

Geschäft verstanden

Wie zwei Unternehmen der deutschen Furnierbranche überlebt haben

 Dinah Urban

Neun Furnierhändler waren im Stenzelring im ehemaligen Hamburger Freihafen einst ansässig. Ulrich Furniere hat es als einziges Unternehmen geschafft, die Branchenkrise zu überstehen. Totale Kundenorientierung, starke Partner und ein Sinn für Trends sind wohl die ausschlaggebenden Faktoren der Überlebenskünstler von der Elbe. 1994 schloss sich das Traditionsunternehmen der US-amerikanischen International Veneer Company-Gruppe an. Große Abnahmemengen sowie eigene Wälder und Plantagenbeteiligungen lassen daher den Rundholzfluss nicht versiegen. Ein reger Austausch zwischen den Gruppenstandorten garantiert eine schnelle Verfügbarkeit und hohe Auslastung der Furnierwerke.

Blick in alle Richtungen

Einen Großteil der Verkäufe stellt bei Ulrich das Eichensortiment. Von klassisch über astig bis hin zu geräuchert oder künstlich verwittert kommen die unzähligen Streifen daher. Äste hätten es zur Gründerzeit 1938 nicht in die Handlung geschafft, doch der anhaltende rustikale Trend will bedient werden. „Da viele Kunden gar nicht alle unsere 60 Holzarten kennen, platzieren wir neben der geforderten Ware im Verkaufsbereich meist auch noch seltene Leckerbissen. Das kommt gut an“, erklärt Verkaufsprofi Michael Neukirchner.

Um das Angebot noch zu erweitern, führt Ulrich Furniere auch furnierte Platten, etwa zur schnellen Wandverkleidung. Prägefurniere sind ebenfalls eine Spezialität des Großhändlers mit einer Exportquote von 80%. Bei der Kundschaft blicken die Hamburger ebenfalls in alle Richtungen. Vom Tischler bis zur Möbelindustrie erstreckt sie sich.

Jahresabsatzvolumen auf Lager

„Wartezeiten sind bei Kunden unbeliebt. Das hat sich auch in der Furnierbranche eingebürgert“, erklärt Pitt Neukirchner, der das Familienunternehmen mit seinem Bruder Tim in der dritten Generation führt. „Heute kommt ein Interessent zu uns und erwartet, das gewünschte Furnier sofort im Lager zu finden.“ Auf diesen Umstand hat man sich in Hamburg eingestellt. Bei einem Jahresumsatz von etwa 10 bis 12 Mio. m² umfasst das Lager 8 bis 10 Mio. m². Weitere Paletten sind im Lohn-Furnierwerk Prignitz lieferbar.

Wie ein Furnier-Uhrwerk

Im Sekundentakt verlassen dünne Streifen diverser Couleur die vier Produktionslinien im Furnierwerk Prignitz. Das 1999 gegründete Lohnunternehmen verarbeitet heimische Hölzer genauso wie tropische Raritäten mit dem nötigen Know-how. „Wir beherrschen alle Aufarbeitungsmethoden“, informiert der geschäftsführende Gesellschafter Günther Beyer. „Das unterscheidet uns von vielen unserer Marktbegleiter, die sich auf regionale Holzarten spezialisiert haben.“

Der Rundholzplatz des Lohnunternehmens sorgt bei Holzkennern für strahlende Augen. Jeder entrindete Stamm wird zunächst halbiert oder gedrittelt, anschließend gekocht und dann geschält oder gemessert. Den lohnintensiven Betrieb optimiert man mit hoher Auslastung im Einschichtbetrieb. Die millimetergenaue Arbeit der schweren Maschinengeschütze ist beeindruckend. //



FURNIERWERK PRIGNITZ
 Standort: Prignitz (1)
 Geschäftsführer:
 Günther Beyer
 Mitarbeiter: 90

ULRICH FURNIERE
 Standort: Hamburg (2)
 Geschäftsführer:
 Pitt und Tim Neukirchner
 Mitarbeiter: XX



- 1** *Im Sekundentakt schälen die schweren Maschinen millimeterdünne Matten*
- 2** *Fast unnatürlich wirken manche Holzarten, wenn man sie im richtigen Winkel bearbeitet*
- 3** *Astige und vergraute Eiche – das hätte es 1938 bei Ulrich Furniere nicht gegeben*

