

Garant: Neue Impulse für Junioren

Die Düsseldorfer Verbundgruppe Garant Schuh + Mode AG setzt seit jeher auf umfassenden Service für ihre Anschluss Häuser. Zuständig für Beratung, Aus- und Weiterbildung ist die Garant-Tochter EBG, die seit 1987 am Markt ist.

Auf drei Säulen fußt das Service-Angebot der EBG für Garant-Händler:

- Handelsberatung
- Aus- und Weiterbildung
- Ladenbau und Shopkonzepte

Für Dr. Stefan Touchard und Manfred Brockkötter, beide Geschäftsführer der EBG Einzelhandels-Beratungs-Gesellschaft mbH, ist das zentrale Thema aktuell das neue Juniorenkonzept der Verbundgruppe. „Wir haben festgestellt, dass es in diesem Bereich besonders hohen Beratungsbedarf gibt“, erläutert Dr. Touchard. Immerhin beträgt laut einer Mitgliederbefragung der Verbundgruppe von 2004 das Durchschnittsalter der Mitglieder 54 Jahre; es dürfte also eine erhebliche Nachfolgewelle auf die Unternehmen zukommen. Garant will daher das Thema 'Junioren' ganz neu angehen. Bislang habe man mit der Juniorenarbeit ab einem Alter von 18 Jahren angefangen; jetzt setzt man auf potenzielle Nachfolger schon ab 16 Jahren – mit dem Ziel, sie im elterlichen Betrieb oder einem anderen Garant-Mitgliedsunternehmen integrieren zu können. Die EBG hat für die Zielgruppe ein neues Konzept erarbeitet, das im Sommer nächsten Jahres in Kooperation mit der LDT Nalgold erstmals realisiert werden soll. Damit will man Junioren über die Möglichkeiten informieren, die der (Schuh-)einzelhandel bietet und sie auch früh an die Garant heran-



Das Seminarangebot der EBG reicht von der Juniorenarbeit bis zum Fortbildungsangebot für erfahrene Händler. Dabei wird versucht, alle relevanten Bereiche des geschäftlichen Alltags mit den Seminaren abzubilden – bis zur Übergabe des Unternehmens an einen Nachfolger.

führen. Neben der Vermittlung des Grundwissen zur Führung eines Fachgeschäftes (Warenkunde, allgemeine Persönlichkeitsentwicklung, Betriebswirtschaft, Förderung des unternehmerischen Bewusstseins) soll den Teilnehmern durchaus auch ein gewisser 'Event'-Charakter geboten werden. Kern der Juniorenarbeit sind so genannte 'Summer Camps', die zweimal im Jahr in den Ferien veranstaltet werden sollen. Dabei soll jeder Teilnehmer, begleitet von einem Mentor aus der betrieblichen Praxis (z.B. Vertreter der Industrie, ehemalige Garant-Junioren oder Führungskräfte der Verbundgruppe), gezielt aus- und weitergebildet werden. Nach zweieinhalb Jahren ist das Junioren-Programm abgeschlossen. Der Teilnehmer erhält das Zertifikat 'Junior- Fachwirt/LDT' und kann im Anschluss ein Praktikum in einer Auslands- oder Inlandsniederlassung der Garant bzw. in der Industrie ab-

solvieren oder ein Anschlussstudium an der LDT aufnehmen. Kick-off ist am 5. Oktober im Rahmen der ZGV-Juniorentagung.

Wie das für die Arbeit im Handel notwendige Wissen im Einzelnen an die potenziellen Unternehmensnachfolger vermittelt werden soll, dafür werden derzeit noch Strategien entwickelt. Gedacht ist laut Touchard an drei- bis viertägige Trainings-Einheiten beim Händler selbst oder auch an E-Learning. Was die Kosten für das Junioren-Programm betrifft, zeigt sich die Verbundgruppe flexibel: Garant wird das Programm umfassend fördern, um möglichst viele Junioren für das schulbegleitende Projekt zu interessieren.

Verstärkt will sich die Verbundgruppe auch für die LDT engagieren. In der Überlegung ist, besonders engagierte und erfolgreiche Teilnehmer an dem Networker-Programm mit einem Stipendium beim Studium

zum Schuhfachwirt zu fördern. „Die Tätigkeit als Schuheinzelhändler hat immer noch ein eher negatives Image“, beschreibt Touchard die Motivation der EBG für die intensive Nachwuchsarbeit. „Oft werden nur die Nachteile gesehen. Dabei kann die Selbstständigkeit auch viele Chancen bieten. Man kann gestalterisch tätig sein, kann mit Menschen arbeiten, sehr früh schon eigenverantwortlich handeln. Das ist letztlich doch nur in sehr wenigen Berufen möglich.“

Austausch zwischen Jung und Alt

Wenn der Nachwuchs Schritt für Schritt heran geführt werden soll, im elterlichen Unternehmen Verantwortung zu übernehmen, muss auch die ältere Generation mit einbezogen werden. Hier sehen Touchard und Brockkötter in vielen Unternehmen ein Kommunikationsproblem. „Mit der Frage, wie das eigene Unternehmen an die nächste Generation weitergegeben werden kann, befassen sich viele Händler gar nicht oder zu spät. Sinnvoll wäre es, mindestens fünf Jahre vor der Übergabe mit konkreten Planungen zu beginnen“, ist Touchard überzeugt. Um äl-

„Nicht jedem Händler ist bewusst, wieviel ein Seminar tatsächlich bringen kann.“

so Dr. Stefan Touchard.

teren Unternehmen die Möglichkeit des Austauschs zu geben, hat die Garant eine 'Best Age-Coaching-Gruppe' gegründet, die sich regelmäßig treffen soll. Neben den 'harten' Faktoren der Unternehmensübergabe, wie z.B. finanzielle, steuerliche oder rechtliche Aspekte, sollen auch die so genannten 'weichen' Faktoren wie Motivation, Konfliktvermeidung und auch die frühe Vorbereitung des Nachwuchses behandelt werden. Interessierte Händler können sich über



Investieren in die Aus- und Weiterbildung des Verkaufspersonals und fördern den Nachwuchs im Schuheinzelhandel: Dr. Stefan Touchard und Manfred Brockkötter.

Erfahrungen und Strategien für die Unternehmensnachfolge informieren.

Wissen für Händler und Mitarbeiter

Die Unternehmensberatung der Garant versteht sich als Partner des Fachhandels, der Wissen und Strategien für die Zukunft vermittelt. Die Seminare werden von der EBG und ihrem Kooperationspartner, der ANWR eG, organisiert. Doch nicht nur die Junioren hat man in Düsseldorf im Blick. Um die Kommunikation zwischen Händlern zu verbessern, hat die Garant die 'Sylter Gespräche' ins Leben gerufen, die sich

gezielt an Unternehmer aus den Bereichen Schuh-, Sport- und Lederwaren-Fachhandel richten. Hier sollen mit einem Trainer verschiedene Themen erarbeitet werden. Vom Konflikttraining über wirkungsvolle Strategien für den Umgang mit dem Verkaufspersonal bis hin zu erfolgreichen Marketing-Konzepten reicht das Angebot. Dabei steht der Erfahrungsaustausch zwischen Händlern auf Sylt im Mittelpunkt, und es werden bewusst auch sensible Themen

besprochen, um Denkanstöße zu liefern. „Hier diskutieren die Teilnehmer auf Augenhöhe miteinander. Das ist ein entscheidender Vorteil der Sylter Gespräche“, ist Brockkötter überzeugt.

Auch für das Verkaufspersonal werden gezielte Trainingsmaßnahmen angeboten. „In den Mitarbeitern eines jeden Geschäftes liegt das Potenzial“, weiß der EBG-Geschäftsführer. Fragen wie 'Ist unser Geschäft/mein Auftritt authentisch?', 'Wie gehe ich mit meinen Kunden um?' oder 'Wie kann ich das Erscheinungsbild unseres Geschäftes mit einfachen Mitteln wirkungsvoll verändern?' werden regelmäßig in Schulungsveranstaltungen geklärt. Da gerade im Schuheinzelhandel die Quote der Quereinsteiger besonders hoch ist, bietet die EBG auch Seminare für branchenfremde Verkaufsmitarbeiter an, etwa mit Schwerpunkten wie 'Warenkunde kompakt', 'Das Verkaufen von Kinderschuhen' oder 'Effizienteres Verkaufen'.

Weil das beste Seminarangebot wenig nützt, wenn es nicht ausreichend wahrgenommen wird, setzt die Düsseldorfer Verbundgruppe seit einiger Zeit darauf, ihre Mitglieder gezielt anzusprechen und über Veranstaltungen zu informieren. „Nicht jedem Händler ist bewusst, wie viel ein Seminar tatsächlich für ihn oder seine Mitarbeiter bringen kann“, berichtet Touchard. Daher werden Garant-Mitglieder mit Mailings und Broschüren regelmäßig informiert und sogar telefonisch eingeladen. Und um wirklich jeden Händler erreichen zu können, bietet die EBG auch maßgeschneiderte Lösungen an: Für bestimmte Sachverhalte oder Probleme, die aus dem Handel an die Verbundgruppe herangetragen werden, können individuelle Seminare organisiert werden – auch am Wochenende oder beim Händler vor Ort.

■ Petra.Salewski@schuhkurier.de