

BILDUNGSOFFENSIVE

BAU

„Die Zeit ist reif!“

**Interview zur neuen Fortbildungsreihe der Bildungsoffensive BAU
„Vom Vertriebsberater zum Vertriebsleiter“**

Der Baustoff-Fachhandel benötigt Vertriebsprofis! Daher wurde gemeinsam mit den in der Branche bekannten Vertriebsprofis der **Mobile Vertriebsakademie GmbH** aus München für die Bildungsoffensive BAU des VWB eine spezielle Fortbildungsreihe entwickelt. In vier Schritten kann der Weg vom Vertriebsinsteiger zum Vertriebsprofi in max. 21 Monaten gemeistert werden. Jedes Modul kann aber auch einzeln belegt werden. Die Lehrgänge sind modular aufgebaut: Neben dreitägigen Intensiv-Seminaren lernen die Mitarbeiter im **Selbststudium** anhand von Trainerbriefen, zugangsgeschützter Internetseite und Online-Tests auf einer eigenen Lernplattform. So werden Abwesenheiten vom Arbeitsplatz verringert und doch findet gleichzeitig eine gleichsam ausgiebigere und explizitere Reflexion und Anwendung des vermittelten Stoffes statt. Viele Baustoffhändler haben die Chance bereits genutzt und Mitarbeiter zu den Fortbildungen angemeldet. Am 15. September startet die neue Fortbildungsreihe der Bildungsoffensive BAU.



* nach § 3a Abs. 1 S. 1 BVT

Juliane Vogt vom VWB sprach mit **Franz Schaper** (Schaper Baustoffe GmbH, Lügde) und **Michael Schröder** (Henrich GmbH & Co. KG, Siegburg). 2 Baustoff-Fachhändler, die bereits Mitarbeiter zu der Fortbildungsreihe angemeldet haben, über ihre Motivation und Gründe.

Lesen Sie zu diesem Thema auch den Kommentar zur Sache.

Wie sind Sie auf die Fortbildungsreihe aufmerksam geworden?

M. Schröder: Als Sprecher des Junioren-Arbeitskreises im VWB und Gesamtvorstandsmitglied habe ich auf der Gesamtvorstandssitzung die Entwicklung von der Idee bis hin zum fertigen Konzept mit erlebt. Außerdem berichtete der VWB auch auf den Sparten- und Bezirkssitzungen.



Michael Schröder, Henrich GmbH & Co. KG, Siegburg

F. Schaper: Herr Jahrstorfer ist mir persönlich bekannt. Mit ihm konnte ich schon gemeinsame Dienstleistungen im Seminarbereich anbieten. Herr Jahrstorfer hat mir die Veranstaltungsreihe selbst vorgestellt und der gewonnene Eindruck ist ausgesprochen positiv. Außerdem habe ich den in Frage kommenden Mitarbeiter zu der Informationsveranstaltung des VWB im März geschickt. Es kommt doch darauf an, dass die betreffende Person genau und aus erster Hand erfährt, worum es bei dieser Art der Weiterbildung geht, ob er den Eindruck gewinnt, dass dies das „Richtige“ für ihn ist.

Warum haben Sie sich für diese Art der Weiterbildung entschieden?



Franz Schaper, Schaper Baustoffe GmbH, Lügde

M. Schröder: Das Konzept hat mich überzeugt: Geringe Präsenzzeiten und dadurch nur wenig Ausfall im Unternehmen. Der 4-stufige Aufbau bietet die Möglichkeit, erstmal in die Fortbildungen „reinzuschnuppern“. Anschließend kann man ohne Pause das nächst höhere Modul belegen.

F. Schaper: Zunächst bleiben wir mit dieser Art der Ausbildung nahe an unserem Geschäft. Die meisten Menschen lernen praxisbezogen wesentlich leichter, nachhaltiger und effektiver. Die Übersetzung der theoretischen Bezüge in praxisorientierte Bilder und Vorgänge sind dabei der Schlüssel für notwendigen Lernerfolg. Dies ist bei dieser Form der Ausbildung auch durch den modularen Aufbau sicher gewährleistet. Hinzu kommt, dass Computer und Internet heute zum Handwerkszeug der Vertriebsmitarbeiter gehören. So gesehen erfährt Lernen in dieser Form keinen schwer nachvollziehbaren Methodenwechsel, was sicher ein Vorteil ist.

Was unterscheidet diese Weiterbildung Ihrer Meinung nach von anderen Fortbildungen bspw. dem Handelswirt?

F. Schaper: Insgesamt beurteile ich die Ausbildung zum Handelsfachwirt als allgemeiner, theoretischer und wesentlich weniger praxisnah. Hinzu kommen entweder Zeiten im umfangreichen Abendstudium oder längere Zeiten an Bildungsurlaub und damit Abwesenheit des Mitarbeiters vom Arbeitsplatz. Bisher haben zwei Mitarbeiter in unserem Betrieb diesen Weg der Weiterbildung genutzt. Nun wollen wir den anderen Weg einmal ausprobieren.

Wie viele Mitarbeiter haben Sie angemeldet und zu welchem Modul?

F. Schaper: In mittelständischen Unternehmen ist der Chef meist „selbst und ständig“ unterwegs. Leider haben die Chefs aber nicht die Fähigkeiten einer bezaubernden Jeanne. Da ist es doch besser, wenn die Erkenntnis heranreift, dass Unterstützung in dem ein oder anderen Fall angebracht ist. Gute Strukturierung im Vertrieb lautet eine immer wieder neu zu stellende Arbeitsaufgabe. Ein Vertriebsleiter mit grundlegender Praxiserfahrung könnte eine probate Antwort hierfür sein. Deshalb haben wir das volle Programm bis zum Vertriebsleiter ins Auge gefasst.

M. Schröder: Ich habe 2 Mitarbeiter zum Modul III (Vertriebsfachkaufmann IHK) angemeldet. Sollte der Mitarbeiter die Prüfung bestehen, denke ich auch über eine Weiterführung nach. Sollte die Fortbildungsreihe meinen Erwartungen entsprechen, werden im nächsten Jahr weitere Mitarbeiter weitergebildet.

Nach welchen Kriterien haben Sie die Mitarbeiter ausgewählt?

F. Schaper: Wenn wir die Situation im mittelständischen Baustoffhandel beleuchten, so müssen wir doch eindeutig feststellen, dass die Karriereleiter oft nicht so lang und vielseitig ist. Große Unternehmen haben durch ihre Vielschichtigkeit doch sehr häufig wesentlich bessere Möglichkeiten. Gerade aus diesem Grund sollten kleine und mittlere Unternehmen alle Möglichkeiten der Mitarbeiterentwicklung nutzen und attraktive Potentiale heben. So gesehen muss man gerade heute genau hinschauen, um erstens brach liegende Mitarbeiterpotentiale zu entdecken, um diese zweitens zu entwickeln und drittens dann im Unternehmen zu halten. Mitarbeiter mit Drang zur Wissenserweiterung müssen gefördert und gefordert werden, damit sie sich am Arbeitsplatz

wohl fühlen. Deshalb habe ich initiativ einen in Frage kommenden Mitarbeiter angesprochen.

M. Schröder: Meine beiden auserwählten Mitarbeiter haben großes Potential zu einer Führungskraft zu wachsen. Genau das Wissen, das sie dafür benötigen wird Ihnen in den Fortbildungen vermittelt. Außerdem sind die motiviert genug, um auch mal das ein oder andere Wochenende für die Weiterbildung zu „opfern“.

Wo sehen Sie Vorteile für Ihr Unternehmen durch die Weiterbildung?

M. Schröder: Die Fortbildungen geben mir die Chance, Führungskräfte für das Unternehmen selbst zu rekrutieren. Durch das Lernkonzept und die geringen Abwesenheiten vom Arbeitsplatz bleiben die Mitarbeiter dem täglichen Geschäft erhalten und können das Gelernte direkt einsetzen.

F. Schaper: Aus meiner Sicht geht es heute in unserem Geschäft um die Pflichtfaktoren Produkt, Preis und Dienstleistung. Die Kür besteht in der Performance der Mitarbeiter und der Umsetzung der richtigen Strategie. Für die Kür erhalten wir nur volle Punktzahl, wenn das Mitarbeiterpotenzial stimmt. Ohne Weiterbildung stehen wir still!

Was würden Sie anderen, noch unentschlossenen Kollegen raten?

M. Schröder: Nutzen Sie die Angebote der Bildungsoffensive BAU, da ich momentan keine kompetentere und baustoffspezifischere Weiterbildung kenne!

F. Schaper: Die Zeit ist reif! Nur mit gut ausgebildeten Mitarbeitern und einer mittel- bis langfristigen Personalstrategie lassen sich nachhaltig die Branchenprobleme anpacken. Mitarbeiterausbildung ist kein notwendiges Übel sondern strategischer Erfolgsfaktor.
Achtung: JOIN IT NOW, Bildungsoffensive Bau!!!!

Die Fortbildungsreihe startet am 15. September! Die Anmeldeunterlagen sowie weitere Informationen erhalten Sie unter vo@baustoffe-west.de oder unter info@mobile-vertriebsakademie.de

Bitte beachten Sie für weitere Informationen den beiliegenden Flyer! (Anlage)

**Nutzen Sie die Chance!
Melden Sie sich jetzt an!**