

Jahrbuch 2025

eLearning & Wissensmanagement

Wissen, das wirkt

Strategien für zukunftsfähiges L&D-Management



Die besten Projekte des Jahres

eLearning AWARD 2025

State-of-the-Art: Die innovativsten Projekte der DACH-Region

eLearning JOURNAL AWARD 2025

KATEGORIE:
BLENDED LEARNING

SCHWERPUNKT:
GLOBALE VERTRIEBSQUALIFIKATION

PROJEKTPARTNER:

PROAKTIV®

ZIMMER
group

Internationales Vertriebstraining bei der Zimmer Group

Blended Learning als Schlüssel für globale Vertriebsstandards

In einer globalisierten Geschäftswelt, in der Unternehmen zunehmend auf internationale Zusammenarbeit und digitale Lernmethoden angewiesen sind, steht die Personalentwicklung vor neuen Herausforderungen. Die Zimmer Group, ein führendes Familienunternehmen im Bereich der Automatisierungs- und Maschinenteknik, erkannte die Notwendigkeit, ihre globalen Vertriebsteams auf einheitliche Standards zu bringen und gleichzeitig deren spezifische lokale Bedürfnisse zu berücksichtigen. Die Lösung: ein innovatives Blended-Learning-Programm, das die Vorteile von Web Based Trainings und interaktiven Live-Workshops kombiniert.

Die Dynamik der globalen Märkte stellt Unternehmen heute vor immer komplexere Herausforderungen. Mit steigendem Wettbewerbsdruck, rasant fortschreitender Digitalisierung und den spezifischen Anforderungen internationaler Kund:innen ist insbesondere der Vertrieb gefordert, sich kontinuierlich anzupassen. Dies gilt umso mehr für Unternehmen mit dezentralen Strukturen, die in unterschiedlichen Regionen tätig sind und auf lokale Besonderheiten eingehen müssen.

Die Zimmer Group sah sich genau mit diesen Herausforderungen konfrontiert. In den letzten Jahren hatte das Unternehmen ein starkes Wachstum erlebt, gleichzeitig nahm die Konkurrenz auf den globalen Märkten spürbar zu. Hinzu kam, dass über einen längeren Zeitraum hinweg die gezielte Personalentwicklung im Vertrieb nicht konsequent verfolgt worden war, was zu heterogenen Kompetenzen innerhalb der internationalen Teams führte. Vor diesem Hintergrund entstand der Bedarf, ein strukturiertes Entwicklungsprogramm zu schaffen, das nicht nur die Grundlagen moderner Vertriebsmethoden vermittelt, sondern auch die Eigenheiten der einzelnen Märkte berücksichtigt.

Lernbedarfe

Mit dem Wachstum der Zimmer Group in neue internationale Märkte stieg die Notwendigkeit, einheitliche Standards im Vertrieb zu etablieren, die über kulturelle und sprachliche Grenzen hinweg funktionieren. Gleichzeitig war das Wissen der Vertriebsmitarbeitenden in Bezug auf grundlegende Methoden und Prozesse unterschiedlich ausgeprägt, hinzu kamen noch die gestiegenen Anforderungen an die Kommunikationsfähigkeiten im Vertrieb. Mitarbeitende mussten nicht nur in der Lage sein, Kundenbedarfe gezielt zu analysieren, sondern auch überzeugende Argumente für den Mehrwert der angebotenen Lösungen zu entwickeln. Themen wie Bedarfsanalyse, Einwandbehandlung oder Abschlussgespräche zeigten sich als zentrale Entwicklungsfelder.

Zudem erforderte die dezentrale Struktur der Vertriebsorganisation ein Lernformat, das flexibel auf unterschiedliche Zeitzonen und Sprachen eingehen konnte. Die Einführung einer unternehmenseigenen eLearning-Plattform bot eine solide Grundlage, jedoch war klar, dass ein hybrider Ansatz notwendig war, um die notwendigen Kompetenzen nachhaltig zu



SIEGERPROJEKT:
Globale Sales Training Offensive
PROJEKTPARTNER:
Proaktiv Management GmbH
Zimmer GmbH

fördern: WBTs sollten das Grundwissen in einheitlicher Form vermitteln, ergänzende interaktive Workshops sollten sicherstellen, dass dieses Wissen in praxisnahen Übungen vertieft werden konnte.

Die konkrete Zielgruppe der „Globalen Sales Training Offensive“ umfasste über 150 Vertriebsmitarbeitende der Zimmer Group aus 17 Ländern mit unterschiedlichen Hintergründen und Erfahrungsniveaus. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, wandte sich die Zimmer Group an Proaktiv Management, um ein Blended-Learning-Programm zu entwickeln, das WBTs mit praxisorientierten Workshops kombinierte. Als Spezialist für interaktive Erlebnistrainings brachte Proaktiv die Expertise und die Infrastruktur mit, um den komplexen Bedürfnissen gerecht zu werden.

Projektverlauf

Ausgangspunkt war eine intensive Bedarfsanalyse: In Gesprächen mit regionalen Führungskräften sowie mithilfe schriftlicher Praxisanalysen der Vertriebsmitarbeitenden wurden zentrale Herausforderungen und Lernziele identifiziert. Diese Informationen dienten als Grundlage für die Konzeption des Programms.

Ab Oktober 2023 fand eine erste Pilotphase in Deutschland statt: Drei Gruppen mit je maximal 10 Teilnehmenden durchliefen ein Training, das aus systematisch aufeinander aufbauenden WBTs und Live-Workshops bestand. Die WBTs vermittelten Grundlagen wie Bedarfsanalyse, Nutzenkommunikation und Abschlussstrategien und ermöglichten den Teilnehmenden, in ihrem eigenen Tempo zu lernen. Ergänzt wurden sie durch praxisorientierte digitale Workshops, in denen die Teilnehmenden anspruchsvolle Szenarien simulierten und individuelles Feedback erhielten. Parallel dazu wurden Workbooks, Summaries und Merkkarten als unterstützende Materialien bereitgestellt. Ein „Lessons Learned“-Treffen nach der Pilotphase bot die Möglichkeit, das Konzept anhand von Rückmeldungen zu optimieren und den Rollout vorzubereiten.

Nachdem bis Mai 2024 18 Workshops weltweit durchgeführt bzw. erprobt wurden, begann im Frühjahr 2024 das globale Rollout über 17 Länder. In Zusammenarbeit mit Proaktiv Management wurden erfahrene Trainer:innen mit sprachlicher und kultureller Expertise aus dem internationalen Netzwerk rekrutiert. Diese durchliefen ein strukturiertes Onboarding, das sie mit den Zielen des Programms, den Inhalten der WBTs und den Besonderheiten der jeweiligen Märkte vertraut machte. Vor dem Start der Workshops führten sie zudem Debriefings mit lokalen

Führungskräften durch, um marktspezifische Anpassungen vorzunehmen.

Die Integration der WBTs in die unternehmensinterne eLearning-Plattform der Zimmer Group stellte eine wichtige technische Grundlage für das Projekt dar. Da die Plattform bereits auf einem modernen Lernmanagementsystem basierte, konnten die WBTs als SCORM-Pakete eingebunden werden.

Die Workshops selbst fanden überwiegend als halbtägige Live-Online-Sitzungen statt, die über mehrere Wochen verteilt waren. Dieser Ansatz erlaubte es den Teilnehmenden, das Gelernte aus den WBTs in praktischen Übungen anzuwenden und gleichzeitig regelmäßig in den Austausch mit Kolleg:innen zu treten. Die Trainer:innen nutzten die individuellen Praxisanalysen, um die Inhalte gezielt auf die Bedürfnisse der jeweiligen Gruppe zuzuschneiden.

Während des gesamten Projekts stand die enge Abstimmung zwischen der Zimmer GmbH und Proaktiv Management im Vordergrund. Regelmäßige Feedbackschleifen und eine transparente Kommunikation stellten sicher, dass sowohl methodische als auch technische Herausforderungen zeitnah gelöst werden konnten. Abschließend wurden die Workshop-Ergebnisse dokumentiert und in einem zentralen Team-Bereich auf der Plattform bereitgestellt, um den langfristigen Wissenszugang zu gewährleisten.

Projektergebnis

Die „Globale Sales Training Offensive“ erzielte bemerkenswerte Ergebnisse, die sowohl auf individueller als auch auf organisatorischer Ebene spürbar wurden. Über 150 Vertriebsmitarbeitende aus 17 Ländern durchliefen ein einheitliches Entwicklungsprogramm, das ihre Kompetenzen in den Bereichen Prozess- und Gesprächsführung nachhaltig stärkte.

Ein zentrales Ergebnis war die Harmonisierung der Vertriebsstandards innerhalb der globalen Organisation. Die Mitarbeitenden entwickelten ein gemeinsames Verständnis von Verkaufsprozessen, das es ihnen ermöglichte, Kundenbedarfe systematisch zu analysieren, Einwände professionell zu behandeln und Verkaufsabschlüsse zielgerichtet herbeizuführen.

Die Akzeptanz des Programms war hoch: 73 % der Teilnehmenden bewerteten das Format der Online-Workshops als „sehr gut“ bis „ziemlich

KEYTAKE-AWAYS

Ausgangssituation: Harmonisierung der Vertriebsstandards und Verbesserung lösungsorientierter Gesprächsführung. Skalierbare und nachhaltige Vermittlung von Vertriebswissen in 17 Ländern und über zehn Sprachen.

Umsetzung: Kombination aus WBTs für flexibles Lernen und interaktiven Workshops zur Praxisanwendung. Einsatz internationaler Trainer:innen, flankiert durch Workbooks, Summaries und eine Merkkarten-App für nachhaltigen Wissenstransfer.

Messung: 73 % der Teilnehmenden bewerteten das Format der Workshops als positiv; 77 % fanden die Materialien sehr hilfreich. Erfolgreiche Durchführung in 17 Ländern zeigte die globale Skalierbarkeit und Akzeptanz des Programms.

The realisation of the online training format was surprisingly good.

Lernendenzitat

BILDUNGS- TECHNOLOGIE

- ☒ Lernportal/Lernplattform
- ☒ Learning Management System
- ☒ Mobile Learning
- ☒ Virtual Classroom
- ☒ Web Based Training (WBT)
- ☒ Online-Trainingsbibliothek
- ☒ Lern-App

METHODEN

- ☒ Learning Nuggets
- ☒ Selbstbestimmtes Lernen
- ☒ Blended Learning
- ☒ Rollenspiel
- ☒ Szenariobasiertes Lernen
- ☒ Kompetenzmanagement
- ☒ Personal Learning Environment
- ☒ Workplace Learning
- ☒ Learning Journey

gut“. Auch das ergänzende Trainingsmaterial, darunter Workbooks, Summaries und Merkkarten, wurde als äußerst hilfreich eingeschätzt - 77 % stimmten der Aussage zu, dass diese Materialien ihren Lernerfolg maßgeblich unterstützt haben. Die Möglichkeit, die Merkkarten auch digital über eine App zu nutzen, trug zusätzlich zur nachhaltigen Verankerung des Gelernten im Arbeitsalltag bei.

Auch die kulturelle und sprachliche Vielfalt wurde erfolgreich integriert: Durch die maßgeschneiderte Anpassung der Workshops an die lokalen Gegebenheiten konnte das Programm nicht nur die globalen Unternehmensziele unterstützen, sondern auch die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmenden berücksichtigen.

Um sicherzustellen, dass die WBTs von allen Vertriebsmitarbeitenden effizient genutzt werden konnten, setzte die Zimmer Group auf eine klare und strukturierte Kommunikation. Vor dem Start der Trainings wurde ein speziell entwickeltes Onboarding-Tutorial bereitgestellt. Dieses kurze Video erklärte den Teilnehmenden, wie sie auf die firmeneigenen (?) E-Learning-Plattform zugreifen und die Inhalte der WBTs optimal nutzen können.

Fazit

Die „Globale Sales Training Offensive“ der Zimmer Group zeigt, wie digitale Flexibilität mit praxisnaher Anwendung vereint werden kann, um eine einheitliche Wissensbasis im globalen Vertrieb zu schaffen, ohne die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmenden zu vernachlässigen. Besonders die gezielte Anpassung an kulturelle und sprachliche Gegebenheiten sowie die klare Abstimmung zwischen allen Beteiligten setzten neue Standards in der internationalen Personalentwicklung.

Für die Zimmer Group bedeutet dieses Projekt nicht nur die Etablierung globaler Vertriebsstandards, sondern auch den Aufbau einer zukunftsorientierten Lernkultur. Die Verbindung von digitalen Tools und interaktiven Methoden ermöglicht es, flexibel auf Marktanforderungen zu reagieren und langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Gleichzeitig schafft die standardisierte Nutzung der eLearning-Plattform eine solide Basis für nachhaltiges Wachstum und kontinuierliche Weiterentwicklung.

Mit diesem strukturierten Ansatz wurde nicht nur Wissen vermittelt, sondern echte Verhaltensänderungen angestoßen - ein Erfolgsfaktor, der die Initiative zu einem Vorbild für moderne Personalentwicklung macht. Aus diesen Gründen freut sich die Jury, dieses Projekt mit dem eLearning AWARD 2025 in der Kategorie „Blended Learning“ mit dem Schwerpunkt „Globale Vertriebsqualifikation“ auszuzeichnen. Herzlichen Glückwunsch!



Proaktiv Management GmbH

PROJEKTVERANTWORTLICHER:



Marvin Popescu
Vice President of Sales & Marketing

Proaktiv Management GmbH
Baierbrunner Str. 25
81379 München

marvin.popescu@proaktiv-management.de
www.proaktiv-management.de

Zimmer GmbH

PROJEKTVERANTWORTLICHE:



Elisa Zimmer
Assistentin der Geschäftsleitung

Zimmer GmbH
Im Salmenkopf 5
77866 Rheinau

elisa.zimmer@zimmer-group.com
www.zimmer-group.com



Erfolgsfaktoren für nachhaltige Weiterbildung

Die betriebliche Bildung steht an einem Wendepunkt: Noch nie war die Weiterentwicklung von Kompetenzen so eng mit unternehmerischem Erfolg und Innovationsfähigkeit verknüpft wie heute. Unternehmen müssen heute schneller als je zuvor auf neue Anforderungen reagieren, ihre Belegschaft kontinuierlich weiterentwickeln und Lernangebote in ein übergeordnetes eLearning-Ökosystem integrieren. Gleichzeitig verschärft technologischer Fortschritt, Fachkräftemangel und die zunehmende Verschmelzung von Arbeiten und Lernen den Druck auf strategische Weiterbildungskonzepte.

Weiterbildung ist längst kein optionales Zusatzangebot mehr - sie wird zum entscheidenden Treiber für nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftssicherheit. Vor diesem Hintergrund sollte sie nicht isoliert betrachtet werden, sondern als integraler Bestandteil einer lernenden Organisation strategisch verankert sein. Die Frage ist heute nicht mehr, ob Unternehmen in L&D investieren sollten, sondern wie deren Effektivität und Effizienz nachgewiesen werden kann. Doch welche konkreten Faktoren machen betriebliche Weiterbildung erfolgreich? Wie lässt sich der Transfer in die Praxis sicherstellen? Und woran erkennen Unternehmen, ob ihre L&D-Strategie langfristige Wirkung entfaltet?

L&D als strategischer Erfolgsfaktor

In unserem Leitartikel setzt Mathias Fleig, eLearning-Analyst und stellv. Institutsleiter des IFBB - Institut für betriebliche Bildung, genau bei diesen Fragen an und zeigt auf, wie L&D-Abteilungen die Transformation von einer unterstützenden Funktion hin zu einer strategischen Schlüsseldisziplin meistern können. Im Fokus stehen datenbasierte Strategien, standardisierte Erfolgsmessungen und gezielte Benchmarks, mit denen Unternehmen ihren Reifegrad in der betrieblichen Weiterbildung analysieren und gezielt weiterentwickeln können. Besonders relevant ist dabei die Unterscheidung zwischen Good Practices, die situativ erfolgreich sind, und Best Practices, die als strategischer Maßstab dienen.

eLearning AWARD: Best-Practice-Projekte, die Maßstäbe setzen

Eindrucksvolle Beispiele dafür, wie Unternehmen bereits heute strategische Weiterbildung erfolgreich gestalten und die Prinzipien effektiven L&D-Managements gezielt umsetzen, sind die 87 Siegerprojekte des eLearning AWARD 2025. In den redaktionell aufbereiteten Projektdokumentationen werden die zentralen Herausforderungen, Erfolgsfaktoren und praxisnahen Ankerpunkte für das Qualitätsmanagement in L&D beleuchtet. Diese Best Practices aus dem gesamten DACH-Bereich bieten wertvolle Orientierung für Unternehmen, die ihre betriebliche Weiterbildung auf das nächste Level heben wollen.

Abgerundet wird das Jahrbuch durch eine Literatursammlung, die aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse und praxisorientierte Ansätze zur betrieblichen Bildung zusammenführt. Sie bietet fundierte Einblicke in Forschungsergebnisse, Methoden und Trends und liefert wertvolle Impulse für die strategische Weiterentwicklung moderner Weiterbildungskonzepte.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und viele neue Impulse für Ihre betriebliche Weiterbildung.

Herzliche Grüße aus Hagen im Bremischen



Franziska Bredehorn
Stellv. Chefredaktion

