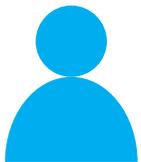


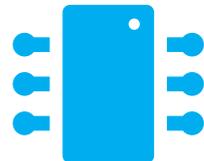
BRANCHE: Professional Services



Das wurde erreicht



**ZAHL DER AKTIVEN
NUTZER HAT SICH
VERSECHSFACHT**



**NAHTLOSE INTEGRATION
IN DAS FIRMENEIGENE
LERNMANAGEMENTSYSTEM**



**UNTERSTÜTZT
MULTINATIONALE TEAMS
IN 7 SPRACHEN**



**ERGÄNZT LERNINHALTE
UM FRISCHE IMPULSE VON
AUSSEN**



**PASST BESTENS ZUR
UNTERNEHMENSKULTUR**



„Externe Content-Anbieter wie getAbstract können uns helfen, ein Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu betrachten.“



Alex Nicholson

Learning Experience Manager

Über AON

AON ist ein weltweit führender Professional-Services-Anbieter. Das Unternehmen hilft seinen Kunden, bessere Entscheidungen zu treffen und bereichert so das Leben vieler Menschen in aller Welt. AON berät Kunden in mehr als 120 Ländern und gibt ihnen die nötigen Mittel an die Hand, damit sie klüger entscheiden, das eigene Geschäft stärken und Wachstumschancen wahrnehmen können.

Unternehmerische Herausforderung

„Wir möchten eine resiliente Mitarbeiterschaft aufbauen und allen die Möglichkeit zur Weiterentwicklung bieten, egal in welcher Funktion sie gerade arbeiten“, sagt Alex Nicholson, Learning Experience Manager bei AON und als solcher verantwortlich für die Entwicklung und den globalen Einsatz der Lernprogramme. Im Einklang mit den Unternehmenszielen konzentrieren sich Nicholson und sein Team darauf, wirklich allen Mitarbeitenden weltweit den Zugriff auf vielfältige Lernangebote zu ermöglichen.

Wie getAbstract geholfen hat

Bei AON können Mitarbeitende über ein firmeneigenes Learning Management System (LMS) auf Lerninhalte zugreifen. getAbstract fügt sich als wichtiger Content-Anbieter nahtlos in das LMS ein. Laut Nicholson bietet das zahlreiche Vorteile: „Alle 50.000 Kollegen erhalten so direkten Zugriff auf getAbstract-Inhalte, was enorm wichtig ist.“

Auch die Tatsache, dass getAbstract Inhalte in mehreren Sprachen anbietet, hat Nicholson geholfen, vor allem in Lateinamerika mehr Lernende anzusprechen und einzubinden. „Die Vielsprachigkeit war für uns entscheidend“, sagt Nicholson, denn er und sein Team möchten unbedingt Mitarbeitende aus verschiedenen Kulturkreisen und Sprachregionen erreichen.

In den vergangenen drei Jahren hat sich die Zahl der aktiven getAbstract-Nutzer sechsfacht. Jeden Monat kommen im Durchschnitt 150 bis 200 neue Nutzer hinzu. „Diese Zahlen bieten ein enormes Potenzial“, so Nicholson, vor allem da inzwischen 16 Prozent der Mitarbeitenden getAbstract aktiv nutzen.

Um die Lernenden langfristig einzubinden und zu motivieren, müssen Inhalte relevant sein und einen direkten Bezug zu ihrer Arbeit aufweisen. Nicholson und sein Team haben deshalb eng mit dem Customer-Success-Team von getAbstract zusammengearbeitet, um genau solche Inhalte anbieten zu können.

„Die Wissensbibliothek von getAbstract steuert einiges zu den Themen bei, mit denen wir uns ohnehin schon beschäftigen“, erklärt Nicholson, der vor allem schätzt, wie vielseitig die Inhalte von getAbstract einsetzbar sind: „Egal ob virtuell oder in Präsenz, eine Zusammenfassung von getAbstract lässt sich jederzeit in unsere Trainingseinheiten einbauen.“

„Für den Lehr- und Lernerfolg ist die Wahl zwischen verschiedenen Lernoptionen und -materialien entscheidend“, sagt Nicholson. „Mit Blick auf Blended Learning ist es nicht zielführend, sich einzig auf firmeneigene Inhalte zu verlassen.“ Seiner Ansicht nach sind es gerade die Vielfalt und Abwechslung von Blended-Learning-Ansätzen, die das Lernen zu einem echten Erlebnis machen – und getAbstract bietet genau die passenden Zutaten hierzu. „Vor allem die vielfältigen Sichtweisen, die in den Artikel-, Video-, Podcast- und Buchzusammenfassungen zum Ausdruck kommen, machen die Inhalte von getAbstract für uns so interessant.“

Laut Nicholson liefert getAbstract eine dringend benötigte Außensicht auf interne Lernthemen: „In unseren Trainingsprogrammen sprechen wir mit den Führungskräften sehr viel über emotionale Intelligenz. Externe Content-Anbieter wie getAbstract können uns helfen, ein Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu betrachten.“

Nicholson hat erlebt, wie sich die Inhalte von getAbstract spielend leicht in die Lernelemente einfügen lassen, die er mit seinem Team zusammengestellt hat. Außerdem scheint das Customer-Success-Team intuitiv zu verstehen, was AON jeweils konkret benötigt. Nicholson dazu: „getAbstract passt kulturell perfekt zu uns. Und das ist gut so, denn wir legen großen Wert darauf, mit Unternehmen zusammenzuarbeiten, die ähnlich denken und handeln wie wir.“



www.getabstract.com

corporate@getabstract.com