

Holzwirtschaft, IT und EDV-Branche boomten und ermöglichen völlig neue Formen des Warenverkehrs. Aufklärung Verbraucher fragen umweltgerecht hergestellte Produkte aus Holz nach. Wie lassen sich angesichts meist mittelständisch geprägter betrieblicher Strukturen Chancen auf dem Weltmarkt „Holz ohne Grenzen“ optimal nutzen? Genau in diesen Fragen geht die Holz-Concert GmbH seit Anfang September vom neuen Standort Nordstedt bei Hamburg aus als umfassender und kompetenter Dienstleister nach. Zielgruppe sind mittelständische und

den unternehmerische Beratung in Form von Komplettlösungen, Kooperationen, Jointventures und Networking rund ums Öko-Marketing für Forst- und Holzprodukte. Realisiert wird dies nicht nur über engen zeitnahen Einsatz von Spezialisten vor Ort, sondern auch über Seminare und Coaching des Managements. Geschäftsführer Alain Paul betont, dass ein Schwerpunkt im Bereich des Öko-Marketing liegen wird. Weiter gehören Beratung zu Prä-Audits und Begleitung nach ISO und FSC sowie E-Commerce und Internet-Portale zum Angebot.

nun auch verstärkt auf dem deutschen Markt aktiv werden. Zurzeit laufen Verhandlungen mit namhaften deutschen Forstmaschinenhändlern, die aber noch nicht abgeschlossen sind. Aus diesem Grund wurden in diesen Ländern bereits vor Jahren Tochtergesellschaften gegründet, die dort eine stabile Marktposition aufgebaut haben. In naher Zukunft sollen vor allem die Aktivitäten des dänischen Forstmaschinenherstellers in Osteuropa und in Deutschland ausgebaut werden. Zusätzlich für den Verkauf in Deutschland, Österreich, Polen und Tschechien ist seit kurzem Michael Fredrickson.

ISO 14001 (Umweltschutz) und AMS (Arbeitsicherheit). Die Zertifizierung wurde durchgeführt durch die LGA Intercert GmbH in Nürnberg.

Multicar steigert Umsatz

Im vergangenen Jahr hat die Firma Multicar, Waltershausen (Thüringen), Hersteller von geländegängigen Spezialfahrzeugen, ihren Umsatz um 30 % auf 104 Mio. DM gesteigert. Der Absatz von Fahrzeugen konnte auf rund 135 Einheiten gesteigert werden; das beste Ergebnis seit der Wende. Seit 1998 ist die Hako-Gruppe mit 80 % Mehrheitsgesellschafter der Multicar Spezialfahrzeuge GmbH in Waltershausen. Die weiteren Anteile werden von den Multicar-Geschäftsführern gehalten. Hauptziele dieser erweiterten Gruppenkonstellation waren die Komplettierung der Angebotspalette der Hako-Gruppe und der Ausbau von Multicar als Hersteller von Spezialfahrzeugen. So wurden Ende 1998 die Kommunalsparte der Kraemer-Werke und der kleinste Unternahmer von Daimler-Chrysler übernommen.

Holz Sandbichler übernimmt Vertrieb von Wiehag

Innerhalb kurzer Zeit hat sich das Unternehmen eine bedeutende Position am Holzmarkt erarbeitet

Die Firma Holz Sandbichler, Biebergemünd, hat kürzlich den Generalvertrieb von Brettschichtholz der österreichischen Firmengruppe Wiehag - Wiesner Hager Baugruppe GmbH, für das gesamte Bundesgebiet übernommen.

Von der Firma Holz Sandbichler werden jährlich rund 120.000 m³ Bauholz nach Liste, Brettschichtholz, Konstruktionsvollholz, Lamellenbalken, Dimensionware, Latten sowie alle Art von Vorratsholz in Deutschland sowie nach Österreich, Italien, den Niederlanden und Spanien vermittelt. Die Kundenstruktur setzt sich dabei aus Holzindustrieunternehmen, Verarbeitern sowie dem Großhandel zusammen. Vertriebt werden auch große Zimmerer- und Holzbaubetriebe direkt beliefert.

Als Spross einer österreichischen Sägewerksfamilie, die auch bereits auf eine über hundert Jahre alte Tradition in der Sägebranche zurückblicken kann, hat Firmenchef Markus Sandbichler mit seinen beiden Firmen, der Agentur Holz Sandbichler und dem Holzhandelsunternehmen Saholz Import-Export GmbH mit einem Gesamtvolumen von rund 150.000 m³ im Jahr 1999 innerhalb kürzester Zeit eine bedeutende

Position am europäischen Nadel-schnittholzmarkt eingenommen. Sitz beider Unternehmen ist Biebergemünd in der Nähe von Frankfurt am Main. Mit der im März 1999 aus strategischen Gründen getroffenen Entscheidung, die Handelsschiene in ein eigenes Unternehmen, der Firma Saholz Import-Export GmbH, einzugliedern, wurde die Idee, die unterschiedlichen Profit-Center nicht nur organisatorisch zu trennen und damit die unterschiedlichen Abläufe zu optimieren, verwirklicht. Neben der Vermarktung deutscher und österreichischer Ware wurden vor allem bereits bestehende Kontakte zu Herstellern in Osteuropa intensiviert bzw. zum Teil neu aufgebaut, darunter fallen unter anderem die exklusiv-Vertriebsrechte eines großen österreichischen Leimbinder-Herstellers oder aber auch die Eröffnung eines Einkaufsbüros in St. Petersburg (Russland) sowie der Bezug von Ware aus der Tschechischen Republik, der Slowakei und aus Rumänien.

Neben dem Verkauf von Schnittware (Rauspand, Dielen, Latten) nimmt die Vermarktung von Importware an die Holzindustrie eine immer größere Bedeutung ein. Darunter fallen Rohware zur Brettschichtholz- und Konstruktions-

onsvollholzerstellung sowie bereits fertig produziertes Brettschichtholz. Wert wird dabei vor allem auf die Einhaltung der jeweiligen länderspezifischen Qualitätsstandards der Kunden gelegt, die vor allem durch die Auswahl fachlich kompetenter und zuverlässiger Kontaktpersonen vor Ort gewährleistet werden kann.

Ein Großteil der für dieses Jahr geplanten Ziele sind bereits erreicht, denn neben einer Intensivierung der Bearbeitung des deutschen Marktes wurde vor allem eine stärkere Position in einigen vielversprechenden Mitgliedsländern der Europäischen Union angestrebt und auch verwirklicht, ebenso die Erhöhung des Anteiles von Brettschicht- und Konstruktionsholz am Gesamtumsatz. Neben einem Sortiment, das sämtliche Produkte im Bereich Nadel-schnittholz abdeckt, wurde die Logistik im Hause behalten. Denn in einem Markt, in dem sich der Preis aufgrund der angespannten Marktsituation auf einem sehr niederen Niveau einpendelt hat und die Qualität eindeutig definiert ist, spielt vor allem die Lieferpünktlichkeit die ausschlaggebende Rolle.

Die strategische Entscheidung, die Zusammenarbeit auf wenige, anhand vorbestimmter Qualitätskriterien selekt-

ierte Betriebe - in diesem Fall neun Groß- und fünf Kleinsägewerke, ein Brettschicht- und Hobelwerk sowie zwei Konstruktionsvollholzersteller - zu beschränken, ist aufgrund der damit gewährleisteten engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit, die die Optimierung der Betriebsabläufe und für beide Seiten nutzbare Synergieeffekte garantiert, mitverantwortlich für entscheidende Wettbewerbsvorteile.

Da gerade der Bereich Bauholz einem extremen Preiskampf, aber auch einer Verdrängung durch alternative Produkte ausgesetzt ist, wird die Geschäftstätigkeit verstärkt in Richtung höherwertiger Produkte, wie zum Beispiel Brettschichtholz, gelenkt.

In diesem Segment wurde vor wenigen Wochen mit der exklusiv für das gesamte Bundesgebiet Deutschland übernommenen Generalvertretung für Brettschichtholz der Firma Wiehag - Wiesner Hager Baugruppe GmbH, dem mit der modernsten Produktionsanlage ausgestattetem österreichischen Leimbinderwerk der Grundstein für eine zukunftsweisende und erfolgversprechende Zusammenarbeit gelegt. Hier ist eine flächendeckende Vermarktung von Fichten- und Lärchen-Brettschichtholz geplant.

HT Troplast kauft KÖmmerling

Nach achtmonatigen Verhandlungen ist der Verkauf der KÖmmerling Kunststoffwerke GmbH, Pirmasens, unter Dach und Fach. Neuer Eigentümer ist die bereits seit längerer Zeit als Favorit gehandelte HT Troplast AG, Troisdorf. Der Standort Pirmasens bleibt ebenso wie der Name erhalten. HT Troplast übernimmt zunächst auch alle 1.300 Beschäftigte. Der Kaufpreis soll sich nach Rheinpfalz-Informationen auf 250 Mio DM belaufen. Offizielle Auskünfte darüber gab es nicht. Der Preis deckt jedoch nicht die Verbindlichkeiten des Unternehmens. In den nächsten zwei bis drei Wochen wird auch der Verkauf der Chemischen Werke des KÖmmerling-Konzerns erwartet. Als Favorit gilt die nordamerikanische Adco Global Inc.