

## Christoph Bründl ist anders. Als Chef, Unternehmer und Privatmensch. Im „Krone“-Interview spricht er über Respekt, Vater Hans, Mut, „Giftspritzen“, die nächste Generation und über die Mitte, in der er meistens ruht.

Vor 60 Jahren begann Vater Hans Bründl auf 16 Quadratmetern in Piesendorf mit einem Skiverleih. Heute blicken viele in Salzburg, Tirol und Steiermark neugierig auf das Sportimperium – wegen des wirtschaftlichen Erfolgs und dem Ruf anders, besser zu sein. Geheimnis, das keines ist: Christoph Bründl tritt Tag für Tag den Beweis an, dass zufriedene, respektierte und motivierte Mitarbeiter mehr „bringen“ als frustrierte.

**Was fühlen Sie, wenn Sie den Flagship Store in Kaprun betreten? Sind Sie stolz?**

„Selbst wenn ich mehrere Wochen nicht da bin, bei diesen Menschen, bei den besonderen Mitarbeitern und Kunden, das ist in der Früh eine große Erfüllung, eine Kraftquelle.“

**Sie sind ein Energiebündel. Wie geht das?**

„Ich stehe auf mit der Vorfreude, was ich heute verändern kann, ein Krafritual.“

**Gibt es auch schlechte Tage?**

„So zehn pro Jahr werden es sein. Nach schwierigen Meetings muss ich die Mitte finden. Das gelingt mir mit

Atmen, Lächeln und einem Raumwechsel. Ich mache Qigong-Übungen, ändere meine Körperhaltung, schalte das Kopfkino ab.“

**Wo nehmen Sie die Disziplin dafür her?**

„Ich beschäftige mich viel mit Vitalität. Fasten während der Woche, bewusstes Kauen, fünf Mal pro Woche Sport, meinen inneren Garten hege und pflege ich.“

**Sind Sie so aufgewachsen? Klingt gar nicht typisch „pinzgauerisch“.**

„Das hat vor 22 Jahren begonnen als ich zum ersten Mal in einem Buddhistischen Kloster war, zu meditieren begann, Zen und Qigong entdeckte. Seitdem bin ich alle zwei Jahre ein paar Wochen in Thailand, Bhutan, Tibet, Indien, Nepal.“

**Die Expansion der Firma ging damit einher?**

„Nein, die richtig starke Expansion begann 2008 in der angeblichen Krise.“

**Sie machten genau das Gegenteil der anderen?**

„Unser Weg war schon vom Vater her geprägt von außergewöhnlichen Ent-

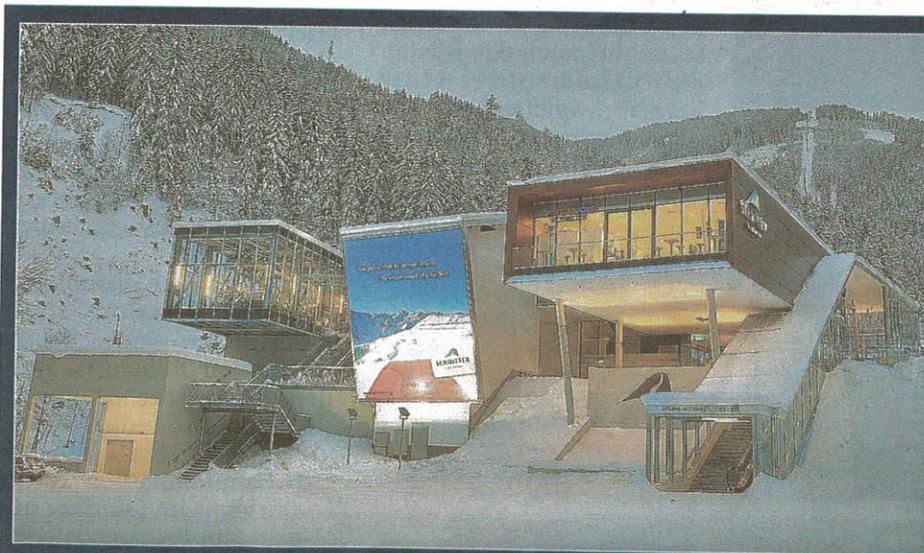
scheidungen, mit viel Mut und strategischer Logik. Jahre vorausdenken ist das Familien-Gen. Das ist fast wie im Casino. Man ist überzeugt von einer Idee, nimmt Geld in die Hand, glaubt daran. Es kann drei Jahre dauern, bis die Kugel fällt.“

**Könnte schief gehen.**

„Kann es, ja.“



Steil bergauf. Bei Bründl geht man nicht einkaufen, man erlebt Abenteuer mit Freunden. Der kleine Unterschied, der Faktor Mensch macht das Unternehmen erfolgreich.



◀ **Lieber ungewöhnlich. Das drückt sich auch in der Architektur der Sport-Shops aus. Hier ein Beispiel aus Zell am See. Schon Hans Bründl dachte voraus, richtete am „Kitz“ eine Filiale ein.**

# „Wir“

**Aber bei Bründl ist es gut gegangen?**

„Meistens, nicht immer. Aber: Wir haben eine Fehlentscheidung immer sofort als Chance gesehen, aus dem Fehler zu lernen.“

**Also keinen Fehler zweimal machen.**

„Das wäre Sabotage. Aus Scheitern, Fehlern und Krisen lernt man mehr als aus dem Erfolg. Wir leisten uns auch Experimente, die können schief gehen. Wer Risiko nimmt, kann scheitern. Aber dann muss man sofort wieder aufstehen.“

**Ist das alles?**

„Fast. Nie mit einer guten Lösung zufrieden geben, wenn es auch die exzellente gibt.“

**Sind Sie Qualitätsjunkie?**

„Ich bin schwer mit etwas zufrieden.“

**Auch mit Ihnen selbst?**

„Natürlich. Dazu gehört Kritikkultur und auch dass der jüngste Mitarbeiter aufzeigen darf, was ihn stört, er anders sieht. Für Führungskräfte ein Muss, das wertzuschätzen.“

**Aber der Chef sind Sie?**



Christoph Bründl ist 55 Jahre alt und einer der außergewöhnlichsten Unternehmer mit anderen Perspektiven, was Erfolg ist.

Fotos: Gerhard Schiel/Bründl

# nicht ich“

„Ich bin dafür da, dass die Werte hochgehalten werden. Wenn in diesem Orchester Unmenschen sind, sprich Giftspritzen, Energievampire, faule Äpfel, die müssen raus. Charakter geht vor Leistung. Motivation heißt bei uns Selbstmotivation. Wir geben die Basis, faire Löhne,

Sozialleistungen und Ausbildung. Dann liegt es am Mitarbeiter, wir gehen nicht mit der Karotte voraus. Werte haben was mit der Stimmung zu tun. 80 Prozent meiner Arbeit bestehen aus Mitarbeitergesprächen.“

**Warum kaufen die Menschen bei Ihnen? Gibt es ein Geheimnis?**

„Durch das Internet kann dir passieren, dass der Kunde mehr weiß als du. Es gibt welche, die wollen von Maschinen kaufen, online, aber es gibt auch die Sehnsucht, von besonderen Menschen zu kaufen. Unser Anspruch: Herzlichkeit, Servicebesessenheit und Beratungsqualität. Dazu: Reklamationen werden bei uns ohne Wenn und Aber erledigt. Wir tauschen fast alles aus.“

**Und in zehn Jahren zum 70er? Was ist Ihre Vision?**

„Wenn ich Glück habe, steht eines meiner zwei Kinder am Podium, nicht ich. Ich gebe ihnen Werte und eine exzellente Ausbildung mit, den Rest müssen sie machen. Es könnte auch jemand aus der Großfamilie, ich habe viele Nichten und Neffen, oder ein Mitarbeiter übernehmen. Wichtig: Weiter mit dem Erfolg umgehen zu können, Bodenhaftung behalten, denn Erfolg ist oft gefährlicher als Misserfolg.“



**Motivierte Mitarbeiter: Voraussetzungen für die Einstellung ist die Leidenschaft für Sport. Erfolg wird nicht an der Leistung gemessen, sondern am „Spirit“. „Geist ist geil!“ statt „Geiz ist geil!“ . Es funktioniert!**

## Mut, Disziplin und Weitblick

- ▶ Hans Bründl begann 1956 mit einem Skiverleih auf 16 Quadratmetern in Piesendorf.
- ▶ Acht Jahre später konnte er sich in Kaprun ein Geschäft leisten, investierte 40.000 Schilling (mit einem Kredit und vier Bürgen) exakt dort, wo heute der Flagship Store steht.
- ▶ 1972 kam die erste Filiale am Kitzsteinhorn. Service direkt am Berg, das war komplett neu.
- ▶ 1989 kehrte Christoph Bründl aus den USA zurück und stieg ins Unternehmen ein. Fünf Jahre arbeiteten Vater und Sohn gemeinsam am Aufstieg, dann übergab Hans Bründl wie abgemacht an die neue Generation. Seit zwölf Jahren ist auch Bernhard Bründl an Bord, ist für die Weiterbildung und das Coaching der Mitarbeiter zuständig.
- ▶ Bründl expandierte, es folgten Geschäfte in Zell am See, Ischgl, Mayrhofen, Schladming, Salzburg und 2015 auch Saalbach.
- ▶ Heute beschäftigt das Familienunternehmen 365 Mitarbeiter in 22 Filialen, erwirtschaftet einen Nettoumsatz von 52 Millionen Euro pro Jahr.
- ▶ Bründl ist einer der größten Skiverleiher in Europa. 18.600 Paar Ski und Schuhe werden pro Jahr verliehen.
- ▶ Zur Zeit arbeitet das Unternehmen an einer neuen, modernen Logistiklösung. Start ist im Herbst 2016.
- ▶ Im Drive-In gibt es in diesem Fall keine Burger, sondern Sportausrüstung, ohne die Ski abzuschnallen. Radikale Ideen, das ist Bründl.
- ▶ Dass vor 60 Jahren eine der spektakulärsten Firmengeschichten Europas begonnen hat, feierte man am 3. Juni.