

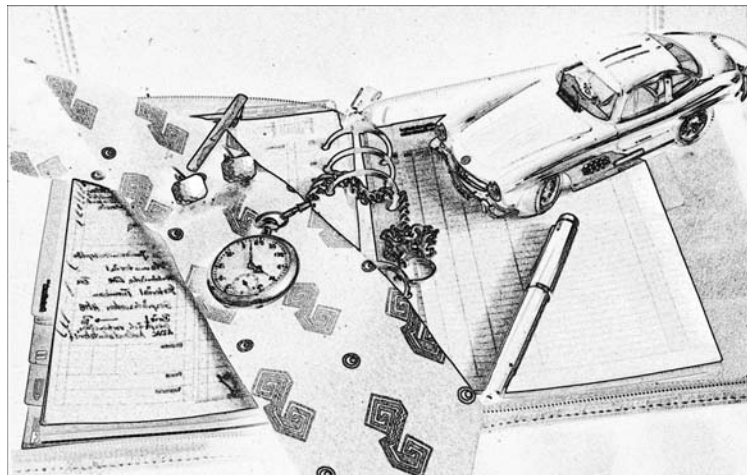
	Beratung	Alexander Mutafoff	Tel. 08194 - 99 98 48	Internet / E-Mail:
	Coaching	Heideleweg 1	Mobil 0171 - 14 74 74 8	www.mutafoff.de
	Training	D-86946 Issing	Fax 08194 - 99 98 49	info@mutafoff.de

Projektbericht

Junior-Business-Akademie

Ausgangssituation

Ein Hersteller von Produkten im Automobilbereich für Unfallinstandsetzung und Lackierbetriebe wollte die Kunden durch eine ungewöhnliche Marketingmaßnahme binden. Eine Junior-Business-Akademie sollte die Unternehmensnachfolge unterstützen und gleichzeitig die Partnerschaft mit den Nachfolgern sichern.



Auftragsklärung

Bei der konzeptionellen Entwicklung der Junior-Business-Akademie wurde deutlich, daß 3 Säulen für dieses Programm wichtig waren. Die Junioren sollten betriebswirtschaftlich weiterqualifiziert werden und ihre Verkaufs- und Führungskompetenz entwickeln.

Zielsetzung

- Unternehmensnachfolge durch Qualifizierung des Nachwuchses unterstützen
- Bindung der Kunden im Rahmen der Business-Akademie
- Bindung der Nachfolger im Rahmen der Business-Akademie
- Stärkung der Partnerbetriebe im Markt und Wettbewerb
- Intensive Begleitung und Unterstützung bei Nachfolgeregelungen durch die Betriebsberater
- Intensive Begleitung und Coaching der Junioren bei Betriebsübernahme

Konzeption

Zunächst wurden Anforderungsprofile für die Junioren in Workshops mit ausgewählten Junioren und den Betriebsberatern des Herstellers entwickelt. Aus den Anforderungsprofilen wurden die relevanten Inhalte für das 3-jährige Programm abgeleitet. Daraus wurden für den betriebswirtschaftlichen Teil, für die Verkaufskompetenz und für die Führungskompetenz jeweils 3 Module erarbeitet. Das Programm enthielt mit der Abschlußveranstaltung insgesamt 10 Module. Somit wurden die Junioren während des 3-jährigen Programms jeweils einmal jährlich mit aufeinander aufbauenden Verkaufsthemen, Führungsthemen und betriebswirtschaftlichen Themen weiterentwickelt.

Durchführung und Transfer

Das Programm wurde über mehrere Jahre erfolgreich mit z. T. 2 Gruppen jährlich durchgeführt. Zu Beginn nahmen Junioren teil, die bereits den elterlichen Betrieb übernommen hatten oder kurz davor standen. Später nahmen die jüngeren Junioren teil, die noch in der Meisterausbildung waren und die Inhalte wurden entsprechend angepaßt. Der Praxistransfer wurde durch Vorbereitungsaufgaben, Merkkarten und Erfa-Runden mit den Betriebsberatern unterstützt. Betriebsbesichtigungen und abendliche Events sorgten für einen abwechslungsreichen Rahmen.

Nutzen

- Win-Win-Situation für Hersteller und Kunden
- Gemeinsame Weiterentwicklung des Geschäfts