



Die Zahl der Mitarbeiter an den drei Betriebsstätten der Jorkisch GmbH ist seit der Gründung auf 180 gestiegen. Fotos: Hans-Eckart Jaeger

Bei ihnen ist alles aus Holz

In unserer Firmenserie „Fit in die Zukunft“ stellen wir Ihnen heute die **Holzhandel Jorkisch GmbH und Co. KG** in Daldorf vor

HANS-ECKART JAEGER

Der Lärm im Hobelwerk ist groß, ohne Ohrschützer geht nichts. Daniel Sander steht vor der Schalltafel und drückt auf den Startknopf. Brett für Brett schiebt er in die Maschine, am anderen Ende kommt das Holz der sibirischen Lärche gehobelt und behandelt wieder heraus.

Mitten in der Halle steht Bernd Jorkisch und verfolgt den Arbeitsablauf. „Die Jungs machen ihren Job gut“, lobt der Firmenchef. Der Kunde, ein Fachmarkthändler aus dem Großraum Hamburg, wird zufrieden sein.

Der 54 Jahre alte Kaufmann Jorkisch ist Geschäftsführender Gesellschafter der Holzhandel Jorkisch GmbH und Co. KG. „Holz ist der Baustoff und Energieträger des 21. Jahrhunderts“, sagt Bernd Jorkisch. „Holz ist nachwachsender Rohstoff, ist CO₂-neutral und besitzt eine hervorragende Ökobilanz. Das sind ideale Voraussetzungen für eine steigende Akzeptanz dieses einmaligen Naturmaterials.“

Das hauseigene Joda-Sortiment (Joda ist die Abkürzung für Jorkisch-

Daldorf) umfasst unter anderem Produktion und Verkauf von Carports, Zäunen, Spielgeräten, Palisaden und Gartenhäusern und wurde in den vergangenen Jahren um viele Produkte erweitert. Dabei wird überwiegend Qualitäts-Thermoholz aus zertifizierter Kiefer

Wir müssen für die Zukunft gewappnet sein, innovativ handeln und uns in der Produktion neu aufstellen.

Bernd Jorkisch

und Buche verwendet. High-Tech mit bis zu 240 Grad Hitze und kühlendem Wasserdampf – Thermoholz ist ein mit einer ungewöhnlichen Wärmebehandlung verbessertes Naturmaterial.

„Edle Terrassendecks, schicke Fasadensproble und über den Thermoprozess resistent gewordene Zaunmaterialien mit langer Lebensdauer sind der Hit“, sagt Vertriebsleiter Sven Lippert.

Nicht nur ökologisch, sondern auch in Bezug auf die mittel- und langfristige Verfügbarkeit stellt das Thermoholz ei-

ne interessante Alternative zu den konventionellen Hölzern aus Südostasien oder auch Südamerika dar. „Irgendwann brauchen wir keine Tropenhölzer mehr“, versichert Lippert.

Heute ist das Unternehmen mit seinem Angebot an Roh- und Schnittholz, Energieholz, Hobelware, Farben, Paletten und Holzwerkstoffen einer der führenden deutschen Holzanbieter nördlich der Achse Osnabrück-Berlin. In Daldorf befinden sich neben der Kundenbetreuung und dem Lager auch die Holzbearbeitung, das Hobelwerk und das Imprägnierwerk.

„Wir müssen für die Zukunft gewappnet sein, innovativ handeln und uns im Bereich der Produktion neu aufstellen“, sagt Firmenchef Jorkisch. Das Unternehmen hat in den vergangenen zwei Jahren 400 000 Euro in die Optimierung der Lagerlogistik investiert.

Auf dem Gelände in Daldorf lagern 20 000 Kubikmeter Holz

„Alles läuft über das neue EDV-System“, erläutert Diplomingenieurin Carolin Rösler, zuständig für Produktion, Arbeitsvorbereitung und Qualitätssicherung. Ihr Arbeitsgerät heißt MDE und dient der mobilen Datenerfassung.

Die 33 Jahre alte gebürtige Pfälzerin schaut auf dem Gelände, auf dem 20 000 Kubikmeter Holz lagern, nach dem Rechten. Nahe beim Eingang liegt ein Stapel Zaunfelder aus geflochtenen Haselnusszweigen. Ein Blick auf das MDE-Gerät zeigt ihr: Die Bestände reichen noch. „Ich sehe sofort, ob Artikel nachbestellt werden müssen oder nicht“, sagt sie.

Frisch eingetroffen sind einige Paletten mit Bangkirai-Tropenholz aus Indonesien. Die Bäume sind sehr wetterbeständig. Bernd Jorkisch weiß, dass Kritiker des Tropenholzgeschäftes das Thema Regenwald gerne aufgreifen. „Unsere Lieferanten in Asien sind aber in der Regel ländliche Familien, die Holz auf Plantagen ernten. Der Umsatzanteil von Tropenholz beträgt bei uns nur 0,1 Prozent“, versichert er.

Seit zwölf Jahren ist Marco Sack der Mann für das internationale Geschäft. Er hat sich 16 Sägewerke in Südostasien angeschaut, mit zwei Betrieben wurden Kooperationsverträge abgeschlossen. Jedes besitzt, wie das Unternehmen Jorkisch auch, das vom Schweizer Institut für Marktökologie ausgestellte Betriebs-Zertifikat des „Forest Stewardship Council (FSC)“.

Jorkisch wurde bereits 1999 mit dem FSC-Zertifikat ausgezeichnet

Dieses Institut bescheinigt aufgrund einer vorgenommenen Inspektion und den vorliegenden Vertragsgrundlagen, dass der Warenfluss erfolgreich kontrolliert wurde. Der Betrieb verpflichtet sich, nur solche FSC-Produkte weiterzugeben, die aus Wäldern stammen, die nach den Prinzipien und Kriterien des FSC bewirtschaftet werden. Dazu gehören eine umweltschonende Nutzung (keine Kahlschläge und Biozide), sozialverträgliche Arbeitsbe-



Mit dem Holz eng verbunden: Firmenchef Bernd Jorkisch, 54



Carolin Rösler, 33, kontrolliert mit dem MDE-Gerät einen Stapel Haselnussholz



Daniel Sander, 22, lernte bei Jorkisch und wurde übernommen

dingungen und eine effiziente Bewirtschaftung. Die Daldorfer waren 1999 das vierte Holzunternehmen in Deutschland, das mit dem FSC-Zertifikat ausgezeichnet wurde.

Der chinesische Markt hat einen großen Holzbedarf, der nur durch Importe gedeckt werden kann.

Ulf Panzer, Marketing

Seit zehn Jahren forciert Jorkisch neben dem Osteuropa- auch das China-Geschäft. Damals wurde hochwertige Buche exportiert, wegen ihrer hellen, dezenten Holzstruktur ein Modeprodukt. Für das Programm „Holz im Garten“ kamen im Gegenzug Gartenbänke nach Deutschland. Später waren es Säge-Rundhölzer, die drüben als Bauholz Verwendung fanden.

Jorkisch nutzte sein Netzwerk und setzte beim Holz-Einschlag eigene Har-

vester-Erntemaschinen ein. „Der chinesische Markt hat einen großen Holzbedarf, der nur durch Importe gedeckt werden kann“, sagt Marketingchef Ulf Panzer. Um das Marktpotenzial noch besser auszuschöpfen, hat Jorkisch in Shanghai und Hangzhou Repräsentanzen eingerichtet.

Großen Wert legt er auf gute Ausbildung. „Wir leiden an einem Fachkräftemangel“, klagt er. „Deshalb geben wir jährlich bis zu 16 jungen Menschen die Chance, sich als Groß- und Außenhandelskaufleute, als Fachkräfte für die Lagerlogistik, als Bürokräfte und als Fachlageristen ausbilden zu lassen. Viele Lehrlinge übernehmen wir auch.“

Der Vater von drei Töchtern weiß nicht, ob seine Firma in Familienhand bleiben wird. Carina, 23, und Linda, 19, haben mit Holz wenig im Sinn. Leandra ist erst acht Jahre alt. „Aber“, sagt Bernd Jorkisch, „vielleicht entscheidet sie sich ja eines Tages, in die Fußstapfen ihres Vaters zu treten.“

Am kommenden Montag stellen wir Ihnen die AKN in Kaltenkirchen und ihre Mitarbeiter vor.

180 Mitarbeiter sorgen für einen Umsatz von 54 Millionen Euro

DALDORF :: Geht nicht, gibt's nicht. Das war das Motto von Herbert Jorkisch, als er im Jahre 1948 ins Rohholzgeschäft einstieg. Er war ein Einzelkämpfer: Er grub Holzstubben aus und verkaufte sie als Feuerholz.

Sein Sohn Bernd, 54, handelt ebenfalls nach dem alten Slogan. Mit Erfolg: Die Jorkisch GmbH und Co. KG ist eine der größten Holzhandelsfirmen Norddeutschlands: Großhändler, Importeur, Fachmarkt mit Outlet, Dienstleister und Produzent.

Bernd Jorkisch war 20 Jahre alt, als ihn sein Vater, damals 65, fragte, ob er nicht bei einem gerade pleitegegangenen Sägewerk in Daldorf einsteigen wolle.

Der Filius hatte eine Lehre als Radio- und Fernsichttechniker absolviert. Ihm schwebte eigentlich eine Karriere als Flugzeugbau-Ingenieur vor. Doch dann kaufte er mit Hilfe seines Vaters das marode Gattersägewerk und nahm

mit drei Mitarbeitern die Herstellung von Nadelnschnittholz auf.

Heute ist Bernd Jorkisch Geschäftsführender Gesellschafter eines mittelständischen Unternehmens mit 180 Mitarbeitern, das auf drei Geschäftsfeldern tätig ist: „Holz im Garten“, „Holz und Bau“ und „Rohholz“.

Das Kerngeschäft ist „Holz im Garten“ mit 6000 Artikeln. 1991 wurden ein Hobelwerk und große Lagerhallen gebaut. Vier Jahre später übernahm die Betriebsstätte in Fehrenbötzel die Carport-Produktion, 1998 wurde in Friedland die Jobega GmbH gegründet. Im hauseigenen Fuhrpark stehen 50 Lastkraftwagen.

Holzhandler Jorkisch bewegt auf dem 13 Hektar großen, familieneigenen Gelände jährlich 350 000 Festmeter Rohholz und erzielte 2011 einen Jahresumsatz von 54 Millionen Euro, eine zweistellige Steigerung gegenüber dem Jahr 2010. (jae)



Das Holzunternehmen Jorkisch existiert seit 34 Jahren. Foto: Jaeger