

Einkauf bis Vertrieb

Präsentation für künftige Entscheidungsträger

Holz kurier-Eigenbericht aus Wien



Software an Universität vorgestellt – DI (FH) Greigeritsch, DI (FH) Boll und Univ.-Prof. Gronalt

FOTOS: HORACEK

Einen kurzen Überblick über Timber Commerce sowie eine Präsentation von einzelnen Optionen dieser Software gab DI (FH) Andreas **Boll**, Vorstand von **Timbertec**, Eutin/DE, am 16. November für Studenten der Holz- und Naturfasertechnologie an der Universität für Bodenkultur, Wien. Dies geschah im Rahmen der Pflichtveranstaltung Betriebliche Anwendungssysteme unter der Leitung von DI (FH) Thomas **Greigeritsch**. Weitere Software-Anbieter wie **SAP** werden noch folgen.

Die Branchensoftware integriert folgende Bausteine:

- Rundholzeinkauf
- Boxen und Polterverwaltung
- Lagerverwaltung
- Vertrieb

Beginn mit BSH. Produktions-Software für die BSH-Erzeugung stand am Beginn der Entwicklungsarbeit von Timbertec. Aufgrund des erhöhten Preisdrukkes gingen viele BSH-Produzenten dazu über, die Wertschöpfungskette vertikal zu erweitern und so Tätigkeiten des Handels wie Zuschchnitt und Auslieferung zu übernehmen. Bei einer BSH-Produktion von 60.000 m³/J bedeutet dies jedoch einen erheblichen logistischen Mehraufwand, der, so Boll, ohne ein umfassendes EDV-System kaum zu

bewältigen ist. So seien pro Tag durchschnittlich 20 Lkw, 350 Aufträge, 600 m³ Lager und 700 Einzelteile zu steuern und zu verwalten.

Individuelle Einstellungen.

Das System Timber Commerce ist modular aufgebaut. „Eine Anpassung an kundenspezifische Anforderungen erfolgt über Einstellungen und Aktivierung unterschiedlicher Module und Optionen“, so Boll. „Je nachdem ob es sich um ein Sägewerk, einen Holzhändler oder BSH-Hersteller handelt, erfolgt die Adaptierung.“

Mit dem Rundholz-Einkauf Modul können mit den Lieferanten Rahmenverträge abgeschlossen werden. Hinterlegt sind Preise mit einem kundenspezifischen Zu- und Abschlagsystem. Bei Anlieferung gibt der Fahrer seine Daten ein – und ordnet damit automatisch einen Vertrag zu. Danach erfolgt die elektronische Vermessung. Ein Mitarbeiter überprüft die Messdaten und gibt das OK zum Einspielen in das System. Wird der Stamm geröntgt, kann zu den Messdaten das Röntgenbild gespeichert werden.

Für ab Waldstraße oder am Stock gekauft Holz gibt es die Möglichkeit einer händischen Eingabe der Messdaten. Bei der anschließenden Werksvermessung kann dann zwischen bezahlter und elektronisch gemessener

Holzmenge unterschieden werden.

Im Modul Produktion gibt es mehrere Optimierungssysteme wie etwa die Schnittbildkalkulation. „Ideal wäre es, wenn die Schnittbildkalkulation durch oder in Zusammenarbeit mit dem Verkauf erfolgt“, so Boll. Für Leimholzproduzenten gibt es auch ein Modul zur optimierten Pressenbeschickung. „Daten können an Produktionsmaschinen geschickt und Maschinen-Einstellungen so weitergegeben werden“, erklärt Boll.

Aufträge bezüglich Reststücke überprüfen. Mit der Lagerverwaltung kann die Reststücke-Verwendung etwa in der BSH-Produktion optimiert werden. Eingehende Aufträge werden mit dem Reststücklager verglichen. Alle Träger sind erfasst und werden zur leichteren Auffindung mit einem Barcode versehen. Die Verwendung von Computer-Chips habe sich laut Boll in der Holzindustrie aufgrund der Kosten noch nicht durchgesetzt. Diese liegen bei 50 Cent pro Chip.

In der Auftragsverwaltung fließen Kundeninformationen zusammen. So wird beispielsweise angezeigt, wenn das Kreditlimit eines Kunden überschritten wird. Auch eine Reihung der Kunden kann durchgeführt werden.

3D-Beladung. Ein weiteres Optimierungsmodul gibt es bezüglich Paketierung. Der Lkw wird dreidimensional dargestellt. Das System macht einen Vorschlag zur Beladung, welcher die Reihenfolge der Abladung bei unterschiedlichen Kunden berücksichtigt. Dabei wird die jeweilige Achsenlast berechnet. Auf einer Karte werden die zu beliefernden Kunden aufgezeigt, so dass verschiedene Aufträge zu Touren zusammengefasst werden können.

Österreich-Niederlassung in Planung. Die Aktiengesellschaft Timbertec verfügt neben der Zentrale in Eutin über einen weiteren Standort in Freiburg/DE. „Eine Niederlassung in Österreich ist in Planung“, so Boll. Kunden in der Alpenrepublik sind



Studenten wird unterschiedliche Software präsentiert

Kaufmann, Kalwang, Wiehag, Altheim, Pabst, Obdach, sowie Mayr Meinhof, Leoben. Bei letztem sollen alle Standorte mit Timber Commerce ausgestattet werden. „Zukünftig sollen in Österreich mit der geplanten Zweigstelle 40% des Umsatzes erwirtschaftet werden“, erklärt Boll optimistisch.

Vertriebsgebiet des Unternehmens ist der deutschsprachige Raum. Das System ist auch in Niederlassungen deutscher und österreichischer Unternehmen in Frankreich, Spanien sowie bald in Tschechien im Einsatz.

Um diese Flexibilität zu ermöglichen, sind die Eingabe-Masken neben deutsch auch auf englisch und tschechisch sowie auf andere Sprachen umstellbar. Der Bereich Service/Support wird immer wichtiger und ist bereits für 27% des Umsatzes verantwortlich.

JH

Klage zurückgezogen

Die von **Pergo** gegen **Neuhof Holz**, Zell am Moos, eingebrachte Klage wurde zurückgezogen. Zu Jahresanfang hatte das Unternehmen am District Court in North Carolina/US auf Patentverletzung seines SimpleSolutions Four-in-One geklagt. Pergo sah seine Rechte durch das Bodenprofil FN one4all verletzt.

Wie seit längerem geplant, vertriebt Pergo in den USA jetzt ausschließlich die technische Weiterentwicklung dieses Profils, genannt FN multi4function. Daraufhin habe Pergo die Streitigkeiten beigelegt und die Klage zurückgezogen.