

Ganz persönlich: 10 Jahre Hydraulik-Fachseminare von Hänchen

Etwa 1200 Teilnehmer in mehr als 60 Seminaren - so die Bilanz der Herbert Hänchen GmbH & Co. KG nach 10 Jahren Hydraulik-Seminaren. Doch nicht nur diese Zahlen sprechen für sich. Auch die fachliche Kompetenz und das Kurskonzept suchen ihresgleichen. Seminarteilnehmer Heinz Forstner, Leiter Instandhaltung Druckguss bei BMW fasst es so zusammen: „Die Firma Hänchen hat immer ein offenes Ohr für die hydraulischen Probleme und deren Lösung, hervorragend für den Kunden!“ Von Anfang an - seit 2004 - dabei ist Dipl.-Ing. Klaus G. Wagner, Leiter strategische Entwicklung. Auch Dipl.-Betriebswirtin Sarah Bässler, Leiterin der Kommunikation und verantwortlich für das Konfigurationssystem HäKo, steht seit Jahren mit ihrer Kompetenz den Interessierten zur Verfügung.

Im Lauf der Jahre hat sich ein sehr flexibler Ablauf der ganztägigen Seminare entwickelt. Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten sowie über Auswahl, Auslegung, Konstruktion, Inbetriebnahme und Wartung von Hydraulik-Zylindern. Ziel eines Seminars ist die Vermittlung des Wissens, welche Zylinder-Technologie für spezielle Einsatzbereiche passt und wie sich Hydraulik effizient und nachhaltig einsetzen lässt. Konstruktion und Entwicklung sind dabei ebenso Ansprechpartner wie Mitarbeiter, die für Betrieb, Wartung oder Sicherheit verantwortlich sind. Zu den Stärken des Konzepts gehören unter anderem die räumliche Nähe zu den Teilnehmenden. „Wir kommen den Kunden entgegen - räumlich wie thematisch“, so Wagner. „Alle Teilnehmer sollen die Möglichkeit haben, ein fundiertes Grundlagenwissen über Hydraulik-Zylinder, deren Einsatz sowie Projektierung und Inbetriebnahme zu erwerben.“ Die Schulungen werden im gesamten deutschsprachigen Raum an wechselnden Orten angeboten. Die Teilnehmer sind durch ihren jeweils sehr individuell geprägten Interessenhorizont maßgeblich an den Inhalten des jeweiligen Seminars beteiligt: „Sehr gut war die Behandlung der praxisbezogenen Probleme“, konstatiert beispielsweise Seminarteilnehmer Erwin Rimböck aus der Konstruktion bei Edscha Automotive.

Eine Grundlagen-Schulung zum Thema Hydraulik und der dazugehörigen Dichtungstechnik mit Übungen am praktischen Beispiel kann dabei ebenso Thema sein, wie spezifische Fragen von Teilnehmern zu ihren Problemen in der Konstruktion oder beim Anlagenbetrieb. Das beginnt schon nach dem einführenden Impulsreferat: Die Besucher notieren ihre Fragen und Themenwünsche, in

der anschließenden Pause werden die Themen sortiert und die Referenten passen ihren Seminarablauf sowie die Themen des Seminartages den Wünschen an. „So haben wir oft die Situation, dass wir die nötigen Folien und Medien in den Pausen zusammen stellen, um auf die Teilnehmer zielgerichtet eingehen zu können“, berichtet Marketingleiterin Bässler. Vieles ergibt sich auch während des Seminartages.

Die Themen der Seminare reichen von Ausstattung und Einbaukonzeption von Hydraulik-Zylindern oder Sicherheitsaspekten über Druckmedienwandlung und Systemtechnik bis zum Betrieb vor Ort. Besonders die Themen rund um die Dichtungstechnik werden bei den Auswertungen immer wieder als hilfreich bewertet: „Das Aufzeigen der verschiedenen Dichtelementen“ war für Forster von BMW besonders wichtig, während Alfred Biebl, Leiter Werkzeugbau bei den Deggendorfer Werkstätten „richtige Wartung und richtiger Einbau“ benannte. Und: der „Erfahrungsaustausch mit Anwendern von Hänchen Zylindern aus unterschiedlichen Bereichen ist sehr hilfreich“, stellt Lutwin Franziskus, Leiter Konstruktion bei Paul Wurth in Luxembourg fest.

Das Seminar ist ganz bewusst als Workshop ausgelegt, die Gruppengröße ist auf 20 Teilnehmer begrenzt. Das bedeutet einen hohen Aufwand pro Person. Den betreibt Hänchen aber gerne, da der Kundenkontakt entscheidend ist. Auch wenn Nicht-Kunden an den Seminaren teilnehmen, stehen die technischen Sachfragen zur Hydraulik im Mittelpunkt: „Es wurde nicht nur Wert auf die Darstellung von Hänchen gelegt, sondern dem Kunden echte Technik und Infos praktikabel an die Hand gelegt“, so ein Seminar-Teilnehmer in Paderborn. Dem entsprechend sieht Bässler die Seminare eher als eine Dienstleistung, für die nur eine nicht kostendeckende Schutzgebühr berechnet wird. Und: „Wir werden manchmal nach Preisen gefragt, wir wissen sie aber selber nicht. Wir laufen nicht mit der Preisliste herum, denn dies ist keine Verkaufsveranstaltung.“ Im Mittelpunkt steht die technische Schulung, denn das Duo arbeitet ganz normal im Betrieb mit, was dem Seminar wertvolle Praxisnähe gibt. Bässler fasst es kurz zusammen: „Auf die meisten Fragen wissen wir eine Antwort und wenn wir es nicht wissen, geben wir es auch offen zu.“

Für das Jahr 2015 stehen schon folgende Termine fest: Am 5. März in Graz, 7. Mai in Dortmund, 1. Oktober in Augsburg und am 19. November in Mannheim. Weitere Infos von Sarah Bässler (sarah.baessler@haenchen.de) sowie auf www.haenchen.de.

Jörg Beyer, mediaword
© Hänchen 2014