

Das Garant Juniorennetzwerk

# Networking für den Nachwuchs

Das Thema Unternehmensnachfolge spielt eine zentrale Rolle, um die Zukunft der Branche zu sichern. Darum widmet die Garant Gruppe der Förderung von Junioren und Jungunternehmern besondere Aufmerksamkeit. Erik Ewald Schillig, Leiter der Garant Akademie, und Stefan Wieselhuber, Verbandsleiter Garant Gutes Schlafen, erklären, was das stetig wachsende Juniorennetzwerk der Verbundgruppe ausmacht.

Das Garant Netzwerk für Junioren und Jungunternehmer richtet sich speziell an die nachfolgende Generation der Fachhändler und -handwerker in der Verbundgruppe. „Unsere Junioren sind oft die Kinder der Inhaber, die den Nachfolgeprozess antreten wollen oder bereits angetreten haben. Manche sind gerade erst in der Ausbildung, auch in fremden Unternehmen, einige sind schon Teil der Geschäftsführung und wieder anderen ist die Leitung des Betriebes schon bereits komplett übertragen worden“, erklärt Erik Ewald Schillig. „Doch allen gemein ist die Freude am Netzwerken und am Austausch untereinander. Dabei spielt es keine Rolle, aus welchem Spezialverband die Junioren kommen.“

Demnach sind die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Gruppen aufteilt, die

Schlafen-, Küchen- und Möbelhändler gleichermaßen berücksichtigen. „Derzeit haben wir mehrere Gruppen mit jeweils 14 bis 17 Mitgliedern“, berichtet Stefan Wieselhuber. „Erfreulicherweise ist die Nachfrage so groß, dass wir mit einer Kick-off Veranstaltung Anfang Dezember eine weitere Juniorengruppe mit insgesamt 14 Interessierten ins Leben rufen konnten – die meisten davon aus dem Bereich Schlafen.“

Bei der Netzwerkarbeit steht der Austausch mit Gleichgesinnten im Vordergrund, aber auch die Vorbereitung auf zukünftige Aufgaben stehen bei den halbjährlichen Veranstaltungen auf dem Programm. „Im Gegensatz zu unseren ERFA Gruppen geht es bei der Juniorenarbeit nicht darum, Betriebskennzahlen oder Warengruppen zu vergleichen“, so Schillig. „Selbstverständlich gibt es auch mal hier und da einen fachlichen Austausch über Hersteller oder Ware, aber das findet eher im informellen Rahmen statt. Unsere inhaltlichen Schwerpunkte liegen je nach Veranstaltung bei der Persönlichkeitsentwicklung oder Unternehmensführung.“

Zwei Mal pro Jahr treffen sich die Gruppen, um den Blick über den Tellerrand zu wagen, sich ein Netzwerk aufzubauen und durch individuelles Coaching Tipps für den Betriebsalltag mitzunehmen. Im Frühjahr kommen die einzelnen Gruppen dafür bei einem der Junioren zusammen, um sich das Unternehmen

anzuschauen. Inhaltlich stehen Themen wie Teambuilding, Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern, Verhandlungs- und Fragetechniken sowie Personalsuche auf der Agenda. „Was macht ein erfolgreiches Team, einen guten Standort aus? Wie gehen wir mit Kritik um? Wie können wir unser Personal stets weiter qualifizieren? Das sind Fragen, die unsere Jungunternehmer bewegen“, sagt Schillig. „Mit internen und externen Experten versuchen wir, alle Fragen bestmöglich zu beantworten, Anregungen zu geben und Wissen aus der Praxis für die Praxis zu vermitteln.“

Im Herbst findet dann ein gemeinsames Treffen aller Gruppen statt, bei dem man sich auf das Thema Unternehmensführung fokussiert. Dazu gehören Inhalte wie Differenzierung im Wettbewerb, Unternehmensorganisation, Marketing, Betriebswirtschaft, Laden- und Sortimentsgestaltung oder auch rechtliche Fragen. Für den branchenübergreifenden Austausch und Wissenstransfer stehen auch Besuche bei den Lieferanten auf dem Plan. Hier wird zu Produktneuheiten, Materialien und Sortimenten informiert. „Unsere Junioren sind die Säule, auf der der Fortbestand unserer Branche fußt“, meint Stefan Wieselhuber. „Darum möchten wir sie nach allen Kräften dabei unterstützen, sich auf ihre Aufgaben bestmöglich vorzubereiten.“ Die Juniorenarbeit müsse sich keinesfalls auf familieninterne Nachfolgeregelungen beschränken, fügt er hinzu: „Erfolgreiche



Interne und externe Experten vermitteln den jungen und angehenden Unternehmern Tipps und Wissen aus der Praxis.



**Die Garant-Junioren treffen sich zweimal im Jahr in Gruppen und im Herbst alle gemeinsam zum Austausch.**

Geschäftsübernahmen sind auch dann möglich, wenn es keinen Nachfolger in der eigenen Familie gibt. Für Bettenspezialisten bieten wir mit „Start-up now!“ ein Programm an, das sowohl Jungunterneh-

mer auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleitet als auch gestandene Unternehmer, die sich um eine Firmenübernahme bemühen. Hier können wir Kontakte herstellen und Generationen verknüpfen,

um den Fachhandel auch für die Zukunft zu sichern.“

Mehr zu „Start-up now!“ hier: [» www.deinbettenstudio.de](http://www.deinbettenstudio.de)

**NEVEON**  
The Future of Foam



**THE FUTURE  
OF FOAM  
IS NOW.  
LET'S SHAPE  
IT TOGETHER.**

Wir sind NEVEON und Schaumstoffe sind unsere Welt. Als starker Partner von Industrie und Handel bieten wir Schaumstofflösungen für vielfältigste Anwendungen: vom Komfortbereich über den Mobilitätssektor bis hin zu unterschiedlichsten Spezialanwendungen.

So divers unsere Produkte und deren Einsatzbereiche auch sind, sie haben immer einen gemeinsamen Nenner: Sie bieten einen Mehrwert und machen das Leben komfortabler, sicherer und nachhaltiger. Ja, schlicht und einfach besser!

**NEVEON.COM**

