

WHITEPAPER

LMS BEI HAUFE X360

Mit Partnerschulungen smart
zum Erfolg

Einleitung

Das junge Softwareunternehmen Haufe X360 verspricht seinen Kunden nicht weniger als eine 360°-Unternehmenslösung. Dazu setzt es auf ein Netzwerk aus perfekt geschulten Vertriebspartnern. Erfahren Sie in dieser Case Study, wie Haufe X360 die Weiterbildung und Zertifizierung der Partner mit dem LMS der Haufe Akademie nahezu automatisiert.



Inhaltsverzeichnis

Seite

LMS bei Haufe X360: Mit Partnerschulungen smart zum Erfolg	03
Das Ziel: Mit einem LMS zum professionellen Weiterbildungskonzept	04
Der Weg: Von der Anforderungsdefinition bis zum Abschlusstest	05
Das Ergebnis auf beiden Seiten: Digitale Zertifizierung auf Knopfdruck	06
Das Ergebnis für Haufe X360: Höhere Flexibilität dank nahezu automatisierter Weiterbildung	07

A circular inset image showing two men in a professional setting. The man on the left, wearing a striped shirt, is pointing at a laptop screen. The man on the right, wearing a white shirt and glasses, is looking at the screen with interest. The background is blurred, suggesting an office environment.

HAUFE.
X360

LMS bei Haufe X360: Mit Partnerschulungen smart zum Erfolg

Eine Software zu verkaufen ist nicht ganz trivial. Vor allem dann nicht, wenn es sich um eine Plattform handelt, mit der Unternehmen ihre gesamten Prozesse digitalisieren und ihre internen Datenströme zusammenführen. Doch genau das verspricht das Freiburger Softwareunternehmen Haufe X360 seinen Kunden. Für den Vertrieb der gleichnamigen Software – der XRP-Lösung aus dem Hause Lexware – setzt Haufe X360 auf ein Netzwerk aus zertifizierten Partnern.

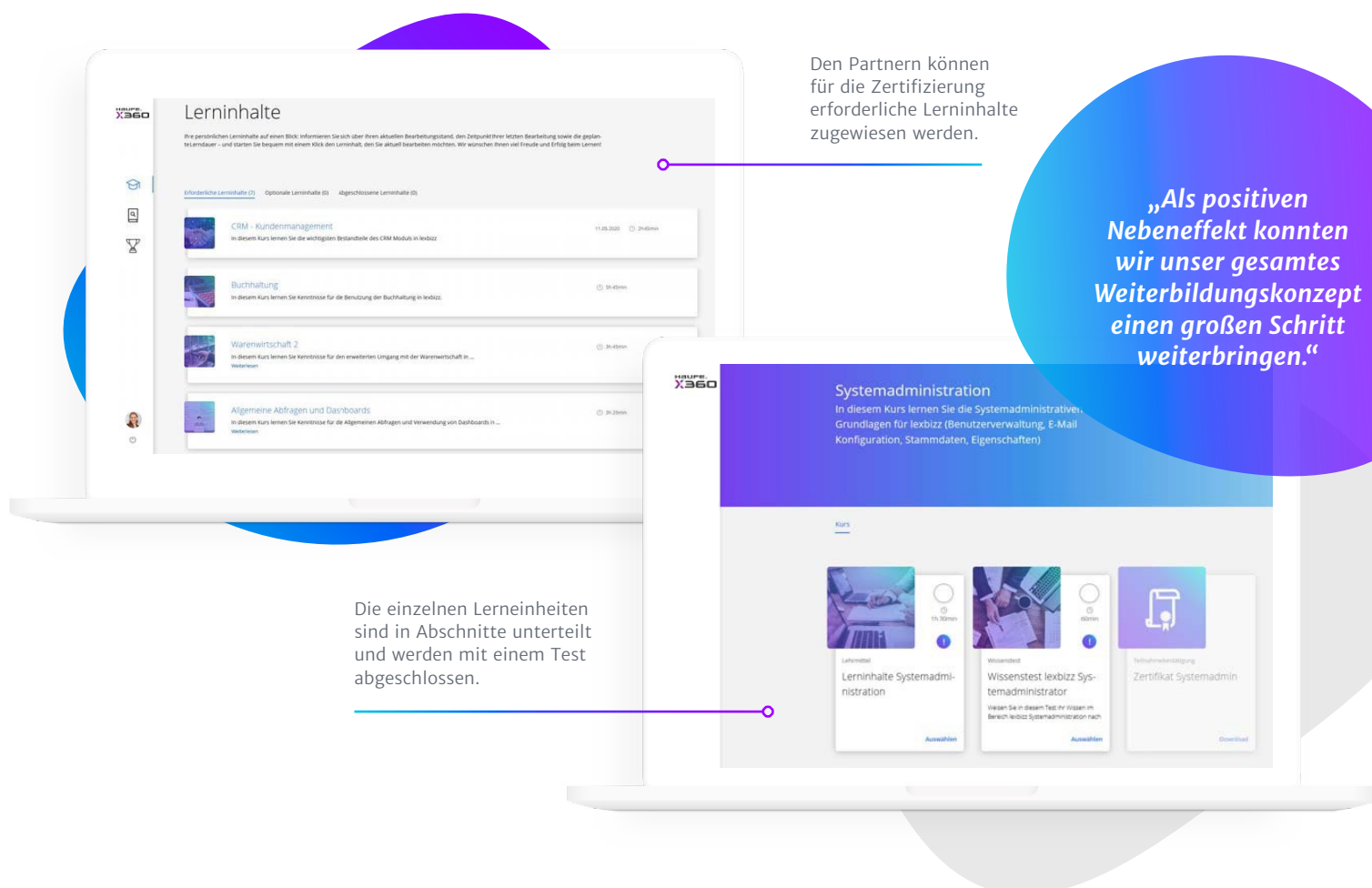
Bis 2021 sollen es 100 ERP-Berater sein. Diese Strategie des indirekten Vertriebs erfordert nicht nur eine engagierte Partnerakquise. Bei einem erklärungsbedürftigen IT-Produkt bedeutet sie in erster Linie: Schulen, schulen, schulen! Das hört sich leicht an, ist aber im Hintergrund oft ziemlich komplex. Haufe X360 stand vor der Herausforderung, möglichst schnell eine Plattform aufzubauen, mit der Partner geschult und der Lernerfolg überprüft werden kann.

Das Ziel:

Mit einem LMS zum professionellen Weiterbildungskonzept

Die Partner sollen nicht nur im Umgang mit der Software befähigt werden, sondern ihr Lernerfolg soll auch für eine Zertifizierung transparent sein. Da es immer mehr Vertriebspartner werden, müssen Schulung und Zertifizierung möglichst effizient und automatisiert ablaufen. „Anfangs haben wir mit Hilfe von Listen versucht, den Überblick zu behalten, welcher Partner welche Schulungsinhalte schon abgerufen hat“, sagt Florian Schulz, Pre-Sales Consultant bei Haufe X360.

Testergebnisse manuell in Listen zu übertragen, ist bei einer überschaubaren Nutzerzahl noch möglich, aber sehr ineffizient. Es war daher schnell klar, dass ein Learning Management System (LMS) her muss. Mit dem LMS der Haufe Akademie konnte Haufe X360 eine geeignete Plattform in Rekordzeit an den Start bringen. Die didaktische Beratung innerhalb des Projekts half Haufe X360 darüber hinaus dabei, das gesamte Weiterbildungskonzept zu professionalisieren und weiterzuentwickeln.



Der Weg: Von der Anforderungsdefinition bis zum Abschlusstest

Die Anforderungen an die neue Lernplattform wurden zunächst in einem Design-Thinking-Workshop definiert: Was sind die Lernziele? Wer ist die Zielgruppe? Basierend auf diesem Schulungskonzept wurden dann eigene Schulungsinhalte zu den für die Partner relevanten Themen erstellt.

Die Expertise der Haufe Akademie half dabei, ein stimmiges Lernerlebnis zu schaffen: „Unsere beiden Ansprechpartner von der Haufe Akademie haben eine tolle Fachexpertise, denken mit und sind kreativ. Sie waren für uns eine große Hilfe dabei, die Kurse zu bauen und didaktisch sinnvoll aufzubereiten“, sagt Florian Schulz. So konnten die Lerninhalte schnell und professionell konzipiert, erstellt und bereitgestellt werden. Videos, PDFs und Abbildungen ergeben ein umfassendes Lernerlebnis für die Nutzer der Plattform.

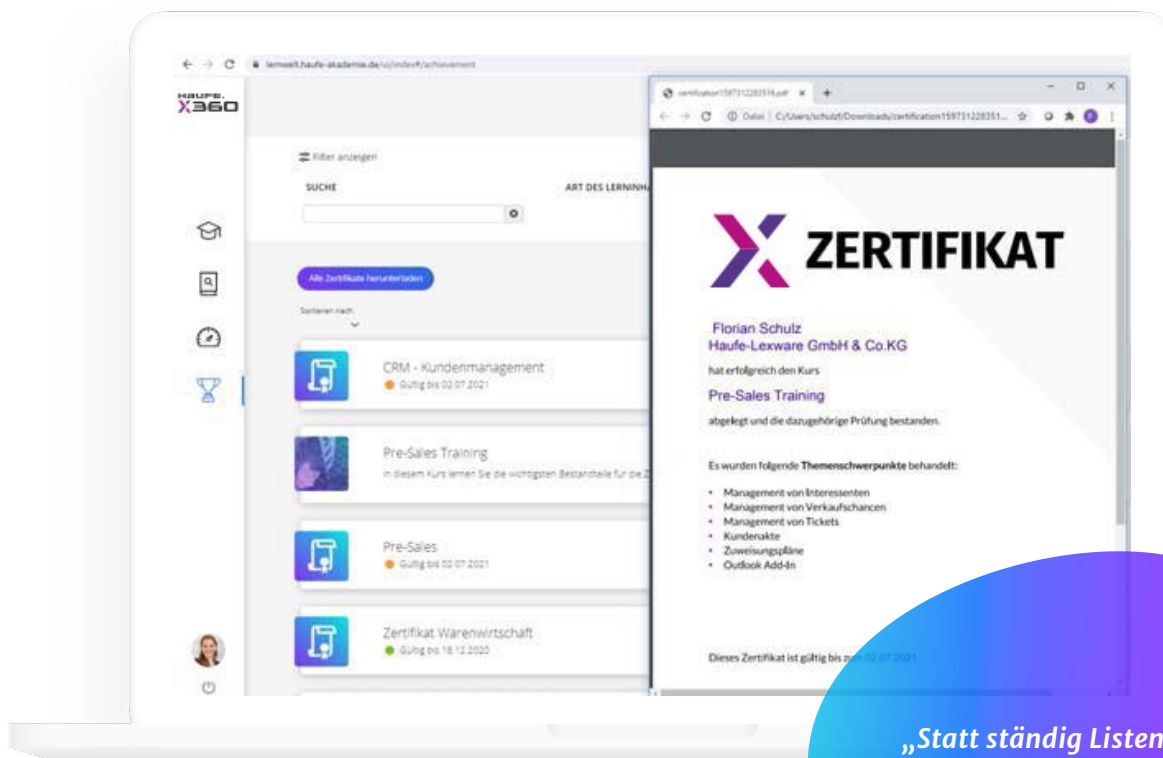
Vor dem Hintergrund der Zertifizierung von Partnern schätzt Schulz vor allem die Gestaltung der Tests. Außer durch klassische Multiple-Choice-Fragen kann der Lernerfolg auch durch vielfältige andere Elemente überprüft werden. Zum Beispiel, indem die Lernenden Fachbegriffe per Dragand-Drop unterschiedlichen Dingen zuordnen.



Florian Schulz ist verantwortlich für den Bereich Partner Enablement im Haufe X360-Team. Er verantwortet die Lernwelt, Supportfragen der Partner und unterstützt den Pre-Sales-Prozess.

„Unsere Ansprechpartner von der Haufe Akademie haben eine tolle Fachexpertise, denken mit und sind kreativ.“





Persönliche Zertifikate können automatisch im LMS generiert werden.

„Statt ständig Listen zu pflegen, erhalte ich jetzt automatisch Berichte und bin immer up to date.“

Das Ergebnis auf beiden Seiten: Digitale Zertifizierung auf Knopfdruck

Sowohl Haufe X360 als auch die Partner, die sich zertifizieren lassen möchten, profitieren von der Lösung. „Im LMS können wir die Lerninhalte direkt mit einem Test verknüpfen und automatisch Zertifikate generieren“, sagt Schulz. Dadurch werde die Organisation auch für die Partner viel einfacher: „Die Partnerunternehmen haben in ihrem Dashboard einen Überblick darüber, welche ihrer Mitarbeiter die nötigen Tests schon erfolgreich abgeschlossen haben, welche Lerneinheiten noch offen sind und

wie lange ihre Zertifikate gültig sind.“ Die Zertifikate werden automatisch generiert. Sie können im LMS-Dashboard abgerufen und natürlich auch ausgedruckt werden.

So können die Haufe X360-Partner ihre Produktexpertise auch gegenüber ihren Kunden zeigen. Schulz ist sich sicher, dass einige Mitarbeiter die Zertifikate in ihrem Büro hängen haben.

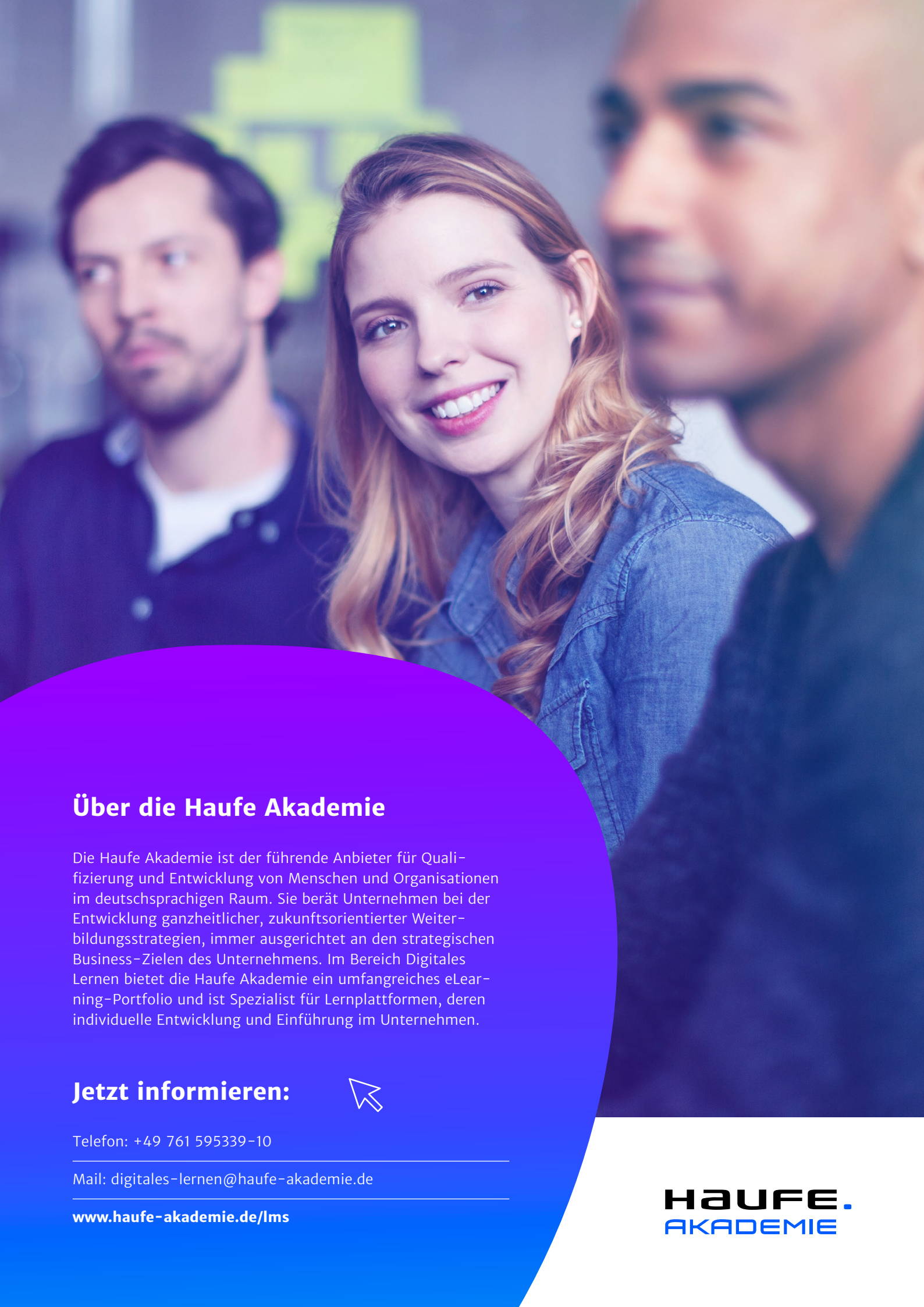
Das Ergebnis für Haufe X360: Höhere Flexibilität dank nahezu automatisierter Weiterbildung

Das Vertriebsmodell von Haufe X360 beruht komplett auf indirektem Vertrieb. Daher ist es entscheidend, dass die Partner umfassendes Know-how über das Produkt haben und sich ständig weiterbilden. Die attraktive und leicht nutzbare Lernplattform unterstützt dies maßgeblich. Gleichzeitig reduziert sich der Verwaltungsaufwand enorm. Schulz sagt: „Statt ständig Listen zu pflegen, erhalte ich jetzt automatisch Berichte und bin immer up to date, wer welche Kurse gemacht hat. Auch die Möglichkeiten, wie Kurse und Tests erstellt werden, sind großartig.“

Ein zusätzlicher Mehrwert für die Partner ist das optionale Lernangebot. Zusätzlich zu den produktbezogenen Lerninhalten können die Haufe X360-Partner auf Angebote zu vielen weiteren Themen zugreifen. Diese werden von der Haufe Akademie bereitgestellt und umfassen zum Beispiel Personalmanagement, Kommunikationstrainings oder Präsentationsschulungen.



Der umfassende Schulungskatalog enthält auch Themen über das Produkt hinaus.



Über die Haufe Akademie

Die Haufe Akademie ist der führende Anbieter für Qualifizierung und Entwicklung von Menschen und Organisationen im deutschsprachigen Raum. Sie berät Unternehmen bei der Entwicklung ganzheitlicher, zukunftsorientierter Weiterbildungsstrategien, immer ausgerichtet an den strategischen Business-Zielen des Unternehmens. Im Bereich Digitales Lernen bietet die Haufe Akademie ein umfangreiches eLearning-Portfolio und ist Spezialist für Lernplattformen, deren individuelle Entwicklung und Einführung im Unternehmen.

Jetzt informieren:



Telefon: +49 761 595339-10

Mail: digitales-lernen@haufe-akademie.de

www.haufe-akademie.de/lms

HAUFE.
AKADEMIE