

Die Anfänge der Firma Jorkisch liegen in der Nachkriegszeit des sogenannten Wirtschaftswunders: 1948 macht Herbert Jorkisch sich in Bockhorn selbstständig. In dieser Zeit des chronischen Brennstoffmangels rodet er mit zwei Mitarbeitern Stubben und verkauft sie als Heizmaterial nach Hamburg. Im Jahre 1956 erweitert Jorkisch seinen Betrieb mit einer Pfahlproduktion und der Herstellung von Heureka, daneben werden Faschinen für die Landgewinnung an der Westküste Schleswig-Holsteins hergestellt. Der Betrieb wächst kontinuierlich und ab 1965 werden der Holzeinschlag mit dem Rohholzhandel und der Vermarktung von Industrieholz und Stammholz zum Kerngeschäft.

Kontinuierliche Entwicklung

1978 zieht Jorkisch nach Daldorf im Kreis Segeberg, ins Dreieck zwischen Kiel, Lübeck und Hamburg. Nach dem Erwerb eines Kleinsägewerkes tritt Sohn Bernd Jorkisch als leitender Mitarbeiter in das Unternehmen ein. Ein Jahr später wird das Sägewerk mit einem mechanisierten Gatter modernisiert. 1981 übernimmt Bernd Jorkisch die Betriebsleitung am neuen Standort. 1984 eröffnet man einen Holzfachmarkt mit 15 Beschäftigten und konzentriert sich nun auf das Kerngeschäft „Holz im Garten“, wozu nun eine Kesseldruckimprägnieranlage zur Verfügung steht.

Kontinuierlich geht es weiter: Jorkisch entwickelt die eigene Marke „Joda“; 1987 wird ein Hobelwerk eingerichtet und der erste eigene Lkw angeschafft. Nach der politischen Wende in Osteuropa baut Jorkisch einen Direkt-Import von Schnittholz aus diesen Ländern auf. Die Betriebsstätte in Fehrenbötel, ebenfalls im Kreis Segeberg, wird 1995 erworben, um dort die Carport-Produktion aufzunehmen, wodurch sich die Anzahl der Mitarbeiter auf 92 erhöht. Über 5 500 m² überdachte Lager und Produktionsfläche stehen 1997 zur Verfügung.

Im Jahre 1998 erfolgt die Gründung der Jobega GmbH im mecklenburg-vorpommerschen Friedland. Dieser Standort wird in den Folgejahren mit neuen Hallen für die Produktion und die Lagerung großflächig modernisiert



Vom Einschlag bis zum Endprodukt

Die Firma Bernd Jorkisch GmbH & Co. KG aus Daldorf in Schleswig-Holstein bewegt jährlich über 350 000 Fm Rohholz und ist im norddeutschen Raum ein wichtiger Geschäftspartner der Waldbesitzer – besonders im Privatwald, wo auch kleine Einschlagflächen gern übernommen werden.

und ausgebaut. 2001 werden zwei moderne Abbund-Anlagen für Serien- und exklusive Holzhäuser eingerichtet.

Aufgabenteilung

Auf dem etwa 130 000 m² großen Betriebsgelände am Stammsitz der Firma Jorkisch in der Gemeinde Daldorf sind 165 Mitarbeiter beschäftigt. Verantwortlich für den Bereich Unternehmensentwicklung ist Diplom-Holzwirt Dr. Mario Hölscher, auch für die ständige Prozessoptimierung in Produktion, Lager und Logistik ist er zuständig. Die Abteilungsleitung des Geschäftsbereichs Rohholz obliegt dem Assessor des Forstdienstes Bernd Bublitz.

Am Sitz der Verwaltungszentrale ist sowohl die Kundenbetreuung als auch die Lagerwirtschaft ansässig. Der Vertrieb der Waren erfolgt mit über 50 eigenen Lkw sowie über feste Speditionspartner in den gesamten deutschsprachigen Raum. International arbeiten über 1 500 Handelskunden mit Jorkisch erfolgreich zusammen.

Im Hobelwerk und im Imprägnierwerk in Daldorf wird weiterhin ein wesentlicher Teil der Holzbearbeitung der Firma Jorkisch geleistet.

In Fehrenbötel erfolgt auf dem etwa 6 000 m² großen Betriebsgelände die Produktion der Joda-Carports. Am Firmensitz der Jobega GmbH in Friedland produziert die Schwesterfirma der Bernd Jorkisch GmbH & Co. KG auf ca. 33 000 m² Betriebsfläche die Joda-Gartenhäuser sowie die Joda-Carports. Beschäftigt sind hier ca. 30 Mitarbeiter.

Rohholzbedarf

Das umfangreiche Rohholz-Sortiment reicht vom schwachen Pfahl- bis zum starken Stammholz. Jorkisch-Partner sind Sägewerke, Holzwerkstoff- und Papierindustrie sowie Fräswerke und Biomasse-Heizkraftwerke. Jeder Einschlag beginnt mit einer umfassenden Produktionsvorbereitung. Es folgt ein praxisbewährtes Poltermanagement. Aufträge werden digital übermittelt, Geokoordinaten ergänzen den Informationsfluss.



Abb. 1: Jorkisch-Standort in Daldorf

Abb. 2 und 3: Der Einschlag und das Rücken erfolgen mit eigenen Harvestern und Forwardern oder unter Einsatz von Subunternehmern

Abb. 4 und 5: Digitales Management von der Abfuhr der Polter bis zur Produktverladung

Um den Dienstleistungsauftrag für die Forst- und Holzwirtschaft optimal zu erfüllen, plant Jorkisch in Logistikketten und schließt so die Lücken zwischen Wald und Werk. Zusätzlich zu eigenen Harvestern und Forwardern werden bei der Holzerte feste Partner als Subunternehmer für Jorkisch tätig. Dabei gelten Bestandsschonung und Wirtschaftlichkeit als oberste Maxime.

„Wir können zeitlich und räumlich sehr flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren. Hierbei bieten wir sowohl dem Waldbesitzer als auch unseren Abnehmern eine größtmögliche Transparenz der Geschäftsvorgänge“, sagt Mario Hölscher. „Mit dem Ziel der ständigen Optimierung haben wir unser Warenwirtschaftssystem selbst entwickelt. So können wir alle Prozesse, von der Aufnahme der Holz- und Lagedaten über die Angebotserstellung bis hin zu jeder einzelnen LKW-Tour, zeitnah abbilden und kontrollieren“.

Hier sieht Unternehmenssprecher Hölscher einen wichtigen Vorteil der Vorgehensweise bei Jorkisch: „Wir richten

unsere Augen nicht nur auf das Rohholz. Mit unserer Strategie setzen wir die Vernetzung des Clusters Holz gewissermaßen in die Praxis um.“

Logistik optimiert

Durch die logistische Vernetzung der Geschäftsbereiche entstehen Synergieeffekte zum Vorteil für alle Beteiligten, erläutert Hölscher. Ein wesentlicher Vorteil liegt dabei in der Retourverladung, das heißt, man beliefert Kunden mit Rohholz und transportiert Schnittholz und Holzfertigprodukte wieder zurück.

Weiterhin werden Leerfahrten durch die Verknüpfung von Lieferströmen systematisch vermieden. Die rechnergestützte Tourenkalkulation ermöglicht Optimierungen durch eine Geschäftsbereiche übergreifende Disposition. Zurzeit arbeitet man bei Jorkisch mit Hochdruck an einer softwaregestützten Optimierung des Informationsflusses auf der gesamten Prozesskette. Auch beim Poltermanagement im Wald sieht Mario Hölscher noch Entwicklungsmöglichkeiten.

„Derzeit sehen wir beim Auffinden von Poltern im Wald ein enormes Optimierungspotenzial. Diese Stelle der Prozesskette bildete in der Vergangenheit einen deutlichen Schwachpunkt. Mittlerweile erfolgt die Poltererfassung per GPS und die entsprechenden Daten werden elektronisch an die Unternehmenszentrale weitergeleitet.“ So können die Anfahrtszeiten der Lkw-Fahrer verringert und damit die Wirtschaftlichkeit verbessert werden. Weitere Ersparnisse liegen u. a. im Abbau der „Papierverwaltung“.

Gleichzeitig soll die Kundenkommunikation verbessert werden. Laut Mario Hölscher ist es bislang noch branchenüblich, dass die Holzindustrie ihre Vermessungsprotokolle an ihre Lieferanten in Papierform verschickt, obgleich die Daten bereits digital erfasst worden sind. Der manuelle Aufwand, die Verkaufsdaten in das betriebseigene Warenwirtschaftssystem zu übertragen, stellt einen wesentlichen Kostenfaktor dar. Man ist deshalb bei Jorkisch derzeit dabei, den Informationsaustausch über eine digitale Datei einzuführen, so dass per E-Mail erhaltene Daten von der Holzindustrie direkt ins Warenwirtschaftssystem eingepflegt werden können.

Bei Jorkisch nimmt man also die Herausforderungen der Branche offensiv an und sieht sich für die Zukunft gut gerüstet.

Johann Müller
Info: www.jorkisch.de