

Dresden: 3. Sieger beim Innungsförderpreis

# Begabte Lehrlinge gefördert

Bei der Ausbildung von Lehrlingen trennt sich in der Regel schnell die Spreu vom Weizen. Wie überdurchschnittlich begabte und interessierte Nachwuchskräfte gefördert und in ihrer Leistungsbereitschaft sowie ihrem beruflichen Engagement unterstützt werden können, zeigt eine vorbildliche Initiative der SHK-Innung Dresden, der die Jury den mit 5000 DM dotierten dritten Platz beim Innungsförderpreis 2000 (SBZ 7/00) zuerkannt hat.

Seit 1991 bildet die SHK Innung Dresden jährlich rund 150 Gas- und Wasserinstallateure und 30 Klempnerlehrlinge aus. „Wir sehen unsere Aufgabe darin“, so Obermeister Hartmut Rießland, „die Jugendlichen praxisgerecht auf ihren zukünftigen Werdegang vorzubereiten. Konkret versuchen wir unseren Auszubildenden zu vermitteln, daß eine kontinuierliche Lern- und Weiterbildungsbereitschaft vorhanden sein muß, um am Markt die Nase vorn zu haben. Wer meint, daß nach 3 1/2 Jahren Ausbildung Schluß mit dem Lernen ist, befindet sich auf dem Holzweg. Denn: Jetzt geht's erst richtig los.“ Vor diesem Hintergrund gibt die Innung Dresden den besten Lehrlingen nach dem ersten Ausbildungsjahr die Möglichkeit, neben dem normalen Unterrichtsprogramm ein zusätzliches Kundendienstseminar zu belegen. Unter der signalgebenden Bezeichnung „Leistungsklasse Kundendienst“ können begabte Auszubildende zwei Jahre lang eine zusätzliche Ausbildung zum Kundendienstmonteur absolvieren. In Zusammen-



Aus den Händen von Dr. Kai Bauche und Franz Grawe nahm Geschäftsführer Klaus Schöppke auf der SHK Essen für die Innung Dresden den mit 5000 DM dotierten dritten Preis beim Innungsförderpreis 2000 entgegen

arbeit mit dem FVSHK Sachsen, dem ZVSHK sowie dem beruflichen Schulzentrum Metall Dresden ist dieses Pilotprojekt im Februar 1996 ins Leben gerufen worden. Im September 1996 erhielten die ersten 44 Lehrlinge ihre Chance, in ihrer Freizeit an einer geprüften, außerbetrieblichen Weiterbildung teilzunehmen. Sechs Stunden pro Woche nimmt die freiwillige Weiterbildung in Anspruch, die von den Lehrlingen und den Betriebsinhabern begeistert angenommen wurde.

## Kundenorientierung mit System

Neben betrieblichen, kommunikativen und fachtheoretischen Lerninhalten werden auch praktische Grundlagen in Form von Kundengesprächen vermittelt. Hier müssen die angehenden Kundendiensttechniker zum Erhalt eines bundeseinheitlichen Zertifikats nicht nur eine schriftliche Prüfung ablegen, sondern auch mindestens 50 nachgewiesene Kundengespräche geführt haben. Dazu ist als Dokumentation ein Heft zu führen, in dem Kunde, Tag und Inhalt festgehalten werden. Die Richtigkeit ist vom Arbeitgeber per Unterschrift zu bestätigen. Die freiwillige Weiterbildung startet jeweils in der zweiten Hälfte des zweiten Ausbildungsjahres. „Wichtig bei der Erarbeitung des Stoffplans war“, so Klaus Schöppke, Geschäftsführer der Innung Dresden, „die Vermittlung eines breit angelegten theoretischen und praktischen Fachwissens. Nach eingehender Prüfung schien uns die SHK-

Kundendiensttechniker-Ausbildung des ZVSHK für die Weiterbildung unserer angehenden Gesellen geeignet. Denn warum muß das Rad ständig neu erfunden werden,

## Themen gesucht

Unter dem Motto „Von den Besten lernen“ sollen im Rahmen des 1999 ins Leben gerufenen Innungsförderpreises vorbildliche und bewährte Ideen und Konzepte deutscher SHK-Innungen zur Nachahmung vorgestellt werden. Mit Unterstützung des ZVSHK will Keramag im nächsten Jahr den Innungsförderpreis erneut ausschreiben und damit die Initiative im Zweijahresrhythmus fortsetzen. Nachdem 2000 das Thema „Aus- und Weiterbildung“ im Mittelpunkt stand, denken die Initiatoren jetzt über die Möglichkeit nach, den Wettbewerb künftig auf andere Bereiche der Innungsarbeit, wie z. B. die lokale Öffentlichkeitsarbeit, auszudehnen. Um eine möglichst bedarfsgerechte Ausrichtung sicherzustellen, sind die SBZ-Leser hiermit aufgerufen, Themenvorschläge für den Innungsförderpreis 2002 zu entwickeln. Dabei sind alle SHK-Fachhandwerksbetriebe sowie selbstverständlich auch alle Innungen in Deutschland „stimmberechtigt“. Die Themenvorschläge sollten bis spätestens 30. Juni 2000 bei der beauftragten Marketingagentur eingehen: Thielenhäus & Partner, PF 10 04 49, 42004 Wuppertal, Fax (02 02) 9 70 10 50.

Ansprechpartner für Fragen interessierter Innungen:  
Geschäftsführer Klaus Schöppke, Innung SHK Dresden,  
Schubertstr. 9, 01307 Dresden, Telefon (03 51) 3 11 06 15,  
Telefax (03 51) 3 11 06 55

Lehrjahr	Theorie		Fachkunde	Praxis
	Betrieb	Kommunikation		
2. Lehrjahr, 2. Halbjahr	Kundendienst hier und heute	Kundenorientierung im Handwerksbetrieb	Rohrnetzberechnung	
	Der Handwerksbetrieb	Der Kunde als Auftraggeber und Verbraucher	Berechnung zur DEA	
	Kundendienst und -service im Handwerk		Pumpenberechnungen und -auswahl	
3. Lehrjahr, 1. Halbjahr	Betriebsorganisation	Der Mitarbeiter als Vertreter der Firma	Regenwassertechnik	Trinkwassererwärmung
	Angebotsphase		Solartechnik	
	Vertragsabschlüsse im Handwerk		Berechnungen von Hebeanlagen	
3. Lehrjahr, 2. Halbjahr	Grundprinzipien der Kosten- und Leistungsrechnung	Kommunikation im Kundendienst	Brennwerttechnik	Brennwerttechnik im Laborversuch
			Neuerungen in der Sanitärtechnik	
			Abfallwirtschaft	
4. Lehrjahr		Komplexübungen Kundendienst		Regeltechnik (Messen elektr. Größen)
				Brenner

**Überblick über die Lerninhalte der von der Innung Dresden initiierten „Leistungsklasse Kundendienst“**

wenn bereits bundesweit anerkannte Prüfungs- und Lerninhalte vorliegen? Daher freut es uns natürlich, daß unser Pilotprojekt beim ZVSHK auf große Zustimmung gestoßen ist und wir unseren Teilnehmern ein bundeseinheitliches und anerkanntes Zertifikat ausstellen dürfen.“

**Leistungsträger von morgen**

Im Februar 1999 konnten alle 44 Teilnehmer mit dem SHK-Kundendiensttechniker-Zertifikat den Lohn ihrer Bemühungen entgegennehmen. „Der Anreiz, sich mit der Lehrlingsausbildung gleichzeitig als Kun-

dendienstmonteur zu qualifizieren, hat bewirkt, daß viele Jugendliche ihre Leistungsbereitschaft und ihr Interesse am Beruf gesteigert haben“, faßt Schöpcke die ersten Resonanzen nach der erfolgreich abgeschlossenen Pilotphase zusammen. Daher werde seine Innung auch in Zukunft hoch motivierten und talentierten Lehrlingen diese Zusatzqualifikation ermöglichen.

Anläßlich der offiziellen Verleihung des Innungsförderpreises 2000, bei der Klaus Schöpcke den mit 5000 DM dotierten dritten Preis stellvertretend für die Innung Dresden entgegennahm, unterstrich ZVSHK-Vorstandsmitglied Bruno Schlieffe in Es-

sen die Wichtigkeit der qualifizierten Nachwuchsweiterbildung: „Allein in Sachsen sind 1999 gegenüber dem Vorjahr 30 Prozent weniger Ausbildungsverträge abgeschlossen worden. Deshalb ist es um so wichtiger, daß wir gut ausgebildete Handwerker haben und vor allem die Erstausbildung in entsprechend guter Qualität fördern. Vor diesem Hintergrund wünsche ich mir, daß Initiativen wie die der Innung Dresden mehr Nachahmer finden.“

*In der folgenden SBZ-Ausgabe wird – zum Abschluß der vierteiligen Beitragsreihe – die ebenfalls ausgezeichnete Aktivität der Innung Simmern vorgestellt.* □