

Interview mit ba-Präsident Oliver Kautz

Lebenslanges Lernen wichtiger den je!

Anfang Mai wurde das ba-Präsidium neu gewählt und Oliver Kautz, Geschäftsfeldleiter Baustoffe bei hagebau Schubert in Melk, übernahm die Funktion des ba-Präsidenten. Seine Sichtweise ist klar: Will man erfolgreich sein, so ist eine fundierte Aus- und Weiterbildung unumgänglich. Der ÖBM hat bei Oliver Kautz nachgefragt, was das Baustoff-Ausbildungszentrum hierbei leisten kann und wo er Potential für künftige Bildungsangebote sieht.

ÖBM: Wie kam es dazu und warum haben Sie sich für das Amt des Präsidenten der Baustoff-Ausbildungszentrums (ba) zur Verfügung gestellt?

Kautz: Ich bin bereits seit Jahren Beiratsmitglied des ba und kenne somit die Tätigkeiten und deren Wert für unsere Mitarbeiter im Baustoffhandel. Ich bin überzeugt, dass Ausbildung in unserer heutigen Zeit des teils komplexen und nachhaltigen Bauens noch wichtiger denn je ist, und war nachdem ich für das Amt gefragt wurde gerne bereit, meine Erfahrungen aus Industrie und Handel in die Aus- und Weiterbildung der Baustoff Verkäufer von morgen mit einzubringen.

Gibt es Ihrerseits bereits eine inhaltliche Schwerpunktsetzung für das Baustoff-Ausbildungszentrum?

Wir bieten neben dem bestehenden umfangreichen Angebot von Produkt- und Verkaufsschulungen über Betriebswirtschaft bis zu Persönlichkeitsbildung ein sehr breites Spektrum zur Ausbildung an. Dadurch können die Mitarbeiter im Verkauf sehr eigenständig und kompetent agieren sowie fundierter auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. Aktuell erarbeiten wir eine modulare Basis-schulung auf Webinar Basis, für alle Lehrlinge und Quereinsteiger, die neben

den wichtigsten rechtlichen Grundlagen ein Basiswissen über den kompletten Hochbau abbilden und vermitteln wird. So können wir unabhängig zu den üblichen Schulungszeiten die Mitarbeiter vom ersten Tag an abholen, Ihnen einen klaren Ausbildungsplan für den so wichtigen Einstieg geben, und so rasch als möglich Aus- und Weiterbilden.

Im Präsidium des ba ist mit Frau Lenz und Ihnen nicht nur der Handel vertreten, sondern mit Vizepräsident Robert Novak auch ein Repräsentant der Industrie. Wie läuft hier die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handel? Wer bringt welche Themen ein? Wie entsteht ein gemeinsames Ausbildungsprogramm?

Die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handel ist unseres Erachtens essentiell. Beide Welten bilden zusammen eine Symbiose, damit unsere Kunden im B2C und B2B Bereich bestmöglich beraten werden, und einen reibungslosen Bauablauf mit dem bestmöglichen Ergebnis erzielen können. Die Themen bringt jeder nach seiner Spezialisierung und Erfahrung ein. Durch unsere unterschiedlichen Schwerpunkte ergänzen wir uns souverän, und das ermöglicht uns

⇒



Bild: Daniela Matejschek

OLIVER KAUTZ
ba-Präsident

ein bestmögliches rundes Ausbildungsprogramm abzubilden.

Fort- und Weiterbildung scheint gefragter denn je zu sein. Die Zahl an Seminar- und Webinar-Angeboten von unterschiedlichsten Anbietern ist schier unüberschaubar! Was unterscheidet das Angebot des ba? Was bieten Sie an, was andere nicht haben? Wo sehen Sie Ihren USP?

Wir sehen uns in diesem Dschungel an Ausbildungsangeboten nicht als Mitbewerber. Wir bieten eine fundierte Ausbildung mit modularen Möglichkeiten der Aus- und Weiterbildung. Es ist an dieser Stelle wichtig, dass wir ganz eng mit Industrie und Handel zusammenarbeiten. So schaffen wir zum einen eine entsprechende Produktschulung und zum anderen bilden wir eine Abrundung über die Betriebswirtschaft bis zur Persönlichkeitsbildung. Wir sehen uns dafür verantwortlich unseren Lehrlingen und auch den Quereinsteigern eine Möglichkeit zu bieten eine bestmögliche Basis zu schaffen, die in weiteren Schritten bis zum diplomierten Bauproduktfachberater ausgeweitet werden kann.

Welche Hilfestellung bietet das ba bei der riesigen Auswahl das jeweils passende Fortbildungsangebot zu finden? Gibt es dazu konkrete Pläne/Überlegungen?

Wir haben bei unseren Angeboten bereits die wichtigsten Parameter, wie Ziele, Inhalt und Zielgruppe definiert, und genau zu diesem Thema denken wir an eine Übersicht die etwas Licht in die umfangreichen Angebote der Branche bringen soll. Es braucht eine Transparenz, damit künftig jeder entsprechend seines Ausbildungsstandes die richtige Weiterbildung auswählen kann. Dadurch erreichen wir eine bestmögliche Effizienz, und es schafft auch eine Transparenz des Ausbildungsstandes.

In den vergangenen 2 ½ Jahren hat sich die Aus- und Weiterbildung radikal gewandelt. Klassische Präsenzseminare sind fast zur Gänze durch Online-Webinare ersetzt worden?

Wie hat sich das einerseits auf die Teilnehmerzahlen ausgewirkt und wie bzw. in welcher Weise haben sich dadurch die Inhalte bzw. die Art der Vermittlung verändert?

Natürlich sind die Präsenztermine extrem stark rückläufig gewesen, erholen sich jedoch zunehmend wieder, und wir konnten unsere Zielgruppe durch Webinare sehr gut erreichen. Es war in dieser Zeit enorm wichtig keine Lücke entstehen zu lassen, die im Nachlauf nur mit erhöhtem Aufwand wieder geschlossen werden kann. Ich bin überzeugt, dass wir die Ausbildung nicht statisch so wie wir sie gewohnt waren betrachten können, sondern wir müssen die Bedürfnisse erkennen, neue Wege gehen und diese ganz neu denken.

Was kann man aus 2 ½ Jahren Distance-Angebot für die Zukunft mitnehmen? Wird es vermehrt auch in Zukunft Online-Angebote geben? In welchen Bereich/bei welchen Seminaren macht das Sinn und wo/wann geht das überhaupt nicht?

Es wird künftig eine geordnete Verknüpfung der digitalen und der stationären Ausbildungswelt geben, und wir haben die Vorteile von Webinaren, die jederzeit abrufbar sind klar erkannt. Wir können dadurch die Ausbildung ohne Zeitverzögerungen entsprechend dem Lernfortschritt individuell anbieten, und haben aktuell die größte Möglichkeit unsere Aus- und Weiterbildung für die Zukunft zeitgemäß auszurichten.

Ihre persönliche Einstellung zu Aus- und Weiterbildung im Baustoffhandel: Was bringt's den Unternehmen? Welche Vorteile können Mitarbeiter hier mitnehmen?

Ich bin persönlich überzeugt, dass Aus- und Weiterbildung wichtiger denn je ist. Wir sehen eine der Hauptaufgaben des Handels neben der Warenbeschaffung und der Logistik auch in der Beratung. Wir wollen in letzter Instanz zufriedene Kunden, und das bewerkstelligen wir nur mit einer fundierten Beratung und Begleitung der umzusetzenden Projekte, das wiederum natürlich

nur mit entsprechender Aus- und Weiterbildung möglich ist. Mit steigender Ausbildung der Mitarbeiter erweitern sich natürlich auch deren Kompetenzen, und das Eintauchen in Spezialisierungen bzw. auch die persönliche weitere Entwicklung wird dadurch unterstützt.

Was können Sie aus Ihrer Tätigkeit im Baustoffhandel als Prokurist und Geschäftsfeldleiter Baustoffe bei Hagebau Schubert für Ihre neue Aufgabe als Präsident des ba einbringen?

Ich bin mit meinem Team sehr nahe am Kunden und erlebe im direkten Austausch mit meinen Mitarbeitern deren Bedürfnisse. Die Ansprüche unserer Kunden sind seit Jahren im Umbruch, und wir müssen unsere Angebote bzw. Beratungen entsprechend laufend adaptieren. Ich bin überzeugt, dass es notwendig ist, die Erfahrungen unserer Mitarbeiter und die Bedürfnisse der Kunden in die Ausbildung unserer Mitarbeiter einfließen zu lassen. Wir sehen, dass unsere Mitarbeiter durch eine kontinuierliche Begleitung der Aus- und Weiterbildung mehr Freude in der Beratung und im Verkauf haben. Sie fühlen sich einfach sicherer und agieren kompetenter. Und das Erleben, dass uns unsere Kunden vertrauen, und letztendlich das gewünschte Ergebnis nutzen können, motiviert an dieser Stelle sehr.

Was sind Ihre persönlichen Ziele bzw. konkreten Pläne in Ihrer neuen Funktion als Präsident?

Ich sehe das ba als Team aus Industrie und Handel sowie Spezialisten, und wir müssen unser know how bestmöglich für die Aus- und Weiterbildung im Baustoffhandel einfließen lassen.

Wir haben gemeinsam die Verantwortung eine zeitgemäße bestmögliche und übersichtliche Aus- und Weiterbildung anzubieten. Wir werden dabei neben Altbewährtem auch ganz neu in die Zukunft sehen.