



Werter Geschäftsfreund !

Leider habe ich mit meinen Befürchtungen in unseren letzten B+M News Recht gehabt: Die Bundespräsidenten-Wahlen mussten wiederholt werden. Das Ergebnis ist dafür eindeutig und europafreundlich. Der Brexit wurde Wirklichkeit, ein Rückschlag für Europa.

Außerdem wurde inzwischen Donald Trump zum US-Präsidenten gewählt, der den internationalen Handel einschränken und protektionistische Maßnahmen aller Art einführen möchte. Und den Banken jene Freiheiten zu geben beabsichtigt, die sie schon einmal zum Schaden der ganzen Welt drastisch missbraucht haben (Finanzkrise 2007/2008). Na, bravo.

Vor den Toren Europa's tobt ein Krieg (Syrien), der selbst für einen Kinofilm starker Tobak wäre, in der Türkei gibt es quasi Diktatur, in Italien dankt ein reformfreudiger Premier ab und in Frankreich steht Marine Le Pen ante portas mit der nächsten EU-Exit Drohung.

Und gleichzeitig geht es uns in Europa so gut wie schon lange nicht.

Kein Krieg am Kontinent ( ausgenommen der Ukraine-Konflikt ).

Keine Wirtschaftskrise , eher das Gegenteil davon. Relativ niedrige Arbeitslosigkeit.

Wachsende Märkte. Und trotzdem offensichtlich viele Unzufriedene. **Womit unzufrieden?**

**Ein Paradoxon:** je besser die Zeiten, desto höher die Unzufriedenheit.

Und da werden dann Personen und Parteien gewählt, die außer Protest weder Lösungen noch Fachpersonal anbieten können.

**Ein weiteres Paradoxon** aus Deutschland: das Volumen der Baugenehmigungen in Euro ist 2016 um ca. 10 % gewachsen. Das fertiggestellte Bauvolumen in Euro aber nur um 1 %.

Die Prognose für 2017 ist übrigens ganz ähnlich. Warum weichen diese Zahlen so stark voneinander ab? Weil es zu wenige Handwerker inkl. Trockenbauer gibt, die das vor Ort dann auch fertigstellen.

Aber: Deutschland hat nicht Ungarn und die Slowakei unmittelbar vor der Haustür wie wir in Wien!

Trotzdem: es geht dort wohl vielen gut bis sehr gut und trotzdem hält die AfD bei 20 %. Warum? Nur wegen der Flüchtlinge?

Ich sehe trotzdem mehr positive als negative Signale für 2017. Wir lassen uns von dieser medialen Stimmungsmache oft viel zu sehr beeinflussen. Der Trockenbaumarkt ist in Österreich heuer endlich wieder einmal gewachsen, nach 2 Jahren Stagnation bzw. Rezession. Um ca. 2 %, ähnlich wie Deutschland. Und auch für das kommende Jahr sieht es nach einem Marktwachstum von 1-2 % aus. Wir jammern da schon auf hohem Niveau.

**Europaweit steuert die B+M wieder auf ein Rekordergebnis zu:** voraussichtlich € 620 Mio. Umsatz, das entspricht einem Plus von € 50 Mio. Davon ca. 90 % Handel und 10 % Industrie.

Mein Vorschlag: freuen wir uns, dass es so gut geht, und ärgern wir uns nicht darüber, dass es noch besser gehen könnte!

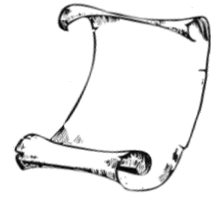
Think positive !





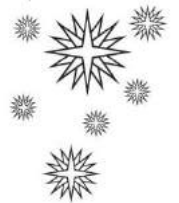
Unsere Themen von heute :

- 1) **Preiserhöhungen ab 1.1.2017**
- 2) **Preiserhöhung ab 16.1.2017**
- 3) **Preiserhöhungen ab 1.2.2017**
- 4) **Marktführerschaft in Deutschland**
- 5) **Personelle Verstärkung des GP Cool Speed Teams Österreich**
- 6) **Personelle Veränderungen bei B+M Wien-Süd**
- 7) **BAU 2017 in München**
- 8) **B+M Award 2017 in Wien**
- 9) **B+M in Gent**
- 10) **Jubilare in der B+M Österreich**
- 11) **Schließungszeiten zur Jahreswende**



#### ad 1 ) Preiserhöhungen ab 01.01.2017

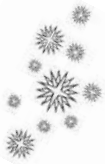
ISOVER Mineralwolle	+	4,3	%
KNAUF Insulation	+	3,9	%
URSA Mineralwolle	+	3,7	%
ROCKWOOL Steinwolle	+	3,0	%
FERMACELL Platten	+	3,5	%
FERMACELL Zubehör	+	5,0	%
PROMAT AD-Platten	+	5,0	%
PROMAT sonstige Platten	+	1-3	%
ARDEX	+	1,9	%
INTRAMUR / INTRAFEIN	+	1,8	%
SWISSPOR	+	10,0	%
EPS Industries	+	10,0	%
STEINBACHER	+	8-25	%
SCHMACHTL Caddy Clips	+	3,0	%
REDSTONE	+	2,0	%
ISOLITH	+	3,9	%
WOPFINGER	+	1-3	%



#### LOGISTIKKOSTEN

Krangelgebühr ebenerdig	+	€ 0,50	pro Tonne
Krangelgebühr bis 15m	+	€ 0,70	pro Tonne
Krangelgebühr bis 22m	+	€ 1,20	pro Tonne
Krangelgebühr bis 26m	+	€ 1,50	pro Tonne
Krangelgebühr bis 30m	+	€ 1,70	pro Tonne
Hochtransport mit Variogabel	+	€ 1,50	pro Tonne
Kranentladung mit 20m Kran	+	€ 3,00	pro angefangene halbe Stunde
Kranentladung mit 30m Kran	+	€ 3,00	pro angefangene halbe Stunde
Kranentladung mit 40m Kran	+	€ 3,00	pro angefangene halbe Stunde
Zustellgebühr	+	€ 3,00	pro Zustellung





## ad 2 ) Preiserhöhungen ab 16.01.2017

INTRAPROFIL C/U-Profile 0,6mm	+ 12 %
INTRAPROFIL C/U-Profile 2,0mm	+ 15 % ( = Aussteifungsprofile )
Zubehörteile aus verz. Stahl	+ 8 %



Nachdem es Mitte des Jahres bereits eine empfindliche Stahlpreiserhöhung gab, die dann im 4.Quartal etwas aufgeweicht wurde, **spielt der Stahlmarkt derzeit wieder verrückt**. Es kommt wiederum zu Materialverknappungen und zu deutlichen Preissteigerungen. Eisenerz stieg in wenigen Monaten um 100 %, Koks und Kohle um bis zu 200 %. Und China fuhr seine Stahl-Exporte um über 50 % zurück, um europäische Strafzölle zu vermeiden.

**Das Resultat:** Stahlblech stieg innerhalb der letzten 8 Wochen um über 30 % (!!!) und kein Ende dieser Entwicklung in Sicht.

**Wir müssen daher unsere Preise für C/U-Profile 0,6mm und 2,0mm ab Lieferung 16.01.2017 entsprechend anpassen** (siehe oben).

Des Weiteren können wir eine weitere Preissteigerung ab 1.4.2017 nicht ausschließen.

Die Lage ist dramatisch!

Bitte um Verständnis, dass wir nur in jenen Mengen liefern können, die der jeweilige Kunde auch bisher von uns bezogen hat. Das Material ist bereits knapp.

**Wichtig:** INTRAPROFIL behält die Verzinkungsqualität von Z 140 ( 140 g / m<sup>2</sup> Zinkauflage ) bei, und senkt nicht – wie einige Mitbewerber – auf Z 100 ( 100 g / m<sup>2</sup> ) ab. 40% mehr Zinkauflage bedeutet **deutlich** besseren Schutz vor Weißrost und Rotrost.

## ad 3 ) Preiserhöhungen ab 01.02.2017

KNAUF Standardplatten	+ 2,4 %
KNAUF Spachtel, Fugenfüller, etc.	+ 3,4 %
KNAUF C/U-Profile	+ noch offen
RIGIPS Standardplatten	+ 3,3 %
RIGIPS Sonder- und Spezialplatten	bis zu + 4,1 %
RIGIPS Spachtel, Fugenfüller, etc.	+ 3,5 %
RIGIPS C/U-Profile	+ noch offen
SINIAT Standardplatten	+ 3,0 %
SINIAT Spachtelmassen	+ 4,0 %
SEBALD Isolierzubehör	+ 2,9 %
ARMACELL	+ 2,3 %



## ad 4 ) Marktführerschaft in Deutschland



Die B+M Deutschland feierte heuer ihr **20 jähriges Bestandsjubiläum** mit einer großen Innovations-Tour, die 2017 auch nach Österreich kommt. Zugleich konnten wir 2016 erstmals zum **Marktführer im Trockenbau-Fachhandel Deutschland** aufschließen.



Wir haben 1996 in Deutschland bei null begonnen und sind dank unserer tüchtigen Mitarbeiter auf über 300 Mio. Umsatz im Trockenbau-Fachhandel (ohne Industrie) in Deutschland gewachsen. Und Deutschland ist ein sehr umkämpfter Premium-Markt, in dem ein solcher Erfolg umso mehr wiegt.

Gleichzeitig erweitern wir in Deutschland unsere Aktivitäten in Richtung **Fachhandel mit Technischer Isolierung** unter der Marke „**b+m isol**“ kräftig. Hier haben wir vergangenes Jahr 3 neue Niederlassungen ( Leipzig /Salzgitter/Bielefeld ) eröffnet.



## ad 5) Personelle Verstärkung des GP Cool Speed Teams Österreich



Unser Gipskarton-Kühldecken-System GP Cool Speed ist sehr gut unterwegs, vom Großprojekt ( z.B. Krankenhaus Wien-Nord ) bis zu vielen mittleren und kleineren Projekten im Bereich Bürobau und Wohnungsbau gibt es durchwegs zufriedene Kunden.

**Das System ist einfach ideal für den ambitionierten Trockenbauer.**

Damit dieses System aber auch vermehrt in die Ausschreibungen der Haustechnik-Planer kommt, haben wir uns mit 2 Experten verstärkt:



**Johann Reitbauer** (Wien, NÖ, Bgld, Steiermark, Kärnten), Mobil: 0664 / 825 29 56



**Flurin Gadola** (OÖ, Salzburg, Tirol, Vorarlberg, Schweiz), Mobil: 0664 / 237 60 94

Die beiden Herren sind auch für die Einschulung unserer Kunden zuständig.

Auch GP Cool Speed Deutschland hat sich personell ähnlich verstärkt.

**Die europaweite Gesamtkoordination** dieser Abteilungen obliegt **Jürgen Roithinger**



## ad 6) Personelle Veränderungen bei B+M Wien-Süd



Ab 1.1.2017 übernimmt **Mario Magyar die alleinige Niederlassungsleitung von Wien-Süd**, da uns **Rudi Ofenschiessl** nach 7 Jahren bester Zusammenarbeit in Richtung Industrie verlässt.

Wir wollten ihm bei diesem Karrieresprung nicht im Weg stehen.

Er war ein sehr wertvolles Mitglied unseres Teams und wir wünschen ihm von Herzen alles Gute!

Und Mario Magyar weiterhin ein so gutes Händchen im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern!

## ad 7) Bau 2017 in München (16.01. – 21.01.2017)

Alle 2 Jahre öffnet die größte Baumesse Europas ihre Pforten im Messegelände München.

Und die B+M Gruppe ist wiederum mit einem **repräsentativen 2 stöckigen Stand in Halle A2 Stand 339** vertreten.

Die B+M Industries zeigen wieder die neuesten Produktentwicklungen:

- Montage-Roboter GP Cool Speed Junior, eine Einfachvariante unseres Einrollroboters für Kleinbaustellen
- B+M Kombidecke: ideal für Kombination von Gipskartondecke mit abklappbarer Metalldecke. Als Standarddecke oder als Klimadecke.  
Optional auch mit Lichtkanälen.

➔ **Ein B+M Patent.**





Und vieles mehr.

Und last but not least: es gibt dort nicht nur Weißbier, sondern **auch Premium-Weine vom Weingut Kristinus** zu verkosten!

Besuchen Sie uns!

Fragen Sie bei Ihrer B+M Niederlassung nach, ob sich Fahrgemeinschaften bilden!

**Ich würde mich freuen, Sie persönlich am Stand begrüßen zu können!**



#### ad 8) B+M Award 2017 in Wien

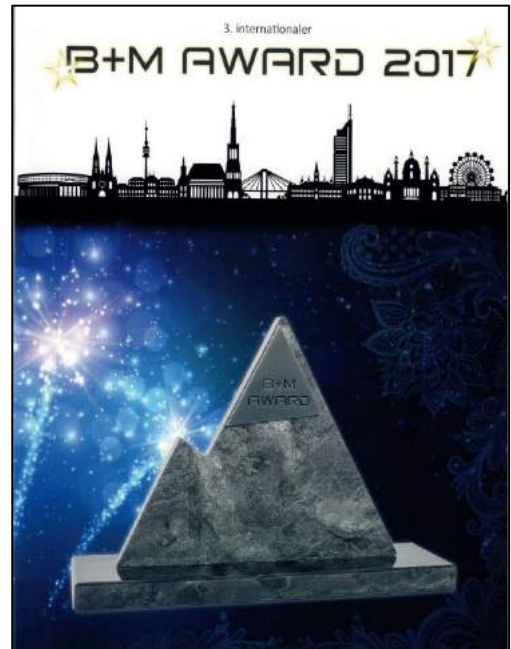
Zum 3. Mal verleihen wir den B+M Award im deutschsprachigen Raum für die besten Trockenbau-Projekte in **6 Kategorien**:

- 1) Trockenbau bis 10 Mitarbeiter
- 2) Trockenbau über 10 Mitarbeiter
- 3) Bauelemente
- 4) Deckengestaltung
- 5) Holzbau
- 6) Soziales Engagement

Es geht hier um industrie-unabhängige Projekte, um Bestleistungen im Trockenbau.

**Nach 2 x Hamburg findet die große Schlussfeier diesmal am 10. November 2017 in Wien statt.** Save the Date!

Wir hoffen, dass sich diesmal besonders **viele österreichische Betriebe** am Wettbewerb beteiligen. Sollten Sie interessiert sein, dann sprechen Sie bitte Ihren B+M Außendienst-Mitarbeiter an, er wird Ihnen die Ausschreibungs-Unterlagen persönlich überbringen. Zur Endveranstaltung eingeladen werden jene Bewerber, **die es unter die Top 10 der jeweiligen Kategorie schaffen.** Und da gibt es dann eben die drei Podestplätze pro Kategorie zu vergeben.



#### Machen Sie mit!

Es dient auch Ihrer Reputation. Die internationale Fachpresse berichtet darüber. Sie können in der Auslage stehen.

Auch im Hinblick auf Deutschland. Ein besseres Forum für Eigenpräsentation gibt es kaum in unserer Branche.

#### ad 9) B+M in GENT



Am 18.11.2016 eröffnete die B+M Belgien ihre 4. Niederlassung in GENT. Also im flämischen Teil des Landes. Über 250 Gäste nahmen an der Feier in dieser wunderschönen Stadt teil. Ein sehr professionelles Team unter der Leitung von



**Marc Bielen** wird an die bisher sehr beeindruckenden Leistungen der B+M Belgien anzuschließen versuchen.

Welcome to the Family!





## ad 10) Jubilare bei der B+M in Österreich

### 35 jährige Firmenzugehörigkeit feiert heuer:

Franz Bayer                      Außendienst ( NL Wien Süd )

### 30 jährige Firmenzugehörigkeit feiert heuer:

Robert Heckl                      Geschäftsführer B+M International

### 25 jährige Firmenzugehörigkeit feiern heuer:

Alexander Kosma                      Niederlassungsleiter ( Wien-Nord )

Annelies Eixner                      Export, Kreditmanagement ( Zentrale Verwaltung )

### 20 jährige Firmenzugehörigkeit feiern heuer:

Harald Hengstler                      Niederlassungsleiter ( NL Klagenfurt )

Ferdinand Winkler                      Niederlassungsleiter ( NL Innsbruck )

Mirsad Grahic                      Lagerist ( NL Salzburg )

Petra Barton                      Fakturierung ( Zentrale Verwaltung )

Halvax Maria                      Raumpflegerin ( NL Graz )

Wir gratulieren, bedanken uns für tollen Einsatz und Loyalität, und wünschen weiterhin viel Erfolg und Spaß bei der Arbeit im B+M-Team !

## ad 11) Schließungszeiten zur Jahreswende 2016 / 2017

02.01.2017 - 05.01.2017	Wien-Süd
23.12.2016 – 30.12.2016	Linz
27.12.2016 – 30.12.2016	Wien-Nord / St. Pölten / Graz
27.12.2016 – 05.01.2017	Leopoldsdorf / Salzburg / Klagenfurt / Neutal
23.12.2016 – 30.12.2016	Innsbruck
23.12.2016 – 05.01.2017	Lauterach



Damit ist wieder ein Jahr vergangen. Und Weihnachten steht vor der Türe. Ich möchte mich auf diesem Weg für die Zusammenarbeit ganz herzlich bedanken, auch für Ihr Verständnis, falls etwas einmal nicht geklappt hat. Aber wir freuen uns auch über das eine oder andere Lob, denn das baut auf.

Gehen wir mit Zuversicht ins nächste Jahr. Dann wird es ein gutes werden!

Frohe Weihnachten und ein herzliches Prosit 2017 !

Ihr  
Dr. Wolfgang Kristinus



P.S.: Diesen News liegen 2 Nachdrucke aus dem Netzwerkmagazin Business People, Ausgabe Frühjahr 2016 und Herbst 2016 bei.





Extrembergsteiger Wolfgang Kristinus vor einem Berge-Bild des Malers Herbert Brandl in seinem Headquarter: „Das Wichtige im Leben ist die Vielfalt.“

# Baustoff, Metall und Höhenluft

*Trockenbau muss keine trockene Angelegenheit sein: Wolfgang Kristinus, seit 40 Jahren an der Spitze von Baustoff + Metall, über himmlische Erfolge, bodenständige Strategien und die Lehren eines Achttausenders.*

VON ANDREAS AICHINGER, FOTOS: RICHARD TANZER

Vermeintliche „Gipfelstürmer“ gibt es viele. Aber Wolfgang Kristinus, seit rekordverdächtigen 40 Jahren geschäftsführender Gesellschafter des Trockenbau-Fachhändlers Baustoff + Metall International, ist wirklich einer. Als erfahrener Höhenbergsteiger liebt der 64-Jährige die Herausforderung. Bisheriger Höhepunkt seiner Berg-Karriere ist die Besteigung des 8.035 Meter hohen Gasherbrum II im Karakorum-Gebirge. Bereits während seines WU-Studiums ist der gebürtige Wiener 1974 in die Firma seines Vaters Alfred Kristinus eingestiegen. Und auch im Geschäftsleben gelangen ihm Höhenflüge: Das 50-Jahre-Jubiläum feierte das Unternehmen, das heute 89 Handels- und sieben Produktionsstandorte hat, im Vorjahr mit einem Rekordwert von 1.640 Beschäftigten. Und auch die Umsatzkurve atmet Höhenluft: Von zuletzt 670 Millionen Euro Gruppenumsatz wurden 87 Prozent im Ausland erwirtschaftet.

*Sie stehen bereits seit unglaublichen 40 Jahren an der Spitze von Baustoff + Metall. Wie kommt man so weit?*

Ich weiß nicht, ob das so eine tolle Sache ist. Die Amerikaner sagen ja immer, dass man im Leben möglichst viele Karriere-stationen durchlaufen und in verschiedenen Verantwortungen bei unterschiedlichen Unternehmen arbeiten sollte. Ich aber musste damals relativ schnell in den kleinen väterlichen Betrieb einsteigen, weil es zu dieser Zeit eher schlecht gelaufen ist. Wir waren immer Unternehmer, so etwas ist genetisch bedingt. Die Entwicklung seither hat meine Erwartungen bei Weitem übertroffen, das hätte ich mir beim besten Willen nicht vorstellen können. Zu den 40 Jahren: Das Wichtige im Leben

ist die Vielfalt. Wenn man immer nur das Gleiche macht, wird es langweilig. Abwechslung hingegen befruchtet uns und gibt uns wieder unglaublich viel Kraft und Spaß. Man muss ja Spaß an der Sache haben, um das Verdienen geht es bei mir nicht mehr so sehr. Nur Golf zu spielen oder Kreuzfahrten zu machen, wäre für mich ein No-Go.

*Wie erklären Sie sich im Rückblick die Erfolgsgeschichte Ihres Unternehmens?*

Da ist zunächst einmal der hohe Grad unserer Spezialisierung. Ein Unternehmen muss sich einfach wirklich klar definieren. Wir haben uns den Trockenbau und den Dämmstoff als Kern-thema gewählt und in diesen Bereichen sind wir extrem tief sortiert. Dort haben wir hohe Kompetenz und lassen die anderen Baustoffe einfach links liegen. Der zweite Punkt ist eine vertikale Differenzierung. Wir machen etwas, was nur wenige Händler tun – wir sind nämlich gleichzeitig Produzent. Wir produzieren bestimmte Produkte, die üblicherweise nicht über den Handel verkauft werden und selbst Hightech-Produkte sind. Mit dieser Hybridstellung zwischen Handel und Industrie haben wir ein Alleinstellungsmerkmal kreiert. Die dritte Erfolgskomponente ist die Internationalisierung. Bei unserem Spezialisierungsgrad brauchen wir die Ballungszentren. Der Schritt ins Ausland, in 14 verschiedene europäische Länder mit zwölf Sprachen, hat uns zu einer Art „europäischem Global Player“ gemacht. Noch ein Punkt: Wir halten unsere Profite größtenteils im Unternehmen und finanzieren unsere Expansion mit den Gewinnen der Vorjahre.

*Es ist bekannt, dass Sie einen sehr teamorientierten Führungsstil pflegen ...*

Das ist vielleicht auch das Geheimnis unserer Familiengruppe. Dieser Team-Spirit ist etwas, in das man langfristig investieren muss. Er kommt nicht von heute auf morgen, lässt sich auch nicht von anderen kopieren, sondern muss gelebt werden. Meine Geschäftsführer müssen diese Art des Denkens lernen und dann vorleben. Und das zahlt sich auf längere Sicht aus. Eines der Dinge, die ich von der Hochschule mitgenommen habe, ist die Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenserfolg. Die am Deckungsbeitrag – und nicht am Umsatz – orientierte Entlohnung der Außendienstmitarbeiter spielt hier eine große Rolle. Sie bekommen nur die Hälfte ihres Gehalts als Fixum, die andere Hälfte erfolgsabhängig auf monatlicher Basis. Dieses Denken war von Anfang an ein strategisches Ziel.

*Sie setzen sich ja auch im Sport äußerst ehrgeizige Ziele. Was lernt ein Unternehmenslenker auf einem Achttausender?*

In diesen Höhen hat man sehr viel Zeit, um sich mit sich selbst zu beschäftigen und über das Essenzielle nachzudenken. In diesen Momenten erkennt man, wie unwichtig manche Dinge sind – und letztendlich auch man selbst. Eine Achttausender-Tour ist ja nicht ganz ungefährlich und erfordert viel Respekt. Es kann sein, dass man nicht mehr zurückkommt. Schon als 37-Jähriger bei der ersten ganz großen Tour musste ich mir erstmals überlegen, ob im Unternehmen alles so geregelt ist, dass es notfalls auch ohne mich funktioniert. Das ist eine gute Schule.

*Was bedeutet das in der betrieblichen Praxis?*

Wenn ich auf einer längeren Tour bin, gibt es auch keinen Telefonkontakt. Bei uns sind alle Niederlassungs- und Werksleiter Unternehmer im Unternehmen und müssen ihre Aufgaben im jeweiligen Rahmen auch ohne Rücksprache und Rückversicherung erfüllen. Aber unsere Mitarbeiter wachsen an dieser Aufgabe, und das war für das Unternehmen und unsere Unternehmenskultur enorm wichtig. Außerdem: Teamerfolg

geht vor Einzelerfolg. Ehrgeizige Mitarbeiter wollen zwar individuell strahlen, aber bei uns zählt eben der Beitrag zur Gesamtgruppe noch mehr. Wir wollen unsere Leute zu einem Team zusammenschweißen, wo jeder den Erfolg der Gruppe über den eigenen stellt. Noch ein Vergleich aus dem Sport: Ein Unternehmen zu führen, ist kein Sprintbewerb, sondern ein Ausdauersport – da muss man sich die Kräfte einteilen.

*Welche Ziele will der Ausdauersportler Wolfgang Kristinus mit Baustoff + Metall noch erreichen?*

Wir haben uns die Euro-Milliarde als Umsatzziel bis zum Jahr 2023 gesetzt und sind auf einem guten Weg. Wir wollen vielleicht noch in neue Länder expandieren und unser Niederlassungsnetz verdichten. Beschleunigung ist ebenfalls ein Riesenthema. Produkte, die schnell montierbar sind und den Baufortschritt beschleunigen, liegen im Trend. Die Klimatisierung ist ein ganz wichtiges Feld, weil der Trockenbau da in einen relativ lukrativen Bereich wächst, den früher andere Gewerke bedient haben. Unsere Consulting Division hat auch die Aufgabe, Innovationen in die Wege zu leiten. Unser Kühl- und Heizdeckensystem „B+M GP-Cool Speed“ samt Rohrverlege-Roboter beispielsweise ist eine Eigenentwicklung. Ein System, das sehr gut ankommt und das wir auch patentiert haben. Endlich gibt es auch am Bau eine gewisse Automatisierung. Wir sehen uns als Vordenker, und dieser Pioniergeist passt durchaus zum Bergsteigen.

*Hat Ihr Bergsteigerherz schon den nächsten Gipfel der Sehnsüchte gefunden?*

Mein nächster Berg soll der Island Peak werden, ein Sechstausender im Himalaya. Das ist ein ganz toller Berg mit einer wunderschönen Firnflanke. Und dann vielleicht noch ein Achttausender, aber dafür muss ich die richtige Mannschaft finden. Wenn ich auf einen Achttausender gehe, liegt die Wahrscheinlichkeit, es bis auf den Gipfel zu schaffen, übrigens bei nur zwölf Prozent. Wer aber wagt heute noch Dinge, die zu 88 Prozent schiefgehen? ■

”

*Mit der Hybridstellung zwischen Handel und Industrie haben wir ein Alleinstellungsmerkmal kreiert.*





## Trockenbau-Fachhandel und Blitzschnelle Mädels

*Das Baustoff + Metall (kurz B+M) als Marktführer im Trockenbau-Fachhandel international erfolgreich agiert, dürfte bekannt sein, dass sich die B+M aber auch maßgeblich als Premiumsponsor im Ski-Speed-Bereich bei den Damen engagiert, ist wohl vielen noch nicht so geläufig.*



CEO Dr. Wolfgang Kristinus mit den drei Ski-Damen Stephanie Venier, Ramona Siebenhofer und Nici Schmidhofer (v.l.).

Hier steht das Kürzel **B+M** für **Blitzschnelle Mädels**. Konkret sponsert die B+M die 3 ÖSV-Spitzenathletinnen im Bereich Ski-Alpin Speed, nämlich Nici Schmidhofer, Ramona Siebenhofer und Stephanie Venier für die kommenden 2 Saisonen, in denen auch Weltmeisterschaft und Winter-Olympiade am Programm stehen. Die 3 Mädels haben gute Chancen in den kommenden Saisonen ganz vorne mitzumischen. Nici Schmidhofer wurde vergangene Saison als eine der besten Abfahrtsläuferinnen Österreichs durch eine schwere Knie-Verletzung in Cortina unsanft gestoppt, ist inzwischen aber wieder fit und trainiert mit dem ÖSV-Team in Chile. Ramona Siebenhofer und Stephanie Venier, beide in den Speed-Rankings zwischen Rang 10 bis 15, stehen am Sprung auf die Podestplätze, wobei Ramona es in Lake Louise im Dezember 2015 bereits auf Platz 3 schaffte, knapp hinter Lindsey Vonn.

### Was veranlasst einen Trockenbau-Fachhandel eine solche Kooperation einzugehen ?

Gipskartonplatten und Dämmstoffe sind ja keinesfalls sportaffine Produkte, und der Zielkunde ist nicht der konsumorientierte private Endverbraucher, sondern der gewerbliche Verarbeiter.

**Erstens**, weil das B+M Team sehr sportbegeistert ist, angeführt vom 8.000er erprobten Firmenchef Wolfgang Kristinus und die Förderung junger Sportlerinnen ins Erscheinungsbild der B+M Gruppe auch glaubhaft passt.

**Zweitens**, weil einer der Firmengrundsätze bei B+M lautet : Teamerfolg geht vor Einzelerfolg.

Zwar ist Skirennfahren kein klassischer Team-sport, aber man trainiert gemeinsam, man kämpft gemeinsam, man freut sich und leidet gemeinsam. Daher bilden diese 3 Damen das B+M Ladies Ski Racing Team Alpine..

**Drittens**, weil in Wirtschaft und Sport das Prinzip Fairness gelten sollte. Diese Fairness ist für B+M eine wichtige Angelegenheit, im Umgang miteinander, aber auch im Umgang mit unseren Kunden und Lieferanten. Und dieses Bekenntnis zur Fairness möchte die B+M mit diesem sportlichen Engagement zum Ausdruck bringen.

**Viertens**, weil die B+M damit ihren Bekanntheitsgrad steigern möchte, und zwar mittels dieser sympathischen und sportlichen Botschafterinnen.

**Und last but not least:** die B+M als Marktführer im Trockenbau-Fachhandel möchte Weltklasse-Leistungen erbringen. Den gleichen Anspruch erhebt sich auch an die von B+M gesponserten Mädels. Todeszone Mittelmaß ist nicht B+M – like, B+M möchte sich mit den Weltbesten messen und genau das tun auch die 3 blitzschnellen Mädels mit dem B+M Logo auf Helm und Kopfbedeckung.

Hoffentlich erscheint dieses Logo im Sinne aller skisportbegeisterten Österreicher in den kommenden 2 Saisonen möglichst oft vom Siegerpodest. Die 3 engagierten Mädels hätten es sich verdient.

### Daten und Fakten

Die Wiener Fachhandelsgruppe betreibt 88 Trockenbau-Fachhandelsniederlassungen und 7 Industriebetriebe in insgesamt 14 Ländern Europas. Hauptmarkt ist Deutschland, gefolgt von Österreich, den BENELUX-Ländern, Italien und den CEE/CES-Ländern. Baustoff + Metall beschäftigt europaweit derzeit mehr als 1660 Mitarbeiter und erwartet für 2016 einen Umsatz von ca. 620 Mio. Euro (2015: 572 Mio. Euro). Die Gruppe ist im Besitz der Wiener Familie Kristinus, in den Auslandstöchtern gibt es Minderheitsbeteiligungen von Mitarbeitern. Damit zählt die Gruppe zu den großen Familienbetrieben des Landes.



### KONTAKT

Baustoff + Metall Gesellschaft m.b.H.  
A-1230 Wien  
Gorskistraße 5-7  
+43 1 6163631  
+43 1 6163631-18  
wien23@baustoff-metall.com  
www.baustoff-metall.com