

Zeit gewinnen, Kosten sparen – mit dem Virtuellen Klassenraum von vitero

Case Study: **vitero** Einsatz bei der SV SparkassenVersicherung

Die SV SparkassenVersicherung ist ein moderner Regionalversicherer. Als Marktführer in der Gebäudeversicherung in den Regionen versichert die Holding in Baden-Württemberg und Hessen gut zwei Drittel aller Häuser. 4,5 Millionen Kunden in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und in Teilen von Rheinland-Pfalz vertrauen ihr den Schutz ihrer Vermögenswerte an. „Wir bilden und entwickeln uns kontinuierlich weiter“, lautet einer der zentralen Grundsätze der SV. Aufgabe der SV Vertriebsakademie ist es, die Mitarbeiter bei der Umsetzung dieses Prinzips zu unterstützen und sie auf dem neuesten Stand zu Versicherungsprodukten zu halten. Die SV nutzt dafür die **vitero**-Software als kosten- und zeiteffiziente Ergänzung zu ihren Präsenzveranstaltungen.



Zeit für Kunden, nicht auf der Straße

Demografischer Wandel, Naturkatastrophen, Wirtschaftskrisen: Mit den aktuellen Gegebenheiten ändert sich auch der Versicherungsbedarf der Menschen. Um ihre Produkte für ihre Kunden anzupassen, optimiert die SV laufend ihr Angebot.



Jede Minute, die ein Mitarbeiter auf der Straße verbringt, kostet Unternehmen Zeit und Geld.

Für den Innen- und Außendienst der SV bedeutet dies: stete Schulungen über Neuerungen und Änderungen bei Versicherungsprodukten. Aber dafür „wollen wir unsere Mitarbeiter nicht ständig

auf die Straße schicken“, sagt Frau D’Aleo, Referentin E-Learning bei der SV. Bei knapp über 2.000 Mitarbeitern im Vertrieb entstehen durch Präsenzveranstaltungen nicht nur erhebliche Reisekosten, es geht auch Zeit für den Vertrieb und die Kunden verloren.



Einfacher & schneller Start

Das Trainingsangebot der SV wurde daher durch **vitero** schnell um die virtuelle Instanz erweitert, obwohl es kaum Vorwissen zum Einsatz von Virtuellen Klassenräumen (VC) gab. **vitero** begleitete daher die Trainer der SV mit Schulungen zu Methoden und Didaktik in VCs, technischem Support und Co-Moderation. „Die Unterstützung zur Einführung hat sich als sehr wertvoll erwiesen“, hält Frau D’Aleo fest. Schon nach kurzer Zeit konnten die Trainer auch ohne weiteren Support Webinare selbstständig durchführen und die verschiedenen Interaktionsmöglichkeiten von **vitero** nutzen.

Kunde

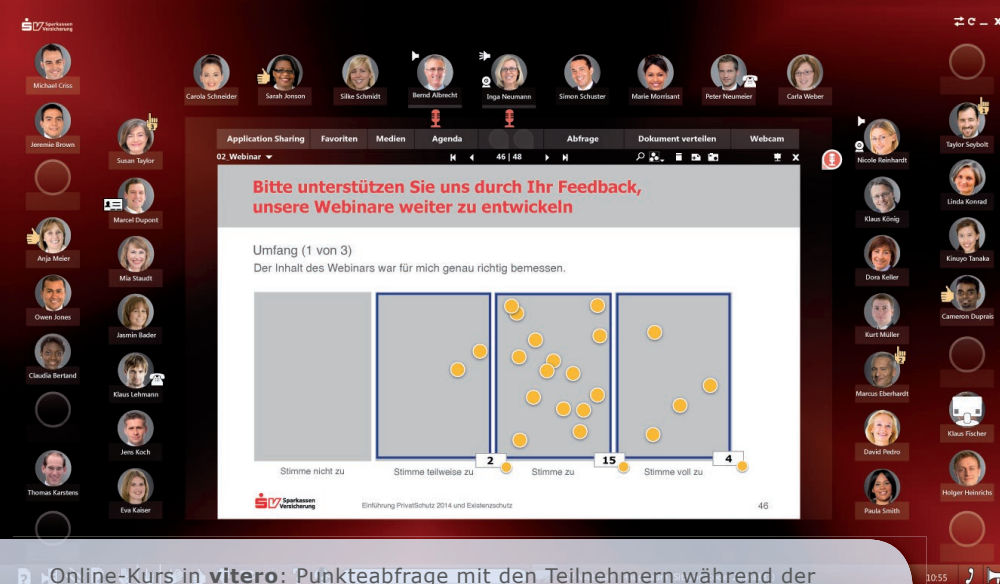


Herausforderungen

- Laufende Information des Vertriebs im Innen- und Außendienst notwendig
- Kosten- und Zeitreduktion bei der Trainingsdurchführung
- Zeitnahe Schulung von über 1.200 Mitarbeitern zu einem Thema

vitero Lösung

- Trainings im Virtuellen Klassenzimmer als Ergänzung des Schulungskonzepts
- Optimale Trainingsbedingungen durch einfache Software-Bedienung
- Individueller Support bei der Einführung, Verwendung und Nutzung der Software



► Online-Kurs in **vitero**: Punkteabfrage mit den Teilnehmern während der Sitzung im Virtuellen Klassenraum.



150 Arbeitstage gewonnen, Reisekosten gespart

Gleich zur Tooleinführung setzte die SV **vitero** ein, um über 1.200 Mitarbeiter im Außendienst ein neues Produkt vorzustellen. Innerhalb von 3 Monaten fanden 30 Webinare in unterschiedlichen Gruppengrößen und Settings statt. Der Virtuelle Klassenraum hat sich bewährt. „Unsere Zielsetzung wurde erfüllt und wir sind sehr zufrieden“, fasst Frau D’Aleo das Projekt zusammen. Die Kosten- und Zeitersparnis bei über 1.200 Teilnehmern überzeugt: Selbst wenn man im Schnitt von nur einer halbstündigen Hin- und Rückfahrt für jeden Teilnehmer ausgeht, summiert sich die gewonnene Arbeitszeit für das Unternehmen auf 150 Arbeitstage.



Flexible Kommunikationssettings

Besonders die unterschiedlichen Settings stellten eine große Herausforderung für die erfolgreiche Durchführung der Webinare dar. Die Teilnehmer saßen nicht nur im Büro, sondern auch am Heim-PC oder in Teams vor einem Bildschirm. „Wir hatten auch

100 Teilnehmer vor einer Leinwand“, ergänzte Frau D’Aleo. Während der Trainings blieben die Teilnehmer aufmerksam. Geholfen haben dabei vor allem die Interaktionsmöglichkeiten von **vitero** wie Gesten, der Chat, die Karten- und Punkteabfrage. Die Trainer der SV setzten sie geschickt gleich zu Beginn eines Webinars ein, um die Teilnehmer einzubinden und „passiven Konsum“ zu verhindern.



Toolauswahl durch Trainer

Neben den Kriterien Handling, Oberfläche und Interaktionsmöglichkeiten war für die Toolauswahl die Meinung der Trainer wichtig, da sie mit dem VC umgehen können müssen. Frau D’Aleo erläutert: „Mich hatte bereits der optische Aufbau von **vitero** überzeugt. Nachdem wir gemeinsam mit den Trainern noch einige andere Tools gesehen hatten, fiel die Entscheidung einstimmig auf **vitero**.“ Die Trainer in die Entscheidung mit einzubeziehen, hat sich letztlich als richtig erwiesen. Sie fanden sich schnell mit **vitero** zurecht und konnten sich auf die Webinare statt auf die Bedienung des VCs konzentrieren. Entsprechend

positiv war das Feedback der Teilnehmer – trotz des ungewohnten virtuellen Settings. Daher werden VCs mit **vitero** auch in Zukunft das Schulungsportfolio der SV Vertriebsakademie ergänzen.



Kontakt

Haben Sie Fragen zu **vitero**? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

vitero GmbH
Nobelstraße 15
70569 Stuttgart

www.vitero.de
E-Mail: info@vitero.de
Tel.: +49(0) 711/686 89 88 - 0
Fax: +49(0) 711/686 89 88 - 10

Oriana D’Aleo
Referentin E-Learning,
SV SparkassenVersicherung
Holding AG

„Die Meinung der Trainer war ein wichtiger Faktor für uns, wir haben sie in den Entscheidungsprozess mit eingebunden und beispielsweise verschiedene Tools gemeinsam erlebt und getestet. Dabei wurden besonders auch die Interaktionsmöglichkeiten von **vitero** sehr positiv bewertet. Wir nutzen beispielsweise gerne die Möglichkeit, Teilnehmer per Punkteabfrage einzubeziehen. Weitere Faktoren waren die ergonomische Oberfläche, die hohen Datenschutzstandards und die vorbildliche Unterstützung zur Einführung, die sich als sehr wertvoll erwiesen hat – mit Beratung, technischem Support und methodisch-didaktischem Training.“

