

Anwenderbericht

Schnelligkeit und Qualität als wichtigste Auswahlkriterien

Starke Partnerschaft: BAUHAUS rüstet Fachcentren mit Efaflex-Toren aus

Effizienz, Wirtschaftlichkeit, Optimierung; Hinter diesen Begriffen steht für ein Unternehmen wie BAUHAUS ein und dieselbe Motivation: Zufriedene Kunden und eine Steigerung des Umsatzes. Mit der Drive-In Arena des neuen BAUHAUS Fachcentrums in der Eppelheimer Straße Heidelberg hat das Unternehmen diesen Anspruch perfekt umgesetzt. Um dort einen reibungslosen Warenfluss zu gewährleisten, haben sich die Planer für den Einbau von Efaflex-Toren entschieden.

„Für uns ist es wichtig, Investitionen optimal zu planen. Entscheidend für die Auswahl dieser Tore sind für uns die Schnelligkeit, die Qualität und die sehr gute Zusammenarbeit mit Efaflex“, sagt Steffen Walter. Er ist Leiter der Bau- und Planungsabteilung im BAUHAUS Service Center Deutschland in Mannheim und zeichnet somit unter anderem für die Planung von neuen Projekten verantwortlich.

Levent Özer, zuständiger Geschäftsleiter des 22.000 Quadratmeter großen Heidelberger Fachcentrums, ist mit der Auswahl der Tore sehr zufrieden. „Die Tore in der Drive-In Arena öffnen etwa 500 Mal am Tag, bisher sehr zuverlässig und ohne Probleme.“ Durch die hohe Öffnungsgeschwindigkeit müssen die Kunden vor den Toren nicht anhalten und können ungehindert in den Verkaufsraum fahren, erklärt Özer. Die Klarsichtlamellen der vier EFA-STT®-S lassen zudem reichlich Tageslicht in die Drive-In Arena.

Mit der neuen Baureihe des Schnelllauftores reagiert Efaflex auf die weltweit in die Höhe schnellenden Rohstoff- und Energiepreise. Das EFA-SST® ist

serienmäßig mit EFA-Therm®-Lamellen ausgestattet, die einzigartige Isoliereigenschaften aufweisen.

Durch die außergewöhnlich hohen Dämmeigenschaften der EFA-Therm®-Lamellen erreichen sie einen U-Wert, der bis zu 50 Prozent besser liegt, als bei herkömmlichen Schnellauftorlamellen, die auf dem Weltmarkt angeboten werden. Die thermisch getrennten, doppelwandigen Isolierlamellen sorgen insbesondere während der Stillstandszeiten der Tore dafür, die unwillkommenen Wärmeverluste erheblich zu reduzieren. Das bedeutet eine wesentlich geringere CO² Emission und geringere Heizkosten.

Insgesamt sind im BAUHAUS Heidelberg acht Efaflex-Tore eingebaut, denn auch für den Wareneingang haben sich die Planer für die schnellen EFA-STT®-S entschieden. „Auch hier war die hohe Öffnungsgeschwindigkeit ein maßgebliches Auswahlkriterium“, erklärt Steffen Walter. „Die Stapler können durch die Tore fahren, ohne anzuhalten. Das minimiert die Standzeiten.“ Levent Özer ist auch mit dem Kundendienst von Efaflex sehr zufrieden. „Wenn ich anrufe, dann muss es schon sehr schnell gehen. Und das funktioniert immer.“

Das Konzept der „Drive In Arena“ soll den Kunden helfen, die Abwicklung ihres Einkaufs großer und sperriger Produkte sowie von Großmengen so einfach wie möglich zu gestalten. Die Produktauswahl in der „Drive In Arena“ ist vielfältig. Sie reicht von Baumaterialien wie Steinen, Rau- und Konstruktionsholz über Dämmstoffe bis hin zu Produkten für den Trockenausbau, zur Entwässerung oder für Dachbedeckungen. Kurz: Alles was Hausbauer und Handwerker verschiedenster Gewerke zur professionellen Durchführung ihrer Arbeiten benötigen.

Das Besondere am „Drive In“ ist, dass Kunden mit dem Transporter, Anhänger oder LKW direkt in die Halle hinein fahren können. Hier hat der Kunde die Möglichkeit, auszuwählen und einzuladen. Auch für Handwerker übliche Mengen sind immer vorrätig. Für kompetente Beratung und Unterstützung sorgen die qualifizierten Fachberater, die auch bei der Zusammenstellung der Produkte, zum Beispiel aus dem Hochregallager, behilflich sind. Lästige Parkplatzsuche

und das mehrfache Umladen des oft schweren Materials entfallen für die Kunden. Ein Kassenbereich direkt vor der Ausfahrt spart Zeit und lange Wege. BAUHAUS etablierte 1960 ein innovatives Verkaufskonzept, das sich innerhalb kürzester Zeit erfolgreich auf dem deutschen Markt durchsetzte: Baumaterialien verschiedenster Fachbetriebe unter einem Dach und in Selbstbedienung. Das erste Fachhandelsgeschäft war in Mannheim zu finden. Rund 30 Jahre später eröffnete das 100. Fachzentrum in Flensburg. Während das erste BAUHAUS eine Fläche von 250 Quadratmetern aufwies, haben die heute gebauten Fachzentren durchschnittlich bis zu 22.000 Quadratmeter Verkaufsfläche. Derzeit ist BAUHAUS in 15 Ländern mit über 200 Fachzentren vertreten, 125 davon allein in Deutschland.

Verlässliche Zulieferer sind für diesen Erfolg bei Neu- und Umbauten unbedingt wichtig. Bei der Auswahl der Tore greift BAUHAUS bereits auf eine jahrelange gute Erfahrung und auf eine starke Partnerschaft mit Efaflex zurück. In vielen Fachzentren und Drive-In Arenen sorgen die schnellen Tore des Spezialisten aus dem niederbayerischen Bruckberg für eine reibungslose Logistik.

Pressekontakt
bei EFAFLEX:
Herr Alexander Beck
0049 8765 – 82126
alexander.beck@efaflex.com

Pressekoordination:
Link Communications
Frau Ariane Müller
0049 38293 – 434149
info@link-communications.de