

Garant Gruppe

## Qualifiziertes Personal macht den Unterschied

Rheda-Wiedenbrück. „Händler, die in die Qualifikation und Motivation ihrer Leute investieren, sind gut beraten“, meint Erik Ewald Schillig. Der Leiter der Garant Akademie erklärt, wie der Verband seine Mitglieder mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm unterstützt.

Seit 15 Jahren gibt es die Akademie der Garant Gruppe. In Form von Trainings, Beratungen und Erfahrungsgruppen dreht sich hier alles um die Qualifizierung im Möbel- und Küchenhandel, aufgliedert in die Kerngebiete Personal- und Unternehmensentwicklung. „Unser Angebot richtet sich an die Unternehmer selbst, aber auch an ihre Mitarbeiter, vom Verkauf über die Verwaltung bis hin zur Montage“, erklärt Anne-Christine Büteröwe, die zuständig für das Trainingsmanagement ist.

Inhaltlich ist das Programm der Akademie breit aufgestellt. Zahlreiche Schulungen etwa zu Themen wie „Office-Management“ oder „Erfolgreich verkaufen“ sind branchenunabhängig. „Darüber hinaus gibt es aber auch spezifische Angebote“, ergänzt Anne-Christine Büteröwe. „Das



**Erik Ewald Schillig, Leiter der Garant Akademie**



**Anne-Christine Büteröwe, Trainingsmanagement der Garant Akademie**

Flaggschiff des Bettenfachhandels ist beispielsweise die Ausbildung zum Bettenfachberater.“

Verteilt über mehrere Module vermittelt ein Expertenteam bestehend aus Verkaufstrainern, Schlafmedizinem und Physiotherapeuten den Teilnehmern alle

Grundlagen, die sie zum Bettenverkauf brauchen. Der Lehrgang richtet sich sowohl an Quereinsteiger als auch an erfahrene Kräfte. „Wer das Zertifikat ‚Bettenfachberater‘ bei sich im Laden aufhängt, schafft Vertrauen beim Kunden“, so die Expertin weiter. Jedes Jahr bietet der Verband zudem ein Vertiefungstraining an, in dem jeweils ein aktuelles Thema aufgegriffen wird. 2021 steht Gesundheitsergonomie im Fokus.

Über ihr klassisches Angebot hinaus hat die Garant Akademie ihr Programm im vergangenen Jahr deutlich erweitert. „Zum einen haben wir die Anzahl an Webinaren und Online-Schulungen stark ausgebaut“, erklärt Erik Ewald Schillig. „Andererseits reagieren wir auch inhaltlich auf die momentane Situation.“ Themen wie „Telefonberatung professionell umsetzen“ oder „Die Umsatzwelle 2020 nachbearbeiten“ seien aus aktuellem Anlass derzeit sehr gefragt. Aber nicht allein die Corona-Krise, sondern auch Faktoren wie die fortschreitende Digitalisierung oder nachhaltige Veränderungen im

### Auszug unserer aktuellen Angebote für den Bettenfachhandel



- Online-Schulung „Umsatzwelle im Bettenfachhandel 2020 professionell nacharbeiten“ am 13.04.2021
- Online-Schulung „Möbel – Umwelt & Gesundheit“ am 20.04.2021
- Online-Schulung „Mit Sicherheit Bescheid wissen bei Gewährleistungsfristen“ am 22.04.2021
- Online-Schulung „Planungsrechnung zur Unternehmensführung“ am 28.04.2021
- Online-Schulung „BWA lesen und verstehen“ am 05.05.2021
- Online-Seminar „Raumfotografie“ am 07. und 14.05.2021
- Online-Schulung „Designtraining kompakt“ am 20.05.2021
- Ausbildung zum „zertifizierten Bettenfachberater für gutes Schlafen“ im Herbst 2021
- „Gesundheitsergonomie – Vertiefungstraining für Verkäufer/innen im Bettenfachhandel“ am 07.09. (OnlineSeminar) und 20.09.2021 (Präsenztraining)





**Im Moment findet alles online statt – normalerweise lernen die Bettenfachberater aber hauptsächlich in Präsenz-Schulungen.**

Kundenverhalten führten zu einer Erweiterung des Portfolios.

„Schon vor der Pandemie war klar, dass der stationäre Fachhandel sich mit anderen Formen des Verkaufens beschäftigen muss, um dauerhaft konkurrenzfähig zu sein“, so der Leiter weiter. Beratung auf Distanz – egal ob online oder per Telefon – sei eine Thema, das sicher auch über die Krise hinaus aktuell bleiben werde. Die Bereitschaft der Händler, sich den neuen Herausforderungen zu stellen, hat laut Schillig enorm zugenommen.

„Viele nutzen die aktuelle Situation, in der die Geschäfte zeitweise geschlossen bleiben müssen, um sich und ihre Mitarbeiter fortzubilden“, beschreibt er. „Wir unterstützen diese Bemühungen mit vielen niedrigschwelligen Schulungsangeboten, die weder viel Zeit noch viel Geld kosten und gut in den Arbeitsalltag integrierbar sind“, ergänzt Anne-Christine Büteröwe. Die Erfahrung zeigt den Experten, dass auch auf Seiten der Mitarbeiter die Lernbereitschaft für neue Kompetenzen groß sei.

„Die meisten nutzen ja auch privat viele Online-Möglichkeiten und haben sich schon allein auf diesem Wege mit der Thematik auseinandergesetzt“, meint Akademie-Leiter Schillig. Gebraucht würden keine Digitalisierungsprofis, sondern Mitarbeiter, die einige digitale Tools

anwenden können. „Und das können sie bei uns lernen.“

Auch bei der Integration neuer Mitarbeiter bemüht sich die Garant Gruppe, ihren Mitgliedern über die Akademie intensiv unter die Arme zu greifen. „Verkaufspersonal wird derzeit ja überall händleringend gesucht“, weiß Anne-Christine Büteröwe. Dementsprechend schwer sei es, bereits fertig ausgebildete Fachkräfte zu finden. „Wir empfehlen den Betrieben daher zu überlegen, selbst auszubilden oder auch Quereinsteiger als neue Mitarbeiter in Erwägung zu ziehen“, so die Expertin.

Wer eine offene Persönlichkeit, die Fähigkeit auf Kunden einzugehen und eine Affinität zum Verkaufen mitbringe, die vielleicht aus Erfahrungen in anderen Branchen resultiere, könne die Fachkompetenz leicht erlernen. „Dafür gibt es ja uns“, erklärt Büteröwe. „Bei allem, was über die praktische Einarbeitung im Unternehmen hinausgeht, also bei allem, was produkt- und fachbezogen ist, springen wir ein.“ Auch die Möglichkeit, ein Training im eigenen Laden mit externen Experten zu absolvieren, lasse sich über die Garant Akademie organisieren.

„Wir freuen uns, dass unsere Angebote von einem Großteil der Fachhandelspartner rege genutzt werden“, ergänzt Erik Ewald Schillig. Natürlich sei da noch Luft

nach oben. Wichtig sei aber vor allem die Erkenntnis, dass regelmäßige Qualifizierung von Mitarbeitern ein Erfolgstreiber für das Unternehmen sei. Und dieses habe sich bei vielen Händlern bereits durchgesetzt. „Steigt jetzt noch der Mut, in ein eigenes Ausbildungsprogramm zu investieren oder häufiger auf Quereinsteiger zu setzen, wird die gesamte Branche davon profitieren.“



**Schlafcoach Markus Kamps arbeitet regelmäßig mit den angehenden Bettenfachberatern der Garant Gruppe.**