

Doppelt hält besser – RAL-Gütezeichen Holz- und Baustoffhandel

Holz Hauff aus Leingarten bei Heilbronn trägt sowohl die RAL-Gütezeichen „Baustoffhandel“ als auch „Holzhandel“

Die Bedürfnisse der Kunden – zu 75 % aus Handwerk und Industrie und zu 25 % private Häuslebauer und Renovierer – stehen im Fokus des Handelns der Holz Hauff in Leingarten bei Heilbronn.

Das Unternehmen, in dritter Generation in Familienbesitz, hat sich deshalb frühzeitig für die Zertifizierung nach dem RAL Gütezeichen Holzhandel entschieden. „Die Vorgaben und Anforderungen des RAL Gütezeichens helfen uns dabei, unsere Betriebsprozesse stetig zugunsten unserer Kunden zu optimieren,“ betont Geschäftsführer Werner Hauff. Daher ist die Zertifizierung nach dem RAL Gütezeichen Baustoffhandel, das dem süddeutschen Familienunternehmen unlängst durch Olaf Rützel, dem Geschäftsführer der Gütegemeinschaft Holzhandel, verliehen wurde, die logische Folge dieser konsequenten Kundenorientierung.

Willkommene Orientierung

Die Holz-Hauff GmbH ist das vierte Unternehmen, das Träger des Ende 2011 ins Leben gerufenen RAL Gütezeichens Baustoffhandel ist. Mit der Doppelzertifizierung

Baustoffhandel und Holzhandel gibt das Unternehmen seinen Kunden die Sicherheit, dass sie in beiden Geschäftsbereichen zuverlässige, solide und vertrauenswürdige Produkte oder Leistungen von gleichbleibend hoher Güte erwarten können.

„Diese Sicherheit wird sowohl von den privaten als auch den gewerblichen Kunden des Holz- und Baustoffhandels hoch geschätzt“, weiß Rützel aus Gesprächen vor Ort. „Denn die RAL Gütezeichen bieten in einem Markt, in dem das Angebot immer größer und unübersichtlicher wird, eine willkommene Qualitäts-Orientierung.“

Hochmotivierte Belegschaft

Mit der erfolgreichen RAL-Zertifizierung durch einen neutralen Prüfer hat das Holzring-Mitglied unter Beweis gestellt, dass es auch im Geschäftsbereich Baustoffe eine stabile und effektive Organisation ist. Zugleich hat die Folgeprüfung nach den Güte- und Prüfbestimmungen der RAL Gütegemeinschaft Holzhandel bestätigt, dass Holz Hauff seine „hohe Qualitätsfähigkeit in Bezug auf die Anforderungen seit der Erstprüfung auf-

rechterhalten und weiter verbessert hat.“

Des Weiteren gebe das Handelsunternehmen seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern durch die vollständige Erfüllung der für beide Gütezeichen festgelegten Anforderungen Sicherheit in Bezug auf ihre täglichen Aufgaben und Arbeitsabläufe und verstärke auf diese Weise deren Motivation und Engagement für das Unternehmen.

Attraktiver Arbeitgeber

Die 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens sind darauf eingeschworen, die Wünsche der Kunden zu erfüllen. Das erfordert von ihnen Flexibilität, die Bereitschaft mitzudenken, sich zu qualifizieren und ein hohes Maß an Servicebewusstsein sowie umfassende Produktkompetenz.

„Unser gemeinsames Ziel ist es, aus Kunden Stammkunden zu machen“, sagt Werner Hauff. Mit Erfolg, wie die stetige Aufwärtsentwicklung des 1933 von Karl Hauff gegründeten Holzhandelsbetriebs zeigt. Dass auch das Betriebsklima stimmt und die Mitarbeiter stolz auf das Unternehmen sind, das von Karl Hauffs Sohn Reinhold in der zweiten Generation deutlich ausgebaut wurde, belegt auch die – gemessen an der Stammbesellschaft – große Zahl von Auszubildenden. Insgesamt elf junge Leute werden bei Hauff derzeit zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel, zur Fachkraft für Lagerlogistik, zum Informatikkaufmann und zum Holzmechaniker ausgebildet.

Diese große Anzahl Auszubildender in einer Region mit vielen attraktiven Industrie- und Büroarbeitsplätzen in renommierten Unternehmen ist das Ergebnis eines überdurchschnittlichen Engagements im Bereich der Nachwuchsförderung. Mit Einladungen von Berufs-



Angebot und Präsentation im Fachmarkt sind auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet und entsprechen den Anforderungen des RAL Gütezeichens Baustoffhandel.

schulklassen oder dem Angebot von Schulpraktika – um nur einige Beispiele zu nennen – wirbt Holz Hauff gezielt um qualifizierten Nachwuchs. Im vergangenen Jahr wurde überdies „Holz-Hauff-Young“ ins Leben gerufen. Im Rahmen dieser Initiative verfolgen die Auszubildenden mit Unterstützung des Unternehmens eigene Projekte oder bereiten eigenständig Veranstaltungen und Präsentationen vor, in denen sie Schülern den Bereich Holz näherbringen.

Mit Sortiment und Service punkten

Auf 35000 m² Betriebsfläche, von der 13000 m² überdacht sind, erwartet die Kunden ein breites Holz- und Baustoffsortiment. „Wir führen alles bis auf fertige Fenster.“ Der 1700 m² große Holzfachmarkt, einschließlich des 400 m² großen Außenbereichs für Holz im Garten, überzeugt zudem mit einer exklusiven und trendigen Ausstellung.

Holz Hauff will aber nicht nur mit einer außergewöhnlichen Sortimentsbreite und -tiefe sowie verlässlicher Produktqualität bei den



Schon bei der Anfahrt präsentiert sich Holz Hauff großzügig und einladend.

Kunden punkten, das Handelsunternehmen bietet auch ein großes Serviceangebot. Dazu gehört neben dem Zugschnitt und Bearbeiten von Massivholz und Platten auch die Hitzebehandlung von Verpackungsholz nach IPPC-Standard.

„Montagearbeiten übernehmen wir dagegen nicht“, unterstreicht Hauff. Auf Wunsch vermittele das Unternehmen jedoch die entsprechenden Handwerker. Ein weiterer Pluspunkt ist die Lieferlogistik. Sieben Fahrzeuge sorgen dafür, dass die Ware zügig ausgeliefert wird. Lagerware wird bereits am nächsten Tag geliefert, wenn sie am Vortag bis 15.00 Uhr bestellt worden ist. Zwei von

den Hauff-Fahrzeugen sind mit einem Ladekran ausgerüstet, sodass die Ware auf der Baustelle bis in 15 m Höhe abgesetzt werden kann. „Dachdecker oder Zimmerleute wissen diesen Service zu schätzen“, weiß Werner Hauff.

Sich mit dem Erreichten zufriedengeben, das kommt für das Unternehmen aber nicht infrage. So arbeitet das Holzring-Mitglied derzeit daran, die Tourenplanung mit dem Tourenplanungssystem Turbo Soft dahingehend zu optimieren, dass die Auslieferung für die Kunden noch berechenbarer wird, indem sie eine Stunde vor Ankunft der Ware per SMS informiert werden.



Großzügig dargestellte Bodenbeläge