

Presse-Information

Grundschulung Trockenbau schafft Basis für Kommunikation auf Augenhöhe

Soltau, 18. Juni 2024. Der Trockenbau bietet zahlreiche Möglichkeiten, verschiedene bauphysikalische Anforderungen umzusetzen und erfreut sich deshalb großer Beliebtheit bei Bauherren. So groß die Vielfalt, so anspruchsvoll die Aufgabe des Fachberaters, für Kunden die passenden Systeme zusammenzustellen. Dies gilt umso mehr für Berufs- und Quereinsteiger, die darüber hinaus immer seltener handwerklich vorgebildet sind. Die Grundschulung Trockenbau setzt hier an.

Premiere für die hagebau: Mit der Grundschulung Trockenbau, die Anfang dieses Jahres an drei Terminen bundesweit stattfand, hatten Teilnehmer des hagebau-Spezialisierungssystems TROCKENBAU FACHHANDEL erstmals die Möglichkeit, ihre Neu- und Quereinsteiger, Tresenverkäufer sowie ihre Auszubildenden (ab dem 2. Lehrjahr) im Vertrieb für einen Grundlagen-Workshop anzumelden. „Dieser Wunsch wurde von vielen Gesellschaftern an uns herangetragen, sodass wir uns sehr freuen, diesen erfüllen zu können“, sagt Jürgen Dieks, Leiter der Spezialisierung Trockenbau. Die Konzeption erfolgte in enger Zusammenarbeit mit der hagebau Akademie. Im Ergebnis entstand eine zweitägige Schulung mit zwei Schwerpunkten. „Zum einen sollen die Teilnehmer die Grundlagen des Trockenbaus kennenlernen, theoretisch als auch praktisch. Zum anderen war es uns wichtig, ihnen vertriebliches Wissen an die Hand zu geben.“ Mit Siniat, Isover-Rigips und Knauf konnten drei starke Industriepartner gewonnen werden, an deren Standorten in Hartershofen, Ladenburg beziehungsweise Kitzingen die Schulungen durchgeführt wurden.

Geballtes Fachwissen aus langjähriger Berufserfahrung

„Der Trockenbau ist sehr speziell. Um Kunden als Fachberater optimal beraten zu können, ist gutes Grundwissen notwendig, das kann nur aus der Praxis kommen“, ist

Michele Ost, technischer Fachberater bei Siniat, überzeugt. Der Fachplaner für vorbeugenden Brandschutz (EIPOS) ist gelernter Bau- und Möbeltischler und Trockenbaumonteur, war zehn Jahre lang als Vorarbeiter im Innenausbau tätig und zudem Projektleiter für Trockenbauprojekte. „Wir machen keine Produktschulungen, sondern bei uns stehen die Teilnehmer im Fokus.“ Das unterstreicht auch Andreas Peuker, Schulungsleiter der Knauf Akademie, der vor seinem Wechsel in die Industrie als planender und bauleitender Architekt tätig war. „Die Teilnehmer sollen besser verstehen, was da verkauft wird.“ Die unterschiedlichen Wissensstände seien dabei eher Ansporn als Hürde: „Wir wollen jedem etwas mitgeben, denn es gibt immer etwas Neues zu lernen.“

Standard im Mittelpunkt

Dabei liegt der Fokus in der Grundschulung immer zunächst auf dem Standard, unterstreicht Güven Kodas, Leiter Seminarwesen der Isover Rigips Akademie, der selbst als Bauleiter im Trockenbau zahlreiche Projekte geleitet hat. Wie funktioniert Trockenbau für Wand und Decke? Welche Bauteile gehören dazu und welche bauphysikalischen Anforderungen sind relevant? Das sind nur einige der Fragen, die im Rahmen der Veranstaltungen geklärt werden – zunächst in der Theorie, dann in der Praxis. Da bearbeitet jeder Teilnehmer im ersten Schritt eine Platte, schneidet Profile zu und lernt gängige Werkzeuge kennen. Im zweiten Teil folgt der Grundaufbau der Standardwand in Teams. „Im Job hat der Monteur etwa eine Stunde Zeit für eine Wand. Indem sie sich selbst daran versuchen, lernen die Teilnehmer auch die Bedeutung guter Arbeit in der Wertschöpfungskette kennen und entwickeln Respekt vor der Arbeit der Profis“, erklärt Michele Ost. Denn aus dieser Wertschätzung heraus entwickle sich dann auch Verständnis für die Kundenbedürfnisse und Kundenbindung. „Neben Sortiment und Begrifflichkeiten gehe es auch immer darum zu vermitteln, wie Handwerker ticken“, ergänzt Güven Kodas.

Vom Verkäufer zum Kümmerer

Denn nur wer seine Zielgruppe versteht, kann zielgerichtete Angebote platzieren. „Es sind die kleinen Dinge, die den Unterschied machen. Produkte und Dienstleistungen sind vergleichbar, am Ende sind Engagement und Verbindlichkeit entscheidend“, weiß

Andreas Fischer, der den vertrieblichen Teil der Grundschulung Trockenbau geleitet hat. Er hat in seinem Berufsleben rund 1.000 Baustoff-Fachhändler gesehen – vom Chiemsee bis Eckernförde – und selbst Positionen vom Fachverkäufer bis zum Geschäftsführer innegehabt. Sein Anspruch: „Ich bilde für den Alltag aus, da ist jede Situation ganz individuell.“ Darum gäbe es in seinen Workshops auch nur sehr wenige Rollenspiele. Vielmehr geht es ihm um ein bestimmtes Selbstverständnis: „Ich bezeichne uns nicht als Verkäufer, sondern Versorger und Dienstleister – bei uns in Franken sagen wir auch gern ‚Kümmerer‘“. Es sei nicht selbstverständlich, dass der Kunde in den Laden komme und dort Geld und Lebenszeit investiere, so Fischer, der auf Instagram als derbaustofftrainer mittlerweile eine Fangemeinde aufgebaut hat. „Ich möchte vor allem vermitteln, was wichtig für das Geschäft zwischen Menschen ist. Denn Baustoffe kann ich überall kaufen.“

Dass dieses Konzept aufgeht, zeigen die Rückmeldungen aus dem Teilnehmerkreis: „Das war eine der interaktivsten Schulungen, die ich bislang besucht habe. Theorie und Praxis wurden unheimlich gut miteinander verbunden und die Trainer waren überragend.“ Die Reihe der Grundschulungen Trockenbau soll auch im kommenden Jahr 2025 fortgesetzt werden. Neue Termine für das Frühjahr sind bereits in Planung.



Die hagebau Grundschulung Trockenbau verbindet Wissen über die Grundlagen des Trockenbaus mit vertrieblichem Know-how



Das Gelernte auch praktisch umzusetzen ist ein wichtiger Teil der hagebau Grundschulung Trockenbau

Fotos: hagebau (Abdruck honorarfrei)

Über hagebau

Die Handelsgesellschaft für Baustoffe (hagebau) ist eine der marktführenden Kooperationen im Baustoff-, Holz- und Fliesenhandel sowie in der Do-it-yourself-Branche. Rund 350 Gesellschafter aus sechs europäischen Ländern betreiben zusammen 1.500 Betriebsstätten für den Fachhandel (hagebau profi), den Einzelhandel (hagebaumarkt, hagebau kompakt) und sind darüber hinaus mit hagebau.de und hagebau.at im Online-Handel aktiv.

1964 wurde die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe & Co. KG als Einkaufsgemeinschaft gegründet. Sie bietet ihren Gesellschaftern ein umfangreiches Dienstleistungsportfolio, zum Beispiel als einzige Kooperation innerhalb der Branche Logistik-Lösungen aus einer Hand. Hinzu kommen unter anderem Sortimentsentwicklung, Standortplanung, Lagerhaltung, Warenwirtschaft und betriebswirtschaftliche Beratung. Zentral gesteuerte Vertriebs-/ Marketingmaßnahmen, internationale Einkaufsaktionen, IT- und Versicherungsdienstleistungen sowie ein eigens zugeschnittenes Schulungsangebot runden das Angebot ab.

Für die hagebau Unternehmensgruppe sind am Hauptsitz Soltau, Brunn am Gebirge (Österreich), Hamburg sowie an sechs Logistikstandorten rund 1.400 Mitarbeiter tätig. Im Jahr 2022 hat hagebau einen Umsatz von etwa 7,7 Milliarden Euro erzielt.

Pressekontakt:

Jan Lohmann
Pressesprecher

hagebau
Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Straße 47, 29614 Soltau
Telefon: +49 5191 802-3949
Mobil: +49 160 528 46 02
E-Mail: jan.lohmann@hagebau.com
Internet: www.hagebau.com