

Hörmann Schweiz AG

Qualität durch Qualifizierung

Der Türen- und Tore-Spezialist Hörmann Schweiz AG bietet Fachpartnern und eigenen Mitarbeitern schon seit Jahren qualifizierende Schulungen an. Mit der neuen Hörmann Akademie am Firmensitz in Oensingen wird das Seminarangebot nun ausgebaut und weiter professionalisiert. Damit setzt das Unternehmen ein starkes Zeichen, dem Fachkräftemangel abzuwehren.

Von Karin Stei



Mit dem Seminarangebot seiner Akademie will die Hörmann Schweiz AG dem Fachkräftemangel abhelfen: von links Stefan Ziemann, Ausbildung Monteure und Junior Product Manager, Andreas Breschan, CEO Hörmann Schweiz AG, Stefan Marks, Leiter Hörmann Akademie, Albert Renz, Product Manager Türen und Brandschutz und Stefanie Sieber, Leiterin Verkauf Garagentore.

Mit der Hörmann Akademie, die im November 2022 eingeweiht wurde, hat Hörmann Schweiz die Weichen für eine stärkere Professionalisierung des Schulungsangebots gestellt. Drei moderne Schulungs- und zwei Montageräume bieten nun mehr Platz für die theoretische und praktische Wissensvermittlung. Ausstellungsräume zeigen anschaulich die Produktvielfalt. Mit Stefan Marks wurde zudem ein erfahrener Leiter berufen, der sich um die Organisation und pädagogische Qualität des Seminarprogramms kümmert. Für die fachliche Expertise sind Schulungsleiter wie Albert Renz, Product Manager Türen

«Kompetenz ist die Basis für Kundenbegeisterung und nachhaltigen Erfolg.»

Andreas Breschan

und Brandschutz, Stefan Ziemann, Ausbildung Monteure und Junior Product Manager und Stefanie Sieber, Leiterin Verkauf Garagentore, zuständig. Ihre Qualifikation ist ausschlaggebend für den Lernerfolg der Teilnehmer. «Kompetenz ist die Basis für Kundenbegeisterung und

nachhaltigen Erfolg,» erklärt Andreas Breschan, CEO der Hörmann Schweiz AG.

Der Türenspezialist

Albert Renz, Product Manager Türen und Brandschutz, hat früh erkannt, dass «Türen meine Welt sind». Nach der Lehre als Metallbauer wechselte er in die Projektleitung und Verkauf für Holztüren bei einer Fenster- und Türenfirma. Um seine Kenntnisse abzurunden, arbeitete Renz auch in einer Firma für die Automation von Türen. Vor 17 Jahren erfolgte dann der Schritt zu Hörmann. «Mein Wissen deckt genau die Anforderung der Hörmann-Produktvielfalt ab. Von Baumarkt Türen bis zum Objektbau



Anschaulich wird die Produktvielfalt in der Ausstellung: Albert Renz zeigt die Tür Thermo-Safe mit Decoral Stadtholz.

für jedes Budget und Ausführung gibt es alles im Hörmann-Sortiment.» Als Product Manager ist er Spezialist für Montage- sowie Verkaufs- und Produktschulungen.

Zentral ist für Renz in seinen Seminaren der Transfer von Fachwissen. Denn das beste Produkt nützt nichts, wenn es nicht richtig montiert oder verkauft wird. «Unsere Teilnehmer wissen manchmal nicht, wie man das Werkzeug korrekt benutzt oder zum Beispiel Türschliesser unter den verschiedenen Verhältnissen einstellt. Deswegen nehmen wir wieder Themen wie Abdichtungen, Befestigungs- und Schlosstechnik sowie elektrische Ansteuerung/Inbetriebnahme in den Schulungen auf. Da ich vierteljährlich die Reklamationen auswerte und Montagekontrollen am Objekt durchführe, weiss ich auch, welche Montagefehler am meisten vorkommen. Das greife ich in den Seminaren auf.» Da Albert Renz vom Bau kommt, ist es ihm wichtig, «dass die Leute draussen auch verstehen, was wir schulen. Ich gehe zum Beispiel mit als Montagehilfe vor Ort für Tipps und Tricks.» Umgekehrt erfährt Renz so aus erster Hand, wo und warum es klemmt beim Produkt oder der Montage. Echte Fälle aus der Praxis bespricht der Schulungsleiter gerne als Beispiele in den Montageseminaren. Dort bauen Renz und seine

«Wir schulen, was der Markt erfordert und den Kunden weiterbringt.»

Albert Renz

Kollegen absichtlich auch kleine Fehler ein, welche die Teilnehmer lösen müssen. Als Produktmanager ist Renz auch Bindeglied zwischen Kunde und Herstellerwerk. «Was ich am Bau sehe und von den Monteuren höre, kann ich ohne Umwege direkt im Werk platzieren und damit auch Verbesserungen anstossen.» Neben dem praktischen Teil legt Renz auch grossen Wert auf theoretische Kenntnisse. Gerade was Richtlinien und Normen anbelangt, heisst es am Ball zu bleiben. Die Instruktionen belegen unter anderem Weiterbildungen bei Verbänden, besuchen Schulungen am Hauptsitz in Deutschland und können auf ein internes Informationssystem zugreifen. «Wir haben auch Mitarbeiter bei Hörmann, die im Normenausschuss sind. Das ist ein Riesenvorteil, da wir quasi aus erster Hand die Informationen erhalten und erklärt bekommen.» Spannend ist für Albert Renz auch die Beurteilung seines Unterrichts. Dieses Feedback holen alle Schulungsleiter ein, um die Performance bei künftigen Seminaren zu verbessern.

Der Torspezialist



Stefan Ziemann schult die Akademie-Teilnehmer zum Beispiel am Schnellauftor vom Typ V 2515 Food L.

Eine Lehre als Elektriker, acht Jahre Arbeit auf einer Zeche im Ruhrgebiet, der Wechsel als Techniker in eine Firma für Holzschnitzfeuerung und schliesslich 2004 als Techniker zu Hörmann: Der Berufsweg von Stefan Ziemann, Ausbildung Monteure und Junior Product Manager, hat ihm viel Know-how und Einsicht in andere Branchen geschenkt. Bei Hörmann selbst hat Ziemann im langjährigen Aussendienst einsetz fundierte Produktkenntnisse erworben. Erfahrungen, die ihm heute in seinen Schulungen zugutekommen. Ziemann ist Spezialist für Industrieprodukte und de-

ren Elektrik. Den Teilnehmern vermittelt er Montage- und Produktkenntnisse über Sektion-, Roll-, Einstellhallen-, Schnelllauf- und Brandschutzschiebetore. «Die Informationen müssen verständlich und spannend für die Teilnehmer aufbereitet sein. Es soll keine Langeweile aufkommen.» Wichtig sei es, die Körpersprache der Teilnehmer richtig zu deuten und nötige Pausen oder den Wechsel von Theorie und Praxis einzuleiten, denn viele Teilnehmer «wollen auch anpacken». Die neue Akademie bietet jetzt durch Schulungs- und Montageräume optimale Bedingungen, Theorie- und Praxisteile zu verbinden.

«Die Infrastruktur ist perfekt. Die Räume bieten viel Platz und moderne Technik. Es herrscht eine angenehme und lockere Atmosphäre, die sich positiv aufs Lernen auswirkt.»

Stefan Ziemann

Auch Stefan Ziemann hat das Ohr am Markt und weiss, was in den Schulungen nicht fehlen darf. «Den mechanischen Teil können die meisten gut, der elektrische Teil und der Einsatz der digitalen Werkzeuge, zum Beispiel beim Rapport, fällt ihnen schwerer. Wir begleiten die Teilnehmer bei Fehlersuchen und zeigen Techniken, wie sie Probleme lösen und auch Testgeräte nutzen können.» Stefan Ziemann lebt selbst das Prinzip des lebenslangen Lernens. Er hat 2021 den technischen Kaufmann absolviert und unterstützt die Firma Hörmann als Junior Product Manager ab diesem Jahr.

Die Spezialistin für Garagentore und Verkauf

Den Fachkräftemangel anzugehen hat sich Hörmann Schweiz nicht nur für das Schulungsprogramm auf die Fahne geschrieben. Auch in der Gewinnung und Weiterbildung der Mitarbeiter setzt das Unternehmen Massstäbe. Dies zeigt das Beispiel von Stefanie Sieber, Leiterin Verkauf Garagentore. Die gelernte Hochbauzeichnerin absolvierte eine Fortbildung auf der Technikerschule im Bereich Bauleitung. Nach ihrer Babypause stieg sie bei Hörmann 2009 als Vertretung im Telefon-Marketing ein. Nach verschiedenen Positionen im Unternehmen, leitet Stefanie Sieber seit 2018 den Verkauf Garagentore. Ihr Schwerpunkt

Bild: Karin Steier



«Die Kunden sollen die Freude am Produkt mitnehmen, damit sich ihre Begeisterung wieder auf den Endkunden überträgt. Wenn sie sicher im Umgang mit den Daten sind, haben sie auch mehr Spass an der Beratung.»

Stefanie Sieber Albert

nicht um ein Verkaufstraining», betont sie. «Die Händler sollen befähigt werden, besser zu beraten. Sie lernen die ganze Produktpalette kennen und die vielen Möglichkeiten, die Hörmann zum Beispiel bei Farbe und Oberflächen bietet. Die Breite und Auswahl der Produkte sind wirklich toll, es ist keine 08/15-Ware.»

Stefanie Sieber erklärt zudem, welche Besonderheiten beachtet werden müssen, zum Beispiel bei den Ausmassen auf dem Bau. Anschaulich wird die Theorie beim

Rundgang durch die Ausstellung, die eine beeindruckende Vielfalt an kleineren Garagentoren zeigt. Zusätzlich gibt es auch Montageschulungen, die von Grund auf die Schritte des Einbaus beleuchten. Neben dem Fachwissen legt Stefanie Sieber vor allem auf eines Wert: «Die Kunden sollen die Freude am Produkt mitnehmen, damit sich ihre Begeisterung wieder auf den Endkunden überträgt. Wenn sie sicher im Umgang mit den Daten sind, haben sie auch mehr Spass an der Beratung.» ■



Bild: Karin Steier

Nebst Räumen für die praktische Ausbildung stehen Schulungsräume mit modernster IT-Technologie zur Verfügung.

Stefanie Sieber ist begeistert über die breite Auswahl, die Hörmann bietet, wie zum Beispiel dieses Aluminium-Rahmentor, das mit verschiedenen Verglasungen lieferbar ist.

liegt auf den Verkaufsschulungen für Garagentore, von den kleinen Normprodukten bis hin zu den grossen Sammelgaragentoren. «In den Verkaufsschulungen geht es



Bild: Karin Steier

Modernes Design: Die Lounge in der Hörmann-Akademie.

«Wir haben jetzt optimale Rahmenbedingungen für den Lernerfolg der Kursteilnehmer»



Stefan Marks, Leiter der Hörmann Akademie.

Arbeitgebermarke, aber auch die Branche generell. Die Hörmann Akademie hat den Zweck, die internen wie externen Teilnehmer qualitativ gut auszubilden und zu gesuchten Fachkräften zu machen. Damit ist auch ein Wettbewerbsvorteil verbunden. Der Fachhandel kann mit geschulten Mitarbeitern die Produkte und Services besser auf den Markt bringen.

Welche Vorteile bieten die neuen Räumlichkeiten?

Vor der Akademie gab es nur Besprechungsräume, in denen wir Schulungen anboten. Mit den neuen Räumlichkeiten in Oensingen haben wir optimale Rahmenbedingungen für den Lernerfolg der Kursteilnehmer geschaffen. Die drei Schulungsräume, die zu einem Grossen zusammengelegt werden können, sind mit modernster Audio- und Videotechnik ausgestattet ebenso wie der neue Medienraum für digitale Veranstaltungen. Über ihn können wir Inhalte aus dem Schulungsbereich in die Küche und Lounge übertragen und so Veranstaltungen mit bis zu 160 Personen durchführen. Auch in den zwei Montage Räumen gibt es jetzt mehr Platz und mehr Möglichkeiten, das theoretische Wissen direkt in die Praxis umzusetzen.

An wen wendet sich die Hörmann Akademie konkret?

Die Akademie soll Fachpartnern und eigenen Mitarbeitern das nötige Produkt- und Praxiswissen für Verkauf, Montage und Wartung an die Hand geben. Wir fördern die Teilnehmer durch zielgerichtete Weiterbildung. Es gibt auch Überlegungen das Schulungsangebot in Zukunft zum Beispiel für Architekten oder Schreiner zu öffnen, die nur ab und zu mit Hörmann-Produkten arbeiten.

Im November 2022 ist der Erweiterungsbau der Hörmann Schweiz AG eingeweiht worden. Hier hat nicht nur eine moderne Logistikhalle ihren Platz gefunden, sondern auch die neue Hörmann Akademie, die von Stefan Marks seit Oktober 2022 geleitet wird. Ihm obliegt die gesamte Organisation des externen wie internen Seminarangebots sowie die Weiterentwicklung der strategischen Ausrichtung und neuer Produkte. Warum die moderne Lernumgebung helfen kann, dem Mangel an Fachkräften entgegenzuwirken, führt Marks im Gespräch mit dem Baublatt aus.

Herr Marks, welches Ziel verfolgt die Hörmann Akademie?

Stefan Marks: Das grösste Ziel ist, dadurch dem allgegenwärtigen Fachkräftemangel entgegenzutreten. Er betrifft uns als starke

Wer unterrichtet in der Hörmann Akademie?

Unsere Produktmanager sowie weitere interne und externe Fachexperten führen die Schulungen durch. Sie besitzen nicht nur theoretisches, sondern vor allem auch praktisches Spezialwissen. Durch interne Schulungen und den Austausch mit den Werkskollegen sind sie immer auf dem aktuellen Stand. So können sie Tipps, Tricks und Kenntnisse aus erster Hand weitergeben. Das garantiert den Lernerfolg der Seminarteilnehmer und die Qualität der Seminare. Um uns stetig zu verbessern, holen die Seminarleiter mündlich und schriftlich das Feedback der Teilnehmenden ein, welches in die Weiterentwicklung des Seminars einfließt.

Wie entwickeln Sie die Inhalte der Seminare?

Die Schweizer Hörmann Akademie ist sehr ähnlich wie das Forum Hörmann am deutschen Hauptsitz in Steinhagen aufgebaut, das die Aktivitäten im Weiterbildungsbereich bündelt. Unser Schulungsmaterial ist jedoch auf die Schweizer Bedürfnisse hin angepasst. Konkret bringen unsere Spezialisten ihr Fachwissen ein, das dann mit mir pädagogisch und methodisch aufbereitet wird. Mit den Kollegen in Deutschland stehen wir im Austausch, da die Herausforderungen sehr ähnlich sind.

Können Sie ein paar Seminare vorstellen?

Es gibt Basis- und Fortgeschrittenenseminare je nach den Bedürfnissen und Zielen der Teilnehmer. Neben Hard Skills, wie Produkt- und Montagekenntnisse, schulen wir auch Soft Skills, um eine höhere Excellence in Verkauf und Verwaltung zu erreichen. Ein Beispiel dafür ist eine Serviceausbildung zum Thema Kundenumgang am Telefon. Neben spezifischen Produktschulungen wie zum Thema Brandschutztüre und -vorhänge oder Automatik-Schiebetüren bieten wir auch eine Ausbildung zum Fachmonteur Türen und zum Fachmonteur Industrietore. Der Lehrgang zum Fachmonteur Tore dauert fünf Tage. Die Module bauen aufeinander auf und sind über fünf Wochen verteilt. Hinzu kommen auch einzelne Schulungen zur Inbetriebnahme von Drehflügelantrieben, Elektrotechnik und auch Werkvertragsrecht. Das Spektrum ist breit, denn das Produkte-Portfolio wird immer grösser. Wir geben hier Orientierung und die Möglichkeit, Spezialwissen zu erreichen. Spezielle Einführungsprogramme richten sich an unsere neuen

Mitarbeiter. Wir möchten, dass unsere Mitarbeiter sich einfach, schnell und kurz das Wesentliche aneignen und weiterbilden können. Das bedeutet zum Beispiel nicht nur halb- oder ganztägige Seminare, sondern auch kurze Lernhäppchen, die schnell und gut verdaubar sind, wenn man Lust und Laune dazu hat. Das können Tutorials sein, aber auch Präsenzveranstaltungen für unsere Mitarbeiter. Ein Beispiel dafür ist unser Angebot Lunch & Learn. In zwanzig Minuten erfährt man zum Beispiel kurz und knackig Tipps und Tricks für den Umgang mit Outlook.

Besteht die Möglichkeit von E-Learning?

Wir haben einige E-Learning-Angebote, die wir von den Kollegen in Deutschland übernommen haben. Diesen Bereich werden wir in der Schweiz ausbauen. Dank des neuen Medienraums können wir in sehr guter Qualität Videos und Fotos aufnehmen und mit Tutorials und Webseminaren unser Angebot vergrössern. Die Nachfrage nach E-Learning ist da. Im nächsten Jahr planen wir auch ein Learning-Management-System einzuführen, das viele organisatorische Arbeitsschritte automatisiert.

Wie kann man sich zu den Schulungen anmelden?

Über unsere Homepage stellen wir unseren Fachhändlern ein Intranet zur Verfügung, auf dem sie Preislisten, Produktspezifikationen und den Seminarplan finden. Hier kann man nach Datum oder Thema suchen.

Wie viele Seminare bieten Sie 2023 an?

In den verschiedenen Bereichen Produktkenntnis, Verkauf und Montage bieten wir 2023 rund 95 Termine in zwei Sprachen an: auf Deutsch an der Akademie in Oensingen, auf Französisch in der Romandie. Hinzu kommen kurzfristige Anfragen für Schulungen direkt vor Ort im Fachhandel oder auf der Baustelle. Für unsere internen Mitarbeiter starten wir mit rund zwanzig Terminen, die aber noch weiter ausgebaut werden. (ks) Ab Mitte Januar 2023 nimmt die Hörmann Akademie den Seminarbetrieb auf. Seminaranmeldungen sind auch auf der Website unter www.hoermann.ch/seminaranmeldung möglich. Kontakt: Hörmann Schweiz AG, Nordringstrasse 14, 4702 Oensingen, Telefon: 062 388 60 60, E-Mail: seminare.oen@hoermann.ch