

Wissensmanagement als strategische Aufgabe

Wissen ist der wichtigste Rohstoff der Schweiz und der Schlüssel zu Wettbewerbsfähigkeit und Innovation. Die Häny AG, Systemanbieterin von Pumplösungen und Injektionssystemen, hat für ihre 170 Mitarbeitenden ein umfassendes, modular aufgebautes Schulungsprogramm entwickelt. An diesem Kursangebot lässt Häny auch alle Kunden partizipieren. **Text** Barbara Lopez*

■ Wissenserhalt oder -zuwachs beginnt bei der sorgfältigen Rekrutierung und geht nahtlos über in eine kluge Personalentwicklung mit vielfältigen Weiterbildungsmöglichkeiten. Mit dem Umzug von Meilen nach Jona entstand für die Firma Häny ein grösseres Einzugsgebiet für die Akquisition von qualifizierten Mitarbeitenden. Als Ausbildungsbetrieb übernimmt Häny auch Verantwortung bei der Nachwuchsförderung. Derzeit bildet das Unternehmen vier Lernende im kaufmännischen Bereich aus, wobei ein Ausbau auf sechs Lehrstellen bis 2012 vorgesehen ist. Ein Lernender wird zum Konstrukteur ausgebildet, und ab 2011 wird das Ausbildungsangebot in der Logistik von einem auf zwei Logistiker EFZ erweitert.

Individuelle Einarbeitung

Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden umfassend eingearbeitet und ge-

* Barbara Lopez ist Marketingassistentin bei der Häny AG in Jona.

schult. Dabei wird das vorhandene Wissen mit dem betriebsspezifischen Know-how verbunden, und die Mitarbeitenden werden in die Unternehmensabläufe sowie in die Unternehmenskultur eingeführt. Diese Wissensvermittlung beim Stellenantritt zeigt die Wertschätzung gegenüber dem neuen Personal und hilft, teure Leerläufe zu vermeiden.

Den Wandel antizipieren

Zum heutigen Arbeitsumfeld gehören Veränderungen und Innovationen. Produktionszyklen werden immer kürzer, und die Ansprüche der Kunden an Produkte und Service steigen. Die Kompetenzen jedes Einzelnen müssen mit dieser Entwicklung mithalten. Hier ist die betriebliche, nachhaltige Weiterbildung gefordert. Eine nicht zu unterschätzende Aufgabe für einen Industriebetrieb mit 170 Mitarbeitenden.

Mit dem internen Schulungsprogramm, welches aus insgesamt 38 Modulen besteht, wird auf die unterschiedlichen Ar-

beitsbereiche, Stellenprofile und Anforderungen eingegangen. Die Bandbreite reicht vom SAP-Einführungskurs bis hin zum Zerlegen ganzer Pumpen in den Praktikkursen oder aufwendigen Berechnungen in den Messtechnikkursen. Der vollamtliche Schulungsleiter koordiniert die teilweise mehrtägigen Module und unterrichtet zusammen mit Bereichsleitern und internen Spezialisten. Die direkten Vorgesetzten bestimmen anlässlich der Qualifikationsgespräche oder bei Neueintritten gemeinsam mit den Mitarbeitenden den Ablauf der persönlichen Weiterbildung. Die besuchten Kurse werden erfasst und die Lernfortschritte kontrolliert. Umfangreiches Dokumentationsmaterial sowie ein Schulungspass runden das Angebot ab. Auch der Besuch von externen Weiterbildungsmöglichkeiten wird in einem sinnvollen Rahmen vom Unternehmen gefördert und unterstützt.

Kurse für Kundenmitarbeiter

Zum Dienstleistungsangebot von Häny zählen auch Kundens Schulungen. In speziellen Produkt- und Systemkursen wird umfassendes Fachwissen über Produkte, Pump- oder Injektionssysteme sowie generelles Know-how vermittelt. Eine Dienstleistung, welche die Partner von Häny zu schätzen wissen. Für Geschäftsleiterin Sabina Häny ist Wissensmanagement auch «ein Argument in der Kundenakquisition und vor allem ein nie abgeschlossener, intensiver Prozess, der Unternehmen und Mitarbeitenden ein lebenslanges Engagement abverlangt».

Weitere Informationen:
www.haeny.com



Dem Wissensmanagement wird in der Firma Häny AG grosse Bedeutung beigemessen.

Foto zvg