



STOFF FÜR DEN BAU

Die Bauzentrum Schmauder GmbH in Sonnenbühl berät seit 45 Jahren Bauträger, Handwerker und private Bauherren in ganz Süddeutschland. Beliefert werden sie just in time – natürlich mit Scania.



ES IST BITTERKALT in der idyllischen Berglandschaft im Herzen der Schwäbischen Alb. Im Bauzentrum Schmauder herrscht reger Verkehr. Im Verkaufsraum drängen sich Handwerker, Renovierer und Bauspezialisten. Baustoffhandel, ein modernes Fliesen- und Türenstudio, eine der größten Gartenbauausstellungen in Baden-Württemberg und ein beispielhaftes Dachplattenreservoir – die Kunden kommen von weit her. Warum sind sie hier und nicht im nahen Baumarkt?

INDIVIDUELL GESCHNÜRTE SERVICEPAKETE, Bedarfsermittlung direkt beim Kunden, flexibel terminierte Baustofflieferungen direkt zur Baustelle und jede Menge wichtiger Expertentipps gibt es eben nur im Fachhandel. „Unsere Kunden legen Wert auf Beratung, Service und fundierte Fachkenntnis“, sagt Geschäftsführer Martin Schmauder. „Know-how, Termintreue, funktionierende Netzwerke und regionale Transportverbände, das macht uns stark.“ Auf die erfolgreiche Bündelung seiner Lieferungen im Rundlaufverkehr ist Schmauder besonders stolz: „Durch die enge Zusammenarbeit mit der Baustoffindustrie und zahlreichen Mitgliedsunternehmen der Kooperation Eurobaustoff

übersteigen unsere Leerfahrten so gut wie nie die Zehn-Prozent-Hürde.“ Darüber hinaus sorgt Eurobaustoff seit 1990 dafür, dass dringend benötigte Materialien stets rasch zur Stelle sind.

IMMER UP TO DATE: 2012 feiert das Bauzentrum sein 45-jähriges Bestehen. Eine Erfolgsgeschichte im harten Wettbewerb des Baustoffhandels, die auf Innovation, zuverlässiger Einhaltung von Lieferterminen und kundenorientiertem Angebot beruht. Der serviceorientierte Systemgedanke durchdringt das gesamte Unternehmen des eingeschworenen Scania Fans Schmauder. Für seine Mitarbeiter zählt Weiterbildung zum Pflichtprogramm. Schmauder legt großen Wert darauf, dass jeder Einzelne außer einer Fachausbildung auch über PU/MDI-Beratungszertifikate sowie den Stapler- und Kranführerschein verfügt.

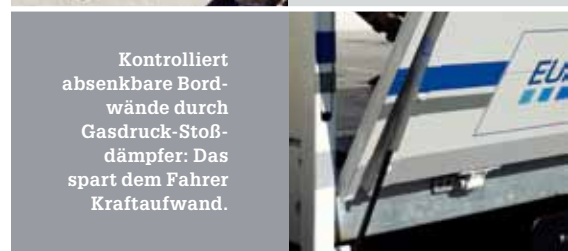
SPEZIELLE MATERIAL- und Werkzeug-Grundpakete für unterschiedlichste Gewerke, Handwerker-Checklisten oder Vorschläge für Zubehörteile? All das wird bereitgehalten. Martin Schmauder setzt auf bedarfsgerechte Servicepakete, mit denen seine Kunden sofort arbeiten können. Ohne Angst, etwas verges-



Pfiffige Details erleichtern die Arbeit: Der klappbare Hubwagen hat eine eigene Rampe.



Sicherheit großgeschrieben: Unterlegscheiben geben dem Kran festen Halt, auf jedem Boden.



Kontrolliert absenkbar Bordwände durch Gasdruck-Stoßdämpfer: Das spart dem Fahrer Kraftaufwand.

sen zu haben. „Zeit, Wege und Kosten durch innovative Technik und individuelle Serviceleistungen sparen, dieses Ziel gilt für mich und meine Kunden“, sagt Schmauder. „Deshalb ist der Scania Fuhrpark das A und O unseres Erfolgs – da kann ich mich auf Fahrzeugtechnik, Einsatzbereitschaft und schnelle Wartung blind verlassen.“

LAUFEN MÜSSEN DIE FAHRZEUGE: Täglich liefert das Bauzentrum bis zu 250 Tonnen Dachziegel, Steine, Zement und andere Baustoffe zu Baustellen in ganz Baden-Württemberg und Bayern. Schmauder vertraut seinem Scania Partner Hartmut Bertsch aus Eningen: „Er hat verstanden, was ich brauche – die Fahrzeuge sind genau nach meinen Anforderungen konfiguriert.“ Die enge Partnerschaft besteht bereits seit 1976. „Schon unsere Väter setzten alles daran, dass ein Lkw auch mal ohne Termin durchgecheckt wird“, erklärt Hartmut Bertsch.

„MIT VIER KRANFAHRZEUGEN UND PALETTENKIPPERZÜGEN sind wir rund 300.000 Kilometer pro Jahr unterwegs, von der Alb bis nach Straßburg und Dachau“, so Schmauder. „Unser R 124-Oldie mit Baustoffpfrische und Kran kommt allerdings nur noch als Reserve-



“ Bertsch versteht genau, was ich brauche. Und liefert es prompt.”

Martin Schmauder (li.) über seinen Scania Partner Hartmut Bertsch.

fahrzeug zum Einsatz.“ Die Hauptakteure sind drei 480 PS starke Fernverkehrs-Lkw aus der R- und G-Baureihe, allesamt ausgerüstet mit Anhängern und Aufbauten von HGE und Meusburger. Geriffelte Aluböden sparen nicht nur Gewicht, sondern verhindern das Ver-rutschen der Ladung ebenso verlässlich wie zusätzliche Kantenschutzwinkel und High-tech-Sicherungsschienen an Zugfahrzeug und Anhänger. „Unser neues G 480-Kranfahrzeug ist Innovation und Sicherheit pur“, erklärt Schmauder. Recht hat der schwäbische Unternehmer, der zugleich ein ausgefuchster Tüftler in Sachen Transportsicherheit und Ladungs-schonung ist: Lift-Nachlaufachsen und die Kombination aus Hochsitzbedienung und Fernsteuerung beim Kran hat er ergänzt durch eine auf 2,10 Meter ausziehbare Zuggabel, Gasdruck-Stoßdämpfer an den Bordwänden, Unterlegplatten für die Kranstützen und eine Ladegabel zum schonenden Be- und Entladen. Nach seinen Vorgaben entstand auch ein klappbarer Hubwagen, der in einem Staufach hinter der Zugfahrzeug-Hinterachse untergebracht ist. ●



3 FRAGEN AN MARTIN BÖHMERL, PRODUKTMANAGER TECHNISCHER EINKAUF DER EUROBAUSTOFF HANDELS-GESELLSCHAFT MBH & CO. KG:

HERR BÖHMERL, WER IST EUROBAUSTOFF?

Wir sind eine europa-weite Kooperation mittelständischer Fachhändler für Baustoffe, Holz und Fliesen. Rund 500 Gesellschafter mit über 1.400 Standorten in acht westeuropäischen Ländern sind Eurobaustoff-Partner. Der Gesamtumsatz der Kooperation lag 2011 bei über zwölf Milliarden Euro. Allein in Deutschland betreiben wir sechs Zentrallager.



WAS LEISTET EUROBAUSTOFF?

Von unserem Sitz in Bad Nauheim und Karlsruhe aus agieren wir als Dienstleistungszentrale für unsere Fachhändler. Wir setzen die gemeinsamen Interessen der Fachhändler gegenüber Lieferanten, Wettbewerbern und Abnehmern durch, bieten innovative Konzepte und marktgerechte Serviceangebote.

WELCHE ZIELE VERFOLGEN SIE?

In erster Linie stärken und sichern wir die Unabhängigkeit und damit die Zukunft unserer Mitgliedsunternehmen.