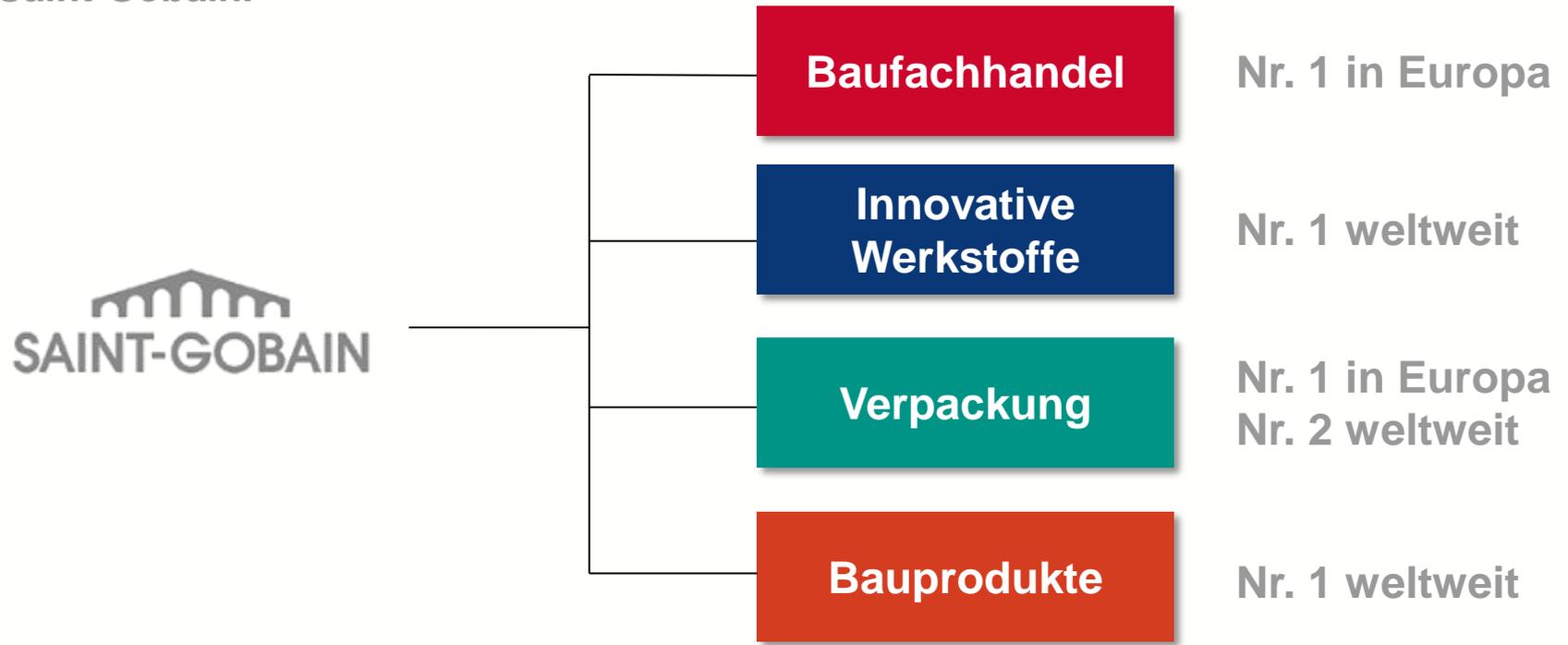


BERUFSPERSPEKTIVEN (FÜR DACHDECKER UND ZIMMERER) IM BAUSTOFF-FACHHANDEL

**CHRISTOPH HEBELER
17.01.2013 – MÜNCHEN**

SAINT-GOBAIN

Vier Bereiche bestimmen weltweit die Strategie und das operative Geschäft von Saint-Gobain.



SAINT-GOBAIN, EINES DER 100 GRÖßTEN UNTERNEHMEN DER WELT

- In 64 Ländern vertreten
- Mehr als 195.00 Mitarbeiter

2011	€ Mrd.
■ Umsatz	42,1
■ Operatives Ergebnis	3,5
■ Cash Flow	1,4
■ Investitionen	2,6



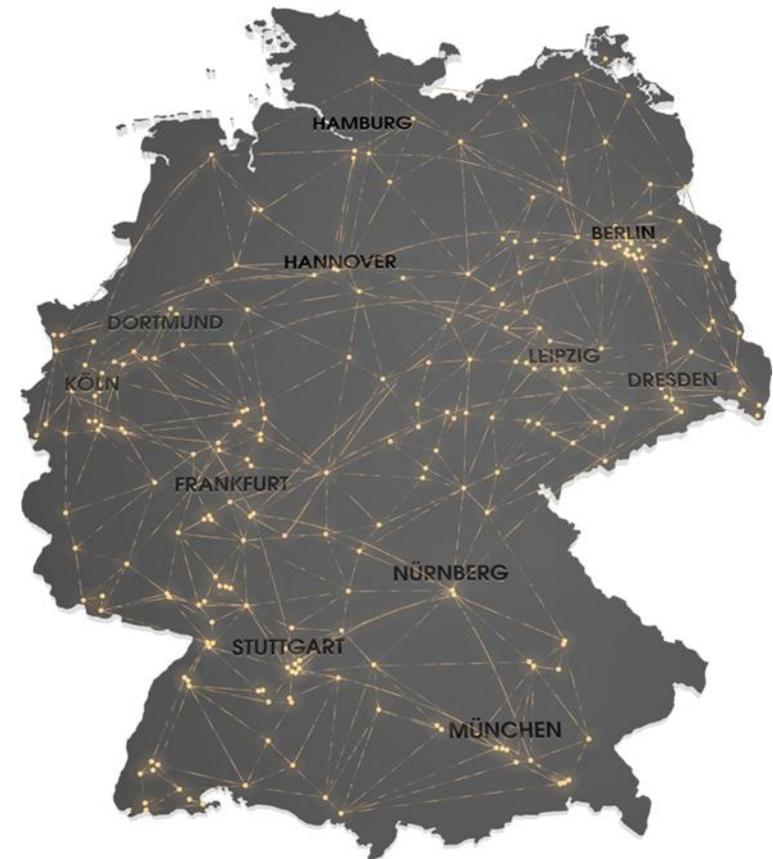
SAINT-GOBAIN BUILDING DISTRIBUTION DEUTSCHLAND GMBH (SGBDD)



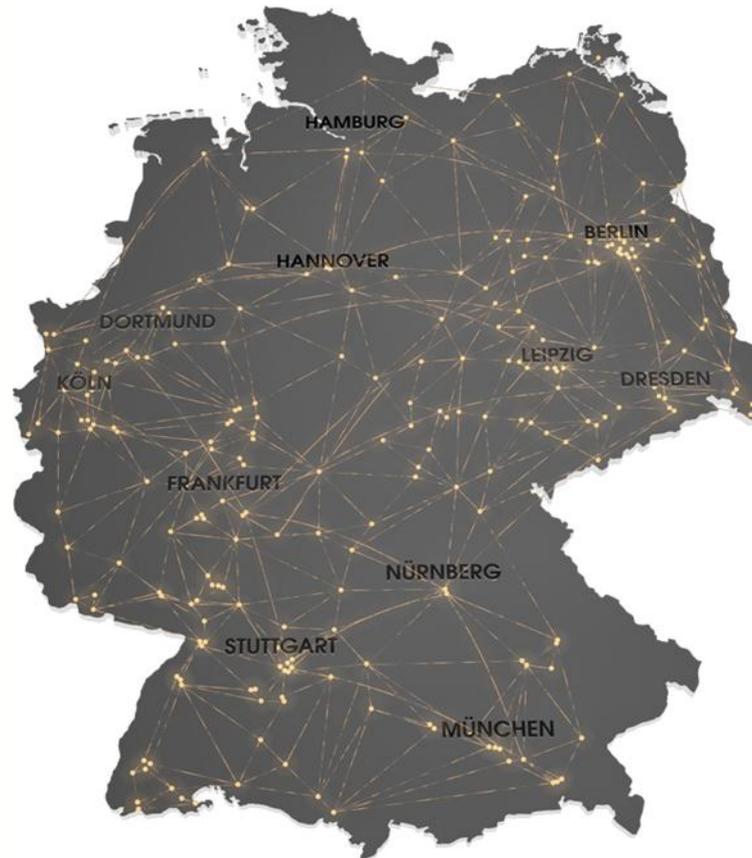
ALS VOLLSORTIMENTER MARKTFÜHRER IM DEUTSCHEN BAUFACHHANDEL

Zahlen und Fakten

- Umsatz 2011: 2,0 Milliarden Euro
- 5.500 Mitarbeiter
- 254 Niederlassungen bundesweit
- 19 Marken



254 STANDORTE BUNDESWEIT



254 STANDORTE BUNDESWEIT

raab karcher
Gallhöfer
ALLES FÜR DACH + FASSADE

25 Niederlassungen



14 Niederlassungen

DIE **BALZER** GRUPPE
SCHÄFER
Dach GmbH

DERN
Fliesenwelt

WALBERG

SPORKENBACH
DER BAUFACHHÄNDLER

Die neue Dimension
Bauzentrum Oskar Huber

KERAMUNDO
Welt der Fliesen

KLUWE
IHR BAUFACHHÄNDLER

SCHULTE
Tiefbauhandel

SOLARKAUF

PLATTFORM
HANDWERKER-FACHMARKT

BÄMMISDIL

Platten Peter
Fliesenzentrum Nord

saxonia
baustoffe

obv
Baustoffe und Fliesen

Fliesen Discount

Muffenrohr
seit 1912

DER EINSTIEG BEI SGBDD



WEITERBILDUNG BEI SGBDD: IN DER EIGENEN AKADEMIE

- Einführungsseminare (für neue Mitarbeiter, Auszubildende)
- Fachliche und methodische Kompetenz
- Soziale Kompetenz
- IMS - Integriertes Managementsystem
- Qualifizierungsreihen



THEMENAUSWAHL - VERTRIEB

- Über 70 verschiedene Seminare

Erfolgreicher verkaufen

Professionelle Reklamationsbearbeitung

Marktaktives Arbeiten

Effektiver Innendienst

Neukundengewinnung

Effektiver Außendienst

Service in der Logistik als Erfolgsfaktor der Kundenbindung

Visuelles Merchandising

Direktunterstützung Theke

2011, **2012, 2013**

- Vertriebsseminare für jeden (neuen) Mitarbeiter
- Mehrtägig inklusive „Nachhaltigkeitstage“
- Individuell für alle Tätigkeitsbereiche

WEITERE REAKTIONEN

- Geringe Branchenattraktivität ist eine allgegenwärtige Problematik
- Geschlossenes Auftreten und Symbolisieren einer „Teambranche“
- Herausstellen der Faszination „Bau“
- Bewältigung der gemeinsamen Probleme



DEUTSCHLAND-BAUT

Branchenattraktivität als Arbeitgeber steigern

- Proaktives reagieren auf Fachkräftemangel
- Öffentliche Wahrnehmung/ Arbeitgebermarken stärken
- Förderung von Diversity, insb. von weiblichen Mitarbeiterinnen
- Potentiale der neuen Medien nutzen

Synergien in der Wertschöpfungskette "Bau" schaffen

- Geschlossenes Auftreten und Symbolisieren einer „Teambranche“
- Wechselseitig Stärken nutzen (z.B. Akademien)
- Gemeinsame Recruitingaktionen
- Beitrag zur Erhöhung der Bauqualität schaffen

Corporate Governance stärken

- Corporate Governance stärken („Die Sache richtig tun“)
- CSR und Nachhaltigkeit berücksichtigen („die richtigen Sachen tun“)
- Transparenz schaffen

Kinder-Erlebnisbaustellen

Prüfsiegel/ Auditierungen

Erhalt von Beschäftigungsfähigkeit

Beispiele

deutschland-baut.de - Homepage

Gemeinsame Messeauftritte

Symposien

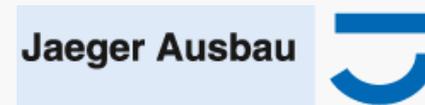


DEUTSCHLAND-BAUT

Vorstand



Kuratorium



Mitglieder



Fachbeirat



VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH

Christoph Hebeler

Leiter der Akademie für den Baustoffhandel

christoph.hebeler@saint-gobain.com

069/ 40505-331

