

Firmenporträt „Mittelstandspreis“ Dr. Jeschke Holzbau GmbH & Co. KG

Dr. Jeschke Holzbau GmbH & Co.KG wurde im Oktober 2006 gegründet. Das Unternehmen produziert Premium-Blockhäuser in industrieller, hochflexibler und automatisierter Fertigung **individuell auf Kundenwunsch für den internationalen Markt**. Das Produktspektrum reicht vom kleinen, modernen Gartenhaus und Geräteschuppen, günstigen Holzpavillon, über Ferien- und Wohnblockhaus mit Niedrigenergiestandard, Design-Carport bis hin zu Großobjekten.

Bis 2006 wurde der Unternehmensbereich als reines Importgeschäft (Handel) in einer Abteilung der Baustofffachhandlung H. Janssen GmbH & Co.KG geführt, das über 40 Jahre in Familienhand war. 2006 entschied man sich die Produktion aus den baltischen Staaten ins eigene Land zu holen. Innerhalb von drei Jahren konnte Dr. Jeschke Holzbau trotz hoher Investitionen in den Gewinnbereich gebracht werden. Die Anzahl der Arbeitsplätze stieg von ehemals 3 auf zwanzig Mitarbeiter (davon 2 Auszubildende), dazu kommen nochmals ca. 20 abhängige Arbeitsplätze in mehreren Subunternehmen.



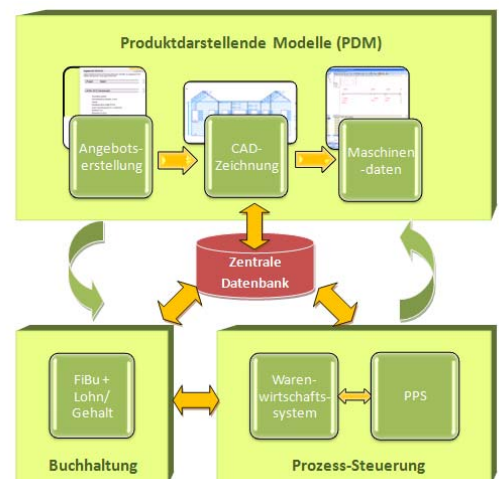
Die Entscheidung, den Schritt vom Importhandel zum produzierenden Unternehmen am Standort Deutschland zu gehen, wurde durch mehrere Faktoren bestimmt: Mit den steigenden Umsätzen wurden die Lieferanten in baltischen Ländern zunehmend überfordert. Das Qualitätsbewusstsein bezüglich der Auftragsabwicklung und des Services entsprach nicht den Forderungen. Insbesondere die Vorlaufzeiten zur Angebotserstellung von bis zu vier Wochen sowie das Verhalten bei Reklamationsabwicklungen war im westeuropäischen Markt nicht vertretbar.

Seit Substitution der Ostimporte durch die Eigenproduktion steigen die Umsätze jährlich um bis zu 30%! Für den Markterfolg entscheidend ist die Positionierung des Unternehmens in einem bisher wenig beachteten und erst durch geändertes Konsumverhalten interessant gewordenen Nischenmarkt: Der Markttrend geht auch in dieser Branche weg von „Geiz ist geil“ zu „Individualität und Premium“. Dr. Jeschke Holzbau ist in allen Unternehmensbereichen konsequent darauf ausgerichtet und entwickelte ein umfassendes, **modernes unternehmerisches Gesamtkonzept mit einem hohen Grad an Prozessinnovation, Automatisierung, Flexibilität und IT-Systemintegration**, wie es für ein mittelständisches Unternehmen dieser Größenordnung sehr ungewöhnlich ist.

IT-Ausstattung auf höchstem Niveau:

Eine industrielle Fertigung in Losgröße 1 setzt qualifiziertes Fachpersonal und hochflexible Produktionsanlagen voraus, die gemeinsam mit den IT-Entwicklungen zur Auftragsabwicklung den größten Teil der Investitionen ausmachen. Diese **IT-gestützte Auftragsabwicklung ist eine Kernkompetenz** des Unternehmens:

- Die Angebotserstellung (mit verständlichen 3D-Zeichnungen und aussagekräftigen Materiallisten), die anschließende technische Ausarbeitung der CAD-Zeichnungen sowie die Erzeugung der Maschinendaten erfolgt weitgehend automatisiert über integrierte IT-Lösungen mit zum Teil im eigenen Hause entwickelten bzw. adaptierten Systemen/Schnittstellen. Diese Produktdarstellenden Modelle (PDM) sind weiterhin mit dem prozessorientierten Warenwirtschafts- und PPS-System verknüpft. Damit wird insgesamt ein größtmöglicher Integrationsgrad und höchste Datenkonsistenz erreicht.



Moderne Online-Marketingkonzepte

Noch zu Importhandelszeiten, d.h. seit 1998 konzentrierte sich das Unternehmen auf den Vertriebsweg „Internet“ und gehört damit in dieser Branche zu den ersten, die mit einem Online-Shop an den Markt getreten sind. Über den Online-Shop werden nationale und internationale Endkunden und Händler angesprochen. Damit konnte sich das Unternehmen frühzeitig international aufstellen und generiert heute ca. 30% seines Absatzes in Großbritannien, Irland, Niederlanden, Österreich u.a.

- **Online Shop:**

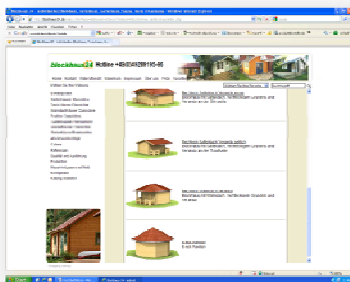
Der Shop wurde kontinuierlich ausgebaut und modernisiert. Die aktuellste Version ist seit Mai 2010 online. Darin sind die **Benutzeroberfläche, interne Suchfunktionen, Produktstrukturen uvm. optimiert** und eine **Anbindung an das Warenwirtschaftssystem** vorbereitet bzw. realisiert. Zudem werden erweiterte **SEO-Analysen integriert** und **Suchmaschinenoptimierungen** durchgeführt.



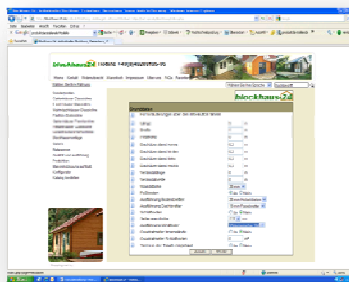
- **Online Konfigurator:**

Im Jahr 2009 wurde ein **Gartenhaus-Konfigurator** entwickelt, mit dem der Kunde online sein Wunschhaus gestalten und vorkalkulieren kann. Der Kunde kann aus diversen Grundformen auswählen und über eine leicht verständliche Parametrik bemaßen. Insbesondere verschiedene Dachformen wie Flachdach, Pultdach, Tonnendach Walmdach und Satteldach ermöglichen die Individualisierung eines Gartenhauses. Moderne Architekten-Optik oder klassisches Gartenhäuschen –alles ist möglich.

Auswahl Grundformen:



Bemaßungseingabe:



Kalkulationsergebnis:



Dieses System wurde zum einen im eigenen Shop integriert und somit dem Endkunden direkt zur Verfügung gestellt, zum anderen den Vertragshändlern zur Nutzung angeboten. Teils sogar mit an den Internetauftritt der Händler angepasster Funktion und Optik. Damit gelang es Dr. Jeschke Holzbau für 2010 Vertragspartner und Zulieferer eines der größten Anbieter am europäischen Markt zu werden!

- **Service im Online-Markt:**

Das Online-Marketing erfordert sehr spezifische Serviceleistungen. Es werden immerhin Projekte bis zum Einfamilienhausbau mit dem Laien nur über Telekommunikationsmedien abgewickelt. Vertrauensbildende Maßnahmen gehören daher zur zentralen Botschaft in der Kundenkommunikation. Wesentliche Säulen dieses Services sind:

- die kompetente, sehr freundliche und geduldige **Beratung** von der Planung, Lieferung und Aufbau und die 24-stündige Erreichbarkeit über ein Call-Center
- aussagekräftige, **nachprüfbare Referenzen**
- **kulante** und **schnelle Reklamationsabwicklung**, z.T. mit Übernachtlieferung
- das bankengesicherte S-ITT **Treuhandverfahren** zur sicheren Zug-um Zug Zahlung. Es schafft einerseits das Vertrauen der Kunden und stellt gleichzeitig deren Zahlungsfähigkeit sicher, so dass Zahlungsausfälle minimiert werden.
- Händler- und Unternehmerkunden schätzen die verlässliche und **professionelle Abwicklung**.

Ökologischer Ansatz

Wer mit dem Naturwerkstoff „Holz“ umgeht, empfindet fast automatisch eine hohe Verpflichtung zu ökologischen Themen. Eine verantwortungsvolle Energiewirtschaft sowie unternehmensweit umweltbewusstes Handeln gehört zu den Maximen des Unternehmens:

- Der Energiebedarf des Unternehmens ist durch die modernsten Anlagen so gering wie möglich gehalten. Dennoch ist es das Bestreben des Unternehmens, diesen Bedarf soweit wie möglich durch regenerativen Energien zu decken. Die Hallendächer wurden daher zur Installation einer **Photovoltaikanlage** an einen Bürgersonnenpark verpachtet. Insgesamt wird dort mehr Energie produziert als Dr. Jeschke Holzbau verbraucht.
- Der sorgsame Umgang mit der Ressource Holz zeigt sich unter anderem in der **durchdachten Bevorratung der Rohmaterialien**. Viele Längen zu bevorraten belegt zwar Lagefläche und verursacht Kosten, kommt aber der Optimierungsrate unmittelbar zu Gute. Diese Verschnittrate wird durch **IT-gestützte Optimierungsrechnungen** auf unter 4% reduziert.



Fazit:

„Nicht der Große schluckt den Kleinen, sondern der Schnelle den Langsamen“ – das ist es, was den Erfolg von Dr. Jeschke Holzbau charakterisiert. Modernste, effizienzsteigernde und umwelttechnische Technologien werden konsequent sehr frühzeitig in allen Unternehmensbereichen eingeführt. Als kleines Unternehmen stehen dabei keine riesigen Budgets zur Verfügung, sondern vieles wird mit „Bordmitteln“ entwickelt oder gemeinsam mit verlässlichen Partnern umgesetzt.

