

E-Learning gibt es zwar schon seit einigen Jahren, aber fürs Handwerk waren bislang nur wenige Angebote interessant. Das ITEK-Institut bietet nun Inhalte in Form von Wissensbausteinen an. Dabei werden Lerninhalte so aufbereitet, dass sie leicht verständlich und bedarfsnah zur Verfügung stehen.

Als einen der ersten Lern-Bausteine bietet das ITEK eine Lösung zur Vorbereitung von Bankgesprächen vor dem Hintergrund der Basel-II-Erfordernisse an

E-Learning als Qualifizierungshilfe im Handwerk

Wissen effizient ausbauen

Wissen ist in der Informationsgesellschaft eine strategische Ressource. Durch die zunehmende Beschleunigung der Wissensentwicklung auf allen Feldern ist die permanente Weiterentwicklung und Schulung von Mitarbeitern wichtig für die Marktpositionierung und Organisation jedes Unternehmens. E-Learning ist heute kein modisches Schlagwort mehr, sondern steht für unterschiedliche, Computer-gestützte Methoden des Lernens an unterschiedlichen Orten. Solche Produkte eignen sich insbesondere, um überschaubare Lerninhalte in kurzer Zeit einer Vielzahl von Mitarbeitern verfügbar zu machen. Dabei ist E-Learning nicht im Widerspruch zum klassischen Lernen zu sehen, sondern ergänzt vielmehr dieses Kon-

zept bzw. füllt Lücken, die über klassische Konzepte nicht geschlossen werden. Studien belegen, dass Unternehmen beim Durchführen von E-Learning-Maßnahmen heute vor allem nach Kostenersparnissen suchen, jedoch auch den besseren Lernerfolg, eine höhere Motivation sowie eine einheitliche Lehrqualität suchen.

Uneffektive Qualifizierung im SHK-Handwerk

Die SHK-Branche führt nicht erst seit der schwächeren Konjunktur eine immer wieder aufflammende Diskussion um die Leistungsfähigkeit des dreistufigen Vertriebsweges. Dabei werden Kostensenkungspotenziale ebenso diskutiert wie die Verteilung der Handels- und Leistungsfunktionen auf die verschiedenen Marktpartner. Nicht nur die Optimierung der zwischenbetrieblichen Abwicklungsprozesse birgt große Kostensenkungspotenziale. Auch das Thema Qualifizierung ist bezogen auf seine Potenziale nicht annähernd erschlossen. Neben der klassischen Berufsausbildung wer-

den eine Reihe von Maßnahmen auf den Ebenen Hersteller, Großhandel und Handwerk durchgeführt, die jedoch teuer, langsam und nicht immer bedarfsgerecht erfolgen. Selbst wenn diese Maßnahmen mit großen Budgets sehr vertriebs- und marketingorientiert durchgeführt werden, beispielsweise Schulungen zu Produkttechnologien, so erreichen sie doch wenige und sind selten andauernd effektiv. Die bestehenden Modelle sind also teuer und wenig wirksam. Die Branche braucht neue Strukturen, in denen das Wissen kostengünstig und bedarfsgerecht zur Verfügung gestellt wird.

Qualifizierung ist Bedingung zur Sicherung des Geschäftes

Die Bedeutung des Lernens bzw. des Wissens wird gerne unterschätzt. Wer sich nicht weiterbildet, kann trotzdem gut beschäftigt sein. Jedoch handelt es sich dabei um eine schleichende Gefahr. Wer sich nicht qualifiziert, fällt im Wettbewerb ab oder ist von anderen Marktpartnern abhängig. Dadurch

Gratisbaustein für SBZ-Leser

Jeder Lernbaustein kostet 19,90 Euro. Im Rahmen einer einmaligen Sonderaktion erhalten SBZ-Leser bei Bestellung des Lernbausteines „Basel II“ den technischen Lernbaustein „Druckminderer“ kostenlos dazu. Geben Sie dazu bei der Bestellung »SBZ-Leser« an.

Nähere Informationen und ein downloadbares Demoprogramm können der Homepage www.itekmbh.de entnommen werden. Die Bestellung kann per Mail über info@itekmbh.de oder per Telefax (0 52 51) 16 14-99 erfolgen.

Berufsbildung

drohen schlechtere Deckungsbeiträge und letztlich mittel- bis langfristig durchaus ernsthafte kaufmännische Probleme. Außerdem bedingt auch die Erschließung neuer Marktpotenziale zunächst ein umfangreiches Lernen. Wer also seine zukünftige Situation verbessern will, muss sich mit Wissen und Lernen beschäftigen.

Klassisches Lernen ist zu teuer und unflexibel

Nur wenige Handwerks-Betriebe können es sich heute noch leisten, ihre Mitarbeiter auf Schulungen zu schicken. Es sind nicht die Schulungsgebühren, um die es geht, vielmehr sind die Mitarbeiter nicht entbehrlich. Darüber hinaus liegen zwischen Schulung und Anwendung des Gelernten oft so große Zeiträume, dass viel Wissen bereits wieder verpufft ist, wenn es benötigt wird. Ausbildung muss sich zukünftig zeitlich und inhaltlich am Bedarf orientieren und somit wesentlich flexibler werden.

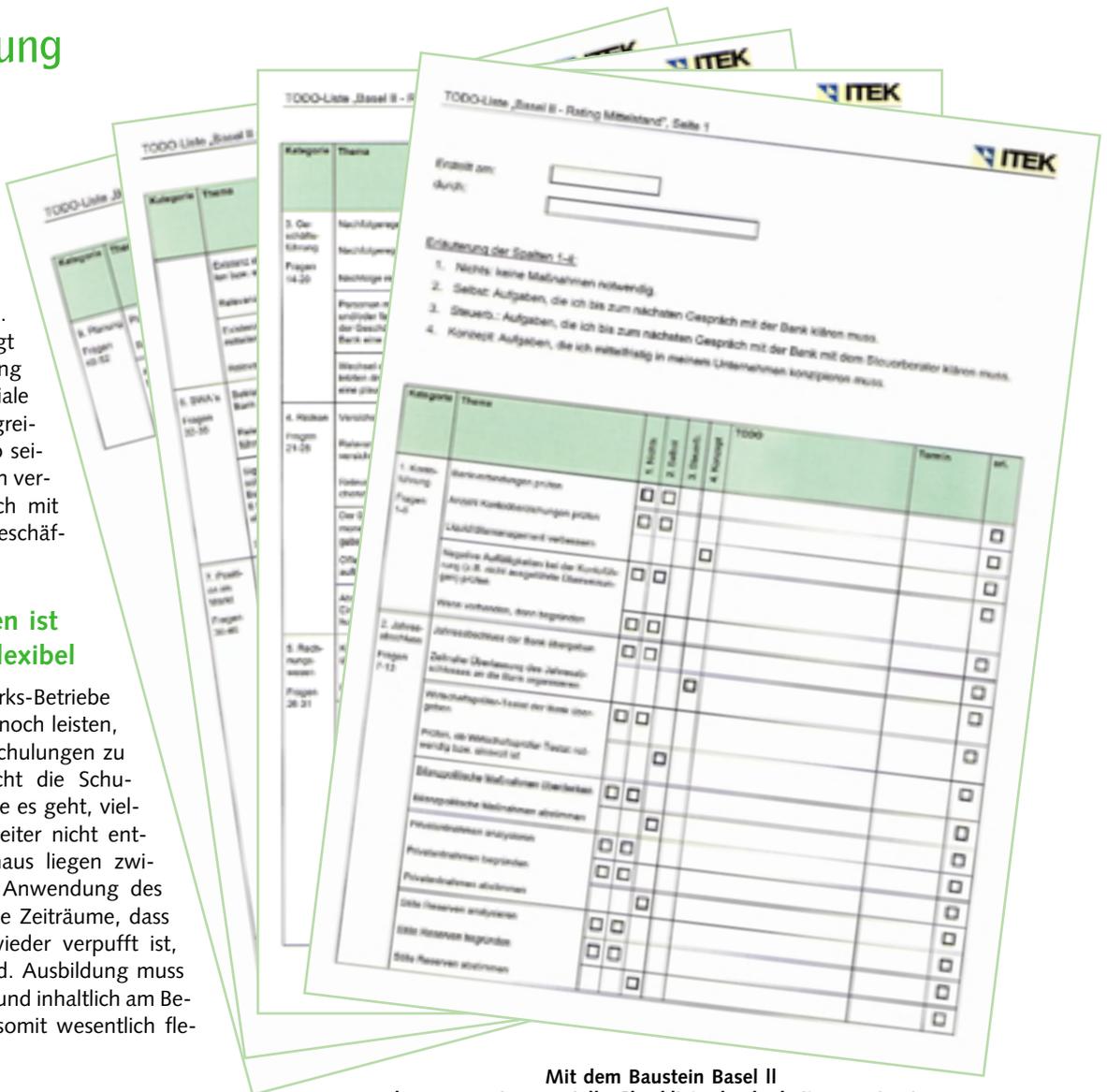
Learning on Demand über Lernbausteine

Als „Learning on Demand“ oder bedarfsorientiertes Lernen wird ein Verfahren bezeichnet, bei dem der Lernende spontan, problemabhängig und meist schnell be-

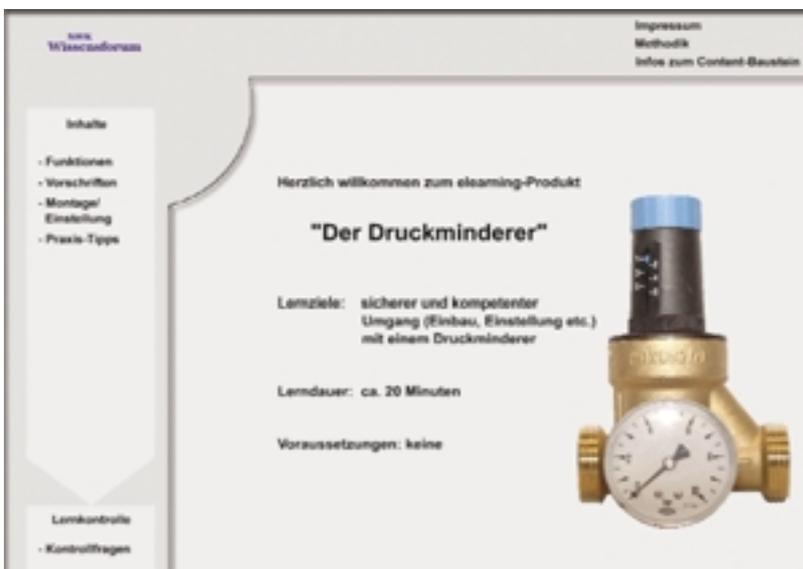
stimmtes Wissen erlangen kann. Dies kann im Rahmen der Vorbereitung einer Sitzung oder bei der kurzfristigen Lösung eines technischen Problems (z. B. Wartung einer

technischen Anlage) sinnvoll sein. Bei dieser Methode kommt es darauf an, dass dem Lernenden ein rascher Zugriff auf das entsprechende Wissen ermöglicht wird. Wissen wird heute immer mehr über das Internet vermittelt. Es bietet den Vorteil, dass die Wissensinhalte zeit- und ortsunabhängig verfügbar sind. Die Angebote sind allerdings insbesondere für das Fachhandwerk noch sehr dünn. Das ITEK-Institut bietet solche Inhalte in Form von Wissensbausteinen dem Markt an. Dabei werden zusammen mit anderen Marktpartnern Lerninhalte so aufbereitet, dass sie leicht verständlich und im Bedarfsfall spontan zur Verfügung stehen. Die Lerneinheiten sind eher klein (10 bis 20 Minuten) und können daher wirklich spontan abgearbeitet werden. Als technische Voraussetzung reicht ein handelsüblicher PC.

Der Druckminderer-Baustein erklärt, wann der Einbau eines Druckminderers zu empfehlen ist, welche DIN Vorschriften zu beachten sind und wie Einbau und Einstellung vorzunehmen sind



Mit dem Baustein Basel II kann man eine spezielle Checkliste durcharbeiten sowie ein eigenes Unternehmensprofil erstellen



Beispiele Basel II und Druckminderer

Als einen der ersten Lern-Bausteine bietet ITEK eine Lösung zur Vorbereitung von Bankengesprächen vor dem Hintergrund der Basel II Erfordernisse an. Ziel ist es, den Handwerksunternehmer so vorzubereiten, dass er sicher auftritt und beste Konditionen erzielen kann. Dabei wird er auf alle Fragen der Bank optimal vorbereitet, indem die Fragen der Bank erläutert, eine Checkliste zur Vorbereitung durchgearbeitet sowie ein Unternehmensprofil erstellt werden. Nach einem kurzen einführenden Teil erhält der Unternehmer auf Basis eines differenzierten Fragenkatalogs ein Werkzeug in die Hand, das ihn auf alle anstehenden Fragen vorbereitet. Dabei werden die Bereiche Kontoführung, Jahresabschluss, Geschäftsführung, Risiken, Rechnungswesen, BWAs, Marktposition, Konkurrenzsituation und Planung eingehend beleuchtet. Zu diesen einzelnen Themen gibt es Praxistipps und Hinweise, die von erfahrenen Unternehmern und Bankberatern zusammengestellt

wurden. Dabei kristallisieren sich auch die jeweils erforderlichen Abstimmungen mit dem Steuerberater heraus.

Weiterhin kann der Anwender eine individuelle ToDo-Liste erzeugen, der er alle noch zu erledigenden Tätigkeiten entnehmen kann. In einer Darstellung kann der Unternehmer alle ausstehenden Aktivitäten in strukturierter Form eintragen und dann termingerecht abarbeiten. Es wird unterschieden zwischen Aufgaben, die der Unternehmer bis zum nächsten Bankgespräch selber klären kann, Aufgaben die er mit seinem Steuerberater klären muss und Aufgaben, für die er mittelfristig ein umfassenderes Konzept entwerfen muss. Auch steht dem Unternehmer in Form von Textbausteinen ein Muster-Unternehmensprofil zur Verfügung, das er als Grundlage für seine individuellen Ausführungen verwenden kann.

Der erste technisch orientierte Baustein ist der des Druckminderers. Gerichtet an den Fachhandwerker der SHK-Branche bietet er eine Hilfe beim Einsatz dieses Produktes. Der Baustein gibt Hinweise, wann der Ein-

bau eines Druckminderers zu empfehlen ist, welche DIN Vorschriften zu beachten sind und wie der Einbau bzw. die Einstellung vorzunehmen ist.

Analog dieser Beispiele gehen demnächst eine ganze Palette kaufmännischer und technischer Bausteine ins Netz. Damit steht dem SHK-Handwerk eine bedarfsorientierte und kostengünstige Hilfe zur Verfügung, die jederzeit abrufbar ist.



Unser Autor **Prof. Dr. Uwe Kern** ist Dekan für Wirtschaftsinformatik an der FH für Ökonomie & Management in Essen, Mehrheitsgesellschafter der ITEK GmbH in Salzkotten, Aufsichtsratsvorsitzender der Intermoves AG und Wissenschaftlicher Leiter der

Akademie für Informations- und Telekommunikationstechnik. E-Mail: uwe.kern@intermoves.de