

[www.selc.ch](http://www.selc.ch)  
#selc2010 für Twitter

13.-14. April 2010  
Messe Zürich

SeLC

# Swiss eLearning Conference

„Conversations make Markets – Neues Lernen als Erfolgsfaktor für Wertschöpfung“

## Hochkarätig besetzte Konferenz mit den Keynotes:



### Dr. Peter Gloor

Research Scientist,  
Chief Creative Officer  
MIT Boston Center for Collective  
Intelligence, galaxyadvisors AG



### Jay Cross

eLearning und Web 2.0 Vordenker,  
Bestseller Autor, Forscher und  
Gründer von Internet Time Alliance



## Mit Beiträgen, Praxisbeispielen, Lösungen, Do's and Dont's von:

Fachhochschule Nordwestschweiz | Swiss Re | Credit Suisse  
Siemens Schweiz AG | Universität St. Gallen | time4you  
Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaft | UBS AG  
Syngenta | Wissen Schafft Werte | TWI AG | IBM

Erleben Sie wie Lernen interaktiv, kommunikativ  
und vernetzt wird und wie es auf den virtuellen  
und globalisierten Märkten in Zukunft stattfindet.

- Konferenzprogramm am 13. April mit  
parallel laufender virtueller Konferenz
- Workshopprogramm am 14. April für die Bereiche
  - Marketing
  - Vertrieb
  - Human Resources
- Pre- und Postconference im Internet  
auf [HRM.ch](http://HRM.ch)

Jetzt  
anmelden!  
(Begrenzte  
Platzkapazität)

Goldsponsor:



Konferenzsponsor:



Partner:



Medienpartner:



# Die Swiss eLearning Conference ist die neue E-Learning-Veranstaltung in der Schweiz für:

- Fachleute aus HR
- Marketing
- Vertrieb
- Kommunikation
- Verkauf

## Wissenschaft und Praxisnähe

Vordenker und Visionäre führen virtuelle Lernformen und digitale Lerninhalte von morgen vor; Praktiker steuern konkrete Beispiele aus dem unternehmerischen Alltag bei. Für alle Teilnehmer/innen ist die Veranstaltung eine interessante Quelle der Information und Inspiration und zugleich ein Ort der Vernetzung und des Erfahrungsaustauschs.

## Ziele

Die SeLC bietet innovative Konferenzgefässe an, die Fachleute aus HR, Vertrieb, Marketing und Kommunikation mit Experten, Vordenkern und Visionären aus Wirtschaft, Hochschule und Forschung vernetzt.

2010 startet sie mit dem Thema „Conversations make Markets“. Dabei werden erstmals auch neue Lernformen im Rahmen der Konferenz so-



wie der Pre- und Postconference umgesetzt. Die SeLC praktiziert, was sie vertritt und erlaubt ihren Teilnehmer/innen so zugleich, eigene Erfahrungen mit neuem Lernen zu sammeln. Die SeLC bietet praktisches Know-how und konkrete Ergebnisse. Unternehmen zeigen, wie Innovationen im Lernen Wertschöpfung steigern und berichten von Umsetzungen und Erfahrungen.



## Von der Praxis für die Praxis

Die hochkarätig besetzte Konferenz am 13. und 14. April 2010 präsentiert sich im Kontext der Fachmesse Swiss Professional Learning. In Korrespondenz zur SeLC erhält der Schwerpunkt E-Learning an der 3. Swiss Professional Learning vom 13. bis 14. April 2010 neues Gewicht: Durch ein klar identifizierbares E-Learning-Aussteller-Cluster auf der Swiss Professional Learning verstärkt die Fachmesse für Personal- und Führungskräfteentwicklung, Training und E-Learning im unmittelbarem Umfeld der Konferenz die Aufmerksamkeit für webgestützte Lernprozesse.

## Aussteller E-Learning u.a.:

Stand 12.02.2010

Cegos | Cerfi SA | CREALOGIX E-Business AG | datango AG | digital publishing AG | ENI Editions | Fernfachhochschule Schweiz | First WebCollege AG | Fischer, Knoblauch & Co. | E-Doceo Suisse / Formalease Sàrl | frentix GmbH | getAbstract | Global Teach® - TWI-AG | imc AG | INCON Unternehmensberatung | Know How! AG | MOS - MindOnSite SA | SAGSAGA | Skillsoft (Netg GmbH) | SoftDeCC Software GmbH | Speedlingua SA | STEAG & Partner AG | SwissVBS | Tata Interactive Systems AG | time4you GmbH | UCS GmbH | VIWIS GmbH

# Die Keynote-Speaker der SeLC



## Dr. Peter Gloor

Research Scientist, Chief Creative Officer  
MIT Boston Center for Collective Intelligence,  
galaxyadvisors AG

### Förderung kollaborativer Innovationsnetze durch Schwarmkreativität

Die explosionsartige Ausbreitung des Internet ermöglicht eine völlig neue Art des Lernens in Teams. Selbstorganisierende Schwärme von intrinsisch motivierten Menschen entwickeln neue Konzepte in kollaborativen Innovationsnetzwerken und verbreiten sie blitzschnell weiter in Gruppen Gleichgesinnter. In diesem Vortrag geht es um Coolhunting, das Erkennen neuester Trends durch das Erkennen von Trendsettern, und Coolfarming, die Unterstützung der Trendsetter bei der Ausbreitung der neuen Trends durch virales Marketing der kreativen Schwärme.

Peter Gloors aktuellste Veröffentlichungen:

**Coolhunting**  
Verlag: AMACOM



**Swarm Creativity**  
Verlag: Oxford University Press



## Jay Cross (ko-präsent)

+Team (virtuell)  
eLearning und Web 2.0 Vordenker,  
Bestseller-Autor, Forscher und Gründer  
von Internet Time Alliance

### Learning and Business Are One and the Same

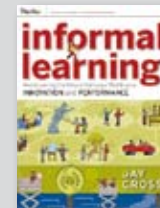
In the network era, relationships reign supreme. People learn most of what they know about their jobs from connecting with other people. The new role for learning professionals is to bring people together to facilitate their learning. Join Jay in a long-distance conversation with colleagues attending virtually from Canada, the U.S., and the U.K.

Jay Cross aktuellste Veröffentlichungen:

**Working Smarter**  
©2010 Internet Time Group LLC



**Informal Learning**  
Verlag: Pfeiffer



### ■ 9.50 - 10.00 Uhr

*Begrüßung und Einführung in das Konferenzthema*



**Prof. Dr. Andreas König, Leiter des Fachbeirats  
Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaft**  
**Dr. Daniel Stoller-Schai, Leiter des Fachbeirats  
UBS AG**

### ■ 10.00 - 11.15 Uhr

*Keynotes im Monolog/Dialog mit dem Publikum  
Förderung kollaborativer Innovationsnetze  
durch Schwarmkreativität*



**Dr. Peter Gloor  
Research Scientist, Chief Creative Officer (virtuell)  
MIT Boston Center for Collective Intelligence, galaxyadvisors AG**

**Learning and Business are One and the Same**



**Jay Cross (ko-präsent)  
Chairman und Team (virtuell)  
Internet Time Alliance**

### ■ 11.35 - 12.30 Uhr

*Konkrete Fallbeispiele aus der Praxis zu dem Thema:  
Wie wird „Conversations make markets“ konkret umgesetzt?  
Digitized Learning and Social Business Collaboration  
in the Financial Industry*



**Remo Steinmetz  
Swiss RE**

**The Learning Company. Ein Erfahrungsbericht über den Einsatz und die Einführung von Sozialen Netzwerken in der IBM**

Soziale Netzwerke drängen in den Alltag und sind für viele Menschen bereits eine selbstverständliche Art sich mit anderen auszutauschen. Im Geschäftsalltag haben diese Netzwerke,

von Diensten wie LinkedIn und XING abgesehen, bislang wenig Eingang gefunden. Im Vortrag wird der Einsatz sozialer Netzwerke innerhalb der Firma und die resultierende Bereicherung für den Mitarbeiter und die Firma aufgezeigt. Ferner wird über die Erfahrungen, die Konsequenzen und Veränderungen, die sich während und durch die Etablierung dieser Arbeitsweise ergeben haben, berichtet.



**Tony Wehrstein, Certified Consulting  
Specialist im Bereich Social Software und Collaboration; IBM**

**Wissensaustausch und ‚Social Networking‘  
mit Web 2.0 bei Siemens, Building Technologies Division**

Mit der Web2.0-Applikation „References@BT“ haben alle Mitarbeitenden von Siemens, Building Technologies Division, die Möglichkeit, eigene Beiträge im Intranet zu veröffentlichen sowie Beiträge anderer Kollegen zu kommentieren oder zu beantworten. Dies erlaubt einen schnellen und weltweiten Austausch von persönlichen Erfahrungen und Best-Practices innerhalb des Unternehmens. References@BT ist eine Intranet-Anwendung, welche - im Sinne von ‚Social Networking‘ - Mitarbeitende über geographische, organisatorische und hierarchische Grenzen hinweg vernetzen und diese zur direkten Kommunikation untereinander animieren möchte.



**Dr. Johannes Müller  
Siemens Schweiz AG**

### ■ 12.30 Lunch und Guided Tour

Die Konferenzteilnehmer werden durch den E-Learning-Aussteller-Cluster auf der Swiss Professional Learning geführt, um einen Einblick in das Angebot der praktischen Lösungen zu bekommen.

### ■ 14.30 - 14.45 Uhr

*Einführung in die OpenSpace Aktivitäten*

Im OpenSpace-Teil werden die Themen der Keynotes vom Morgen ergänzt, vertieft und erweitert. In mehreren Themenslots werden Facetten von „Conversations make Markets“ nachvollziehbar gemacht. Fachexperten stellen dazu ihre Erfahrungen und exemplarische Beispiele vor. „Open Space“ bedeutet, dass der Veranstaltungsteil vom Teilnehmerinteresse lebt: Die Teilnehmer entscheiden selbst, wo und wie lange sie sich einbringen wollen, das heisst auch, Sie können so viele Themenslots besuchen, wie Sie möchten. Üblicherweise wird beim Open Space auf Technikeinsatz eher verzichtet; das Gespräch steht im Vordergrund - wo nötig mit Flipcharts, Pinnwänden und anderen Moderationstools unterstützt. Wichtig ist uns „conversation“: der gegenseitige Austausch steht im Vordergrund.



**Prof. Dr. Andreas König, Leiter des Fachbeirats  
Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaft**  
**Dr. Daniel Stoller-Schai, Leiter des Fachbeirats  
UBS AG**

## ■ 14.45 - 17.00 Uhr OpenSpace-Diskussion

Tony Wehrstein, IBM; Johannes Müller, Siemens Schweiz AG; Peter Palme, Syngenta;  
Martin Raske & Thomas Glatt, Credit Suisse; Remo Steinmetz, Swiss Re;  
Andrea Back, Universität St. Gallen, Learningcenter HSG;  
Peter Gloor, MIT Boston, Galaxyadvisors; Beate Bruns, time4you

### Lernziele oder Zeitvorgaben? - Lernen in Zeiten knapper Zeit

Neun Minuten für einen Podcast? Dafür habe ich keine Zeit“, sagt eine Ausbildungsverantwortliche in London. Die Welt scheint sich immer schneller zu drehen. Und auch die Welt des Lernens bleibt nicht stehen. Vermehrt lässt sich ein Trend hin zu immer kürzeren Lern-Häppchen erkennen. Learning Nuggets. Modularisiertes Lernen. Lernmarketing. Welche didaktischen Konzepte sind noch aktuell? Wie begegnet man diesem Trend als Bildungs-Profi?



Martin Raske, Global Head E-Learning Solutions  
Thomas Glatt, E-Learning Solutions  
Credit Suisse

### Lassen sich die Lern- und Innovationskultur einer Firma erfassen und geschäftsfördernd qualifizieren?

In dieser OpenSpace-Diskussion sollen Fragen und Aspekte des Lernens im “Kulturraum“ der Firma betrachtet werden. Wir wollen der Frage nachgehen, ob Soziale Netzwerke zur Messung und Nutzung kultureller Besonderheiten oder Eigenschaften eingesetzt werden können. Lassen sich durch firmeninterne Soziale Netzwerke Aussagen über die Firmenkultur, die Innovationsfähigkeit sowie die Lern- und Veränderungsbereitschaft einer Firma machen? Lassen sich diese Erkenntnisse für ein effektiveres Management, für das Aufspüren von Projektrisiken oder das fundiertere Abwägen von Marktentscheidungen nutzen? Können damit gezielte Schulungsangebote plaziert werden, um Schwächen zu kompensieren und Erfolge zu vervielfachen?



Tony Wehrstein, Certified Consulting  
Specialist im Bereich Social Software und Collaboration; IBM

### Web-Video zur Wissenskommunikation

Am Thema „Web-Video zur Wissenskommunikation“ Interessierte bringen am Präsenztag und im vor- und nachlaufenden Web-Open-Space ihr Wissen ein, informieren sich und finden Mitmachende für Projekte. Die Akteure tauschen sich über ihre Fragen, Erfahrungen und geplante Vorhaben strukturiert aus, teils entwickeln sie konkrete Projektideen. Das Themenportfolio ist offen und in Entwicklung: ein Anfang sei gemacht mit den Stichworten Lern- und Lehrpraxis mit



Web-Video, Video-Storytelling, und „Courses 2.0 are Conversations“.  
Prof. Dr. Andrea Back, Direktorin  
Universität St. Gallen, Competence Network Business 2.0  
und Learning Center am IWI-HSG

### Coolhunting durch soziale Netzwerke

Galaxyadvisors' Tools für dynamische soziale Netzwerkanalyse Condor, CoolTrend und CoolPeople ermöglichen Coolhunting von Trends auf dem Internet, in Blogs, und Onlineforen. Dies gestattet die Popularitäts-Messung von Konzepten, die Ermittlung der populärsten Attribute von neuen Themen, und das Aufspüren von Lead-Usern und Beeinflussern. Durch Visualisierung und Analyse des sozialen Netzes in Organisationen kann die Kommunikations- und Innovationskraft von Teams verbessert werden.



Dr. Peter Gloor  
Research Scientist, Chief Creative Officer (virtuell)  
MIT Boston Center for Collective Intelligence, galaxyadvisors AG

### „Gesprächskultur – Lernkultur: Zusammenhänge, Kontroversen, Berührungspunkte“

Gespräche mit Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern. Gespräche mit KollegInnen, im Kader. Auf dem Flur, im Aufzug, im Auto, im Wartesaal, am Flughafen, in der Pausenzone, per Telefon, Videokonferenz, Mail, in der persönlichen Begegnung. Fragen können sein:

- Wie hängen die Gesprächskultur in einem Unternehmen und seine Lernkultur zusammen?
- Kann ich aus der Lernkultur auf die Gesprächskultur schließen und umgekehrt? Und wie sieht es mit der Kultur des Streitens, dem Umgang mit Kontroversen aus?
- Welche Werte schwingen in diesen Kulturen mit? Hat jedes Unternehmen eine ganz individuelle Gesprächskultur? Was braucht es an Gemeinsamkeiten, um überhaupt miteinander sprechen, miteinander und voneinander lernen zu können?
- Lässt sich dies durch Weiterbildung, Personalentwicklung steuern? Wenn ja: wie weit, wohin und wie?



Beate Bruns, Geschäftsführerin  
time4you

Ausserdem: Johannes Müller, Siemens Schweiz AG  
Peter Palme, Syngenta  
Remo Steinmetz, Swiss Re

■ ca. 18.00 Uhr Informeller Ausklang mit Apéro

Das komplette Programm finden Sie unter: [www.selc.ch/konferenzprogramm](http://www.selc.ch/konferenzprogramm)

■ ab 9.30 Uhr

“Conversations make markets“ in den Bereichen:

- Marketing
- Vertrieb

Kompetenzmessung im Zeichen des Unternehmenserfolges



**Moderation: Torsten Maier**

*Geschäftsführer; Wissen Schafft Werte*

Service-Skills im Zeichen der Kompetenzmessung oder  
Ist der Servicelevel überhaupt elektronisch messbar?

Um den Service-Skill und die individuellen Kompetenzprofile zu analysieren, setzt die Credit Suisse eine elektronische Skill-Analyse der Service-Skills ein. Diese ist mit einem Benchmark hinterlegt und erlaubt auf Individualebene Aussagen über die Ausprägung der definierten Service-Skills.

>20 Minuten plus 10 Minuten Diskussion



**Thomas Glatt**

*eLearning Solutions; Credit Suisse*

**Michael Woywode**

*Senior Consult; HQ-Gruppe*

Stärken machen uns stark

Die Raiffeisenbank Mischabel-Matterhorn hat allen Mitarbeitenden eine Analyse ihrer persönlichen Stärken ermöglicht. Diese ist heute Grundlage für die Übernahme von Aufgaben, der Förderung von Leistungsbereitschaft, Motivation und Produktivität und damit der Steigerung des Unternehmenserfolges.

>20 Minuten plus 10 Minuten Diskussion

**Karlheinz Fux**

*Vorsitzender der Bankleitung; Raiffeisenbank Mischabel-Matterhorn*

**Gerth Vogel**

*Präsident des Verwaltungsrates; Profiles International AG*

Conversations make markets: ...oder das Spannungsfeld  
der Weiterbildung im Unternehmen

Erfolgreiche Firmen haben etwas Gemeinsames. Sie wenden bewährte Managementmethoden wie z.B. die Balanced Scorecard (BSC) an, heute sind es über 65% aller Global 500 Fortune Unternehmen. Wir stellen fest, dass es primär nicht wichtig ist welche Methode ein Unternehmen einsetzt, sondern, dass ein Unternehmen überhaupt eine Methode wählt und konsequent umsetzt. Aber wie sieht es mit dem Human Capital aus? Mit welcher Management-Methode generieren sie einen Mehrwert für das Unternehmen und wie sichern sie dabei die Qualitätsansprüche ihrer internen und externen Kunden? In idealer Weise eignet sich der Deming-Kreis (William Edwards Deming, der „kontinuierlicher Verbesserungsprozess“) als Management-Methode für wertschöpfende Bildungsmaßnahmen im Sinne der Unternehmensziele.

>15 Minuten



**Heinz Gerber**

*Marketing & Verkaufsleiter; TWI AG*

■ 11.15 - 12.00 Uhr

*Workshop in Arbeitsgruppen*

Die Teilnehmer tauschen sich zu diesen Themen in einer Arbeitsgruppe aus.

■ 12.00 - 12.30 Uhr

*Diskussion*

Austausch der Erkenntnisse und Diskussion im Plenum

■ 12.30 Uhr *Guided Tour*

Die Konferenzteilnehmer werden durch den E-Learning-Aussteller-Cluster auf der Swiss Professional Learning geführt, um einen Einblick in das Angebot der praktischen Lösungen zu bekommen.



## WORKSHOP 2 Human Resources

■ ab 13.00 Uhr

“Conversations make markets“ in dem Bereich:

- Human Resources

Was bedeutet dies für HR und die Bildungsprozesse im Unternehmen?



**Moderation: Christina Neuhoff**

*Leitung Sales, time4you*

**Peter Palme**

*Head of Learning & Development, EAME Region, Syngenta*

■ 13.00 - 13.30 Uhr

*Einführung in das Workshop-Thema*

■ 13.30 - 15.15 Uhr

*Workshop-Phase in Arbeitsgruppen (in Anlehnung an die World Café-Methode)*

In den Arbeitsgruppen wird in zwei Phasen an Fragestellungen gearbeitet. In der zweiten Phase haben die Teilnehmer die Möglichkeit, den Thementisch zu wechseln und ihre Ideen und Erkenntnissen in die jeweils anderen Gruppen einzubringen.

- Wie weit sind Conversation-orientierte Methoden in den Weiterbildungsprozessen Ihres Unternehmens bereits angekommen?
- Wie gelingt es Ihnen, informelle Lernprozesse und formelle Lernprozesse zu wertschöpfendem Nutzen zu integrieren?
- Welche Rolle spielen die kulturellen Rahmenbedingungen im Unternehmen?
- Wie fördern Sie diese?
- Welche Hürden, welche Chancen, welchen Nutzen sehen Sie?
- Welchen Beitrag leistet HR, damit „Conversations make markets“?

■ 15.15 - 16.00 Uhr

*Teilen der Erkenntnisse und Diskussion im Plenum*

■ 16.00 Uhr *Guided Tour*

Die Konferenzteilnehmer werden durch den E-Learning-Aussteller-Cluster auf der Swiss Professional Learning geführt, um einen Einblick in das Angebot der praktischen Lösungen zu bekommen.

## ANREISE ZUR SeLC 2010



### Messegelände

Messezentrum Zürich  
Halle 6  
Wallisellenstrasse 49  
CH-8050 Zürich  
www.messe.ch

### Mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Reisende vom Hauptbahnhof Zürich haben alle 6 Minuten einen Anschluss mit den S-Bahn Linien S2, S5, S6, S7, S8, S14, S16 zum Bahnhof Oerlikon. Vom Bahnhof Oerlikon ist die Messe Zürich in wenigen Minuten zu Fuss, mit der Tram Nr. 11 oder mit den Buslinien 63 und 94 erreichbar.

### Mit dem Auto

Bei der Anreise über die Autobahn von Basel, Bern, Chur, Luzern und St. Gallen folgen Sie dem Signet „Z“ zum Messegelände Zürich. Parkplätze stehen im Parkhaus Messe Zürich an der Hagenholzstrasse zur Verfügung.

### Öffnungszeiten

13.-14. April 2010 | 9.00 - 17.30 Uhr

### Kontakt:

Tatiana Golea  
Kongressleiterin eLearning

Tel.: +41 22 733 02 90  
Fax: +41 22 733 02 60  
E-Mail: t.golea@messe.org

### Veranstalter:

 **spring Expositions SA**

spring Expositions SA  
Firstrasse 15  
CH-8835 Feusisberg

[www.selc.ch](http://www.selc.ch)

