

E-Learning im Jahr 2021. Experte sagt voraus: Was kommt, was bleibt



Unternehmer und Coaches, die sich Anfang 2020 noch dagegen sträubten, so viele operative Tätigkeiten wie möglich online aufzuziehen, verbrachten den Rest des Jahres mit hastigen Umstrukturierungen. Wo bisher Kunden, der Idee von E-Learning noch sehr skeptisch gegenüberstanden, war plötzlich eine überwältigende Nachfrage vorhanden. Wer vorbereitet war, hat in diesem Jahr sicherlich gewonnen. Doch wie wird es im Jahr 2021 weiter gehen? Ein Beitrag von Andreas Baulig.

Rabe stand mit seinem Unternehmen am Anfang des E-Learnings: „Wir waren an einem Punkt angekommen, an dem es keine Steigerung mehr gab. Wir waren die klassischen Offliner: Wir haben ausschließlich Seminare gemacht, nebst einem einzigen Online-Kurs und pflegten auch unsere ganzen Kundenbeziehungen offline. Mir war bewusst, dass wir ein großes Umdenken benötigen würden, um über dieses Plateau hinauszukommen.“ Er sah allerdings auch, dass er und seine Angestellten den Möglichkeiten, geschweige denn der Umsetzung, des großen Schrittes zum online Marketing nicht ganz gewachsen waren. „Für mich war klar, dass wir eine Lösung finden mussten, sonst hätten wir zuschauen können wie unser Geschäft nach und nach irrelevant wird. Wir hatten bereits einen loyalen Kundenstamm und einen gut laufenden YouTube-Kanal, wir mussten nun aber den Sprung wagen, unser Geschäftsmodell anzupassen.“ In Baulig Consulting hat er daraufhin einen Partner gefunden, der passte und sich in der Umgestaltung auch nicht zurückhielt. „Unsere erste Priorität war, Altes zu streichen – wir gingen durch unseren ganzen Katalog und haben herausgenommen, was überflüssig oder ersetzbar war. Wir haben unsere Seminare neu strukturiert und gedreht.“ Statt Räume und Säle für

Seminare zu mieten, bauten sich Jens Rabe und sein Team ein eigenes Studio auf, in dem die Seminarinhalte nun aufgenommen werden. Ein gewaltiger Kostenfaktor, der dadurch minimiert wurde.

Seine Kunden hatten anfangs noch Bedenken, ob sie aus der Distanz auch gut betreut werden, ob sie etwas aus online-Seminaren mitnehmen könnten und ob dies einen vergleichbaren Mehrwert böte. Seminare verlaufen in der Regel ein bis zwei Tage – sie sind kurzlebig. Die Bereitstellung digitaler Lerninhalte und das Online-Coaching ermöglichen eine permanente Unterstützung. „Wir haben jemanden, der den ganzen Tag die Facebook-Gruppen betreut und jede Frage beantwortet und unser Angebot für live Calls von einem pro Woche, auf neun erhöht.“ Über multimediales Lernen werden die zu vermittelnden Inhalte auf ihre Quintessenzen reduziert, somit wird das Notwendige prägnant auf den Punkt gebracht. Präsenzseminare können eine Dauer von sechs bis zehn Stunden haben, den wichtigen Content hierbei auszufiltern ist oftmals eine Schwierigkeit. Der Vorteil, Lerninhalte von überall aus und zu einem beliebigen Zeitpunkt zu konsumieren, sorgte bei den zuvor besorgten Kunden von Jens Rabe, zu Begeisterung. Es bietet eine gewisse Flexibilität und die Nachfrage wird, durch den nicht ortsgebundenen Zugriff, gesteigert. Ebenso kann auf wichtige Passagen jederzeit zurückgegriffen werden. Der Konsum des Inputs ist hierdurch individuell möglich. Der Beweis dafür, dass E-Learning bei der richtigen Umsetzung ein gut funktionierendes Mittel ist, zeigen die erfolgreichen Kunden der Rabe Unternehmensgruppe, welche das schwierige Börsenjahr 2020 gut überstanden haben.

2021 werden die Umstände vielleicht andere sein, die Vorteile des E-Learnings bleiben jedoch bestehen. Mehr Unternehmen und auch andere Bereiche werden erkennen welcher Nutzen sich ihnen bietet, digital und online zu kommunizieren. Selbst innerhalb von Betrieben werden immer mehr Lehrvideos erstellt, zu Anleitungs- oder Fortbildungszwecken. Der Einbau von Künstlichen-Intelligenz (KI)-Systemen wird in Zukunft eine größere Rolle spielen, hierbei wird versucht den Lernindividuen ihren passenden Inhalt mit persönlich bevorzugten Tools zuzuspielen. Es werden Wege gefunden zu digitalisieren, an welche wir heute noch nicht denken. Der Drang zur Weiterentwicklung und zum Fortschritt bleibt, die breite Einsicht zur notwendigen Implementierung des Fortschritts kommt.



Der Autor: Andreas Baulig (31) ist ein erfahrener Business-Stratege und Marketingexperte, der genau weiß, wie man sich online positioniert und erfolgreich Kunden gewinnt. In den letzten Jahren wurde er zu einem der gefragtesten Unternehmensberater Deutschlands: Mit seinem Team bei der Baulig Consulting GmbH unterstützt er bereits über 3.000 Kunden dabei, seine Strategien umzusetzen. Sein Buch „Wissen macht Umsatz“ wurde innerhalb kürzester Zeit 20.000-mal bestellt.

Die Baulig Consulting GmbH, unterstützt Menschen dabei, den Schritt in die Zukunft zu gehen. Die Baulig-Brüder beraten mehr als 3.000 Kunden in diesem Bereich. Einer davon ist Jens Rabe, welcher im Jahr 2020 zu den bereits Vorbereiteten zählte. Jens Rabe ist Gründer der Rabe Unternehmensgruppe, mit Sitz in Zwickau, und hilft, gemeinsam mit seinem Team, Selbständigen und Unternehmern mit Aktien-Investitionen, ein regelmäßiges Einkommen zu erzielen. Seit der Implementierung des Online-Coaching Programmes im Jahr 2018, gehört er zu den bekanntesten Börsen-Coaches im deutschsprachigen Raum.