

FDF´ler diskutieren neue Managementstrategien

Wilnsdorf, 26. März 2010. Neue Herausforderungen im Bedachungshandel besser meistern. Unter diesem Leitgedanken stand das dreigeteilte Seminarprogramm der FDF-Großhändler in den Frühjahrsmonaten.

„Die Zahl der Beschäftigten im deutschen Baugewerbe hat sich seit dem Jahr 1998 halbiert. Die aktuelle konjunkturelle Situation durch die internationale Wirtschaftskrise hat die Lage im Markt nochmals weiter verschärft. Vor diesem Hintergrund ist verständlich, dass diejenigen, die durchgehalten oder überlebt haben, heute mit harten Bandagen um die Aufträge kämpfen“, erklärt Managementtrainer Klaus Sprenger aus Vettelschoss im Westertal.

Dort, wo immer weniger Köpfe immer höhere Leistungen erbringen müssten, sei gerade der Bereich der Kommunikation extrem wichtig, so Sprenger. Hier begründe sich im positiven Fall Kundenbindung sowie Leistungsfähigkeit und -bereitschaft. Im negativen Fall, also bei falscher oder fehlender Kommunikation, gingen diese Faktoren allerdings auch deutlich und spürbar zurück, so der 63-jährige Trainer.

Um die Aufstellung der FDF-Bedachungsgroßhändler in diesem schwierigen Marktumfeld zu verbessern, hat der Managementberater für die FDF-Kooperation in den ersten Monaten 2010 eine dreigeteilte Seminarreihe durchgeführt.

Der erste Seminarblock im Januar richtete sich an die Innen- und Außendienstler im Großhandel. In Regionalkreisen wurden Mitarbeiter benachbarter FDF-Handelshäuser zusammengeführt. Diskutiert wurde vor allem das Thema 'Verkaufen in Krisenzeiten'. Dabei ging es um eine Antwort auf den ständig steigenden Preisdruck im Markt und die Frage, wie die Kosten im Betrieb ohne Qualitätseinbußen für die Kunden weiter gesenkt werden können.

„Was können wir denn am Preis noch machen? Diese Frage kennt jeder Großhändler und jeder Handwerker zur Genüge“, erklärt Klaus Sprenger das Problem. Vor allem vielen Handwerkskunden seien die gravierenden Auswirkungen dieser Standardfrage im Einkauf auf die Überlebensfähigkeit des Großhändlers allerdings gar nicht bewusst, betont der Unternehmensberater. Doch gerade bei

Herausgeber

FDF-Dienstleistungsgesellschaft mbH
Rathausstraße 5
D 57234 Wilnsdorf
Telefon: 0 27 39 - 89 32-0
Telefax: 0 27 39 - 89 32-33
EMail: info@fdf-dach.de
Internet: www.fdf-dach.de

Datum: **26. März 2010**

*Ansprechpartner für die Presse:
Heinz Slink, Geschäftsführer FDF
(hs@fdf-dach.de),
Tel. 02739/893212*

*Postanschrift: Postfach 1264,
57226 Wilnsdorf*

*Weitere Informationen und
Pressemitteilungen über die
FDF finden Sie im Internet unter:
<http://www.fdf-dach.de>*

Produktgruppen mit sehr kleinen Margen wie Dachziegeln, könne schon ein Rabatt von ein oder zwei Prozent zu einer Halbierung des Rohertrags für den Handel führen, erläutert Sprenger die Brisanz des Themas.

Junioren trainieren Führungsarbeit

Im zweiten Seminarblock wurden die Nachwuchsführungskräfte der Kooperation geschult. Schon Ende 2008 hatte die FDF einen so genannten 'Juniorenkreis' ins Leben gerufen. Er ist einerseits als Netzwerk zur Kontaktnüpfung der Nachwuchsführungskräfte aus dem Großhandel gedacht. Andererseits soll er einen fließenden Übergang von Neugesellschaftern zu Altgesellschaftern innerhalb der FDF-Häuser erleichtern. Das nun durchgeführte Coaching-Programm fand Anfang März im Bedachungshandel BKL in Kamen statt. Inhaltlich ging es vor allem um die Aufgaben, die auf die Nachwuchsführungskräfte im Großhandel zukommen. Im Bereich der Personalführung wurden beispielsweise die Festlegung von Zielvereinbarungen, die Durchsetzung von Verhaltensänderungen und Maßnahmen um die Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter zu erhöhen, erörtert.

Mitarbeiter finden und motivieren

Das dritte Seminarprogramm zielte schließlich auf Inhaber und Geschäftsführer im Großhandel ab. Behandelt wurde unter anderem die Auswahl und der Aufbau geeigneter Mitarbeiter im Unternehmen. „Von hohem Fachwissen, Überzeugungskraft über hohe Frustrationstoleranz bis hin zur hartnäckigen aber unaufdringlichen Kundenbearbeitung ist das Anforderungsprofil der Mitarbeiter im Großhandel breit gestreut“, erklärt Klaus Sprenger. Hier ist die Führungsebene im Unternehmen schon in der Bewerbungsphase gefordert, die Spreu vom Weizen zu trennen, erklärt der Seminarleiter.

Gleichzeitig sei der Geschäftsführer aber auch gefordert, gute Mitarbeiter ständig zu motivieren und so im Unternehmen zu halten. „Sie können nicht zu viel Zeit einsetzen sehr gute Mitarbeiter einzustellen“, fasst Sprenger das Problem zusammen. „Die Alternative“, so der Trainer abschließend, „ist harte Führungsarbeit und das kostet Sie erheblich mehr Zeit und Aufwand.“

Die FDF besteht als Kooperation von Fachhändlern für Dach und Fassade seit 1988. Zur FDF gehören bundesweit 48 Gesellschafter mit 78 Standorten. Die Mitgliedsbetriebe beschäftigen 650 Mitarbeiter. Im Jahr 2009 wurde ein Außenumsatz von 340 Millionen Euro erzielt



Das Weiterbildungsseminar des FDF-Juniorenkreises fand Mitte März beim Bedachungsgroßhandel BKL in Kamen statt. Die Teilnehmer von links nach rechts:
Frank Hermes (Britz und Müller GmbH), Michael Pawlitzki (Alfons Pawlitzki GmbH), Tobias und Patrick Pfeifer (beide Pfeifer-Piesteritz GmbH), Thorsten Abram (Erich Abram GmbH), Anika Brinkmann (Brinkmann GmbH), Claudia Leyer (Dachdeckerbedarf Lünen Handels-GmbH), Christian Koch (Reinhard Mehnert KG), Aenne Eißmann (Uwe Eissmann GmbH), Daniel Schmitz (Britz & Müller GmbH), Sebastian Klüh (BKL), Thomas Walter (Dach-Walter GmbH).