

Fallstudie:

Kimberly-Clark Corporation



Unternehmen | Mitarbeiterweiterbildung



Business

Unternehmenswert und globale Möglichkeiten steigern

Die Herausforderung

Die Kimberly-Clark Corporation benötigte eine Lösung um die Sprachlernbedarfe eines schnell wachsenden, globalen Unternehmens erfüllen zu können. Das Unternehmen war auf der Suche nach einem Programm, das effektiv Sprachkompetenz aufbaut, um die globale Mobilität der Mitarbeiter zu erhöhen und die Zusammenarbeit weltweit zu verbessern. Zusätzlich wollte das Unternehmen einen möglichst hohen Return On Investment (ROI) mit dem Sprachlernprogramm erzielen. Die Mitarbeiter von Kimberly-Clark waren auf der Suche nach einem Programm, das vielfältige Sprachen und Übungsmöglichkeiten in Form von Live-Unterricht anbietet, der während des Lernprozesses zur Verfügung steht, und mit dem sie ihre Lernerfahrungen verbessern können.

Zusätzlich wurde ein tragfähiges Management-Tool gesucht, das ein detailliertes Reporting-System gewährleistet, und eine Programmstruktur, die es ermöglicht, regionale Sprachlernprogramme in einer einzigen Lernlösung zusammengefasst anzubieten - unabdingbare Faktoren für die Entscheider bei Kimberly-Clark.

Implementierung

Kimberly-Clark entschied sich für Rosetta Stone® Foundations für Unternehmen, eine Online-Lösung, die sowohl den Bedarfen des Unternehmens, als auch den Bedarfen der Lernenden entsprach.

Das Unternehmen setzte regionale Administratoren ein, damit die regionalen Anforderungen an die Lösung umgesetzt wurden, und lieferte zentralen Support und Monitoring, um eine Implementierung des Programms im Sinne des Unternehmens sicherzustellen. Die Kursteilnehmer erwarben Sprachkompetenz im *Interaktiven Kurs*, trainierten ihre Sprechfertigkeit in *Live-Tutoring Sessions* und schlossen sich den sozialen Online-Netzwerken der *Spieler & Community* an. Die Lerner wurden durch regionale Wettbewerbe und Aktionen motiviert. Der Lernfortschritt wurde über die Administrations-Tools dokumentiert.

Erfolge

Kimberly-Clark weist seit Implementierung des Programms folgende Erfolge auf:

- Höhere globale Mobilität der Kursteilnehmer, die das Programm absolviert und entscheidende Sprachkompetenzen erworben haben, die für die Zuordnung von Aufgabengebieten und langfristige Auslandsaufenthalte wichtig sind
- Die Anforderungen diverser Regionen konnte mit einer einzigen Online-Plattform gelöst werden
- Verbesserte Fähigkeiten der Mitarbeiter im Bezug auf grenzüberschreitende Zusammenarbeit
- Erzielte einen ROI von über 20%, der dadurch zustande kam, dass die Kosten für globale Projekte über eine einzige Lernlösung reduziert werden konnten



„Unser Sprachlernprogramm steigerte den Mehrwert für unsere Mitarbeiter, für das Unternehmen und den Gewinn. Wir beobachteten eine enorme Kostenersparnis durch die Implementierung eines unternehmensweiten Programms, das von allen unseren Mitarbeitern weltweit genutzt werden kann“.

DeShaun Wise
Sr. Talent Management Consultant
Kimberly-Clark Corporation

Beurteilung der Bedarfe

Um eine effektive Implementierung zu gewährleisten, startete Kimberly-Clark eine Umfrage im Unternehmen, um den derzeitigen Stand der Sprachlernprogramme in den unterschiedlichen Regionen abzufragen. Die Informationen wurden eingeholt hinsichtlich des Kostenaufwandes für das Unternehmen, der unterschiedlichen Anforderungen beim Sprachenlernen und des generierten Mehrwerts für die internationalen Niederlassungen. Basierend auf dieser Umfrage ermittelte das Unternehmen einen vielfältigen Bedarf an Fremdsprachen, Englisch miteingeschlossen, und die Notwendigkeit eines ausführlichen Reporting-Systems, um Lernfortschritte einsehen zu können. Darüber hinaus ermittelte Kimberly-Clark die Bedarfe der Lernenden und entschied sich für Online-Zugänge, die das Lernen jederzeit und überall ermöglichen.

Implementierung eines Erfolgsmodells

Kimberly-Clark identifizierte drei Faktoren, die für eine erfolgreiche Implementierung der Rosetta Stone® Foundations Sprachlernlösung wichtig sind: Support vom Unternehmen, regionale Administration und Motivation der Lerner. Für die Implementierung der Rosetta Stone-Lösung war es wichtig, dass die unterschiedlichen Niederlassungen Unterstützung von Unternehmensseite bekamen, um effektiv agieren zu können. Es wurden Lizenzen vergeben, die genau die Bedarfe dieser Regionen angepasst waren. Mithilfe der Administrations-Tools wurde die Implementierung begleitet und sichergestellt, dass die Ziele des Unternehmens erreicht wurden. Verbrachten Lerner nicht die Mindestanzahl an Stunden im Programm, wurden diese per E-Mail über die „Use it or Lose it“-Strategie informiert und Lizenzen wurden gegebenenfalls anderweitig vergeben. Die internationalen Niederlassungen wurden zudem mit Material für die Kommunikation im Unternehmen und im Support ausgestattet, um das Programm bekannt zu machen und um Lerner ausfindig zu machen, die herausragende Meilensteine erreicht haben. Vierteljährliche Meetings wurden zusammen mit den regionalen Administratoren abgehalten, um den Programmeinsatz zu reflektieren, gute Erfahrungen zu sammeln und über Change Management Strategien zu beraten, um Niederlassungen, in denen das Programm nicht häufig genug genutzt wurde, wieder auf Kurs zu bringen.

Wohlwissend, dass es Unterschiede zwischen den verschiedenen Niederlassungen gibt, wurden die regionalen Administratoren mit Anpassungsmöglichkeiten ausgestattet, um die Implementierung auf ihre Bedarfe zuzuschneiden. Alle Administratoren erhielten Zugänge zum Administrations-Tool, um die Implementierung in der ihnen zugewiesenen Region zu begleiten und zu organisieren.

Vorteile realisieren

Kimberly-Clark hat hohen Nutzen aus der Implementierung von Rosetta Stone gezogen. Zum einen stellte das Unternehmen fest, dass die globale Mobilität unter den Programmteilnehmern zugenommen hat, da sie entscheidende Sprachkenntnisse hinsichtlich der Zuordnung von internationalen Aufgabengebieten und Entsendungen erworben haben. Das Unternehmen hat sich durch den gezielten Aufbau von Sprachkompetenz bei seinen Mitarbeitern für zukünftiges Agieren auf internationalen Märkten bestens aufgestellt. Durch den Aufbau einer globalen Sprachlern-Plattform konnte Kimberly-Clark ganz unterschiedliche Unternehmensanforderungen aus verschiedenen Regionen erfüllen können. Und schließlich konnte das Unternehmen einen jährlichen ROI von über 20% realisieren. Dies war nur möglich, weil die Kosten für globale Ausgaben durch die Zusammenführung der verschiedenen regionenspezifischen Sprachlernlösungen in eine einzige Online-Lösung reduziert werden konnten. „Unser Sprachlernprogramm steigerte den Mehrwert für unsere Mitarbeiter und für das Unternehmen und den Gewinn. Wir beobachteten eine enorme Kostenersparnis durch die Implementierung eines unternehmensweiten Programms, das von allen unseren Mitarbeitern weltweit genutzt werden kann.“, erklärte DeShaun Wise.



Über Kimberly-Clark

Seit über 140 Jahren sind Kimberly-Clarks weltbekanntesten Markenprodukte ein wichtiger Bestandteil im Alltag von Menschen in über 175 Ländern. Fast ein Viertel der Weltbevölkerung setzt auf die Kimberly-Clark-Markenprodukte zur Verbesserung von Gesundheit, Hygiene und Wohlbefinden. Mit Markenprodukten wie Kleenex, Scott, HUGGIES; Pull-Ups, Kotex und Depend steht Kimberly-Clark im Markt in über 80 Ländern an erster oder zweiter Stelle.

 www.kimberly-clark.com

Über Rosetta Stone

Rosetta Stone ist einer der führenden Anbieter moderner webbasierter Sprachlernprogramme für individuelle Lerner, Klassenräume und ganze Organisationen.

Unsere skalierbaren, interaktiven Sprachlernlösungen wurden weltweit bereits von 12.000 Unternehmen, 9.000 Organisationen des öffentlichen Sektors, 22.000 Bildungseinrichtungen und Millionen von Lernern in über 150 Ländern genutzt.

Rosetta Stone 

Business