

Kontinuität und Wandlungsfähigkeit erfolgreich vereint

Traditionsreiches Holzhandelsunternehmen beliefert Zwischenhändler auch mit kleinen Losen

Das Pinneberger Holzhandelsunternehmen Johann Heinrich Warncke kann nicht nur auf über anderthalb Jahrhunderte Erfahrung im Holzhandelsgeschäft zurückblicken, sondern sieht sich Dank seiner heutigen Konzentration auf wesentliche Geschäftsfelder und Kundengruppen auch für die Zukunft gut gerüstet. Die kurzfristige Versorgung des Zwischenhandels auch mit kleinen Einheiten aus einem breiten Produktsortiment heraus, wird als Markenzeichen propagiert.

Wer das erste Mal das Firmengelände der Johann Heinrich Warncke GmbH über die Zufahrt betritt, dem erschließt sich nicht auf Anhieb die tatsächliche Größe des Unternehmens und die dementsprechende Vielfältigkeit des Produktspektrums. Erst bei der weiteren Erkundung des Geländes offenbart sich eine Lagerhalle nach der anderen, die sich hintereinander aufgereiht, entlang der das Grundstück begrenzenden Bahnlinie erstrecken.

Was jedem Besucher jedoch sofort ins Auge fällt, sind das ehrwürdige Bürogebäude aus Zeiten des Jugendstils und ein Gebäude ähnlichen Alters, in dem früher Werkstatt und Stallungen für die Pferdefuhrwerke untergebracht waren und welches ebenso sehr gut erhalten ist. Spätestens aber, wenn man dann das Büro – oder Kontor, wie man in Hamburg auch heute noch sagt – betritt, bekommt man eine Ahnung davon, was für eine lange Zeit 170 Jahre sind, in denen die Firma Johann Heinrich Warncke nun durchgängig besteht.

Seit der Gründung im Jahr 1835 ist das Unternehmen an diesem Standort

in Pinneberg bei Hamburg nun schon als Holzhandlung tätig. Lange Zeit wurde dort zusätzlich ein eigenes Sägewerk betrieben, bevor man sich komplett auf den Handel von Holz unterschiedlicher Verarbeitungsstufen konzentrierte. Durch die letzten Jahrzehnte hindurch hat sich das Unternehmen immer mehr auf den Im- und Export von Laub- und Nadel-schnittholz und Plattenwerkstoffen spezialisiert, die heute auch in kleinen Einheiten ausschließlich an größere und kleinere Holz- und Baustoffhändler geliefert werden.

Seit jeher wird die Firma als reines Familienunternehmen geführt. Dass die Eigentümerfamilie nun schon in der dritten Generation den Namen Paulsen trägt, ist dem Umstand zu verdanken, dass der Familie Warncke damals der notwendige Nachwuchs fehlte und so der Neffe aus der Familie Paulsen das Unternehmen weiter führte. Heute zeichnen die beiden Brüder Holger und Peter Paulsen als geschäftsführende Inhaber für die Geschicke des Unternehmens verantwortlich.

Das Angebotsspektrum lässt sich grob in die Bereiche Laub- und Nadel-



Jeden zur Verfügung stehenden Platz ausnutzend erstreckt sich das Betriebsgelände entlang der Bahnlinie, über die zu früheren Zeiten ein Großteil des Transportes erfolgte.

schnittholz, Holzwerkstoffplatten und einbaufertige Massivholzdielen einteilen. Auf einer Gesamtlagerfläche von 25000 m², von denen 15000 m² überdachte Lagerfläche sind, lagern ständig zwischen 6000 und 8000 m³ des umfangreichen Sortimentes.

Ein Produktschwerpunkt liegt im Bereich amerikanischer und kanadischer Laub- und Nadelhölzer, welche als Schnittholz oder Stammware europaweit nachgefragt werden. Die gängigsten Holzarten der von Übersee importierten Ware sind Ahorn, Eiche, Yellow Poplar, Esche, Kirsche, Nussbaum, Carolina Pine, Oregon Pine und Pitch Pine. Aus den skandinavischen Ländern hat Warncke traditionell ein großes Sortiment an Nadelschnittholz und auch einen Teil Stammware im Angebot. Speziell für Anwendungen im Außenbereich kann der Kunde beispielsweise auf Riffelbohlen aus Bangkirai, Massaranduba, Bilinga und sibirischer Lärche jederzeit zurückgreifen. Das traditionell für den Wasserbau verwendete Bongossi rundet das Schnittholzsortiment hinsichtlich Dauerhaftigkeit nach oben hin ab.

Auch der immer noch weiter steigenden Nachfrage nach unterschiedlichsten Holzwerkstoffplatten kommt die Joh. H. Warncke GmbH mit einem entsprechend umfassenden Sortiment selbstverständlich nach. Von unterschiedlichen Sperrhölzern bis zu Weichfaserdämmplatten reicht das Angebot.

Ein weiteres, seit einigen Jahren immer mehr nachgefragtes Produkt, und von Warncke dementsprechend forciert, sind die Massivholzdielen. Diese werde vom Unternehmen selbst produziert und unter dem Markennamen „So-

lum“ (lat.: Bodenschwelle) vertrieben. Hauptsächlich verwendete Holzarten sind Eiche, Red Pine, Pitch Pine, Kiefer, Fichte, Ahorn, Douglasie, Oregon Pine, Esche, Kirsche, Nussbaum und Lärche. Neben einem vielfältigen Sortiment lagermäßig vorrätiger Ware können jedoch auch Sondermaße und -holzarten kurzfristig aus dem eigenen Holzlager heraus angefertigt werden. Durch seine jahrelange Erfahrung im Import hochwertiger Ware hat das Unternehmen beste Möglichkeiten, stets über gute und günstige Rohware für Massivdielen zu verfügen.

Als Hilfestellung für die Kunden haben die Paulsen-Brüder eine hochwertige Foto-Mustermappe erstellt, die sich schon kurz nach ihrer Einführung als äußerst geeignetes Marketinginstrument erweist. Die farbigen Abbildungen zeigen die einzelnen Holzarten auf sehr natürliche Weise und vor allem auch genau in den Qualitäten (Astigkeit und Lebhaftigkeit), mit denen auch im Original zu rechnen ist. „Diese Foto-Mustermappe wird von den Holzhändlern sehr gut angenommen, da die Abbildungen sehr natürlich wirken und auch keine sperrigen Originalmuster mehr gehandhabt werden müssen“, so die einhellige Meinung der Brüder.

So konsequent, wie die Vermarktung der Massivdielen heute verfolgt, so zielstrebig begannen Holger und Peter Paulsen vor 15 Jahren, sich auf die Belieferung der kleineren und großen Zwischenhändler zu konzentrieren und nicht mehr jede einzelne Tischlerei zu bedienen. „Aus den Jahren vor 1990, in denen wir auch den kleinen Handwerker direkt mit Ware belieferten, sind heute nur noch ganze zwei Kunden übrig geblieben, alle anderen sind neu auf-

gebaut worden“, verdeutlicht Peter Paulsen die Anpassung des Unternehmens an die veränderten Marktbedingungen.

Und diese Strategie scheint aufzugehen. „Selbst von den kleinen Holz- und Baustoffhändlern wird heutzutage verlangt, dass sie ein sehr umfangreiches Sortiment für ihre Kunden bereithalten. Diese Händler haben jedoch immer seltener die Möglichkeit, um sich das gesamte Sortiment in großen Mengen aufs Lager zu legen. Da ist es wichtig, dass sie auf die Joh. H. Warncke GmbH zurückgreifen können, die ihnen ihr Lager mit kleinen Mengen kurzfristig auffüllen kann oder auch sehr selten nachgefragte Produkte beschaffen kann“, formuliert Holger Paulsen eine der wesentlichen Stärken des heutigen Unternehmens. „Und dadurch, dass der Kunde regelmäßig „von jedem etwas“ braucht, ergeben sich auch für uns sehr schnell lohnende Liefertouren“, so Holger Paulsen weiter. Die Auslieferung der Ware erfolgt dementsprechend sowohl teilladungs- und ladungsweise, als auch kommissions- und paketweise.

Die Hauptverkaufsländer sind Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich und Skandinavien. Um allen Kunden einen gleich hohen Service bieten zu können, wurde im Raum Augsburg vor fünf Jahren eine Niederlassung aufgebaut, von der aus Händler in Süddeutschland und neuerdings auch in Österreich, der Schweiz und Frankreich beliefert werden.

Im Moment ist Peter Paulsen die meiste Zeit vor Ort in der neuen Niederlassung, um, unterstützt durch zwei aus der Region stammende Reisende, die Joh. H. Warncke GmbH weiter zu etablieren. Nikolai Krawczyk



Peter Paulsen präsentiert für das Holz-Zentralblatt zwei Pakete kanadischen Ahorns.



Das hier gezeigte, parallel besäumte Nussbaumholz ist nur ein Bruchteil des umfangreichen Lagerprogramms der Joh. H. Warncke GmbH.



Teilweise sind die alten Holzlagerhallen noch vorhanden, samt Schienen des damaligen Gleisanschlusses und den kleinteiligen Regalkonstruktionen, in die die Leisten, Bretter und Kanthölzer damals per Hand eingebracht wurden. Zum inzwischen überwiegenen Teil wichen die alten Lagerhallen jedoch neuen Hallenkonstruktionen, in denen auftretende Klimaschwankungen auf ein Minimum reduziert sind.