

Der Getränkebetriebswirt wird erwachsen!

Zukünftigen Inhabern, Geschäftsführern oder generell zukünftigen Führungskräften in der Braubranche stellt sich im Laufe der Ausbildung die Frage nach der richtigen Zusammenstellung der verschiedenen Ausbildungsmodule. In der Praxis zeigt sich hierbei immer deutlicher, dass gewisse betriebswirtschaftliche Grundlagen unerlässlich sind.



Ein Weg sich hier eine Basis aufzubauen ist die Ausbildung zum Getränkebetriebswirt bei Doemens, eine Ausbildung, die sich in den letzten Jahren etabliert hat. Jedoch tauchten immer wieder Akzeptanzprobleme außerhalb der Branche auf, vor allem in der Zusammenarbeit mit Banken, da der Getränkebetriebswirt außerhalb der Getränkewirtschaft nur wenig bekannt ist und nicht die notwendige Anerkennung hatte.

In Kooperation mit der Handwerkskammer wird dieses Manko ab der Ausbildung Herbst 2011 behoben. Wie bisher findet die Ausbildung mit Prüfung zum Getränkebetriebswirt in sechs Modulen bei Doemens statt. Mit erfolgreich abgelegter Abschlussprüfung und einer zusätzlichen Belegung eines vierwöchigen siebten Moduls besteht die Zulassung zur Prüfung Betriebswirt des Handwerks.

Der Betriebswirt des Handwerks ist ein Abschluss, der branchenübergreifend eine sehr hohe Bekanntheit und Reputation hat. Mit einem derartigen Abschluss sind insbesondere die Probleme beim Bankenrating behoben, Banken erkennen diesen Titel vollwertig an. Durch die Änderung wurden auch weitere Basisinhalte der Betriebswirtschaftslehre hinzugefügt.

Die Ergänzung dieser Ausbildung plus die Möglichkeit zum Abschluss Betriebswirt des Handwerks wird von den Privaten Brauereien sehr begrüßt und wir hoffen auf eine gute Marktakzeptanz des neuen Getränkebetriebswirts.

Ihr

Dr. Werner Gloßner
Hauptgeschäftsführer
Private Brauereien Bayern

Getränkebetriebswirt – Aus der Praxis für die Praxis

Unter diesem Motto fand Ende März 2011 der erste Praxistag für die angehenden Getränkebetriebswirte der Doemens-Akademie statt. Durchgeführt wurde die Veranstaltung von der Combera Sales Academy, der Trainingsabteilung der Combera GmbH, Agentur für Werbung und Verkaufsförderung am PoS aus München – einem Partnerunternehmen von Doemens.

Die beiden Akademien arbeiten seit vielen Jahren vertrauensvoll zusammen, unter anderem hält die Sales Academy regelmäßig das Seminar „Strukturen des Lebensmitteleinzelhandels“ im Modul „Marketing“ des Studienganges Getränkebetriebswirt. Und so entstand die Idee, die Theorie dieses Themas mit der Praxis zu verknüpfen.

Also machten sich sieben tapfere Studenten auf, die Facetten des erfolgreichen Verkaufs vor Ort mit einem Combera-Außendienstmitarbeiter kennenzulernen. Die Qualifikation der Außendienstmitarbeiter erstreckt sich über alle Hierarchiestufen im Vertrieb. Sie reicht vom Travelling Merchandiser mit Dispo-Funktion über Einzelhandelsreisende und Bezirksleiter, über Impuls- und Gastronomie- bis hin zu Großhandelsreisenden. Das Aufgabenspektrum ist äußerst vielfältig.

Von Neukundengewinnung, Produktneueinführungen, Erschließung neuer Absatzwege und Verkaufsstellen, Talondurchgängen, Order- und Platzierungssicherung bis hin zu Zweit- und Aktionsplatzierungen am PoS werden viele Einsatzmöglichkeiten realisiert. Dabei deckt das Unternehmen praktisch alle Absatzwege ab. Ob Groß- oder Einzel-



Sebastian Menges (li.) im Kunden-dialog vor Regalplatzierung im LEH

handelsoutlets der verschiedensten Branchen, die Gastronomie oder der gesamte Convenience-Bereich mit Tankstellen, Kiosken, Bäckereien usw., in allen Kanälen kann die Leasing Sales Force tätig werden. Hierbei kommt ihr nicht nur eine bedeutende Rolle im Verkauf zu, sondern auch bei der immer wichtiger werdenden Aktualisierung der Outlet-Informationen, die Voraussetzung sind für eine zielgenaue Bearbeitung der Märkte.

Nach dem Motto „der frühe Vogel fängt den Wurm“ ging es bereits früh am Morgen los. Jeder Student hatte an diesem Tag seinen persönlichen Paten im selbstgewählten Wunschgebiet, den er den ganzen Tag begleitete und dem er dabei über die Schulter schaute. Im Fokus des Praxistages stand der Besuch von Kunden in den Absatzkanälen LEH und Tankstellen, hauptsächlich im Bereich Getränke. So konnten die angehenden Getränkebetriebswirte einen guten Einblick in die Arbeit der lang-jährig erfahrenen Combera-Verkäufer



Josef Schachner (re.) nach erfolgreichem Verkaufsabschluss am Hot Spot einer Tankstelle



Monika Hansen (re.) im Verkaufsgespräch mit Mentor neben einem Zweitplatzierungsaufbau im LEH

gewinnen, die täglich für renommierte Kunden wie PepsiCo, Schloss Wachenheim, etc. erfolgreich in der Beratung und dem Verkauf tätig sind. Wie wird ein Außendiensttag im Vorfeld organisiert? Wie sieht eine optimale Besuchsvorbereitung aus? Welche Unterlagen benötige ich vor Ort? Was ist mein Besuchsziel? Wie pflege ich Kundenbeziehungen? Wie wird erfolgreich verhandelt? Die Antworten auf diese und noch mehr Fragen erhielten die Teilnehmer an diesem Tag.

Aber nicht nur das. Auch das eigene TUN war Bestandteil der Zusammenarbeit. So konnten die Teilnehmer selbst

mit den Kunden sprechen, mit ihnen verhandeln und so ihre eigenen Erfahrungen in Sachen Verkauf sammeln. Dabei kam auch der Spaß nicht zu kurz. Generell war die Stimmung bei allen Beteiligten gut und die Studenten mit ihrem Paten sehr zufrieden.

Und es gab reichlich Feedback und auch Optimierungsvorschläge, die genutzt werden, um den Praxistag zukünftig noch optimaler für die Studenten zu gestalten. Unterm Strich war der Tag lehrreich, nutzbringend und dabei dennoch unterhaltsam und in guter Atmosphäre. Einer erfolgreichen Fortsetzung in 2012 steht somit nichts im Wege.

Getränkewirtschaft bei Doemens und Betriebswirt des Handwerks

Die Ausbildung zum Getränkewirtschaftsbildet die kaufmännische Grundlage in der Getränkewirtschaft. Zum betriebswirtschaftlichen Modulstudium gibt es in der Getränkebranche keine Alternative! Der „Betriebswirt des Handwerks“ dokumentiert die fundierte kaufmännische Wissensvermittlung. Die Ausbildung ist folgendermaßen charakterisiert:

- Insbesondere für den Führungsnachwuchs entwickelt
- Intensiv vermitteltes Basiswissen – Praktiker schulen für die Praxis
- Theoretische Grundlagen schaffen Branchenverständnis
- Training des vernetzten Denkens: Technische und kaufmännische Aspekte unternehmerischer Entscheidungen können gleichwertig eingeordnet und abgeschätzt werden
- Beste Einblicke in die kaufmännischen Grundlagen der Getränkewirtschaft
- Umsetzung theoretischer Grundlagen durch Workshops und Projektmanagement-Simulationen

Das Studium zum „GBW“ in seiner aktuellen Form umfasst sechs Blöcke in Vollzeitunterricht über einen Zeitraum von 23 Wochen. Ein weiteres Modul vertieft das theoretische Grundwissen und schließt mit dem kammergeprüften „Betriebswirt des Handwerks“ ab. Die sieben voneinander unabhängigen Lerneinheiten bieten eine praxisnahe, kompakte und für die Branche einmalige Ausbildungsmöglichkeit:

Modul 1: Grundlagen der Betriebswirtschaft/Volkswirtschaft/Recht/Steuern

Modul 2: Finanzwirtschaft/Kostenrechnung/Controlling

Modul 3: Marketing, Werbung

Modul 4: Produktkenntnisse Bier/Wein/AfG/Spirituose

Modul 5: Verkauf/Absatz/Vertrieb/Logistik

Modul 6: Unternehmensführung/Personalwirtschaft/Management

Modul 7: Vertiefung betriebswirtschaftlicher Grundlagen

Studiengebühren: Module 1, 2, 4, 5 und 6 je 1950,- Euro, Modul 3: 1450,- Euro
Komplettstudium Modul 1 bis 6 ohne Vorbereitung zum Betriebswirt HWK 9 800,- Euro

Komplettstudium Modul 1 bis 7 mit Vorbereitung zum Betriebswirt HWK 10 800,- Euro

Weitere Informationen unter www.doemens.org

**Das neue Semester beginnt bereits am 12. September 2011.
Frühzeitig anmelden!**

Doemens-Flash

Doemens News

Neuer MEBAK-Band

Mit dem jetzt erschienenen MEBAK-Band „Raw Materials“, ursprünglich im Jahr 2006 als MEBAK-Band „Rohstoffe“ erschienen, wird weiterhin das Ziel verfolgt, die aktuellen Methodensammlungen auch in englischer Sprache zu publizieren. Das vorliegende Werk enthält eine Sammlung von Analysemethoden, die zur Beurteilung der Qualität von Gerste, Rohfrucht, Malz, Hopfen und Hopfenprodukten verwendet werden.

Es sind standardisierte Probenmusternahmen und traditionelle Handbonitierungen genauso beschrieben wie grundlegende Analysemethoden der wertgebenden Inhaltsstoffe sowie instrumentelle Analyseverfahren von relevanten Einzelkomponenten. Auch sind die Informationen zu Qualitätsmerkmalen des jeweiligen Rohstoffes eine wertvolle Hilfestellung, die ermittelten oder vorliegenden Analysendaten einzuordnen. Das letzte Kapitel enthält eine Einführung in die Validierung von Analysemethoden.

Der Band wird in gewohnter Buchform im Selbstverlag herausgegeben.
www.mebak.org

Impressum:

V.i.S.P. Dr. Wolfgang Stempf
Doemens e.V.
Stefanusstraße 8
D-82166 Gräfelfing/München
Tel. +49 (0) 89/8 58 05-0
Fax +49 (0) 89/8 58 05-26
E-Mail: info@doemens.org
www.doemens.org

Ansprechpartner der Redaktion:
Andreas Hofbauer
Verlag W. Sachon GmbH
Tel. +49 (0) 82 61/9 99-3 11
E-Mail: hofbauer@sachon.de