

Pressemitteilung

27.05.2020

HolzLand wird 35 Jahre alt

Die Stärken stärken

Dortmund. Seit der Covid-19-Pandemie ist das Wort Solidarität in aller Munde. Bei HolzLand wird es seit 35 Jahren gelebt. Am 22. Mai 1985 schlossen sich 41 Holzgroßhändler aus ganz Deutschland zusammen. Sie hatten unter anderem das Erstarren der Baumärkte registriert und waren überzeugt: Gemeinsam erhalten wir mehr Gewicht. Gemeinsam können wir uns der Konkurrenz effektiver stellen. Heute ist das Dortmunder Unternehmen HolzLand die führende Kooperation im europäischen Holzfachhandel.

Einer der Männer hinter der Gründung von HolzLand, damals HOLA Marketing-Beteiligungs-Gesellschaft, war Claus Greve (HolzLand Greve Neumünster). Er bilanziert: „Das war die absolut richtige Entscheidung. Ich denke, wir haben alle sehr davon profitiert.“ Karl-Heinz Schyns, ebenfalls Gründungsmitglied, ist überzeugt: „Ohne HolzLand wäre meine wirtschaftliche Entwicklung so gar nicht möglich gewesen“. Was sich die beiden zum 35. Geburtstag der Kooperation wünschen? „Dass alle gut durch die Krise kommen“, sagt Claus Greve. „Dass wir weiter dieses Gemeinschaftsgefühl empfinden. Das macht uns aus, und dieser Austausch mit Kollegen hat mich weitergebracht“, sagt Karl-Heinz Schyns. Und was wünscht sich HolzLand-Geschäftsführerin Nicole Aversch zum Jubiläum in schwierigen Zeiten? „Dass wir den dynamischen Austausch und das partnerschaftliche Miteinander, das sich gerade in der Corona-Krise wieder bewährt hat, nutzen, um die Kooperation als Ganzes nach vorne zu bringen“, antwortet sie. Die Zentrale als Kompetenz-Zentrum und die Händler mit ihrem individuellen und regionalen Know-how – beides bilde ein außergewöhnlich attraktives Bündnis, welches seinen Mitgliedern ein innovatives Leistungsportfolio und eine starke Gemeinschaft mit echten Mitgestaltungsmöglichkeiten biete.

Bereits Anfang der 1980er-Jahre hatte sich Claus Greve Gedanken darüber gemacht, dass es mehr Zusammenarbeit im Holzhandel geben müsste. „Ich dachte, was die Baumärkte können, müssten wir doch auch können“, gibt er ehrlich zu. Ihm sei aber bewusst gewesen, dass so ein Zusammenschluss von Holzhändlern über den Verband laufen muss. Es dauerte ein bisschen, bis der Unternehmer dort auf offene Ohren stieß. Aber im Mai 1985 war es dann soweit. In Wiesbaden fand die Auftaktveranstaltung statt, rund 60 interessierte Unternehmer waren dabei. Am 22. Mai wurden die Nägel eingeschlagen – es war die Geburtsstunde von HolzLand. Claus Greve unterschrieb den Gesellschafter-Vertrag als Sechster, Karl-Heinz Schyns als Nummer acht.

„10.000 D-Mark musste ich damals in die Gesellschaft einbringen und mich verpflichten, einen großen Ausstellungsraum zu bauen“, erinnert sich Karl-Heinz Schyns, der in den Folgejahren stetig

Pressemitteilung

in sein Unternehmen in Siegburg investiere. Heute umfasst die Ausstellung von HolzLand Schyns allein für Böden und Türen 2.000 Quadratmeter.

Claus Greve wiederum wurde 1985 sofort HOLA-Beiratsmitglied. Er erinnert sich: „Es war schwierig, von Null zu starten.“ Besonders von der Holzindustrie sei man nicht gerade mit Kusshand aufgenommen worden. „Es gab aus dieser Richtung durchaus Anfeindungen“, sagt er. Dennoch habe sich HolzLand von Beginn an positiv entwickelt und immer schon Gewinn erbracht. „Dieser Erfolg war natürlich wichtig, damit wir wachsen konnten“, urteilt er. Schon 1992 gab es 93 Mitglieder und die der HOLA angeschlossenen Holzeinzel- und Holzgroßhändler setzten 1,2 Milliarden D-Mark (ohne Mehrwertsteuer) um.

Wichtig für die Entwicklung von HolzLand sei aber auch gewesen, dass „wir Glück mit unseren Geschäftsführern haben“. Sie brachten und bringen die Kooperation nach vorne. Entscheidend dabei: „Dass wir an Mitgliedern gewachsen sind. Nur so konnten wir am Markt Anerkennung und eine gewisse Macht erlangen. Ein bestimmtes Volumen braucht es, um profitabel dabei sein zu können“, meint Greve, dessen Unternehmen in Neumünster sich über eine Gesamtfläche von 16.000 Quadratmetern erstreckt und den Kunden eine 3000 Quadratmeter große Ausstellung bietet.

Das Wachstum hebt auch Nicole Aversch bei der Betrachtung von 35 Jahren HolzLand hervor. „Es zeigt sich in den unterschiedlichsten Facetten, bei der Anzahl der Standorte, der ZR-Umsatzentwicklung, dem Ausbau und der kontinuierlichen Weiterentwicklung unseres Leistungsportfolios, das immer mit dem Hut des Händlers und dem Anspruch, als Möglichmacher und Impulsgeber für unsere Mitglieder zu agieren, gedacht ist. Dadurch optimieren wir für alle Beteiligten nachhaltig den unternehmerischen Erfolg“, ist die HolzLand-Geschäftsführerin überzeugt. Größer geworden sei aber auch die emotionale Basis der Kooperation. „Wir sind zusammen wirtschaftlich gewachsen und als Kooperation zusammengewachsen. Wir leben Gemeinschaft und Solidarität nicht nur auf dem Papier. Daraus entsteht unsere Kraft, HolzLand als führende Kooperation im europäischen Holzfachhandel mit derselben Dynamik immer weiterzuentwickeln. Denn wie sagte Wolf Biermann – nur wer sich ändert, bleibt sich treu“, schildert sie. Doch was heißt das? „Wir stärken unsere Stärken“, antwortet Aversch. Das Marktumfeld habe sich massiv verändert in den vergangenen Jahren, und sie gehen davon aus, dass sich das weiter fortsetzen wird. „Daher ist vorausschauendes Handeln, auch in Richtung Innovationen und Leistungen, notwendig. Wir haben uns da als Zentrale bereits auf den Weg gemacht, Stichwort digitale Services, und planen unsere nächsten Schritte aktuell ganz intensiv, um unseren Mitgliedern einen Marktvorteil zu verschaffen.“

Pressekontakt:

HolzLand GmbH

Alexandra Edelkötter

Telefon +49 231 5346 40 23, Telefax +49 231 534640 623

Mobil +49 1522 5114444

E-Mail alexandra.edelkoetter@holzland.com