

Viel mehr als nur Weiterbildung

Die Garant Akademie ist schon seit vielen Jahren ein wichtiger Bestandteil der Verbundgruppe aus Rheda-Wiedenbrück. Und wie der Name vermuten lässt, wurde sie ursprünglich mal als Schulungs- und Fortbildungseinrichtung gegründet. Bis heute erfüllt sie diesen Anspruch für den vom Hochwert-Einrichter bis zum SHK-Fachhandwerker breit aufgestellten Verband. Aber im Laufe der Zeit sind immer mehr Aufgaben hinzu gekommen, so dass der Traditions-Name dem umfassenden Leistungsangebot der Garant Akademie schon längst nicht mehr gerecht wird. Heute ist die Garant Akademie Unternehmensberatung, Mitgliedernetzwerk und Schulungsanbieter in einem.

Nicht erst unter der Leitung von Erik Ewald Schillig hat sich die Akademie zu einer kompletten und kompetenten Unternehmensberatung für den Möbelhandel und das SHK-Fachhandwerk entwickelt. Aber: „Was uns von anderen Unternehmensberatungen unterscheidet, sind unser Branchen-Know-how und unser Netzwerk im Ver-

band, aber auch über dessen Grenzen hinaus“, so Schillig.

Nachfolger gesucht

Die speziellen Erfordernisse des Mittelstandes bestimmen auch bei der Garant Akademie die Themen. Denn in vielen Unternehmen – sowohl im Mö-

belhandel als auch in der Bad- und Haustechnik-Branche – gilt es, ungelöste Unternehmensnachfolgen zu moderieren. Unabhängig davon, ob es einen potentiellen Nachfolger innerhalb der Familie gibt oder nicht, bringt jede Betriebsübergabe ihre ganz eigenen Herausforderungen mit sich. Da jeder Unternehmer eine solche Betriebs-

übergabe an einen Nachfolger in der Regel nur einmal in seiner Laufbahn umsetzen muss, fehlen meist entsprechende Erfahrungswerte. Diese Erfahrung bringt die Garant Akademie mit, die schon viele Mitglieder bei einer Betriebsübergabe aktiv begleitet hat: „Bei den meisten Mittelständlern liegt die Priorität natürlich auf einer familien-internen Nachfolge, aber wenn das nicht in Frage kommt, dann erstellen wir entsprechende Exposés, schalten Anzeigen und treffen eine Vorauswahl der geeigneten Bewerber. Ist ein entsprechender Kandidat gefunden, moderieren wir die Gespräche zwischen Unternehmer und Übernehmer und koordinieren auch die Termine mit anderen Dienstleistern wie Anwälten, Banken und Steuerberatern“, so Schillig. Und selbst danach endet die Arbeit der Unternehmensberatung Garant Akademie nicht, denn die Nachfolger

Erik Ewald Schillig leitet die Garant Akademie und hat das Angebotsspektrum weiter ausgebaut. Foto: Garant



sich die Schulungsformen auch stark verändert. An die Stelle von klassischen Präsenz-Seminaren treten immer häufiger „Webinare“ und Inhouse-Schulungen: „Solche Inhouse-Seminare haben den großen Vorteil, dass die Themen ganz spezifisch auf die Bedürfnisse des jeweiligen Handelspartners zugeschnitten werden können“, so Erik Ewald Schillig. Das spare eine Menge Zeit und Kosten, die Seminare können dabei so gestaltet werden, dass die Verkäufer nicht zu lange im Geschäft fehlen und trotzdem sind alle Mitarbeiter eines Hauses schnell auf den neuesten Stand der Dinge gebracht.

Personalentwicklung

Der Fachkräftemangel ist nicht nur in der Industrie ein Problem, auch im Möbelhandel und in der Bad-Sanitär-Branche scheitern Expansion und Umsatzwachstum oftmals an fehlendem Personal. Daher ist auch die Personalentwicklung eine wichtige Aufgabe der Akademie. Hier liegt das Augenmerk darauf, Quereinsteiger für die Branche zu begeistern und sie an die entsprechenden Aufgaben heran zu führen. Besonders groß ist die Not derzeit in der Bad- und Sanitärbranche. Die Garant Akademie hat ein umfassendes Werbepaket von der Personalanzeige

bis zum Bulli-Aufkleber entwickelt, mit dem die Bad- und Haus-Profis in ihrer Region um Azubis und neue Mitarbeiter werben können. Da man bei der Akademie aber natürlich keine vollwertige Ausbildung anbieten kann, setzt man darauf, das vorhandene Fachpersonal zu entlasten. So werden „Bad-Berater“ ausgebildet, die die hochqualifizierten Handwerker im Verkauf entlasten können. Dies ist auch eine gute Option für weitere Familienmitglieder, zusätzliche Aufgaben im Familienunternehmen zu übernehmen. „Die Branche leidet an einem Imageproblem“, so Schillig. „Unsere Aufgabe ist es daher auch, potentiellen Bewerbern deutlich zu machen, dass ‚Klempner‘ mehr ist, als eine verstopfte Toilette, sondern dass es bei Heizung, Sanitär und Klima um hoch anspruchsvolle Technik geht und die Branche – nicht zuletzt – auch gute Verdienstmöglichkeiten bietet.“ Im Möbelhandel steht hingegen vor allem die spezifische Qualifizierung im Fokus. Hier bietet die Garant Akademie beispielsweise eine Weiterbildung zum Küchenfachberater an – und ihren Handelspartnern so ein stark nachgefragtes Angebot, das optimal auf die starke Branchen- und Wirtschaftsentwicklung in diesem Segment zugeschnitten ist. Arnd Schwarze

moebelmarkt.de → BUSINESS FORUM

werden langfristig begleitet. Letztlich ist aber auch die Junioren-Arbeit der Garant-Gruppe ein Teil der Nachfolgeberatung. Denn selbst wenn sich eine familieninterne Nachfolge-Lösung anbietet, müssen der Unternehmer-Nachwuchs langfristig und intensiv auf ihre künftigen Aufgaben vorbereitet werden. Es ist eben etwas anderes, ein Unternehmen zu übernehmen und zu führen, als nur ein wenig im Verkauf mitzuarbeiten. Daher gewinnt die Betreuung der Garant-Junioren auch eine immer größere Bedeutung und das Angebot der Verbundgruppen-Akademie erstreckt sich über Weiterbildungen mit den Schwerpunkten Personal und Organisation bis zur langfristigen Begleitung bei allen betriebswirtschaftlichen Herausforderungen wie beispielsweise Prüfungen der Ertrags- und Kostenpositionen oder Prüfungen von Darlehensverträgen und Investitionen.

Gruppen werden bei der Garant Gruppe seit vielen Jahren intensiv gepflegt, sie sind unter anderem für die sehr familiäre Atmosphäre verantwortlich, die dem Verband nachgesagt wird. Und sie werden ebenfalls von der Garant Akademie moderiert, denn längst sind Erfahrungsgruppen mehr als ein paar Unternehmer, die in geselliger Runde aktuelle Probleme besprechen: „Die Erfahrungsgruppen können Sie sich bei uns am Ehesten als moderierte Lernform vorstellen“, so Erik Ewald Schillig. „Neben dem Austausch in geselliger Runde haben die Unternehmer von uns eine fachliche Begleitung der Treffen explizit eingefordert. Denn wenn sie in solche Treffen Zeit investieren, dann wollen sie auch inhaltlich etwas mitnehmen.“

Moderne Schulungsformen

Verändert hat sich im Laufe der Zeit natürlich auch die ursprüngliche Kernaufgabe der Garant-Akademie. Zum einen bei den Schulungsinhalten – vor zehn oder zwanzig Jahren hätte noch niemand daran gedacht, dass es einmal nötig sein würde, Küchenfachhändler oder Installationsbetriebe zum Thema Datenschutzgrundverordnung zu schulen. Ein Thema, das heute aber unumgänglich ist. Gleichzeitig haben

Katarina und Wolfgang Zander (Küchenfachmarkt Meyer & Zander) nutzen das vielfältige Angebot der Garant Akademie. Foto: Schwarze

Erfahrungsaustausch wichtig

Eine der Kernfunktionen der Verbundgruppe – neben der Bereitstellung wettbewerbsfähiger Konditionen – ist aber auch, dass der einzelne Unternehmer nicht mehr jedes Rad neu erfinden muss. Der Erfahrungsaustausch der Mitglieder untereinander spielt eine zentrale Rolle. Denn hier hat man die Gelegenheit, mit Unternehmern zusammen zu kommen, die vergleichbare Geschäftsmodelle betreiben, mit denen man aber nicht in einem direkten, lokalen Wettbewerb steht. Die Erfahrungs-



Die Juniorenunternehmer besuchten bei Ihrer Herbsttagung zum Schwerpunktthema „Digitales Marketing“ auch Miele in Bielefeld (von links): Nils Trelenberg (Garant Akademie), Erik Ewald Schillig (Garant Akademie), Katharina Zander (Küchen Meyer & Zander), Lorena Masmeier (Küchen Masmeier), Daniel Eckert (Wohn- und Bettenstudio Eckert), Steffen Köller (Bettenstudio Köller), Johannes Düring (Die Küche Düring), Jan Christoph Tschimpke (concept naturhaus), Christian Hubor (Hubor & Hubor), Julian Kohler (Kohler – Natürlich Einrichten), Florian Amann (Küchen Amann), Benedikt Völke (Möbel Völke), Claudia Nolte-Pizzo (GARANT Marketing), Anne-Christine Bütteröwe und Benjamin Völke. Foto: Garant