

ELEKTRO-B-MARKT SETZT AUF LEHRLINGE

Die Kaderschmiede

Mehr Lehrlinge als Verkäufer! - Mit diesem cleveren - und auch betriebswirtschaftlich äußerst interessanten - Konzept will Elektro-B-Markt ein Grundproblem der Branche an der Wurzel bekämpfen: Den Mangel an gut ausgebildeten Verkäufern.

DA STECKT DAS POTENZIAL für die nächsten zehn bis fünfzehn Jahre drinnen", ist Christoph Bodinger sicher. In seiner Gewissheit schwingt Erleichterung mit: „Ehrlich, seit das funktioniert, schlafe ich besser". - Die Rede ist von einem ausgeklügelten Lehrlings-Konzept, das der Unternehmer gemeinsam mit Trainer und Berater Robert Dunkl in den vergangenen Jahren ausgearbeitet hat und welches nun nach erfolgreichem Testbetrieb unternehmensintern zur Regel - und branchweit zum Paradebeispiel - werden soll.

Echt-Simulation

Das Rezept: Man nehme zwei Lehrlinge und überantworte ihnen eine ganze Filiale ... Was bei vielen wohl Haarsträuben verursachen würde, hat Christoph Bodinger probiert:

KURZ UND BÜNDIG:

Erstes lehrlingsgeführtes Shopkonzept getestet.

Testbetrieb erfolgreich: Umsätze blieben stabil.

15% des Unternehmensumsatzes verantworten Lehrlinge.

Eines der anspruchsvollsten Ausbildungssysteme des EFH soll damit geschaffen werden.

Chronisches Branchenproblem Verkäufermangel soll damit gelöst werden.

Im Rahmen eines sechsmonatigen Testbetriebs haben Michael Kordina und Michael Traxler in der Wiener Filiale in Wieden die Probe aufs Exempel angetreten. Seit dem 2. Quartal 2008 führen die beiden Lehrlinge quasi in Eigenverantwortung das Geschäft. Zwar werden sie dabei von einem erfahrenen Mitarbeiter, der gelegentlich vorbeischauf, unterstützt, das tägliche Geschäft schupfen die beiden Youngsters jedoch im Rahmen der rechtlichen Bedingungen de facto alleine. Bodinger: „Sie üben, in Echt-Simulation einen ganzen Weißwaren-Standort zu führen." Dazu gehört alles, vom Bestellwesen über den Verkauf und die Zustellung bis zum Sauberhalten der Geschäftsfiliale. Und, so Bodinger stolz: „Unser USP ist, dass wir nicht nur mit dem Begriff Eigenverantwortung herumjonglieren, sondern de facto 15% unserer Erträge den Lehrlingen überantworten."

Vom Ergebnis ist Bodinger begeistert: „Im Vergleich zum Vorjahr sind unsere Umsätze in dieser Filiale stabil. - Das ist eine sehr tolle Leistung, die die Jungs da bringen."

Dabei gesteht der Geschäftsmann durchaus anfängliche Vorbehalte ein: „Ich war in meiner Entwicklung als Unternehmer früher auch tendenziell gegen das Lehrlings-thema." Vorurteile wie „Die sind nie da", „Die sind eine Belastung", oder „Die bringen keinen



Lehrlinge stehen im Unternehmensbild wortwörtlich im Zentrum. Elektro-B-Markt bildet derzeit neun Lehrlinge aus. Sechs davon sind hier im Bild (vlnr.): Kornel Berne (Johnstraße), Michael Traxler (Wieden), Michael Kordina (Wieden), Denis Salihaj (Traiskirchen), Christopher Joachim (Ötting) und Dario Kegelj (Johnstraße).

betriebswirtschaftlichen Nutzen" wahren präsent. „Robert war da ein wichtiger Partner, der sich dafür eingesetzt und mich als Unternehmer überzeugt hat."

Ertrag und Lehrlinge

In Summe ist der lehrlingsgeführte Standort Teil des aufwändig ausgearbeiteten Lehrlings-Diploms von Elektro-B-Markt. Ein Diplom, mit dem man eines der anspruchsvollsten Ausbildungssysteme des Elektro-Einzelhandels etablieren will. Bodinger: „Das Diplom soll selbsterklärend sein. Nach drei Jahren sollen die Lehrlinge den besten Ausbildungsstandard haben, den man mit betriebswirtschaftlichen Anforderungen übereinstimmen kann."

Möglich machen's ein 120 Seiten starkes Buch für das Selbststudium, fünf Teilprüfungen (neben

Produktwissen sind auch die Persönlichkeitsentwicklung und die Energieberatung ein Punkt) und eine abschließende Diplomprüfung. Auch „Nachhilfestunden" unter den Lehrlingen werden von

„Unser USP ist, dass wir nicht nur mit dem Begriff Eigenverantwortung herumjonglieren, sondern de facto 15% unserer Erträge den Lehrlingen überantworten."

Christoph Bodinger

der Geschäftsleitung finanziell unterstützt. Ebenfalls gehören gezielte Fördergespräche mit einem Elektro-B-Markt-Teilhaber zum Konzept.

Und: Die Ausbilderprüfung ist mittlerweile Teil des Anforder-



Christoph Bodinger hat seine Vorurteile gegenüber Lehrlingen dank Robert Dunkl ausgeräumt.

rungsprofils für jeden Elektro-B-Markt-Verkäufer.

Robert Dunkl ist von der Konsequenz begeistert: „Das Lehrlingsthema ist hier ein Haupt- und kein Nebenthema. Und das unterscheidet Elektro-B-Markt von vielen anderen Betrieben.“

Bodinger geht sogar noch weiter: „Wir haben das Thema zum täglichen Ziel gemacht; ein gleichberechtigtes Ziel neben dem Ertrag.“ – Und wie gut diese beiden Themen zusammenpassen, wie betriebswirtschaftlich man damit arbeiten kann, zeigen der Erfolg des Testbetriebs einerseits und die Förderungen durch

chenproblem an der Wurzel: den Verkäufermangel. Bodinger: „Viele sehen darin nur das akute Problem, aber Mitarbeitermangel ist ein chronisches Problem. Wir haben zwei bis drei Jahre gebraucht, bis wir das System aufgebaut hatten. Jetzt können wir jedoch sagen, wir haben das Nachwuchs-Problem gelöst.“ Nachsatz: „Wenn wir weitermachen.“

Die Elektro-Branche bringt's

Für Robert Dunkl hat diese Lehrlingsinitiative noch globalere Bedeutung, hat er doch mit dem Junior Sales Award bereits seit vielen Jahren das Thema immer wieder in Erinnerung gerufen. Dunkl: „Mittlerweile ist das Lehrlingsthema in der Branche von den Raschen schon erkannt worden. Jetzt gilt es auch, die nicht so Schnellen darauf zu stoßen, dass sie einiges versäumen, wenn sie da nicht mitmachen.“ So engagieren sich neben Köck oder Haas, die schon lange auf dieses Thema setzen, auch etwa Cosmos, Red Zac oder Expert sehr stark im Lehrlingssegment.

Und: In Summe würde ein besseres Bild in der Öffentlichkeit auch eine generelle Positiv-Spirale nach sich ziehen, sodass sich dann „auch noch bessere Leute in der Branche bewerben würden“, so Dunkl. Und weiter: „Wir wollen für jeden draußen erkennbar machen, dass die Elektrobranche in der Lehrlings-Ausbildung mehr bietet als andere Branchen. – Denn in dieser Hinsicht ist zB Spar mit seiner Akademie unser Mitbewerber.“



Michael Traxler (links) und Michael Kordina (rechts) präsentieren „ihre“ Filiale in Wien 4. Die beiden Lehrlinge verantworten damit knapp 15% des gesamten Elektro-B-Markt-Umsatzes.

den Gesetzgeber (wie etwa der Blum-Bonus) andererseits. Bodinger: „Der Gesetzgeber fördert 30–40% der gesamten Ausbildungskosten. Wenn das ein effizienter Mitarbeiter ist, dann ist das betriebswirtschaftlich hoch interessant.“ So interessant, dass derzeit bei Elektro-B-Markt insgesamt neun Lehrlinge – bei sechs Verkäufern – ausgebildet werden. Bodinger: „Das Unternehmen verträgt drei bis vier Lehrlinge pro Jahr.“

Chronisch, nicht nur akut

Nicht nur in Hinblick auf die Elektro-B-Markt-Expansion (siehe E&W 7-8) ist man daher ständig auf der Suche nach neuen Interessenten. Denn: Lehrlingsausbildung per se packt ganz nebenbei auch ein zentrales und – wie Bodinger befindet – chronisches Bran-

Mitgestaltung

Michael Traxler und Michael Kordina haben ihre Entscheidung für die Elektro-Branche generell und für den Elektro-B-Markt im Speziellen jedenfalls ganz und gar nicht bereut. Traxler: „Es ist sehr interessant, wenn man in einem Unternehmen einen Teil beitragen kann. Wo man sich Ziele stecken und diese auch erreichen kann.“ Und auch Michael Kordina kann sich nach dem Ende seiner Lehrzeit (im Jänner 2009) „sehr gut vorstellen“, im Unternehmen zu bleiben. Bis dahin gilt es für den engagierten Nachwuchsverkäufer jedoch noch, sich beim Finale des Junior Sales Awards auf der Futura zu beweisen.

INFO:

www.elektro-b-markt.at

7
407

NEUHEITEN / AKTIONEN
IM NETTEN RAHMEN,
AM BAYTRONIC
STAND MIT
202 m²
HALLE 7
STAND 407
Gemütlicher Ausklang
Freitag 18:00 - 22:00 Uhr.

BIER!
und Jausn!

*NABO
LG
MITSUBISHI
ELECTRIC
Fte
maximal
TechniSat
HDT
HYUNDAI DIGITAL TECHNOLOGY
LG Electronics / TechniSat
FTE maximal / Axing
Mitsubishi Visual / Inverto
Grundig Personal Care
Denver electronics

neu:
AGFA PHOTO
BUGATTI
ITALY
BAY
TRONIC®
www.baytronic.at