

Schulungsangebot: Lichtwellenleitertechnik für Leitungsbauer

Wettbewerbsvorteil Glasfaser-Know-how

Seit ihrer Gründung im Jahr 2003 bietet die von der DIAMOND GmbH, Echterdingen, gegründete Glasfaserschule Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen aus dem Bereich optischer Systeme und Komponenten an. Vor drei Jahren haben der rbv und die Glasfaserschule eine Kooperation vereinbart, um Mitarbeitern von Leitungsbauunternehmen eine weitere Qualifikation und Befähigung für die Ausführung von Arbeiten im Segment der Lichtwellenleitertechnik zu ermöglichen – ein Angebot, für das offensichtlich zunehmend Bedarf besteht: Seit Vereinbarung der Zusammenarbeit im Bereich „Fachkraft Lichtwellenleiter (LWL)-Installation im Leitungsbau“ hat sich die Zahl der jährlichen Teilnehmer an den Kursen, die rbv-Mitglieder zu vergünstigten Konditionen belegen können, nahezu verdreifacht. Anlässlich eines Treffens in der rbv-Geschäftsstelle in der Kölner Marienburger Straße sprach Dipl.-Ing. Mario Jahn, Geschäftsführer der rbv GmbH, mit Andreas Kohl, Geschäftsführer DIAMOND GmbH, über aktuelle Entwicklungen im Bereich der Lichtwellenleitertechnik und Perspektiven, welche sich aus der zunehmenden Verbreitung der Technik für die Unternehmen des Leitungsbaus ergeben.



Tauschten sich in Köln über aktuelle Entwicklungen im Bereich der Lichtwellenleitertechnik und das gemeinsame Schulungsangebot des rbv und der Glasfaserschule aus: Andreas Kohl, Geschäftsführer DIAMOND GmbH und Mario Jahn, Geschäftsführer rbv GmbH und Prokurist brbv GmbH.

Das Resümee nach knapp drei Jahren Zusammenarbeit ist positiv, die Akzeptanz des Angebots „LWL-Installation“ ist groß. Wie beurteilen Sie die Entwicklung – haben Sie mit dieser Reaktion der Leitungsbaubranche gerechnet?

Als wir vor drei Jahren gestartet sind, war uns bewusst: Entwicklung und Bekanntmachung brauchen Zeit, von daher war unsere Erwartung eher konservativ. Umso mehr freut es uns, dass Ihre Mitgliedsunternehmen das Angebot so gut annehmen und die Zahl der Teilnehmer auch über die rbv-Zielgruppe jedes Jahr wächst. Seit unserem ersten Treffen bin ich fasziniert von den Extremen, die hier aufeinander treffen: der Tiefbau mit seiner notwendig groben Mechanik und rauen Umgebung einerseits, andererseits die optische Verbindungstechnik mit ihrem extrem sauberen Handling, bei der Unterschiede in der Größenordnung 1/10 µm relevant sind. Uns war beiden klar, dass nur ein Teil der Unternehmen ihre Mitarbeiter für diesen Bereich schulen lassen würden. Aber diejenigen, die sich der Herausforderung stellen, können sich vom Wettbewerb abheben und zukunftsorientierte Arbeitsplätze schaffen.

Was sind für interessierte Unternehmen die ausschlaggebenden Faktoren dafür, auf das Angebot LWL-Installation zurückzugreifen – ist es der Handlungsdruck „Kunde droht mit Auftrag“ oder doch eher die langfristige Orientierung in Richtung anderer Wertschöpfungsketten?

Derzeit sind es vor allem vorausschauende Unternehmer und Geschäftsführer, die ihre Mitarbeiter zur Weiterbildung in unsere Glasfaserschule schicken. Zum einen mit der Motivation, in der Wertschöpfungskette langfristig Dienstleistungen im Bereich Glasfaser anbieten zu können. Zum anderen wird unser Schulungspaket auch gern zur Einarbeitung neuer Mitarbeiter sowie als Ausbildungsbaustein für Lehrlinge genutzt.

Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung ein? Der Markt bzw. nahezu alle Wirtschaftsräume empfinden die Haltung der Bundesregierung oft als zu zögerlich. Es entsteht der Eindruck, dass wir hinsichtlich des Infrastrukturausbaus gegenüber dem nahen und fernem Ausland deutlichen Nachteilen unterliegen. Sind die diesbezüglichen Initiativen und Programme noch ausreichend und zeitgemäß?

Ich sehe die zukünftige Entwicklung der Datenübertragung mit Lichtwellenleitern sehr positiv. Aufgrund des ständig steigenden Bedarfs für Bandbreite und Übertragungsgeschwindigkeit wird die Glasfaser immer näher zum Endverbraucher und damit in unser tägliches Leben vordringen. Offen ist allein die Frage, wann das der Fall sein wird – Unternehmer, die ihre Mitarbeiter schon heute im Bereich Faseroptik aus- und weiterbilden lassen, investieren in die Zukunft ihres Unternehmens. Ein eindeutiges Bekenntnis der Bundesregierung zum Ausbau eines zukunftsorientierten LWL-Breitbandnetzes würde die Entwicklung aber natürlich wesentlich beschleunigen!

Als Konsumenten lesen wir oft vom voranschreitenden, breitflächigen Ausbau des Netzes mittels Vectoring und von der deutlichen Verbesserung der Bandbreite. Für die Fachwelt hingegen ist Vectoring das falsche Pferd – mittel- und langfristig bringe allein der konsequente Glasfaserausbau Vorteile für die Zukunft. Sind wir mit der Kritik Ihrer Meinung nach ausreichend nachhaltig aufgestellt?

Am 1. September 2016 hat die Bundesnetzagentur die end-

gültige Entscheidung für die Einführung der Vectoring-Technologie in den Hauptverteilerbereichen im Netz der Telekom Deutschland GmbH bekanntgegeben. Dies kann meines Erachtens nur ein Zwischenschritt sein, damit die Breitbandziele der Bundesregierung bis 2018 erfüllt werden können. Natürlich verzögert sich mit dieser Entscheidung der flächendeckende Glasfaserausbau; letzten Endes wird sich die Lichtwelle als zukünftige Übertragungstechnologie nachhaltig durchsetzen.

Wie entscheidend sind dabei die Ausbildung und Qualität von Fachkräften im Breitbandausbau – insbesondere vor dem Hintergrund, dass nahezu keine neu ausgebildeten Telekom-Fernmeldetechniker mehr zur Verfügung stehen? Können Leitungsbauunternehmen den Ausbau überhaupt adäquat leisten?

Damit die hohe Qualität der Glasfaserbreitbandnetze erhalten bleibt, brauchen wir ausgebildete Fachkräfte, die das mit ihrem Wissen und ihren Fertigkeiten sicherstellen und somit die Grundlage für eine schnelle Amortisation des Netzes schaffen. Aufgrund der demografischen Entwicklung

spüren wir schon heute einen Fachkräftemangel in fast allen technischen Berufen. Dieser wird sich aus meiner Sicht in den nächsten Jahren noch verstärken. Dass für eine moderne und zukunftsweisende Technologie kein Ausbildungsprofil existiert, verstärkt das Problem in unserer Branche zusätzlich. Einen kleinen Anteil zur Wissensvermittlung beitragen – das war auch einer der Gründe, aus denen wir 2003 die Glasfaserschule gegründet haben.

Liest man sich etwas in den Bereich „Optische Technik“ ein, fallen einem schnell komplexe Begriffe auf: Dämpfung, Streuung, Doppel-/Einzelfaser, FTTX, Gigabit und viele andere mehr. Wie gelingt es Ihnen, den Fachkräften aus dem Leitungsbau wie etwa einem Rohrleitungsbauer Wissen und Handlungssicherheit zu vermitteln?

Wichtig ist, dass das didaktische Konzept passt. So ist es etwa hilfreich, das Vorwissen der Teilnehmer einzubeziehen, um Vergleiche und Analogien herzustellen. Der hohe Praxisanteil und Praxisbezug macht es den Teilnehmern zudem leichter, neues Wissen zu festigen und anzuwenden.

Herr Kohl, ich werde oft gefragt, ob eine fünfzehntägige Schulung überhaupt ausreicht. Sie als Fachmann haben das Konzept entwickelt. Wieso geht das auf?



Der fünfzehntägige Kurs bietet einen umfangreichen Einstieg in das Thema LWL-Installation; durch die Mischung von zwei Tagen Theorie und drei Praxistagen wird dem Teilnehmer das entscheidende Wissen vermittelt. Ein Vergleich zur Führerscheinbildung bietet sich an: Der Fahrschüler lernt in Theorie und Praxis, wie er sich richtig im Straßenverkehr zu verhalten hat – er ist danach aber kein ausgebildeter Rennfahrer. Wichtig ist es, eigene Erfahrungen zu sammeln und diese anzuwenden. Dafür vermitteln wir die notwendigen Grundlagen. Natürlich wäre eine längere Schulung noch hilfreicher, aber die Schulung muss sich für die Unternehmen auch wirtschaftlich rechnen. Für ein tieferes Verständnis bieten wir zudem Aufbaukurse an, zum Beispiel zum Thema „Optische Messtechnik“. Für Neueinsteiger ins Thema „Fiber-Optik“ bietet sich die Teilnahme am Glasfasertag an.

Was meinen Sie: Können wir mit der Veranstaltung „Markteinstieg Glasfasernetze für Leitungsbau- und Versorgungsunternehmen“ bei interessierten Personen auf der Geschäftsführungsebene ausreichend unternehmerische Neugier erwecken? Warum lohnt sich die Betrachtung für Leitungsbauer?

Ich glaube, die Veranstaltung ist ein guter Ansatz, um die Verantwortlichen für dieses Thema zu sensibilisieren. Wie schon eingangs gesagt, werden sich die Unternehmen, welche die gesamte Dienstleistungsbreite – vom Leitungsbau bis zur Glasfaserverlegung – beherrschen, deutlich von der Masse anderer Anbieter abheben und somit einen Wettbewerbsvorteil haben.

Herr Kohl, vielen Dank für dieses Gespräch. (rbv)