

# AUFTAKT FÜR DIE



20 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Geschäftsbereich Safety kamen Ende Oktober nach Düsseldorf, um im Dialog mit dem Management eine Einführung in das Geschäft, die Lösungen und die Strukturen des Bereichs und seine Einbindung in den HOERBIGER Konzern zu bekommen. Das dreitägige

# SAFETY ACADEMY



Bootcamp war die Auftaktveranstaltung für die Safety Academy, mit der der Geschäftsbereich Safety einen neuen Weg im Onboarding und in der Ausbildung seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschreitet.

Text: Jens Geisel    Fotos: Ralf Baumgarten





1



2

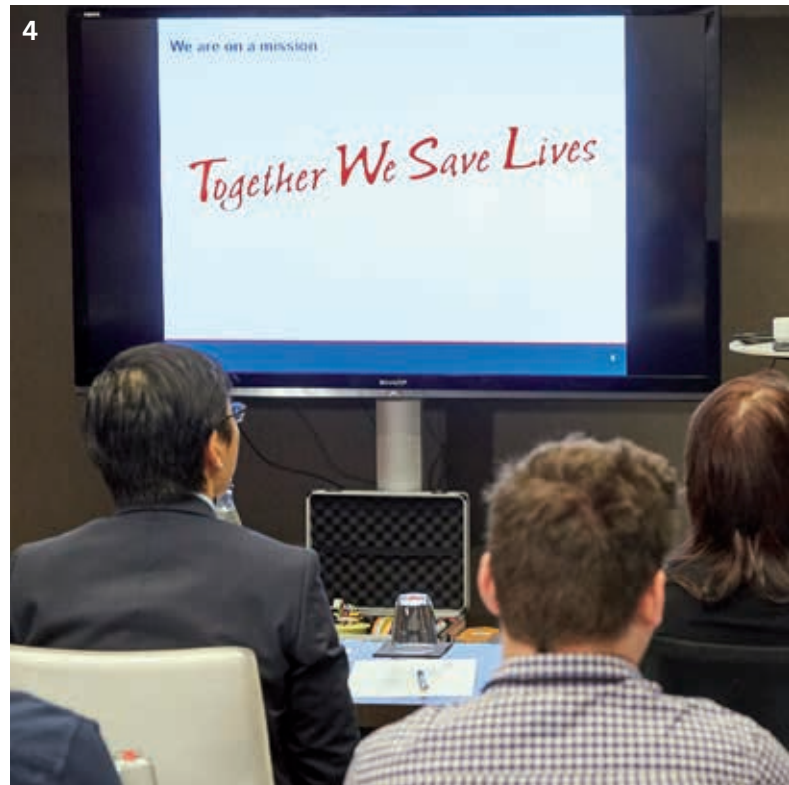


3

- 1 Trotz anspruchsvoller Agenda war die Stimmung während des Bootcamps heiter und gelöst.
- 2 Speed-Dating: Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer machten sich zu Beginn der Veranstaltung in Form von Kurzinterviews miteinander bekannt.
- 3 Die Resonanz der Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf das Bootcamp fiel durchweg positiv aus.

4 Dr. Thorsten Kahlert, Head of Safety Division, zeichnete in seiner Präsentation ein ganzheitliches Bild des Geschäftsbereichs. Er betonte die großen Chancen, die sich im Safety-Geschäft derzeit bieten.

5 „Jetzt geht es darum, die hier geknüpften Verbindungen weiterzuentwickeln, um beispielsweise Best Practices auszutauschen“, sagt Kirsten McCandless, Sales Proposal Specialist bei IEP Technologies, LLC.



4

**A**lle Mitarbeiter, die zukünftig im Bereich Safety starten, werden ein Bootcamp besuchen, um mit dem gleichen Wissensstand in ihrem neuen Aufgabenbereich zu beginnen und ihre Teamkollegen über Standortgrenzen hinweg kennen zu lernen. Die Safety Academy unterstützt mit ihrem mehrstufigen Ausbildungskonzept die schnelle Integration neuer Kolleginnen und Kollegen in das Team. In den Bootcamps lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer den gesamten Geschäftsbereich kennen. Sie haben so Gelegenheit, über den Tellerrand ihres Geschäfts zu blicken und ein Gefühl für den gesamten Bereich zu entwickeln. Auf dieser

Basis setzen je nach Funktion bis zu vier weitere Trainings auf, in denen Spezialwissen vermittelt wird, etwa für die Bereiche Sales, Service oder Project Engineering.

„Ein zentrales Ziel der Safety Academy besteht darin, unsere Wachstumsstrategie konsequent zu unterstützen, die Safety Academy dient uns als Wachstumsmotor“, sagt Dr. Thorsten Kahlert, Head of Safety Division. Darüber hinaus ist die Safety Academy für den Geschäftsbereich ein zentrales Instrument, um das Bewusstsein für „ONE Safety“ zu entwickeln. Neu hinzugekommene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erfahren auf intellektueller und emotionaler Ebene, dass sie Teil eines großen Teams mit einer gemeinsamen Identität und Kultur sind. Die Safety Academy steht für ein komplett neues Trainingskonzept. An die Stelle einzelner lokaler Trainings treten ab sofort global harmonisierte Programme und Inhalte, die eine konsistente Basis für die Wissensvermittlung bilden. „Die Auftaktveranstaltung mit Teilnehmerinnen und Teilnehmern aus neun Ländern war ein Meilenstein auf dem Weg, das Konzept in die Realität zu überführen“, sagt Randy Davis, Head of Business Unit Explosion Protection. Weitere Bootcamps finden alle drei bis vier Monate an Safety-Standorten in Europa und Nordamerika statt.

Es ist geplant, die Bandbreite und die Tiefe der Trainingsangebote in Zukunft kontinuierlich zu erweitern. Die Entwicklungs-Roadmap sieht vor, dass in den nächsten Monaten weitere Trainingsmodule und Online-Trainings in das Programm integriert werden. „Das Bootcamp in Düsseldorf war ein bedeutender Schritt für die Safety Academy. Wir werden das Angebot konsequent ausbauen, um unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bestmöglich auf ihre Aufgaben vorzubereiten“, erklärt John Shea, Vice President Marketing and Business Development Business Unit Explosion Protection.

Die Resonanz der Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf das Bootcamp fiel sehr positiv aus. Trotz des durchaus anspruchsvollen Programms war die Stimmung gut, die Inhalte wurden durchweg als interessant und bereichernd empfunden. „Ich habe in den vergangenen Tagen eine Menge über HOERBIGER und den Geschäftsbereich Safety gelernt. Jetzt geht es darum, die hier geknüpften Verbindungen weiterzuentwickeln, um beispielsweise Best Practices auszutauschen. Dann können wir noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen“, sagt Kirsten McCandless, Sales Proposal Specialist bei IEP Technologies, LLC.

