

Case Study Hager



Blended Learning bei der Hager
Vertriebsgesellschaft



:hager

Hager und imc

Einführung einer Blended Learning Strategie

Kunde

- Führender Anbieter von Energieverteilungssystemen sowie Lösungen und Services für elektrotechnische Installationen
- 11.400 Mitarbeiter weltweit (2014)
- Umsatz 1,7 Mrd. Euro (2014)
- Hauptsitz: Blieskastel, Deutschland

Herausforderung

- Steigende technische Anforderungen an Elektrotechniker
- Fachkräftemangel
- Wissenstransfer muss mit hoher Innovationsgeschwindigkeit der Produkte mithalten
- Lernerseitig äußerst breites Spektrum an Endgeräten

Lösung

- Blended Learning Strategie: Je nach Bedarf wird E-Learning als Maßnahme zur Vorbereitung, Begleitung, aber auch Nachbereitung von Präsenzveranstaltungen eingesetzt
- Integration vielfältiger innovativer Formate in ein Learning Management System (LMS)
- Spielerische Wissensvermittlung im neuen Hager Online-Training

Vorteile

- Erhöhung der Akzeptanz der Lerner durch zeitgemäße Technologien und spielerische Wissensvermittlung
 - Bessere Trainingserfolge durch homogenere Zielgruppe von Lernern in den Präsenztrainings
 - Kostenersparnis, z.B. Reisekosten
 - Lerninhalte sind jederzeit und überall mit möglichst unterschiedlichen Endgeräten zugänglich (Responsive Design)
-

Über Hager

Die Marke Hager steht für rundum einfache und sichere elektro-technische Installationen in Wohn-, Industrie- und Gewerbebau. Anfang 2014 wurden die Vertriebseinheiten der drei Marken Hager, Berker und Elcom in der Hager Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG zusammengeführt.

Das Leistungsspektrum reicht von der Energieverteilung und Leitungsführung über Schalter- und Gebäudetechnik bis hin zur Türkommunikation.

Die Hager Group als Muttergesellschaft der Hager Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG ist ein familiengeführtes Unternehmen mit 50-jähriger Tradition und Stammsitz in Blieskastel im Saarland. Das Unternehmen konnte sich stetig weiterentwickeln und beschäftigt mittlerweile rund 11.400 Mitarbeiter weltweit.



Ein E-Learning Pionier der ersten Stunde

Als ein Unternehmen, das traditionelles Handwerk mit innovativen Technologien verbindet, hat Hager schon früh die Vorteile von E-Learning erkannt. Als 1997 ein neues Zählerschranksystem eingeführt wurde, mussten Informationen dazu möglichst zeitgleich an die Kunden verteilt werden. Bereits damals wurde ein erster Schritt in Richtung E-Learning unternommen, indem CD-Roms mit sogenannten CBTs (Computer-based Trainings) den Produkten beigelegt wurden.

Seitdem hat sich einiges getan:

Aus CBTs wurden WBTs

„Vieles hat sich vereinfacht und Prozesse haben sich verschlankt“, so Martin Zimmer, Referent für Online-Training bei Hager. Lernwillige erhalten keine physisch greifbaren CD-Roms mehr, auf denen das Wissen hinterlegt ist, sondern ein Klick auf einen Link genügt, um ins virtuelle Trainingslager zu gelangen. Hier wird den Lernern tagesaktuelles Wissen vermittelt. „Der Trend im E-Learning geht ganz klar dahin, Lernern relativ kurzfristig und schnell rollenbasiertes Wissen bereitzustellen“, erklärt Zimmer.



Lernen in der Cloud

Um dies zu gewährleisten, nutzt Hager seit 2012 das Learning Management System der IMC, die Learning Suite, als Software as a Service Version. Die Cloud-Lösung ermöglicht eine sofortige Verfügbarkeit, hohe Skalierbarkeit und gleichzeitig eine deutliche Kostenersparnis gegenüber der klassischen on-premise Variante.

In der mit Hilfe der IMC Learning Suite geschaffenen Lernumgebung können Lerner nicht nur auf Web-based Trainings (WBTs) zugreifen, sondern zum Beispiel auch Webinaraufzeichnungen aufrufen oder auf interaktive Bedienungsanleitungen in Form von Smart Lessons zugreifen – und das jederzeit und überall.

Blended Learning – weil Doppelt besser hält

Hager setzt in erster Linie auf E-Learning, um die Zielgruppe der direkten Kunden in Form unabhängiger Elektrotechniker über die Produkte des Unternehmens zu informieren. Um mit der hohen Innovationsgeschwindigkeit im elektrotechnischen Bereich mithalten zu können, müssen sich Elektrotechniker stetig weiterbilden.

Derzeit beschäftigen Themen wie Elektromobilität, Smart Home und Energieeffizienz die Branche. Die Partner IMC und Hager haben gemeinsam bereits vier WBTs für die Zielgruppe produziert, etwa zu „Beleuchtungssteuerung und Dimmer“ oder zu „Smart Metering“, beides zentrale Inhalte, wenn es um Energieeffizienz geht.

Der persönliche Kontakt zum Kunden steht für Hager schon immer im Mittelpunkt. Dies spiegelt sich in dem breiten Spektrum des Schulungsangebotes wider. Dennoch sieht Zimmer in den Online-Lernmedien eine sinnvolle Ergänzung zum Präsenzseminaren. Werden die E-Learning Module als vorbereitende Lektüre vor den Seminaren genutzt, lässt sich zum Beispiel ein relativ homogener Wissensstrand der Teilnehmer zu Beginn des Seminars sicherstellen. Aber auch im Nachgang sind die E-Learning Inhalte eine gern angenommene Alternative zu den früheren Handouts und dienen als Nachschlagewerk.



Mithilfe von „Blended Learning“ wird ein „sowohl als auch“ möglich, bei dem Elemente aus E-Learning und Präsenzlernen zu einer umfassenden Weiterbildungsarchitektur zusammenwachsen.

Martin Zimmer,

Referent Online-Training bei Hager



Lernen soll Spaß machen

Generell kommen die Online-Lernmöglichkeiten bei den Kunden gut an. Das zeigen nicht nur die hohen Klickzahlen, sondern auch die zufriedenen Rückmeldungen. „Dabei lässt sich sagen: Je aktueller ein WBT ist, umso besser wird dieses angenommen“, resümiert Zimmer das Feedback. „Die Trainings sind mittlerweile aufwändiger produziert und wir vermitteln die Lerninhalte mit Hilfe unterschiedlicher, interaktiver Elemente“, so Zimmer weiter. „Dieser Aufwand kommt an!“

Das aktuellste WBT erarbeitet etwa spielerisch Know-how zu zeitgemäßen Leitungsführungs- und Raumanschlusssystemen. Anstelle althergebrachter Frage-Antwort-Tests setzen die Partner auf realistische Übungen in einer ansprechenden, virtuellen Welt.

Leitungsführungsqualitäten beweisen

Bereits der Einstieg ist einzigartig: Zu sehen ist das beeindruckende Spree-Panorama in Berlin. Acht Gebäude sind gekennzeichnet und lassen sich anklicken. Dahinter verbergen sich acht verschiedene

Raumnutzungsarten – vom Wohnhaus über die Arztpraxis bis zum Verwaltungs- und Schulgebäude. Je nach Gebäudetyp bzw. Raumnutzung gibt es verschiedene Möglichkeiten, Anschlussysteme für Energie, Daten und Kommunikation zu verlegen. Für jedes der acht Gebäude existiert ein Auftrag für den Techniker.

„Das neue Online-Training ist kein reines Web-Based Training mehr, sondern gleichzeitig ein Game, in dem der Lerner Missionen zu erfüllen hat“, erklärt Zimmer. Auf dem Bildschirm erscheint eine Mail vom fiktiven Bauherrn, die beschreibt, welche Leistungen gewünscht werden. Es werden mögliche Hager Produktlösungen vorgestellt und der Elektrotechniker muss entscheiden, wie er den Auftrag angeht und für welche Lösung er sich entscheidet.

Der Kampf um den Titel

Wer es sportlich mag, nimmt die Herausforderung an und bearbeitet alle Aufträge möglichst zügig – die Uhr läuft mit und für richtige Lösungen gibt es Punkte.

Am Ende wartet die Belohnung nicht nur in Form des guten Gefühls, selbst komplexe Aufgaben rasch und souverän gelöst zu haben – die schnellsten Lerner dürfen sich passend zur Blended Learning-Strategie über eine virtuelle Auszeichnung ebenso wie einen realen Gewinn freuen. „Wenn der Lerner sich beeilt, soll dieser auch eine kleine Belohnung dafür bekommen“, erklärt Zimmer die Idee hinter dem Hager Gewinnspiel. Selbstverständlich kann man Punkte und Stoppuhr auch außer Acht lassen und das Wissen um Leitungsführung und Raumanschlusssysteme in aller Ruhe trainieren und vertiefen.

Ein starker Partner zum Greifen nah

Über die Zusammenarbeit mit der IMC äußert sich Martin Zimmer durchweg positiv: „Aufgrund der räumlichen Nähe wurde der Austausch wirklich gelebt. Die Produktion eines WBTs erstreckt sich in der

Regel über Monate, wodurch eine gute Abstimmung besonders wichtig ist. Vor allen die Reaktivität der IMC ist sehr gut.“ Gemeinsam planen die Partner noch weitere zukunftsorientierte Projekte effektiv umzusetzen.



Es ist immer wieder eine Freude mit der IMC zusammenzuarbeiten. Vor allem schätzen wir in den gemeinsam realisierten Projekten den konstruktiven und pragmatischen Umgang miteinander.

Martin Zimmer,

Referent Online-Training bei Hager

Rewrite the way we learn



Mehr als 20 Jahre Erfahrung, 12 internationale Standorte, 300 Mitarbeiter und über 1200 Kunden weltweit: imc ist der führende Full-Service Anbieter für digitale Trainings- und E-Learning Lösungen.

Wir machen Lernen besser – indem wir die Art und Weise, wie wir lernen, neu definieren.

Experten auf den Gebieten Technologie, E-Learning Content und Strategie arbeiten Hand in Hand, um ganzheitliche sowie maßgeschneiderte E-Learning Lösungen zu bieten, und das weltweit.

**imc information
multimedia
communication AG**

Hauptsitz Saarbrücken

Scheer Tower,
Uni-Campus Nord
66123 Saarbrücken
T +49 681 9476-0
info@im-c.com

imc Standorte

Deutschland (Saarbrücken,
Essen, Freiburg, München)
Australien (Melbourne)
Großbritannien (London)
Neuseeland (Auckland)
Österreich (Graz)
Rumänien (Sibiu)
Schweiz (Zürich)
Singapur
USA (Delaware)