

Partnerschaften entlang der Prozesskette **„Holzernte“**

Klaus Jänich, NLF



Kurzportrait der Niedersächsischen Landesforsten (NLF)

- **25 Forstämter, 2 Servicestellen**
- **340.000 ha Landesforsten**
- **75.000 ha Dienstleistung im Betreuungswald**
- **130 Mio. Euro Umsatz**
- **1.300 Mitarbeiter**

Die Rolle der NLF in der Prozesskette „Holzernte“ als Regiebetrieb

Aus Sicht des Unternehmens Niedersächsische Landesforsten (NLF) beginnt das Cluster Forst und Holz im engeren Sinn entlang der Prozess- und Wertschöpfungskette Holzernte. Strategisches Ziel der gemeinsamen Aktivitäten ist der Endkunde als Verbraucher des Produkts.

Ausgangspunkt ist das klare Bekenntnis der NLF zur Steuerung von Planung, Vorbereitung und Durchführung der Holzerntemaßnahmen bis hin zur Frei-Werk-Lieferung und der damit verbundenen Wertschöpfung als Kernaufgabe des Unternehmens.



Ziele der NLF – für die Prozesskette „Holzernte“

- Maximierung des Deckungsbeitrages unter Einbeziehung der Wegebaukosten (wesentliche Infrastrukturleistung für die Logistik),
- das richtige Produkt an den richtigen Kunden,
- langfristige Geschäftsbeziehungen auf vertrauensvoller Basis,
- gegenseitige Einbindung in die Abläufe des **Partners** soweit möglich bzw. notwendig zum Generieren von Synergieeffekten,
- Verbesserung der Produktqualität bei gleichzeitiger Verkürzung der Produktionsabläufe,
- gemeinsame Entwicklung (Optimierung) von Verfahren und Produkten mit unseren **Partnern**,
- gerechte Verteilung der Rationalisierungsgewinne.



Ohne **Partner** geht es nicht!

Horizontale Partnerschaften:

- IFF
- andere Landesbetriebe
- KWF

Vertikale Partnerschaften:

- in der Holzernte
- für den Holztransport
- Kunden der ersten Verarbeitungsstufe



Strukturen in der Holzernte

im eigenen Forstbetrieb (NFP)

- 25 Forstämter
- 258 Revierförstereien
- 130 teilautonome Arbeitsgruppen
- 11 Ernteteams in drei Stützpunkten.

Partner außerhalb des Forstbetriebs

- Forstunternehmer, tätig als
 - Ernteteams mit Harvester/Forwarder
rd. 95 Betriebe
 - HolZRücker mit Seilschlepper
rd. 160 Betriebe
 - wenige motormanuell arbeitende
Forstunternehmer.



Partner für den Holztransport (neu!)

Zusammenarbeit mit rd. 100 Transportunternehmen und Fuhrleuten

Erwartungen an den Partner:

- Erfüllung der EDV-Standards: Schnittstellen, Kompatibilität,
- Gemeinsame Lösung der Probleme rund um die „Just in Time Lieferung“:
 - Reduzierung des Aufwandes für Vorzeigung und Suche des Holzes, Polterkoordinaten,
 - Verbesserung des „Winter- und Wetterproblems“,
 - Wegebaukosten (insbesondere die Erweiterung der Ausbaustandards nicht allein zu Lasten der Waldbesitzer)
- Vertrauensvolle Zusammenarbeit

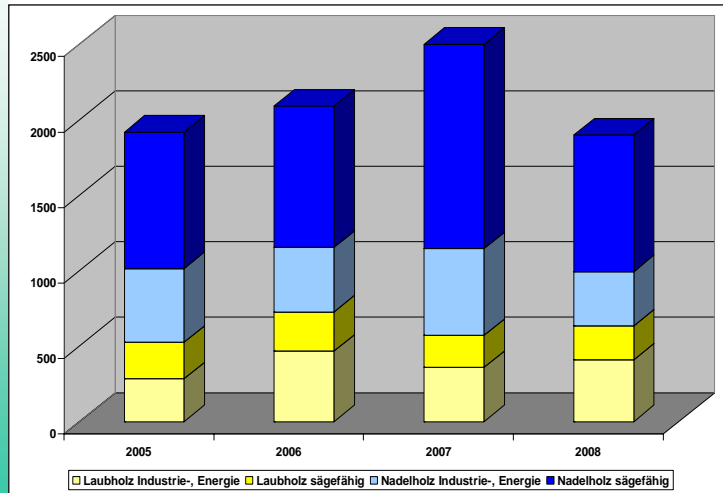


Die erste Verarbeitungsstufe als Kunde und Partner

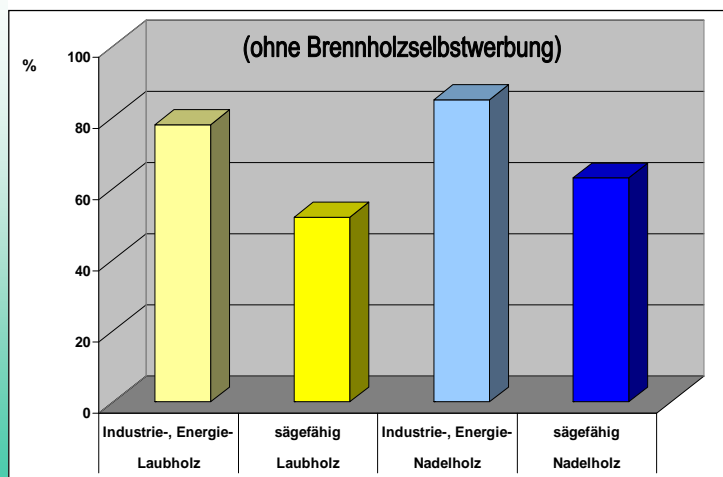
- NLF bedient rd. 400 Kunden (ohne Brennholzelbstwerber),
- 70% der Umsatzmenge wird zentral durch die Betriebsleitung mit 34 Großkunden verhandelt,
- die verbleibende Menge vermarkten die Forstämter an regionalen Betriebe (bis hin zu den vielen Brennholzelbstwerbern),
- Kundenvielfalt ist unsere „Überlebensstrategie“.



Einschlag in den NLF (in 1.000 Fm)



Mit den 10 größten Kunden machen die NLF einen Umsatz von:



Wo müssen wir besser werden?

... die vielen kleinen Schritte mit den **Partnern**

- Nutzung und Angebot am Markt zum richtigen Zeitpunkt,
- Differenzierung der Produkte, verwendungsorientierte Aushaltung und Sortierung,
- **Verbesserung der internen und externen Kommunikation und Information,**
- **Qualitätsmanagement:**
 - Planung und Vorkalkulation
 - Aufarbeitungsqualität
 - Aushaltung und Sortierung
 - Rücken, Polterung und Lagerung
 - Termintreue, Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit
- **Prozessketten analysieren und optimieren (Blockbildung, Frei-Werk-Lieferung, Holzkoordination, Datenweitergabe vom Harvester bis zum Kunden - Schnittstellen schaffen)**
- Kenntnis um die Kundenzufriedenheit.



Warum ein Projekt?... oder warten auf die Lösung von „Navlog“?

- **Der Weg zum so genannten „großen Wurf“ ist lang und schwer.**
- **Wir wollen nicht nur Navigation, sondern auch internes betriebliches Management und externes Tourenmanagement verbunden mit der dazugehörigen Information.**
- **Gemeinsam mit zwei Partnern, die auch an internen Arbeitsgruppen beteiligt sind.**



Ziele des Projekts

Gesamtziele:

- Optimierung der Ablaufstruktur, insbesondere die Reduzierung des RVL-Aufwandes,
- Verbesserung der internen und externen Kommunikation und Information,
- logistische Optimierung,
- höhere Kundenzufriedenheit,
- Qualitätssicherung der Wegeinformationen, Einsparungen beim Wegebauaufwand.

Teilziele:

- Funktionstest der Geräte,
- erkennen und quantifizieren von Mehrwerten?
- ggf. zusätzlich Optimierung der Rettungskette



KVP-Prozess der NLF

Projekt- Nr.6

1. Wegeinformation und Offroadnavigation
2. Poltermanagement
3. Tourenmanagement
4. Auswertungen/Erfahrungsberichte

Weitere KVP-Projekte

1. für interne Datenwelt (Holzbuchführung),
2. für die eingesetzte Hard- und Software,
3. für die Schnittstellen zu den Partnern,
4. für die Übertragung auf den Echtbetrieb als Gesamtkonzept



**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!**

