Dateiname: LPHK1635_Infodata Druckdatum: 25.08: 08

FISCHER HOLZ

Neue Software bringt Mehrwert für Endkunden

Neue Systemlösung reduziert den Arbeitsaufwand und erhöht die Sicherheit

Mit der Umstellung auf den Holz-Manager von Info-Data erspart sich das Säge- und Holzhandelsunternehmen Fischer Holz die Dateneingabe in vier unterschiedliche Programme. Mit einer Software organisieren die Mitarbeiter nun den Ein- und Verkauf von Rund- und Schnittholz sowie die paketweise Lagerverwaltung. Schnittstellen ermöglichen zudem einen Datentransfer zwischen der Finanzbuchhaltung, mobilen Erfassungsgeräten sowie der Paketieranlage.

Lorenz Pfungen Fischer Holz (3), Lorenz Pfungen (2)

Buche, Eiche, Esche oder Robinie sind nur einige der Holzarten, die das Sägeunternehmen am burgenländischen Standort Rotenturm verarbeitet. Zum Angebot zählen unter anderem frisches, getrocknetes oder gedämpftes sowie naturbelassenes Wertholz. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Hartberg. Dort schneidet man hauptsächlich Produkte aus Kiefer, Lärche und Douglasie.

Zu den eigenen Stärken zählt man bei Fischer Holz unter anderem die rasche Lieferfähigkeit. Diese erreicht man durch ein 5000 m² großes Klimalager, in dem ganzjährig getrocknete Ware zur Verfügung steht. Zu den Hauptkunden zählen Holzgroßhändler sowie die weiterverarbeitende Industrie. „Mit dem Holz-Manager sind wir noch schlagfertiger in der Auftragsabwicklung. Das kommt auch unseren Kunden zugute", erläutert Betriebsleiter Bernhard Fischer.

Eine Komplettlösung

Aufgrund der breiten Produktpalette sind die Anforderungen an eine effiziente Datenverarbeitung sehr hoch. Deshalb war man auf der Suche nach einer durchgängigen Softwarelösung, vom Ein- und Verkauf bis hin zur Lagerverwaltung. Diese fand man mit dem Holz-Manager von Info-Data aus Lichtenberg. „Wo wir früher vier Programme benötigten, brauchen wir heute nur mehr eines. Da vier bis fünf Personen die Daten bearbeiteten, kam es notgedrungen zu Fehlern und Mehrfacherfassungen. Mit dem Holz-Manager ist das praktisch ausgeschlossen", erklärt Fischer zufrieden.

> „Mit dem Ergebnis und der Kundenbetreuung bin ich sehr zufrieden. Auftretende Probleme wurden umgehend behoben."
>
> *Bernhard Fischer, Betriebsleiter bei Fischer Holz am Standort Rotenturm*

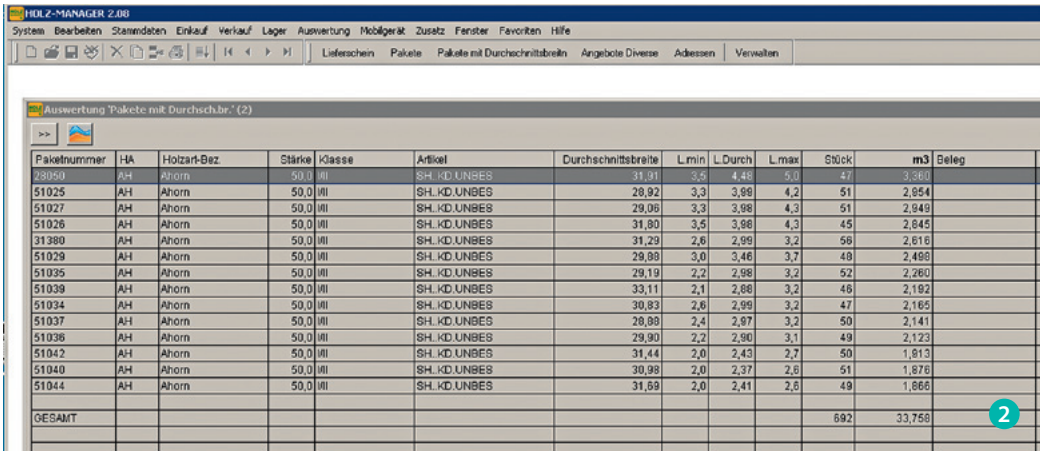
Mehr als ein Standardprodukt

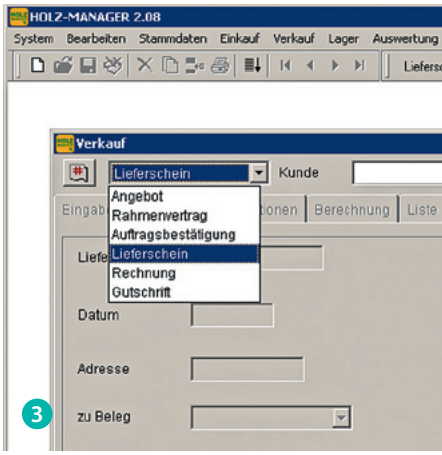
Der Softwareentwickler lieferte jedoch nicht nur ein Standardprodukt, er passte die Systemlösung an die Bedürfnisse des Holzverarbeiters an. So digitalisiert man unter anderem das Paketlager. Beim Zusammenrichten eines Paketes werden Informationen über die Holzart, Stärke, Länge, Qualität, durchschnittliche Breite, Volumen und Gewicht erfasst. Mittels eines Etiketts sind diese Daten an den Paketen ablesbar. Dadurch ist eine einfache Abfrage nach dem Lagerstand eines Produktes möglich. Es wird ebenso angezeigt, ob ein Paket für einen Kunden reserviert ist oder nicht. Die Gewichtsangabe dient zur Vermeidung der Über- beziehungsweise Unterladung von Lkw, wodurch Frachtkosten optimiert werden können.

Anwendung beim Ein- und Verkauf

Beim Rundholzeinkauf kommt der Holz-Manager ebenso zum Einsatz wie beim Verkauf von Schnittholz. Die Anlage speichert bei der Werksvermessung die Daten direkt in das IT-System. Anschließend erfolgt die Abrechnung mit dem Lieferanten.

Beim Verkauf von getrocknetem oder frischem Wertholz, wählt ein Mitarbeiter die Menge des jeweiligen Produktes aus. Die vereinbarten Preise sind im System bereits hinterlegt. Eine manuelle Änderung ist anschließend ebenso möglich. Egal ob es sich um ein Angebot, einen Lieferschein oder eine Rechnung handelt, die Software erstellt das geforderte Dokument auf Knopfdruck. Die Daten müssen jeweils nur ein Mal erfasst werden.





1 ***Fischer Holz*** *setzt seit März 2015 auf den Holz-Manager von Info-Data*

2 ***Mit dem Holz-Manager*** *erfasst man alle relevanten Produktinformationen. Bei der Zusammenstellung von Paketen zeigt das System Daten wie Holzart, Stärke, durchschnittliche Breite, Länge sowie die Kubatur an*

3 ***Für den Verkauf*** *hat die Software mehrere Belegarten zur Auswahl. Aus einem Angebot können die Daten direkt für eine Auftragsbestätigung oder Rechnung übernommen werden*

4 ***Betriebsleiter Bernhard Fischer*** *ist mit dem Holz-Manager zufrieden. Mittels Etikett sind sämtliche Daten eines Paketes ersichtlich*

5 ***Durch das digitalisierte Paketlager*** *behält man bei Fischer Holz die Übersicht über den Lagerbestand*

„Früher mussten wir alle Dokumente manuell erstellen. Der Holz-Manager erleichtert uns die Arbeit wesentlich, wodurch wir uns eine Bürokraft ersparen. Wir haben jetzt mehr Zeit für wichtigere Dinge“, berichtet der Betriebsleiter. Wichtig für Fischer ist zudem die zeitnahe Auswertung der Betriebsleistung. So können unter anderem der Umsatz und das Volumen pro Monat nach Produktgruppe oder der Durchschnittspreis ausgewertet werden. Diese Kennzahlen wertete er früher separat aus. Für jeden Kunden sind Kreditlimit, Zahlungsziel sowie offene Posten hinterlegt. Dadurch behält man beim Anwender den Überblick, verweist Fischer. Mehrfacherfassungen und Fehlerquellen können dadurch praktisch ausgeschlossen werden.

Umstellung erfolgte 2015

Seit März 2015 arbeitet das Sägeunternehmen mit dem Holz-Manager. Das Projekt startete Ende 2014. Die Software lief bereits am ersten Tag, die Einarbeitungszeit dauerte rund drei Monate. „Mit dem Ergebnis und auch der Kundenbetreuung bin ich sehr zufrieden. Auftretende Probleme wurden umgehend von Info-Data behoben“, informiert Fischer. Den Kontakt zu Info-Data stellte man auf der Klagenfurter Holzmesse 2014 her. Davor informierte sich Fischer bereits über gängige Softwarelösungen. Aufgrund von Erfahrungsberichten anderer Unternehmen kam er auf den oberösterreichischen Softwareanbieter. //

infodata
INTERNATIONALE HOLZMESSE
Halle 1,
Stand D07