



Michael Glemser
Leiter der Sirona
Dental Akademie

„Es ist schon erstaunlich, welchen Beitrag eLearning zur Erreichung von Vertriebs- und Unternehmenszielen leistet. Mit der professionellen Beratung und Begleitung von p-didakt ist es uns gelungen, unsere lokale Akademie zur globalen Sirona Dental Academy weiterzuentwickeln, die von unseren internen und externen Partnern sehr geschätzt und intensiv genutzt wird.“

1

Auftrag und Herausforderung

Sirona ist ein globaler Markt- und Technologieführer in der Dentalindustrie und weltweiter Partner für Zahnarztpraxen, Kliniken, Dentallabors und den autorisierten Fachhandel. Das Unternehmen entwickelt und produziert das komplette Spektrum von Geräten und Hilfsmitteln zur Ausstattung von Zahnarztpraxen, Kliniken und Dentallaboren, wie z. B. 3D-Röntgengeräte oder CAD/CAM Systeme für computergestützte Keramikrestorationen. In diesen Bereichen bietet Sirona den Fachberatern und Servicetechnikern am Hauptstandort Deutsch-

land seit Jahren auch ein gut ausgebautes Seminarprogramm zur Basis- und Ausbauqualifizierung an.

Schnelles, globales Wachstum hat dazu geführt, dass heute die USA der größte Einzelmarkt von Sirona ist. Deutschland ist nur noch der zweitgrößte Markt, dicht gefolgt von Japan. Für diese internationale Präsenz musste auch das unterstützende Trainingsangebot zeitlich, örtlich und sprachlich global verfügbar gemacht werden. Dies war mit dem bestehenden Team von Trainern im bisherigen System nicht mehr möglich.

2

Konzept und Umsetzung

„Wir brauchen zukünftig ein online nutzbares Trainingsangebot. Aber verschiedene Lernziele, wie z. B. die praktische Installation eines Röntgengeräts vor Ort, können online gar nicht erreicht werden. Unser Ansatz muss also Elemente aus beiden Welten verbinden.“ Diese Überlegungen führten zu einem ausgefeilten Blended Learning Konzept mit einer geschickten Kombination von Online- und Präsenz-Trainingsangeboten – der Sirona Dental Academy.

Gemeinsam mit Experten von p-didakt führte das Team von Sirona Schritt für Schritt die benötigten Komponenten ein und gestaltete den weltweiten Roll-Out:

- Auswahl und Einführung eines globalen Learning Management Systems
- Entwicklung von eLearning Modulen (Web Based Training)
- Bereitstellung von Blended Learning Trainingsangeboten aus Web Based Training, Präsenztraining, Tutorials, Webinaren, Assessments und weiteren Elementen
- Internes Marketing und globale Verbreitung des neuen Trainingsangebots
- Aufbau von lokalen Tochter-Akademien mit eigenen Angeboten (z. B. in Lateinamerika und USA)
- Ausbau des Angebots und der Unterstützung für die weltweite Nutzer-Community (z. B. On-the-job Coaching).



3

Ergebnis und Erfolg

„Gibt es dafür ein Online-Training?“ Mit dieser Frage wird die Sirona Dental Akademie immer häufiger konfrontiert. Die Märkte von Sirona nehmen Online-Training zunehmend als notwendigen Bestandteil des Produktangebots wahr. Nur wenn der praktische Nutzen der Innovation einfach verständlich gemacht werden kann, entscheiden sich der Handel und die Kunden für die Produkte von Sirona. Und wenn der erste Zugang zu solchen Erklärungen und zur Hilfe bei Anwendungsproblemen sofort überall in seiner Sprache verfügbar ist, akzeptiert der Kunde auch größere Einstiegsinvestitionen für innovative Produkte.

Exponentiell wachsende Nutzerzahlen rechtfertigen heute die Investitionen in den Aufbau der Sirona

Dental Academy. Die Nutzung der Online-Trainingsangebote nimmt überproportional zu und übersteigt heute zum Teil bereits die Nutzung des Präsenz-Trainingsangebots. Von Sirona und vom Fachhandel besonders geschätzt und zunehmend genutzt wird das Blended Learning Angebot.

Der Nutzen wird direkt spürbar. Heute fragt besonders der Vertrieb von Sirona nach weiteren Online-Trainings und Blended Learning Angeboten, nicht nur wegen der mittelbaren Wirkungen auf die Verkaufszahlen, sondern auch wegen der starken Wirkung auf die Kundenbindung. Dieser wichtige Beitrag zur Unternehmensstrategie wird von der Unternehmensführung besonders geschätzt.

KURZ GESAGT

Zielgruppe

Interne Sirona Mitarbeiter weltweit, externe Nutzer in der weltweiten Handelsorganisation von Sirona

Lernmodule

48 Module in 8 Sprachen

Ziel

Innovationen von Sirona auf den Weltmärkten verkaufen und installieren können

Zeitraumen

Oktober 2010 – heute