



Innovation aus Wernetshausen

Der Kuppler für die Weiterbildungsbranche



René Beeler verhilft Wissbegierigen auf seiner Plattform zu passenden Bildungsangeboten. Der Wernetshäuser ist überzeugt, mit dem Online-Marktplatz den Nerv der Zeit getroffen zu haben.

Redaktion Züriost
Mittwoch, 26. Mai 2021, 10:58 Uhr

Schreibstar 2021

Wir suchen die schönsten Fernweh-Geschichten

Zürcher Oberland Medien

Schicken Sie uns Ihre Geschichte und gewinnen Sie bis zu Fr. 1500.-

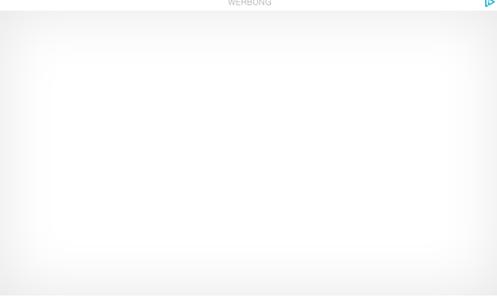
Mehr Infos



Die von René Beeler entwickelte Plattform Evrlearn ist eine Kombination aus sozialem Netzwerk und Online-Marktplatz. Foto: Christian Merz

Wenn zwei sich suchen, aber noch nichts voneinander wissen, gibt es Dating-Plattformen wie Tinder, die beim Finden helfen. So etwas gibt es jetzt auch für Bildungsangebote. Die Plattform und das dazugehörige Start-up heissen «Evrlearn» und wurden vom Wernetshäuser René Beeler mitgegründet.

WERBUNG



Sein Produkt als «Bildungs-Tinder» zu bezeichnen, würde der Sache jedoch nicht gerecht werden. Evrlearn führe zwar suchende User und Bildungsangebote mit ähnlichen «Matchmaking-Prozessen» zusammen, biete darüber hinaus aber noch viel mehr, wie Beeler erklärt. So können etwa Absolventen die Angebote gemäss ihrem Lernfortschritt bewerten.

Einzelne «Alumni» geben sogar individuell über die Kurse Auskunft. «Diese Kombination aus sozialem Netzwerk und Online-Marktplatz für Weiterbildungsmöglichkeiten ist weltweit einmalig», sagt Beeler. Er ist überzeugt, mit dem Angebot, das im vergangenen Jahr online ging, den Nerv der Zeit getroffen zu haben.

Einnahmen über Vermittlungsgebühren

Laut einer Studie des «World Economic Forum» müssen 40 Prozent aller Erwerbstätigen in den nächsten fünf Jahren eine Umschulung absolvieren. Beeler hat zwei Jahrzehnte in der Bankbranche gearbeitet und weiss, wie es ist, seine Skills immer auf dem neusten Stand zu halten. «Wir müssen uns heute mehr denn je fragen, welche Fähigkeiten in Zukunft von uns verlangt werden und wo wir uns diese aneignen können», sagt er. Mitgründer Felix Schmid indes war in der Bildungsbranche tätig und kennt somit quasi die andere Seite.

Gemeinsam geben sie auf ihrer Plattform drei Möglichkeiten, das passende Bildungsangebot zu finden und zu buchen. Die einfachste ist eine simple Suchfunktion, mit der sich die Kurse nach einzelnen Kompetenzen wie «Kommunikation» oder «Leadership» durchforsten lassen. Die Nutzer können auch einen kurzen Fragebogen ausfüllen und erhalten daraufhin eine Liste mit Vorschlägen.

Schliesslich können sie mit ihrem persönlichen Kompetenzprofil die zu ihrer Situation und ihren Zielen passenden Angebote finden. Den Grossteil der Einnahmen generiert das Start-up mit seinen vier Mitarbeitern durch Vermittlungsgebühren, die für den Anbieter bei erfolgter Buchung fällig werden, sowie über Angebote für Arbeitgeber.

Über 4500 Lernmöglichkeiten

Es ist im Sinne der Erfinder, wenn sich die Interessenten vor dem Buchen in der Evrlearn-Community umhören. Doch der Austausch auf einem Marktplatz funktioniert natürlich nur, wenn dort auch reges Treiben herrscht. Allerdings hat bisher erst ein Teil der Angebote Bewertungen erhalten. «Wir sind derzeit am Wachsen», so Beeler. «Für die Anfangsphase haben wir bewusst unterschiedliche Bildungsanbieter an Bord geholt.» Dazu gehören etwa private Anbieter und Hochschulen aus der Schweiz wie die Universitäten Zürich und St. Gallen, aber auch zahlreiche Institutionen aus den USA.

Insgesamt gebe es über 4500 Lernmöglichkeiten und laufend würden neue dazukommen. Der Fokus liegt auf Fähigkeiten für den digitalen Wandel und auf Business-Kompetenzen aus den Bereichen Kommunikation, Recht, Management und Finanzen. Überhaupt wolle Evrlearn in Zukunft internationaler werden, sagt Mitgründer Beeler. Dieses Ziel betreffe nicht nur die Anbieter, sondern auch die Nutzer, die momentan noch hauptsächlich aus der Schweiz stammten.

Wachstum gebremst

Weiter sollen künftig mit Podcasts und Büchern noch mehr Inhalte zu finden sein. Denn «weiterbilden» müsse nicht immer heissen, dass man einen Kurs bucht, findet Beeler. Das mit dem Besuchen von Kursen vor Ort – oder «On-site», wie es auf Evrlearn heisst – ist ja ohnehin gerade so eine Sache: Trotz grossem Angebot von Onlinekursen denkt Beeler, dass die Coronakrise das Wachstum seiner Plattform etwas gebremst hat. «Viele warten lieber, bis das entsprechende Angebot wieder vor Ort durchgeführt wird», sagt der Wernetshäuser.

Die Leute wollten diese Gelegenheit zum Netzwerken nutzen. Auch sei die Auffassung verbreitet, dass man online nicht so viel lernt wie im Präsenzunterricht. Dieses Vorurteil sei leider nicht ganz falsch, sagt Beeler. Die Corona-bedingte Verlagerung in den digitalen Raum habe bisher nicht für eine markante Qualitätssteigerung der Online-Angebote gesorgt.

Ein guter Onlinekurs sollte gemäss Beeler nicht einfach ein gestreamter Vortrag sein, sondern interaktive Elemente wie Tests und Umfragen enthalten. «In den USA gibt es einige, die das richtig gut draufhaben.» Viele Onlinekurs-Anbieter müssten aber selbst nochmals über die Bücher. Das würde sich lohnen, denn der Bildungshunger habe noch lange nicht seinen Höhepunkt erreicht.

(Silvan Hess)



Mehr zu Wirtschaft

WC-Revolution nimmt wieder Fahrt auf

Von den Kesselflickern zu den Sanitär-Brüdern

Rochade bei Wangemer Flugsicherung Skyguide

Kommentar schreiben

Kommentar *

Kommentar senden

