

## резюме пользователя

### Скорость и качество, как наиболее важные критерии

Крепкое партнёрство: BAUHAUS оснащает торговые центры воротами EFAFLEX.

**Эффективность, экономичность, оптимизация** - за этими понятиями скрывается для предприятия BAUHAUS одна и та же мотивация: **довольные клиенты и повышение оборота.** С Drive-In зоной нового центра BAUHAUS в г. Найдельберге компания прекрасно реализовала эти требования.

«Для нас важно оптимальное планирование инвестиций. Решающим при выборе ворот для нас являются скорость, качество и партнерство с компанией EFAFLEX», говорит Штеффен Вальтер, который является руководителем отдела стройки и планирования в BAUHAUS в Маннхайме и таким образом является ответственным за планирование новых проектов.

Левент Оцер, руководитель большого центра BAUHAUS в Хайдельберге, очень доволен выбором ворот: «Открываясь в Drive-In зоне приблизительно 500 раз в день, ворота работают до сих пор надёжно и без проблем». «За счёт высокой скорости открытия ворот клиентам не надо останавливаться перед ними, вследствие чего они могут без препятствий заехать в закупочное помещение», - объясняет Оцер.

С новой серией высокоскоростных ворот EFAFLEX отвечает всемирному повышению цен на сырьё и энергию. EFA-SST серийно оснащены ламелями EFA-THERM, имеющими уникальные изоляционные свойства. Благодаря необычайно высоким свойствам изоляции ламели EFA-THERM обладают коэффициентом теплоизоляции на 50% лучше, чем у обыкновенных ламелей высокоскоростных ворот, предложенных на мировом рынке сбыта. Термически разделённые изолированные ламели гарантируют снижение

неблагоприятных потерь тепла, что, в конце концов, приводит к низким затратам на отопление.

Всего в BAUHAUS г. Хайдельберг установлены восемь ворот, включая помещения приёмки товара, куда проектировщики решили установить ворота EFA-STT. «Высокая скорость открытия являлась одним из важных критериев», - объясняет Штеффен Вальтер, - «поскольку тогда погрузчики могут проезжать через ворота без остановки, что сокращает время простоя». Левент Оцер, в свою очередь, очень доволен сервисным обслуживанием: «Если я звоню своим поставщикам, то ожидаю очень быстрой реакции. С EFAFLEX все так всегда».

Концепт «Drive-In зона» помогает клиентам в закупке больших и неудобных продуктов, позволяя просто провезти их большое количество. Разнообразие в «Drive-In зоне» очень большое. Оно охватывает строительные материалы от таких как кирпич, необработанное дерево, утеплительные материалы до продуктов для канализации или для покрытия крыш.

Особенность «Drive-In зоны» в том, что клиент на фургоне, прицепе или грузовой машине может заехать в помещение. Здесь клиента имеет возможность выбрать понравившийся продукт и тут же его загрузить. О компетентной консультации заботятся квалифицированные консультанты, которые помогают при погрузке продуктов из многоярусного склада.

Таким образом, нудный поиск парковки и многократное переключивание покупок, в т.ч. и тяжелых материалов, отсутствует полностью. Касса находится возле выезда, что экономит время.

В 1960г. BAUHAUS разработал инновационную концепцию продаж, которая в течении короткого времени успешно развилась на немецком рынке. Первое торговый центр появился в Маннхайме. Почти 30 лет спустя открылся 100-й центр в Фленсбурге. Если первый BAUHAUS был общей площадью - 250 м<sup>2</sup>, то на сегодняшний день построенные центры достигают в среднем до 22.000 м<sup>2</sup> площади.

На сегодняшний день BAUHAUS имеет больше 200 центров в 15 странах, из них 125 находятся в Германии.

При выборе ворот BAUHAUS опирается на многолетний хороший опыт и надёжное партнёрство с компанией EFAFLEX. Заботясь о безупречной логистике, во многих центрах и Drive-In зонах работают скоростные ворота производителя из баварского г. Брукберг.

Pressekontakt

bei EFAFLEX:

Herr Alexander Beck

0049 8765 – 82126

[alexander.beck@efaflex.com](mailto:alexander.beck@efaflex.com)

Pressekoordination:

Link Communications

Frau Ariane Müller

0049 38293 – 434149

[info@link-communications.de](mailto:info@link-communications.de)