

ALLE JAHRE GERNE WIEDER

Seit über 25 Jahren läutet das Branchenforum Arbeitsbühnen des bbi den Veranstaltungsreigen des (jetzt nicht mehr neuen) Jahres ein. Alexander Ochs war vor Ort.

Das Plenum beim Forum 2024



Gerne nimmt die Bühnenbranche den Termin wahr, um sich nach den langen Wintermonaten wieder einmal live und direkt zu begegnen. Nicht nur klimatisch bedingt kalter Entzug quasi. Wie üblich meldete der Bundesverband der Baumaschinen-, Baugeräte- und Industriemaschinen-Firmen: Ausverkauft! 125 Teilnehmer und Teilnehmerinnen waren gemeldet, aufgrund kurzfristiger Stornierungen – aber auch einiger Last-Minute-Nachmeldungen – dürften es gut hundert gewesen sein.

Auch wenn sich der Konjunkturhimmel nach zehn sagenhaften Wachstumsjahren für die Branche mittlerweile trüb eingefärbt hat, ist die Laune im Plenum ungebrochen gut. Großes Hallo, Buddy-Handshakes, freundliche Umarmungen, kleine Frotzeleien; jede(r) scheint glücklich, wieder in Friedewald dabei zu sein.

Die Agenda war gewohnt umfang- und abwechslungsreich, von eher trocken anmutenden Themen wie Regularien und Versicherungen über Beiträge zu einer gesunden Firmenkultur und zur datenbasierten Mietpreisermittlung bis hin zum heißen „Sch...“ der Stunde: Bediener-schulungen mit Virtual-Reality-Brille und Recruiting über Social Media. Gewohnt launig hielt bbi-Geschäftsführer Jürgen Küsspert den Laden zusammen.

Den Anfang machte Marco Daudenberg, Nachfolger von Jürgen Traubold bei der Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik (BGHW). Er erläuterte, welche für die Branche relevanten Änderungen mit der

EU-Maschinen-Verordnung ab 2027 anstehen. „Die schlechte Nachricht: Es gibt noch keinen Leitfaden“, sondern bislang noch viele Fragezeichen, so der BGler.

Scheinbar weit entfernt von der Realität, aber eben schon Bestandteil derselben sind Bediener-schulungen per Virtual-Reality-Brille. „Das Zauberwort heißt Immersion“, so das vortragende Duo Malte Bilau und Adrian Tamm von System Lift. Also Eintauchen in die künstliche Welt. Doch die wirke so schockierend echt, dass der Bediener die Auswirkungen seiner virtuellen Handgriffe ganz konkret am eigenen Leib erfahre.

Bühne zum Umfallen bringen

Zudem könne man Grenzbereiche ausloten, die sonst verboten und verborgen blieben, etwa die Bühne in der VR bewusst zum Umfallen bringen oder einen kniffligen Einsatz vorab einüben. Weiterer Vorteil: Man kann Leute auch auf Geräte schulen, die gerade nicht auf dem Hof stehen. Der große Vermieter-verbund bietet das virtuelle Training momentan nur für Gelenkteleskope an, demnächst sollen LKW-Bühnen hinzukommen. „Wir werden diesen Bereich deutlich ausbauen“, kündigte Vorstand Bilau an.

Anschließend erläuterte Rechtsanwalt Dirk Schlitzkus aktuelle juristische Fragen rund um den Themenkomplex der Versicherung mobiler Arbeitsmaschinen – und das auf lebhaft und verständliche Art – und hielt ein Plädoyer für Haftungs-freistellung und -beschränkung. ➤



Die Vortragenden von links nach rechts:

Malte Bilau, Conférencier
Jürgen Küspert und
Oliver Zentgraf



Kurze Zwischenfrage: Findest du nicht auch, dass zu viele Aussteller unter den Teilnehmern sind? Diese Frage fiel öfters. Nein, finde ich nicht, denn basierend auf der rituell durchgeführten Kai-Schliephake-Statistik ergibt sich in meinen Augen ein ausgewogenes Verhältnis von 42 (Hersteller), 54 (Vermieter) und 29 (Dienstleister) Vertretern beziehungsweise Vertreterinnen. Ganz praktisch, so eine private Datenauswertung.

Der be- und als solcher zu erkennende Schwabe Felix Restle von der US-Firma Rouse plädierte für einen datengestützten Ansatz im Vermiet-Business. Daten? USA? Da geht ein Raunen durch den deutschen Mittelstand und die Reihen im Raum. Mit Mietpreisvergleichen und Benchmarks könne man so beispielsweise die eigenen Mietsätze optimieren – und im besten Fall, so verspricht Restle, „um 43 Prozent“ nach oben schrauben. So sei es in Großbritannien geschehen, sagte er. Dennoch bleibt die Skepsis im Saal förmlich greifbar. Denn kein Vermieter möchte gerne seine Stamm- und sonstige Geschäftsdaten in fremde Hände geben. Also fragt Restle entwaffnend in die Runde: „Darf ich's bei Ihnen testen? Nachher?“ Darauf Teilnehmer Claus Schwenk aus dem Plenum wie aus der Pistole geschossen: „Wenn Sie's zahlen – i bin au' Schwob!“ Großes Gelächter im Rittersaal.

Claus Schwenk meldet sich zu Wort



Wie zugänglich seid ihr?

Der auf Höhenzugang spezialisierten Branche wollte der Recruiter Konstantin Prein einen Zugang der ganz anderen Art präsentieren: den zu geeigneten und qualifizierten Mitarbeitern. Er rät dazu, gezielt in den sozialen Medien nach Bewerbern Ausschau zu halten und die Leute in ihrer Freizeit als potenzielle neue Beschäftigte anzusprechen. Wie wäre es mal mit einer Anzeige beim Datingportal Tinder? Frei nach dem Motto: Lust, dich in deinen neuen Job zu verlieben? Da sich der Arbeitsmarkt komplett gewandelt habe, arbeitnehmerstatt arbeitgeberfreundlich, man es sich also aussuchen könne, wo man hingehet, bedürfe es kreativer Ansätze, so der Geschäftsführer von Prein Consulting.

„Fast alle Anzeigen heute klingen gleich und sehen ähnlich aus“, moniert er. *Ihre Aufgaben, ihr Profil* ... Den häufig darin erwähnten Obstkorb als Benefit für Beschäftigte hält Prein für hoffnungslos veraltet und überholt. Sein vernichtendes Urteil: „Wenn ihr mit Bananen ködert, braucht ihr euch nicht zu wundern, wenn Affen kommen.“ Das sitzt. Sein Tipp: „Mache den Weg einfach und geschmeidig.“ Indem man beispielsweise eine Kurzbewerbung am Handy ermöglicht – ganz ohne ellenlanges, altbackenes Anschreiben, jahrzehntelangen Lebenslauf etc. Und sonst empfahl der 31-Jährige sogenanntes *Brand Building*, also sich um sein Image, seinen Ruf aktiv zu kümmern – getreu dem Forrest-Gump-Motto: Tue Gutes und sprich darüber!

In eine ähnliche Bresche schlug Oliver Zentgraf. Er zeigte in seinem Beitrag, wie eine gesunde Firmenkultur gelebt wird, in der sich jeder Mitarbeitende als Unternehmer gut aufgehoben und für das Gesamtwohl der Firma mitverantwortlich fühlt. Erfolg und Wachstum – ohne Druck. Geht das? Man solle als Arbeitgeber, aber auch als Geschäftspartner attraktiv sein, indem man zusätzliche Dienstleistungen inkludiert. Stichwort Mehrwert. „Man reduziert euch nur auf den Preis, wenn ihr vergleichbar seid“, so der Coach und Mentor, der im Stile eines entspannt-routinierten Lehrers seine Anregungen locker darbrachte und das Publikum dabei stark miteinbezog. Dazu gehöre auch eine ausgeprägte Fehlerkultur statt Drohung, Beschimpfung oder Druck, wenn im Betrieb mal was schief läuft. Besser (aus Fehlern) lernen als lähmen. Zentgraf rät: Man solle die einfachen Dinge außergewöhnlich gut machen – und nichts anders herum. ■