

„Wir helfen, die Performance von Mitarbeitern und Unternehmen zu steigern“



Die Geschäftsführung der Haufe Akademie stellt das aktuelle Leistungsangebot vor.

Die Haufe Akademie ist Partner für die Personal- und Organisationsentwicklung des Unternehmens und Begleiter für die persönliche und berufliche Entwicklung der einzelnen Fach- und Führungskräfte. Anspruch der Haufe Akademie ist es, die Performance von Unternehmen zu steigern, in dem sie den „human factor“ gezielt entwickelt und fördert. Mit diesem Leistungsangebot positioniert sich die Haufe Akademie erfolgreich am Markt und hat die führende Rolle im B2B-Bereich als größter Anbieter mit dem führenden Themenspektrum im deutschsprachigen Raum inne. Regelmäßig im Juni und im November aktualisiert die Haufe Akademie ihr Angebot. Was das aktuelle Programm bietet, erklären die beiden Geschäftsführer, Hansjörg Fetzer und Mario Kestler.

Zahlen, Daten, Fakten

Die ersten Seminare hat die Haufe Akademie 1978 durchgeführt. In den vergangenen Jahrzehnten wurde die Themenbreite und -tiefe derart ausgebaut, dass heute alle Unternehmensbereiche, von HR & Finance bis hin zur Management-Entwicklung, im Portfolio abgedeckt sind. 2011 führte die Haufe Akademie über 2.600 Veranstaltungen zu rund 560 unterschiedlichen Themen im offenen Programm durch. Heute reicht das Angebotsspektrum vom Seminar über maßgeschneiderte e-Learning-Lösungen bis zur systemischen Organisationsberatung. Erzielt wurde dieser Ausbau neben eigener Entwicklung auch durch Zukäufe und Integration erfolgreicher und höchst renommierter Qualifizierungsprogramme wie die Deutsche Verkaufsleiter-Schule oder das Qualifizierungsangebot der WestLB Schloss Krickenbeck GmbH.

„Qualifizierungspartner für Menschen und Unternehmen“ – mit dieser Definition wird deutlich, dass die Haufe Akademie längst kein reiner Seminaranbieter mehr ist. Wo liegen die Säulen Ihres Angebots?

Hansjörg Fetzer: Wir gliedern unsere Leistungen aktuell in vier Bereiche. Dazu gehört das sogenannte „Offene Programm“, also über 2.600 frei buchbare Veranstaltungen zu 560 Themen. Daneben haben wir unser e-Learning-Angebot in einem eigenen Leistungsbereich gebündelt. Komplettiert werden diese beiden



Die Geschäftsführer Haufe Akademie, Mario Kestler (li.) und Hansjörg Fetzer

Säulen von den Bereichen „Unternehmenslösungen“ und „Consulting“. Diese vier Leistungsbereiche stehen natürlich nicht isoliert von einander, sondern verzahnen sich – je nach Bedarf unserer Kunden: So können wir bei den Unternehmenslösungen mittlerweile vom Einzel-Training über individuelle Trainingsreihen, Business-Coaching, Blended-Learning-Lösungen, Entwicklungs- und Zertifikationsprogrammen alles abdecken, was die Personalentwicklung braucht. Damit sind wir für Unternehmen der zentrale, starke Partner für die Qualifizierung ihrer Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte. Das ergänzen wir im Bereich Organisationsentwicklung mit unserem Consulting-Leistungsspektrum.

Bedeutet das, dass sich die Haufe Akademie immer stärker zu einem Systemanbieter für Qualifizierung und Beratung entwickelt?

Mario Kestler: Genau! Unser Anspruch ist, die Personal- und Organisationsentwicklung bei unseren Kunden nachhaltig und wertsteigernd zu unterstützen. Während wir früher überwiegend die Einzelperson im Seminargeschäft qualifiziert haben, sind wir heute Qualifizierungspartner für die einzelne Fach- und Führungskraft sowie das gesamte Unternehmen. In der Vergangenheit wurde die Haufe Akademie häufig von Unternehmen für die Umsetzung von Qualifizierungsmaßnahmen angefragt. Aber es macht Sinn, den Prozess von der Beratung über die Implementierung bis zur Qualifizierungsmaßnahme zu verknüpfen und aus einer Hand zu unterstützen. Schließlich ist Qualifizierung allein nur ein Teil der Lösung, um Mitarbeiter und Unternehmen voranzubringen. Erst durch die Kombination von Beratung, Coaching und Training können wesentlich wirksamere Aktivitäten konzipiert und umgesetzt werden. Dadurch können wir zielgerichteter vorgehen und im Endeffekt einen deutlich größeren Nutzen im Unternehmen stiften. Zudem haben unsere Kunden den Vorteil, dass sie nicht mit verschiedenen Partnern an einer Lösung arbeiten und sich selbst um die Implementierung und Verzahnung der Maßnahmen kümmern müssen.

Was sind aus Ihrer Sicht die Highlights des offenen Programms?

Hansjörg Fetzer: Neben den neuen Themen haben wir auch unsere Qualifizierungsformate stark ausgebaut und wir bieten nun über 60 frei buchbare e-Learnings an. Außerdem bieten wir 60 neue Veranstaltungen quer durch alle Themenbereiche an. Dabei haben wir einerseits unser Angebotsspektrum vertieft, beispielsweise durch Qualifizierungen rund um das Thema „Social Media“ andererseits auch in die Breite erweitert. So bieten wir ab sofort die neuen Themenschwerpunkte „Außenhandel“ und „International Business“ an. Warum? Weil es unser Ziel ist, den Bedarf eines Unternehmens möglichst vollständig bedienen und abdecken zu können. Deutschland gehört zu den exportstärksten Ländern weltweit. Gleichzeitig gibt es für Fach- und Führungskräfte aber nur wenige Qualifizierungsmöglichkeiten im Bereich Außenhandel. Diese Themen, die durch die Globalisierung und zunehmende Verflechtung immer komplexer werden, finden selbst im Studium teilweise nur sehr reduziert oder gar nicht statt. Das gilt auch für das Thema International Business. Durch die Internationalisierung ist insbesondere im Mittelstand der Bedarf an interkulturellen und englischsprachigen Trainings deutlich gewachsen.

Die Haufe Akademie hat inzwischen ein umfangreiches e-Learning-Angebot im Programm. Zu ihren Kunden gehören viele mittelständische Unternehmen. Wie weit ist der Mittelstand beim e-Learning?

Hansjörg Fetzer: e-Learning steckt hier noch in den Kinderschuhen – ganz im Unterschied zu Konzernen, die auf eine intelligente Verzahnung verschiedenster Lernformate wie e-Trai-

nings, Präsenzveranstaltungen, e-Coachings sowie reguläres Coaching und tutorielle Unterstützung setzen. Der Mittelstand wird diesen Weg in den kommenden Jahren sicher auch beschreiten – aber aktuell sind bei den Verantwortlichen noch viele Fragestellungen offen. Und wir sehen es als unsere Aufgabe an, über Methodik, Didaktik, Einsatzmöglichkeiten und Vorteile von e-Learning zu informieren – deshalb haben wir gerade eine kostenfreie Web-Konferenz dazu durchgeführt. Rund 600 Verantwortliche haben die Gelegenheit genutzt, um sich über die Möglichkeit von e-Learning zu informieren.

Nutzen Sie neben Webkonferenzen auch andere virtuelle Kanäle, wie zum Beispiel Soziale Netzwerke, um mit Ihren Kunden in den Dialog zu treten?

Mario Kestler: Soziale Medien sind ein weiterer Kanal für uns, mit unseren Kunden in Kontakt zu treten, noch näher an ihnen dran zu sein – neben unserem Online-Portal, unseren Print-Katalogen und der telefonischen Beratung. Um unseren Kunden und Fans auf diesen Kanälen den direkten Draht zu ermöglichen haben wir mittlerweile ein eigenes, sehr professionelles Team aufgebaut. Aktuell nutzen wir neben unserem Unternehmensprofil auf Xing vor allem Google plus und facebook, um Informationen rund um Qualifizierung sowie News aus unserem Haus zu posten.

Wo sehen Sie das größte Wachstumsfeld für die Haufe Akademie?

Mario Kestler: Wir sind sicher, dass das Thema e-Learning oder auch Blended-Learning sehr stark wachsen wird. Ebenso gehen wir davon aus, dass die Nachfrage nach unternehmensspezifischen Lösungen und Beratungsleistungen weiter zunehmen wird. Neben dem organischen Wachstum sind wir weiterhin offen für Zukäufe. Das gilt für den deutschsprachigen Raum und international.

Die Haufe Akademie ist sehr groß geworden. Wie gewährleisten Sie, dass trotzdem jeder Kunde, ob einzelner Teilnehmer eines offenen Seminars oder Unternehmen, individuell beraten wird und die Qualität gewährleistet ist?

Hansjörg Fetzer: Wir stocken in allen Unternehmensbereichen kontinuierlich unsere Mannschaft auf und haben insbesondere in den letzten Jahren unseren Stamm an festangestellten Beratern, Trainern und Personalentwicklern weiter ausgebaut. Ebenso wurde das Produktmanagement für das „Offene Programm“ sehr stark ausgebaut. Wir arbeiten heute extrem intensiv an den Inhalten und Formaten unserer Qualifizierungsangebote. So gewährleisten wir eine hohe Qualität und können gleichzeitig unser Produktportfolio weiter ausbauen. Außerdem hinterfragen wir regelmäßig, ob unsere Struktur noch zu unserem Angebot und Portfolio passt. Arbeit an unserer Organisationsstruktur ist bei uns schon zu einer Konstanten geworden.

Andersherum gefragt: Wie profitieren die Kunden von der Größe?

Mario Kestler: Die Kunden finden bei uns alles unter einem Dach, und das in einer Qualität, wie sie nur spezialisierte Berater oder Dienstleister anbieten. Oder anders herum gesagt: Wir können uns in jedem Themenbereich mit den Spezialanbietern messen lassen. Der große Vorteil ist, dass unser Angebot zusammenpasst und sich unsere Leistungen im Unternehmen leicht aufeinander abstimmen lassen. Was bedeutet das? Wir können zum Beispiel e-Learning und Präsenzseminare leicht kombinieren. Oder umgekehrt, wenn jemand lieber online lernen möchte statt ins Präsenzseminar zu gehen, ihm sein Thema auch als e-Learning anbieten. Unsere Kunden finden bei uns das Format, welches am besten zu ihren Lerngewohnheiten passt. Und wir können aufgrund unserer Größe technische Weiterentwicklungen wie Shop-Anbindungen zu den HR- oder Einkaufsabteilungen der Unternehmen oder Lernplattformen für Teilnehmer bieten, deren Entwicklung sich für kleinere Anbieter wirtschaftlich schlicht nicht lohnt.

Welches Feedback bekommen Sie von Ihren Kunden?

Hansjörg Fetzer: Unsere Kunden schätzen unsere Qualität, unsere Zuverlässigkeit, die Vielfalt unserer Qualifizierungsformate und die Breite und Tiefe unserer inhaltlichen Differenzierung. Es ist eine sehr hohe Sicherheit, die wir einer Personalentwicklung bieten. Wer als Partner zu uns kommt weiß, dass wir im „Offenen

Programm“ eine sehr, sehr hohe Durchführungsquote vorweisen. Außerdem bekommen wir zunehmend auch das Feedback, innovativ zu sein. Im Produktmanagement nehmen wir frühzeitig Trends auf. Im Moment entwickeln wir zum Beispiel kreative, kleinere Veranstaltungsformate, in welchen wir auch denjenigen neue Impulse geben, die schon einiges an Weiterbildung hinter sich haben. Und natürlich freuen wir uns über die Auszeichnungen, die wir in den Bereichen Unternehmenslösungen und Consulting erhalten. Wie zuletzt 2011 über die Silbermedaille des „Internationalen Deutschen Trainingspreis“ durch den BDVT. Das spornt uns an – uns alle hier in der Haufe Akademie.

Services

Das aktuelle Programm der Haufe Akademie steht ab sofort online und kann hier bestellt werden:

www.haufe-akademie.de/programmanfordern



Dieser Beitrag hat Ihnen gefallen?

Unsere kostenlosen Newsletter halten Sie rund um betriebliche Themen auf dem Laufenden. Einfach anmelden unter:

www.haufe.de/akademie/newsletter

Wir freuen uns über Feedback und Anregungen unter service@haufe-akademie.de

Telefonisch erreichen Sie uns unter **0761 898-4422**

