Volles Haus in Friedewald: Profis aus der Arbeitsbühnenbranche kamen zum Branchentreff zusammen

Mit gut 120 Teilnehmern war das diesjährige bbi-Forum Arbeitsbühnen so gut besucht wie noch nie. Zum bereits 18. Mal hatte der bbi die Arbeitsbühnenbranche zum Treff und Erfahrungsaustausch eingeladen, der in diesem Jahr in der zweiten Märzwoche wieder im hessischen Friedewald stattfand. Auf dem Programm standen dort sicherheitstechnische Themen, Einblicke in die Mitarbeitergewinnung, Überlegungen zur Branchenentwicklung, praxisorientierte Anregungen für den Mittelstandsvertrieb, ein gemeinsamer Netzwerkabend und begleitend erstmals eine Vernissage.

bbi-Forum Arbeitsbühnen 2017: Volles Haus in Friedewald.

Eröffnet wurde das Vortragsprogramm von Ulrich Hielscher, Geschäftsführer der Internationalen Hydraulik-Akademie GmbH, mit seinem Beitrag zum Thema „Professioneller Umgang mit Hydraulik-Schlauchleitungen“. Dass dieser nicht selbstverständlich ist, wurde schnell deutlich: Nach einer kurzen Einführung in die aktuelle Rechtslage und die Pflichten der Hersteller und Anwender zeigte Hielscher anschaulich, wie ein professioneller Umgang keinesfalls aussieht. Nicht anforderungsgerechter Einbau, missachtete Kennzeichnungspflichten, überalterte Leitungen, zu hohe Drucklasten bei ungeeignetem Material, „kreative“ Eigenbauten und vieles mehr – die möglichen Fehler im Umgang mit Hydraulik-Schlauchleitungen sind laut Hielscher leider ebenso zahlreich wie gefährlich für den Anwender. Hier sei es schon im eigenen und natürlich im Interesse der Kunden und Mitarbeiter, sich mit den sicherheitstechnischen Anforderungen vertraut zu machen, entsprechende Leitungen regelmäßig zu kontrollieren und dies auch zu dokumentieren. Denn, so Hielscher: Nicht dokumentiert ist nicht geprüft.

Das Thema Technik steht auch im Mittelpunkt der Arbeit von Martin Sebestyén, Bereichsleiter Vermietung und Flottenmanagement bei der Zeppelin Rental GmbH & Co. KG. Als Leiter des technischen Ausschusses der ERA – der European Rental Association – gab er den Forums-Teilnehmern einen Überblick über die Arbeit des europäischen Verbandes und ging im Speziellen auf die Aufgaben und Ziele des technischen Komitees ein. Dort, so Sebestyén, arbeiten Vertreter der Vermietunternehmen eng mit Vertretern der Herstellerfirmen zusammen, um gemeinsame Lösungen zur Optimierung der Maschinen für den Einsatz in der Vermietung zu finden – eine Zusammenarbeit, von der auch die Maschinenvermieter in Deutschland profitieren.

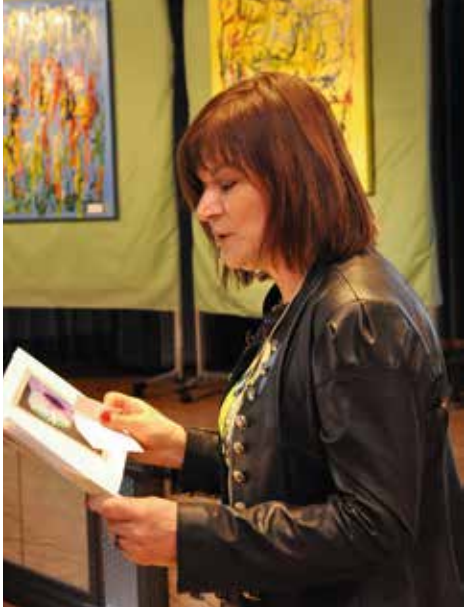
Anregungen für Maßnahmen in Sachen Arbeitgeberattraktivität stellte im Anschluss daran Sven Lindig, Geschäftsführer und Gesellschafter der LINDIG Fördertechnik GmbH vor. Nachdem das Unternehmen im Vorjahr mit dem „Top Job“-Siegel für außergewöhnliche Arbeitsplatzkultur ausgezeichnet wurde, gewährte Lindig in seinem Vortrag „Sexy Arbeitgeber mit Top Jobs?“ Einblicke in die Aktivitäten seines Unternehmens zur Mitarbeiterfindung und -bindung. Ohne genaue Zieldefinition, strukturiertes Vorgehen und genaue Analysen als Vorbereitung sei allerdings in Sachen Attraktivitätssteigerung nur überschaubarer Erfolg realisierbar. „Bei aller Liebe zum strukturierten Vorgehen ist aber auch immer Kreativität gefragt“, sagte Lindig und berichtete, dass das Unternehmen beispielsweise mit Einführung einer Anti-Langeweile-Garantie und einer Aufgabentauschbörse auch schon ungewöhnliche Pfade beschritten hat und welche Resonanz dies unter den Mitarbeitern fand.

Bewegt sich die Arbeitsbühnenbranche auf ein David-und-Goliath-Szenario zu? Wenn ja: Mit

Ulrich Hielscher, Internationale Hydraulik-Akademie GmbH: Ein professioneller Umgang mit Hydraulikschlauchleitungen ist essenzieller Bestandteil der Risikominimierung im Unternehmen.

Martin Sebestyén, Bereichsleiter Vermietung und Flottenmanagement bei der Zeppelin Rental GmbH & Co. KG: Von der Arbeit des technischen Komitees innerhalb der ERA profitieren auch deutsche Maschinenvermieter.

Sven Lindig, Geschäftsführer und Gesellschafter der LINDIG Fördertechnik GmbH: „Haben Sie den Mut, als Arbeitgeber kreative Lösungen in Sachen Arbeitsplatzattraktivität zu suchen?“



Edeltraud Mayer, Künstlerin und Dozentin.

welchen Strategien können die gewachsenen mittelständischen Branchenunternehmen im Wettbewerb mit den „Giganten“ bestehen? Diesen Fragen widmete sich Jürgen Küspert, Geschäftsführer des bbi, in seinem Beitrag zum Thema „Großvermieter und mittelständische regionale Unternehmen im Wettbewerb“. Nach einer Bestandsaufnahme der aktuellen Situation fasste Küspert zusammen: „Es tut sich natürlich etwas, aber das Gefühl, es gäbe eine starke Dominanz der „Großen“, wird von den vorliegenden Zahlen nicht gestützt. Der deutsche Markt wird auch in Zukunft geprägt sein von einer hohen Wettbewerbsintensität und einer Vielzahl von Anbietern unterschiedlichster Größenordnungen.“

Um Perspektiven ganz anderer Art ging es im anschließenden Beitrag von Edeltraud Mayer. Ursprünglich aus der Arbeitsbühnenbranche kommend, arbeitet Frau Mayer heute als Künstlerin und Dozentin und bereicherte die Veranstaltung in diesem Jahr mit einer eigenen Vernissage samt Ausstellungsführungen. Im Vortrag erklärte sie nicht nur ihre Motivation und ihr Anliegen, sondern sammelte im Rahmen der Ausstellung auch Spenden für die Teilnehmer des Kurses „Freies Malen“ der Neurogerontopsychatrischen Tagesklinik in Würzburg. Und das kam an: So freute sich Jürgen Küspert, Frau Mayer zu Ende der Fachtagung eine von den Veranstaltungsteilnehmern gut gefüllte Spendenbox überreichen zu dürfen.

Stefan Kober, Kober aktiviert: Verkaufserfolg ist kein Zufall und hat Voraussetzungen, die kein Hexenwerk sind.

Nach einem diskussionsintensiven Netzwerkabend standen am zweiten Veranstaltungstag zunächst Informationen zur aktuellen Branchenkonjunktur, branchenrelevante rechtliche Neuerungen, die Ergebnisse der aktuellsten bbi-Untersuchungen und die bbi-Juniorentagung sowie die kommenden Fachtagung „Personalmarketing“ inklusive der bbi-Mitgliederhauptversammlung in Hamburg auf dem Programm.

Abgerundet wurde das Forum Arbeitsbühnen von Stefan Kober, Träger des „Europäischen Preises für Training, Beratung und Coaching 2015/2016“ und seinem Abschlussvortrag zu den fünf wichtigsten Methoden für außergewöhnliche Erfolge im Mittelstandsvertrieb. Basis des Erfolges seien eine gute Vorbereitung, Wissen, Leistung und Können sowie zu großen Teilen die mentale Einstellung eines Verkäufers, so Kober. Damit sich der Erfolg einstelle, gelte es jedoch zunächst einmal, sich ehrlich über einige Dinge klar zu werden – und diese seien alles andere als trivial. Arbeitsweisen und Aufschieberitis, generelle Motivation, die Persönlichkeit und Eigenschaften der verschiedenen Mitarbeiter und das Einfühlungsvermögen in den Kunden – verkäuferischer Erfolg oder Nichterfolg ist nach Kober das Ergebnis vieler Faktoren und nicht zuletzt auch harte Arbeit. „Die gute Nachricht lautet aber: Verkaufserfolg ist kein Zufall und hat Voraussetzungen, die kein Hexenwerk sind“, so Kober.

Das bbi-Forum für die Arbeitsbühnenbranche findet im jährlichen Turnus jeweils zu Beginn des Jahres statt und dient Führungskräften aus der Branche als Plattform zur Information, Diskussion und zum Erfahrungsaustausch. Das nächste Forum Arbeitsbühnen findet am 22.-23. Februar 2018 in Friedewald statt. *BM*