

GEBRÜDER HOSENFELD

Vielseitig wie Holz

Software für Sägewerk und Handel aus einem Guss

✍ Dinah Urban 📹 Hosenfeld, Dinah Urban

Rotholz, insbesondere Lärche, dominiert im hessischen Hosenfeld. Dort wird ausschließlich produziert, was bereits verkauft wurde. „Unsere Spezialität sind Schnittholz- und Hobelprodukte aus Lärche, Kiefer und Douglasie, ganz nach Kundenwunsch von Losgröße 1 bis X“, berichtet Sebastian Hüter, der die Aufträge entgegennimmt und für die Produktion hinterlegt. „So entsteht eine beträchtliche Datenmenge, über die man den Überblick behalten muss.“ Daran scheiterte die veraltete Einkaufs- und Warenwirtschaftssoftware.

Im Rahmen einer Studienarbeit ließ der Geschäftsführer in vierter Generation, Gangolf Hosenfeld, alternative Programme ausfindig machen und miteinander vergleichen. Dabei stieß man auf Info-Data, Lichtenberg, und dessen Holz-Manager. Die modular aufgebaute Software bietet eine Vielfalt an Funktionen. „Insbesondere die vielen Möglichkeiten zur statistischen Auswertung sind ein Gewinn“, weiß Hüter aus eigener Erfahrung. „Zusammenhänge lassen sich dadurch schnell und einfach erkennen.“ Durch die Verbindung von Ein- und Verkauf über einen

Datenpool gestalten sich beide Arbeitsabläufe wesentlich einfacher. „Vor dem Holz-Manager war unser Verkaufsleiter Marco Röhrs der Einzige, der jeden Auftrag jedes Kunden kannte“, erinnert sich Hüter. „Wenn der Kollege einmal nicht verfügbar war, bedurfte es vieler Einzelinformationen aus unterschiedlichen Abteilungen, um denselben Wissensstand zu erhalten.“ Das sollte sich ändern, um Abläufe im Unternehmen effizienter und weniger nervenaufreibend zu gestalten. „Im Holz-Manager können Rahmenverträge und alle Bestellungen der Vergangenheit einfach aufgerufen werden.“ Wenn es also nun „ein Mal, wie immer“, heißt, weiß jeder per Mausclick Bescheid.

Schnelle Inbetriebnahme

Gregor Flamme von Info-Data, der die Umstellung betreut hat, lobt: „Bei Hosenfeld hat man sich auf die Umstellungen der Software terminlich und personell sehr gut vorbereitet. Aus diesem Grund konnte die Umstellung für die Verkaufsmodule des Holz-Managers mitten im Geschäftsjahr umgesetzt werden.“ Die veranschlagte Inbetriebnahmedauer von nur vier Tagen, inklusive aus-

führlicher Schulung aller Mitarbeiter, konnte so exakt eingehalten werden. „Eine besondere Erleichterung bringen die Vielzahl der Ausdrucktypen und die automatische Verteilung der Ausdrucke an die Mitarbeiter in verschiedenen Büroetagen und auch externen Verkaufsbüros“, erinnert er sich.

Bis auf den letzten Span

In Hosenfeld legt man Wert auf eine bestmögliche Holzverwertung. „Von Großkunden aus der weiterverarbeitenden Industrie über Holzhandel und Verpacker bis hin zur kleinen Zimmerei erstreckt sich unsere Kundschaft“, erklärt Hosenfeld. „Dieses breite Spektrum ermöglicht uns eine optimale Wertschöpfungstiefe, da jede Holzqualität ihren Abnehmer findet.“ Zwei Rundholzplätze versorgen eine Gatter- und eine Spannerlinie. Seitenware eignet sich für Paletten und andere Verpackungsfunktionen. Die Hauptware wird wahlweise getrocknet, gehobelt und imprägniert. Rinde wird im Biomasse-Heizkraftwerk verwertet und beheizt etwa die Trockenkammern. Im Pelletswerk landen die Sägespäne. „Eben diese Flexibilität und Tiefe bringt auch die neue Software mit“, freut sich Hüter.

Zum 100. Jubiläum ist außerdem die Anschaffung einer Optimierungslinie geplant. Zunächst wird aber eine neue Verladehalle gebaut. //

GEBR. HOSENFELD

Gründung: 1914
Standort: Hosenfeld/DE (1)
Geschäftsführer: Gangolf Hosenfeld
Mitarbeiter: 60
Sortiment: Schnitt- und Hobelware in diversen Qualitäten aus Lärche, Kiefer und Douglasie sowie Pellets

INFO-DATA

Gründung: 1991
Standort: Lichtenberg bei Linz (2)
Geschäftsführer: Andreas Kaindl
Mitarbeiter: 11
Sortiment: IT-Lösungen für Holzindustrie und -handel



- 1 Sebastian Hüters Schaffen hat der Holz-Manager optimiert
- 2 In Hosenfeld finden jährlich 100.000 fm Rotholz auf dem Betriebsgelände Platz

