

## **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  
Führleuten

### 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

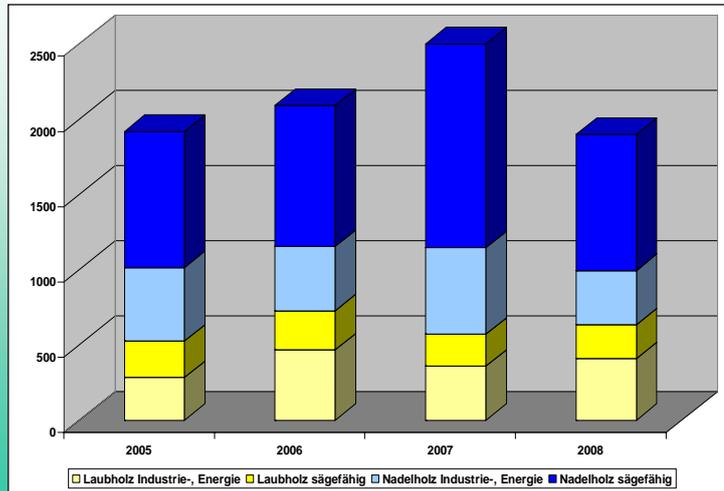


## Die erste Verarbeitungsstufe als Kunde und Partner

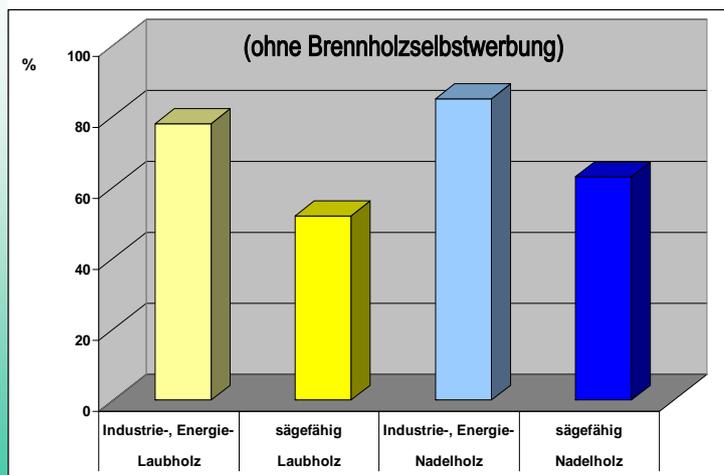
- NLF bedient rd. 400 Kunden (ohne  
Brennholzelbstwerber),
- 70% der Umsatzmenge wird zentral durch die  
Betriebsleitung mit 34 Großkunden verhandelt,
- die verbleibende Menge vermarkten die  
Forstämter an regionalen Betriebe (bis hin zu den  
vielen Brennholzelbstwerbern),
- Kundenvielfalt ist unsere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

