



Online-Produkttraining für den Vertrieb bei der Firma Gira

E-Learning können sich nur Großunternehmen leisten lautet eine weit verbreitete Ansicht. Dies mag für kostspielige Lernmanagementsysteme und WBTs (Web-Based Trainings) zutreffen. Synchroner Lernumgebungen, wie sie Centra entwickelt hat, bieten jedoch gerade Mittelständlern neue Kommunikations- und Trainingsmöglichkeiten. Dies zeigt das Beispiel der Firma Gira, die seit 2003 Centra One-Lösungen erfolgreich nutzt.

Die Herausforderung

4500 Produkte der Gebäudetechnik bietet die Firma Gira allein für das Elektroinstallationshandwerk an – ein großes Sortiment, das ihre 85 Außendienstmitarbeiter auf dem Markt platzieren. Die einschlägigen Produktinfos erhielten sie früher durch Präsenzschulungen, doch seit der Einführung komplexerer Produkte nahm der Schulungsaufwand überhand. Die Präsenzveranstaltungen kosteten zuviel Geld und Zeit, die für Kundenbesuche fehlte.

Noch mehr PDF-Dateien per E-Mail zu versenden war keine Lösung, die Produktion von WBTs oder CBTs zu langwierig und kostenintensiv. „Wir brauchten eine kostengünstige Plattform, die schnell eingeführt ist, das Training von Kunden und Mitarbeitern vereinfacht und ständig zur Verfügung steht.“, fasst Ralf Nolden, Leiter der Abteilung Kundens Schulung, die Anforderungen seiner Firma zusammen.

Die Lösung

Sehr schnell wandte sich Gira synchronen Kommunikationslösungen zu, die Lernern in einem virtuellen Raum zusammenführen und ihnen ähnliche Werkzeuge und Funktionalitäten bieten wie in einem „normalen Schulungsraum“.

Warum sich Gira für das Centra-Produkt entschied, erklärt Ralf Nolden mit seiner einfachen Handhabung und der reibungslosen Integration in die bestehende IT-Landschaft: „Bei uns im Außendienst gibt es nicht nur PC-Begeisterte. Es gibt auch leidgeprüfte Anwender, die zwar mit ihrem Laptop unterwegs sind, ihn aber so selten wie möglich anfassen. Um sie für die Nutzung einer Software zu gewinnen, darf technisch nichts schief laufen und nichts zu kompliziert sein.“

Die Implementierung

Den Regelbetrieb der Centra-Lösung bereiteten LIVEPLACE und Gira in mehreren Schritten vor. Nach einer technischen Teststellung der Software ließen sich Gira-Mitarbeiter zu Moderatoren ausbilden. Das Schulungsteam identifizierte Key-User und lud sie zu einer ersten Veranstaltung ein.

Thema war eine neue Programmiersoftware für Türkommunikationsanlagen. Nach einer 10minütigen Online-Einführung in die Teilnehmeroberfläche konnte die Produktschulung beginnen.

Eine Erklärung, warum Gira das virtuelle Klassenzimmer einführt, konnte sich der Moderator am Ende der Veranstaltung sparen. Die Vorzüge lagen für die Teilnehmer auf der Hand – ihre Akzeptanz war gewonnen und die größte Hürde für die Einführung der virtuellen Lernumgebung war genommen.

Das Ergebnis

2004 fanden bei Gira 40 Veranstaltungen mit insgesamt 600 live zugeschalteten Teilnehmern statt, die im Durchschnitt 2,5 Stunden dauerten. Etwa 5 Präsenzschulungen konnten durch Online-Meetings ersetzt werden. Bei einem Stundenaufwand von 50 € im Außendienst konnte Gira dadurch alleine an Reisekosten etwa 50000 € einsparen.

Schwer messbar, aber dennoch offensichtlich ist der Gewinn, der durch den schnellen Informationsfluss zum Außendienst und von dort zum Werk zurück entsteht. „Das virtuelle Klassenzimmer hat unsere Schulungslandschaft revolutioniert wie kein anderes Medium. Es ist bei uns nicht mehr wegzudenken. Ich kann jedem mittelständischen Unternehmen nur empfehlen, sich früh genug damit zu beschäftigen.“, so Ralf Nolden.

Gira Giersiepen GmbH & Co. KG

Die Firma Gira mit Sitz in Radevormwald ist ein Unternehmen mit 750 Mitarbeitern. Zu den elektrotechnischen Produkten für Gebäude gehören u. a. Schalter/Steckdosen, Alarm- und Türkommunikationsanlagen, Jalousiesteuerungen und drahtlose und –gebundene Bussysteme für intelligente Gebäude. Sie kommen vor allem in Europa und in Asien zum Einsatz.

LIVEPLACE GmbH

Zum 1. November 05 hat der bisherige Geschäftsführer der TERTIA Edusoft GmbH Dr. Wolfram Peters den Geschäftsbereich Web Conferencing/Centra aus der TERTIA-Gruppe herausgekauft und in die neu gegründete „LIVEPLACE – Gesellschaft für web-basierten Wissensaustausch mbH“ (www.live-place.de) eingebracht. Das gesamte Centra-Team der TERTIA Edusoft ist zu dem in Köln ansässigen Unternehmen gewechselt. LIVEPLACE wird den Fokus der Geschäftstätigkeit auf den Vertrieb und die Implementierung von Centra-Lösungen in Deutschland sowie auf die Betreuung der Kunden legen.

Zu den Kunden gehören die Deutsche Telekom, mit der erst vor kurzem ein spektakulärer Geschäftsabschluss getätigt wurde, und weitere DAX-Unternehmen wie die Lufthansa, Altana Pharma und DaimlerChrysler. Deutsche Niederlassungen multinationaler Konzerne wie Toyota und AXA, mittelständische Firmen wie GIRA, EBV/AVNET und GfK sowie Weiterbildungsanbieter und Unternehmensberatungen zählen ebenfalls zum Kundenkreis.

Kontakt

LIVEPLACE GmbH
Julia Probst
Projektleitung & Kundenbetreuung
Stolbergerstr. 200
50933 Köln

Tel. 0221 – 356532 – 18
Fax 0221 – 356532 – 20
julia.probst@live-place.de
www.live-place.de