



**Bild 1:** Im Rahmen der VBÖ-ManagerInnen-Tagung in Salzburg/ Anif am 20. Oktober überreichte VBÖ-Vizepräsident Ernst Flach (Mitte) die Sieger-Urkunde an Christian Edhofer, Geschäftsführer von Hörmann Austria (links), und Hörmann Produktmanager Heinz Irrleitner.

## **Handelsfreundlichster Bauelemente-Lieferant im VBÖ-Branchenspiegel 2015: Platz 1 für Hörmann Austria**

**Die Mitgliedsfirmen des Verbands der Baustoffhändler Österreichs (VBÖ) haben die österreichische Hörmann-Niederlassung als handelsfreundlichsten Lieferanten 2015 im Bereich Bauelemente ausgezeichnet. Im Rahmen einer VBÖ-Tagung Ende Oktober in Salzburg nahm Hörmann Austria-Geschäftsführer Christian Edhofer die Urkunde von VBÖ-Vizepräsident Ernst Flach entgegen.**

Jedes Jahr ermittelt der Verband der Baustoffhändler Österreichs in Zusammenarbeit mit dem Linzer „Institut für Statistische Analysen Jaksch & Partner“ durch eine Online-Befragung seiner Mitglieder, welche Industrie-Lieferanten die Partnerschaft mit dem Baustoff-Fachhandel am effektivsten praktizieren. Die Ergebnisse dieser Erhebung bildet – getrennt nach Produktgruppen („Cluster“) – der VBÖ-Branchenspiegel ab. Im Cluster Bauelemente konnte sich Hörmann Austria erneut behaupten.

### **Umfangreiche Bewertungskriterien**

Die zentrale Kennzahl des Branchenspiegels ist die so genannte Erfüllungsquote. Sie beschreibt, wie viel Prozent der Kunden-Erwartungen durch ihre Lieferanten befriedigt werden – gemessen an den zehn Bewertungskategorien Liefertermintreue, Warenverfügbarkeit, erzielbare Handelsspanne,

Produktqualität, Reklamationsbearbeitung, Unterstützung durch den Außendienst, Verlässlichkeit des Außendienstes, zukunftsorientierte Produkt- und Geschäftspolitik, Reklamationskulanz und Schulungsangebote.

## **Freude und Ansporn zugleich**

„Wir freuen uns sehr, dass wir die Auszeichnung nun schon zum zweiten Mal entgegennehmen dürfen“, erklärt Christian Edhofer. „Gleichzeitig ist die erreichte Erfüllungsquote von 82,9 Prozent für uns aber auch ein Ansporn, unsere Leistungen in den einzelnen Disziplinen noch besser mit den Erwartungen und Wünschen unserer Kunden in Einklang zu bringen.“ Denn, so der Hörmann Geschäftsführer, eine starke Partnerschaft von Industrie und Handel sei für beide Seiten die Voraussetzung für Erfolg und weiteres Wachstum am Markt.

(1.943 Zeichen inkl. Leerschläge)

**Bilder und Bildunterzeilen:  
Foto: Hörmann KG, VON**