



Über 400 großzügige Parkettmuster inklusive separater Kährs-Ausstellung plus Designböden plus 120 Türen im Showroom, dazu fast 1.500 m<sup>2</sup> Outdoor-Ausstellung mit einer riesigen Auswahl an Holz- und WPC-Terrassendielen – damit untermauert A & J seinen Anspruch als Hamburgs Nr. 1 im Holzhandel.

**A & J Holzzentrum:** 125 Jahre Leidenschaft für Holz

# Hamburgs Platzhirsch

125 Jahre – das klingt nach Staub und Stillstand. Nicht so bei Andresen & Jochimsen. Das Familienunternehmen, das als Nr. 1 im Hamburger Holzhandel gilt, bewahrt seine Tradition, bleibt aber gleichzeitig am Puls der Zeit und entwickelt sich unter Geschäftsführer Ralf Ax dynamisch weiter.

”

**Das Bestellverhalten der Handwerker hat sich dramatisch verändert. Sie bestellen heute nur noch das, was sie für den jeweiligen Auftrag benötigen.“**

Ralf Ax

Die Konzentration im Holzhandel hat sich in Hamburg besonders stark bemerkbar gemacht. 70 % aller Holzhändler hat die Hansestadt von 1970 bis heute verloren. Wer diesen Prozess überlebt hat, und sich zudem mit einem Einzelstandort als Platzhirsch behauptet, der muss viel richtig machen. Wie das Familienunternehmen Andresen & Jochimsen, besser bekannt als A & J Holzzentrum.

Flunder- und Spaltenkisten sowie Behältnisse für Schweineköpfe und edles Parfum bildeten vor 125 Jahren den Grundstein – und Verpackungen sind immer noch ein wichtiges Geschäftsfeld, allerdings komplett separat geführt in der Schwesterfirma A & J Exportpack. A & J Holzzentrum ist ein lupenreiner Holzhändler mit dem eindeutigen Schwerpunkt auf dem Großhandel (85 %),

der auch weiter im Wachsen begriffen ist. Aber ganz ohne Einzelhandel geht es auch nicht, sagt Geschäftsführer Ralf Ax, „zumal wir mitten in Hamburg sitzen.“ Beide Bereiche ziehen Nutzen voneinander: Der Einzelhandel profitiert von günstigeren Preisen durch größere Mengenabnahmen, der Großhandel wird früher auf manche Produktinnovationen aufmerksam.

Stattliche 40.000 m<sup>2</sup> belegt A & J im Stadtteil Stellingen, verkehrsgünstig gelegen nahe einer großen Ausfallstraße und der Autobahn. Im Laufe der Jahre sind Nachbargrundstücke hinzugekauft und große Hallenkapazitäten geschaffen worden. Heute verteilen sich auf der Fläche mehrere Freilager und Gebäude, sowie eine fast 1.500 m<sup>2</sup> große Outdoor-Ausstellung mit einer riesigen Auswahl an Holz- und WPC-Terrassendielen.

Die große Premiumausstellung mit über 300 Parkettmustern und 120 Innentüren zielt primär auf die Profikunden aus dem Handwerk und gewerblichen Bereich. Kunde Carsten Geßler von Geßler Fußbodendesign: „Wenn ich meinen Kunden die Vielfalt von Parkett zeigen will, gehe ich zu A & J.“ Das Sortiment ist längst über klassisches Parkett, Massivdielen, Kork- und Laminatböden hinausgewachsen, auch Designböden und Vinyl sind aufgenommen worden. „Wir haben uns noch breiter aufgestellt, damit unsere Kunden vollumfänglich bedient werden können.“ Im großen Holzfachmarkt finden Heimwerker und Privatkunden eine umfangreiche Produktpalette direkt zum Abholen.

### Nachteulen sind willkommen

„Wir sind Fachhändler – das bedeutet ein tiefes, breites Sortiment, kompetente Beratung und Mehrwert“, definiert Ax die Positionierung des Traditionsunternehmens. Der Holzexperte kam 2010 als Geschäftsführer zu A & J und steuert das operative Geschäft. Er hat das Leistungsspektrum erweitert und treibt die Entwicklung weiter dynamisch voran“, heißt es in einem (übrigens kurzweilig zu lesenden) Booklet zum 125-jährigen Jubiläum.

Unter seiner Ägide ist A & J deutlich im Umsatz gewachsen, hat viel in Logistik und Service investiert, zum →



„Wir sind Fachhändler – das bedeutet tiefes, breites Sortiment, Beratung und Mehrwert für die Kunden.“

Ralf Ax

## Klares Bekenntnis zur Ausbildung

Kompetentes Personal zu gewinnen, ist eine der größten Herausforderungen der gesamten Branche. Wie? „Selbst ausbilden“, sagt Ralf Ax: „Denn die Qualifikation und das Fachwissen, das wir brauchen, finden wir nicht einfach so auf der Straße.“ A & J hat langjährige Ausbildungserfahrung. Aktuell sind von den 156 Beschäftigten 18 Auszubildende – in ganz verschiedenen Berufsbildern: Fachlagerist, Fachkraft für Lagerlogistik, Kaufleute im Groß- und Außenhandel, im Einzelhandel, für Büromanagement und – gerade ganz neu geschaffen – für E-Commerce. Sogar Berufskraftfahrer bildet das Familienunternehmen seit einiger Zeit selber aus – zum einen, weil auch hier Fachkräfte fehlen, zum anderen, weil sie „die letzten Kontaktpersonen zu unseren Kunden sind und hinten alles kaputt machen können, was wir vorne aufgebaut haben.“ Auch das duale Studium wird angeboten.



**„Die Qualifikation, die wir brauchen, finden wir nicht auf der Straße“ – deshalb bildet A & J aus, aktuell 18 Auszubildende in sieben Berufen.**

Flüchtlingen gibt Ax aus Überzeugung eine Chance. Er hat sie oft als besonders motiviert und lernwillig erlebt. Hapert es bei der Sprache, hilft Sprachunterricht. Weibliche Auszubildende finden sich bei A&J nicht nur im Büro, sondern auch im Lager und auf den Lkw .

Till Arntz lernt im dritten Lehrjahr Kaufmann für Büromanagement. Ihm gefällt vor allem das Betriebsklima. Was auf ihn zukommt, hat er zuvor in einem Praktikum getestet - wie viele andere auch. Mahmud Alawmeh absolviert eine Ausbildung zum Fachlageristen. Schon seit Vater hat für das Unternehmen gearbeitet.

„Abenteuerlust, Leidenschaft und Teamfähigkeit“ wünscht sich Ax von den jungen Nachwuchskräften. Übrigens genauso wie von den älteren Kollegen. Ihm ist wichtig, dass die Auszubildenden ihr Metier „von der Pike auf“ lernen und mit dem wertvollen, nachhaltigen Naturwerkstoff Holz vertraut werden. Dazu fahren sie auch schon mal in den Wald und sprechen mit dem Förster.



„**Der Endkunde kommt nicht so häufig – deshalb ist es wichtig, dass wir einen Abschluss machen: mit Freundlichkeit, Kompetenz und Demut.**“

Ralf Ax

Beispiel in eine vollautomatische Tourenplanung, zusätzliche Lkw mit Staplerentladung und die Nachtschicht eingeführt, um morgens früher beim Kunden zu sein und die Bestellzeit zu verkürzen. Wer bis 17.05 Uhr bestellt, erhält seine Ware am nächsten Tag – im gesamten Einzugsgebiet, das sich von Flensburg bis Soltau erstreckt. 18 eigene Lkw beliefern die Kunden. Die Ankunft wird per SMS avisiert und kann vom Kunden per Tracking verfolgt werden.

Außerdem wurde der „Nachteulen-Service“ eingeführt: die Abholmöglichkeit ab Lager rund um die Uhr, durchgehend von montags ab 6 Uhr morgens bis freitags 23.59 Uhr und samstags. „Die Nachtschicht ist teuer“, sagt Ax offen, aber sie zahlt sich aus.“

Generell habe sich das Bestellverhalten dramatisch verändert, konstatiert er. Der Handwerker bestelle heute nur noch das, was er für den jeweiligen Auftrag benötigt. Und: „Alle Handwerker brauchen einen höheren Vorfertigungsgrad, auch die Werkstattlosen. Darauf müssen wir uns als Holzhändler einstellen.“

## Auf die Kunden und den Markt einstellen

Auf die Kunden und den Markt einstellen – das ist eine Säule der Firmenstrategie. So hat sich A & J beispielsweise früh mit der Digitalisierung beschäftigt. Schon 2006 wurde der erste B2B-Shop für die Profikunden gelauncht, „als einer der ersten in Deutschland“. 2018 wurde er völlig überarbeitet und neu konzipiert, ebenso wurde ein neuer B2C-Onlineshop live geschaltet.

Das B2C-Geschäft sei schwieriger als B2B – schon allein deshalb, weil der Endverbraucher nicht so häufig einen Bedarf hat. „Deshalb ist es wichtig, dass wir im Beratungsgespräch einen Abschluss machen“, sagt Ralf Ax, „mit Freundlichkeit, Kompetenz und Demut.“ Eine persönliche Verbindung zu den Kunden aufzubauen, ist ihm besonders wichtig; deshalb legt er zum Beispiel Wert darauf, dass die Verkäufer bei Kunden anrufen und mit ihnen sprechen, anstatt eine Mail zu schreiben. Und deshalb wird beim Webshop auch eine telefonische Beratung mitangeboten, damit sich der Interessent bei Rückfragen nicht alleingelassen fühlt. Dass es darüber hinaus verschiedene Serviceleistungen gibt wie Werkzeug- und Anhängerverleih, Onlineplaner für die Böden, ein Handwerkervermittlung, Handmuster und Zuschnitt versteht sich von selbst.

*Claudia Weidt*



„Großer Bahnhof“ bei A & J zur Präsentation der positiven Hamburger Ausbildungsbilanz 2018: Josef Katzer, Präsident der Handwerkskammer, Ralf Ax als Vertreter eines Ausbildungsbetriebes, Katja Karger, Vorsitzende DGB Hamburg, Sönke Fock, Vorsitzender der Geschäftsführung Agentur für Arbeit, Hamburg, Rainer Schulz, Staatsrat in der Behörde für Schule und Berufsbildung, André Mücke, Vizepräsident der Handelskammer.



**Hamburgs größter Holzfachmarkt: Für den Endkunden hält A & J über 220 Sorten Parkett, Massivholzdielen, Laminat-, Kork- und Designböden zum Mitnehmen bereit.**

## **i** A & J Holzzentrum

Andresen & Jochimsen GmbH & Co. KG  
Kronsaalsweg 21  
22525 Hamburg  
Tel.: 040-54 72 720  
[www.holzzentrum.de](http://www.holzzentrum.de),  
[aj@holzzentrum.de](mailto:aj@holzzentrum.de)

**Gründung:** 1893

**Profil:** Holzgroßhandel (Anteil 85 %) und -einzelhandel

**Betriebsfläche:** ca. 40.000 m<sup>2</sup>

**Einzugsgebiet:** Norddeutschland, Schwerpunkt Großraum Hamburg

**Schwesterfirma:** A & J Exportpack GmbH & Co. KG

**Komplementär:**

Radtke GmbH

**Mitarbeiter:** 156, davon 18 Auszubildende

**Geschäftsführung:**



Ralf Ax, Jan-Peter Radtke (geschäftsführender Gesellschafter)

**Sortiment:** Bodenbeläge (Parkett und Holzböden, Laminat, Designböden, Kork plus Zubehör), Holz im Garten, Türen, Plattenwerkstoffe, Schnittholz und Hobelware, Bauelemente, Trockenbaustoffe, Dämmstoffe

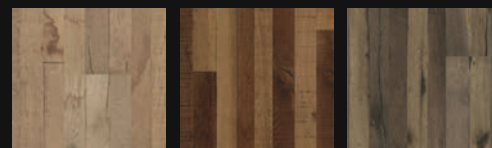
**Kunden:** Handwerker, Bauträger, Bauherren, Firmen- und Privatkunden

**Kährs**<sup>®</sup>  
QUALITY IN WOOD SINCE 1857

# RECLAIMED COLLECTION

## Vintage-Parkett neu in Form

Reclaimed bedeutet Wiedergewonnen. Mit unserer Reclaimed Collection kombinieren wir die Optik wiederverwendeter Holzlamellen mit modernster Parketttechnik. Die Anordnung der Lamellen in unterschiedlichen Breiten garantiert eine innovative Verlegestruktur im Used-Look für noch mehr kreative Möglichkeiten im Bereich Bodengestaltung.



[www.kahrs.com](http://www.kahrs.com)

**BAU 2019**  
14.-19. Januar · München  
Halle A5, Stand 318