

Ausbildung bei Sauter – mit dem Ziel weltmeisterlicher Leistungen.

Unsere Aktivitäten im Markt lassen sich mit einer sportlichen Herausforderung vergleichen. Eine der unabdingbaren Voraussetzungen für die «marktsportliche» Fitness und den Erfolg ist ständiges Training, um das Wissen und Können auf dem neuesten Stand zu halten. Damit verbunden ist aber auch, unseren Kunden all das zu vermitteln, was sie für den Umgang mit der Technik benötigen. Darum setzen wir uns auf breiter Front für eine Steigerung der Kompetenz im Gebäudemanagement ein.

Die Technik des Gebäudemanagements wird komplexer, anspruchsvoller und einfacher zugleich. Komplexer in ihren Funktionalitäten und dementsprechend anspruchsvoller in den Anforderungen an die Planung und Realisierung. Einfacher hingegen in der Handhabung während des Gebäudebetriebs. Um alle Möglichkeiten eines modernen Gebäudemanagements zu nutzen, braucht es ein Verständnis der Zusammenhänge, das sich nur durch Wissensvermittlung auf hohem Kompetenzniveau erschliesst.

Wissensvermittlung als Investition mit Return

Unsere Mitarbeiter aus allen Regionen sollen in die Lage versetzt werden, die Sauter-Technik nicht nur zu verstehen, sondern auch zu erklären, zu demonstrieren und anzuwenden – zu «verkaufen». Dies geschieht vorwiegend in Sauter Schulungszentren am Hauptsitz in Basel und in Freiburg in Deutschland, wo jedes Jahr ein umfangreiches Programm an Seminaren und Kursen zusammengestellt wird. Daneben unterhalten auch andere Ländergesellschaften, zum Beispiel Spanien, ihre eigenen Schulungszentren.

Der Vorteil des Schulungszentrums am Hauptsitz liegt naturgemäss in der Nähe zum Werk, zur Entwicklung und Produktion, kurz: zur versammelten Erfahrung und Kompetenz.

René Bader
Schulungsleiter Fr. Sauter AG

«Die in ein Seminar investierte Zeit kommt mehrfach zurück – durch künftige Zeiterparnis bei vielen Tätigkeiten aufgrund der erhöhten Kompetenz.»



«Wissen soll nicht nur in wenigen Köpfen bleiben, sondern sich ausbreiten und auf viele Köpfe verteilen, zum Nutzen unserer Kunden.»

Gerald Mestwerdt
Schulungsleiter Sauter Cumulus GmbH

Die meist drei- oder viertägigen Seminare bedeuten zwar für die Ländergesellschaften eine kurze unproduktive Zeit der teilnehmenden Mitarbeiter; doch diese Zeitinvestition bringt einen Return, der nicht zu unterschätzen ist. Das neue Wissen und Können der Mitarbeiter kommt mehrfach zurück in Form von Zeitersparnis, kompetentem Umgang mit Kunden und oft auch zusätzlicher Kundengewinnung.

Als Referenten stehen neben den Schulungsleitern R. Bader (am Hauptsitz Basel) und G. Mestwerdt (bei Sauter Cumulus, Freiburg) auch Sauter-Mitarbeiter zur Verfügung, die auf Spezialgebieten über sehr fundiertes Wissen verfügen. Viele von ihnen betrachten ihre Referententätigkeit als willkommene Abwechslung und als besondere Anerkennung ihrer Kompetenz.

Nutzbringender Schneeballeffekt

Viele Kursabsolventen aus den Ländergesellschaften tragen ihr neu erworbenes Wissen und Können als Referenten an ihre Kollegen und an Kunden weiter. Diesen Schneeballeffekt wollen wir künftig noch stärker nutzen und fördern, im Sinne des «train the trainer», also die Ausbildung von Ausbildnern. Denn Wissen soll nicht nur in einigen wenigen Köpfen bleiben. Vielmehr soll es sich verbreiten und die gesamte Kompetenz der Sauter-Mitarbeiter–

und auch der Kunden – in allen Regionen und auf allen Stufen erhöhen.

Steigender Wissensbedarf bei Kunden

Die zunehmende Komplexität des Gebäudemanagements stellt auch die Anwender vor die Notwendigkeit, ihr Wissen zu erweitern. Je besser sie mit der Technik umgehen können, desto mehr Nutzen haben sie naturgemäss davon. Deshalb liegt uns daran, den Fachmitarbeitern unserer Kunden das Wissen über Systeme und Komponenten anwendungsgerecht zu vermitteln.

Dabei geht es nicht nur darum, die Kunden mit der Sauter-Technik vertraut zu machen. Vielmehr sucht eine wachsende Anzahl Kunden eine gesteigerte Kompetenz in der allgemeinen Technik des Gebäudemanagements, in der Planung wie in der Anwendung. Viele wollen zum Beispiel wissen: Wie funktioniert eigentlich eine Heizung oder Lüftung? Wie wird eine Anlage aufgebaut? Wie handhabt man die Regeltechnik?

Für diese Wissensvermittlung an die Kunden setzen sich unsere nationalen Ländergesellschaften auf die Weise ein, die ihrer jeweiliger Markterfordern. Falls sie nicht über entsprechende eigene Ressourcen verfügen, laden sie ihre Kunden zu Seminaren nach Basel und Freiburg i. Brsg. ein, wo Kurse in Deutsch, Französisch, Englisch und Italienisch angeboten werden. Die

Kundenseminare bleiben dabei stets getrennt von denjenigen für die Mitarbeiter, da hier unterschiedliche Voraussetzungen und Bedürfnisse bestehen.

Um den individuellen Austausch zwischen Teilnehmern und Referenten sicherzustellen, wird die Teilnehmerzahl bei allen Sauter-Seminaren – ob für Kunden oder Mitarbeiter – in der Regel auf 12 Personen beschränkt.

Bedürfnisorientierte Betreuung und Rückkoppelung

In den Sauter-Kursen legen wir Wert darauf, die Bedürfnisse jedes Kursteilnehmers zu kennen. Hat er ein momentanes Wissensbedürfnis, z.B. für einen bestimmten Aufgabenbereich, oder braucht

er weiteres Wissen, das für ihn in die Zukunft weist? Dementsprechend kann sich der Dialog zwischen Referent und Kursteilnehmer unterschiedlich gestalten, wobei auch die Rückkoppelung vom Teilnehmer für den Referenten sehr bedeutsam ist. Denn auch er steht in einem ständigen Prozess der Wissenserweiterung – oder, wie ein lateinisches Sprichwort sagt: «Lehrend lernen wir.» Dazu sind die Kurse bereits einer Qualitätssicherung unterstellt, um Kursinhalte und -techniken laufend zu verbessern.



Die Fr. Sauter AG und Sauter-Cumulus GmbH wurden bereits ISO 9001 zertifiziert. Es existiert eine Qualitätssicherung auch im Aus- und Fortbildungswesen. Das Bestreben geht vermehrt auch dahin, dass die Sauter Produktmanager ein Feedback aus den Kursen erhalten, mit dem Ziel, die Produktentwicklung unter grösstmöglichem Einbezug von Kundenerfahrungen vorwärtszutreiben.

Sauter-Ausbildung als Magnet

Was Sauter an Ausbildung vermittelt, kommt aus der Praxis für die Praxis. Aus langjähriger Erfahrung wird anwenderorientiertes Wissen weitergegeben. Nicht zuletzt deshalb sind Seminarinhalte und Referenten von Sauter auch andernorts geschätzt, so bei Ausbildungsinstituten

wie zum Beispiel Fachhochschulen oder der Zuger Technik- und Informatikschule (ZTI, ehemaliges Ingenieur-Ausbildungszentrum von Landis & Gyr). Selbst Mitarbeiter von Konkurrenzunternehmen besuchen Sauter-Seminare.

Wie anerkannt die Ausbildung von Sauter ist, zeigt auch das Beispiel Spanien: Im Sauter-Ausbildungszentrum in Barcelona lassen selbst staatliche Stellen ihre Gebäudetechniker schulen.

Die Sauter-Fachakademie: ein Kundenschulungs-Projekt mit weitreichender Perspektive

Schon lange hat man bei Sauter erkannt, dass die Kundenschulung ein nachhaltig wirksames Instrument der Kundenbindung sein kann. Um diesen Bereich auszubauen und noch stärker zu professionalisieren, wurde in den letzten Jahren nach neuen Wegen gesucht. Das Bestreben ging dahin, eine interdisziplinäre Fach-

ausbildung für Gebäudemanagement zu schaffen. Über die Fachverbände der involvierten Technikbereiche suchte Sauter nach geeigneten Partnern – im Wissen, dass gerade bei den Verbänden das Bedürfnis nach professionellerer Ausbildung schon lange bestand, aber von niemandem richtig aufgenommen wurde. Andererseits suchten auch die Fachhochschulen nach Möglichkeiten, Ausbildungslücken zu schliessen.

Schliesslich gelang es, mit Herrn Bremer von der Zuger Technik- und Informatikschule (ZTI) einen sehr interessierten und kompetenten Partner zu finden. Aus dieser Zusammenarbeit entstand der erste Kurs einer umfassenderen Art: ein Nachdiplomkurs «Projektleitung Gebäudemanagement». Dabei werden Kenntnisse vermittelt, die den ganzen Auftragsabwicklungsprozess abdecken: D.h. man orientiert sich am Ablauf eines realen Projektes und behandelt dabei alle

«Es ist unser Anliegen, die Kompetenz im Gebäudemanagement zu steigern und damit das Image der Branche zu verbessern. Dafür brauchen wir eine weitergehende Professionalisierung der Ausbildung.»

*Dr. Felix Gassmann
Geschäftsführer Sauter Building Control Schweiz AG*

relevanten Projektetappen, von der Akquisition, über den eigentlichen Schwerpunkt der technischen Projektrealisation der Gebäudeautomation bis zur Übergabe an den Service. Dabei kommen auch die heute wichtigen Themen wie Vertragswesen und rechtliche Aspekte nicht zu kurz. In der Ausgestaltung des Kurses wurde auf die umfassende Führungskompetenz der speziellen Rolle des Projektleiters in der Gebäudeautomation abgezielt. Mit dieser Projektleiterausbildung war ein erster Schritt in Richtung auf eine Professionalisierung der Schulung vollzogen. Der Grundstein für die Sauter Fachakademie war gelegt.

«Gebäudeautomatiker», eine neue Berufsgattung?

In einem zweiten Schritt ging es darum, die grosse Lücke zwischen dem Projektleiter Gebäudeautomation und dem Elektroinstallateur zu schliessen. Schliesslich gelang es, mit der Schweizerischen Technischen Fachschule Winterthur (STF, über Herrn Haupt) eine weitere Partnerschaft einzugehen. Schwergewichtig aufgebaut wurden Kursinhalte wie technische und vor allem praktische Grundlagen von Heizungen und Lüftungen, Gebäudeautomationssysteme und -komponenten, Informatik des Gebäudemanagements, Zusammenarbeit Projekttechniker-Projektleitung, Service etc. Dieser neue Fachkurs mit dem Titel «Gebäudeautomatiker» hat bereits regen Anklang gefunden.

Inzwischen hat sich gezeigt, dass diese Kurse nicht nur als berufsbegleitende Weiterbildung geschätzt sind. Immer mehr werden sie auch von jungen Leuten be-

legt, die soeben ihre Lehre abgeschlossen haben und sich im Anschluss daran gleich weiter ausbilden wollen, zum Beispiel in Richtung Programmierertechnik, Kundenberatung oder Wartung.

Alle Kurse der Sauter-Fachakademie an der ZTI und der STF sind strikt technikneutral. Das Wissen über die spezialisierte Sauter-Technik wird ausschliesslich an den Sauter-Seminaren in Basel (und in den Landesgesellschaften) vermittelt.

Mehr Anerkennung für die Rolle der Gebäudetechnik

Traditionellerweise wurde die Gebäudetechnik lediglich als einer von verschie-

den Teilbereichen des Bauwesens angesehen. Diese Betrachtung ist vollkommen überholt. Heute nimmt die Gebäudetechnik eine führende Rolle ein und bestimmt wesentlich den Nutzen, den ein Gebäude bringt.

Die Erkenntnis, dass Fachleute der Gebäudetechnik eminent wichtige Partner im Bauwesen sind, hat sich allerdings noch nicht genügend durchgesetzt. Das zeigt sich allein schon an den Stundenansätzen, wenn man sie zum Beispiel mit denjenigen in der Informatik vergleicht, die im Allgemeinen rund doppelt so hoch sind.

Gebäudetechnik an die Hochschulen?

In Anbetracht der heutigen Rolle der Gebäudetechnik ist es wohl kaum vermessend, die Berufsgattung Gebäudetechniker als eine künftige Ausbildungsrichtung für die Hochschulen in die Diskussion zu bringen. Die technologische Entwicklung schreitet in diesem Bereich mit Sicherheit weiter fort, und damit muss zwangsläufig auch der Grad der Professionalisierung steigen.

Sauter wird seinerseits alles daran setzen, die Aus- und Weiterbildung im Gebäudemanagement zusammen mit kompetenten Partnern weiterhin nach Kräften zu fördern.

*rene.bader@ch.sauter-bc.com
gerald.mestwerdt@de.sauter-bc.com
felix.gassmann@ch.sauter-bc.com*