Weiterbildung in Firmen bringt Vorteile, bedarf aber auch der unternehmerischen Weitsicht

Sich mit Leidenschaft vom Markt abheben

Die meisten Unternehmen bilden ihre Mitarbeiter intern aus, denn wenige besitzen die Risikobereitschaft oder auch den Mut, ein eigenes Schulungscenter aufzubauen. Franz Gysi AG hat es geschafft, ein überregional geschätztes und anerkanntes Kompetenzzentrum für alles rund um Armaturen und Dichtungen für Anlagenbau und Industrie zu etablieren. Prüfpartner bei den Montageschulungen ist das Institut für Anlagen- und Sicherheitstechnik an der HSR Rapperswil (SITEC). Geschäftsführer Franz Gysi erzählt im «technica»-Interview, was an Effort und Herzblut dahintersteckt, dieses Wagnis einzugehen.

MARKUS FRUTIG, REDAKTOR TECHNICA

Herr Gysi, Sie sind Betriebsökonom HWV – haben Sie selbst auch ein SITEC-Diplom ihres Schulungscenters für Dichtungen?

Franz Gysi: (lächelt) Ich habe kein SITEC-Diplom, weil ich keine Monteurausbildung durchlaufen habe. Das ist nicht meine Kernkompetenz und das überlasse ich gern unseren Fachleuten. Aber ich habe grosses Interesse an den Inhalten, die in den Seminaren vermittelt werden, und es macht grosse Freude, ein Seminar gemeinsam zu entwickeln. Ich bin seit 28 Jahren im technischen Bereich tätig. Unser Betrieb wurde von meinem Grossvater gegründet. Ich bin hier aufgewachsen und habe während meiner Jugend viel Zeit in der Werkstatt verbracht, zum Beispiel mit dem Revidieren von Armaturen.

Zertifizieren Sie in Ihrem Unternehmen auch selbst?

Wir haben uns für die Kompetenzregelung entschieden, dass Franz Gysi AG reiner Ausbilder ist. Wir erachten es als heikel, wenn der Schulungsanbieter auch die Zertifizierungsprüfungen durchführt. Unser Unternehmen möchte sein Fachwissen den Teilnehmern zugänglich machen, indem es seine Kompetenz zur Verfügung stellt und somit dem Kunden einen zusätzlichen Nutzen bieten kann. Die Prüfungsabnahme überlassen wir allerdings einer neutralen Stelle, wie der SITEC, die aus einer Fachhochschule hervorgeht.



«Die Kombination aus Theorie und den Vorführungen im Labor macht es spannend», ist sich Franz Gysi sicher und «das Schulungs-Center bringt uns grosse Kundennähe und macht uns auch interessant für Nicht-Kunden.»

Zertifiziert die SITEC Ihre Teilnehmer und auch Ihr Schulungscenter?

SITEC überprüft nicht uns, sondern wir agieren parallel. Sie ist die Prüfbehörde, welche die Teilnehmer unserer Schulungen im Dichtungs- und Montagebereich überprüft und Diplome ausstellt. Die Franz Gysi AG ist mit ihrem Montagecenter von der Firma TQCert zertifiziert.

Was war die Idee, ein eigenes Schulungscenter zu eröffnen?

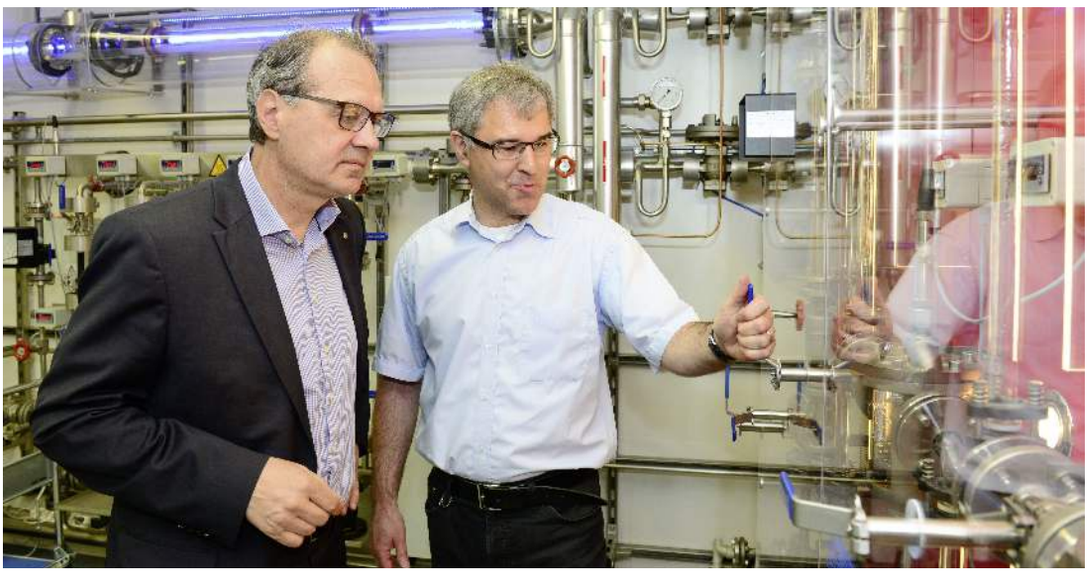
Die Philosophie hinter den Seminaren war folgende: Es gibt immer weniger Fachleute in der Industrie. Gut ausgebildete Mechaniker wurden in den letzten 15 Jahren massiv abgebaut. Das hat dazu geführt, dass in den Industrieprozessen das Know-how fehlte. Wir haben erkannt, dass das Anbieten des Fachwissens unserer Firma sehr gut zu unserem Leistungsauftrag passt. Wir verstehen uns auch als Berater und haben Kompetenzen, die uns befähigen, dem Kunden mehr bieten zu können als nur ein Produkt.

Gab es einen «Zündfunken», dies in die Tat umzusetzen?

Einer unserer belgischen Lieferanten hatte bereits solche Seminare angeboten, wohin wir unsere Kunden vermittelten. Das fand grossen Anklang. Allerdings war die Dauer der Seminare mit An- und Abreise für viele Kunden schwierig zu handhaben. Wir haben uns dann auch auf Nachfrage unserer Kunden entschlossen, selber Seminare anzubieten, die unsere technischen Mitarbeiter durchführen könnten. Das Angebot wurde so gut aufgenommen, dass wir extra Alain Müller für die Durchführung der Seminare eingestellt haben. Herr Müller ist neben seiner Funktion als QM-Leiter hauptsächlich mit der Durchführung der Schulungen beschäftigt.

Wie viele Teilnehmer hatten Sie schon in den Seminaren?

Seit 2009 haben wir 3500 Fachkräfte und Studenten ausgebildet.



Franz Gysi, Geschäftsführer Franz Gysi AG, (l.) mit Alain Müller, Bereichsleiter Regeltechnik & Seminarwesen im firmeneigenen Schulungscenter. Gysi: «Mit den Seminaren heben wir uns erfolgreich vom Schweizer Wettbewerb ab.»
(Bilder: Markus Frutig)

Kann man sich heutzutage überhaupt als Handelsunternehmen noch ein eigenes Schulungscenter leisten?
Ein Grund, ein Schulungscenter einzurichten, ist natürlich auch die Kundenbindung. Wir müssen heute viel mehr bieten als nur ein Produkt; auch das ganze Wissen dazu. Wenn man in einer Fernwärmeanlage ist, dann muss man wissen, welche Probleme dort vorherrschen und welche spezifischen Produkteigenschaften gefordert sind. Und man sollte auch etwas von dieser Anwendung kennen!

Es bleibt aber dennoch ein grosses Wagnis, oder?
Ja, aber wir möchten unseren Kunden eben etwas bieten, was ganz deutlich über die Lieferung einer Armatur oder einer Dichtung hinausgeht, damit wir da auch mehr Kundennähe gewinnen. Wir greifen mit unseren Schulungskursen nicht in den Wettbewerb ein, sondern bleiben neutral. Unsere Aufgabe ist es, den Teilnehmern Wissen zu vermitteln.

Was braucht es alles, um ein erfolgreiches Schulungscenter aufzubauen und zu unterhalten?
Für ein Schulungscenter reicht grundsätzlich ein Theorieraum und Sie brauchen jemanden, der das Wissen hat und es auch vermitteln kann. Wir haben jedes Thema so aufbereitet, dass wir auch auf die Theorie eingehen, aber auch einen bedeutenden praktischen Teil anbieten. So haben wir eine reelle Industrieanlage mit Glasleitungen und -rohren eingebaut, wo man auch genau sieht, was passiert. Im Montage-Center arbeiten wir mit Fuji-Papier, mit Messzellen und so weiter, wo auch alles visualisiert werden kann. Wir verbinden Theorie mit Praxis, damit es für die Teilnehmer lehrreich, praxisnah und interessant ist.

Was ist Ihnen dabei besonders wichtig?
Unsere Teilnehmer sollen wertvolle Kenntnisse von diesen Schulungen mitnehmen und ihre Vorgesetzten damit die Bestätigung erhalten, dass diese Kurse von Nutzen für ihre Mitarbeiter sind. Ganz wichtig ist aber, dass man Schulungskräfte hat, die nicht nur viel Wissen besitzen, sondern es auch vermitteln können. Mit Herrn Müller haben wir jemanden gewonnen, der dies sehr gut beherrscht. Er hat das Fachwissen und kann Menschen damit begeistern, sodass sich die Teilnehmer auch gut abgeholt fühlen.

Herr Müller, was ist für Sie das Besondere bei Ihren Schulungen?
Es ist bei jeder Schulung sehr interessant, die unterschiedlichen Teilnehmer, die auch aus sehr unterschiedlichen Gebieten kommen, kennenzulernen. Die haben ihre eigenen Erfahrungen und bringen diese auch zur Schulung mit. Es gibt regen Austausch unter ihnen und auch zwischen mir und den Teilnehmern. Das praxisorientierte Vermitteln von Wissen kommt auch sehr gut an bei ihnen. So beim Druckschlag, den wir im Labor zeigen; das ist ein Phänomen, das sehr oft in der Industrie anzutreffen ist. Die Leute kennen ihn, wissen aber nicht, wie er genau entsteht. Fachkräfte mit langjähriger Erfahrung erleben im Labor immer wieder ein Aha-Erlebnis. Das ist faszinierend und sehr spannend zugleich. >>



Die neuen VDI-Anforderungen erfordern eine erhöhte Dichtheit in der Industrie. Denn durch defekte Rohrleitungen kommt es zu signifikanten Entweichungen. Dem will man mit der VDI 2200 (2290) entgegenwirken.

Wie muss man sich so eine Praxisschulung bei Ihnen konkret vorstellen?
Wir simulieren zum Beispiel das Aufstarten eines Aggregats, indem wir heissen Dampf einspeisen; hierbei entstehen thermische und hydraulische Schläge. Das hat sehr unterschiedliche Auswirkungen auf Armaturen oder Rohrleitungssysteme: Im extremsten Fall kann das dazu führen, dass ganze Rohrleitungen zum Beispiel aus ihrer Verankerung gerissen werden. Wir simulieren alles auf überschaubare Weise, damit man nachvollziehen kann, welche Kräfte hier vorliegen, und arbeiten da mit relativ wenig Druck, also mit 1 barü. In der Industrie arbeitet man mit viel höheren Werten wie 10, 14 oder mehr barü. Aber mit einem bar können wir schon sehr viel darstellen.

Welchen Abschluss kann man bei Ihnen erwerben?
In unseren Kursen erhält jeder Teilnehmer eine Teilnahmebestätigung. Unsere Firma gibt selber keine Diplome heraus. Die Teilnehmer können anhand eines Fragebogens prüfen, ob sie Kenntnisse erlangt haben, die sie befähigen würden, die Prüfung bei der SITEC zu bestehen.

Müssen die Teilnehmer somit bei der SITEC die Prüfung absolvieren?
Wir bieten Schulungen zur Aneignung von Grundlagenwissen oder vertieftem Fachwissen in den einzelnen Bereichen an. Beim angesprochenen Montagekurs kann sich der Teilnehmer anschliessend bei der SITEC für die offizielle Prüfung anmelden. Die SITEC führt die Prüfung nach EN 1591-4 durch und stellt bei Bestehen auch die offizielle Zulassung für den Absolventen aus. Jedermann kann sich auch ohne Vorbereitung zur Prüfung bei SITEC anmelden. Wir empfehlen aber zur optimalen Vorbereitung, unseren Montagekurs zu besuchen.

An wen richtet sich Ihre Weiterbildung besonders?
Das Montage-Seminar nach DIN 1591-4 ist ausgerichtet auf Fachkräfte, die Flanschmontagen vornehmen. Auch Mitarbeiter aus Rohrleitungsbau-Unternehmen kommen zu uns oder Fachkräfte aus chemischen Fabriken, Kraftwerken, die Montagen machen.

Haben Sie auch neue Seminarthemen im Ärmel?
Im Bereich der Dichtungen führen wir jetzt ein neues Seminar ein: das Modul 12. Die Zielgruppe sind Montageüberwacher und Vorarbeiter. In diesem Seminar zeigen wir, wie man Drehmomente berechnet und wie man eine Montage überwachen muss. Viele Teilnehmer berichten, dass sie in der Praxis gar nicht mit dem Drehmoment zu tun haben oder von ihrem Vorgesetzten keinen Drehmomentschlüssel bekommen. Für diese Vorgesetzten haben wir jetzt ein zweites Schulungsmodul entwickelt. Der Vorgesetzte wird in diesem Seminar in die neuesten Normanforderungen an eine Flanschmontage eingeführt, und er kennt danach die an ihn gerichteten Vorbereitungs- und Überwachungsaufgaben. Auch kann er die notwendigen Drehmomentberechnungen selber vornehmen.

Kann man auch bei Prüfungen durchfallen? Wie hoch ist die Abschlussquote Ihrer Teilnehmer?
Die Erfahrung hat gezeigt, dass Schulungsteilnehmer, die sich in einer entsprechenden Zeit nach der Schulung zur Prüfung angemeldet haben, diese auch bestehen. Schwierig wird es, wenn zu viel Zeit zwischen Schulung und Prüfung liegt.

Rechnet sich der Aufwandnutzen?
Wir haben uns zum Ziel gesetzt, dass die Seminarkosten die variablen Kosten abdecken müssen. Natürlich sind unsere Schulungen auch sehr werbewirksam. Viele Teilnehmer nehmen ein positives Bild von uns mit und unsere Bewertung als Lieferant profitiert davon. Das gibt uns eine Reputation, die sehr wertvoll ist im Markt. Mit den Seminaren heben wir uns erfolgreich vom Schweizer Wettbewerb ab. Firmen, die noch nicht mit uns zusammengearbeitet haben, kommen auf uns zu. Das führt zu neuen Kontakten und Vernetzungsmöglichkeiten.

Neutrale Produktschulung ist immer seltener. Was macht Ihr Schulungscenter besonders, um am hart umkämpften Markt ihre Kunden anzuziehen?
Das Schulungscenter bringt uns grosse Kundennähe und macht uns auch interessant für Nicht-Kunden. Unsere Firma geht auf die Marktbedürfnisse ein und auf die neuesten Zertifizierungsanforderungen. Der Kundenkontakt bereitet grosse Freude. Ich bin fast süchtig danach geworden. Die Kombination aus Theorie und den Vorführungen im Labor macht es spannend. Wir vermitteln trockenes Know-how mit Leidenschaft und grosser Freude.

FRANZ GYSI AG
5034 Suhr, 062 855 00 00
zentrale@fgysi.ch, www.fgysi.ch