



Der Partner für das Tischlerhandwerk

Andresen & Jochimsen: Hamburgs Holzhändler zum Anfassen

Mit dem Markennamen Andresen & Jochimsen (A & J) verbinden viele Kunden ein regionales Unternehmen zum Anfassen mit Strahlkraft bis nach Schleswig-Holstein und ins nördliche Niedersachsen. Seinem Marktführeranspruch ist Hamburgs regionaler Holzhändler im Stadtteil Stellingen gerade erneut mit einem größeren Investitionsvorhaben in mehr Raumangebot und Lagerfläche sowie logistischer Perfektion gerecht geworden. Geschäftsführer Ralf Ax sieht das Unternehmen damit für die nächsten Jahre gut aufgestellt.

Investitionen in logistische Strategien

Neben dem neuen Lagerverwaltungssystem (LVS) wurde die vollautomatische Tourenplanung für die LKW-Logistik und die Nachtverladung eingeführt. Damit wird der Warenaus- und Wareneingang mit Be- und Entladezonen gesteuert sowie gleichzeitig kommissioniert. Zudem kann der Ladefluss jetzt effektiver gestaltet werden – außerhalb des täglichen Geschäftsbetriebes wird zwischen 20 Uhr abends und 5 Uhr morgens geladen. Zusätzlich wurde ein neues

Abholterminal an zentraler Stelle eingerichtet, das eine bessere Koordination des Personals ermöglicht sowie die Abläufe automatisiert und systematisiert hat. Für die Kunden bedeutet dies Zeitgewinn, für die Mitarbeiter einen reibungsloseren Ablauf.

Rundum-Bestellservice im B2B-Shop

Am Standort in Hamburg ist das Holzzentrum für seine Kunden täglich von 7 bis 19 Uhr erreichbar. Zusätzlich können Waren über den

modernen B2B-Shop geordert werden. Hier lassen sich auch die Preise für Angebote abgleichen oder die Lieferfähigkeiten zu den Produkten etc. abrufen. Außerdem punktet A & J mit dem neu eingerichteten Overnight-Service: Bestellungen sind jetzt bis 17.05 Uhr möglich und werden bis zum kommenden Tag mit Hilfe von Kränen, Hebebühnen und Staplern ausgeführt. Hierzu können die Kunden den Liefer-Avis buchen, mit dem Lieferungen vorher angekündigt werden. Für Abholkunden gibt es den Quickservice: bei 2-stündiger Vorbestellung wird die Ware bis zur



Abholung bereitgestellt. Außerdem ist der Online-Shop ausschließlich für B2B-Kunden 24 Stunden verfügbar. „Damit stehen wir unseren Kunden faktisch rund um die Uhr zur Seite“, sagt Ralf Ax.

Exklusives Umfeld für Kundenkontakte

Für den täglichen Kundenkontakt mit Endverbrauchern und Handwerkskunden wie Innenausbauer, Laden- und Gartenlandschaftsbauer, Bodenleger und Tischler hat A & J sein Ausstellungskonzept in zwei räumlich voneinander getrennte Komplexe aufgebaut. In der Premiumausstellung sind Holzböden und Türen in einem exklusiven Umfeld zu sehen, in das Tischler ihre Kunden zur Beratung schicken oder diese Kunden selbst in dem Umfeld beraten können. „Hier zeigen wir eine Vielzahl von Mustertüren und Parkett sowie besprechen die Details zum Auftrag, die der Handwerker dann vor Ort beim Kunden umsetzt. Diese Vorgehensweise hat sich mittlerweile bewährt“, erklärt Ralf Ax.

Im benachbarten Fachmarkt werden die weiteren Produktsegmente des Holzzentrums gezeigt. Auf großflächigen Mustern in einer neu gestalteten Fußbodenausstellung gibt es Beispiele aus den rund 400 Bodensorten. A & J bietet mit rund 80 Design- und 90 Laminatböden, rund 180 Landhausdielen sowie Schiffsböden, Korkböden und Massivparkett stets eine überdimensionierte Warenverfügbarkeit. Neben den Bodengruppen sind im Fachmarkt außerdem Leisten, Un-

terlagsmaterialien, Bodenkleber und weitere Zubehör-/Pflegeprodukte ausgestellt.

Die Fachmarkt-Ausstellung präsentiert außerdem Terrassendiele, Gartenmöbel, Sichtblenden, Carports, Gartenhäuser, Gartenholz und Plattenwerkstoffe. Im angrenzenden 40.000 Quadratmeter großen Lager, das mit der letzten großen Investition um rund 9.000 Quadratmeter erweitert wurde, sind neben Böden und Türen auch Platten und Gartenholz sortiert. Weiterhin bietet das Holzzentrum seinen Tischler-Kunden die Möglichkeit, sich Zuschnitte, Kantenanleimung und Verbundplatten zu pressen sowie alle lagermäßig geführten Sicherheitskanten in Länge und Breite abrollen und schneiden zu lassen. Für die Bemusterung hält das Holzzentrum ferner diverse Musterboxen in allen Produktsortimenten bereit, womit der Tischler gezielt beim Kunden verkaufen kann.

Gütesiegel für die Besten

Das A & J Gütesiegel vergibt Hamburgs Holzzentrum Andresen & Jochimsen an hervorragende Holzverarbeitende Unternehmen in Norddeutschland. „Einerseits sprechen wir damit unseren Kunden gegenüber eine Empfehlung aus. Andererseits helfen wir unseren Partnerunternehmen, eine gleichbleibend gute Auftragslage zu haben“, erklärt A & J-Geschäftsführer Ralf Ax dazu. Mittlerweile hat A & J rund 100 Handwerksunternehmen ausgezeichnet. Sie tragen seither den Titel Top-Unternehmen.



Als Top-Unternehmer erhalten A & J-Partner zudem eine intensive Unterstützung im Marketing. Das Holzzentrum bietet hier einen umfangreichen Service, den auch die Unternehmen in Anspruch nehmen können, die noch kein Gütesiegel besitzen. A & J unterstützt beispielsweise bei der Gestaltung von Visitenkarten, Preislisten, Anzeigenwerbung oder der Umsetzung von Kundenevents.



Lernen Sie uns persönlich kennen. Ralf Ax, Tel. 040 547272-702

