**Living Haus gewinnt beim Deutschen Preis für Sales Performance**

**Stephan Rink als bester Vertriebsmanager ausgezeichnet**

**Schlüchtern, 14. Oktober 2016 +++** Living Haus, die junge Ausbauhaus-Marke des Bien-Zenker Konzerns, hat beim Deutschen Preis für Sales Performance gewonnen. Stephan Rink, Geschäftsbereichsleiter Vertrieb bei Living Haus, wurde am Mittwochabend bei der Festgala in Berlin als bester Vertriebsmanager ausgezeichnet. Damit würdigte die mit Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft besetzte Jury die außergewöhnlichen Leistungen hinter den Erfolgen seit dem Start der Marke im Frühjahr 2015. Allein in den Monaten bis Ende des Jahres 2015 konnte das Vertriebsteam von Living Haus rund 200 Häuser verkaufen und diesen Erfolg konnten Rink und seine Mannschaft im laufenden Jahr weiter steigern – mit Kurs auf über 400 abgeschlossene Werkverträge im Jahr 2016. Der Deutsche Preis für Sales Performance wurde in diesem Jahr erstmals in 14 Kategorien von der Quadriga Hochschule Berlin und dem Magazin „Vertriebsmanager“ vergeben.

„Uns war von Anfang an klar, welch einen hervorragenden Mann wir in Stephan Rink haben. Deshalb freut es uns umso mehr, dass er und seine Mannschaft jetzt auch die verdiente Anerkennung in Form dieses Preises entgegennehmen konnten“, sagt Jürgen Hauser, Geschäftsführer Vertrieb bei der Living Haus Mutter Bien Zenker. Rink selbst ergänzt, „seit über einem Jahr arbeiten wir als Team jeden Tag daran, bei Living Haus nicht nur Häuser zu verkaufen, sondern unser Produkt immer besser auf die Bedürfnisse unserer Baufamilien anzupassen und sie dabei noch stärker zu unterstützen, ihren Lebenstraum vom eigenen Haus wahr zu machen. Und das ist eine Teamleistung. Deshalb hat jeder unserer Mitarbeiter an jedem unserer Standorte in ganz Deutschland wesentlichen Anteil an diesem Preis.“

Rink wurde ausgezeichnet, weil er als Kopf des Living Haus Vertriebsteams herausragenden Anteil am Erfolg der jungen Marke hat. Er prägte das als Start-up angelegte Unternehmenskonzept maßgeblich mit. „Obwohl Living Haus eine Tochter des Traditionsunternehmens Bien-Zenker ist, sollte sie von Anfang an wie ein Start-up organisiert sein: mit flacher Hierarchie, Mitarbeitern, die für die Umsetzung der Vision brennen, mit neuen Ideen und Lösungen, die überzeugen,“ erklärt Rink die Grundgedanken hinter dem Vertriebskonzept. Getreu dieser Start-up-Philosophie brachten er und seine Mitarbeiter mit hohem persönlichen Einsatz in kürzester Zeit viele neue Prozesse zum Laufen. Neben dem Recruiting und der Schulung der neuen Vertriebsmitarbeiter für die ständig wachsende Organisation, hat Living Haus durch strategische Partnerschaften mit OBI und der DIY Academy ein in der Branche einzigartiges Angebot entwickelt, das echten Mehrwert für Baufamilien schafft und Living Haus eine herausragende strategische Positionierung auf dem Markt ermöglicht.

((Text: ca. 2.715 Zeichen inkl. Leerzeichen ohne Überschrift))

---

Bildunterschriften

Bild Rink: Stephan Rink wurde beim Deutschen Preis für Sales Performance als bester Vertriebsmanager ausgezeichnet.

Bild Alle Gewinner: Auf der festlichen Gala in Berlin empfingen am Mittwoch die Sieger der 14 Einzelkategorien ihre Preise.

Bild Plakette: Mit dem Deutschen Preis für Sales Performance belohnt die Jury die außergewöhnlichen Leistungen hinter den Erfolgen seit dem Start der Marke Living Haus im Frühjahr 2015.

---

**Über Bien-Zenker**

Die Bien-Zenker GmbH, bestehend aus den beiden Marken Bien-Zenker und Living Haus, zählt zu den größten Fertighausherstellern in Europa. Das Unternehmen kann mit rund 80.000 gebauten Häusern und einer 110-jährigen Unternehmensgeschichte auf eine breite Erfahrung im Holzfertighausbau zurückgreifen. Das mittelständische Hausbauunternehmen beschäftigt über 550 Mitarbeiter und erzielte 2015 einen Umsatz von rund 134 Millionen Euro. Bien-Zenker und Living Haus sind mit eigenen Vertriebsstützpunkten in ganz Deutschland sowie in der Schweiz und den Beneluxländern vertreten. Die Häuser der beiden Marken werden alle im eigenen Hausbauwerk im hessischen Schlüchtern gefertigt. Sie unterliegen den hohen Qualitätsanforderungen der Qualitätsgemeinschaft Deutscher Fertigbau. [www.bien-zenker.de](http://www.bien-zenker.de/)

**UNTERNEHMENSKONTAKT: PRESSEKONTAKT (Unternehmenskommunikation):**

Bien-Zenker GmbH oelenheinz+frey GmbH

Sven Keller Christian Konzack

Am Distelrasen 2 Hauptstraße 161

36381 Schlüchtern 68259 Mannheim

Telefon: +49 6661 98-236 Telefon: +49 621 8410-161

E-Mail: presse@bien-zenker.de E-Mail: [c.konzack@division.ag](mailto:c.konzack@division.ag)

Der Abdruck von Text und Bildern – mit Foto Credits "Julia Nimke / Laurin Schmid (Quadriga)"

– ist honorarfrei.

Über zwei Belegexemplare freuen wir uns.

Bitte an:

Bien-Zenker GmbH, Am Distelrasen 2, 36381 Schlüchtern

und

Oelenheinz & Frey, Hauptstraße 161, 68259 Mannheim

Herzlichen Dank!