

# Erfolge durch Training

## Bergmann & Franz startet mit seiner Akademie in das 2. Jahr

Die Angst vor der Rezession geht um: Wie wird sich die Konjunktur in den nächsten zwölf Monaten entwickeln? Bleiben die Auftragsbücher voll oder brechen wichtige Kunden weg? Und was ist zu tun, wenn die große Krise kommt?



## BF.AKADEMIE

ERFOLGSSEMINARE PRODUKTSCHULUNGEN WERKSBSUCHE



### Unsichere Zeiten

Gerade in solchen unsicheren Zeiten ist es auch für Fachhandwerker überlebensnotwendig, sich sowohl betriebswirtschaftlich als auch fachlich weiterzubilden. Denn was damals in der Meisterschule gelehrt wurde, ist heute nicht mehr unbedingt „up to date“. Wer erfolgreich sein und am Markt bestehen möchte, muss sein Wissen ständig aktuell halten. Doch wohin können Sie sich wenden, um umfassend und kompetent in allen relevanten Fachgebieten geschult zu werden?

Die Antwort gibt der in Berlin ansässige mittelständische Großhändler für Sanitär, Heizung und Fliesen, Bergmann & Franz Nachf. GmbH & Co. KG, der seine in 2008 gegründete Akademie im kommenden Jahr nicht nur fortführt, sondern auch erheblich erweitert. Der große Erfolg im ersten Jahr des Bestehens der Akademie und die zunehmende Nachfrage nach neuen Themen lassen die Anzahl der Seminare kräftig anwachsen.

### Optimal aufgestellt

„Angesichts der zu erwartenden schweren Zeiten in einer Rezession wird das Angebot gerade an betriebswirtschaftlichen Inhalten erweitert. Schließlich kommt es darauf an, sich im Arbeitsrecht wie im Forderungsmanagement gut auszukennen, um sicher agieren zu können“ erläutert Markus Ehrig-Holzappel, geschäftsführender Gesellschafter von Bergmann & Franz. Die erfahrenen Experten der Berliner „Büros für das Handwerk“ werden daher auch im kommenden Jahr diese und andere Themen wie zum Beispiel Büroorganisation, Controlling und Zeitmanagement betreuen. „Wir halten es für sehr wichtig, unseren Partnern die Möglichkeit zu geben, sich betriebswirtschaftlich optimal aufzustellen. Nur wer hier gut gerüstet ist, übersteht es, wenn der Wind von vorne ins Gesicht bläst.“

Das Thema Verkauf ist in guten wie in schlechten Zeiten immer aktuell und so

wird der branchenbekannte Kommunikations- und Managementtrainer Andreas Nawrocki in seinem Top Level Selling-Seminar 2009 wiederum eine Einführung in die hohe Kunst des Verkaufens geben. Dabei vermittelt er fundiertes Wissen über die psychischen Abläufe im Verkaufsprozess und gibt wichtige Tipps, z. B. über die erfolgreiche Anwendung des „Schmerz-Lust-Prinzips“ beim Endkunden. Denn das Einfühlungsvermögen in die Welt des Kunden ist ein wesentlicher Schlüssel zu mehr Umsatz.

### Zielgruppe für das Fachhandwerk

Einen weiteren Höhepunkt im neuen Programm stellt außerdem die Schulung zum „Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation“ dar, die von der GGT (Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik®) durchgeführt wird. „Die Alterspyramide steht in Deutschland bekanntlich auf dem Kopf und die Generation 50plus wächst beständig an. Bereits heute sind 40 Prozent der Bevölkerung, mehr als 30 Millionen Bundesbürger, über 49 Jahre alt“, erläutert Markus Ehrig-Holzapfel.

Der Anlass zu diesem Seminar liegt somit auf der Hand, denn diese Best Ager gelten als kaufkräftig, konsumfreudig und qualitätsbewusst – und bilden somit eine hochlukrative Zielgruppe insbesondere

für das Fachhandwerk. Die Firma Grohe unterstützt diese Schulungsreihe, so dass der Preis für das 2-Tages-Seminar sehr klein gehalten werden konnte. Nach dem Abschluss erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat, das sie als Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation ausweist – ein zusätzlicher Wettbewerbsvorteil, der bares Geld bedeuten kann.

### Zertifikate für Qualifizierung

Auch die Teilnehmer der von der Dekra durchgeführten Schulung „Sachkunde für Tätigkeiten an Klima- und Wärmepumpenanlagen“ erhalten ein Zertifikat, das den Fachhandwerksbetrieb als qualifiziert auf dem Gebiet der regenerativen Energien ausweist. Angesichts des Klimawandels und des damit verbundenen Umdenkens wird es für die Kunden immer wichtiger, mit Betrieben zusammenzuarbeiten, die sich gerade auf dem Gebiet umweltschonender Technologien bestens auskennen. Kompetenz macht fit für den Wettbewerb!

Neben diesen Erfolgsseminaren sind im Angebot der BF.Akademie auch wieder die bewährten Produktschulungen enthalten, die von den Industriepartnern von Bergmann & Franz zu verschiedenen, für den Fachhandwerker relevanten Themen abgehalten werden.

Insgesamt über 30 Veranstaltungen für Partner und Geschäftsfreunde finden sich in dem neuen, umfangreichen Programmheft der BF.Akademie für das kommende Jahr. Ein hoher organisatorischer Aufwand im Hause Bergmann & Franz, der den Einsatz jedoch wert ist. „Die Investition in das Wissen der Fachhandwerker, Meister, Planer und Architekten sichert den Erfolg der Teilnehmer am Markt und somit auch die Zukunft von Bergmann & Franz. Zusätzlich vertiefen sich die Beziehungen und das Vertrauen zueinander – die Grundlage für ein faires Miteinander“, so Markus Ehrig-Holzapfel.

### Konzept geht auf

Nach anfänglichem Zögern zeigt die stetig wachsende Nachfrage nun, dass das Konzept aufgeht. Kontinuierliches Lernen durch Schulungen und Trainings ist genauso für das Handwerk von essenzieller Bedeutung wie für jedes andere Unternehmen. Eine Erkenntnis, zu der zwar immer mehr Hersteller und Lieferanten kommen, aber so konsequent umgesetzt wurde es bisher nur in Berlin.

Das neue Programmheft der BF-Akademie ist ab dem 1.12.2008 bei Bergmann & Franz erhältlich. Bei Interesse wenden Sie sich einfach an: Gesa Ernst, Telefon 030 – 2608-1011, oder schreiben Sie eine E-Mail an [seminar@bfgruppe.de](mailto:seminar@bfgruppe.de).

## Die Fussbodenheizung in Industriehallen für alle Betonarten



**Kreilac GmbH**  
Alsstraße 123  
41061 Mönchengladbach

Telefon 0 21 61 / 2 47 70 90  
Telefax 0 21 61 / 2 47 70 99

[info@kreilac.de](mailto:info@kreilac.de)  
[www.kreilac.de](http://www.kreilac.de)

**Kreilac**  
Die Hallenheizung.