

HOLZ FORUM

Fachzeitschrift für
den Holzhandel

02/26



Interview des Monats

Ulrich Zahner, Florian Daldrup,
Allgeier Inovar: „Wir glauben an den
deutschen Holzhandel – gerade weil
die Digitalisierung hier große Fort-
schritte macht“ ab Seite 20

Wipro: Neue Maßstäbe für Dachboden- treppen

Seite 63



Allgeier Inovar

Digitalisierung: Wo jetzt die größten Hebel liegen

Der Holzhandel modernisiert seine Prozesse weiter – trotz Kostendruck, Fachkräftemangel und unsicherer Märkte. Im Gespräch mit dem HolzForum erläutern Ulrich Zahner, Geschäftsführer von Allgeier Inovar, und Florian Daldrup, Head of Sales, wo die Branche bei der Digitalisierung derzeit steht und an welchen Stellen digitale Prozesse im Alltag den größten Nutzen bringen.

Holzforum: Wie bewerten Sie die aktuelle Lage des Mittelstands – und was bedeutet das für den Holzhandel?

Zahner: Der Mittelstand steht weiterhin unter Druck, zugleich spüren wir Aufbruch. Das zeigt unsere Resilienz-Studie aus dem vergangenen Jahr (siehe Kasten), und das bestätigt sich auch tagtäglich in der Praxis sowie in vielen Gesprächen. Der Mittelstand steckt den Kopf nicht in den Sand, sondern arbeitet im Gegenteil intensiv an seiner Zukunftsfähigkeit. Das gilt auch für den Holzhandel: Viele Betriebe ordnen ihre Prozesse neu, investieren gezielt in digitale Technologien und bauen dadurch ihre Widerstandskraft aus.

Holzforum: Warum ist der Holzhandel kein Markt wie jeder andere?

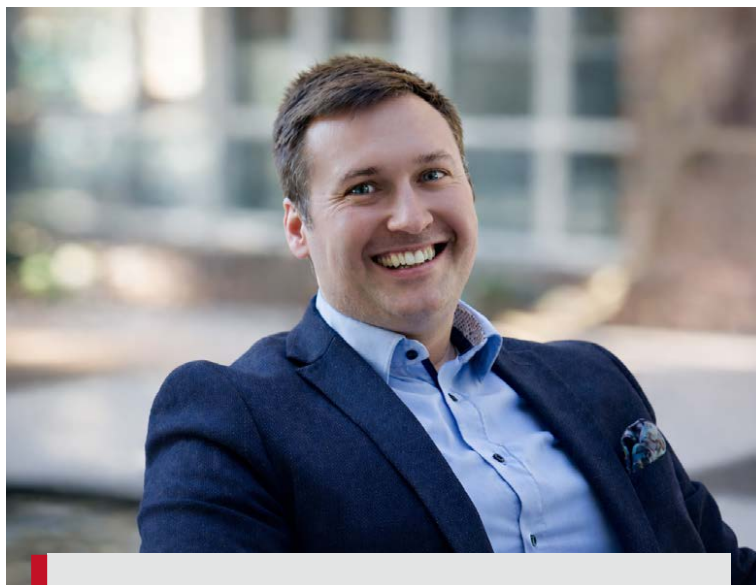
Daldrup: Der Holzhandel ist in vielerlei Hinsicht besonders. Die Produkte sind groß und sperrig, haben viele Varianten und zahlreiche Besonderheiten. Entscheidend ist, dass man beim Kunden die Sprache der Branche spricht, um auf Augenhöhe über die speziellen Projekte zu reden. Dafür haben wir IT-Fachkräfte, die das nötige Know-how für die Umsetzung mitbringen.

Holzforum: Was zeichnet Allgeier Inovar in diesem Markt aus?

Zahner: Unsere Wurzeln liegen im Holzhandel. Dieser Markt ist bis heute ein wichtiger Schwerpunkt für uns. Wir begleiten ihn seit 1977, und das Thema ist tief in unserer DNA verankert – bis in den Vorstand hinein, dem ein gelernter Holzhandelskaufmann angehört. Viele Kollegen in Beratung, Entwicklung und Vertrieb kennen die Branche aus eigener Erfahrung. Sie haben selbst am Tresen gestanden und Holz verkauft. Wir digitalisieren den Mittelstand, weil wir selbst Teil des Mittelstands sind. Hinzu kommt, dass wir unsere Lösungen vollständig in Deutschland entwickeln – Stichwort „Made in Germany“. Das wird gerade auch vom Holzhandel oft explizit nachgefragt.

Holzforum: Wie weit ist der Holzhandel beim Thema Digitalisierung?

Daldrup: Das Bild ist sehr unterschiedlich. Einige Unternehmen haben die nötigen Investitionen bereits angestoßen und sind bei dem Thema schon weit. Andere arbeiten noch mit veralteten Systemen, die sich kaum erweitern oder in eine moderne Systemlandschaft einbinden lassen. Dort muss zuerst die digitale Basis geschaffen werden. Häufig erleben wir außerdem, dass Unternehmen nur einen kleinen Teil ihrer Abläufe digital abdecken, mit Excel arbeiten oder keine digitalisier-



Zur Person – Ulrich Zahner

Als Geschäftsführer von Allgeier Inovar gestaltet Ulrich Zahner die Digitalisierung im Holzhandel aktiv mit und treibt effiziente Prozesse voran. Zuvor war der ERP-Experte viele Jahre im Vertrieb des Unternehmens tätig. Heute verantwortet er neben der Unternehmensleitung die strategische und vertriebliche Ausrichtung.

ten Lagerprozesse haben – und zugleich schon über KI sprechen. Dazwischen liegen noch einige Schritte.

Zahner: Der Anteil der Unternehmen, die wichtige IT-Investitionen hinauszögern, wird allerdings zunehmend kleiner. Der Holzhandel hat in den vergangenen Jahren digital deutlich aufgeholt und drückt weiter aufs Tempo. Eine wichtige Rolle spielt dabei das ERP-System, da es Ordnung, Verbindlichkeit und Überblick in die Abläufe bringt.

Holzforum: Wo liegen derzeit die größten Hebel – und wo zögern viele Unternehmen noch?

Zahner: Große Hebel liegen dort, wo heute noch doppelt gepflegt, manuell übertragen oder unnötig telefoniert wird: in der Logistik, im Kundenservice, bei den Stammdaten und im Zusammenspiel von Innen- und Außendienst. Wenn Informationen nur einmal erfasst und dann überall genutzt werden, spart das Zeit und senkt die Fehlerquote. Gerade dort wird der Nutzen im Alltag schnell sichtbar.

Daldrup: Gezögert wird vor allem in Bereichen, die direkten Einfluss auf die Abläufe haben. Das betrifft digitale Serviceangebote, B2B-Shops, das Lager →



Wir digitalisieren den Mittelstand, weil wir selbst Teil des Mittelstands sind.

Ulrich Zahner



**Florian Daldrup und Ulrich Zahner
begleiten Holzhändler Schritt für
Schritt in die Digitalisierung**

oder die Auslieferung. Manche fragen sich, ob ihre Kunden das überhaupt wollen. Andere sorgen sich, ob die Mitarbeiter mitgehen. Gerade im Mittelstand ist das verständlich. Prozesse sind über Jahre gewachsen. Aber genau deshalb ist es wichtig, die Schritte gut zu erklären und den Nutzen sichtbar zu machen. Dann steigt auch die Akzeptanz.

Holzforum: Ein ERP-System gehört im Holzhandel heute zum Standard. Warum reicht es allein nicht mehr aus?

Daldrup: Die Systemlandschaft ist heute größer und komplexer. Unsere Aufgabe ist es, sie für den Holzhandel trotzdem beherrschbar zu halten. Viele Holzhändler haben keine großen IT-Abteilungen. Die Systeme müssen also nicht nur viel können, sondern auch im Alltag funktionieren. Wer heute im Holzhandel einkauft, erwartet digitale Angebote.

Zahner: Ein ERP-System bildet zwar den Kern, deckt aber nicht mehr die gesamte Realität ab. Viele wichtige Kontaktpunkte zu den Kunden unserer Kunden bleiben darin unberücksichtigt. Ein Handwerker erwartet heute mehr als einen klassischen Bestellweg: Der persönliche Besuch beim Holzhändler seines Vertrauens bleibt weiterhin wichtig, wird jedoch durch digitale Zugänge ergänzt – etwa über einen B2B-Onlineshop. Ebenso relevant ist der schnelle Zugriff auf alle relevanten Informationen rund um Bestellungen, wie Lieferscheine, Rechnungen und weitere Dokumente. Dies erfolgt heute meist über ein Online-Portal, das in den Onlineshop integriert ist und somit noch mehr Service bietet.



Die Wurzeln von Allgeier Inovar liegen im Holzhandel: „Viele Kollegen in Beratung, Entwicklung und Vertrieb kennen die Branche aus eigener Erfahrung.“

“

Sinnvoll ist KI dort, wo sie Arbeit konkret erleichtert.

Florian Daldrup

Holzforum: Wie begleiten Sie Unternehmen, die die nächsten Schritte im Bereich Digitalisierung gehen wollen?

Zahner: Wir arbeiten nicht mit einem starren Muster. Am Anfang steht immer die Frage: Wo steht das Unternehmen und was ist sinnvoll? Wir beraten eng an den Prozessen im Holzhandel. Dazu gehört auch, dass wir vor Ort sind. Wir sind mittlerweile wieder so oft beim Kunden wie vor der Pandemie. Online-Schulungen helfen, aber sie ersetzen nicht die Arbeit im Betrieb. Wir gehen in Lager, schauen uns Abläufe an und begleiten die Einführung.

Daldrup: Man kann sich das wie einen Gipfel vorstellen, den man erreichen will. Entscheidend ist, wo ein Unternehmen heute steht – ganz unten, auf halber Strecke oder schon deutlich weiter. Genau daraus ergibt sich dann, was die nächste sinnvolle Maßnahme ist. Außerdem binden wir die Mitarbeiter vor Ort immer stark ein. Gerade jüngere Kollegen erwarten mittlerweile moderne Lösungen und nutzen diese selbstverständlich. Oft ziehen sie dabei auch ältere Teammitglieder mit. ➔



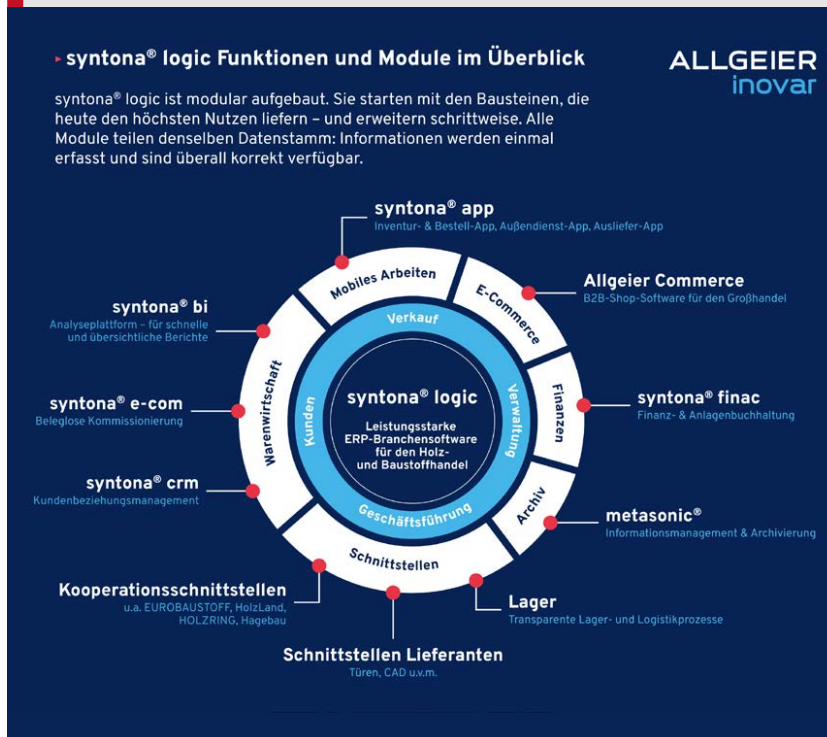
Zur Person – Florian Daldrup

Florian Daldrup ist Vertriebsleiter und Head of ERP bei Allgeier Inovar. Besonders wichtig sind ihm Kundennähe sowie eine partnerschaftliche Beratung auf Augenhöhe. Zuvor war er in verschiedenen Softwareunternehmen tätig.

Lösungen von Allgeier Inovar

Der IT-Dienstleister unterstützt mittelständische Unternehmen bei der Digitalisierung. Allgeier Inovar bietet Lösungen für ERP, E-Commerce sowie Prozess- und Content-Management. Mehr als 1000 Kunden aus Holz-, Bau-

stoff- und Rohstoffhandel, technischem Großhandel und dem Bereich Erneuerbare Energien arbeiten mit dem IT-Dienstleister. Allgeier Inovar gehört zur Allgeier SE.



Holzforum: Wo entfalten neue digitale Lösungen besonders schnell ihren Nutzen?

Daldrup: Dort, wo Umwege wegfallen. Ein einfaches Beispiel ist die Auslieferung. Der Fahrer lässt auf dem Tablet unterschreiben und macht bei Bedarf direkt ein Foto der gelieferten Ware. Die Information liegt sofort im Büro vor. Der Sachbearbeiter muss nicht mehr hinterher telefonieren, weil ein Zettel fehlt, unleserlich ist oder noch im Lkw liegt. Ein Foto hilft bei Reklamationen, weil sich direkt nachvollziehen lässt, in welchem Zustand die Ware abgestellt wurde. Ein weiteres Feld ist die Stammdatenpflege. Artikeltexte und Bilder lassen sich heute deutlich effizienter pflegen. Das spart Aufwand, senkt Kos-

ten und verbessert zugleich die Qualität.

Zahner: Ganz konkret helfen Technologien auch, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Noch immer fließt viel Zeit in die doppelte Pflege von Daten, Rückfragen und manuelle Übertragungen. Entfallen diese Tätigkeiten, können sich qualifizierte Mitarbeiter stärker auf Analyse, Steuerung und Weiterentwicklung konzentrieren. Gerade in den Bereichen Lager und Logistik ist das besonders wichtig: Dort unterscheiden sich die Qualifikationen und Erfahrungsniveaus im Team zunehmend, die Einarbeitung wird aufwendiger, und gleichzeitig fehlt Personal. Gute digitale Prozesse schaffen mehr Effizienz und zugleich mehr Verlässlichkeit.

Holzforum: Können Sie uns von konkreten Projekten aus der Praxis berichten?

Daldrup: Ein gutes Beispiel ist Holz Mayrhofer aus Passau. Das Unternehmen hat ausgehend von einem veralteten ERP-System gemeinsam mit uns seine Digitalisierung vorangetrieben. Heute umfasst dies unter anderem einen B2B-Onlineshop und ein Online-Portal zur Bereitstellung zentraler Dokumente sowie digitalisierte Logistikprozesse. Wichtig war dabei nicht nur die Technik, sondern auch eine solide Datengrundlage zu schaffen. Wer später mit KI, BI oder Analytics arbeiten will, braucht saubere Daten und die richtigen Zugriffspunkte.

Bei Holz Mayrhofer zeigt sich auch sehr konkret, was digitale Prozesse bringen. Der Online-Anteil liegt dort inzwischen bei rund 15 Prozent. Die Bestellungen laufen direkt ins ERP und von dort weiter in die Logistik. Das entlastet Theke und Innendienst spürbar.

Ähnlich ist es bei Julius Ulrich in Stuttgart. Für uns geht es darum, nicht bei Rechnung und Lieferschein stehen zu bleiben, sondern Prozesse im Holzhandel ganzheitlich weiterzudenken.

Holzforum: Wie unterstützen Sie Kunden nach der Einführung?

Zahner: Wir begleiten unsere Kunden auch nach der Einführung weiter. Bei Rückfragen und Unterstützungsbedarf stellen wir die nötigen Ressourcen bereit. Vieles lässt sich digital unterstützen, aber der persönliche Kontakt bleibt für uns entscheidend.

Holzforum: Welche Themen werden für Ihre Kunden aktuell immer wichtiger?

Daldrup: Vor allem Controlling und Kennzahlen. Unter Margendruck und angesichts zusätzlicher Kosten, etwa durch Logistikpauschalen oder steigende Spritpreise, reicht das eigene Bauchgefühl heute nicht mehr aus. Unterneh-



Resilienz-Studie: So stärkt der Mittelstand seine Widerstandskraft

Allgeier Inovar hat Ende Mai 2025 gemeinsam mit Innofact die branchenübergreifende Studie „Resilienz und Risikomanagement im Mittelstand“ durchgeführt. Befragt wurden 373 Entscheider aus Vertrieb und Kundenbetreuung, Lager und Logistik, Einkauf und Beschaffung, IT sowie Finance, Buchhaltung und Controlling.

Die Resilienz wächst

Die Zahlen deuten auf eine spürbare Stabilisierung hin. Vor einem Jahr mussten noch 75 Prozent der Befragten massiv gegensteuern, um Umsatzeinbrüche oder Liquiditätsprobleme abzufangen. In der aktuellen Erhebung liegt dieser Wert bei 56 Prozent. Zugleich stieg der Anteil der Unternehmen, die nach eigenen Angaben keine Gegenmaßnahmen ergreifen mussten, von vier auf zwölf Prozent.

Konkrete Aktivitäten für mehr Widerstandsfähigkeit

Am häufigsten reagieren die Unternehmen mit drei Maßnahmen: 43 Prozent haben ihre Kosten gesenkt, etwa durch schlankere Lagerhaltung oder einen sparsameren Ressourceneinsatz. 41 Prozent haben Lieferketten und Geschäftsprozesse neu organisiert, um schneller und flexibler auf äußere Einflüsse reagieren zu können. 40 Prozent investieren in Digitalisierung und Künstliche Intelligenz, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

men brauchen einen schnellen und zentralen Überblick über ihre Kennzahlen, um auf aktuelle Situationen zu reagieren und Preise anpassen zu können.

Ein weiteres Thema ist die Liquidität. Viele Unternehmen wollen genauer sehen, welche Rechnungen noch nicht geschrieben wurden und welche Lie-

ferscheine noch zur Fakturierung offen sind. Genau dafür braucht es transparente Auswertungen. Seit ein bis zwei Jahren sehen wir, dass der Bedarf an Controlling- und Auswertungstools deutlich steigt.

Zahner: Auch Nachhaltigkeit ist weiterhin ein wichtiges Thema, auch wenn es

in der öffentlichen Debatte gerade weniger Raum einnimmt. Für den Holzhandel ist vor allem die EUDR relevant. Er muss Vorgaben einhalten, Informationen pflegen und Nachweise erbringen. Ohne digitale Systeme und durchgängige Abläufe ist das kaum zu leisten. Viele mittelständische Unternehmen erweitern ihre ERP-Systeme deshalb gezielt, um diese neuen Pflichten zu erfüllen.

Holzforum: Mit welchen Dingen setzen sich technologische Vorreiter im Holzhandel bereits auseinander?

Zahner: Neben der EUDR stehen Themen wie die E-Rechnung ganz oben auf der Agenda und natürlich die Frage, wie sich Prozesse weiterentwickeln lassen.

Nach aktuellem Kenntnisstand müssen Unternehmen mit einem Vorjahresumsatz von mehr als 800.000 Euro ab 2027 E-Rechnungen ausstellen. Ab dem 1. Januar 2028 müssen dann alle B2B-Inlandsrechnungen verpflichtend elektronisch ausgestellt werden. Wer seine Daten und Abläufe früh ordnet, hat es später deutlich leichter. Genau dafür braucht es ein ERP, das Vorgänge sauber, nachvollziehbar und einheitlich abbildet.

Holzforum: KI ist derzeit das große Thema. Was ist im Holzhandel wirklich sinnvoll – und was bleibt eher Buzzword?

Daldrup: KI ist wichtig, aber man sollte sich von der Geschwindigkeit, in der neue Lösungen und Features auf den Markt kommen, nicht verrückt machen lassen oder in Aktionismus verfallen. Viele mittelständische Unternehmen, auch unsere Kunden im Holzhandel, sind bei der Umsetzung von KI noch zurückhaltend. Sinnvoll ist KI dort, wo sie Arbeit konkret erleichtert. Das kann bei der Stammdatenpflege sein, bei Serviceanfragen oder bei Auswertungen. Entscheidend ist nicht das Schlagwort, sondern der Nutzen. ➔



Florian Daldrup und Ulrich Zahner: Digitalisierung ist zunächst ein Investment – der Nutzen wird im Unternehmensalltag jedoch oft schnell sichtbar

”

Wir sind mittlerweile wieder so oft beim Kunden wie vor der Pandemie.

Ulrich Zahner

Holzforum: Wo liegen beim Einsatz von KI noch die größten Hürden?

Daldrup: Meist bei den Daten. In vielen Unternehmen sind relevante Informationen fragmentiert – ohne ausreichende Vernetzung, verteilt auf ERP-Systeme, Fachanwendungen, Excel-Dateien, Reports und lokale Lösungen. Die Folge sind isolierte Datensilos. Und genau das bremsen KI aus. Deshalb gehen wir systematisch vor. Erst müssen Daten, Prozesse und Zuständigkeiten sauber stehen. Dann kann KI wirklich etwas bringen.

Holzforum: Losgelöst von Allgeier Inovar – wie kann der Holzhandel in Zukunft sonst noch von Künstlicher Intelligenz profitieren?

Zahner: Im Markt entstehen zunehmend spannende KI-Anwendungen, die Unternehmen dabei unterstützen, Lieferketten transparenter zu machen, illegale Entwaldung frühzeitig zu erkennen und so den (legalen) Holzhandel zu stärken. Dazu zählen etwa KI-basierte Analysesoftware zur automatischen Bestimmung von Holzarten – zum Beispiel um geschützte Spezies zu identifizieren – sowie die Auswertung von Satelliten- und Drohnendaten, mit deren Hilfe Rodungsaktivitäten und Walddegradation erkannt werden können.

Holzforum: Was motiviert Sie persönlich an Ihrer Arbeit?

Zahner: Mich treibt an, wenn wir einen Kunden über längere Zeit begleiten und am Ende ein positives Er-

gebnis sehen. Wenn wir gemeinsam ein Ziel erreichen und dabei ein verlässlicher Partner sind, ist das für mich ein starker Ansporn.

Daldrup: Mich motiviert der Moment, in dem aus anfänglicher Skepsis im Betrieb echte Entlastung wird. Wenn Abläufe besser funktionieren und der Kunde den Nutzen im Alltag spürt, dann sieht man, dass die Arbeit etwas bringt.

Holzforum: Wie blicken Sie auf die kommenden Jahre?

Zahner: Positiv. Wir haben eine spannende Reise vor uns. Trotz aller Widrigkeiten bietet gerade die IT viele Chancen. Vor allem die nächsten fünf Jahre werden mit KI enorm spannend.

Daldrup: Auch für den Handel ist das eine spannende Zeit. Viele Unternehmen erleben einen Generationswechsel, und die jüngeren Generationen bringen neue Anforderungen mit. Digitalisierung ist dabei heute selbstverständlich. Das eröffnet in vielen Unternehmen neue Gespräche und neue Möglichkeiten. □

”

Wir glauben an den deutschen Mittelstand und den Holzhandel – gerade weil die Digitalisierung hier große Fortschritte macht.

Florian Daldrup