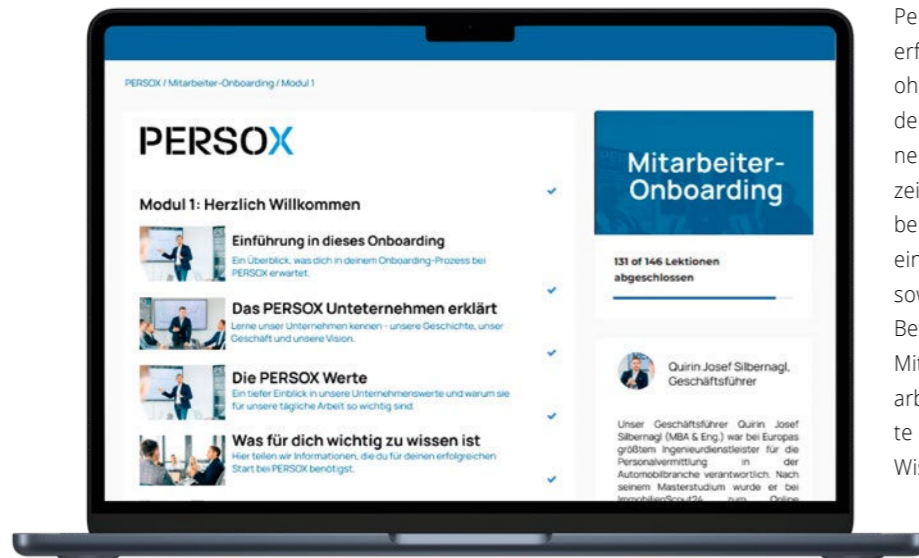


# Digitales Onboarding für die Einarbeitung und Weiterbildung

Betriebe, die auf digitales Onboarding setzen, können nicht nur ihre Produktivität steigern, sondern auch die Kundenbetreuung verbessern und ihre Wettbewerbsfähigkeit wesentlich stärken.

Von Saskia Patschger |



Personal seine Position im Unternehmen erfolgreich einnehmen kann – und dies, ohne dass zusätzliche Ressourcen gebunden werden. Anstatt mithilfe jener traditionellen, papierbasierten Methoden und zeitintensiven Erklärungen, werden hierbei digitale Methoden und Technologien eingesetzt, um die Einarbeitung effizienter sowie benutzerfreundlicher zu gestalten. Bei aufkommenden Fragen können sich Mitarbeiter jederzeit in die digitale Einarbeitungs-Plattform einloggen und Inhalte erneut einsehen, um somit vorhandene Wissenslücken zu schließen. Auch im Falle

von außerplanmäßigen Ausfällen – zum Beispiel im Krankheitsfall – können andere Mitarbeiter die Aufgaben übernehmen, indem sie sich die

Anleitungen und Prozesse auf der digitalen Plattform ansehen. Des Weiteren genießen Unternehmen den Vorteil, dass sie mehrere Mitarbeiter zeitgleich einarbeiten können.

Somit bietet die Einführung dieses Werkzeugs zahlreiche Vorteile für Unternehmen und ihre Angestellten gleichermaßen:

## Bestehendes Wissen im Unternehmen halten

Der Arbeitsmarkt ist sehr schnelllebig geworden. Da kann es passieren, dass altgediente Mitarbeiter Ihr Unternehmen verlassen. Zusammen mit ihnen geht sehr viel Wissen verloren. Dieses muss von potenziellen Nachfolgern mühevoll aufgebaut werden. Der Prozess kostet viel Geld und noch viel mehr Zeit. Wenn Sie Ihren besten Mitarbeitern die Aufgabe geben, Ihr komplettes Wissen in einem digitalen Onboarding-Prozess zu konservieren, kann sich Ihr neues Teammitglied dieses Wissen in kürzester Zeit aneignen und nutzen. So stellen Sie sicher, dass Sie auch gegen den Wegfall Ihrer wertvollsten Mitarbeiter gewappnet sind.

Neben der Schwierigkeit neues Fachpersonal zu gewinnen, stehen viele Inhaber von Autohäusern und Kfz-Betrieben vor dem Problem, dass Mitarbeiter auch effektiv und effizient in den laufenden Betrieb integriert werden müssen. PERSOX hat für seine Partner-Betriebe bereits im Jahre 2019 eine Lösung geschaffen, um Fachpersonal zu gewinnen. Nun hat es sich das Unternehmen aus Inning am Ammersee zur Aufgabe gemacht, eine innovative Lösung zu bieten, welche die ideale Einarbeitung abdeckt.

Der langfristige Erfolg von Autohäusern und Kfz-Betrieben hängt ohne Frage maßgeblich von einem erfolgreichen Einstieg ab. In der heutigen digitalen Ära wird die traditionelle Einarbeitung zunehmend durch digitale Lösungen ergänzt – und sogar teilweise ersetzt. Diese Art der digitalen Einarbeitung wird im Neudeutschen auch als „digitales Onboarding“ bezeichnet.

Mit dem digitalen Onboarding ist ein System gemeint, welches ohne Einsatz von Offline-Komponenten wie Mappen oder gedrucktem Papier, bei der Einarbeitung behilflich ist. Hiermit wird gewährleistet, dass neues

## Spezifisches Schulungsmaterial

Digitales Onboarding erlaubt es mittelständischen Unternehmen, insbesondere Autohäusern und Kfz-Betrieben, spezifisches Schulungsmaterial online bereitzustellen. Neue sowie bestehende Mitarbeiter können sich mit wichtigen Informationen zur Produktpalette, technischen Details oder Garantie- und Serviceleistungen vertraut machen. Interaktive Schulungsmodule, Videos und virtuelle Schulungen ermöglichen es ihnen, sich schnell mit den entsprechenden Anforderungen der Branche vertraut zu machen. Änderungen und Forderungen seitens der Hersteller können somit allen Mitarbeitern im Unternehmen gleichermaßen und zeitnah zur Verfügung gestellt werden, sodass diese in Kürze implementiert werden können.

## Kenntnisse über Marken und Modelle

Autohäuser und Kfz-Betriebe haben oft eine Vielzahl an Marken und Modellen im Angebot. Der Einsatz einer digitalen Schulungsplattform bietet die Möglichkeit, detaillierte Informationen und einen gesamtheitlichen Überblick über die verschiedenen Fahrzeuge zu vermitteln – einschließlich ihrer Eigenschaften, Ausstattungsvarianten und technischen Spezifikationen. Dieses Wissen ist für den Verkaufsprozess und die Kundenberatung unerlässlich.

## Kundenkommunikation und Vertriebstechniken

Digitales Onboarding ermöglicht neuen Mitarbeitern, Vertriebstechniken und Kommunikationsstrategien zu erlernen, die in der Automobilbranche erforderlich sind. Sie können sich mit bewährten Methoden zur Kundenansprache, Verkaufsverhandlungen und der Nutzung digitaler Vertriebskanäle vertraut machen. Dies hilft ihnen, ihre Leistung zu steigern und bessere Kundenbeziehungen zu kreieren.

## Technologische Tools und Systeme

In Autohäusern und Kfz-Betrieben kommen oft verschiedene technologische Tools und Systeme zum Einsatz, beispielsweise Kundenmanagement-Software, Terminplanungs- oder Werkstattmanagement-Systeme. Mithilfe eines digitalen Onboardings werden sich neue Mitarbeiter mit diesen Tools schneller vertraut

machen. Dadurch wird ein reibungsloser Datenfluss und eine bessere Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen ermöglicht.

## Sicherheits- und Compliance-Schulungen

Auch ist in der Automobilbranche die Einhaltung von Sicherheitsstandards und gesetzlichen Vorschriften von großer Bedeutung. Digitales Onboarding ermöglicht es Unternehmen, Schulungen zur Sicherheit am Arbeitsplatz, Datenschutz, Umweltschutz und rechtlichen Bestimmungen online durchzuführen. Neue Mitarbeiter können sich schnell mit den relevanten Richtlinien vertraut machen und ihre Compliance gewährleisten.

Unternehmen, die auf digitales Onboarding setzen, werden ihre Produktivität steigern, die Kundenbetreuung verbessern und ihre Wettbewerbsfähigkeit in der Automobilbranche wesentlich stärken. Indem Autohäuser und Kfz-Betriebe die Vorteile des digitalen Onboardings nutzen, können sie ihr Personal schneller und effektiver in die digitale Arbeitswelt der Branche integrieren. Dies führt zu einer höheren Mitarbeiterzufriedenheit, einer verbesserten Kundenerfahrung und letztendlich zu einem erfolgreichen Geschäftsergebnis. Durch die Investition in eine digitale Einarbeitungs-Plattform können Autohäuser und Kfz-Betriebe einen wichtigen Schritt in Richtung einer modernen und zukunftsfähigen Arbeitsweise gehen. ◀

Unsere Autorin ist als Leitung Account Management für die PERSOX GmbH tätig.

### Kontakt:

PERSOX GmbH  
Saskia Patschger  
Leitung Account Management  
Rudolf-Diesel-Ring 4b  
82266 Inning am Ammersee



Mobil: +49 157 31550386  
Internet: www.persox.de