GEPRÜFTER DRUCKLUFT-FACHBERATER NORDWEST

Erster Kurs hat erfolgreich stattgefunden

Dortmund. – Im September wurde die erste DruckluftFachberater-Schulung bei NORDWEST als Präsenzveranstaltung durchgeführt. Das Wichtigste zuerst: alle Teilnehmer haben den Kurs erfolgreich absolviert und die Abschlussprüfung mit Bravour gemeistert.

In einem viertägigen Lehrgang wurden Theorie und Praxis gleichermaßen vermittelt, so zum Beispiel das Aufbereiten von Druckluft oder das Erstellen und Lesen von Schaltplänen. Begleitend erhielten alle Teilnehmer einen Ordner als Bearbeitungsgrundlage, der sich auch im Nachgang im Tagesgeschäft

nutzen lässt. Auch der Erfahrungsaustausch untereinander kam nicht zu kurz. Berufserfahrung und fundierte Vorkenntnisse auf dem Gebiet der Drucklufttechnik sind Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Teilnahme. Die Schulung ist herstellerneutral und in der Form bisher einzigartig am Markt.

Diese Trainingsinhalte standen auf der Agenda:

- **Tag 1:**
  Grundlagen der Drucklufttechnik und Pneumatik
  Erzeugung
  Aufbereitung
  Weiterleitung
- **Tag 2:**
  Verbindungstechnik
  Schlauch- und Rohranschlüsse
  Armaturentechnik
  Energieeffizienz
  Sicherheit
- **Tag 3:**
  Pneumatik
  Pneumatikschaltpläne
- **Tag 4:**
  Abschlussprüfung

Eine gute Mischung aus Theorie und praktischem Arbeiten stand im Vordergrund. Dazu zählten die Montage von Wartungseinheiten, die Leckage-Suche, verschiedene Kupplungsmöglichkeiten und der Aufbau von pneumatischen Einheiten. Am Ende der Schulungswoche folgte die Abschlussprüfung, die alle Teilnehmer erfolgreich bestanden haben und somit den Titel ,,Geprüfter Druckluft-Fachberater NORDWEST“ tragen. Die nächsten Kurstermine stehen bereits fest: vom 25. bis 28. April 2022 und 26. bis 29. September 2022 finden in Dortmund die nächsten Schulungen statt.

Kurzinterview 3 Fragen an… Nik Schönhoff, Kompetenzfeldleiter Technischer Handel

NORDWEST News: Wie ist Ihr Fazit nach der ersten Schulung zum Geprüften Druckluft-Fachberater NORDWEST?

Nik Schönhoff: Top! Die Inhalte der vier Tage waren sehr lehrreich und wurden kompetent und verständlich vom Trainer vermittelt. Wir sind vom Gruppen-Spirit begeistert. Auch jetzt im Nachgang stehen die Fachhändler zwecks Wissensaustausch in Kontakt miteinander.

NORDWEST News: An wen richtet sich dieses neue Schulungsangebot?

Nik Schönhoff: Unser neues Schulungsangebot richtet sich an einen Großteil unserer Handelspartner. Denn nicht nur technische Händler beraten heute zum Thema Druckluft, auch im Bereich der Baugeräte
oder des Werkzeughandels sind Handelspartner im Tagesgeschäft im Bereich der Drucklufttechnik aktiv.

NORDWEST News: Aus welchem Grund sollten Handelspartner in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investieren?

Nik Schönhoff: Bei den meisten Ausschreibungen, auf die sich unsere Handelspartner bewerben, sind nicht mehr allein Produktkenntnisse gefordert, sondern auch Personal mit fundiertem Fachwissen. Die geschulten Fachkräfte sichern den Endkunden mit ihrem Know-how ab und helfen, neben der Artikelempfehlung, ebenfalls bei der Prozessoptimierung. Hier unterstützen wir unsere Partner mit einem vielseitigen Schulungsangebot. Zusätzlich können Handelspartner so dem entstehenden Fachkräftemangel entgegenwirken.

Statements der Teilnehmer

Paul Koop, Strategischer Produktmanager, Piel Die Technische Großhandlung GmbH

> *„Der Referent war mir bereits von anderen Schulungen bekannt und hier hat es sich wieder bestätigt, dass er die Inhalte sehr kompetent und interessant vermitteln kann. Die Schulung war strukturiert aufgebaut und die Inhalte sehr gut gewählt. Es gab einige praxisnahe Fallbeispiele, aber auch Aufgaben, bei denen man die Produkte gleich selbst ausprobieren konnte – das nützt, um die Theorie zu vertiefen. Auch Sicherheits- und Umweltaspekte standen auf dem Lehrplan, was ebenfalls nicht zu vernachlässigen ist. Ich habe mich für den Kurs*

entschieden, um unsere Kunden auch bei diesen Themen fachkompetent beraten zu können und wurde nicht enttäuscht!“

Marc Kunkel, Vertriebsleiter, Friedrich Delker GmbH & Co. KG

„Seit Januar bin ich Vertriebsleiter bei Delker, kann aber auf eine lange Historie in der Druckluftbranche zurückblicken. Die Fachberater-Schulung wollte ich unbedingt machen, um meinen Wissensstand zu überprüfen und um auch bei uns intern produkttechnisch weiter Wissen zu vermitteln. NORDWEST hat hier auf den Punkt geliefert, das Seminar war top organisiert und auch hinsichtlich der Inhalte war alles Wichtige dabei. Ich konnte vieles auffrischen, aber auch Neues mitnehmen. Von der Schulung verspreche ich mir auf lange Sicht, meinen Kollegen, aber auch unseren Kunden, mehr Produkttiefe wie auch Optimierungspotentiale in der Drucklufttechnik zu vermitteln.“

Über die NORDWEST Handel AG:

Die NORDWEST Handel AG mit Sitz in Dortmund gehört seit 1919 zu den leistungsstärksten Verbundunternehmen des Produktionsverbindungshandels (PVH) mit einem Geschäftsvolumen in Höhe von 4.801 Mio. Euro gesamt per 2023. Die Kernaufgaben des Verbandes zur Unterstützung der rund 1.255 Fachhandelspartner aus den Bereichen Stahl, Bau-Handwerk-Industrie und Sanitär- und Heizungstechnik (Haustechnik) liegen in der Bündelung der Einkaufsvolumina, der Zentralregulierung, einem starken Zentrallager sowie in umfangreichen Dienstleistungen. NORDWEST ist auch in Europa, insbesondere in den Schwerpunktländern Österreich, Schweiz, Frankreich, Polen sowie Benelux aktiv.

Herausgeber:
NORDWEST Handel AG
Robert-Schuman-Straße 17
44263 Dortmund
http://www.nordwest.com

Astrid Sassen
Geschäftsbereichsleiterin Marketing & Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3301
E-Mail: a.sassen@nordwest.com

NORDWEST

Janine Berghoff
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3340
E-Mail: j.berghoff@nordwest.com

Anna Eckart
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3341
E-Mail: a.eckart@nordwest.com

Zertifiziert durch QUACERT DIN EN ISO 9001