

# Sieben auf einen Streich

BDB: Die „MoFiB“-Ausbildung nimmt langsam Fahrt auf

rg. - Seit September gibt es sieben weitere „Modernisierungs-Fachberater im Baustoff-Fachhandel“ (MoFiB). Alle Teilnehmer des 2. Kurses haben die Abschlussprüfung bestanden. Über das neue Angebot haben wir uns mit Christof Klein unterhalten, Geschäftsführer des Dienstleisters Bau-Wissen, der die Fortbildung im Auftrag des BDB organisiert und durchführt.



Die sieben frisch gebackenen „MoFiBs“ mit BDB-Präsident Stefan Thurn (3.v.l.) sowie den Seminarleitern Christof Klein (2.v.l.) und Klaus Günther (4.v.l.).

FOTOS: REDAKTION/RG

Das Spektrum der Teilnehmer des 2. Kurses reichte vom Auszubildenden bis hin zu Führungskräften im Baustoff-Fachhandel – und erstmals haben auch drei Frauen die sechstägige Fortbildung absolviert. Auch eine Mitarbeiterin aus der Baustoffindustrie nahm an der Fortbildung teil. Während der erste MoFiB-Kurs als Inhouse-Seminar beim Baustoffverbund Süd durchgeführt worden war (wir berichteten), handelte es sich diesmal um eine Veranstaltung in Zusammenarbeit mit dem Industriepartner Isover.

Der erste Kurs-Block fand Ende Juni vier Tage lang in der Isover-Akademie in Ladenburg statt. Für den zweitägigen Abschluss-Block inklusive Prüfung traf man sich beim Bau-Fachhandel J. N. Köbig in Mainz. So kam es, dass die Absolventen am Ende ihre Urkunden aus den Händen von Köbig-Geschäftsführer und BDB-Präsident **Stefan Thurn** erhielten.

Bei den MoFiB-Kursen handelt es sich um ein Angebot, das der BDB seit diesem Jahr in Zusammenarbeit mit dem Dienstleister „Bau-Wissen Mitarbeiter- und Unternehmensentwicklung“ aus Heidelberg anbietet. Bau-Wissen-Geschäftsführer **Christof**

**Klein** und sein Mitarbeiter **Klaus Günther** begleiten die Teilnehmer als Trainer durch die Fortbildung. Die Kurse werden als hausinterne Veranstaltungen, zusammen mit Industriepartnern oder als offene Veranstaltungen angeboten. Mit Christof Klein haben wir uns über die Zielsetzungen des Angebots unterhalten.

**? Herr Klein, 17 „MoFiBs“ hat ihr Unternehmen mittlerweile im Auftrag des BDB ausgebildet. Ein Anfang, sicher – aber bisher auch ein Tropfen auf den heißen Stein. Was ist die Zielsetzung, die Sie sich für die nächsten Monate und Jahre gesetzt haben?**



**Christof Klein:** Wir haben uns personell und organisatorisch auf eine große Nachfrage vorbereitet und sind positiv überrascht über die kurzfristig hohe Resonanz. Kurz nach der Vergabe an uns – Anfang Oktober 2011 – kam bereits im April 2012 der erste volle Kurs zustande. Bis zum Jahresende 2012 werden fünf Kurse gestartet bzw. abgeschlossen sein. Für 2013 sind heute schon sieben Kurse angefragt, sowohl als offene Angebote wie auch als firmeninterne Weiterbildung von regionalen Baustoffhandelsallianzen und von einzelnen Handelsstandorten.

Unsere Beobachtung im Markt zeigt, dass der Bedarf von privaten Modernisierungskunden nach professioneller Rundumbetreuung im Fachhandel groß ist. Wenn wir dem gegenüberstellen, wie unzureichend die Kapazität von Privatkunden-Beratern im Fachhandel bisher ist, dann müssten jährlich zehn mal so viele Kurse gebucht werden.

**? Fortbildungsangebote für den Verkauf im Modernisierungsmarkt gibt es bereits einige. Warum braucht der Markt jetzt auch noch den MoFiB-Kurs?**

Der Markt braucht den bundesweit angebotenen MoFiB-Kurs auf neutraler BDB-Verbandsebene, weil viele Händler in ihren Einkaufskooperationen oder Allianzen bisher kein Schulungsangebot für die Modernisierungsberatung haben. Ein kooperationsübergreifendes Veranstaltungsangebot für die Privatkundenbetreuung bietet den Teilnehmern nach unserer Meinung einen wertvollen Erfahrungsaustausch.

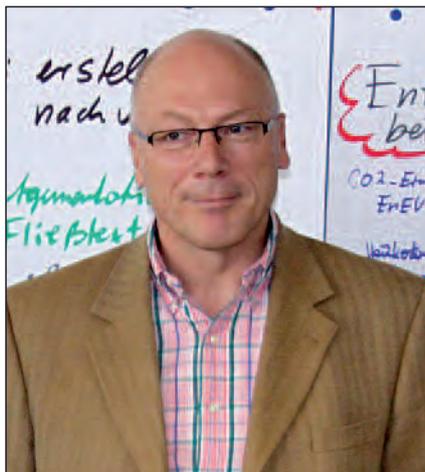
Der Kurs bietet methodisch-didaktisch eine außerordentliche Kombination aus Präsenztraining, Intervall-Modulen (4 Tage + 2 Tage), organisierten Lernpartnerschaften, begleiteten Praxis-Hausaufgaben und einem persönlichem Telefon-Einzelcoaching durch die Trainer.

Die Dauer von sechs Tagen beflügelt nach

**Der zweite Kurs-Block fand Mitte September bei Köbig in Mainz statt.**

unserer Erfahrung die Zusammenarbeit und Dynamik in der Teilnehmergruppe und fördert intensive Lernergebnisse – mit oft langfristig angelegten Netzwerken zwischen den Teilnehmern.

Der MoFiB-Kurs ist zudem wichtig, weil er im Vergleich zu vielen anderen ebenfalls guten Kursangeboten einen deutlicheren Schwerpunkt im Bereich Sozial- und Verkaufskompetenzen bietet. Gerade für junge Verkäufer bzw. Quereinsteiger und für Verkäufer mit wenig Erfahrung im Privatkundenbereich ist er ein idealer Einstieg in die Modernisierungsberatung. Außer-



Christof Klein:

**„Wenn wir sehen, wie unzureichend die Kapazität von Privatkunden-Beratern im Fachhandel bisher ist, dann müssten jährlich zehn mal so viele Kurse gebucht werden.“**

dem kann er eine sinnvolle Option als Ergänzung, Auffrischung und Schwerpunktverlagerung parallel zu bestehenden Kursangeboten wie z. B. Projektbetreuer (IHK) oder EFIB sein.

Wir von Bau-Wissen sorgen außerdem im Auftrag des BDB für Herstellerneutralität. Das entspricht der von Modernisierungskunden gewünschten bedarfsgerechten und lösungsorientierten Beratung, die nicht das einzelne Produkt, sondern den individuellen Nutzen in den Vordergrund stellt.

#### ? Was lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Ihren Kursen?

Eine der wichtigsten Erkenntnisse, die wir versuchen, den Teilnehmern mitzugeben, lautet: Profikunden und Privatkunden sind in der Beratung so verschieden, dass eine spezielle Ausbildung gebraucht wird. Der MoFiB muss sich als „Kümmerer“ und persönlicher Ansprechpartner für den Renovierer/Modernisierer positionieren. Für das erfolgreiche Wirken braucht er allerdings die Unterstützung der Chefs und der Kollegen sowie die passenden Strukturen im Betrieb. Und ohne Außendienst-Aktivität geht es in diesem Markt auch nicht.

Wir vermitteln den künftigen MoFiBs ferner, dass Bauphysik wichtig ist, um die Gesamtzusammenhänge zu verstehen, aber dass in der Beratung von privaten Modernisierungskunden dennoch kein „Fach-Chinesisch“ gesprochen werden darf. Ein MoFiB benötigt auch nicht die Wissenstiefe eines EFIB – mit ihm arbeitet er idealerweise im Betrieb zusammen und bindet

ihn ein, wenn es erforderlich wird. Unsere Botschaft lautet: Bauphysik kann Spaß machen und wird verständlich, wenn sie mit interaktiven Methoden und zielgerichtet zur Beratung von „Laien“ vermittelt wird. Wir sind davon überzeugt, dass der MoFiB die einzige bezahlbare Schnittstelle für den privaten Kunden bei kleinen Renovie-

rungsprojekten ist – und somit die beste Chance für den Privatkunden, sein Projekt mit individueller Betreuung und bauschadensfrei abzuwickeln.

#### ? Warum gehören die Inhalte, die ihr Kurs vermittelt, nicht schon längst zur Grundausbildung des Verkaufspersonals im Bau-Fachhandel?

Wir vermitteln die Kursinhalte bei vielen unserer Kunden bereits im ersten Ausbildungsjahr. Das „Warum nicht alle“, müssen wir die Verantwortlichen im Handel fragen. Hoffnung ist in Sicht! Jetzt gibt es den MoFiB und wir hatten bereits den ersten Auszubildenden im Kurs – mit sehr erfolgreichem Abschluss. ■

#### INFO

Der nächste MoFiB-Kurs findet im Oktober (1. Modul: 8.–11.10.) und Dezember (2. Modul: 11.–12.12.) bei Rockwool in Gladbeck statt. Bei Interesse an eigenen hausinternen Schulungen setzen Sie sich bitte mit Frank Brandenstein (Telefon: 080 31/2 22 77 90, E-Mail: brandenstein@bdb-bfh.de) in Verbindung.

#### SGBDD

## Gemeinsam für Nachwuchs

Die Bauwirtschaft macht in Sachen „Nachwuchskäfte“ mobil. Auf Initiative von **Dieter Babel**, Geschäftsführer Human Resources bei der Saint-Gobain Building Distribution Deutschland (SGBDD), hat sich der Verein „Deutschland baut“ formiert. Getragen wird die branchenübergreifende Initiative von namhaften Unternehmen und Institutionen der Bauwirtschaft. Dazu gehören die deutsche Bauindustrie, Bauunternehmen sowie Handel und Industrie aus der Baustoffszene.

Ziel der Initiative ist, angesichts des drohenden Fachkräftemangels die Branchenattraktivität der Firmen in der Bauwirtschaft zu steigern, gemeinsame Aktionen wie z. B. im Bereich Recruiting zu starten und das Branchenimage zu verbessern. Schirmherr der Organisation

ist der ehemalige Bundesbauminister **MdB Wolfgang Tiefensee**. Die Initiative wird auf der nächsten BAU in München offiziell vorgestellt. Wir werden in unserer Vormesse-Ausgabe des „baustoffmarkt“ ausführlich berichten. ■



Dieter Babel (r.) beim Reaktionsgespräch im Verlagshaus Wohlfarth – zusammen mit Axel Berger, Direktor Marketing bei SGBDD.