

## „Wir bieten alles aus einer Hand“

**Dr. Olaf Irretier** ist Inhaber der IBW Dr. Irretier GmbH. Im Interview mit der ewi - elektrowärme international spricht er über neue Herausforderungen und die Positionierung seines Unternehmens.

*Was ist IBW – eine klassische Industrievertretung, eine Schulungsakademie oder eine Unternehmensberatung?*

**Irretier:** IBW, Industrieberatung für Wärmebehandlungstechnik, berät ihre Kunden hinsichtlich der Auswahl geeigneter Werkstoffe und Wärmebehandlungsverfahren sowie bei der Modernisierung vorhandener oder Implementierung neuer Wärmebehandlungsprozesse. Dabei unterstützt die IBW die Projektierung der Verfahrenstechnik, die Auswahl und Konstruktion der Industrieöfen, die Auslegung der zugehörigen Anlagentechnik, die Überprüfung und Erstellung von Lastenheften, berät bei der Lieferantenauswahl und begleitet die Lieferantengespräche.

*Mit welchen Partnern arbeiten Sie zusammen und welche Leistungen bieten Sie Ihren Kunden?*

**Irretier:** IBW arbeitet mit führenden Herstellern aus der Wärmebehandlungsbranche zusammen. Nach dem Motto „Alles aus einer Hand“ wird dem Kundenkreis neben individuell zugeschnittene Industrieöfen nahezu jeder Bauart auch die komplette zugehörige Anlagentechnik angeboten – angefangen von der Begasungs- und Kühlwassertechnik über Reinigungsanlagen bis hin zu Ersatzteilen und Chargiermitteln aus hitzebeständigen Edelstählen oder auch gewichtssparenden und formstabilen CFC.

*Die Weiterbildung von Mitarbeitern spielt für viele Unternehmen vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels an Bedeutung. IBW ist auch in diesem Markt aktiv – was bieten Sie hier konkret an?*

**Irretier:** IBW bietet individuell gestaltete Inhouse-Schulungen in Form von Intensiv- und Einsteigerseminaren an. Die IBW-Intensivseminare vermitteln mit hohem Praxisbezug eine intensive und nachhaltige Wissenserweiterung zu vielen Themenbereichen der Werkstoffkunde und Wärme-

behandlung. Sie richten sich an Ingenieure und Techniker sowie an Mitarbeiter aus dem Betrieb, der Fertigungsplanung, dem Einkauf, der Qualitätssicherung, der Konstruktion und Entwicklung. Die IBW-Einsteigerseminare sind für Einsteiger, Praktiker und gewerbliche Mitarbeiter mit geringer theoretischer Vorbildung z.B. aus dem betrieblichen Umfeld der Härtereie, ideal geeignet. Unter „Einsteigerseminare“ ist der Einstieg in die Grundlagen der Werkstoffkunde und Wärmebehandlung der Stähle zu verstehen. Die Seminare richten sich somit auch an Mitarbeiter, die schon über viele Jahre Praxiserfahrung sammeln konnten. In Form von Workshops werden die Grundlagen nachhaltig vermittelt, ohne die Teilnehmer mit zu vielen Inhalten zu überfordern. Die Devise „weniger ist mehr!“ ist für Praktiker oftmals die richtige. Zur Vertiefung des Erlernten eignet sich ideal die Gruppenarbeit mit kleinen Aufgaben, die von den Teilnehmern aktiv zu lösen sind, sowie unterstützend der Einsatz von Kurzfilmen.

*Neben den Schulungen organisieren Sie auch Seminare. Wo finden diese statt und um welche Themen geht es in den Seminaren?*

**Irretier:** IBW veranstaltet regelmäßig Schulungs- und Seminarveranstaltungen in unterschiedlichen Städten. Das große Interesse an diesen Veranstaltungen ist in der hohen Praxisnähe begründet. Gemäß dem Motto „aus der Praxis für die Praxis“ werden die erforderlichen theoretischen Grundlagen an zahlreichen Beispielen veranschaulicht und die individuellen Fragen und anwendungsbezogenen Problemstellungen der Teilnehmer wäh-

rend der Seminare aufgenommen und thematisiert. In 2015 werden in Düsseldorf und Nürnberg im vierten Quartal noch Seminare zu thermochemischen Oberflächenhärteverfahren (Nitrieren, Einsatzhärten und Borieren), zum Randschichthärten, zur Werkstoffkunde und Wärmebehandlung von Stahl und Aluminium angeboten sowie zu einem ganz anderen gearteten Thema, „Lean Management – von der Idee bis zur Einführung in Ihrem Unternehmen“.

*Herr Irretier, wir bedanken uns für dieses Gespräch.*

