



Bild: Führungsakademie Sylt

Bei den von der BDK unterstützten Seminaren sind vor allem folgende Funktionen gefragt: Verkaufsleiter/in, Assistent/in der Geschäftsleitung, Juniorgeschäftsführer/in und Töchter und Söhne von Autohausinhabern, die sukzessive die Nachfolge übernehmen sollen.

FÜHRUNGS AKADEMIE SYLT

„Es muss menschlich passen“

2016 hat die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) über 100 Stipendien für die Seminare der Führungsakademie Sylt vergeben. Die Gründe für dieses Engagement sind vielfältig.

Von Beginn an brachte sich die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) bei der Führungsakademie Sylt ein. Jetzt zieht die Branchenbank das zweite Jahr infolge eine positive Bilanz. „Mich überzeugt, dass die Seminare ausschließlich händlerspezifische Aspekte beinhalten. Das passt zur BDK, schließlich ist sie eine hundertprozentige Branchenbank“, sagt Christian Barthels. „Beim Seminarkonzept haben wir gemeinsam mit der Führungsakademie den richtigen Weg eingeschlagen. Das belegen die durchweg positiven Rückmeldungen der Teilnehmer“, so der BDK-Vertriebsdirektor weiter.

Ihre rund 100 Stipendiaten wählt die BDK mithilfe des eigenen Außendienst-

tes aus. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sprechen die Nachwuchsführungskräfte des Kfz-Gewerbes in allen Regionen Deutschlands auf die Seminare an. Wer letztendlich ein Stipendium erhält, darüber entscheidet der Außendienst gemeinsam mit der Zentrale in Hamburg.

Wer passt zu wem?

„Die Kandidaten sollten erste Führungserfahrungen mitbringen und nicht mehr ganz grün hinter den Ohren sein“, sagt Barthels. In den Seminaren gehe es schließlich darum, den jungen Führungskräften weitere Instrumente an die Hand zu geben und ihnen neue Impulse für das Alltagsgeschäft zu vermitteln.

Bei den von der BDK unterstützten Seminaren sind vor allem folgende Funktionen gefragt: Verkaufsleiter/in, Assistent/in der Geschäftsleitung, Juniorgeschäftsführer/in und Töchter und Söhne von Autohausinhabern, die sukzessive die Nachfolge übernehmen sollen. Funktionen seien aber nur ein Aspekt. Ebenso wichtig sei es laut Barthels, dass die Personen in den Seminaren menschlich zusammenpassen und eine ähnliche Sprache sprechen. Schließlich wolle man die Zusammenarbeit der Nachwuchskräfte untereinander verbessern. Das gelte für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von markengebundenen Autohäusern genauso wie für die aus dem freien Automobilhandel.



Bild: BDK

Christian Barthels, BDK-Vertriebsdirektor: „Da die Unternehmen die jungen Führungskräfte für die Seminare freistellen, fühlen die Teilnehmer sich oft stärker verbunden. Wenn dem am Ende so ist, haben wir eine Win-win-Situation erreicht, sowohl für das Autohaus als auch für uns.“

„Eine Schulung mit der Führungsakademie Sylt würde ich jederzeit weiterempfehlen. Ich freue mich auf Folge-seminare. Die Praxisnähe war für mich sehr wichtig, und meine Erwartungen wurden vollends erfüllt.“

Jannine Fenrich, Autohaus J. Fenrich, Magdeburg

„Für die Stipendiaten gibt es zwei exklusive BDK-Seminararten, die aufeinander aufbauen. Die Seminare dauern dabei jeweils drei Tage und werden immer von zwei Coaches durchgeführt“, sagt Martin Seydell, Akademieleiter der Führungsakademie Sylt.

Win-win-Situation

Die Motivation der Veranstalter, die Seminare anzubieten, liegt auf der Hand. Schließlich schwinden die Renditen in Neu- und Gebrauchtwagenverkauf stetig weiter. Daher sei es zwingend notwendig, weitere Renditebringer für das Autohaus und die Kfz-Werkstatt zu erschließen. Vor allem mit Finanzprodukten ließen sich die Kunden längerfristig an das Unternehmen

binden, so Barthels. „Dieses Potenzial sollten Verkäuferinnen und Verkäufer stärker nutzen, denn häufig fehlen solche Angebote im Kundengespräch“, sagt der Vertriebsdirektor der BDK. Wer aber passgenaue Finanzprodukte anbietet, der würde auch seine Rendite optimieren. In den von der BDK geförderten Seminaren geht es unter anderem darum, durch Selbstanalysen das eigene Team besser zu machen. Mit verschiedenen Übungen geht es direkt von der Theorie in die Praxis. „Im täglichen Kampf um die Erledigung der gestellten Aufgaben bleibt denen, die Führungsverantwortung haben, oft nicht die Zeit, das eigene Handeln zu reflektieren. Eine nicht optimale Führung ist die Folge, mit allen Konsequenzen, zum Beispiel dem Verlust wertvoller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Hier gibt das Seminar wichtige Hinweise, damit nicht die Führungskraft verantwortlich für den Weggang wertvollen Personals ist“, erläutert Martin Seydell das Konzept des Seminars.

Tieferegehende Informationen zu den Seminaren gibt es hier: www.fuehrungsakademie-sylt.de. Für 2017 gibt es übrigens gute Nachrichten: Die Führungsakademie Sylt und die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) wollen auch im nächsten Jahr weiter zusammenarbeiten. Die Motivation der Branchenbank und aller anderen Beteiligten bringt BDK-Vertriebsdirektor Barthels wie folgt auf den Punkt: „Wir wollen insbesondere für den Automobilhandel als Gesamtdienstleister auftreten. Schließlich hat die Branche heute bereits große Schwierigkeiten, gutes Personal zu rekrutieren. Das gilt nicht nur auf Verkäuferenebene, sondern insbesondere auch auf der Führungsebene. Wenn wir dazu beitragen können, die Kompetenz spürbar zu verbessern, dann hilft das der Branche und uns.“

WOLFGANG MICHEL

NOCH FRAGEN?

Wolfgang Michel, Chefredakteur



„Die qualifizierte Aus- und Weiterbildung von Nachwuchsführungskräften ist Pflicht für jeden Kfz-Betrieb. Helfen kann hier die Führungsakademie Sylt, die ihr Programm exakt auf die Branche ausrichtet.“

☎ 0931/418-2561

✉ wolfgang.michel@vogel.de

Frischer Wind im Klimaservice



AVL DiTEST ADS 120/130

Klimaservice für höchste Ansprüche



AVL DiTEST GmbH
Würzburger Straße 152, 90766 Fürth, DEUTSCHLAND
Tel.: +49 911 47 57-540, Fax: +49 911 47 57-477

www.avlditest.com

FUTURE SOLUTIONS FOR TODAY