

Presse-Information

hagebau Fachhandel macht mobil: Neue Verkaufstrainings an den Standorten

- Regional, regelmäßig und mit hohem praktischen Bezug
- Gelungene Pilotveranstaltung bei HolzProfi Fachhändlern
- Berater sollen wieder zu Verkäufern werden

Soltau, 31. August 2015. Der hagebau Fachhandel geht neue Wege in der Personalentwicklung. „Mobil Campus“ heißt das innovative Konzept, das die Verkäufertrainings für Vertriebssystem-Standorte im Baustoff-, Holz- und Fliesenhandel der Kooperation revolutioniert. Die Schulungen zeichnen sich durch eine neue Form des Coachings aus, sind sehr praxisorientiert und finden als regionale Workshops statt. Kein Teilnehmer soll eine Anfahrt von mehr als 120 Kilometern haben.

„Kommt der Verkäufer nicht zum Training, kommt das Training zum Verkäufer“, bringt Volker Herwing, hagebau Bereichsleiter Vertrieb Holz, die Idee des „Mobil Campus“ auf den Punkt. Verkäuferschulungen seien unerlässlich, da qualifizierte Mitarbeiter heute einen entscheidenden USP darstellten. „Der ‚Mobil Campus‘ macht Weiterbildung für unsere Gesellschafter preisgünstig und zeitsparend“, unterstreicht der Bereichsleiter.

„Völlig neue Methode des Coachings“

Andreas Frey, hagebau Vertriebsmanager HolzProfi und FENSTER TÜREN TORE-Profi, erläutert das neue Konzept, das er gemeinsam mit der hagebau Personalentwicklung erarbeitet hat: „Der Campus geht nach einer völlig neuen Methode des Coachings vor. Wir wollen bei den Verkäufern eine Verhaltensänderung erreichen, nicht einfach nur Erkenntnisgewinn.“ Die neuen Campus-Schulungen seien gleich zweifach besonders: Das

Training finde regelmäßig und mit engem praktischen Bezug statt. „Die Workshops haben fast Praktikums-Charakter. Es wird unter realistischen Bedingungen direkt geübt“, so Frey.

Erfolgreiche Pilotveranstaltung für Holzhändler

Positive Erfahrungen mit dem neuen Konzept liegen bereits vor: Eine Pilotveranstaltung des „Mobil Campus“ wurde vor kurzem für Teilnehmer des hagebau Vertriebssystems HolzProfi direkt an den Standorten der Gesellschafter durchgeführt. Mit dabei waren insgesamt 40 Verkäufer von MS Holzfachmarkt (Wiesbaden), Holz Jung (Gießen), Holz-Zentrum Theile (Elsterwerda) und Holzwelt Gräf (Stuhr-Moordeich).

Das neue hagebau Schulungskonzept erfüllt diese Anforderung. Der „Mobil Campus“ vermittelt über einen Zeitraum von vier Jahren verschiedene Schulungsinhalte, wobei die vier Themenbereiche „Grundlagen der Kommunikation“, „Strategie und Taktik“, „Rhetorik“ sowie „Körpersprache und Gestik“ die grundlegenden Säulen bilden. In der Praxis bedeutet das: Alle drei Monate erfolgt eine sechstündige Schulungseinheit. Vier qualifizierte Trainer vermitteln die Lerninhalte in Rollenspielen, Videotrainings und durch aktives Coaching. Ein Protokoll dokumentiert die Problemstellungen und Lösungsansätze, sodass am Standort kontrolliert werden kann, ob Gelerntes auch zur Anwendung kommt.

Vom Berater zum Verkäufer

Im Fokus der Schulung steht die Ansprache des Kunden, insbesondere des Endverbrauchers. „Aus Beratern müssen wieder Verkäufer werden“, fordert Bereichsleiter Herwing. Aufgabe des Mitarbeiters sei es, dem Bauherrn professionell dabei zu helfen, eine Entscheidung zu treffen – im besten Fall die Kaufentscheidung. Auch gewerbliche Kunden müssten emotionalisiert werden, um im knallharten Großhandelsgeschäft zu bestehen.

Vertriebsmanager Frey zeigt auf, wie mit Hilfe der Verkaufsschulungen das Potenzial eines Standortes weiterentwickelt und ausgeschöpft werden kann: „Die Fortbildung vermehrt das Know-how und fördert die Motivation

des Verkäufers. In der Summe führt dies zu einem Plus an Wertschöpfung durch höhere Abschlüsse und bessere Abschlussquoten.“

3.649 Zeichen

Bildunterschriften:

Andreas_Frey.jpg

Andreas Frey, hagebau Vertriebsmanager HolzProfi und FENSTER TÜREN TORE-Profi: „Mit dem neuen Schulungskonzept ‚Mobil Campus‘ wollen wir bei den Verkäufern eine Verhaltensänderung erreichen, nicht einfach nur Erkenntnisgewinn.“

Foto: Kirsten Nijhof (Abdruck honorarfrei)

Logo_Mobil_Campus_Baustoffe.jpg

Foto: hagebau (Abdruck honorarfrei)

hagebau Gruppe

1964 gegründet ist die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG eine durch heute über 360 rechtlich selbstständige, mittelständische Unternehmen im Fach- und Einzelhandel getragene Kooperation. Der hagebau Gruppe sind mehr als 1.650 Standorte in Europa (Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Frankreich, Belgien und Spanien) angeschlossen.

Mit einem zentralfakturierten Nettoumsatz (alle über die hagebau Zentrale bezogenen Waren und Dienstleistungen) von 6,1 Milliarden Euro (2014) nimmt die hagebau Gruppe einen Spitzenplatz in der Branche ein. Alle Gesellschafter des Fach- und Einzelhandels der hagebau Gruppe erwirtschafteten ein Jahr zuvor (2013) einen Netto-Außenumsatz von 13,8 Milliarden Euro.

Die hagebaumärkte in Deutschland und Österreich erzielten im Geschäftsjahr 2014 einen kumulierten Netto-Verkaufsumsatz von 2,04 Milliarden Euro.

Der Fachhandel bedient unter der (Kann-)Marke hagebau die Bereiche Baustoffe, Fliese/Naturstein und Holz (primär B2B). Der Einzelhandel, dem mittelständische

Unternehmen über die 100-prozentige hagebau Tochter ZEUS Zentrale für Einkauf und Service GmbH & Co. KG der Gruppe angeschlossen sind, ist mit den Marken hagebaumarkt, Floraland und Werkers Welt im standortgebundenen B2C-Markt aktiv. Mit dem Joint Venture baumarkt direkt der hagebau mit der Otto Group Hamburg deckt die Verbundgruppe auch den B2C-Onlinehandel ab. Die Zentrale der Kooperation hat ihren Sitz in Soltau. Mit etwa 800 Mitarbeitern erbringt diese zahlreiche Dienstleistungen für die angeschlossenen mittelständischen Handelshäuser, insbesondere in den Bereichen Einkauf, Vertrieb, Systeme, Logistik, Marketing und Finanzberatung. Damit wird das Tagesgeschäft der selbstständigen mittelständischen Handelshäuser umfassend und kostenoptimiert unterstützt.

Pressekontakt:

Dr. Ralph Esper
Bereichsleitung Unternehmenskommunikation
Pressesprecher

hagebau
Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Str. 47
29614 Soltau
Telefon: +49 5191 802-766
Telefax: +49 5191 98664-766
Mobil: +49 172 4538678
E-Mail: ralph.esper@hagebau.com
Internet: www.hagebau.com