ship“ Verfahren anbieten zu können, ist also ein großes Lager und ein hohes Maß an persönlichem Engagement notwendig. Bei Ulrich ist man ohnehin davon überzeugt, dass das persönliche Engagement und damit das Wissen über

die Qualitäten der einzelnen eingelagerten Furniere den Erfolg der heute noch existierenden Furnierproduzenten ausmachen.

„Die vertrauensvolle Zusammenarbeit, sowohl innerhalb der Gruppe, als auch mit unseren Kunden, sind Werte, die von unserer Vorgeneration über Jahrzehnte aufgebaut und uns vorgelebt worden sind. Wir wissen dieses kaufmännische Erbe sehr zu schätzen und werden es im besten hanseatischen Sinne fortführen“, sind sich Pitt und Tim Neukirchner einig. In wenigen Monaten wird die R. Ulrich & Co. GmbH auf der „Interzum“ wieder mit einem eigenen Stand präsent sein. Dort wird man nicht nur das aktuelle Angebotspektrum samt zusätzlicher Ausrichtung auf das Objektgeschäft präsentieren, sondern auch das 75-jährige Firmenjubiläum sowie 35 Jahre IVC-Gruppe mit seinen zahlreichen Kunden feiern. Diesen Termin wird auch Seniorchef Lutz Neukirchner zum Anlass nehmen, um sich endgültig in den wohlverdienten Ruhestand zu verabschieden. Ab dem Zeitpunkt werden die Söhne ihre Termine dann noch detaillierter abstimmen, um auch in Falkenhagen regelmäßig präsent zu sein.

Nikolai Krawczyk

Nussbaum macht seit vielen Jahren rund ein Viertel der von Ulrich gehandelten Furniermenge aus

