

# Ahmerkamp-Gruppe eröffnet Standort in Hannover

Produktsortiment richtet sich am regionalen Bedarf aus – berufliche Qualifikation und Ausbildung als Wettbewerbsvorteil

**Die bundesweit tätige Holzgroßhandlung Ahmerkamp aus Vechta eröffnete am 5. Juni ihren vierten Standort in Hannover-Langenhagen und verfolgt damit konsequent das Konzept „der räumlichen Nähe zum Kunden“.**

„Unsere Anbindung an drei Autobahnen und die damit verbundene räumliche Nähe zum Kunden bildet den entscheidenden Vorteil für die Holz verarbeitenden Betriebe“, begründet Ralph Ahmerkamp die Standortwahl. „Außerdem wird so die Lücke zwischen den Standorten Vechta und Everswinkel auf der einen und Taucha (bei Leipzig) auf der anderen Seite geschlossen.“

Auf über 15 000 m<sup>2</sup> Lagerfläche werden alle für die Region typischen Produkte vorgehalten und just in time ausgeliefert. Zudem ist auch der Standort Langenhagen in das Logistik-Netz des Vechtaer Unternehmens eingebettet, welches allen Kunden einen schnellen Zugriff auf alle Produkte der Ahmerkamp-Standorte garantiert. Dabei ist dieses Logistik-Netz nicht regional begrenzt, denn das Handelsunternehmen beliefert auch bundesweit Holz- und Baustoffhändler.

Der weltweite Direkteinkauf sowie das eigene Einkaufsbüro in Osteuropa garantieren den Kunden ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis sowie einen gleichbleibend hohen Qualitätsstan-

dard. „Unsere Einkäufer sind mittlerweile auf allen Kontinenten der Welt aktiv, um den direkten Draht zum Lieferanten zu gewährleisten und die Befrachtung zu optimieren“, erläutert Ralph Ahmerkamp eine der Kernaufgaben des Unternehmens.

Neben Sperrhölzern, OSB oder Film beschichteten Platten aus Europa und Südamerika; Kanteln bzw. Schnitthölzer aus Asien und Afrika gehören seit langem auch Fußbodenprodukte aus Direktimporten zum Leistungsspektrum. „Gerade im Bereich der Massivholzdielen sowie bei Parkett suchen immer mehr Holzfachhändler Alternativen zu den hart umkämpften Markenprodukten. Diesen Trend nehmen wir auf und bieten interessante Sortimente aus günstigen Direktimporten“, erläutert Ahmerkamp. So haben Holzändler mittlerweile die Möglichkeit, aus einer Vielzahl von Holzprodukten interessante Kombipartien zusammenzustellen und profitieren so ebenfalls von dem weltweiten Direkteinkauf.

Neben den eigenen Einkaufsaktivitäten setzt Ahmerkamp auch durch die Mitgliedschaft im Holzring konsequent auf Mengenbündelung, um diesen strategischen Vorteil konsequent zu verankern. Die Auslieferung erfolgt dann mittels des Logistik-Netzes, welches nicht nur auf 28 eigenen Lkws basiert, sondern auch durch langjährige Hausspedi-



Der Standort Langenhagen aus der Vogelperspektive

teure getragen wird, die das Anforderungsprofil genau kennen. „Neben der kontinuierlichen Warenverfügbarkeit sind zuverlässige Lieferaussagen und eine hohe Produktqualität sowohl beim eigentlichen Produktstandard als auch im Handlingsbereich die Kernpunkte der Unternehmensphilosophie“, so Ahmerkamp weiter.

Um den ständig wachsenden Bedarf an Fachpersonal zu decken, setzt Ahmerkamp konsequent auf berufliche Qualifikation sowie eine kontinuierliche Ausbildung junger Menschen an allen Standorten. Neben der Ausbildung im dualen System in Zusammenarbeit mit der Berufsakademie Mosbach, werden die Ausbildungsberufe Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel sowie Fachkraft Lager/Logistik angeboten. „Auch hier setzen wir auf Kontinuität und Qualität“, begründet Ahmerkamp dieses Engagement, denn nur durch qualifizierte Mitarbeiter lassen sich partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen sowohl zu Kunden als auch zu Lieferanten pflegen und weiter ausbauen. Mit über 230 Mitarbeitern an vier Standorten zeigt das Traditionsunternehmen, dass sich auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Holzgroßhandlungen erfolgreich im Markt behaupten

und ihre langfristig gesteckten Ziele mit unternehmerischer Weitsicht kontinuierlich umsetzen können.

Der Stammsitz in Vechta wurde seit seiner Gründung 1964 fortlaufend erweitert und 1988 um einen Facheinzelhandel ergänzt. Die Standorte in Taucha (Nähe Leipzig) wurden 1990 und in Everswinkel (Nähe Münster) 1997 gegründet. Am Stammsitz des Familienunternehmens werden auf über 88 000 m<sup>2</sup> die Produktsortimente Schnittholz, Tischler- und Zimmereiware, Ausbauprodukte, Plattenwerkstoffe, Sperrhölzer, Holz im Garten sowie Türen vorgehalten. Hinzu kommen die baubiologisch werthaltigen Produkte für die energetische Altbauanierung wie Holzfaserdämmstoffe oder Einblasdämmungen. Neben einem eigenen Vakuum-Hochleistungstrockner befindet sich auch eine klimatisierte Großraumlagerhalle auf dem Firmengelände. Hier werden die empfindlichen Sortimentsgruppen wie beispielsweise Fußbodenprodukte oder massive Leimholz- und Möbelbauplatten aus Direktimporten, vorgehalten. Komplettiert werden die Lagerkapazitäten durch Hafentlager in Bremen, Hamburg und Rotterdam, die als Brückenkopf für Direktimporte aus aller Welt dienen.

## Verzögerte Vergrauung bei »Dauerholz«

Zu dem Beitrag „Frühjahrstagung verbindet Holz und Kultur“ im „Holz-Zentralblatt“ Nr. 23 vom 11. Juni (Seite 571) erreichte uns folgende Klarstellung der Dauerholz AG aus Hamburg:

In dem Beitrag steht zu unserem Produkt Dauerholz: „(...) Eine Vergrauung durch UV-Strahlen lässt sich nicht verhindern, da ‚Dauerholz‘ sich nicht mit einer Farbblaser behandeln lässt.“ Das ist so nicht richtig. Bei Dauerholz ist die Vergrauung gegenüber anderen modifizierten Hölzern und Harthölzern deutlich verzögert. Wir liefern ab Werk Dabei die Terrassendielen mit einem Naturöl-Auftrag aus und voraussichtlich ab Ende Juli ist zudem im Holzfachhandel dieses Naturöl auch in Einzelbinden erhältlich. Terrassenbesitzer können dann das Vergrauen durch eine regelmäßige Pflege (ein- bis zweimal im Jahr) verhindern.

## Iso Bouw stoppt Produktion von Sandwichelementen

Die Iso Bouw Dämmtechnik GmbH aus Abstatt (Baden-Württemberg) will zur Jahresmitte die Produktion ihrer „C-Sips“-Sandwichelemente einstellen. Die großformatige statisch tragenden Bauelemente bestehen aus einem EPS-Dämmkern und OSB-Decklagen. Als Begründung gab das Unternehmen den anhaltenden Abwärtstrend des Sektors Neubau an. Zudem müssten andere Produktbereiche erweitert werden, um der Nachfrage gerecht werden zu können. So hätten sich die Umsätze bei Produkten für die energetische Sanierung progressiv entwickelt.

## Prüfzentrum PFB eröffnet Filiale in der Türkei

Das Prüfzentrum für Bauelemente PFB, Stephanskirchen, hat eine Außenstelle in Izmir (Türkei) eröffnet. Die etwa 800 m<sup>2</sup> große Prüfhalle mit 8 m Höhe weist neben den Prüf- und Laborflächen noch Büroräume und einen Seminarraum auf. So will das PFB neben dem Ausbau weiterer Prüfeinrichtungen für Klimanachweise, Beschlagsprüfungen, Schall- und Wärmetechnische Untersuchungen einschließlich der Einbruchhemmung auch noch Qualitätsüberwachungen und Seminare durchführen.



Die modern gestaltete Fachausstellung in Langenhagen bietet den regionalen Holz verarbeitenden Betrieben die Möglichkeit, ihre Kunden gezielt zu beraten. Durch diese Präsentation können die Handwerksbetriebe weitestgehend auf eine eigene Ausstellung verzichten.

## Fries-Gruppe eröffnet Standort in Torgau

Verleihung des RAL-Gütezeichens bei der Eröffnung

**„Kunden und Mitarbeiter stehen bis heute im Mittelpunkt aller Anstrengungen – so, wie Firmengründer Johannes Fries es gewollt hätte“, erklärte Olaf Rützel, Geschäftsführer der RAL-Gütegemeinschaft Holzhandel, in seiner Rede zur Eröffnung des neuen Fries-Standortes Torgau am 10. Juni.**

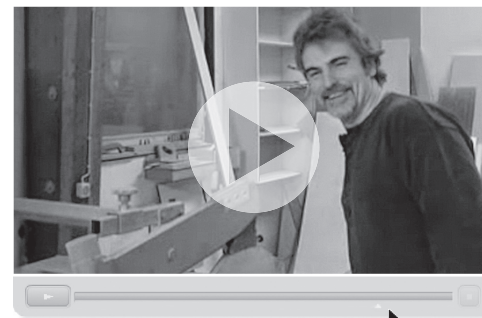
Dr. Ulrich Fries, geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe, hatte die Feierlichkeiten zur Ausweitung des Geschäftsgebietes in das Bundesland Sachsen hinein auch gerade deshalb auf den Geburtstag seines Vaters gelegt, der sie leider nicht mehr erleben durfte. Rützel bedankte sich bei Firmenchef Dr. Ulrich Fries auch für sein vorausschauendes Engagement für die Gemeinschaft – beim Holzring ebenso wie bei der RAL-Gütegemeinschaft, der die Firmengruppe Fries als eines der ersten Mitgliedsunternehmen beiträgt. Rützel bezeichnete dieses Engagement als echte Fortsetzung der Vermittlung der Werte, mit denen Firmengründer Johannes Fries die Grundlage für eines der großen Unternehmen des Holzhandels gelegt hatte.

Rützel: „Modernes und dynamisches Marketing erfordert saubere Strukturen und nachvollziehbare Leitlinien. Für Fries war es daher selbstverständlich,



Dr. Ulrich Fries (li.) erhält die RAL-Urkunde von Olaf Rützel

sich gleich nach der Gründung der Gütegemeinschaft nach den Regeln der externen RAL-Prüfungsprozeduren zertifizieren zu lassen. Nach den erfolgreichen Überprüfungen der Zentrale in Kiel-Wellsee und einer Niederlassung darf das Unternehmen heute mit dem RAL-Gütesiegel den Kunden anzeigen, dass dieser etablierte Holzhandel ein hohes Maß an Qualitätsfähigkeit besitzt und dass die Mitarbeiter und Führungskräfte engagiert, motiviert und mit viel Fachkompetenz für die Zufriedenheit der Kunden sorgen.“



»Ich möchte ganz bestimmt keine andere haben.«



Die besten Gründe für eine Altendorf kommen von unabhängigen Spezialisten:  
[www.altendorf.com/statements](http://www.altendorf.com/statements)

QR-Code mit Handy scannen

