

Lemken

„Uns fehlte die praktische Arbeit am Gerät“

Die Corona-Pandemie zwang Vertriebspartnerschulungen in den virtuellen Raum – Gerätehersteller aus Alpen nutzt neue digitale Schulungsformate – Fachhändler sparen Reisekosten und reduzieren Mitarbeiterausfall – Teilnehmer und Trainer vermissen die Praxis auf dem Acker und persönliche Gespräche



Mit dem Smartphone auf einem Stativ streamt Lukas Bonus bei Lemken die Technikdetails ins Internet.

Niemand ist zu sehen. Und obwohl eine Stimme deutlich zu hören ist, scheint die helle Schulungshalle, in der moderne Drilltechnik aufgebaut ist, menschenleer. Doch dann tritt unvermittelt ein junger Mann hinter einer himmelblau lackierten Sämaschine hervor – mit Headset auf dem Kopf und Smartphone in der Hand. Es ist Lukas Bonus. Er ist Trainer an der Lemken-Schulungsakademie AgroFarm in Alpen und erlaubt sich nur ein leichtes Kopfnicken zum Gruße. Währenddessen spricht er unbeirrt weiter in das Mikro seines Headsets und erklärt die technischen Besonderheiten eines Scharsystems. Nichts scheint seine Konzentration stören zu können. Denn anders, als es zunächst schien, ist der 30-Jährige nicht allein in der Halle. 13 Personen sind ihm virtuell zugeschaltet und folgen aus der Ferne übers Internet den Ausführungen des Trainers. Und das in Wort und bewegtem Bild, da Lukas Bonus während seiner Ausführungen ein Smartphone auf einem Stativ als Webcam nutzt, um die technischen Details direkt an der Maschine visuell einzufangen und sie per Livestream zu übertragen.

Nachdem Lukas Bonus alle Fragen der virtuell zugeschalteten Teilnehmer zu den Scharformen und -einstellungen beantwortet hat, wechselt er flotten Schrittes zurück in den gegenüberliegenden Seminarraum. Dabei gönnt er sich keine Sprechpause. Letzteres habe den einfachen Grund, dass ihn die Teilnehmer in diesen Momenten nicht sehen könnten und daher ganz auf seine Stimme angewiesen seien. „Insbesondere längere Sprechpausen könnten von den Teilnehmern als Übertragungsfehler gewertet werden, zudem würde auch ihre Aufmerksamkeit sehr schnell sinken“, erzählt uns der Webinar-erfahrene Trainer wenige Stunden später.

Straffes Programm

Angekommen im Seminarraum, widmet er sich sogleich dem nächsten Themenfeld. Schließlich ist das Programm der dreitägigen Grundlagenschulung für den Produktbereich Drilltechnik, die angesichts der Corona-Auflagen virtuell stattfinden muss, straff und eng getaktet. Es gilt, die Zeit effektiv zu nutzen, um möglichst viel Wissen vermitteln zu können. „Die Landwirte sind heute deutlich besser ausgebildet als noch vor einigen Jahren. Demzufolge steigen auch deren Anforderungen an die Kompetenzen der Vertriebs- und Servicemitarbeiter des Fachhandels weiter an“, erklärt dazu Peter Baumgärtner, der die AgroTraining-Abteilung auf der AgroFarm in Alpen leitet.

Letztere ist etwa vier Kilometer vom Lemken-Stammwerk entfernt gelegen und bietet normalerweise ein ideales Umfeld für einen regen fachlichen und persönlichen Austausch zwischen den Mitarbeitern des Geräteherstellers und denen der Vertriebspartner. Zwar ist das AgroTraining grundsätzlich eher vertriebsorientiert unterwegs. Dennoch ist die Fortbildungs-Abteilung bei der Entwicklungsleitung des niederrheinischen Spezialisten für Bodenbearbeitungs-, Sä- und Hacktechnik angesiedelt. Dadurch ergibt sich laut Burkhard Sagemüller, Leiter Entwicklung und Mitglied der Lemken-Geschäftsführung, ein zweidimensionaler Austausch: „Zum einen können wir so frühzeitig den Vertrieb und den Service über Neuerungen informieren und zum anderen auch Anregungen aus den Märkten in die Entwicklung hineintragen.“

Doch in Corona-Zeiten sind die modernen Seminar- und Schulungshallen der AgroFarm und selbst die hauseigene Kantine, die sich ansonsten um das leibliche Wohl der Schulungsteilnehmer kümmert, weitestgehend verwaist. Daher war es für die Crew des Lemken-Schulungszentrums auch keine Frage, während der Pandemie neue digitale Schulungs- und Fortbildungsprogramme aufzusetzen und auszubauen. Seit den ersten Corona-Lockdowns im vergangenen Jahr wurden bisher mehr als 1.000 Teilnehmer aus dem Landmaschinenhandel in über hundert virtuellen Seminaren beschult.

Viel Zeit gespart

Eines davon ist die digitale Drilltechnik-Basissschulung, die blockweise aufgeteilt ist und insgesamt über zwölf Stunden läuft. An drei aufeinanderfolgenden Tagen, jeweils von acht bis zwölf Uhr, lernen die Teilnehmer unter anderem die pflanzenbaulichen Anforderungen an die Saatbettbereitung und Aussaat kennen sowie die Werkzeuge und die elektrische beziehungsweise elektronische Ausstattung der Drillmaschinen. Darüber hinaus üben sie die kundenindividuelle Zusammenstellung einer Bestellkombination und erfahren die wichtigsten Verkaufsargumente. „Das Webinar ist genauso lang wie die entsprechende Präsenzs Schulung, die in diesem Produktbereich anderthalb Tage umfassen würde“, betont Peter Baumgärtner, der den Teilnehmern aus dem Landmaschinenhandel jedoch nicht mehr als vier Stunden Online-Schulung pro Tag zumuten möchte. „Das würde zu Lasten der Aufmerksamkeit gehen“, weiß der Lemken-Cheftrainer. Die meisten der Schulungsteilnehmer seien es schließlich nicht gewohnt, so lange Zeit vor dem Bildschirm zu sitzen. Und bereits am Nachmittag könnten sie sich wieder um ihr Tagesgeschäft kümmern. Ohne Frage bietet das virtuelle Schulungsformat zahlreiche Vorteile. Auch Anreise und Übernachtung fallen weg, was interessante Einsparpotenziale für die Vertriebspartner erzeugt. Ein weiteres Pro-Argument ist die Flexibilität und Bequemlichkeit: Weil kaum eine Reise- und Terminplanung erforderlich ist, können die Kurse häufig auch kurzfristig gebucht werden. Allerdings führe aber gerade auch diese Spontanität manchmal zu einer geringeren Verbindlichkeit bei den Vertriebspartnern beziehungsweise ihren angemeldeten Mitarbeitern, merkt Baumgärtner an. Doch dafür, dass die digitalen Schulungstermine im täglichen Trubel der Fachhändler nicht einfach untergehen, sorgen Christina Honvehlmann und Katharina Mott, die zum neunköpfigen AgroTraining-Team gehören. Die beiden unterstützen als „Back-Office“ nämlich nicht nur die Vorbereitung und Konzeption der Schulungen, sondern übernehmen im Zweifel auch die freundliche Terminerinnerung, damit die angemeldeten Personen jeweils pünktlich zu Beginn der Fortbildung vor ihren Rechnern sitzen. Außerdem geben sie ihnen hilfreiche Tipps, um sich vernünftig auf das digitale Seminar vorzubereiten. Dabei geht es nicht nur um die technischen Voraussetzungen in Form eines internetfähigen Endgerätes mit Mikrofon, Lautsprecher und Kamera, sondern sie empfehlen den Teilnehmern unter anderem zum Beispiel auch, sich einen ruhigen abgeschirmten Bereich zu suchen und mögliche Ablenkungsquellen, zum Beispiel das Smartphone, zu deaktivieren, damit die virtuellen Schulungen möglichst reibungslos und produktiv über die Bühne gehen können.

Digitale Ermüdung vermeiden

Pünktlich um 12 Uhr endet der heutige vierstündige Seminar-Block. AgroTrainer Lukas Bonus hat Zeit zum Verschnaufen: „Virtuelle Seminare über große räumliche Distanzen sind weitaus anstrengender als Präsenzs Schulungen“, sagt er. Das gelte nicht nur für die Teilnehmer, sondern auch für den Trainer. In einer Präsenzs Schulung müsse er lange nicht so viel reden wie in einem Online-Seminar, wo seine Stimme schließlich der wichtigste Informationsträger sei, erklärt Bonus.

Am nächsten Morgen wird er die Online-Schulung zum Thema Drilltechnik um acht Uhr fortsetzen – dann wieder über vier Stunden. „Eine lange Zeit für eine virtuelle Schulung“, gibt auch Peter Baumgärtner zu. Dennoch sei die Dauer erforderlich, um überhaupt eine ausreichende Thementiefe gewährleisten zu können.

Damit trotzdem keine Langeweile im virtuellen Schulungsraum aufkommt, bemüht sich Lukas Bonus, eine lockere Atmosphäre zu schaffen. Dazu arbeitet er – ebenso wie seine erfahrenen AgroTrainer-Kollegen – mit Grafiken, Videos sowie Animationen und wechselt auch immer mal wieder direkt an die Maschinen, um das Gesagte anschaulich per Livestream darzustellen.

Positives Feedback bekommt das AgroTraining-Team daher auch im Nachgang des dreimal vierstündigen Online-Drilltechnikseminars von den Teilnehmern. So hält Christian Triphaus von der LVD Bernard Krone GmbH die Seminardauer für angemessen, länger sollte sie seiner Meinung nach allerdings auch nicht sein. Johannes Werner vom Wohlmannstetter Landtechnik-Vertrieb aus Unterdietfurt kam es sehr entgegen, dass er sich nach der Online-Schulung „für die andere Hälfte des Tages ganz normal um seine Kunden kümmern konnte.“ Positiv habe ihn zudem die große Praxisnähe der digitalen Fortbildung überrascht.

Das „Anfassen“ fehlt

Nichtsdestotrotz ist bei den Online-Schulungen die beliebte Arbeit direkt an der Maschine, die normalerweise bei den Präsenzs Schulungen viel Raum einnimmt, nicht möglich. „Beim Online-Seminar kommen die praktischen Arbeiten und Tätigkeiten definitiv zu kurz“, sagt Trainer Lukas Bonus. Das bestätigt auch LVD Krone Mitarbeiter Christian Triphaus im Nachgang der Schulung. Aus seiner Sicht leiden darunter auch der persönliche Austausch und die „Diskussion“ unter den Teilnehmern.

Christian Müller von der Firma Franz Müller Landtechnik, der die Liveübertragungen aus Alpen an seinem Arbeitsplatz-Rechner in Emmeringen verfolgte, vermisst ebenfalls das Ausprobieren an den Maschinen und die persönliche Inaugenscheinnahme der Technik. Gut gefallen hat ihm dagegen, dass „der Trainer per Livestreaming mit der Kamera sehr genau auf die technischen Details eingehen konnte.“ In der Videoübertragung hätten zudem alle Teilnehmer die Chance, exakt das Gleiche zu sehen – anders als in einer Präsenzs Schulung, wo insbesondere in großen Gruppen nur die zuvorderst stehenden Teilnehmer einen guten Blick erhaschen könnten. Diesen Vorteil kennt auch Lukas Bonus: „Bei einer Online-Schulung sitzen alle Teilnehmer in der ersten Reihe – wenn sie es denn selbst wollen.“

Test zur Kontrolle

Um das Interesse und die Motivation der Schulungsteilnehmer den ganzen Vormittag über hochzuhalten, geht Trainer Bonus immer wieder in den Dialog mit ihnen. Er will wissen, ob sie noch Verständnisfragen haben oder etwas Ergänzendes beitragen möchten. Das macht er per Video oder Chatfunktion. Welcher Weg jeweils der richtige sei, hänge von verschiedenen Variablen ab. Denn immer wieder stellen Bonus und Baumgärtner Hemmschwellen bei den Teilnehmern fest, sich an den Videogesprächen zu beteiligen. Und die variieren in Abhängigkeit von der jeweiligen Persönlichkeit des Teilnehmers sowie dessen Funktion beziehungsweise dessen Tätigkeitsfeldes im Unternehmen oder einfach auch entsprechend seiner Begeisterungsfähigkeit für virtuelle Schulungen.

Zum Ende des zwölfstündigen Online-Seminars am dritten Tag steht ein Test zur Verständnisprüfung und Wissenskontrolle in Quizform auf der Agenda. Hier kommt es für die Teilnehmer darauf an, den größten Teil der Fragen richtig zu beantworten, weil sie durch das Bestehen der Erfolgskontrolle ihrem Arbeitgeber einen Bonus beziehungsweise einen höheren Gewährleistungssatz sichern können.

Zur weiteren Wissensvertiefung und zum Wiederholen der jeweiligen Online-Fortbildung stellt Lemken die Schulungsunterlagen auch auf seiner geschlossenen Plattform „Training System“ online. Dort können sie zu jeder Zeit eingesehen und heruntergeladen werden. „Je häufiger das geschieht und sie genutzt werden, desto besser“, betont Peter Baumgärtner, dem es ein wichtiges Anliegen ist, die Service- und Vertriebsmitarbeiter der Fachhändler nachhaltig zu qualifizieren. Nach seinen Angaben finden die Vertriebspartner auf dieser geschlossenen Händler-Plattform alle Information rund um das Thema Lemken-Schulungen, wie zum Beispiel die nächsten Schulungstermine. „Bei Bedarf können sie hier auch mehrtätige Schulungen zusammenstellen.“ Zudem sei hier auch die Verwaltung der Händlermitarbeiter möglich, ebenso wie die Speicherung ihrer Lernhistorie.

Normalität kehrt zurück

Seit Juli stehen zur Freude des gesamten AgroTraining-Teams auch endlich wieder Präsenzveranstaltungen auf dem Schulungsprogramm – natürlich unter Berücksichtigung der aktuellen Hygienerichtlinien. Damit kehrt wieder ein großes Stück Normalität auf die AgroFarm zurück. Persönliche Begegnung und Austausch sowie das Lernen von- und miteinander – was in Corona-Zeiten einfach gefehlt hat – sind wieder möglich. Vor allem aber kann das Einstellen, Fahren und die Handhabung der Technik wieder direkt an den Maschinen durchgeführt und trainiert werden.

Anzunehmen ist aber, dass Corona wohl Spuren hinterlassen und auch das Fortbildungskonzept der AgroFarm verändern wird. Sicher wird die berufliche Weiterbildung nachhaltig digitaler werden. Schließlich haben virtuelle Schulungen zumindest einen unschlagbaren Vorteil – und das ist die schnelle Vermittlung von Inhalten über größere physische Distanzen. Deshalb können Peter Baumgärtner und Lukas Bonus sich auch für die Zukunft gut vorstellen, kurze Themenblöcke oder auch Produktupdates, die nicht unbedingt eine lange Anreise der Vertriebspartner rechtfertigen, weiter in digitalen Formaten zu präsentieren.



Lukas Bonus: „Bei einer Online-Schulung sitzen alle Teilnehmer in der ersten Reihe.“



Peter Baumgärtner und Burkhard Sagemüller (r.) tauschen sich regelmäßig aus.



Die Online-Schulung ersparte Johannes Werner eine längere Anreise.



Peter Baumgärtner erklärt auf der AgroFarm einen Vergleich von verschiedenen Anbauverfahren.



Burkhard Sagemüller: „Mit immer komplexeren Landmaschinen wachsen auch die Anforderungen an Service und Vertrieb.“