

NOVEMBER 2021

HOLZHANDEL

DAS MAGAZIN



**TRENDS //
//VISIONEN
NETZWERKE**

Neue Entwicklungen beim
Antidumpingverfahren
Birkensperrholz

Compliance Management
System – Risiken im Unter-
nehmen nachhaltig reduzieren

Regelungen zu VOC:
Wo geht die Reise hin?

**BRANCHENTAG
HOLZ**



DIGITALISIERUNG

VIELE HOLZHÄNDLER HINKEN HINTERHER

In den letzten Jahren haben viele Holzhändler in Digitalisierung und Innovationen investiert und sind auf einem (sehr) guten Stand. Einige warten aber auch ab und denken, dass es nach dem Corona-Virus so weitergeht wie vor der Pandemie. Dieser Trugschluss kann fatale Folgen haben. Aus Gesprächen mit Industrie und Herstellern kann man mitnehmen, dass sich zu wenig Unternehmer mit der Materie beschäftigen: BIM, PIM und Artikelstammdaten haben sich im Holzhandel kaum durchgesetzt, der Baustoffhandel ist da erheblich weiter. Kommunen und öffentliche Ausschreibungen werden bald umschalten und umfängliche Informationen einfordern, die im Holzhandel vielfach nicht vorhanden sind, auch wenn sich diese Daten per Knopfdruck im hausinternen Warenwirtschaftssystem integrieren und ausgeben lassen. Die Hersteller haben meistens ihre Hausaufgaben gemacht, die IT-Dienstleister stehen „Gewehr bei Fuß“ bzw. haben alle notwendigen Schnittstellen schon lange integriert, nur der Holzhandel scheut den letzten (kleinen) Schritt.

Der GD Holz nimmt sich noch einmal dieser Problematik an und motiviert auch die letzten Hersteller, die Produktdaten in digitaler Form zur Verfügung zu stellen und die Eigenschaften und Produktinformationen in die Pflichtfelder mit aufzunehmen. Hier erfährt der GD Holz sehr große Resonanz und Unterstützung, hört aber auch oft den Vorwurf: Warum sollen wir das alles machen, wenn viele Kunden diese Informationen nicht adäquat im WWS/ERP integrieren?

Mit einem Partner (ProMaterial) wird der Materialvertrieb in der Baubranche digitalisiert. ProMaterial ist das auf den Online-Vertrieb von Bauprodukten spezialisierte Technologie-Netzwerk. Das neuartige Vertriebskonzept unterstützt die Suche und den Kauf von Holz(-Werkstoffen) in einer Vielzahl von digitalen Kanälen, beschleunigt digitale Prozesse, reduziert manuelle Arbeit und die Pflege von Produktdaten wird stark vereinfacht.



Unterstützung für Holzhändler (in Kurzform):

- > Manuelle Arbeit reduzieren – Pflege von Produktdaten wird stark vereinfacht
- > Umsatzpotenziale erschließen – Online-Fähigkeit ausbauen mit neuen Vertriebskanälen
- > Qualität steigern – die Datenqualität Ihrer Produkte wird ums Vielfache verbessert und das tagesaktuell

Unterstützung für Hersteller (in Kurzform):

- > Reichweite erhöhen – viele digitale Vertriebskanäle erreichen
- > Kosten senken – Produkte nur einmal aufbereiten und bereitstellen
- > Kontrolle gewinnen – Sie bestimmen, wer welche Daten erhält

Die Daten sind jederzeit optimal gepflegt, aber der Holzhandel sichert sich auch ab, weil mit der Fakturierung und im Angebot die notwendigen Daten und Eigenschaften mitgeliefert werden.

Eine „Buche-Tür linksdrehend der Fa. X“ reicht eben nicht, wenn es zu einer Reklamation kommt. Dann will das Gericht genau wissen, was da verkauft wurde und welche Informationen der Kunde bekommen hat (oder auch nicht). Der GD Holz hat ein ausgeklügeltes Angebot mit dem Dienstleister ausgehandelt, objektiv, neutral und so ausgerichtet, dass man für alle Datenmengen und Datensysteme für die Zukunft gerüstet ist.

BIM

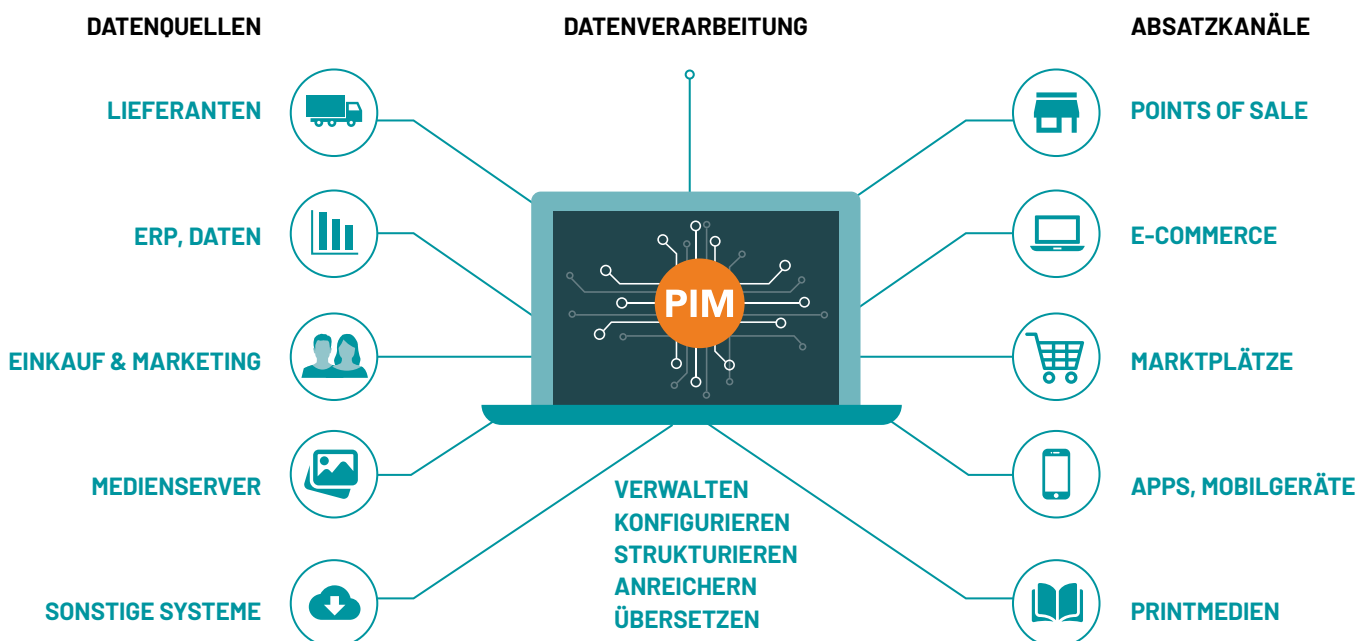
Building Information Modeling (deutsch: Bauwerksdatenmodellierung) beschreibt eine Arbeitsmethode der vernetzten Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden und anderen Bauwerken mithilfe von Software.

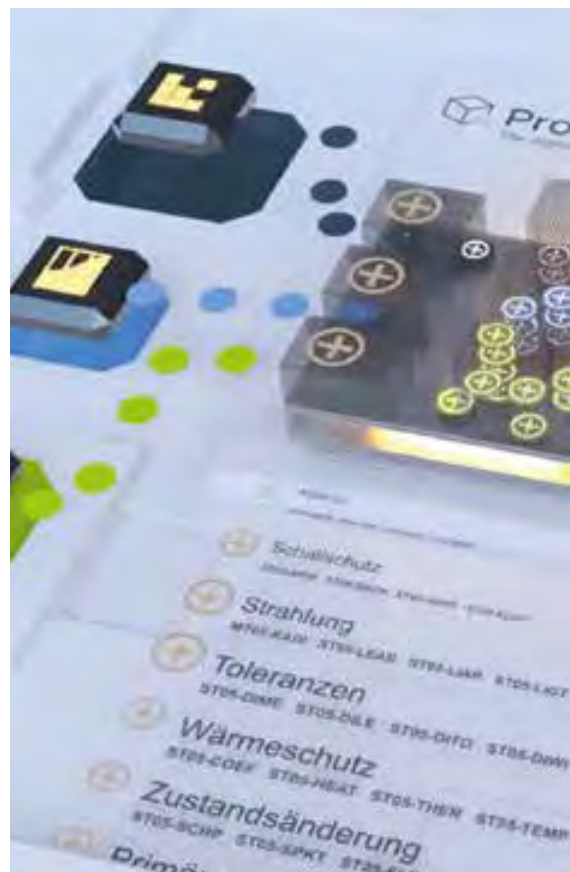
ERP

Enterprise-Resource-Planning bezeichnet die unternehmerische Aufgabe, Ressourcen wie Kapital, Personal, Betriebsmittel, Material und Informations- und Kommunikationstechnik im Sinne des Unternehmenszwecks rechtzeitig und bedarfsgerecht zu planen, zu steuern und zu verwalten.

PIM

Product Information Management (deutsch: Produktinformationsmanagement) steht für die Bereitstellung von Produktinformationen für den Einsatz in verschiedenen Ausgabemedien beziehungsweise Vertriebskanälen sowie für unterschiedliche Standorte. Voraussetzung dafür ist die medienneutrale Verwaltung, Pflege und Modifikation der Produktinformationen in einem zentralen System, um jeden Kanal ohne großen Ressourcenaufwand mit konsistenten akkuraten Informationen beliefern zu können.





Auch ist der GD Holz mit den Handwerksverbänden in Kontakt, damit die Daten von Herstellern über den Holzhandel zum Kunden (Handwerk oder Bauunternehmen) komplett (vertikal) durchgereicht werden können.

Der GD Holz arbeitet seit Oktober mit einigen Holzhändlern in einem Pilotprojekt zusammen und da werden immer wieder Fragen gestellt, die hier in Kurzform beantwortet werden:

Warum hat sich der GD Holz für ProMaterial entschieden?

In der Holz- und Bauwirtschaft passiert gerade ein großer Umbruch – die gesamte Wertschöpfungskette vom Projektentwickler bis zum Bauwerksbetreiber digitalisiert sich. Der GD Holz hat deshalb einen Dienstleister gesucht, der hersteller- und kooperationsneutral die Daten so aufbereitet, dass sie von allen, aber auch bei allen Shop-Lösungen und WWS-/ERP-Systemen eingesetzt werden können. Die ProMaterial-Technologie unterstützt Hersteller und Händler bei der Digitalisierung des Holz- und Baustoffvertriebs. Durch die direkte technische Anbindung erhalten Händler Zugriff auf hochqualitative Produktinformationen, Artikeltexte, Produktbilder, Datenblätter, Leistungserklärungen und mehr,

um die Produkte in den eigenen Vertriebskanälen des jeweiligen Händlers weitgehend automatisiert darstellen und anbieten zu können. Ohne Pflegeaufwand werden die aktuellen und vollständigen Produktdaten zwischen Hersteller- und Händlersystem ausgetauscht auf den verschiedenen digitalen Vertriebskanälen. Produkte werden durch einen internationalen Industriestandard, die UniversalTypes von buildingSMART International, einheitlich beschrieben.

Wie kommen die ganzen Artikeldaten zusammen, sodass sie entsprechend digital genutzt werden können?

Ziel der gemeinsamen Aktivitäten mit den Herstellern ist eine Stärkung der Digitalisierung innerhalb der Holz- und Bauzulieferindustrie – zum gemeinsamen Nutzen von Planern, Fachunternehmern, Händlern, Handwerkern und Herstellern.

Damit werden relevante Produktinformationen allen an der Planung und Ausführung von Bauwerken beteiligten Fachkunden auf direktem Wege zugänglich gemacht. Der Vorteil für die Industrie ist, dass die Produktdaten aller Produkte direkt aus den hauseigenen Systemen (auch zum Beispiel Excel) importiert werden und sich live an



Quelle: © ProMaterial Technologies GmbH

das Netzwerk anschließen. Das Netzwerk ist nicht auf bestimmte Teilnehmer beschränkt, jeder darf mit jedem Geschäfte machen, wenn er denn möchte. Hersteller können sich ihr eigenes ProductGate, so nennen wir die Software, einrichten und sich so mit dem Netzwerk verbinden. Stellen Sie sich vor, in einigen Jahren müssen Hersteller hunderten verschiedenen Geschäftspartnern unterschiedliche Daten liefern und diese Daten müssen dann auch noch immer aktuell sein und es muss gespeichert werden, was wann wo verwendet wurde. Das wird händisch praktisch unmöglich zu bewältigen sein. Die Anforderungen an das Datenmanagement und die Datensicherheit etc. werden immer größer und die Verbraucher und Software-Drittssysteme möchten immer mehr über die Produkte wissen.

Was genau sind UniversalTypes?

Die UniversalTypes sind sozusagen eine gemeinsame Sprache, die es allen am Bau Beteiligten erlaubt, sich zu verständigen. Konkret ist es eine herstellerunabhängige Beschreibung der Eigenschaften von Bauprodukten. Sie werden unter der Schirmherrschaft von buildingSMART International in derzeit 26 Ländern eingeführt. UniversalTypes erlauben dem Verbraucher, die richtigen Produkte

ANZEIGE



PREMIUM FIXING SYSTEMS

Wir FORSCHEN und ENTWICKELN. Das Ergebnis sind hochwertige Befestigungssysteme und Zubehörteile für den Terrassen- und Fassadenbau.



FOR YOU

Auf Wunsch steht Ihr Logo auf den edlen Produktverpackungen. Ihr Vorteil: Das stärkt Ihre Marke und festigt Ihre Kundenbindung.





schnell zu finden und vergleichen zu können. Dabei geht es für Außenstehende nicht nur um Preise, sondern erst einmal um Informationen über technische Eigenschaften, Bauteil-, oder Systemzugehörigkeiten, aber auch um Verpackungen und Transporteigenschaften, die in der Holzwirtschaft enorm wichtig sind.

Was ist der Vorteil für Holzhändler?

Für Händler ergibt sich der Vorteil, dass er ohne großen zeitlichen Aufwand und ohne große Kosten viele zielgenaue digitale Vertriebskanäle (Omnichannel) für seine Kunden aufbauen kann. Er kann seine eigenen aufgebauten Vertriebs-Channel oder auch Logistiksysteme integrieren, er greift auf die durch die Industrie gepflegten Daten zurück oder kann selbst seine Produktbeschreibungen hinterlegen, wenn gewünscht. Natürlich kann auch ein bestehender eigener Vertriebskanal (B2C- oder B2B-Shop) an das Netzwerk angeschlossen werden, dann war die Aufbauarbeit für dieses Frontend ebenso sinnvoll. Das Thema BIM kommt auch immer mehr auf uns zu, nicht zuletzt auch aufgrund der zunehmenden Bauprojekte in Holzbauweise.

Wie kann ich als Holzhändler in diesen Ausschreibungen eine Berücksichtigung finden bzw. welche Hilfe erlange ich?

BIM wird für die Zukunft der Bauwirtschaft ein sehr interessantes Thema werden. Natürlich werden Architekten, Planer und auch Baufirmen die geforderten

Eigenschaften der Bauprodukte direkt in 3D-, 4D- und 5D-Modellen ihrer Planungen herstellernerneutral spezifizieren. Auf Basis der UniversalTypes werden diese Eigenschaften der Produkte dann gefunden. Wenn erwünscht, kann ein Holzhändler passende Holzprodukte zu diesem Zeitpunkt bereits mit seinen hinterlegten Preisen anbieten.

Welche direkten Vorteile habe ich als Holzhändler?

Die Hersteller pflegen über das Product-Gate ihre Daten, damit sind die Daten immer aktuell und live verfügbar. Dadurch wird sichergestellt, dass auch in einer Warenwirtschafts-Software die Daten aktuell gehalten werden können. Der Nutzen für alle Beteiligten ist offensichtlich, gerade für den Holzhandelsvertriebsmitarbeiter.

Welche Kosten und Folgekosten kommen auf mich als Holzhändler zu?

Die Software befindet sich in der Cloud und somit auf jedem Rechner überall auf der Welt mit Internetzugang. Der GD Holz hat eine sehr kostengünstige monatliche SaaS-Gebühr (Software as a Service) und eine individuelle Transaktionsgebühr ausgehandelt. Beide sind abhängig von der Größe des jeweiligen Projektes und Netzwerkpartners.

Warum arbeitet der GD Holz mit ProMaterial?

Der GD Holz arbeitet nunmehr seit 1990 aktiv in Edifact- und Artikelstammdatenkreisen und hat einige Systeme intensiv geprüft. ProMaterial ist das neue auf den Online-Vertrieb von Holz- und Bauprodukten spezialisierte Technologie-Netzwerk. Die cloudbasierte Vertriebslösung ermöglicht Herstellern und Händlern, Holz- und Baustoffe und Baumaterialien mit hervorragender Datenqualität über verschiedene Handelskanäle im Internet zu präsentieren und effizient zu vertreiben. ProMaterial selbst ist dabei Technologielieferant und kein Marktteilnehmer, das ist für den GD Holz sehr wichtig. Sämtliche Käufergruppen finden Informationen über die Produkte in der benötigten Form, in Software-Branchenlösungen, Online-Marktplätzen, BIM- oder Kalkulationssystemen oder einfacher per Webshop. Für die Profikunden und Endkunden wird die Bestellung bequemer und das Angebot reicher.

Und wenn ich weitere Fragen habe?

Dann steht Ihnen Hein Denneboom (hd@gdholz.de) gern mit Rat und Tat für Fragen zur Verfügung. ■ *hd*