

durchblick

DAS MAGAZIN DER EUROBAUSTOFF

5-2009



Regionalversammlungen und Herbsttagungen

Auf zu neuen Ufern: Abschied von Wallau

Markt der Zukunft: Die Modernisierung

EURO|BAUSTOFF
■ ■ ■ ■ DIE KOOPERATION

Bernd Jorkisch GmbH & Co. KG, Daldorf

„Holz ist der Baustoff und Energieträger des 21. Jahrhunderts“

Im gesamten norddeutschen Raum ist die Bernd Jorkisch GmbH & Co. KG Daldorf über alle Waldbesitzarten im Rohholzhandel aktiv. Holz am Bau, Holz im Garten mit Pergolen, Zäunen, als Sichtschutz oder auch als Rankhilfe, zum Konstruieren der eigenen Gartenideen, für Kinderspielgeräte und Gartenmöbel, Carports oder Gartenhäuser, Holz als Energieträger – die Geschäftsbereiche des Holzimporteurs und Herstellers sind so vielfältig wie die Herausforderungen, denen sich das Unternehmen täglich stellt. Einfuhrzölle, Frachtraten, Konzentrationen, Preisschwankungen, die Ansprüche an Sortimentsumfang und Logistik sind die Brennpunkte, über die der „durchblick“ mit dem Inhaber und Geschäftsführer Bernd Jorkisch sowie dem Vertriebsleiter Sven Lippert sprach.

Als langjähriger Partner und Lieferant der EUROBAUSTOFF bedienen Sie unsere Gesellschaft



Bernd Jorkisch, Inhaber der Bernd Jorkisch GmbH & Co. KG, Daldorf

ter mit Holzsortimenten für den Groß- & Einzelhandel. Wann, wo und mit welchen Sortimenten begann die Fa. Jorkisch ihren Marktauftritt? Bitte geben Sie doch einmal einen kurzen historischen Abriss.

Die Firmengeschichte begann mit dem aufwendigen Ausgraben von Holzstubben (Wurzelstöcke, Baumstümpfe), die entsprechend zerkleinert vom Firmengründer Herbert Jorkisch als Feuerholz in Hamburg verkauft wurden. Das Geschäft erweiterte sich später um die Produktion von Pfählen und Halblatten sowie den Rohholzhandel. Mit dem Erwerb des Standortes in Daldorf stieg Sohn Bernd Jorkisch 1978 in das damals kleine Familienunternehmen ein. Mit einem Gattersägewerk wurde die Herstellung von Nadelschnittholz aufgenommen und in den folgenden Jahren um Veredelungsmöglichkeiten wie Hobeln und Kesseldruck-Imprägnierung ergänzt. Das war im Prinzip der Einstieg in das Gartenholzsegment. Mit dem Aufbau eines Direktimports aus Osteuropa und der Schaffung eines Joint-Venture-Unternehmens in Lettland stiegen Kompetenz und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens Jorkisch.

Die damalige Öffnung der osteuropäischen Märkte ermöglichte Ihnen, ihre Stärken als Importeur für Schnitthölzer unter Beweis zu stellen. Aufgrund der Erhebung heutiger Einfuhrzölle und steigender Frachtraten sind diese Umsätze am deutschen Markt noch kaum von Bedeutung. Wie konnten Sie diese Umsatzeinbußen kompensieren?

Die von Ihnen angesprochenen Barrieren haben zu starken Veränderungen im Markt geführt. Die vertrauensvolle Verbindung zu unseren Partnern im Ausland ermöglichte uns jedoch durch Verschiebungen innerhalb der Wertschöpfungskette die Geschäftsverbindungen, wenn auch anders orientiert, aufrechtzuerhalten.

Im gesamten norddeutschen Raum betreiben wir eine selbstorganisierte Holzernte, haben damit beste Kontakte zum Waldbesitz und vermarkten nennenswert Rohholz an die deutsche Holzindustrie. Durch Logistiksnergien und Gestaltungsmöglichkeiten bei den Rundholzsortimenten können wir nachhaltig Schnittholz aus Inlands- wie Auslandsproduktionen zu marktkonformen Preisen anbieten.

Ihre trotz der Rezession überdurchschnittliche Umsatzentwicklung in 2009 innerhalb der EUROBAUSTOFF spricht für eine zeitgemäße Strategie. Wie sind Sie heute am Markt aufgestellt? Welche Ziele verfolgen Sie mittelfristig?

Wir setzen konsequent auf die Belieferung und den Ausbau der Partnerschaft in Richtung Fachhandel, die Gesellschafter der EUROBAUSTOFF schätzen unsere klare Vertriebsstruktur. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Hauses genießen Vertrauen beim Handel vor Ort. An drei mit unterschiedlichster Technik ausgestatteten Standorten, auf über 130.000 m² Lager- und Logistikfläche und mit einem eigenen Fuhrpark von über 40 Lastzügen sind wir in der Lage, fast jeden Kundenwunsch schnell und kompetent zu erledigen. Auch in Zukunft investieren wir in die gute Verbindung zum klassischen Holz- und Baustoffhandel und werden alles daransetzen, die dortige Zufriedenheit mit uns zu erhalten und weiter auszubauen.

Der Handel fordert heutzutage immer mehr die logistische Abwicklung von Kleinstkommissionen just-in-time. Wie lösen Sie dieses Problem zukünftig auch unter den Gesichtspunkten steigender Frachtkosten?

Ein EDV-gestütztes Fuhrparksteuerungssystem, ergänzt um ein sehr breit gefächertes Lagersortiment, versetzt uns in die Lage, in Norddeutschland fast jegliche Art von Kundenanspruch zweimal pro Woche im Tourendienst zu



Mit Feuerholz fing alles an: die Bernd Jorkisch GmbH & Co. KG in Daldorf.

erfüllen. Bundesweit und im arrondierenden Ausland ist die Belieferung mit unserem gesamten Produktportfolio über einen leistungsstarken Speditionspartner mindestens einmal pro Woche gewährleistet. Aktuell investieren wir einen sechsstelligen Betrag in unsere Lagerlogistik, um zukunftsorientiert über beleglose Kommissionierung inklusive optimierter Produktionssteuerung und besserer Vernetzung zu Vorlieferanten noch schneller und zuverlässiger zu werden.

Die Konzentration von Holz- & Baustoffhändlern nimmt stetig zu. Wie stehen Sie als marktbedeutender Lieferant dazu?

Globalisierung und Konzentration schreiten kontinuierlich voran, zweifellos eine große Herausforderung für den Mittelstand. Diesem Aspekt gilt es Rechnung zu tragen durch Schärfung des eigenen Profils, durch die stetige Suche nach neuen Alleinstellungsmerkmalen und das Schaffen von Allianzen auch auf Produktionsseite.

Welche Synergieeffekte erzielen Sie aus der Zusammenarbeit mit dem Fachhandel und der Kooperation?

Der Fachhandel bleibt unser Zielkunde. Wir schätzen dort die Bereitschaft zur Lagerhal-

tung, die professionelle Artikelpräsentation in Ausstellungen sowie das gut geschulte Personal. Die Kooperation gibt uns Sicherheit, sorgt für eine immer wichtiger werdende Bündelungsfunktion und schafft Mehrwert in der Distribution.

Wie sehen Sie den Markt 2010? Welche Trends zeichnen sich im Groß- & Einzelhandel ab? Favorisieren Sie ein bestimmtes Sortiment bzw. eine Holzart?

Die internationale Finanz- und Wirtschaftskrise erfordert auch in Zukunft die Aufmerksamkeit von uns allen. Das birgt Risiken, doch erwarten wir auch im nächsten Jahr einen sich fortsetzenden Trend, weg von der Kapitalanlage hin zur Sachanlage und damit auch zu Investitionen in „Haus & Hof“. Das Konjunkturpaket II sorgt gerade beim Großhandel für zusätzliche Impulse.

Das JODA-Sortiment wird um viele interessante Produkte erweitert. Schwerpunkt 2010 wird Qualitäts-Thermoholz aus FSC / PEFC zertifizierter Kiefer und Buche sein. Edle Terrassendecks, schicke Fassadenprofile und über den Thermoprozess resistent gewordene Zaunmaterialien werden unsere Kunden begeistern. Die von uns bereits erfolgreich vermarktete europäische Lärche wird in technisch getrock-



Sven Lippert,
Vertriebsleiter

neter Form über zusätzlich geschaffene Dimensionen und neu entwickelte Artikel noch mehr Freunde finden.

Die Frequenz der Preisschwankungen in den Holzsortimenten wurde in den letzten Jahren immer höher. Wie stehen Sie dem gegenüber?

Der internationale Markt nimmt immer stärker Einfluss auf die Preisentwicklung der nationalen „Rohstoffressource Holz“. Die Abhängigkeit der Industrie von der Urproduktion, speziell die kontinuierliche Versorgung betreffend, ist sehr groß. Kalamitäten national wie international und Schwankungen der Schnittholznachfrage auf dem Weltmarkt führen immer wieder zu Irritationen. Holz ist der Baustoff und Energieträger des 21. Jahrhunderts, ist nachwachsender Rohstoff, ist CO₂ neutral und besitzt eine hervorragende Ökobilanz. Das sind ideale Voraussetzungen für eine stetig steigende Akzeptanz dieses einmaligen Naturmaterials. Langfristig wird sich der Holzmarkt ausgewogener präsentieren, wobei regionale Geschehnisse auch in Zukunft temporär Einfluss nehmen werden.



Ein EDV-gestütztes Fuhrparksystem erhöht den Service.