



Carsten Böhm ist Experte für Verkaufs-Training und -Coaching. Seine Firma sitzt in Haida im südlichen Brandenburg.

CBU: Das „Prakademie“-Programm

Das Wissen der Branche

Carsten Böhm setzt mit seinem Team darauf, das Wissen über die Möbelvermarktung am POS zu bewahren. Daraus haben Sie ein einzigartiges „Prakademie“-Programm entwickelt, das zu hohen Abschlussquoten führt.

möbel kultur: Herr Böhm, wodurch zeichnet sich das Angebot Ihrer Unternehmensberatung aus?

Carsten Böhm: Wir versuchen, durch unsere Ideen und Lösungen neue Maßstäbe zu setzen. Schon seit mehr als zehn Jahren arbeiten wir aktiv am POS und verhelfen Mitarbeitern im Vertrieb zu nachhaltig besseren Umsätzen. Das tun wir nicht, indem wir schlaue Ratschläge erteilen, sondern indem wir jedem Teilnehmer unserer Trainings- und Coaching-Maßnahmen ein individuelles Konzept vermitteln und dieses mit ihm zusammen durch „Vormachen und Nachmachen“ am POS erproben.

Unsere Erfolgsquote kann sich sehen lassen: Mit unserer Vorgehensweise haben wir, in der Zeit vor Corona, Abschlussquoten von bis zu 80 Prozent im Möbel- und Küchenverkauf erreicht – sowohl bei neuen als auch bei etablierten und erfahrenen Mitarbeitern.

möbel kultur: Was sind Ihrer Meinung nach Stärken und Schwächen des Möbelhandels?

Carsten Böhm: Ich denke, dass man dies pauschal nicht beantworten

kann. In unserer täglichen Arbeit sehen wir, dass jedes Unternehmen individuelle Stärken und auch Schwächen aufweist. Unser Thema im Möbelbereich ist vor allem die Aus- und Weiterbildung mit den Schwerpunkten: Kommunikation der Mitarbeiter im Verkauf und im Servicebereich sowie die Ausbildung von Quereinsteigern im Möbel- und Küchenverkauf.

Wir zielen weniger auf die wirtschaftliche Betrachtung von Unternehmen ab. Dafür gibt es wiederum Spezialisten, die sich auf diesem Gebiet besser auskennen. Aber natürlich sind eine zeitgemäße Aus- und Weiterbildung sowie eine zielorientierte Kommunikation untereinander wichtige Komponenten des wirtschaftlichen Erfolges. Wir stellen allerdings sehr wohl fest, dass es in der Aus- und Weiterbildung auf dem Gebiet der Digitalisierung erhebliches Nachholpotenzial gibt.

möbel kultur: Worum handelt es sich bei der „Prakademie“?

Carsten Böhm: Unsere „Prakademie“ ist eine virtuelle Lernplattform, auf der ein Neu- bzw. Quereinsteiger im Möbelhandel sein Grundhandwerks-

zeug erlernen kann. In den letzten Jahren kristallisierte sich im Möbelhandel ein altbekanntes Problem heraus: Neue Mitarbeiter wurden in der Regel durch ein Mentoren-Prinzip an ihren neuen Job herangeführt. Bei den Mentoren handelte es sich um erfahrene Mitarbeiter mit einem sehr großen Wissen, das sie sich im Laufe der Jahre angeeignet haben. Viele dieser Wissensträger gingen jedoch in den Ruhestand oder verließen aus anderen Gründen ihre Unternehmen, womit auch ihre Expertise verloren ging.

In der Praxis wird uns immer wieder bestätigt, dass es in der Vergangenheit nicht nur schwierig war, neue Mitarbeiter für den Vertrieb zu finden, sondern auch, dass die Qualität über die Mentorenausbildung nachgelassen hat.

Da ich selber Unternehmer bin, stellte ich mir die Frage, wie es mit meinem Team zu schaffen ist, dass wir auch in Zukunft, in sich immer schneller verändernden Zeiten, selbst mit der Zeit gehen und nicht stehen bleiben. Es lag also nahe, das in der Vergangenheit gesammelte Wissen zum Thema Möbel digital zu archivieren. In Zusammenarbeit mit meinen Möbeltrainern und namhaften Unternehmen der Möbelindustrie entstand so ein Wissensarchiv, das jetzt unabhängig von Zeit und Ort an einen Neu- bzw. Quereinsteiger im Möbelhandel vermittelt werden kann. Mithilfe von Autorentools wurde dieses Wissen in ein LMS („Lern Management System“) übertragen, das den Teilnehmer Schritt für Schritt an die wichtigsten Themen im Möbelverkauf heranführt.

möbel kultur: Wie ist die „Prakademie“ strukturiert?

Carsten Böhm: Derzeit bieten wir mehr als zehn Module mit 21 Lernkursen an, wie zum Beispiel: das Modul Holz mit den Lernpaketen Holzarten, -verarbeitung und -oberflächen; das Modul Schlafraumöbel mit den Lernpaketen Schrankarten, Schlafzimmervarianten, Fronten und Innenausstattung; das Modul Polstermöbel mit den Lernpaketen Herstellung, Funktionen und Planungshinweise; das Modul Speisezimmer mit den Lernpaketen Tisch und Stuhl sowie Eckbankgruppen, das Modul Leder und Stoffe mit den Lernpaketen Leder, Stoffe sowie Reinigung und Pflege; das Modul Kleinmöbel und Dielen; das

Modul Matratzen und Lattenroste; das Modul „Willkommen in der Welt des Wohnens“ mit den Lernpaketen Farben, Wohnen und Wohlfühlen.

Aufgrund der Nachfrage werden wir in nächster Zeit weitere Module erarbeiten und damit das Angebot deutlich erweitern. Von der Kostenseite betrachtet, sprechen einige Argumente für die Vermittlung von Sachwissen über die „Prakademie“. Erstens: Die Kurse sind an jedem Ort und zu jeder Zeit von einem PC oder mobilen Gerät abrufbar. Zweitens: Es entstehen keine Hotel- oder Fahrtkosten für die Teilnehmer oder den Arbeitgeber. Drittens: Es gibt keine Mindestteilnehmerzahl. Und viertens: Jedes Modul endet mit einem Quiz, sodass der Lernerfolg jedes Teilnehmers messbar ist.

Die Lernmodule sind - durch den Einsatz modernster Film und Videotechnik - so gestaltet, als wäre man direkt bei einem Möbelproduzenten vor Ort. Langeweile kommt in den Kursen also nie auf.

möbel kultur: Welche Ihrer Beratungsleistungen sind in der Corona-Zeit besonders gefragt?

Carsten Böhm: Derzeit stellen wir fest, dass die Kombination aus E-Learning und Präsenztraining in den Fokus rückt. Dabei geht es um Themen wie die Vermittlung des Grundhandwerkzeuges auf der Produktebene über das E-Learning bis hin zur Vertriebsausbildung und Service in Form von Präsenztrainings.

Ich bin fest davon überzeugt, dass sich die Vertriebsausbildung effizienter im persönlichen Dialog mit einem Teilnehmer erarbeiten lässt und zum Erfolg führt, da hierfür eine gewisse Vertrauensbasis zum Teilnehmer zwingend notwendig ist. Als Vergleich nenne ich die Beziehungsebene zwischen dem Kunden und dem Verkäufer / der Verkäuferin. Es reicht unserer Meinung nach nicht mehr aus, sich nur ein Video bei YouTube anzusehen, um erfolgreich zum Verkaufsabschluss zu kommen.

Daher bin der festen Überzeugung, dass wir als Unternehmensberatung Carsten Böhm unsere Hausaufgaben für die zukünftige Zeit mit und ohne Corona erfolgreich gemacht haben.

■ www.carsten-boehm-unternehmensberatung.de