

ABGELIEFERT!

DAS TROCKENBAU-MAGAZIN VON B+M

AUSGABE 2 06/2024

DAS PLUS VON B+M

Was „DU MACHST.
WIR DEN REST.“
konkret bedeutet

TROCKENBAU AUF DEM TROCKENEN

Nachwuchsmangel beheben

WIE NACHHALTIG IST TROCKENBAU?

Einblicke in ein wichtiges Thema

DU MACHST. B+M BRINGT DEN KAFFEE.

Die B+M Kaffee-Pausen-Tour 2024

 **BAUSTOFF
+ METALL**

DU MACHST. WIR DEN REST.

VON TRUCKER ZU TROCKENBAUER: WIR SEHN UNS.



Liebe Leserinnen und Leser,

auch in dieser zweiten Ausgabe von „Abgeliefert!“ haben wir aktuelle und spannende Themen für Sie aufbereitet. So erfahren Sie, dass unser neuer Marken-Slogan „Du machst. Wir den Rest.“ nicht einfach ein „Werbegespräch“ ist, sondern dass dahinter konkrete Vorteile für Sie stehen. Vorteile, die Ihnen die tägliche Arbeit erleichtern. Apropos Arbeit: In Zeiten, in denen es für Trockenbauer immer schwieriger wird, Nachwuchs zu finden und aufzubauen, zeigen wir Ihnen Möglichkeiten, wie es dennoch klappen kann.

Alle reden von Nachhaltigkeit. Wir auch. Denn es ist ein Thema, das auch für Sie, unsere Kunden, aber auch für uns als Ihr Partner immer wichtiger wird. Lesen Sie, was Nachhaltigkeit für den Trockenbau bedeutet. Natürlich finden Sie in dieser Ausgabe auch weniger ernste Themen. Eine Foto-Reportage über die B+M Kaffee-Pausen-Tour 2024 zum Beispiel. Oder unterhaltsame Interviews mit B+M Kunden und Mitarbeitenden. Und nicht zuletzt erfahren Sie, was es bei B+M an neuen Produkten und Angeboten gibt. Sie alle haben das Ziel, unsere Kunden zu unterstützen und zu entlasten.

Also: Lesen lohnt sich. Viel Spaß dabei!

Ihr

MICHAEL REINBOLD
B+M Geschäftsführer

DAS PLUS VON B+M

WAS „DU MACHST. WIR DEN REST.“ KONKRET BEDEUTET

„Du machst. Wir den Rest.“ Dass der B+M Marken-Slogan nicht nur ein „Werbespruch“ ist, sondern gelebte Wirklichkeit in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden, zeigt sich an vielen Details. Erfahren Sie, wo B+M für Sie den Unterschied macht.



MEHR SICHERHEIT –

DAS B+M SICHERHEITSVERSPRECHEN

B+M ist der einzige Trockenbaufachhändler in Deutschland, der Ihnen beim Kauf von Wand-Komponenten herstellerunabhängige, geprüfte Sicherheit bietet. Damit Sie sich voll auf den Einbau konzentrieren können.



MEHR DRAUF –

AUF TROCKENBAU SPEZIALISIERT

Als Trockenbaufachhändler verfügen Ihre B+M Ansprechpartner über umfassendes und detailliertes Know-how in Ihrem Gewerk. Heißt: Unsere Mitarbeiter sprechen auf Augenhöhe und in Ihrer Sprache mit Ihnen und finden gemeinsam mit Ihnen schnell eine Lösung für jede Herausforderung. Und Sie profitieren davon, immer einen festen Ansprechpartner für alles zu haben.



MEHR LOS –

B+M EVENTS ERLEBEN UND SPASS HABEN

Erst die Arbeit, dann das Vergnügen: Bei B+M Events, wie unsere Kaffee-Pausen-Tour oder den Dr. Wolfgang Kristinus Award gönnen wir unseren Kunden eine Auszeit vom oft stressigen Arbeitsalltag. Unsere Events bieten die Gelegenheit, sich mit Kollegen und Geschäftspartnern auszutauschen und gemeinsam zu feiern.



MEHR WISSEN – APP, KNOW-HOW-VIDEOS

Nie mehr Papierkram: Mit der B+M APP können Sie Ihre Projekte einfach, schnell und sicher verwalten. Schnelle Hilfe, wenn Sie mal nicht weiterwissen, bieten auch das B+M Blaubuch, das B+M Materialbuch, unsere Schulungen und unsere Know-how-Videos.



MEHR NÄHE – DEUTSCHLANDWEIT PRÄSENT UND IMMER FÜR SIE DA

Mit über 40 Niederlassungen in Deutschland ist B+M überall und jederzeit für Sie da. Nicht nur räumlich, sondern auch mit Rat und Tat. Und zwar direkt auf Ihrer Baustelle, bei uns in den Niederlassungen oder per Telefon, WhatsApp & Co.



MEHR AUF LAGER – HOHE VERFÜGBARKEIT ALLER MATERIALIEN

Wozu warten? Durch unser tiefsortiertes und breitgefächertes Sortiment sind nahezu alle Materialien immer und sofort verfügbar. Aktuell führen wir bis zu 3.000 Produkte und ca. 15.000 Artikel gehören zum Gesamtportfolio. Und mit unserer eigenen Flotte aus über 160 LKWs mit Auslegern bis 35 m Hubhöhe und Drehkopfwendegabel, vierwege Mitnahmestaplern und Hebebühnen sorgen wir dafür, dass die Ware schnell, flexibel und zuverlässig dorthin geliefert wird, wo Sie sie brauchen.



SCHALL-SCHLUCKER FÜR SCHULEN

GANZHEITLICHE RAUMAKUSTIK-LÖSUNGEN

Die Raumakustik von Klassenzimmern ist wichtig für die Sprachverständlichkeit und Wohlfühlqualität und damit ein wesentliches Kriterium für den Lernerfolg an Schulen. Deshalb sind Akustikkonzepte, die optimal auf die verschiedenen Raumnutzungstypen zugeschnitten sind sowie deren professionelle Umsetzung mit hochwertigen Produkten, gefragt.

Viele deutsche Schulen sind grundlegend sanierungsbedürftig oder gar so veraltet, dass ein Neubau sinnvoller wäre. Öffentliche Schulträger stehen deshalb vor komplexen Herausforderungen: Bei angespannter Haushaltslage müssen sie ausreichend Mittel für benötigte Maßnahmen beschaffen und sie müssen Konzepte entwickeln, die den pädagogischen Bedürfnissen bestmöglich entsprechen. Die Raumakustik spielt dabei eine tragende Rolle.

Raumakustik ganzheitlich planen

Durch flexible Pädagogik-Konzepte und den wachsenden Bedarf an Plätzen zur Ganztagsbetreuung müssen nicht nur Klassen- und Projekträume, sondern praktisch alle Gebäudebereiche einer Schule in die Akustikplanung einbezogen werden. Mit dem Ziel, den Schalldruckpegel effektiv zu senken und eine sehr gute Sprachverständlichkeit herzustellen. Dabei gilt es, die gesetzlichen Vorgaben, wie sie etwa in der DGU Regel 102-601 „Branche Schule“ festgelegt sind, einzuhalten. Bei der ganzheitlichen Planung werden die konkreten Tätigkeitsprofile von Räumen und Raumbereichen berücksichtigt. So fließen etwa schalltechnische Berechnungen im 3D-Modell in die Planung ein, um akustisch wirksame Flächen entsprechend einzuteilen. Grundsätzlich wichtig sind hierbei höchstabsorbierende Materialien an Decken und Wänden.

Individuelle Lösungen

Je nach Raum und dessen Nutzung bieten sich unterschiedliche Lösungen für eine optimale Raumakustik an. Einige Beispiele:

- In Klassenzimmern sind vollflächig verlegte Akustikdecken aus höchstabsorbierenden und nicht brennbaren Materialien ein Teil der Lösung.
- Für Pausenhallen und Treppenhäuser empfehlen sich robuste Akustikmaterialien, in Mensen und Speiseräumen sollte ein besonderer Fokus auf der Hygiene und Reinigungsfähigkeit liegen.
- In Sporthallen dürfen Trennvorhänge zwischen einzelnen Gruppenbereichen keine Schallnebenwege zulassen. Außerdem sind Maßnahmen wie ballwurfsichere Akustikdecken oder Wandabsorber erforderlich.

Mit gutem Beispiel voran

Sehr gute Fallbeispiele sind die Oberschule Artland in Quakenbrück (Neubau) und die Beruflichen Schulen des Werra-Meißner-Kreises in Witzenhausen (Bauen im Bestand). In beiden Fällen ist es gelungen, das pädagogische Konzept ins Raumprogramm zu übertragen.



Kommen viele Personen zusammen, so entstehen hohe Schallpegel durch Gespräche. Akustikdecken reduzieren die Schallstärke. (Foto: Christian Wese)



Friedrich-Rückert-Gymnasium Düsseldorf. (Foto: HG Esch Photography)



In Klassenzimmern und Aufenthaltsräumen der Oberschule Artland wurden Ecophon Akustikdecken montiert, um die Konzentrationsfähigkeit und Sprachverständlichkeit zu verbessern. (Foto : Christian Wese)

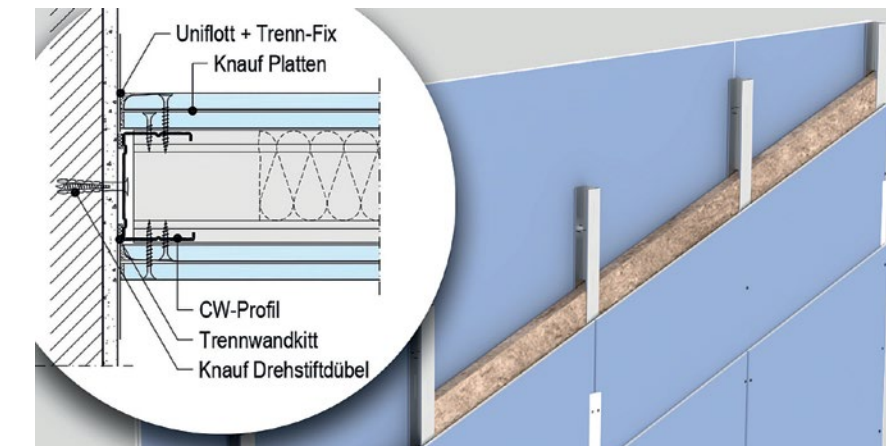


Eine vollflächige, höchstabsorbierende und ballwurfsichere Deckenfläche unterstützt den Sportunterricht optimal. (Foto: HG Esch Photography)

NEU VON KNAUF

Einfach und sicher: Einbruchschutz ohne Stahlblech

Einbruchhemmende Ständerwände der Widerstandsklasse RC3 (nach DIN EN 1627) können jetzt auch ohne Stahlblech realisiert werden: mit zwei Lagen 12,5 mm Knauf Diamant pro Seite – als W118 (Einfachständerwerk) oder W119 (Doppelständerwerk) und mit 625 mm Achsabstand. Logistik- und Verarbeitungsvorteil: RC3 Wände können ganz einfach mit den im B+M Standardsortiment verfügbaren Knauf Diamant gebaut werden!



Diamant GKFI 12,5 (knauf.com)

NEU VON KNAUF

Nachhaltig gute Raumakustik: Cleaneo Smart Natur

Knauf hat sein Produktportfolio der leichten, aus PET-Filz hergestellten Akustikabsorber Cleaneo Smart um eine besonders nachhaltige Variante erweitert: Cleaneo Smart Natur. Mit dem neuen Akustikelement aus 85 Prozent recyceltem PET lässt sich die Akustik in Räumen einfach und schnell verbessern. Wie alle Cleaneo Smart Elemente ist es zu 100 Prozent recyclebar und besitzt dieselben hohen Leistungswerte.



Cleaneo Smart 10 (knauf.com)

WERKZEUG WEGGESPERRT

Neu von B+M: Miet-Container für Baustellen

In Kürze bietet B+M Baustellencontainer zur Miete an. Damit können Kunden ihre Baustellen optimal organisieren und Werkzeuge, Material und andere Ausrüstungsgegenstände sicher verstauen. Dank der Betreuung durch unser Außendienstteam ist stets eine zuverlässige Materialversorgung gewährleistet. Starten werden wir mit diesem neuen Angebot in der B+M Niederlassung in Nürnberg.



HÖR MAL!

B+M APP mit neuem Feature Raumakustik

Einfache Bedienung, klare Auswertung, zielgerichtete Handlungsempfehlung – mit der neuen Raumakustik-Funktion der B+M APP können Sie jetzt die Nachhallzeit eines Raumes schnell und zuverlässig ermitteln. Nach Ihren Messungen an drei unterschiedlichen Stellen des Raumes, teilt Ihnen die App nicht nur die Werte mit, sondern auch, ob bauliche Maßnahmen notwendig sind und wenn ja, welche und mit welchen Produkten. Das Ergebnis können Sie dann an B+M weiterleiten, um ein Angebot und weitere Infos von uns zu erhalten. Also: App dafür!

Einfach mal ausprobieren!





NACHWUCHSMANGEL BEHEBEN, GEWUSST WIE:

TROCKENBAU AUF DEM TROCKENEN?

Nach wie vor hat das Bauhandwerk Schwierigkeiten, geeignete Azubis zu finden. Die Gründe dafür sind vielfältig und die meisten werden sich kurzfristig auch nicht ändern lassen. Umso mehr kommt es für Trockenbaubetriebe darauf an, selbst aktiv zu werden, um dem Nachwuchsmangel entgegenzutreten.



GEBURTENRÜCKGANG, VORURTEILE, LANDFLUCHT

Die Zahl der Azubis im Bauhandwerk nimmt seit Jahren ab. Verantwortlich dafür ist zum einen der allgemeine Geburtenrückgang, der den Wettbewerb um die Berufseinsteiger branchenübergreifend verschärft. Aufgrund bestehender Vorurteile wie niedrige Gehälter, schlechte Aufstiegschancen oder unattraktive Arbeitsbedingungen ziehen Bauhandwerksbetriebe in diesem Konkurrenzkampf oft den Kürzeren. Denn nach dem Motto, „lieber ein warmes Büro als eine kalte Baustelle“ ziehen viele Jugendliche eine Ausbildung im kaufmännischen Bereich vor. Auch der Trend, nach der Schule eher ein Studium als eine Ausbildung zu beginnen, trägt dazu bei. Zudem zieht es viele junge Menschen in die Ballungsräume, wodurch Betriebe in ländlichen Regionen noch mehr Schwierigkeiten haben, Azubis zu finden.

Lehrlingsbestand im Trockenbau 2023

Ausbildungsberuf	gesamt	Männl.	Weibl.	1. LJ.	2. LJ.	3. LJ.	Ausb. stätten	Absolut	Prozent
Trockenbaumonteur/in	201	196	5	75	59	67	124	-3	-1,5
									Veränderung zum Vorjahr (gesamt)

Quelle: BIG - Bundesverband in den Gewerken Trockenbau und Ausbau e. V.

KOMMUNIZIEREN, KOMMUNIZIEREN, KOMMUNIZIEREN

Am Geburtenrückgang und der Landflucht können Trockenbaubetriebe nichts ändern. Aber sie können dazu beitragen, bestehende Vorurteile zu entkräften und die Anziehungskraft des Berufs zu steigern. Indem sie den eigenen Betrieb attraktiv für Berufseinsteiger machen. Und indem sie über die Vorteile offen und breit reden und schreiben.

Dass das Ausbildungsentgelt nicht schlechter ist als im kaufmännischen Bereich, dass man im Handwerk durch Weiterbildungsmaßnahmen eine tolle Karriere hinlegen kann und dass Teamwork auf dem Bau Spaß macht, ist vielen jungen Menschen nicht bewusst. Aber wie kommuniziert man das am besten? Jugendliche sind online. Sie informieren sich im Internet und auf Instagram, Tiktok & Co. Deshalb ist ein erster einfacher Schritt, die eigene Website zu nutzen und einen Bereich speziell für Azubis fit zu machen. Mit relevanten Infos zu Weiterbildungsmöglichkeiten, Karrierechancen und tariflicher Bezahlung. Auch persönliche Aussagen ehemaliger Lehrlinge zum Betrieb können überzeugend sein.

Ganz wichtig: den Bewerbungsprozess so einfach wie möglich zu gestalten. Zum Beispiel per Online-Formular oder indem man ein erstes Gespräch per Videokonferenz anbietet. Auch ein professioneller Auftritt in den Sozialen Medien trägt dazu bei, Aufmerksamkeit für den eigenen Betrieb zu gewinnen.



PRÄSENZ AUF EVENTS

Die Teilnahme an lokalen oder regionalen Jobbörsen oder an Events von Handwerkskammern ist eine gute Möglichkeit, Kandidaten persönlich kennenzulernen und zu überzeugen. Auch die Kooperation mit Schulen in der Umgebung hat sich bewährt. Zum Beispiel mit einem Tag der offenen Tür für Schulabgänger und ihren Eltern. Und das Interesse von jungen Menschen mit Migrationshintergrund kann man gewinnen, indem man etwa betrieblich geförderte Sprachkurse anbietet und ihnen Kontakte zu Sportvereinen und anderen Freizeitangeboten vermittelt.

Die Devise für eine erfolgreiche Nachwuchsgewinnung und -förderung im Trockenbau lautet also: „Tue Gutes und rede darüber!“



DU MACHST. B+M BRINGT DEN KAFFEE.



DIE B+M KAFFEE-PAUSEN-TOUR 2024

Acht Wochen, 36 Städte, 3000 Kaffeebecher Kaffee: Bei der Kaffee-Pausen-Tour 2024 ging es wieder mal rund. Die Mission: Verarbeiter direkt auf ihrer Baustelle überraschen. Mit frischem Kaffee, leckeren Snacks, kleinen Geschenken und jeder Menge Trockenbau-Know-how. Das Ziel: Danke sagen und mit den Trockenbauern im Land gute Gespräche führen. Mit Erfolg, wie die Fotos auf dieser Seite zeigen. Fortsetzung folgt!



SIEGERTYP

INTERVIEW MIT AWARD-GEWINNER GÜNTER NAGEL

Beim Dr. Wolfgang Kristinus Award 2023 konnte sich die Günter Nagel Bauleistungsservice GmbH den ersten Platz in der Kategorie Deckengestaltung sichern. ABGELIEFERT sprach mit dem Chef, Günter Nagel, über das Sieger-Projekt.



B+M: Herr Nagel, herzlichen Glückwunsch zum Gewinn des Awards! Für welches Projekt haben Sie den Preis gewonnen?

GN: Es handelt sich um die Neugestaltung einer Mehrzweckhalle für die Heimschule Lender in Sasbach im Schwarzwald. Wir waren für die Gestaltung der außer gewöhnlichen Decke verantwortlich.

B+M: Was waren die besonderen Herausforderungen bei diesem Projekt?

GN: Es gab besondere Richtlinien für die Deckengestaltung. Die Decke durfte nicht zu viel Gewicht haben, denn sie hängt frei im Raum. Heißt: Die Gestaltung war in einzelnen geometrischen Figuren in Sonderkonstruktion mit Einhaltung der statischen Vorgaben (begrenzte Last) anzufertigen. Die Ballwurfsicherheit und Raumakustik musste gewährleistet sein, in Einbindung der Installation (Elektro, Luft, Technik). Die zweite Herausforderung war, die vielen verschiedenen Elemente zu verbinden.

B+M: Wie haben Sie diese Herausforderungen gelöst?

GN: Wir haben für die einzelnen Deckenbereiche nach geeigneten Konstruktionslösungen mit Zulassung und technischen Vorgaben gesucht und diese dann kombiniert und miteinander verbunden. Die Funktionsfähigkeit und Stabilität haben wir nach

unserer Vorplanung dann dem Architekten weitergegeben, der diese dann in seine Planung mit eingearbeitet hat.

B+M: Wie hat B+M als Ihr Handelspartner zum Gelingen des Projekts beigetragen?

GN: B+M ist seit 12 Jahren unser Hauptlieferant. 90 % unserer Projekte bestücken wir mit B+M. Ich habe ein sehr partnerschaftliches Verhältnis zu Christian Wolf von der Niederlassung Freiburg. Er hat sehr viel Erfahrung im Trockenbau. Wir haben uns über das Projekt ausgetauscht. Das war wie immer ein gutes Hand-in-Hand-Schaffen. Die Verlässlichkeit und die Lieferbarkeit sind sehr gut. Herr Wolf hat uns dann auch die ganzen Prüfzeugnisse für die vielen Produkte besorgt.

B+M: Zum Schluss noch eine allgemeine Frage: Wie schätzen Sie die derzeitige Lage im Trockenbau ein, was erwarten Sie für die nahe Zukunft?

GN: Es wird nicht mehr so weitergehen wie vor ein paar Jahren. Aber ich habe keine Angst. Wir sind nur für ausgewählte Kunden im Wohnungsbau tätig und richten Schulen, Sporthallen, Labore etc. ein. Wir sind bereits 30 Jahre am Markt. Wir sprechen von hochwertiger Ausstattung. Da sind zum Beispiel Akustik und Brandschutz sehr wichtig.

OFFENE KOMMUNIKATION, VERTRAUEN UND RESPEKT

INTERVIEW MIT FRANO KNEZOVIC (B+M) UND MICHAEL BEELENHERM (LÜDDECKE AKUSTIKBAU)



Frano Knezovic ist im Verkauf Außendienst bei der B+M Niederlassung Möglingen tätig. Sein Kunde Michael Beelenherm ist Projektleiter bei Lüddecke Akustikbau – Raumtechnik GmbH. Beide verbindet eine langjährige Geschäftspartnerschaft, die von gegenseitigem Respekt und Vertrauen geprägt ist.

B+M: Herr Beelenherm, was schätzen Sie denn besonders an der Zusammenarbeit mit der Niederlassung in Möglingen und speziell mit Herrn Knezovic?

B: Uns beide verbindet ja schon eine längere Geschäftsbeziehung und da weiß ich, was ich an ihm habe. Generell finde ich bei B+M gut, dass die ein Spezialist sind für den Trockenbau. Sie konzentrieren sich nur auf das, was sie auch gut können. Egal ob es das Personal ist, das sich super auskennt oder die Sortimentstiefe, die perfekt auf unseren Bedarf eingestellt ist. Also, sie sind keine Generalisten, wie viele ihrer Konkurrenten.

B+M: Jetzt mal umgekehrt, Herr Knezovic, was schätzen Sie an Herrn Beelenherm bzw. der Firma Lüddecke in der Zusammenarbeit?

K: Ich schätze sowohl die Treue zu mir als Person, als auch die Treue zum Unternehmen B+M. Wir arbeiten schon seit Jahren zusammen, da entsteht Vertrauen. Und da wird nicht nur über den Preis geredet. Die Firma Lüddecke kannte ich schon als kleiner Junge, da mein Vater dort arbeitete, diese Beziehung ist viel wert.

B+M: Würden Sie das auch so unterschreiben Herr Beelenherm, dass manchmal der Preis nicht das Ausschlaggebende ist, sondern eben die Zuverlässigkeit?

B: Definitiv. Mein Credo ist es, niemand mit dem Preis auszuspielen, denn wenn ich ein Projekt mit einem bestimmten Händler machen möchte, kommuniziere ich das offen im Voraus. Ich finde das hat auch etwas mit Respekt zu tun, wenn ich schon so lange mit jemand zusammenarbeite und ihn dann hintenrum ausbote, das ist nicht mein Stil.

B+M: Das hört sich alles sehr positiv an, aber es gibt im Tagesgeschäft sicher auch Herausforderungen. Welche Situationen sind das und wie lösen Sie diese gemeinsam?

B: Gut, was einem im Alltag passieren kann, das ist so ein Klassiker, dass etwas falsch bestellt, falsch erfasst oder falsch ausgeliefert wurde. Also egal auf welcher Seite jetzt der Fehler passiert ist, kommt es natürlich darauf an, dass man nicht in Schuldzuweisung verfällt, sondern gemeinsam eine flexible Lösung findet – zum Beispiel, dass ich das fehlende Material schnell und unbürokratisch geliefert kriege.

B+M: Herr Knezovic, fällt Ihnen da eine Situation ein, wo es mal eine Herausforderung gab und wie man die dann gelöst hat?

K: Ja, genauso wie Herr Beelenherm es gerade gesagt hat. Wenn etwas schief gegangen ist, da schaut man gemeinsam, wie man die Kuh schnell vom Eis bringt. Denn in erster Linie geht es darum, dass die Jungs auf der Baustelle schnell weiterarbeiten können und da keine Standzeiten entstehen.

B+M: Kurz zum neuen B+M Slogan: „Du machst. Wir den Rest.“ Wie würden Sie beide ihn interpretieren? Finden Sie ihn treffend?

B: Also ich musste den Slogan zweimal lesen. Aber wenn man ihn verstanden hat, dann passt der schon. Denn B+M macht ja die ganze Abwicklung – Kranlogistik, Zulassungen etc. Und wir können uns dann aufs Wesentliche konzentrieren und das sollte ja der Kontext von diesem Slogan sein.

K: Für mich passt der Slogan auch gut. Ich finde wir als Händler sollten für unsere Kunden mitdenken. Dass, falls mal was vergessen wird, wir als Händler auch nachfragen. Oft denkt man gar nicht daran, dass wir von B+M wie eine Stütze hinter dem Kunden stehen.

B+M: Zum Schluss noch eine allgemeine Frage. Vor dem Hintergrund des Rückgangs der Bautätigkeit, wie schätzen Sie die aktuelle Lage im Trockenbau ein?

B: Es ist gerade eine schwierige Situation am Markt. Aber wir bei Lüddecke sind in einer Nische, da wir eher im Industriebau drin sind. Im Moment sind wir in der glücklichen Position, dass es bei uns mit der Auftragslage noch passt. Was 2025 kommt, kann man noch nicht vorhersagen.

K: Stimmt, ich merke jetzt bei der Firma Lüddecke keinen großen Unterschied zu vorher, aber ansonsten spürt man schon, dass viele im Moment zurückhaltender sind.

B+M: Herr Beelenherm, Herr Knezovic, vielen Dank für das Gespräch!



DA BIN ICH SAFE!

Das B+M Sicherheitsversprechen

Nie mehr Ärger mit Prüfzeugnissen! Mit dem B+M Sicherheitsversprechen (früher B+M geprüftes Wandsystem) sind Sie auf der sicheren Seite. Denn nur bei B+M ist die Prüfung schon mit drin, wenn Sie beliebige Produkte anderer Hersteller mit dem B+M IntraProfil® kombinieren. Also zum Beispiel: Knauf Gipskartonplatten mit ROCKWOOL Dämmstoff, Rigips VARIO Fugenspachtel und Revisionsklappen von RUG SEMIN.

Mehr Infos auf unserer B+M Sicherheitsversprechen Website: www.baustoff-metall.de/sicherheitsversprechen



IMPRESSUM

B+M „Abgeliefert“
Ausgabe 2/2024
Herausgeber
B+M Baustoff + Metall Handels-GmbH
Ziegeleistraße 12
D-86368 Gersthofen
T +49.821.460 44-60
F +49.821.460 44-66
marketing@de.baustoff-metall.com
baustoff-metall.de

Gestaltung:
RTS Rieger Team Werbeagentur GmbH
Bildquellen:
Werbefotografie Weiss GmbH

© B+M Baustoff + Metall Handels-GmbH



Cooler Sprüche: die neuen Baustellen-Planen mit dem Logo unserer Kunden. Interesse? Dann wenden Sie sich gerne an Ihre Niederlassung.

IHRE PARTNER VOR ORT

01471 Radeburg, 02791 Oderwitz, 04347 Leipzig, 09117 Chemnitz,
18273 Güstrow, 18184 Rostock/Neu Roggentin, 13053 Berlin,
22113 Hamburg-Billbrook, 22525 Hamburg, 24118 Kiel, 24539 Neumünster,
28816 Bremen-Stuhr, 30519 Hannover, 34260 Kaufungen,
35576 Wetzlar, 37308 Heilbad Heiligenstadt, 41066 Mönchengladbach,
45881 Gelsenkirchen, 49078 Osnabrück, 50767 Köln, 64546 Mörfelden,
66115 Saarbrücken, 68219 Mannheim-Rheinau, 71696 Möglingen,
72770 Reutlingen, 74076 Heilbronn, 76275 Ettlingen, 77833 Ottersweier,
79108 Freiburg, 80939 München-Nord, 81673 München-Ost,
85662 München-Süd/Hohenbrunn, 86368 Gersthofen, 90431 Nürnberg,
93057 Regensburg, 94036 Passau, 97076 Würzburg, 99098 Erfurt



Machen Spaß: die neuen B+M LKW-Planen