



Gemeinsames Pilotprojekt initiiert (v. l.): Geschäftsführer Joachim Löffler, Ina Herrmann, Einkaufsleiterin, Olaf Memmen, Geschäftsführer Bostik, Christine Hohenberger, Produktmanagerin Fliese/Naturstein am Standort Greiz, Geschäftsführer Karl-Heinz-Löffler. Foto: Redaktion/TS

Impulse für die Kunden schaffen

Löffler Bauzentrum Die thüringische Residenzstadt Greiz gilt als Perle der Region Vogtland und ist zugleich seit 29 Jahren Stammsitz des Bauzentrums Löffler. In dieser Zeit haben die Brüder Karl-Heinz und Joachim Löffler das Unternehmen zu einer etablierten Größe und regionalen Baustoff-Perle in Sachsen und Thüringen entwickelt. Die Redaktion war vor Ort und hat dabei von den Unternehmern mehr über das Erfolgsrezept der Vogtländer erfahren.

Thorsten Schmidt

H heute ist das Bauzentrum Löffler als inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen im Baustoff-, Holz- und Fliesen-großhandel sowie Einzelhandel tätig und an

sieben Standorten mit rund 120 Mitarbeitern in Greiz, Reichenbach, Weida, Plauen, Gera, Petersberg und Reinsdorf bei Zwickau vertreten.

Garant für die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens sind die Brüder **Karl-Heinz** und **Joachim Löffler**, die das Unternehmen



Hier fing alles an: Der Stammsitz des Unternehmens in Greiz, der 1990 eröffnet wurde.

1990 gegründet und seitdem kontinuierlich ausgebaut und weiterentwickelt haben. „Unsere Stärke sehen wir in der regionalen Verbundenheit und der Nähe zu unseren Kunden, die bei uns von Anfang an groß geschrieben wurde“, sind sich die Brüder einig. Ebenso einig, wie über die Grundausrichtung des Unternehmens. Und die lautet von Beginn an, den Kunden ein möglichst breites Angebot für jedes mögliche Bauvorhaben in der Region anzubieten. Dementsprechend tief und breit ist das Sortimentsangebot, das aktuell vom Roh- und Hochbau über den Trockenbau, Garten-, Landschafts- und Tiefbau bis hin zu Holz, Fliesen, Bauelementen und Werkzeugen reicht.

„Die Lage unserer sieben Standorte im Osten von Thüringen und im westlichen Sachsen ist so optimal, dass wir die Hotspots der Bautätigkeiten in unserer Region wie Jena, Weimar oder Leipzig optimal bedienen können“, sagt Karl-Heinz Löffler. Dazu verfügt das Unternehmen über einen eigenen Fuhrpark mit 14 Fahrzeugen, der immer auf dem neuesten Stand gehalten wird.

Getreu dem Grundsatz: Wer seine Kunden kennt, baut leichter langfristige Geschäftsbeziehungen auf, unterstützt das Bauzentrum seine Kunden nicht nur mit einem breiten Sortiment und hoher Warenverfügbarkeit, sondern auch mit einer Vielzahl an Serviceleistungen. Diese reichen von der Logistik über Produktschulung bis hin zur individuellen Objektberatung. „Wir sorgen dafür, dass unsere Kunden ihre Bauprojekte erfolgreich gestalten können. Daran wollen wir uns messen lassen“, führt Joachim Löffler aus.

Das Erfolgsrezept der Vogtländer wäre

allerdings nicht vollständig ohne die wichtigste Zutat und die heißt stetig in neue Standorte und deren Ausbau und Modernisierung zu investieren sowie die Sortimente und Serviceleistungen weiterzuentwickeln. „Wir müssen immer wieder für neue Impulse bei unseren Kunden sorgen, um unsere Position als Bauexperte in der Region zu verstetigen und dazu müssen wir die entsprechenden Voraussetzungen schaffen“, heißt die Devise der Chefetage. Denn auch im Vogtland ist die Konkurrenz groß. Vor diesem Hintergrund wurde der mittlerweile größte Standort in Gera umgebaut, wie Karl-Heinz Löffler ausführt und im Zuge dessen das Lager vergrößert, die Fliesenausstellung neu strukturiert und ein Schulungsraum integriert. Am Standort Reichenbach ermöglichte der erfolgte Zukauf von 5000 Quadratmetern Fläche die Aufnahme neuer Sortimente wie zum Beispiel Schüttgüter.

„Das kostet alles viel Kraft, aber wir sehen uns als Familienbetrieb im besten Sinne mit einem langjährigen, hochqualifizierten und motivierten Mitarbeiterstamm, der uns unterstützt und bestärkt, diesen Weg weiterzugehen. Das ist einer der weiteren Grundpfeiler unseres Erfolges in der Region“, sind sich die Löfflers sicher.

Jubiläum in 2020

„Wofür unser Unternehmen steht, wer wir sind und was wir alles tun, damit unsere Kunden den maximalen Erfolg bei ihren Bauprojekten erlangen, haben wir rechtzeitig zu unserem 30-jährigen Bestehen in 2020 in einem Imagefilm festgehalten, der auf der Internetseite abrufbar ist“, heißt es im Gespräch weiter.

Wohlwissend, dass die Zeit trotz aller bisherigen Erfolge nicht stehen bleibt und die Herausforderungen für das traditionelle Geschäft weiter wachsen. Daher steht auf der Prioritätenliste der Vogtländer der digitale Wandel ganz oben. In die Praxis übersetzt, arbeitet man daran, das bestehende Geschäftsmodell mit den dahinter stehenden Prozessen nun Schritt für Schritt zu digitalisieren und zukunftsfest zu machen. Denn die Geschäfte laufen auch mit Blick auf die aktuelle Umsatz- und Ertragsentwicklung weiter sehr gut und das soll auch in Zukunft so bleiben.

Pilotprojekt mit Bostik initiiert

Diese Offenheit sich stetig weiterzuentwickeln, zeigt sich auch in der Zusammenarbeit mit dem Kleb- und Dichtstoffhersteller Bostik, eine geschäftliche Beziehung, die bereits seit zwölf Jahren besteht. „Mit dem neuen Slogan des Unternehmens „Zeit für Neues“ fühlten wir uns sofort angesprochen. Als dann erfuhren, wofür der neue Slogan steht, haben wir uns im Frühsommer dieses Jahres als einer der Pilotstandorte für den neuen Marktauftritt zur Verfügung gestellt und dabei zugleich die PU-Schäume von Bostik in unser Sortiment aufgenommen“, sagt Karl-Heinz Löffler. „Unsere Entscheidung basierte dabei auch auf der langjährigen und vertrauensvollen Zusammenarbeit auf Augenhöhe, das Bekenntnis zum Fachhandel, die Präsenz und Unterstützung vor Ort sowie die Produktqualität und die Breites des Sortiments, die unserem eigenen Anspruch entgegenkommt“, ergänzt Joachim Löffler. Vor diesem Hintergrund wurde das Sortiment des Kleb- und Dichtstoffherstellers aus Borgholzhausen sukzessive an allen sieben Standorten des Unternehmens auf das neue Verpackungslayout umgestellt und ergänzt. Ebenso wurden die Mitarbeiter vor Ort auf den neuen Marktauftritt und die Erweiterung des Sortiments geschult.

Bostik selbst hatte, wie in der August-Ausgabe berichtet, im Mai angefangen das Sortiment umzustellen und seinen Vertrieb entsprechend zu schulen. Dazu zählte auch, den Kunden rechtzeitig neue POS-Materialien an die Hand zu geben und so für Aufmerksamkeit im Baustoff-Fachhandel zu sorgen. In Greiz und den sechs weiteren Standorten des Bauzentrums Löffler ist dafür bereits gesorgt. ■