

Auf Holz GEBAUT

AHMERKAMP IN VECHTA ist einer der größten Holzimporteure und -großhändler Deutschlands

Das Unternehmen feiert in diesem Jahr sein 50-jähriges Bestehen. Das Holz wird in der ganzen Welt eingekauft. Das Vertriebsgebiet von Ahmerkamp reicht von der holländischen bis zur polnischen und tschechischen Grenze. Für KONTAKT besuchte Klaus-Peter Jordan das Familienunternehmen aus Vechta.

Wenn Ralph Ahmerkamp über Holz spricht, dann kommt er ins Schwärmen. Das ist verständlich. Denn der Geschäftsführer und Gesellschafter der Karl Ahmerkamp Vechta GmbH & Co. KG leitet einen der führenden deutschen Holzimporteure und Holzgroßhändler. Gerade kann er auf das 50-jährige Bestehen des Unternehmens zurückblicken.

Eigentlich reicht die Liebe zum Holz der Ahmerkamps schon mehr als 125 Jahre zurück. Der Urgroßvater hatte im westfälischen Warendorf eine Zimmerei und Bauschreinerei mit Holzhandel. Ralph Ahmerkamps Vater Karl erbte diese nicht – und machte sich stattdessen am 1. Januar 1964 in Vechta mit einer Holzhandlung selbstständig. Zunächst auf einem kleinen Pachtgrundstück. Neun Jahre später kaufte Karl Ahmerkamp dann von der Stadt Vechta ein Grundstück an der Oldenburger Straße, dem heutigen Firmensitz. „Hier habe ich schon als Kind zwischen den Holzstapeln gespielt“, erzählt Sohn Ralph, der Betriebswirtschaft studiert hat und auch einen kleinen Teil seiner Praxisausbildung in der väterlichen Firma absolvierte. Und seit 1991 ist er dort auch als Geschäftsführer tätig, inzwischen hauptverantwortlich, denn Vater Karl hat sich vor ein paar Jahren in den Ruhestand verabschiedet.

80.000 Quadratmeter umfasst das Ahmerkamp-Firmengelände in Vechta.

Erster privater Bahnübergang

Das Unternehmen Ahmerkamp ist fast immer – mit kleinen Pausen – organisch gewachsen. Eine dieser Pausen wurde 1986 gemacht: Die 29.000 Quadratmeter an der Oldenburger Straße waren voll belegt; eine Bahntrasse verhinderte die Ausweitung. Dafür wurde 1991 eine erste Niederlassung bei Leipzig eröffnet, um den nach der Wiedervereinigung neu entstandenen Markt in Ostdeutschland mit Holzprodukten versorgen zu können. Doch schon 1994 ging es auch in Vechta weiter. Eine Betriebserweiterung über die Bahntrasse – auf heute rund 80.000 Quadratmeter – wurde möglich, „weil wir den ersten privaten Bahnübergang in Niedersachsen genehmigt bekommen haben“, erklärt Ahmerkamp die Erweiterung. Heute rauscht zweimal in der Stunde die Nordwestbahn durch das Firmengelände: immer kurz vor Halb Richtung Osnabrück und kurz nach Halb in Richtung Bremen.

Die nächsten Schritte waren 1997 eine Niederlassung in Everswinkel bei Münster und 2010 eine Niederlassung in Langenhagen bei Hannover. „Jetzt bedienen wir einen großen Streifen quer durch Deutschland mit Holz – von der holländi-



schen bis an die polnische und tschechische Grenze, vom Hamburger Raum bis ins mittlere Deutschland“, beschreibt der Geschäftsführer des Familienbetriebs das wesentliche Vertriebsgebiet. Rund 230 Mitarbeiter arbeiten an den Standorten für das Unternehmen.

Weltweite Kontakte

Aus dem lokalen Handelsbetrieb ist ein überregional agierendes Großhandelunternehmen geworden – und das mit weltweiten Kontakten. „Unser Holz kommt aus aller Welt. Überall wo Bäume wachsen, sind wir unterwegs“, sagt Prokurist und Vertriebsleiter Fritz Rietkötter. Ob Sperrholz aus Brasilien oder Chile, Gartenhölzer aus Malaysia oder Indonesien oder Parkett aus China und Thailand, auf der ganzen Welt sind Ahmerkamp-Einkäufer unterwegs und prüfen

»„Unser Holz kommt aus aller Welt. Überall wo Bäume wachsen, sind wir unterwegs“.





Keiner muss die Holz-Paletten mehr anfassen dank des Vakuums-Transportsystems.



Die Geschäftsführung von Ahmerkamp im Holzlager (von links): Fritz Rietkötter, Ralph Ahmerkamp und Torben Rupprecht.

fachmännisch die Qualität der Hölzer, bevor sie gekauft werden. In Litauen gibt es ein eigenes Einkaufsbüro, das in den baltischen Ländern, Russland, Weißrussland und der Ukraine auf Holzsuche ist. Das in Übersee eingekaufte Holz kommt in Containern in Antwerpen oder Bremerhaven an, wo Ahmerkamp eigene Lager betreibt. Von hier geht es direkt zu den Kunden oder in eine der vier Niederlassungen. Speditionen und mehr als 30 eigene Lkw sind dafür rund um die Uhr auf den Straßen unterwegs.

Fragt man Ralph Ahmerkamp nach der Philosophie des Unternehmens, dann fällt immer wieder der Begriff „Kunde“. „Wir wollen unseren Kunden nah sein.“ „Wir arbeiten für den Kunden mit den Kunden.“ „Wir wollen unseren Kunden immer bessere Lösungen an die Hand geben.“ „Wir versuchen, alles aus der Sicht des Kunden zu sehen und mit ihm Lösungen zu erarbeiten.“ Oder einfach: „Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt.“ Dazu gehört Flexibilität. Denn die Palette der Kundschaft hat sich mit den Jahren erheblich verbreitert. Tischler und Zimmerer waren es schon immer. Inzwischen hat die Spezialisierung aber auch Ladenbauer, Treppenfabrikanten, Schiffsausrüster, Garten- und Landschaftsbauer oder Messebauer zu Ahmerkamp-Kunden gemacht. Und nicht zuletzt will man mit einem Holzfachmarkt mit eigener Ausstellung in Vechta auch den Bedarf von Bauherren und kleinen Handwerkern abdecken, die renovieren oder ausbauen wollen. „Das wird sehr gut angenommen. Das Einzugsgebiet für diesen Einzelhandelsbereich reicht bis zu 50 Kilometer weit“, hat Rietkötter festgestellt.

Mit Innovationskraft zum Erfolg

Den Erfolg des Unternehmens führt Ralph Ahmerkamp auch auf eine große Innovationskraft zurück. Nicht nur, dass man ständig den Markt auf der Suche nach innovativen Produkten und neuen Trends beobachtet. Auch bei der Lagerung der Waren setzt man auf eine hochmoderne technische Ausstattung mit einer vollklimatisierten Großraumhalle und hoch effektivem Vakuum-Trockner. Einmalig ist wohl auch das vollautomatische Flächenlager in Vechta. Ein Vakuum-Transportsystem lagert die Holzplatten schonend übereinander und hebt sie ebenso schonend aus der Halle auf die Verpackungsrollen, wo sie in ihrer Gesamtheit rund um in Packpapier eingewickelt und so auf dem Lkw zum Kunden transportiert werden. „Der Tischler ist der erste, der die Palette mit der Hand anpackt“, beschreibt Rietkötter diese jüngste Investition des Unternehmens.

Doch das beste Produkt schonend behandelt reicht nicht, wenn es nicht auch optimal zum Kunden kommt. Dafür hat Ahmerkamp ein innovatives Logistiksystem entwickelt. Mit ihm werden alle Ahmerkamp-Standorte quasi zu einer großen Lagerfläche verknüpft. Dadurch erhält der Kunde einen schnellen und sicheren Zugriff auf die täglich benötigten Standardprodukte, aber auch auf die Spezialitäten.

Werbung für Massivholzhaus

Und dann gibt es da noch etwas, was Ralph Ahmerkamp vorantreiben möchte: das Massivhaus aus Holz. Das Verwaltungsgebäude in Vechta ist bereits komplett in Holzrahmenbauweise gebaut. Doch nun hat er auf dem Gelände ein Massivholz-

Musterhaus errichten lassen. „Ein Massivholzhaus vereint Ökologie und Wohngesundheit“, wirbt Ahmerkamp. „Die energetischen Werte sind exzellent; da erreicht man ruck zuck Passivhausstandard“, ergänzt Rietkötter. So ein Haus biete winterlichen Wärmeschutz, sommerlichen Hitzeschutz und optimalen Schallschutz. Man könne mit einfachsten Mitteln den Zuschnitt der Wohnräume verändern. Überhaupt sei die Bauzeit wegen der nicht notwendigen Trocknungszeit sehr kurz. Und dann sei da schließlich noch die hervorragende Ökobilanz: energie- und umweltschonende Herstellung, und der im Holz gespeicherte Kohlenstoff entziehe der Umwelt große Mengen des Treibhausgases Kohlendioxid. Bei Ahmerkamp hat man ausgerechnet, dass dies bei ihrem Musterhaus rund 890.000 gefahrenen Kilometern mit dem Auto entspricht. Durch die ökologischen Baustoffe und das gegenüber einem Steinhaus bessere Diffusionsverhalten erreiche man ein erheblich besseres Wohnklima. Und der Bau eines Massivholzhauses sei nicht teurer als der eines vergleichbaren Steinhauses, hat Ahmerkamp errechnet.

Bei dieser Schwärmerei ist es natürlich selbstverständlich, dass Ralph Ahmerkamp mit seiner Familie in so einem Massivholzhaus wohnt – ökologisch sauber und schönes Wohnklima inklusive. ●

IN-FO Informationen unter www.holz-ahmerkamp.de