

11. Jungunternehmertagung

Zu Gast bei Beck + Heun in Mengerskirchen

Etwas später im Jahr als gewohnt fand die 11. Jungunternehmertagung des Bundesverbandes Rollladen+Sonnenschutz am 8. und 9. Juni statt. Dieses mal wurden wir von der Firma Beck + Heun GmbH, bekannt für seine vielseitigen Rollladenkästen, nach Mengerskirchen eingeladen. Zunächst startete die Tagung allerdings mit einem Treffen in unserer Hotelbasis „Hotel zur Lahnschleife“ im wunderschönen Weilburg an der Lahn.

Am Freitag, 8. Juni, fanden sich also 57 Teilnehmer morgens ein und begrüßten sich herzlich. Besonders schön ist, dass es jedes Mal wieder einige neue Gesichter zu sehen gibt. Derjenige, der die meiste Arbeit im Vorfeld hatte und die Veranstaltung immer mit fantastischem Einsatz plant, Claus Winter vom BVRS, konnte leider nicht dabei sein, also mussten wir anderen vom Orga-Team ran. Vorweg gesagt: Es hat alles prima geklappt.

Gemeinsam ging es dann in zwei Bussen zum Hauptstandort der Firma Beck + Heun, wo wir von Vertriebsleiter Matthias Gangeler und seinen Kollegen begrüßt wurden. Nach einer kurzen Vorstellung der Firma, der Hauptbetätigungsfelder und der Gründungsgeschichte durften wir in kleinen Gruppen die Produktionshallen und die Fertigungsprozesse der Rollladenkasten-Systeme besichtigen. Interessant war z.B., dass die Produkte immer flexibel den aktuellen Marktbedürfnissen angepasst werden, und von dem Tochterunternehmen Roka Werk GmbH sogar individuell konfigurierbare Kantinenfahrzeuge, sogenannte Food Trucks, angeboten werden.

Nach einem leckeren Mittagsimbiss ging es auf einen kleinen Fußmarsch zur Westerwaldhalle. Referentin Christina Meuser zeigte uns die „bauphysikalischen Aspekte bei der Sanierung von Rollladenkästen“ auf und erklärte, worauf besonders zu achten ist, z.B. bezüglich der Vermeidung von



(Foto: BVRS)

Schimmelbildung. Bei einer anschließenden Kaffeerunde wurde weiter über dieses interessante Thema geplaudert. So gestärkt ging es zurück ins Hotel und man fand sich an einem warmen Frühlingsabend für eine Besichtigung von Weilburgs Burg und altem Stadtkern ein. Zwei ortskundige Damen konnten spannende Einsichten in die Geschichte der kleinen Stadt und einige Anekdoten zum Besten geben. Die malerische Aussicht von der Burg und auch die Schönheit des Lustgartens sorgten für viele wunderbare Erinnerungsfotos. Am Ende des Tages wurden wir von der Firma Beck + Heun in die coole Bar „Tommy's Sportsbar“ eingeladen. Genau das Richtige für hungrige Jungunternehmer: Vor unseren Augen wurden frische Burger gegrillt, die mit diversen Leckerlis selbst zusammengestellt werden konnten. Passend dazu gab es noch Pommes, Coleslaw und lokales Bier. Da das Wetter sehr gut mitspielte, dauerten die tollen Gespräche zwischen Jungunternehmern, Herstellern und Herrn Gangeler bis spät in die Nacht.

Auch der zweite Tag hatte einiges zu bieten, daher ging es früh los zur Westerwaldhalle und zu dem Vortrag

zum aktuellen Thema „KfW-Produkte, Förderungen, Technische Anforderungen“. Aufgrund einiger Neuerungen, die Anfang des Jahres in Kraft traten, und dem vielschichtigen Aufbau der möglichen Förderungen konnte Dipl.-Ing. Björn Kuhnke viele, für den Arbeitsalltag relevante Inhalte, vermitteln. Björn Kuhnke ist unser Ansprechpartner beim Bundesverband für technische Sachverhalte und freut sich über unsere Anfragen.

Nach der Kaffeepause ging es nochmal in eine ganz andere Richtung – wir tauchten ein in die Psyche des Menschen. Antonio Marucci zeigte uns, wie wir besser und erfolgreicher mit Kunden, Mitarbeitern und anderen Menschen kommunizieren können, indem wir analytisch ein Verständnis für die Persönlichkeit unseres Gegenüber aufbauen. Der Vortrag „Mit Typologie besser kommunizieren“ kam bei den Jungunternehmern gut an, und in der folgenden Mittagspause wurden diverse Persönlichkeitsprofile der Tischnachbarn erstellt. Die Teilnehmer wissen nun wer ein „blauer“ und wer ein „gelb/roter“ Mensch ist.

Damit war der theoretische Teil beendet und das nächste Highlight stand

an. Mit dem Bus ging es zur Kanubasis in Weilburg, wo wir bei heißen Temperaturen in Dreier- und Vierer-Grüppchen die Kanus bemannten. Diese Kanutour war auch der Grund, warum die Tagung erst im Juni durchgeführt wurde. Wert-sachen und Getränke kamen in die wasserdichte Tonne und dann konnte die wilde Fahrt losgehen. Für einige Teilnehmer ging es anscheinend um die Olympia-Medaille während andere eher damit beschäftigt waren, gemütlich auf der Lahn umher zu paddeln und ein abkühlendes Getränk zu sich

zu nehmen. Unsere technischen Kenntnisse konnten wir dann in den Schleusen beweisen, welche problemlos überwunden wurden. Tatsächlich kamen alle Jungunternehmer wohlbehalten an und wir durften zurück ins Hotel und uns für den Abend nochmal frisch machen.

Die Kanutour schaffte Platz im Magen – zum Glück gab es zum Abschluss ein unglaublich leckeres BBQ im Tipi-dorf in Weilburg. Die Steaks wurden nach Wunsch gegrillt, das Lamm war zart und die Salate spitze. Wir nutzten

alle nochmal die Chance, uns besser kennenzulernen und enge, wertvolle Kontakte zu knüpfen. Ein Gewitter gab es erst, als alle satt und zufrieden waren.

Und so konnten am nächsten Morgen alle glücklich verträumt ihrer Heimat und Arbeitsstätte entgegen fahren. Bis zum nächsten mal! Wir freuen uns auf Euch!

Euer Orga-Team.

(Steve Duwe)

Handwerk und Hersteller tagen gemeinsam in Schlierbach

Die Innungen Nord- und Südbayern besuchen elero



Rund vierzig Mitglieder der Innungen Nord- und Südbayern informierten sich über das neue elero Werk in Schlierbach.

(Foto: elero GmbH)

Am 29. Juni 2018 freute sich das ganze elero Team auf Besuch aus Bayern. Um die vierzig Mitglieder der Rollladen- und Sonnenschutzinnung Nordbayern und Südbayern waren der Einladung des Antriebsherstellers ins neue elero Werk nach Schlierbach gefolgt. Geschäftsführer Enzo Viola hieß die Gäste willkommen und betonte, wie wichtig der enge Kontakt zwischen Handwerk und Hersteller für eine erfolgreiche Marktbearbeitung sei.

In einem Rundgang durch die Produktion konnten die Teilnehmer die Montage und Qualitätsprüfung von Jalousie- und Rohrantrieben in der elero „Focussed Factory“ erleben. Markus Peyrick, Vertriebsleiter Handwerk, gab danach Tipps zum emotionalen Verkaufen. Dabei komme es darauf an, den Gesprächspartner und potentiellen Kunden innerhalb kürzester Zeit einer Persönlichkeitstypologie zuzuordnen, um dann bei der Beratung eine

persönliche Ebene zu finden, die es erlaube, genau abgestimmte Nutzenargumente zu platzieren. „So stellt man eine Beziehung her, verkauft emotional und redet nicht nur über den Preis“, erläuterte Peyrick. Nach weiteren interessanten Fachthemen rund um den Sonnenschutzmarkt konnten Besucher und Gastgeber einem abwechslungsreichen Abendprogramm entgegenblicken.

Ziel war der Hohenneuffen, dessen Felsmassiv weithin sichtbar am Albtrauf aufragt. Ein kleiner Fußmarsch brachte die Gruppe bei strahlendem Wetter zur Burg. Im Hof der mittelalterlichen Ruine wurde zünftig gegessen, getrunken und gefeiert – umgeben von Spielleuten, Minnesängern und Gauklern. Dank

des milden Abends hatten Gäste und elero Team genügend Zeit, um sich auszutauschen.

Georg Braun, Obermeister der Innung Nordbayern, bedankte sich im Namen aller Gäste bei Enzo Viola für die gute Betreuung und die gelungene Veranstaltung, die für die Innungsmitglieder von großem Interesse war.

elero GmbH
www.elero.de