

Efaflex produziert Schnellauftore für industrielle Anwendungen. Was das mit Nachhaltigkeit zu tun hat, lesen Sie im Artikel.

Mehr Effizienz, weniger Kosten

- Nachhaltigkeitstools: EFA SmartAssist und Energy Saver
- Efaflex als Partner für Pfandlösungen

TEXT: VERENA SCHNEEWEISS

Mit zwei Auszeichnungen startet Efaflex voller Elan ins zweite Halbjahr. „Die ersten fünf Monate sind sehr gut verlaufen“, sagt Efaflex Österreich Geschäftsführer Heinz Siegel MBA. Konkret heißt das etwa: 35 Prozent Umsatzsteigerung der österreichischen Vertriebs- und Serviceorganisation gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. „Dieser Wert wird sich übers Jahr nicht halten, aber der Auftragsseingang ist nach wie vor gut.“

Partner bei Pfand-Umstellung. Während es etwa in der Baubranche Zurückhaltung gibt, ist der Lebensmittelbereich durchaus aktiv. Ein Treiber ist die Umstellung auf Pfandlösungen. „Wir unterstützen den Einzelhandel hier mit unseren Toren.“ Auch der Marktanteil von Efaflex konnte weiter gesteigert werden – und zwar auf derzeit 41,2 Prozent. „Über die letzten Jahre ist das ein Anstieg von mehr als sechs Prozentpunkten.“

Service. Doch worum es Siegel eigentlich geht, wurde kürzlich auch ganz offiziell wertgeschätzt. Konkret in Form des Top Service Nachhaltigkeits-Awards und einer Top-Platzierung unter den kundenorientiertesten Unternehmen des Landes. „Das



HEINZ SIEGEL (Mitte) mit seinem Team

ist unser Hauptfokus. Leistung, Geschwindigkeit, Zuverlässigkeit.“ Und genau dieses Thema, nämlich Service auf höchstem Niveau, soll künftig noch weiter gepusht werden. Ein Tool ist der EFA-SmartAssist. „Damit können wir im Service noch schneller werden.“ Insbesondere bei Fehlermeldungen oder Schäden ist dies interessant. Der Austausch mit dem Kunden erfolgt mittels speziell entwickelter Live-Video-Assistenz-Anwendung. Der SmartAssist ermöglicht digitale Störungsanalysen und -behebungen. „Der Kunde muss nichts installieren, nur seine Kamera freigeben. Gemeinsam mit dem Kunden kann der Kundendiensttechniker das Tor betrachten. Der Schadensfall kann auch über Video aufgenommen werden“, beschreibt Siegel.

Die Vorteile für den Kunden sind mannigfaltig: schnellere Schadensbehebung, weniger gefahrene Kilometer – und somit weniger Fahrkosten und Emissionen. Ein weiteres Plus: auch eine Übersetzungsfunkti-

on ist in dem Tool integriert. Für Efaflex selbst bedeutet der Schritt auch eine gewisse personelle Entlastung. „Die unproduktiven Zeiten werden weniger.“ Dennoch ist Siegel stets auf der Suche nach neuen Mitarbeitern, aktuell etwa in Kärnten oder Oberösterreich. Die Service-Mannschaft in Österreich umfasst rund 60 Personen.

Energiesparen. „Mit unseren Toren kann man Energiesparen“, sagt Siegel. Neben der Isolierung geht es vor allem um die Geschwindigkeit. Denn Efaflex Schnellauftore schaffen bis zu vier Meter pro Sekunde. So kann der Temperaturexaustausch und damit der Energieverlust möglichst gering gehalten werden. Einer der wichtigsten Kundenwünsche derzeit sei eine exzellente Sensorik. „Die Öffnung soll so spät als möglich, aber rechtzeitig erfolgen“, so Siegel gegenüber REGAL. Unter dem Namen EFA-Energy Saver soll Kunden künftig die Energie- und CO₂-Ersparnis im Vergleich zu anderen Toren auch vorgerechnet werden.