



Breites Angebot: Großhändler Jorkisch liefert nicht nur Bauholz und Gartenartikel, sondern auch Rohholz.

Fotos Klüver

Kein Brett ohne Strichcode

Holzgroßhändler Jorkisch modernisiert seine Lagerverwaltung und will damit 14 neue Arbeitsplätze schaffen

Daldorf. Baumstämme, Zaunpfiler, Carportwände: Womit Jorkisch handelt, ist nicht zu übersehen. Schon von der A 21 aus fallen die Holzstapel auf dem Gelände in die Augen. Für die Verbesserung der Lagerlogistik erhält der Holzgroßhändler einen Förderbescheid.

Von Nathalie Klüver

Es gibt auf dem Holzmarkt zwar keine Modenschauen, aber an Trends mangelt es nicht. Einen davon schleppt Jorkisch-Geschäftsführer Bernd Jorkisch gerade in den Konferenzraum. Wärmebehandeltes Holz, heimische Hölzer, tagelang „gebacken“ mit der Abwärme einer Müllverbrennungsanlage und dadurch besonders widerstandsfähig gegen die Launen der Natur. Das Thermoholz wird in einem kleinen Betrieb in Brandenburg hergestellt, Jorkisch übernimmt als Kooperationspartner den deutschlandweiten Vertrieb. „Ohne permanente Neuentwicklungen kann man am Markt nicht bestehen“, sagt auch Mario Hölscher aus der Jorkisch-Geschäftsleitung.

Es ist ein großer Markt: Rund 1,3 Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet die Holzbranche in Deutschland

jährlich. Der Daldorfer Großhändler mit seinen 170 Mitarbeitern beliefert bundesweit 1500 Holz- und Baustoffhändler mit über 5000 Holzprodukten der Eigenmarke Joda. Das mache etwa 50 Prozent des Umsatzes aus, so Jorkisch. „Unsere Zielgruppe sind hierbei die Wiederverkäufer, der Fachhandel.“ Weitere 25 Prozent erwirtschaftet der Daldorfer mit dem Schnittholzhandel und noch einmal 25 Prozent mit Rohholzhandel.

Bei den bauorientierten und Gartenholzprodukten will Jorkisch um zehn bis 20 Prozent wachsen: mit Hilfe eines neuen elektronischen Lagerverwaltungssystems. Dadurch sollen Prozesse verbessert, Effizienz gesteigert und 14 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. „Das Lager wird komplett reorganisiert“, so Hölscher. Jeder Lagerplatz bekomme einen eindeutigen Standort zugeteilt, durch Barcodes werden die Produkte ge-



Geschäftsführer Bernd Jorkisch will mit Hilfe der neuen Lagerlogistik-Software weiter wachsen.

kennzeichnet, ihr Platz im Lager genau festgehalten. „Die komplette Auftragsabwicklung wird beleglos abgewickelt“, so Jorkisch. Das spare nicht nur bis zu 1500 Seiten Papier am Tag, sondern auch Zeit und vermeide Fehler. Durch Barcodes werde jede Lagerbewegung verfolgt und im elektronischen System sichtbar gemacht. „Dadurch haben wir mehr Transpa-

renz im Lager, Engpässe werden genauso wie Überkapazitäten vermieden“, erklärt Hölscher. Auf Kundenwünsche könne schneller eingegangen werden, der Service und der Informationsfluss zwischen Kunden und Lieferanten werde verbessert.

Seit dem Herbst wird die neue Software umgesetzt, in einem Jahr soll das Projekt abgeschlossen sein. Finanzielle Unterstützung für die 350 000 Euro Gesamtkosten kommt vom Land, das EU-Mittel bereitstellt. Die Innovationsförderung gibt 30 Prozent dazu. „Wir wollen die Wettbewerbsfähigkeit der schleswig-holsteinischen Unternehmen verbessern“, so Bernd Bösche, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH). Der Wettbewerbsdruck werde größer und nur innovative Unternehmen könnten auf dem Markt bestehen. Mit der neuen Software könne Jorkisch die Leistungsfähigkeit ausbauen. Der Daldorfer Unternehmer ist optimistisch: „Holz hat als Naturbaustoff immer mehr an Beliebtheit und Akzeptanz gewonnen.“