

INHALT

Infrarottechnik leistet Brandschutz im Sägewerk: Sägewerk Obermaier, Irschenberg, installiert „Pyrosmart“-System zur Früherkennung von Brandherden. 250

Sauberkeit sorgt für betriebssicheren Rundholzplatz: Scierie Feidt, Molsheim (Frankreich), reduziert Stillstandszeiten und Personalaufwand am Rundholzplatz durch ausgereifte Entsorgungstechnik. 251

Gelo Timber – bestmögliche Ressourcennutzung: Gelo Holzwerke, Weißenstadt, und Holzwerke Bullinger, Neuruppin, investieren in neues Schwachholzsägewerk in Wunsiedel (Oberfranken). 252

Hohe Ausbeute, Produktivität und Zuverlässigkeit: Umbau der Sägelinie bei Hilo Holz, Losheim, mit neuem Hochleistungsbesäumer. 253

Mechanische Vortrocknung von Resthölzern: Bohnert Technik, Seebach (Schwarzwald), bringt innovative Walzenpresse zur Industriereife. 255

Produktivität steigern durch hohe Datentransparenz: Mosser Leimholz, Randegg (Österreich), führt einheitliches Produktions-Management-System für alle Anlagen ein. 256

80t Rundholz in einem Arbeitsgang bewegen: Schwaiger Holzindustrie nutzt individuell konfigurierten Umschlagbagger mit Trailer. 256

Transparenz bei der Rundholzbeschaffung: Wandel der Unternehmenskultur in der HSTimber Group am Beispiel Rumänien. 257

Zurück in Deutschland und Österreich: Der Hersteller von Vakuumentrocknern WDE Maspell, Terni (Italien), nimmt Vertrieb wieder auf. 258

Hasslacher investiert weiter in Valutec-Kanaltrockner: „TC“-Kanaltrockner für die österreichischen Sägewerkstandorte Sachsenburg und Preding. 258

1 bis 1000 m³ – Trocknungskompetenz in jeder Größe: Übergabe der Geschäftsführung an die dritte Familiengeneration bei Lauber, Alfdorf, abgeschlossen. 259

Verkaufsprozess auf neuer Grundlage

Digitale Plattform für Holzverkauf, Auftragsverwaltung und Organisation der Logistik

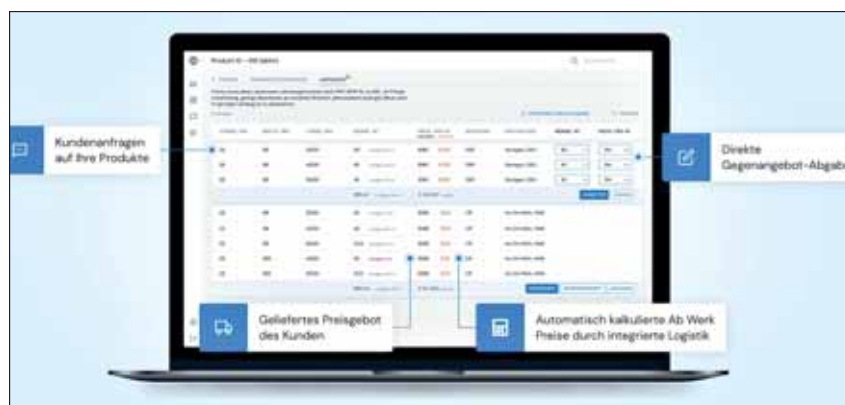
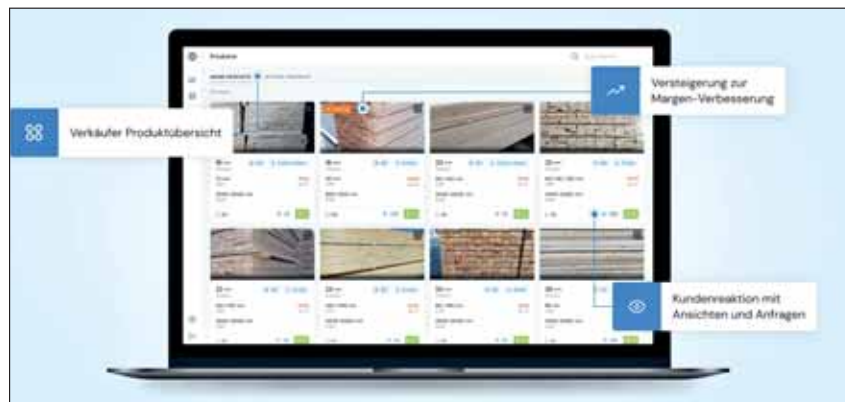
Die Timber Base GmbH, Berlin, ist seit Anfang 2020 mit einer geschlossenen digitalen Plattform für den Kauf und Verkauf von Holz aktiv. Ziel ist es, die Abläufe weitestmöglich zu vereinfachen und so vor allem kleine und mittelgroße Sägewerksbetriebe beim Verkauf im Inland und im Export zu unterstützen. Aber auch für den Käufer ist der Kauf- und Lieferprozess einfach und transparent.

Zugang zur Timber-Base-Plattform haben ausschließlich registrierte Käufer und Verkäufer. Zurzeit sind das 40 Sägewerke, überwiegend aus Deutschland im unteren und mittleren Bereich der Einschnittleistung bis rund 300 000 Fm, aber auch mehrere Großsägewerke. Käuferseitig sind über 500 Unternehmen auf der Plattform aktiv. Die Plattform wächst: Bislang habe man alle drei Monate eine wertmäßige Verdopplung der abgewickelten Verkaufsvorgänge gehabt, sagt Tano Khan, neben Felix Heberle einer der beiden Geschäftsführer des Unternehmens. Mit zehn Mitarbeitern – Einkäufern, Verkäufern, IT- und Prozess-Spezialisten – betreut Timber Base nicht nur die Funktionalität der Plattform, sondern wickelt auch die gesamte Logistik ab. Sonst oft zeitaufwendige Arbeitsprozesse für die Bearbeitung von Kundenanfragen, Angebotsabgabe und Nachverfolgung sowie für die Berechnung und den Vergleich von Transportkosten werden auf der Plattform digitalisiert und standardisiert durchgeführt, so dass Verkäufer und Einkäufer entlastet werden.

Schwerpunkt Schnittholz

Ursprünglich hatte man für die Plattform Sägeresthölzer im Blick. Durch den hohen Schadholzanfall in den vergangenen Jahren, sei dieser Markt aber für den Start der Plattform nicht in Frage gekommen, sagt Khan. Die Plattform ist heute auf Schnittholz fokussiert, soll sich aber weiter entwickeln: Anfragen für eine Zusammenarbeit gibt es aus der Holzwerkstoffindustrie, speziell für Sperrholz, und aus der Forstwirtschaft. Zurzeit in der Entwicklung ist die Zusammenarbeit mit großen Einkäufern, wie z.B. Baumarktketten, für die regelmäßig wiederkehrende Abnahme einzelner Sortimente über Rahmenverträge.

Natürlich hätten die Verkäufer zu nächst eher schwierig zu vermarktende Sortimente und Lagerware auf der Platt-



Zahlreiche Einzelheiten verschiedener Anfragen, Angebote und Verkaufsvorgänge lassen sich auf der Timber-Base-Plattform schnell überblicken. Sämtliche Daten und Dokumente sind hier hinterlegt, so dass direkt auf den jeweils aktuellen Stand zugegriffen werden kann. Durch integrierte Logistikdaten ist für Käufer stets der Preis franko Lieferort dargestellt, während Verkäufer stets mit dem Preis ab Werk arbeiten können.

Fotos: Timber Base

form angeboten, so Khan, aber insbesondere nach unerwartet guten Verkaufsabschlüssen – u.a. ist auch eine Versteigerung möglich – hätten sie die Mengen oft erhöht und auf andere Sortimente ausgeweitet.

Ein Schwerpunkt liegt auf der Erschließung neuer Märkte für die Sägewerke, vor allem für den Export nach Asien. Aber auch die Nachfrage auf dem heimischen Markt und dem US-Markt über die Plattform wächst. Auch in der aktuell für die Verkäufer von Schnittholz sehr positiven Marktsituation sieht Khan, dass die kleinen Sägewerke nicht im gleichen Maß an den Verkaufspreisen partizipieren wie die größeren Unternehmen. Das liegt an seiner Sicht daran, dass kleine Betriebe weniger Kapazitäten für einen aktiven Verkauf und das Marketing bereitstellen können. Der Verkauf über die Plattform könne hier Besserung bringen.

Die Kosten für die Nutzung der Timber-Base-Plattform werden vom Verkäufer in Form einer Verkaufsprovision getragen: Bei Verkäufen im Wert bis 50 000 Euro beträgt die Provision 2,5 %, über 50 000 Euro 2,0 % und über 150 000 Euro 1,5 %. Weitere Kosten fallen nicht an.

Die Plattform funktioniert als Marktplatz, wobei der Zugang für Käufer und Verkäufer über getrennte Portale erfolgt. Der Vorteil für beide ist die Vergleichbarkeit der Angebote und die Vereinfachung der Lieferlogistik: Der Verkäufer stellt seine Angebote mit Preisen ab Werk ein, der Verkäufer sieht alle Angebote mit Preisen franko dem gewünschten Lieferort, im Falle von Export per Seefracht als CFR- oder CIF-Preise. Dazu hat das Unternehmen eine Logistik-Datenbank aufgebaut, die sowohl von bereitgestellten Informationen aus den aktiven Unternehmen als

auch aus Datenbanken großer Logistikanbieter gespeist und fortlaufend aktualisiert wird. Die ganze Logistik kann der Säger, sofern er sie nicht selbst abwickeln will, auch von Timber-Base-Mitarbeitern abwickeln lassen.

Vom Spotmarkt bis zu individuellen Rahmenlieferverträgen

Es ist aber für Käufer nicht nur möglich, ein konkretes Angebot für ein auf der Plattform eingestelltes Sortiment anzufragen, sondern auch, eine individuelle Anfrage zu stellen. Die möglichen Sortimente und die Kapazitäten der einzelnen Sägewerke sind bei Timber Base hinterlegt, so dass die Mitarbeiter individuell gestellte Anfragen möglichen Produzenten zuordnen und gegebenenfalls Angebote für den Käufer einholen können. Das erfolgt bislang noch nicht automatisiert, hier ist dann die Kompetenz und Branchenkenntnis der Timber-Base-Mitarbeiter gefragt. Auch der Abschluss von Rahmenlieferverträgen und das Monitoring über den Stand der Abwicklung ist über die Plattform möglich.

Die Angebote sind zunächst anonymisiert, erst mit der Angebotsabgabe des Verkäufers wird das Unternehmen für den Käufer sichtbar. Alle Vorgänge können über die Plattform abgewickelt und sämtliche Dokumente auf der Plattform hinterlegt werden, einschließlich Fotos, die z.B. bei Lagerware einen Eindruck der angebotenen Ware vermitteln oder für den Käufer die Verladung der gekauften Ware dokumentieren können. Auch der aktuelle Stand jedes Verkaufsvorgangs ist jederzeit einsehbar bis hin zu den einzelnen Container-Nummern und der geplanten Ankunft des einzelnen Containers am Zielhafen. Die eigenen Daten, z.B. über Lieferungen, Preise und Rahmenverträge können als Report in Grafiken angezeigt und analysiert werden.

Ziel der Entwickler von Timber Base ist es, eine Schnittstelle zum ERP-System des jeweiligen Teilnehmers zu schaffen, egal mit welchem System im einzelnen gearbeitet wird, so dass die Daten aus den über die Plattform eingegangenen Anfragen, abgegebenen Angeboten und abgewickelten Verkäufen einschließlich der Logistik für die Unternehmen weiter nutzbar gemacht werden können.

Anbieter: Timber Base GmbH, 10435 Berlin

Effektive Rundholzplätze durch Betonboxen

Stahlbetonfertigteile für die Sägewerke

WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

www.rundholzboxen.de

Direktkontakt