

Fertighauskonzern kooperiert mit bekanntem Vertriebsexperten

DFH stärkt Verkaufsberater mit neuer Schulungsplattform der Martin Limbeck Training Group

Simmern, 9. März 2016 – Wenn zwei starke Partner sich zusammentun, entstehen meist neue Synergien. Das ist auch das Ziel der neuen Kooperation zwischen der Vertriebskoryphäe Martin Limbeck und der DFH Deutsche Fertighaus Holding AG. Der Königsteiner Unternehmer entwickelt für Deutschlands größtes Fertighausunternehmen eine auf die Bedürfnisse der bundesweit rund 600 Verkaufsberater zugeschnittene Intranet-Plattform, um diese zeit- und ortsunabhängig weiterbilden zu können. „Mit Martin Limbeck haben wir einen echten Spitzenpartner gewonnen. Er ist einer der besten Keynote-Speaker und innovativsten Entwickler von Schulungsplattformen. Sein Online-Schulungssystem ist in der Fertighausbranche bislang einzigartig“, erklärt Thomas Sapper, Vorstandsvorsitzender der DFH.

Mit zukunftsorientierten, vielfältigen Hauskonzepten für alle Ansprüche machen die vier Vertriebslinien der DFH – massa haus, allkauf, OKAL und Ein SteinHaus – Jahr für Jahr mehr als 2.000 Baufamilien glücklich. Ob die Zertifizierung durch die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen, die Hausautomationsanlage für mehr Komfort und Sicherheit, die vielen individuellen Optionen bei Grundriss und Architektur oder das hochmoderne Hauskraftwerk zur Selbstversorgung mit Solarstrom: „Unsere vielen Innovationen im Hausbau erfordern zum Teil sehr komplexes, stets aktualisiertes Wissen bei unseren Verkaufsberatern“, erklärt Sapper. „Deshalb haben wir nach einer Möglichkeit gesucht, unsere Vertriebsmitarbeiter unabhängiger von Präsenzveranstaltungen präzise und methodisch sinnvoll weiterbilden zu können. Hier haben sich glücklicherweise die Wege von Martin Limbeck und DFH gekreuzt.“

Zeit- und ortsunabhängig lernen

Um alle Handelsvertreter der vier DFH-Marken über Neuerungen zu informieren, multimedial Know-how zu vermitteln und individuell für den Vertrieb zu trainieren, entwickelt die Martin Limbeck Training Group für die DFH ein intranetfähiges Schulungssystem. Dank ausgeklügelter Didaktik und praktischen Online-Features können die Verkaufsberater der

DFH ihre Lerneinheiten damit zeit- und ortsunabhängig absolvieren und ihre Lerngeschwindigkeit selbst bestimmen. „Das maßgeschneiderte Learning-System, das die Besonderheiten der jeweiligen Hauskonzepte unserer vier Vertriebslinien sowie deren Zielgruppen berücksichtigt, stellt für uns eine ideale Lösung dar“, so Sapper. „Wir halten damit alle Verkaufsberater optimal auf dem Laufenden – egal, wo sie sich in Deutschland aufhalten.“

Eine integrierte Lernfortschrittskontrolle stellt sicher, dass die Trainingsinhalte sich verfestigen und die Erfolgsstrategien den rund 600 Handelsvertretern der DFH in Fleisch und Blut übergehen.

„Erfolg ist das Ergebnis harter Arbeit“

„Ich bin sehr stolz, dass sich die DFH für uns als Partner entschieden hat. Ihre beispielhaften Hauskonzepte sind richtungsweisend auf dem deutschen Markt“, so Martin Limbeck, Gründer und Geschäftsführer der Martin Limbeck Training Group. „Erfolg ist das Ergebnis kontinuierlicher, harter Arbeit. Ich freue mich, die Sales-Teams der DFH auf ihrem Weg zur Spitzenleistung begleiten zu können.“

Rasanten Wachstum begleiten

Die Kooperation mit der Martin Limbeck Training Group kommt für die DFH zu einem Zeitpunkt des rasanten Wachstums. Seit Jahren steigen bei der DFH die Verkaufszahlen der vier Marken. In diesem Jahr will das Fertighausunternehmen einen besonders großen Sprung machen und seine Position als Marktführer markant ausbauen: Mehr als 3.000 Häuser sollen bis Ende 2016 gebaut sein – 1.000 mehr als noch 2015.

Besondere Priorität hat für die DFH derzeit der Ausbau des Musterhausnetzes, um die Verkaufsberater in ihrer Arbeit weiter zu unterstützen. Bis Ende 2016 entstehen insgesamt 40 neue Standorte. Dafür hat die DFH ein Investitionsvolumen von rund 20 Millionen Euro eingeplant.

Über die DFH

Die DFH Deutsche Fertighaus Holding AG besteht in ihrer Holdingstruktur seit 2001. Mit ihren Vertriebslinien massa haus, allkauf, OKAL und Ein SteinHaus ist sie das größte Fertighausunternehmen Deutschlands. Während die Marken für die Kunden in den Bereichen Vertrieb und Kommunikation das Gesicht der Unternehmensgruppe sind, steuert die DFH die Produktion der Fertigbaumodule, die Auftragsabwicklung und die sonstigen administrativen Dienstleistungen. Als Dachgesellschaft bündelt die Holding übergeordnete Prozesse, schafft Synergievorteile und bietet sowohl Vertriebslinien als auch Bauherren Planungssicherheit. Die Unternehmensgruppe realisierte 2015 in Deutschland mit den vier Vertriebslinien massa haus, allkauf, OKAL und Ein SteinHaus mehr als 2.100 Bauprojekte und erwirtschaftete einen Umsatz von voraussichtlich annähernd 340 Millionen Euro. Als erstes Fertighausunternehmen überhaupt erhielt die DFH-Vertriebslinie OKAL im Juni 2013 von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen e.V. (DGNB) ein Zertifikat für nachhaltiges Bauen im Ein- und Mehrfamilienhaussektor. Seit Mai 2015 werden alle schlüsselfertigen und malervorbereiteten Häuser der DFH-Gruppe nach dem System der DGNB zertifiziert.

Mehr Informationen unter www.dfhag.de und www.zukunft-fertighaus.de

Über die Martin Limbeck Training Group

Seit 25 Jahren steht die Martin Limbeck Training Group für eine praxisorientierte Verkaufsschulung. Das erfahrene Trainerteam bietet geballtes Know-how in Sachen Persönlichkeit, Methodik, Skills im Innen- und Außendienst sowie Führung im Vertrieb. Und nicht nur das: Vor knapp einem Jahr ging mit der Martin Limbeck Online Academy ein innovatives Schulungssystem an den Start, das Kunden 360 Tage multimediales Lernen anstelle fixer Präsenzveranstaltungen bietet.

Mehr Informationen unter www.limbeck-academy.com und www.martinlimbeck.de