


HOLZINDUSTRI STALLINGER

# Neustart mit vertrauter EDV

**Tunlichst papierlos arbeiten, alle Daten sollen einfach und individuell auswertbar sein**

Es war die Rückkehr des Jahres 2015. Die Familie Stallinger kaufte das Sägewerk in Frankenmarkt, deren ehemaligen Stammsitz, von Mayr-Melnhof Holz zurück. Mit dem endgültigen Closing der Übernahme am 15. Januar hielt in Frankenmarkt auch jener Softwarelieferant wieder Einzug, mit dem die Oberösterreicher bis vor wenigen Jahren gearbeitet haben.

 Gerd Ebner  Gerd Ebner, Holzindustrie Stallinger (1)

„Der Holz-Manager ist genau das, was wir als schlank geführtes Sägewerk benötigen“, ist Eigentümer Leopold Stallinger überzeugt. „Das Sägewerksteam hat bewiesen, dass wir einschichtig rentabel arbeiten können. Wir werden uns künftig noch stärker auf Produktionseffizienz, Ausbeute und Qualität fokussieren – dabei muss uns die Betriebssoftware bestmöglich unterstützen.“

„In einem Workshop erläuterten alle Verantwortlichen ihre Anforderungen – dort hat uns Infodata überzeugt“, ergänzt Betriebsleiter Hans-Peter Holzer.

Infodata hat für die Holzindustrie Stallinger weitere Vorteile. Schon mit dem Vorgängerprogramm des Holz-Managers sind die Schlüsselkräfte der Mannschaft vertraut und man weiß um die rasche Reaktionszeit der nahen Software-Schmiede. „Die passen zu uns“, resümiert Stallinger im Holzkurier-Interview.

### Es musste flott gehen

Kurz war die Einarbeitungszeit – sowohl für Infodata als auch das Stallinger-Team. Ende September wurde die Übernahme fixiert, noch im Oktober fiel die weitreichende Entscheidung, faktisch die gesamte IT umzustellen.

Obwohl die Gebrüder Stallinger einen Standort erwarben, der seit 1952 in Familienbesitz ist, gleicht die derzeitige Situation einem Neustart auf der „grünen Wiese“: Bis auf ein geringes Rundholzlager ist das Sägewerk zum Besuchstermin leer. „Daher war der Zeitpunkt für eine Systemumstellung auch ideal. Wir müssen ohnehin bei null beginnen“, meint Holzer. „Es gibt nun neue Artikel, eigene Kundenstammdaten etc.“

### Kompletter Neustart mit leerer Säge

„Grüne Wiese“ ist für Frankenmarkt dennoch nicht der richtige Ausdruck (s. Bild S. 11, li. oben). Faktisch bis auf den letzten Quadratmeter ist der Standort bebaut. „Wer kaum Lagerfläche hat, muss sich die Produktion genau überlegen“, macht Holzer aus einem vermeintlichen Nachteil einen Vorteil.

Schon am 11. Januar begann man mit der Rundholzübernahme. Bis zum endgültigen Closing liefen alle Daten im alten EDV-System und in der neuen Applikation.

Die Rundholzdaten sind die Ausgangspunkte für den Holz-Manager bei der Holzindustrie Stallinger. „Mit dem Kaufvertrag beginnt es“, präzisiert Infodata-Geschäftsführer Andreas Kaindl. „Der Frächter meldet dann am Vorerfassungsterminal die Lieferung an. Der Waldlieferschein wird kontrolliert.“ Entsprechend wird in Frankenmarkt auch die Abladung koordiniert. Die Lieferung kann abschließend mit dem Kaufvertrag bepreist werden.

### Alle Protokolle hinterlegt

Jederzeit lassen sich die Daten des jeweiligen Lieferanten prüfen und bewerten. „Bei der Holzindustrie Stallinger sind die standardisierten Protokolle sowohl von ELDAT als auch FHP hinterlegt. Das unterstützt die weitgehend elektronische Lieferschein- und Rechnungslegung“, verweist Kaindl auf Spezifika.

„Uns ist es wichtig, dass wir künftig so viel automatisieren wie möglich. Jede handschriftliche Notiz ist eine potenzielle Fehlerquelle“, postuliert Holzer eine tunlichst papierlose Abwicklung. In vielen Unternehmen gehört das stundenlang dauernde Druckgeräusch zum Büroalltag. Für Frankenmarkt kann man sich das nur schwer vorstellen.

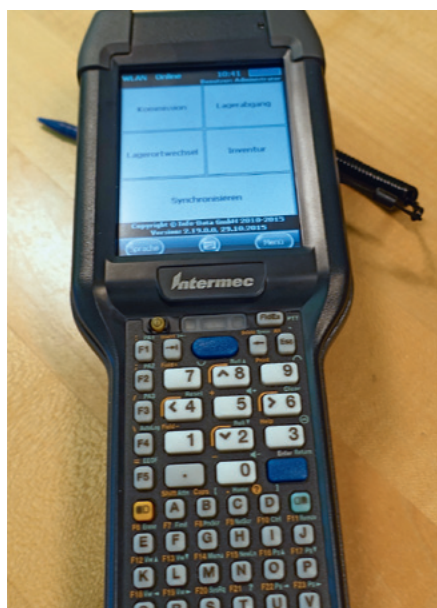
### Handheld-Daten per WLAN ans System

Um das Postulat der weitgehenden automatischen Datenübermittlung zu leben, wird man in Frankenmarkt mit robusten Handheld-Computern mit Scannern arbeiten. Alle Schnittholzpakete werden Paketzettel haben, über die sie identifizierbar und nachverfolgbar werden. Im Lager sind WLAN-Hotspots. Erhält ein Gerät Empfang, aktualisiert es die Daten.

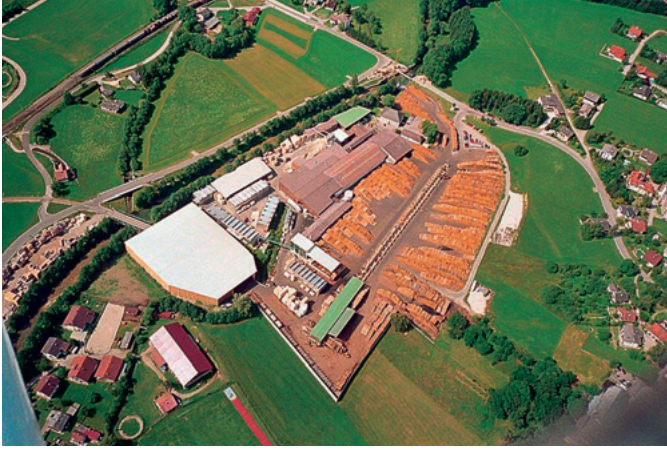
Dieser Ablauf vereinfacht laut Holzer die Kommissionierung und die Ordnung am wenig vorhandenen und daher wertvollen Lagerplatz. „Am liebsten wäre es mir, wenn wir wie vor zehn Jahren online auf Waggons produzieren könnten“, erinnert sich Leopold Stallinger an Zeiten, als man am US-Markt eine bekannte Größe war.

### Understatement

Derzeit legt man noch wenig Wert auf echte Markenbildung: Am Paketzettel fehlt das Stallinger-Logo und er ist bewusst klein gehalten. „Auch das spart Geld – wir beschränken uns überall auf das Nötigste“, ist die gelebte Prämisse von Holzer. Der folierte Paketzettel hat eine kleine, leicht abreißbare Lasche. Diese wird an den jeweiligen Lieferschein gepinnt. Die Daten für die Etikettierung werden wiederum über den Holz-Manager abgewickelt.



Handheld scannt Paketzettel: Via WLAN gelangen die Daten dann in die Betriebssoftware



Sägewerksstandort Frankenmarkt von oben: Wenn der Platz knapp ist, ist effiziente Produktion umso wichtiger – die Software soll helfen



Vertrauen auf neue Betriebssoftware: Hans-Peter Holzer, Leopold Stallinger, Alex Pichler (v. re.)

### Profit finden

Neben der Abbildung der gesamten Produktion vom Rund- bis zum Schnittholz, der Hobelware und der Sägenebenprodukte dient der Holz-Manager auch der Produktionskalkulation. „Vor- und Nachkalkulationen sollen uns helfen, die Produkte zu finden, mit denen wir Geld verdienen“, gibt Leopold Stallinger vor. „Die Zeiten, über Millionen-einschnitte Geld zu verdienen, sind vorbei. Heute muss es über den richtigen Produktmix und die Ausbeute gehen.“ Mit den auflaufenden Ist-Daten soll sich die Kalkulation täglich verbessern und auf den Echtbetrieb abgestimmt sein.

In Frankenmarkt verzichtet man auf die Möglichkeit, in Echtzeit alle Daten von den Produktionsmaschinen ins System einzuspielen. Man will sich nicht „überautomatisieren, sondern konzentriert sich auf das Wesentliche“, erklärt man zwischen den Zeilen.

Standzeiten und Verfügbarkeit aller Maschinen werden aber erfasst.

### Jedem das Seine

Individuelle Auswertungen sind für Stallinger wichtig. „Die Eigentümer wollen alles auf wenige Zeilen komprimiert haben, der Sachbearbeiter braucht aber alle Daten. Das muss bei anderen programmiert werden, im Holz-Manager lässt sich das von jedem binnen Minuten einrichten“, schwärmt Arbeitsvorbereiter Alex Pichler.

Sämtliche Produkte – Rund-/Schnittholz, Hobelware, Sägereistholz – werden unter einer einheitlichen Oberfläche erfasst und nicht in unterschiedlichen Modulen, ist es Kaindl noch wichtig zu erwähnen. „Wir sind eine schlanke Firma. Da müssen Mitarbeiter über ihren Tellerrand hinaus blicken – eine einheitliche Programmanmutung hilft unheimlich.“

„Dass wir von der ersten Stunde an mit dem EDV-System arbeiten können, beweist die Richtigkeit der Kaufentscheidung“, schließt Holzer das Interview. Für den 18. Januar plante man den ersten Stallinger-Einschnitt – das war nach Redaktionsschluss. Alle Anwesenden waren überzeugt, dass das gelingen werde. //

### HOLZINDUSTRIE STALLINGER

**Standort:** Frankenmarkt

**Geschäftsleitung:**

Thomas Disslbacher, Hans-Peter Holzer, Gregor Sommer, Matthias Ziegler

**Mitarbeiter:** 70

**Einschnitt:** 380.000 fm (einschichtig, Plan 2016)

**Absatz:** weltweit



## INTERVIEW MIT LEOPOLD STALLINGER

# Jetzt Standort optimieren – kleine Investitionen kommen

Gerd Ebner

### Was erwarten Sie vom Neustart?

Am Standort wurde zuletzt im Einschichtbetrieb sehr rentabel gewirtschaftet. Die Herausforderung für uns ist, das zu übertreffen. Durch den Einschichtbetrieb können wir sehr rasch auf außerordentliche Ereignisse reagieren. Mit unseren guten und flexiblen Mitarbeitern sind wir in der Lage, innerhalb kürzester Zeit die Kapazität den Marktbedingungen – ein- und verkaufsseitig – anzupassen.

### Wo werden die Absatzmärkte sein?

In den vergangenen Jahren war die Stallinger Holding mit Handelsware in Großbritannien und der Levante vertreten. Verkaufsleiter Gregor Sommer kennt aber alle Märkte weltweit. Die USA sind realistischerweise mit unseren Rohstoffpreisen nicht machbar. Für

unsere 250.000 m<sup>3</sup> Jahresproduktion finden wir geeignete Märkte. In den vergangenen Jahren versorgte Frankenmarkt die Weiterverarbeitung von Mayr-Melnhof Holz. Mit Mayr-Melnhof werden wir auch künftig zusammenarbeiten.

### In Frankenmarkt waren schon länger eine KWK und ein Pelletswerk geplant. Kommen die noch?

Durch die vorhandenen Erweiterungsflächen haben wir in Frankenmarkt die Möglichkeit, ein schon vor Jahren genehmigtes Projekt – KWK- und Pelletsproduktion – jederzeit umzusetzen.

### Worin wird man 2016 in Frankenmarkt investieren?

Fix ist eine Tuningmaßnahme der bestehen-

den Linck-Einschnittlinie. Wir werden eine Diagonalausrichtung und Doppeleckenfräser installieren. Dann schaffen wir vier statt zwei Brettern im Nachschnitt und können von 13 bis 50cm Stammmitte alles schneiden. Mit der Vorschubgeschwindigkeit von 140 m/min und der Verfügbarkeit der Einschnittlinie sind wir sehr zufrieden. Um die Flexibilität auf den Absatzmärkten zu erhöhen, ist es notwendig, den vorhandenen Rundholzplatz entsprechend zu erneuern.

### Plant die Holzindustrie Stallinger weitere Übernahmen?

Ein Sägewerk interessiert uns nicht mehr. Weiterverarbeitungsunternehmen würden eher Sinn machen. Es werden alle Möglichkeiten geprüft – eine weitere Expansion schließen wir grundsätzlich nicht aus. //