

KAML & HUBER LÄRCHENSÄGEWERK

Einfach professioneller

Software begleitet Ein- und Verkauf von Lärche

65.000 fm/J Lärche verarbeitet das steirische Sägewerk Kaml & Huber. Um Ein- und Verkauf zu vereinfachen, wurde im Vorjahr der Holz-Manager von Infodata installiert. Das System ist nicht nur bequem, es macht den Betrieb auch transparenter.

Unweit des Wallfahrtsorts Mariazell duckt sich das Lärchenholzsägewerk Kaml & Huber in die bewaldeten Hänge. Regelrechte Berge an Lärchenrundholz warten hier auf ihre Verarbeitung. Mit einem Einschnitt von 65.000 fm/J ist das steirische Sägewerk der größte Verarbeiter der gefragten *Larix decidua* in Österreich (und damit wahrscheinlich im gesamten deutschen Sprachraum).

Hunderte Geschäftspartner verwalten

2008 nahm Kaml & Huber eine dreidimensionale Rundholzvermessung von Sprecher Automation, Linz, in Betrieb. Trotz der großen Datenmengen wurde bis vor Kurzem aber noch kaum EDV bei Ein- und Verkauf eingesetzt. Vor zwei Jahren änderte sich das. Das steirische Sägewerk installierte den „Holz-Manager“ von Infodata, Lichtenberg bei Linz. Über die Software wurde zunächst die Rundholzabrechnung durchgeführt. Im April des laufenden Jahres kam noch die Schnittholzabrechnung dazu.

Der Grund für die Investition lässt sich leicht mit zwei Zahlen beziffern: „Wir haben 390 Lieferanten und 250 Kunden“, sagt Peter Kaml jun. Der Sohn des gleichnamigen Geschäftsführers begleitete die Installation von Anfang an – und er findet nur lobende Worte für die Oberösterreicher: „Das läuft einwandfrei bei uns. Die zweistufige Inbe-

triebnahme war kein Problem. Die Mitarbeiter haben gut in das Programm hineingefunden.“

Nur zwei Bereiche – aus gutem Grund

Vorweg: Der Holz-Manager könnte mehr, als er bei Kaml & Huber tatsächlich macht. Von vier Bereichen (Einkauf, Verkauf, Produktion, Lager) kommen in Rasing nur die ersten beiden zum Einsatz. Das liegt in erster Linie am Sortiment der Lärchensäger.

Gearbeitet wird ausschließlich auftragsbezogen. Übliche Dimensionen für die Hobelindustrie sind Querschnitte mit 24 mal 120 mm, 30 mal 150 mm, 30 mal 180 mm oder 40 mal 220 mm. Zwei Drittel der Bloche sind 5 m lang, der Rest sind „viermetrige“. Die Hauptware hat, sobald sie aus der Sägelinie kommt, einen definierten Käufer und einen vorgegebenen Weg, dem sie folgt. Das verursacht keine komplizierten Wege am Lagerplatz und lässt auch sich mit Ordnung und Übersicht verwalten. Ähnlich überschaubar ist das Sortiment an Seitenware. Die wird bei Kaml & Huber ausschließlich in Fixbreiten (von 8 bis 22 cm) gesägt. Solche Schnittware ist für den Familienbetrieb ebenfalls noch ohne große EDV-Unterstützung zu überwachen. Bei Abrechnung und Auftragsverwaltung ist das System aber nicht mehr wegzudenken.

DATEN & FAKTEN

KAML & HUBER LÄRCHENHOLZ

Gründung:	1979
Standort:	Rasing bei Mariazell
Geschäftsführer:	Rudolf Huber, Peter Kaml
Sortiment:	Rohhobler, Blockhausbohlen, Klotzware, Kanthölzer, Hoblerausschuss, Seitenware,
Einschnitt:	65.000 fm/J Lärche aus der Region

INFODATA

Gründung:	1991
Standort:	Lichtenberg bei Linz
Geschäftsführer:	Andreas Kaindl
Mitarbeiter:	11
Produkt:	IT-Lösungen für Holzindustrie und -handel
Export:	55 %

Abgerechnet im Zwei-Wochen-Rhythmus

Um die Arbeitsweise zu verstehen, gibt Kaml einen Crashkurs ins Lärchenholzbusiness. Eingekauft wird das ganze Jahr über. Im Herbst kommen etwas größere Mengen als im Durchschnitt. Die Rundholzlagermengen sind ausgiebiger als bei ähnlich großen Fichtenverarbeitern. Im Einkaufsradius beträgt der Lärchenanteil nur rund 10%. „Da muss man die Bloche kaufen, wenn man sie angeboten bekommt“, sagt Kaml. Wichtigste Partner beim Einkauf sind die Bundesforste und der Waldverband Steiermark, welcher vor allem bäuerliche Holz Mengen in Österreichs walddreichstem Bundesland bündelt.

Die Abrechnung von Lärche ist nicht trivial. Ältere Stämme sind von zentimeterdicker Borke bedeckt. Daher wird jedes Bloch nach Lkw-Anlieferung entrindet. Die dreidimensionale Vermessung bestimmt nur das reine Holzvolumen und überträgt es an den Holz-Manager. Die Rundholzmessdaten werden alle zwei Tage eingelesen. Neben der Dimension wird hier die Qualität vermerkt. Das geeichte Werksmaß für Lärche ist in Österreich längst etabliert.

Abgerechnet wird bei Kaml & Huber zeitnah, spätestens aber nach zwei Wochen. Die Kunden erhalten ihr Messprotokoll, nach Wunsch entwe-

infodata 



Software rund ums Holz ...

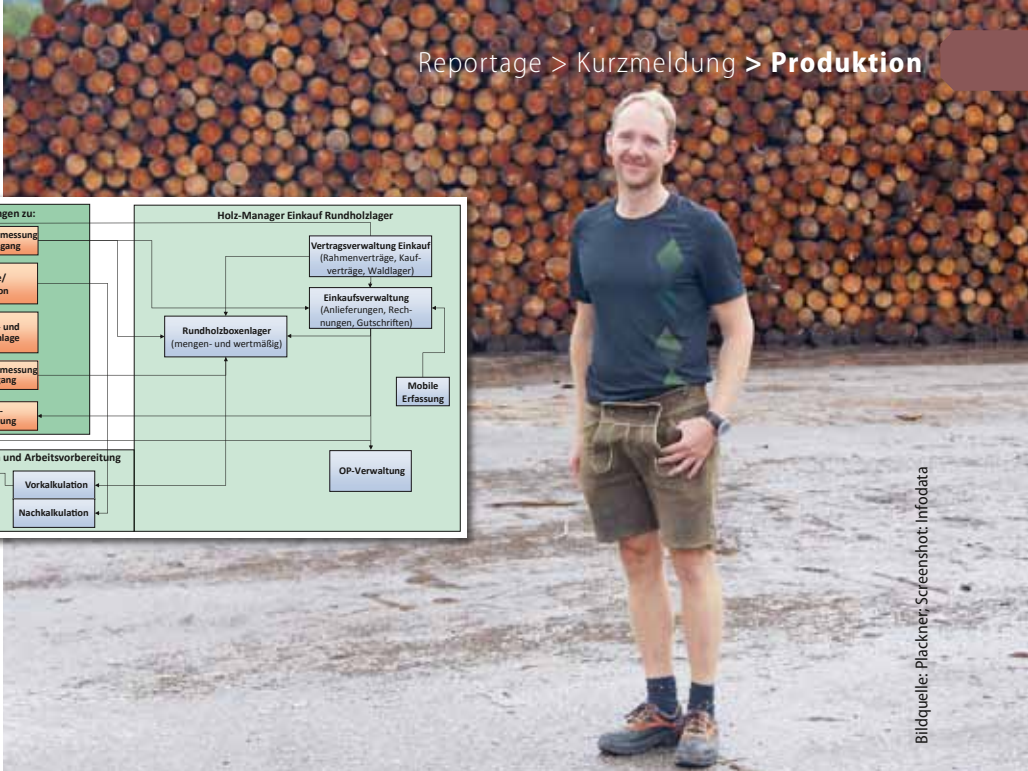
- Einkauf
- Verkauf
- Lager
- Produktion
- CRM
- Einschnittkalkulation
- Produktion
- mobile Erfassung für Lager und Kommissionierung

+43 (0)7239 5944
www.infodata.at

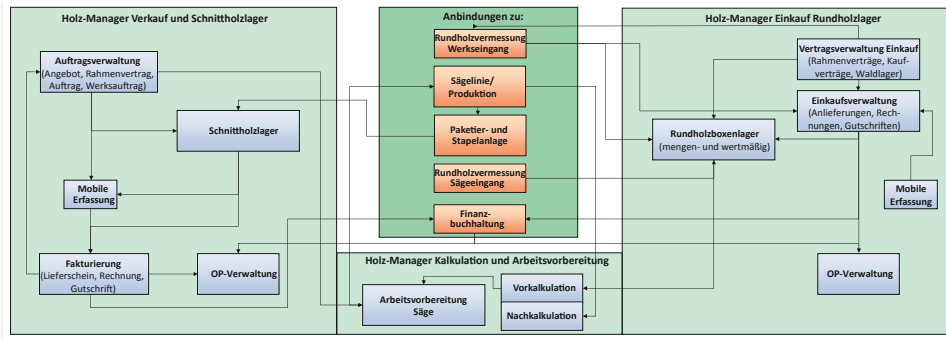


Halle 1
Stand D07





Bildquelle: Plackner, Screenshot: Infodata



Übersicht der Holz-Manager-Module
und deren Zusammenspiel

der als PDF- oder XML-Datei. Diese Ausgabemöglichkeiten sind im Holz-Manager standardmäßig vorhanden. Praktisch sind die Reportingfunktionen. Nach Umstellung auf EDV-Verwaltung hat Kaml wesentlich genauere Zahlen zur Holzqualität der einzelnen Lieferanten zu Verfügung als früher.

Spaner oder Gatter, trocken oder frisch

In den Sägeprozess selbst greift der Holz-Manager nicht ein (könnte er aber). Kaml & Huber betreibt für Schwachholz bis 21 cm eine Spanerlinie (Costa) und für starke Bloche bis 67 cm Zopf ein EWD-Gatter mit Nachschnitt-Kreissäge. Damit werden in erster Linie Rohhobler erzeugt. Klassische Endprodukte sind Hobelware, Kanthölzer, KVH oder BSH. Die Hauptmärkte hat der Betrieb aus dem Mariazellerland in Westösterreich, der Schweiz und in geringerem Ausmaß Deutschland und Italien. Gegenwärtig werden circa 10% des Lärchenholzes getrocknet verkauft. Dieser Anteil steigt aber stetig.

Wenn ein Paket gemäß Bestellung fertiggestellt ist, kommt der Paketzettel mit den genauen Spezifikationen ins Büro. Noch wird er dort händisch eingegeben. In einem weiteren Schritt wäre aber auch hier die Automatisierung per Handscanner möglich, die Infodata ebenfalls anbietet. Auf Basis der Daten generiert der Holz-Manager automatisch einen CMR-Frachtbrief.

Ebenfalls auf Knopfdruck folgt die Ausstellung der Rechnung, welche elektronisch oder klassisch per Brief an den Kunden geht. Im da-

Der steirische Säger Peter Kaml jun. vor seinen vorsortierten und entrindeten Rundhölzern, welche dank effizienter Software mittlerweile längst abgerechnet und bezahlt sind

für verantwortlichen Bereich „Verkauf“ hat der Holz-Manager unter anderem die Funktion der Auftragsverwaltung. Er besitzt Schnittstellen zur Finanzbuchhaltung und für den Export der Auftragsdaten als PDF.

Schnell installieren statt ewig warten

Als Kaml & Huber 2008 die 3D-Vermessung installierten, wurde in der Branche noch die Entwicklung eines eigenen FHP-Abrechnungsprogrammes erwartet. „Das hat aber viel zu lange gedauert. Die Verrechnung kam nie“, erinnert sich Kaml. Ganz anders funktioniert die Zusammenarbeit, nachdem er mit Infodata Kontakt aufgenommen hat. Zwischen dem ersten Telefonat und der Auftragserteilung vergingen keine zwei Monate. Der Ablauf war reibungslos und effizient. Für die Umstellung ließ man sich aber ein bisschen mehr Zeit. Der Grund: „Die Mitarbeiter müssen bei so einer Entwicklung auch mitgenommen werden“, sagt der Steirer. Daher ging 2013 zunächst der Bereich „Einkauf“ in Betrieb. „Verkauf“ folgte ein Jahr später. Stichtag der Inbetriebnahme war stets der 1. Mai, der erste Tag des schiefen Betriebsjahres.

Mit der Arbeit zeigte sich beim Betriebsrundgang nicht nur Kaml rundum zufrieden. Die Mitarbeiter im Sekretariat teilen nicht nur Begeisterung für Lederhosen im Alltag, sondern auch die Meinung zu Infodata: „Passt alles“, hörte man von den Büroarbeitsplätzen.

Software muss mitwachsen

Hardwaremäßig war im ersten Schritt noch keine Anpassung nötig. Als heuer das Verkaufsmodule nachgerüstet wurde, wurde dafür ein neuer Server angeschafft. Nun läuft der Holz-Manager flüssig auf vier Arbeitsplätzen. Ob das einst von der Bürgerlichen Forstkommune Mariazell gegründete Sägewerk mit ursprünglich 7000 fm Jahreseinschnitt früher oder später auch die weiteren Holz-Manager-Module installiert, ist offen. Konkrete Ideen für die nächste Investition gibt es in Rasing bereits. Dabei geht es aber um „Hardware“ mit scharfen Sägezähnen. Doch die zunehmende Vernetzung in den Unternehmen beweist, dass mit dem Maschinenpark immer auch die sogenannte „Enterprise Resource Planning-“ oder ERP-Software mitwachsen muss.

HP <

Staplerproduktion startete in Roding

Eine neue Produktionsanlage hat der Staplerhersteller Crown am 5. August im bayerischen Roding eröffnet. Auf 1,2 ha entstanden eine moderne Fertigungshalle sowie neue Büroflächen. Mit dem Neubau erweitert Crown seine Produktionskapazitäten. Ein nahe gelegenes Werksgebäude wird weiterhin betrieben. Außerdem werden im Werk in Roding viele Industrie-, Konstruktions- und Zerspanungsmechaniker, Mechatroniker, Fachkräfte für Lager und Logistik sowie Industriekauf-

leute ausgebildet. Bereits im Vorjahr hatte Crown in der Nähe von München seine neue Europazentrale in Feldkirchen bezogen. Überdies wurde ein neues Parts Center in Pliening eröffnet, welches für die Ersatzteilversorgung des gesamten EMEA-Gebietes zuständig ist.

Akustik-Center Austria

Die Holzforschung Austria (HFA) startet in Kooperation mit dem Technologischen Gewerbemuseum (TGM) und der Technischen Universität Wien den Aufbau des ersten

österreichischen Leichtbauprüfstandes für den tiefen Frequenzbereich. Ziel des Projekts ist es, zeit- und kosteneffizient das akustische Verhalten von Leichtbauweisen unter Einbeziehung subjektiver Wahrnehmung im erweiterten Frequenzbe-

reich untersuchen und optimieren zu können.

Das im Rahmen eines COIN-Projekts der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft finanzierte Center wird am HFA-Standort Stetten errichtet.