

Firma Lutz und ihr BSS-Academy Engagement „Durch Wissen überzeugen“

Die Bereitschaft zur Umgestaltung zeigt sich beim knapp 30-Millionen-Euro-Umsatz starken Handelsunternehmen Lutz aus Gersthofen und seinen insgesamt 156 Mitarbeitern nicht nur an den umfassenden Umbauten des Firmengebäudes, sondern auch an der spontanen Teilnahme an der BSS-Academy.



Peter Seifert, Mathias Kaps, Peter Auer und Eduard Lutz, von links nach rechts.

Firmenchef Eduard Lutz möchte dieses Engagement gerne als mutige Investition verstanden wissen, die er bei manchem Kollegen noch etwas vermisst. Vielleicht sei es aber auch typisch deutsch, alles, was neu ist, erst einmal auf ein gewisses Maß an Skepsis stoßen zu lassen, vermutet er im Gespräch mit der EZ Tools & Trade.

Der Anstoß sei überzeugend von Bosch gekommen, wobei wichtige Händleransprüche, wie die vorteilhafte Mischung aus kaufmännischem und technischem Teil, entsprechend eingebaut wurden. „Ganz klar“, so Eduard Lutz, „diese Academy ist nicht auf einen speziellen Hersteller wie Bosch zugeschnitten. Es ist keine Werbeveranstaltung des Hauses Bosch; man hält sich eher zurück“.

Für Lutz ist es wichtig, dass die Inhalte als Ganzes „richtig vermarktet werden, vom Produktwissen her über die Betriebswirtschaft hin bis zum aktiven Verkauf. Und es geht darum, dass „neutrale Verkaufsläufe“ erlernt und verbessert werden. Lutz betont, dass die externe Schulung immer nachhaltiger wirke als die interne. In seinen Augen sei das Angebot genau für den Fachverkäufer beziehungsweise für das Verkaufspersonal geeignet, welche sich über bestimmte Sortimente – mit solider Grundlage im Kaufmännischen – fundiert weiterbilden möchten. Seine Kriterien für

die Auswahl der Teilnehmer seien vor allem das Interesse am Elektrowerkzeug, verbunden mit privaten Vorlieben für das Sortiment gewesen. Dass den beiden Mitarbeitern die Seminarkosten mitgeteilt wurden, sollte aufzeigen, dass die eine Seite Zeit und das Unternehmen Geld in das Projekt investiere. Die Mitarbeiter hätten das Angebot sehr positiv aufgenommen dementsprechend die Meinung vertreten, dass es eine vergebene Chance wäre, wenn sie diese Gelegenheit nicht wahrnehmen würden. O-Ton gegenüber dem Chef:

„Wenn Sie die Chance jemand anderem einräumen und ich sie nicht nutze, habe ich ein Eigentor geschossen“. Dazu Eduard Lutz: „Ich möchte erreichen, dass die beiden von ihren Kollegen beneidet werden und diese auch gerne dabei wären“. Letztendlich würden die Schulung und ihre Informationen ins Haus transportiert; dies werde gefördert und sei gern gesehen. Neben der Tatsache, dass die Bausteine fest gesetzt sind und der eine auf den anderen

Stimmen der Teilnehmer

Mathias Kaps: „Das erste BWL-Seminar war äußerst informativ und hat meine Erwartungen definitiv erfüllt. Von den Begriffen war es teilweise Neuland, aber das Erlernete war für die Praxis“.

Peter Auer: „Das Schulische ist in diesem Basisseminar wieder aufgefrischt worden. Die ABC-Analyse beispielsweise hat mir viel gebracht, und ich wende das Erlernete in der Praxis seitdem auch an. Dieses Angebot ist nur zu empfehlen, denn heutzutage muss man sich auf dem Arbeitsmarkt absetzen. Es ist für mich eine echte innerbetriebliche Chance, ermöglicht durch das Engagement unseres Chefs, der dies immer fördert und in dieser Richtung für alles offen ist.“

aufbaue, liegt Eduard Lutz zukünftig auch noch der Telefonverkauf am Herzen, der von der Berufsschule total vernachlässigt würde. Wichtig sei beispielsweise in der Reklamationsabwicklung per Telefon die Hinführung zum neuen Gerät.

Schulung führt zur Mitarbeiter-Bindung

„Es ist keine Bosch-Schulung mit einer betriebswirtschaftlichen Erweiterung; die Schulung dient allen Bereichen, sonst hieße es Bosch-Produkt-Schulung“, gibt Eduard Lutz zu bedenken und räumt gleichzeitig ein, dass es schon etwas anderes sei, ob man es wie er selbst von Anfang an mitgetragen habe oder es über den Außendienst präsentiert bekomme. „Es ist eine neue Situation, dass solch eine Ausbildung nicht durch den Staat oder die IHK angeboten wird, sondern von der Industrie; was aber nicht bedeuten kann, dass es, durch die Industrie durchgeführt oder initiiert, nichts kosten darf“, meint der Firmenchef. Dieses Angebot sei seinen Preis wert, denn man sollte es nicht als Kosten, sondern als Investition definieren. „Ich muss einfach sehen, was daraus entstehen kann“, so Lutz, „Direktvertreiber investieren beispielsweise sehr stark in ihre Mitarbeiter“. Diese Schulung bedeute eine immense Mitarbeiter-Bindung. Wenn jetzt weitere Mitarbeiter auf ihn zukämen und Interesse an dieser Schulung zeigten, könne man sich nicht vorstellen, nein zu sagen. „Skeptisch wären wir vielleicht, wenn jemand aus einem völlig anderen Fachbereich käme“, so Lutz. „Und ihn fragen: Trifft das eigentlich ihr Spektrum?“ Für vorteilhaft bei dieser Schulung hält Lutz die Tatsache, dass die Gruppen nicht zu groß sind ... „da kann sich niemand herausnehmen“. Außerdem gäbe es Kontrolle durch die Hausaufgaben und die Übermittlung des aktuellen Wissensstandes an den Inhaber oder Geschäftsführer. Allerdings wird im Handel immer noch die Meinung vertreten, dass, je besser die

Weiterbildung mit System

Die **BSS-Academy** ist ein Bildungskonzept exklusiv für Bosch System Spezialisten; gemeinsam entwickelt von Bosch Vertriebsexperten in Zusammenarbeit mit dem BSS-Beirat sowie der DIHK Bildungs-GmbH. Unterstützt wird die Einrichtung durch die Kooperationspartner GARP Business Akademie, IHK Region Stuttgart, Partnerorganisationen in Österreich sowie die Unternehmensgruppe Fischer. Ziel des vertriebsorientierten Bildungskonzepts ist der Erwerb eines bundesweit anerkannten IHK-Weiterbildungszertifikats. Es bescheinigt dem erfolgreichen Teilnehmer seine besondere Qualifikation und weist ihn als „Vertriebs- und Anwendungsspezialisten im technischen Fachhandel (IHK)“ aus.

Mit einem klar strukturierten Bildungskonzept will die BSS-Academy die Voraussetzungen für die nachhaltigen Erfolge im Verkauf schaffen. Die Bestandteile:

- Umfassende und kontinuierliche Schulung über zwei Jahre
- Fünf Seminare à drei Tage (Donnerstag bis Samstag) aus den Bereichen Produkt und Vertrieb / Betriebswirtschaftslehre
- Auf die Anforderungen der Branche im technischen Hartwarenhandel zugeschnittene Bildungsinhalte
- Hoher Praxisanteil in den Seminaren
- Abschlusstest und Zertifizierung durch die IHK

Folgende Punkte zählen zu den Teilnahmevoraussetzungen:

- Mitarbeiter im Vertrieb / Verkauf eines Bosch System Spezialisten
- Abgeschlossene Berufsausbildung
- Mindestens zwei Jahre Berufserfahrung im technischen Produktionsverbindungshandel / Verkauf von Elektrowerkzeugen

Die Seminare können in beliebiger Reihenfolge belegt werden – ein Einstieg ist jederzeit möglich (einzige Ausnahme: Basisseminar Vertrieb / Betriebswirtschaftslehre ist Voraussetzung für den Besuch des Aufbau-seminars).

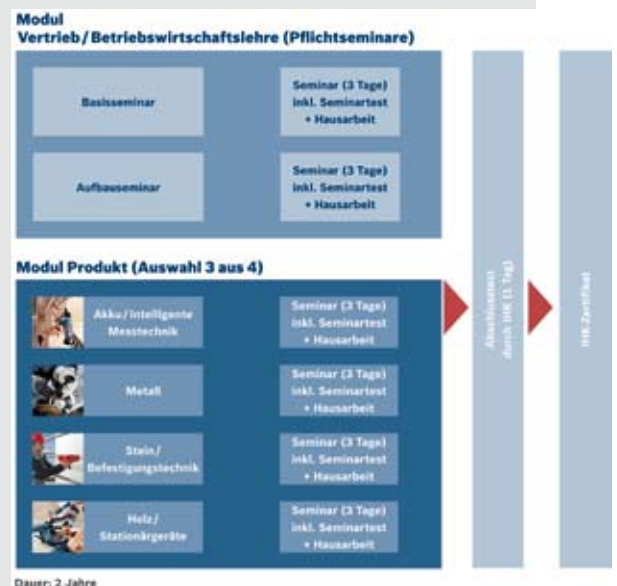
Pro Seminar werden ein schriftlicher Seminartest und eine Hausarbeit abgelegt. Die Bewertung erfolgt über ein Punktesystem und entscheidet über die Zulassung zum Abschlusstest durch die IHK. Bereits erreichte Punkte aus Tests und Hausarbeiten werden auf den Abschlusstest angerechnet.

Neben dem schriftlichen Test zum Abschluss jedes Seminars gibt es jeweils eine Hausarbeit zur Vertiefung der behandelten Inhalte. Der Teilnehmer erhält die Zulassung zum IHK-Abschlusstest, wenn alle geforderten fünf Seminare innerhalb von zwei Jahren besucht wurden, mindestens 50 Prozent der Punkte aller Seminartests und Hausarbeiten erreicht wurden und der Besuch des letzten Seminars nicht länger als zwölf Monate zurückliegt. Der schriftliche und mündliche Abschlusstest wird von der IHK Region Stuttgart abgenommen. Der Teilnehmer erhält das IHK-Zertifikat, wenn mindestens 50 Punkte aus den Seminartests, Hausarbeiten und dem IHK-Abschlusstest erreicht wurden. Der IHK-Abschlusstest kann einmalig wiederholt werden.

In den Gesamtkosten der BSS-Academy sind pro Teilnehmer enthalten...

- Trainerhonorare, Raummieten und Schulungsunterlagen
- Unterkunft und Verpflegung bei Seminaren

- Prüfungszulassung, IHK-Abschlusstest und Zertifikatsvergabe
 - Anreise zu Produktseminaren
- ... und sie belaufen sich auf 6.550 Euro.



Unter Berücksichtigung der anteiligen Kostenübernahme durch die Robert Bosch GmbH, Geschäftsbereich Power Tools, und die Unternehmensgruppe Fischer von 3.600 Euro kommen auf den Bosch System Spezialisten insgesamt 2.950 Euro Kosten zu. Bei einer Finanzierung über zwei Jahre betragen die Kosten jährlich 1.500 Euro.

Erreicht ein Teilnehmer weniger als 50 Prozent der Punkte aller Seminartests und Hausarbeiten, so muss er, um die Zulassung zum IHK-Abschlusstest zu erhalten, eine schriftliche Nachprüfung über alle besuchten Seminare ablegen und in dieser mindestens 50 Prozent der Punkte erzielen. Andernfalls erhält er lediglich eine Teilnahmebestätigung über die besuchten Seminare. Die Kosten für die Wiederholung des IHK-Tests belaufen sich auf 200 Euro.

Mitarbeiter ausgebildet, desto schneller sie beim Wettbewerb seien. „Ich denke anders“, so Lutz nachdrücklich, „je mehr er vom eigenen Haus unterstützt wird, desto mehr bleibt er bei der Stange und umso beruhigter kann ich beispielsweise in Rente gehen und die Firma übergeben.“

Die Ausbildung müsse auch dazu führen, so der Firmenchef weiter, dass man zahlreiche gut ausgebildete Fachverkäufer habe und nicht einen oder zwei Spezis. „Bei uns muss jeder Kunde zu jeder Tages-

zeit in allen Sortimentsbereichen gut beraten werden, was eine ausgewogene Mannschaft als Voraussetzung hat. Elektrowerkzeuge stehen bei uns dabei deutlich im Fokus des Verkaufs. Die positive kompetente Ausstrahlung des Verkäufers ist die beste Werbung für das Unternehmen“.

Eduard Lutz ist sich sicher, dass es im Nachhinein auch Manöverkritik geben wird und Seminare angepasst würden. Diese Ausbildungsform lebe und Bosch würde sicherlich Hinweise aus der Gruppe und vom Trainer aufnehmen. Lutz geht

dabei sogar noch einen Schritt weiter: „Ich könnte mir sogar vorstellen, die Kurse auf eine komplette Woche auszudehnen; die Zeit ist mir fast zu kurz. Sie können manche Themen ja nur mit dem Laserstrahl streifen“.

Natürlich weiß der erfahrene Werkzeughändler auch, dass Verkauf auch Talentsache ist, denn ... „wir haben einige ausgezeichnete Verkäufer, deren Zeugnisse nicht entsprechend sind“. Trotzdem dürfte dies die Bedeutung der branchenorientierten Ausbildung nicht schmälern. *Foto: EZ*