



## Offene Zweierbeziehung oder echte Partnerschaft?

Mit dieser Entscheidung steht oder fällt auch die Qualität eines Kundenprojekts. Dreidimensionale Darstellungen, Erklärfilme mit trickreicher Animation, spielbasierte Elemente - solche Raffinessen gehören zu digitalen Lernangeboten. Die Entwicklung kundenspezifischer Lerninhalte erfordert jedoch mehr als fachliche Kompetenz. Den Wert einer gelungenen Partnerschaft zeigt ein Best Practise-Beispiel zur Qualifizierung von Personal in der Windenergiebranche.

Liebe auf den ersten Blick, das gemeinsame Hobby, Speed-Dating oder ein Kennenlernen im Internet - der erste Schritt zum Aufbau einer Partnerschaft ist im Leben vielfältig. Bei Entwicklungsprojekten für kundenspezifische Software beginnt die Partnersuche meistens mit einer Angebotsabfrage oder Ausschreibung. Ein Anbieter entwickelt dabei erste Ideen für die angefragte Leistung und versucht, das Interesse des potentiellen Kunden zu wecken. Oft entscheidet sich auch schon bei der Kontaktaufnahme, ob „die Chemie stimmt“. Die Vertrauensbildung wird maßgeblich unterstützt, wenn die Kommunikation zwischen den potentiellen Partnern in einer für beide verständlichen „Sprache“ erfolgt.

In unserem Best Practise-Beispiel entstand die Partnerschaft zwischen der **Deutschen WindGuard Offshore** und dem Anbieter **ANOVA** durch die gemeinsame Aktivität in einem Netzwerk. Umfangreiches Fachwissen im Anwendungsumfeld der Offshore-Branche traf auf breite, langjährige Erfahrungen aus digitalen Qualifizierungsprojekten. Beide Partner starteten also quasi bei null, was die Kompetenz des jeweils anderen Spezialisten betraf.

### Die ersten Hürden

Nach der Entscheidung, einen Versuch miteinander zu wagen, startet das Miteinander. Sind die Hürden der Vertragsgestaltung erfolgreich gemeistert, kann die inhaltliche Arbeit im Projekt starten. Aber gerade in dieser Phase liegen zahlreiche Stolpersteine. Missverständnisse können zu Zweifeln an der Partnerwahl führen.

Für den Dienstleister beginnt das Projekt vor allem mit Zuhören. Bei der Ausarbeitung des Lernkonzepts leistet der Kunde selbst einen wichtigen Beitrag. Er kennt das bisherige Lernverhalten der Anwender am besten. „Um mich in das Ausgangsproblem so gut wie möglich hinein denken zu können, hat es uns geholfen, viele Fragen zu stellen“, erinnert sich Volker Gries, Projektleiter der ANOVA. „Die Deutsche WindGuard Offshore hat uns hier sachkundige Einblicke in die Qualifizierung von Offshore-Beschäftigten gegeben.“ Ein Schlüssel zum Erfolg war die aktive Beteiligung des Kunden. So war es möglich, die geeigneten Methoden und Medien auszuwählen, mit denen die Zielgruppe später lernt. Nahezu jedes Entwicklungsprojekt ist in dieser Phase mit einer Beratungsleistung verbunden.

### Enge Bindungen bauen auf Vertrauen

Worauf kommt es bei der Entwicklung und Umsetzung des Konzepts an? Die Versuchung ist groß, alle Probleme mit ein und derselben Methode zu lösen, eben so, wie es in der Vergangenheit gut funktioniert hat. Dazu neigen Menschen in jeder Beziehung, denn das Aufbauen auf guten Erfahrungen ist wichtig. „Wir bei ANOVA haben aber auch den Anspruch, die eingefahrenen Wege immer wieder zu verlassen, um für unsere Kunden etwas Verbessertes und Neuartiges zu schaffen - und manchmal dabei auch den Mut zum Risiko zu haben. Wir zeigen hier unsere technologische Flexibilität, egal ob ein Video, ein WBT oder eine native App gebraucht werden und diese mit Webstandards, mit einem Autorentool oder in einer Programmiersprache entwickelt werden

## DER AUTOR



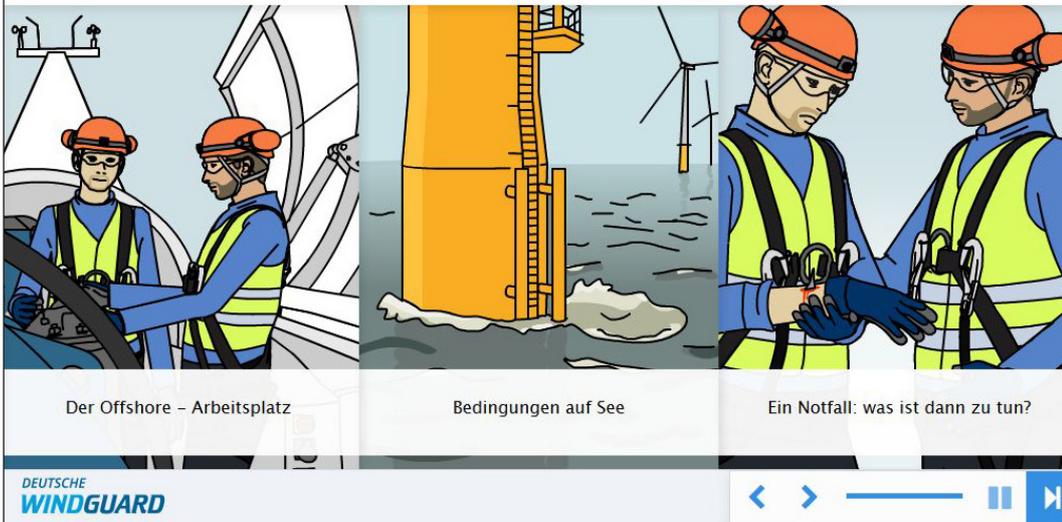
### Dr. Volker Gries

arbeitet seit vielen Jahren als Konzeptentwickler, Projektleiter und Kundenbetreuer bei der ANOVA. Am spannendsten ist für ihn die Zusammenarbeit mit einem Kunden, wenn der Ehrgeiz und die Bereitschaft vorhanden sind, Neues auszuprobieren.



▲ In animierten Darstellungen werden die Besonderheiten des Offshore-Arbeitsplatzes erklärt.

## Ein Notfall Offshore – wie verläuft die Rettung hier?



### ▲ Erklärungen erfolgen anhand von Beispielen aus dem Erlebnisumfeld der Zielgruppe.

sollen.“ berichtet Volker Gries. „Möglich wird das durch ein interdisziplinäres, aufgeschlossenes Team, offene Kommunikation zu Chancen und Risiken und nicht zuletzt eine moderne technische Ausstattung.“

Ein bewährtes Vorgehensmodell von ANOVA bei der Entwicklung unterstützt das Qualitätsmanagement im Projekt und die Abstimmung mit dem Kunden. Die Deutsche WindGuard Offshore war hier aktiv einbezogen. Im WBT unterstützt die Modularisierung der Inhalte die flexible Zeiteinteilung beim Lernen. Durch gezeichnete Grafik wird eine Neutralität bezüglich der handelnden Personen und dargestellten Offshore-Projekte gewahrt, ohne den Fokus auf die Windenergiebranche zu verlieren. Erklärungen erfolgen anhand von praxisnahen Beispielen, die als Erlebnisse aus der Perspektive eines Servicetechnikers dargestellt werden.

Und wenn einmal ein Partner nicht zufrieden ist? Wie in jeder funktionierenden Beziehung kommt es hier auf das nötige Maß an Zugeständnissen an, auf beiden Seiten. „Änderungswünsche, die wir im Projekt hatten, wurden diskutiert. ANOVA ist es gelungen, dafür jeweils eine Lösung zu finden“, sagt Katharina Segelken von Deutsche WindGuard Offshore. „Ja, das Zeitmanagement ist dabei eine wiederkehrende Herausforderung. Aber das Ergebnis bestätigt uns in unserem Vorgehen und rechtfertigt unser Vertrauen.“

### Die gemeinsame Zukunft

Schließlich ist es soweit: Das gemeinsame Kind wird erwachsen und muss in der Welt selbstständig bestehen. Die Partner entschlossen sich, das entwickelte Lernangebot in einer ausgewählten Anwendergruppe zu pilotieren und dabei zu evaluieren. Selbstständigkeit auf Probe, mit der Chance auf Nachbesserung. Was im Leben eines Kindes nicht immer möglich ist, wird durch die Deutsche WindGuard Offshore im Fall des Lernsystems „Erste Hilfe Offshore“ derzeit umgesetzt. Die

dabei untersuchten Fragen reichen von technischen Problemen der Nutzung über die Gestaltung der Inhalte bis zur Einschätzung des Werts dieser Qualifizierung für die tägliche Praxis.

Und auch die Partnerschaft selbst steht nach Absolvierung des ersten großen Meilensteins auf dem Prüfstand. Ob über einen Fragebogen oder ein zielführendes Auswertungsgespräch – die Zusammenarbeit der Partner wird in Hinblick auf weitere gemeinsame Schritte hinterfragt.

Die Zusammenarbeit zwischen ANOVA und Deutsche WindGuard Offshore endete nicht mit der Auslieferung des Lernprogramms. Im Anschluss wurde ein Teaser entwickelt, der sich für die Bewerbung des Qualifizierungsangebots als nützlich erweist. Und gemeinsam wird in den kommenden Wochen über neue Themen nachgedacht, an denen beide Partner interessiert sind. Die Roadshow von ANOVA zu Virtual Reality mit einem Demonstrator für eine Offshore Windenergieanlage wird natürlich auch bei der Deutschen WindGuard Offshore in Varel Station machen.

### Individuelle Kompetenzförderung am Beispiel der Ersten Hilfe Offshore

Die Deutsche WindGuard Offshore GmbH ist Anbieter von Sicherheitstrainings für die Windenergiebranche. Zusammen mit ANOVA werden hier Lernlösungen unter Nutzung digitaler Medien entwickelt und erprobt, die ergänzend zum praktischen Training und der täglichen Arbeit in Windparks eingesetzt werden sollen. Das Lernsystem „Erste Hilfe Offshore“ sensibilisiert Einsteiger der Branche zu notwendigen Kompetenzen und vermittelt Grundlagen der Ersten Hilfe unter Offshore-Bedingungen. Es wurde im Rahmen des Verbundprojekts „BestOff – Sicherheit und Gesundheit in der Offshore Windindustrie durch Kompetenzentwicklung, Koordination und lernförderliche Unternehmenskultur“ entwickelt und vom BMBF gefördert.

## KONTAKT

### Deutsche WindGuard Offshore GmbH

Ansprechpartner:  
**Katharina Segelken**  
**Jutta Simmering**

Oldenburger Straße 65  
D-26316 Varel

[www.windguard.de](http://www.windguard.de)

### ANOVA GmbH

Ansprechpartner:  
**Dr. Volker Gries**  
**Dr. Sunla Richter**

Joachim-Jungius-Str. 10  
D-18059 Rostock

Tel.: +49 (0) 381 / 20 26 02-20

[www.anova.de](http://www.anova.de)

