

VBÖ

JAHRESBERICHT 2007



Jahresbericht 2007



INHALT

1. Vorwort des Präsidenten	Seite 3
2. Themen und Schwerpunkte 2007	Seite 4
3. Gastbeitrag Dr. Carl Hennrich	Seite 5
4. Verbandsarbeit 2007	Seite 6, 7, 8
7er - Runde	Seite 9
VBÖ - Empfang	Seite 10
Österreichisches Baustoff Ausbildungszenrum (ba)	Seite 11, 12
Der Jungunternehmer-Arbeitskreis	Seite 13
Europäischer Baustoffhändlerverband UFEMAT	Seite 14
Der Österreichische Baustoffmarkt	Seite 15
5. Highlights 2007	Seite 16, 17

Impressum:

Herausgeber: Verband der Baustoffhändler Österreichs, Kastelicgasse 1/15, 3100 St. Pölten, www.vboe.org

Für den Inhalt verantwortlich: Mag. Alois Fröstl

Redaktion, Text (ausgenommen namentlich gekennzeichnete Beiträge): Mag. Alois Fröstl

Konzeption, Grafik: pART Werbeagentur GmbH, 1010 - Wien, 0664 103 22 74

1. Vorwort des Präsidenten Dank und Anerkennung

*Liebe VBÖ-Mitglieder!
Geschätzte VBÖ-Förderer!*

Der 5. VBÖ -Jahresbericht liegt hiemit in Ihren Händen, und wir alle können auf ein sehr bewegtes Jahr 2007 zurückblicken.

Die letzten 12 Monate waren im Ablauf der Umsatzgestaltung unserer Branche gegensätzlich zum Jahr 2006. Einem geradezu euphorischen 1. Halbjahr 2007 folgte in der 2. Jahreshälfte eine entsprechend große Ernüchterung bzw. Stagnation unserer wirtschaftlichen Entwicklung. Wieder hat es sich gezeigt, dass auch wir im Baustoffhandel erst nach völlig abgelaufenem Geschäftsjahr unser finanzielles Zeugnis legen können. Mannigfaltige Gründe gibt es für diese Tendenz, die einzeln zu erwähnen nicht nötig sind. Wir können immer nur unsere Zukunft gestalten, die Vergangenheit maximal als Bereicherung unserer Erfahrungen sehen. Deshalb sollen wir die Umsatzentwicklung 2008 realistisch betrachten und in den kommenden ersten Monaten keine überschnellen, falschen Reaktionen setzen. Auch dieses Jahr wird wieder erst endgültig mit Ende Dezember abgerechnet.

Ein Kuriosum zeigte uns die Dämmstoff-Industrie. Monatelange Lieferengpässe wandelten sich plötzlich in prompte Lieferfähigkeit. Die Folge waren übervolle Händlerlager. Hätte es da nicht eine bessere Informationspolitik seitens der betroffenen Industrie-Unternehmungen geben können?

Heuer feiern wir unser „100-jähriges VBÖ -Jubiläum“ in Bad Loipersdorf (29.-31.5.2008). Diesem Anlass entsprechend können wir stolz auf unsere aktive Verbandsarbeit in den letzten Jahrzehnten zurückblicken. In all den Jahren haben sich vielzählige Kollegen ehrenamtlich für unterschiedliche Funktionen zur Verfügung gestellt. Ich möchte all diesen Damen und Herren meinen und unseren besonderen Dank und Anerkennung aussprechen. Eine gute und von allen Seiten anerkannte Standesvertretung braucht Menschen, die sich persönlich einsetzen und dafür oftmals ihre eigene, freie Zeit zur Verfügung stellen.

Für 2008 wünsche ich Ihnen viel Gesundheit und den nötigen Erfolg in Ihren Unternehmungen.

Dr. Leonhard Helbich-Poschacher

Im Namen des VBÖ-Präsidiums



„Wieder auf dem Boden der Realität“

Das 99. Arbeitsjahr in der Geschichte des VBÖ begann 2007 mit einem Jahrhundert – Winter der besonderen Art: Es gab ihn gar nicht!

In der Erwartung, dass Kälte und Schnee doch irgendwann das Baugeschehen zum Erliegen bringen müssten, wurde mit Hochdruck gearbeitet. Bis dann im April klar war: Jetzt kommen sie nicht mehr! Und leider auch die Anschlussaufträge für das Baugewerbe nicht so schnell!

Dementsprechend atypisch verlief die Konjunktur im Baustoffhandel:
Boom im 1. Quartal, gute Umsätze vor den Ferien, dann das Sommerloch und schließlich wieder Winter. Wir mussten zur Kenntnis nehmen: **Die Baustoffhandelsbäume wachsen doch nicht in den Himmel. Noch dazu bei schwacher Wohnbauleistung.** Wir sind wieder auf dem Boden der Realität angekommen.

Apropos Wohnbau: **political correctness verlangt derzeit von uns allen, mit den Ökobaugurus und Klimawölfen mitzuheulen.** Selbst dann, wenn ein paar neue und teure Passivhäuser bei einem gesamten Wohnungsbestand von 3,2 Mio. das „CO₂ – Kraut“ nicht wirklich fett machen. Nur mehr vereinzelt und zaghaft erheben sich Stimmen, die darauf hinweisen, dass Wohnungen auch leistbar bleiben sollten.

Forcierter Wohnungsneubau und großzügige Stadtsanierung könnten den Höhenflug der Mietpreise senken, wieder mehr Menschen statt Maschinen auf den Baustellen beschäftigen und somit sinnvoller sein als Milliardengräber in Form von verkehrspolitisch zweifelhaften Prestige – Bahn(tunnel-)projekten.

Für den Baustoff - Fachhandel wird 2008 nicht leichter werden als die Jahre zuvor. Er muss seine Position im Spannungsfeld zwischen Kostensteigerungen bei Zinsen, Personal, Energie und Transporten, Preissteigerungen des Sortiments und ständig nach oben geschraubten Erwartungen der Kunden täglich aufs neue behaupten.

Alois Fröstl

VBÖ



„Den Herausforderungen stellen - statt über Visionen zu reden ...“

Alle reden heute von Visionen. Dabei sollte eher harte Arbeit um die Kundschaft die Devise sein, wenn es um Baustoffe in Österreich geht. Die anerkannt gute Zusammenarbeit zwischen Handel und Industrie in diesem Sektor war und ist die Basis dafür, dass in den 100 Jahren seit Gründung des VBÖ mehr gebaut werden konnte als in 2000 Jahren davor.

“Tempora mutantur“ sagt der Lateiner, die Zeit bleibt nicht stehen und wir müssen uns alle den berühmt (berühmten?) Herausforderungen stellen. Sind wir aktiv genug, um die mittelständische Struktur des Baustoffgeschäftes zu erhalten oder sogar weiter ausbauen zu können? Die Existenz vieler Unternehmer und Beschäftigten hängt von richtigen Entscheidungen bei der Bearbeitung des Marktes, von der Hinwendung zu neuen Themen oder auch von der Frage ab, wie wir in Zukunft mit einer weiteren Spezialisierung umgehen.

Wir sollten zum Beispiel unsere ganze Kraft in das Florieren des Wohnbaues investieren. Erst jüngst wurde festgestellt, dass zusätzlich zu den Wohnbaufördermitteln in Höhe von 2,7 Milliarden Euro jährlich etwa 460 Millionen Euro nötig wären, um den Mehrbedarf an Wohnungen zu decken und die nötigsten thermischen Sanierungen zu bewerkstelligen. Dieser Umstand muss den Entscheidungsträgern täglich klar gemacht werden. Ein Gebot der Stunde stellt in diesem Zusammenhang die Beschäftigung mit dem Themen Energieeffizienz von Gebäuden, Niedrigenergie- und Passivhaus, sowie mit dem „Heizungspickerl“ für unsere Häuser in Form des Energieausweises dar. Das Thema Heizung und Kühlung könnte auch mit dem Begriff Wohlbefinden umschrieben werden. Wir verkaufen weniger Häuser, schon gar nicht Baustoffe. Wir müssen Emotion verkaufen, die auf der Wunschliste unserer Kunden ganz oben steht.

Millionen zufriedener Kunden beweisen, dass Handel und Industrie mit dem Aggregatzustand Wohlbefinden sehr gut umgehen können. Hochqualitative Baustoffe mineralischen Ursprungs, empfohlen und geliefert vom Handel, verarbeitet vom Baumeister erbringen dafür den Beweis.

Den Herausforderungen stellen heißt aber auch auf Veränderungen zu reagieren, mit denen wir vor allem im Bereich Logistik und Vertrieb befasst sind. Diesen Kostentreibern müssen wir mit neuen Konzepten begegnen, die im Wesentlichen mit Spezialisierung zu tun haben sollten. Regionale und produktspezifische Konzentration lautet das Gebot der Stunde. Es geht darum, die Stärken auf den jeweiligen Heimmärkten zu schärfen, aber auch nach neuen Destinationen Ausschau zu halten (Stichwort Ostexpansion) und gleichzeitig zu fragen, ob wir alle ein Volk von Generalisten sein wollen.



Dr. Carl Hennrich

Fachverband Stein- und Keramische Industrie, Geschäftsführer

Verbandsarbeit 2007

Information und Kommunikation – mit diesen beiden Schlagworten lässt sich die Arbeit des VBÖ's kurz zusammenfassen.

Der Informationsaustausch zwischen den Mitgliedern bzw. der VBÖ – Geschäftsstelle sowie Kommunikation nach innen und außen wird durch zahlreiche Einzelaktivitäten sichergestellt.

Aus der Arbeit des Vorjahres seien für 2007 beispielhaft erwähnt:



Information
Information
Information
Information
Information

Kommunikation
Kommunikation
Kommunikation
Kommunikation
Kommunikation

Aktion
Aktion
Aktion
Aktion
Aktion

Interessensvertretung

interne/externe Kommunikation

VBÖ-7er-Runde

VBÖ-
Jungunternehmer/innen-Treffen

VBÖ-Generalversammlung

VBÖ - Empfang

Baustoff Ausbildungszentrum

www.vboe.org

Europäischer
Baustoffhändlerverband UFEMAT

„Österreichischer
Baustoffmarkt“

Verbandsarbeit 2007



„Das VBÖ Leistungsspektrum“

Was wollen die VBÖ – Mitglieder eigentlich von ihrem Service- und Interessensverband? Und was kann dieser VBÖ erreichen?

Leichter zu definieren ist, was er nicht kann oder darf, so gerne das seine Mitglieder auch von ihm hätten: Wettbewerb beschränken oder die Funktion des Marktes außer Kraft setzen.

*Was Sie aber von ihm verlangen können und was er auch kann ist, **den berechtigten Interessen des Baustoff – Fachhandels Gehör zu verschaffen.***

Unter der Führung des unverändert gebliebenen Präsidiums Dr. Leonhard Helbich-Poschacher, Leopold Fetter und Horst Hannak, haben wir im vergangenen Jahr besonderes Augenmerk auf die Erfüllung dieser Funktion gelegt.

*Es galt immer wieder Überzeugungsarbeit dahingehend zu leisten, dass **die reibungslose Versorgung des Baugewerbes mit den richtigen Materialien in der richtigen Menge zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Ort nur durch den Baustoff – Fachhandel** gewährleistet ist. Oder anders formuliert:*

Produktentwicklung und Produktion ist Sache der Industrie, Logistik im Wesentlichen eine solche des Handels!

In der Kommunikation und Durchsetzung dieser an sich nicht neuen Gedanken lag der Schwerpunkt der Verbandsarbeit 2007.

*Die Arbeit des VBÖ – bleibt aber nicht nur auf Aktivitäten nach außen beschränkt. **Der laufende Kontakt zu unseren Mitgliedern, also die Arbeit nach innen, ist eine der wichtigsten Aufgaben des VBÖ.***



In seinen regelmäßigen „VBÖ – News“ informiert das Verbandsbüro die Mitglieder laufend über Ereignisse wie zB:



- *Allgemeine Darstellung der Marktsituation*
- *Konjunkturerhebung im Baustoff- und Baumarktbereich*
- *Lieferantensuche für bestimmte Baustoffe*
- *Kurz – Infos über aktuelle Rechtsentwicklungen*
(Ladegutsicherung, Wettbewerbsrecht)
- *Informationen über die Möglichkeiten der Bonitätsbeurteilung*
(Privatkunden)

Dem direkten Informationsaustausch unter den Mitgliedern dienen die zahlreichen Veranstaltungen und Tagungen, die der VBÖ organisiert:

- *Generalversammlung*
- *Vorstandssitzung*
- *VBÖ - Empfang*
- *Regionale Mitgliedergespräche*

Bei diesen Veranstaltungen informiert der VBÖ seine Mitglieder über den jeweils aktuellen Stand der in Arbeit befindlicher Projekte wie beispielsweise die Palettenverrechnung.



Endlich online:

→ **www.vboe.org**

Die 7er - Runde



Der Gesprächskreis zwischen Fachhandel und Industrie hat sich auch im Jahr 2007 bewährt. Die 7er- Runde, bestehend aus dem VBÖ – Präsidium, den Geschäftsführern der Kooperationen Öbau/hagebau, Bauwelt und AFS, sowie der Firma Quester, konnte erfolgreich ihren Beitrag in der Kommunikation zwischen Handel und Industrie leisten.

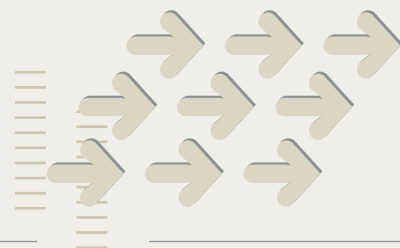


Die Gespräche wurden von folgenden Themen dominiert:

- ➔ Frachtvergütungen
- ➔ Mindestzustelmengen für Baustellenlieferungen
- ➔ Funktion des Händlerlagers aufwerten
- ➔ Leistungsgerechte Honorierung des Fachhandels
- ➔ Direktvertrieb

Der Gedankenaustausch zwischen den Mitgliedern der 7er- Runde und zahlreichen Industrien hat auch 2007 dazu geführt, dass der Baustoff – Fachhandel zeitgerecht über technische Entwicklungen sowie Marketing- und Vertriebsneuerungen informiert werden konnte. Das Wissen darüber trägt wesentlich dazu bei, dass der Baustoff – Fachhandel seine Funktionen im Interesse seiner Lieferanten erfüllen kann oder anders gesagt:

Dass die Zusammenarbeit zwischen Handel und Industrie funktioniert!



VBÖ – Empfang 2007

Dem Zwei - Jahresrhythmus entsprechend, fand am 10. Mai 2007 im Hotel de France in Wien der 3. VBÖ – Empfang statt. Er verfolgt das Ziel, die persönlichen Kontakte in der Branche zu pflegen.

Er war durch drei Programmhöhepunkte gekennzeichnet:

Auszeichnung der handelsfreundlichsten Industrien

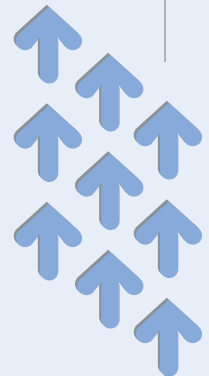
VBÖ – Ehrennadel an Helmut Brunensteiner

VBÖ – Silberbecher an Wolfgang Reithofer

Die Preisträger der Wahl

zur handelsfreundlichsten Industrie 2006 waren:

1. **Ardex** (bereits zum 5. Mal)
2. **Wienerberger**
3. **Sopro**



1.



SCHAFFT BESTE VERBINDUNGEN

2.



3.



Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum (ba)



mit neuen Initiativen:

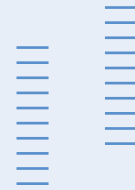
Statutengemäß wurde das ba – Präsidium neu gewählt.

Es besteht nun aus:

Annemarie Werinos – Präsidentin

Anton Reithner – Vizepräsident

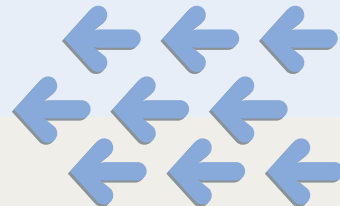
Carlo Egger – Vizepräsident



Den steigenden Anforderungen an die Qualifikation und Beratungskompetenz der Mitarbeiter/innen entsprechend, hat das Österreichische Baustoff Ausbildungszentrum (ba) eine Fülle von Veranstaltungen angeboten.

Die tragenden Säulen des ba sind:

- **ba- Produktschulungen der Industrie**
- **ba - ProduktNEUheitenseminare**
- **ba – Lehrlingsausbildung**
- **ba - Spezialseminare**



Gleich zu Jahresanfang fanden die **ba – ProduktNEUheitenseminare** statt. Zahlreiche Baustoffproduzenten haben Produkt- und Marketingneuheiten in kompakter Form an die Mitarbeiter/innen im Baustoffhandel weitergeben wollen.

Eine Neuerung in der **Lehrlingsausbildung** war, dass unser bewährtes **ba – Seminar „Gladiatoren in der Preisarena“** erstmals auch an den fach einschlägigen Berufsschulen angeboten wurde. Der Erfolg und die Begeisterung der jungen Menschen haben gezeigt, dass Maßnahmen zur Hebung der Ausbildungsqualität im Baustoffhandel gut ankommen.



Unser „**Trainingslager für alte Hasen**“ wandte sich an Mitarbeiter/innen des Baustoffhandels, die bereits auf langjährige Erfahrung zurückblicken können und ihr **Wissen perfektionieren** wollten.

Im Rahmen des VBÖ – Jungunternehmerarbeitskreises hat das ba an die zukünftigen Führungsaufgaben der kommenden Baustoffhändler/innen Generation appelliert. Die dazu angebotene Seminarveranstaltung hieß „**Führen, motivieren, kommunizieren**“.

Der Abschluss ist nicht das Ende.

Unter diesem Motto hat des neu gewählten Präsidiums in Zusammenarbeit mit dem Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft IBW ein Konzept für das „**Berufsmarketing im Baustoffhandel**“ sowie eines für die „**zertifizierte Aus- und Weiterbildung im Baustoffhandel**“ erarbeitet. Die Umsetzung wird Aufgabe dieses und des nächsten Jahres sein.

Ziel dieser Maßnahmen ist es, das Berufsbild des/der Baustoff-Fachberater/in populärer zu machen. Darüber hinaus soll die persönliche und berufliche Weiterentwicklung auch nach Ende der facheinschlägigen Lehre weiter möglich sein. Eine „postgraduale“ Ausbildung ist der Schlüssel dazu.

www.baustoff-ausbildung.at

Die Homepage des Österreichischen Baustoff Ausbildungszentrums wurde aktualisiert und erweitert. Die Mitglieder des ba können nun **online das Ausbildungsangebot** jederzeit abrufen und sich im Seminar kalender einen Überblick über die umfangreiche Arbeit des ba's schaffen.



Arbeitskreis VBÖ - Jungunternehmer



Die VBÖ – Jungunternehmer/innen trafen sich 2007 zu einem workshop. Mit Unterstützung des Zentralverbandes industrieller Bauprodukte Hersteller (ZIB) beschäftigte sich die Nachfolgeneration unserer Mitglieder mit dem Themenkreis „**Führen – Kommunizieren – motivieren**“.



Zu Beginn des workshops wurden in kleinen Arbeitsgruppen aktuelle Fallbeispiele zum Thema:

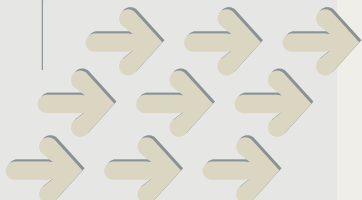


Führen – kommunizieren – motivieren aus den Betrieben der Teilnehmer konkretisiert.

Danach konnten diese Problemstellungen in der Gruppe gelöst bzw. Ansätze zur Lösung erarbeitet werden.

Der Trainer gab den engagierten Teilnehmern die „Werkzeuge“ dazu in die Hand. **„Feedback und Kritikgespräch“, „Zielvereinbarungen“, „Ich-Zustände“ etc.**

Nach einem langen und arbeitsintensiven Seminartag waren sich alle Teilnehmer einig: **Wir setzen diese konstruktive Arbeit mit dem VBÖ fort!**



„Unsere nächste Generation sollte sich schon langsam gedanklich vorbereiten, entsprechende Funktionen innerhalb unseres Verbandes zu übernehmen“, meinte der VBÖ Präsident im Vorjahr.

Dieser Wunsch ist nach wie vor aktuell.

Europäischer Baustoffhändlerverband UFEMAT



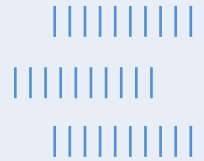
Unser Nachbarland Slowakei war Gastgeber der **internationalen UFEMAT – Jahrestagung**. Die slowakischen Baustoffhändler und ihr Verband ZOSS haben sich von ihrer besten Seite gezeigt. Die Tagung des noch relativ jungen EU – Mitgliedes hatte europäisches Format.

Der Schwerpunkt des UFEMAT – Arbeitsprogramms liegt derzeit in einer **Evaluierung der Handelsfunktion im gesamten Palettenkreislauf zwischen Erzeugern, Händlern und Verarbeitern**.

Europaweit stellt der Baustoffhandel fest, dass er einen Großteil der Belastungen aus dem Palettenkreislauf zu tragen hat. Auf der Suche nach Erleichterungen gibt es zwei Ansätze:

- ➔ **Reduzierung der Palettenvielfalt durch Normpaletten**
- ➔ **Verbesserung der Rückholssysteme von Leerpaletten mit Kostenteilung zwischen Industrie - Handel - Verarbeitern.**

Auch zum **ungarischen Baustoffhändlerverband EKE** hat der VBÖ seine freundschaftlichen Beziehungen gepflegt und ausgebaut. Bei der EKE – Jahrestagung hat der VBÖ – Präsident Leonhard Helbich-Poschacher die Erfahrungen, Aufgaben und Wirkungsbereiche unseres österreichischen Verbandes erläutert.



www.ufemat.be

Der Österreichische Baustoffmarkt



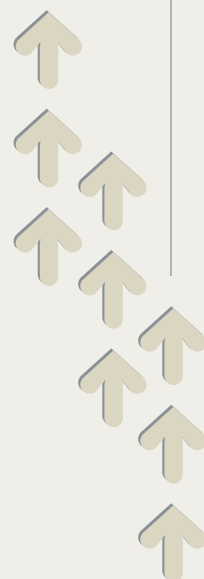
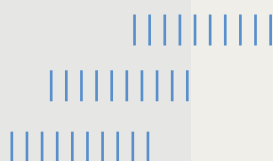
Intensive **Zusammenarbeit zwischen dem VBÖ und dem Verlag Lorenz** haben wieder dazu geführt, dass die 8 Ausgaben der **Fachzeitschrift „Österreichischer Baustoffmarkt“** ÖBM einen repräsentativen Überblick über das Branchengeschehen des vergangenen Jahres geben konnten. Die seit Jahren anhaltende positive Entwicklung des ÖBM wurde also erfolgreich weiter geführt.

Die redaktionelle Arbeit und Pflege der guten Kontakte zu den Baustoffproduzenten wurde auch 2007 in professioneller Weise durch Alexandra Lehrer wahrgenommen. Die Chefredaktion lag unverändert beim VBÖ - Geschäftsführer.

Mit der exklusiv im ÖBM erscheinenden Beilage **„Baumarktstudie 2007“** von Heide Biehl ist der **ÖBM die einzige Zeitschrift Österreichs, die einen wirklich fundierten Überblick über die gesamte der Entwicklung der österreichischen Baumärkte gibt.**

Die „Baumarktstudie des ÖBM“ beschäftigt sich mit Themen wie

- ➔ Entwicklung der Baumarktflächen, gegliedert nach verschiedenen Parametern
- ➔ Verteilung der Marktanteile auf die einzelnen Betreiber
- ➔ Konkurrenz zu Anbietern ähnlicher Sortimente
- ➔ Bedeutung des Baumarktes an den Haushaltsausgaben
- ➔ Situation der Baumärkte in Deutschland
- ➔ Wandel in der Bedeutung einzelner Sortimentsbereiche
- ➔ Kriterien für den Einkauf im Baumarkt u.ä.



Groß war das Engagement ...



◀ VBÖ 7er Runde

In den Arbeitssitzungen der "VBÖ 7er Runde" unter der Leitung von Leonhard Helbich-Poschacher werden mit den Partnern aus der Industrie aktuelle Fragen des Baustoffvertriebes über den Fachhandel besprochen.



◀ Baustoffhändlerverband EKE

Der Besuch des VBÖ Präsidenten beim ungarischen Baustoffhändlerverband EKE hat die freundschaftlichen Beziehungen zu unseren Nachbarverbänden gestärkt.



◀ Ufemat

Die internationale Zusammenarbeit der europäischen Baustoffhändlerverbände wird durch die UFMAT organisiert und vorangetrieben. Andere Länder - gleiche Probleme, wie z.B. die Palettenlawine im Handel. Der VBÖ Präsident Leonhard Helbich-Poschacher im Kreis seiner Kollegen aus Europa.



◀ Der VBÖ Silberbecher

... wurde dem Vorstandsvorsitzenden der Wienerberger AG, Wolfgang Reithofer durch Leonhard Helbich-Poschacher überreicht.



▲ VBÖ Ehrennadel

Helmut Brunnsteiner wurde anlässlich seines Übertrittes in den Ruhestand für sein berufliches Lebenswerk mit der VBÖ Ehrennadel in Gold ausgezeichnet.



5. Highlights 2007



◀ Handelsfreundlichste Industrie

And the winner was ...
Natürlich wieder ARDEX. Schon zum
fünften Mal Sieger unter rund 60
Teilnehmern bei der Befragung der
VBÖ Mitglieder über die handelsfreundlichste Industrie.
Das hat noch keiner geschafft. Anton Reithner war diesmal
mit Georg Strodl und Adi Hernegger gekommen.



Fast wäre sich der Sieg in der Wertung der handelsfreund-
lichsten VBÖ Industrie ausgegangen. Christian Weinapl ▶
Herbert Klawatsch freuen sich aber auch über den
zweiten Platz. Und mit Ihnen das VBÖ Präsidium.



◀ Mit Albert Blümke, Geschäftsführer SOPRO, freuen sich VBÖ
Präsident Leonhard Helbich-Poschaher (li), Horst Hannak
und Leopold Fetter(re) darüber, das SOPRO erstmals unter
den Preisträgern der "Handelsfreundlichsten VBÖ -
Industrien" ist.



◀ ba - Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum

Die Ausbildung der der jungen Mitarbeiter/innen im
Fachhandel wurde auch 2007 in bewährter Art vom
Baustoff Ausbildungszentrum organisiert.



◀ VBÖ - Exkursionen

Durch Exkursionen haben sich die VBÖ Mitglieder über
den neuesten Stand der Lagertechnik im Baustoffhandel
informiert.

2007 ... der Einsatz
hat sich gelohnt!

WEITER SO FÜR 2008