

Türchen 16

Wer braucht schon Vorbilder?

Diese Frage stellt sich besonders in einer Zeit, in der Persönlichkeiten wie **Steve Jobs** oder **Bill Gates** beinahe kultisch verehrt werden. Viele streben danach, auf diesem Niveau Anerkennung zu finden, sei es im Geschäftsleben oder im privaten Umfeld.

Doch Vorbilder sind oft idealisierte Konstrukte ohne objektive Grundlage. Sie dienen als romantische Massstäbe, die die realen Anforderungen der heutigen Welt selten widerspiegeln. In einer faktenbasierten Gesellschaft, in der Erfolg anhand klarer Kriterien gemessen wird, sollten „**Vorbilder**“ durch „**Benchmarks**“ ersetzt werden. Benchmarks sind belastbare Vergleichsgrößen, die anhand messbarer Key Performance Indicators (**KPIs**) ermittelt werden und klare Qualitätssignale senden.

Benchmarks statt Idealisierung

Gerade in der IT-Weiterbildung ist dies relevant. Es geht nicht um das bloße Nachahmen grosser Namen, sondern um die effiziente Vermittlung von Wissen. Der wahre Massstab ist der Lerntransfer – die Fähigkeit, erworbenes Wissen erfolgreich in die Praxis umzusetzen. Ein grosses Bildungszentrum garantiert dabei nicht automatisch hohe Qualität. Es spiegelt meist nur die Nachfrage oder das Einzugsgebiet wider, sagt aber wenig über Lernerfolge aus.

Qualität in der IT-Weiterbildung ist kein Automatismus. Sie hängt von vielen Faktoren ab: der Kompetenz der Trainer, der Praxisnähe der Inhalte und der Anpassungsfähigkeit der Organisation an dynamische Marktanforderungen. IT-Kurse müssen praxisorientiert, aktuell und auf die Bedürfnisse der Lernenden abgestimmt sein. Hier sind Benchmarks gefragt, die auf harten Fakten wie Lernerfolgen, Zertifikaten und unabhängigen Prüfsiegeln basieren.

Fakten statt Eigenbekundungen

Wer behauptet, die beste Weiterbildung zu bieten, sollte mehr als bloße Eigenbekundungen liefern. Harte Fakten wie Erfolgsquoten, Praxistransfer und Teilnehmerzufriedenheit sind

unerlässlich. Einzelne positive Testimonials reichen nicht aus. Statistisch gesehen bieten sie nur Momentaufnahmen und keine verlässlichen Aussagen zur Gesamtqualität.

Viele Bildungsanbieter scheuen unabhängige Bewertungsplattformen wie **eKomi** oder **ProvenExpert**. Stattdessen setzen sie auf eigene, oft intransparente Mechanismen, die weniger Aussagekraft haben. Dies schwächt die Glaubwürdigkeit. Transparenz hingegen schafft Vertrauen – durch überprüfbare Benchmarks und unabhängige Bewertungen.

Der Goldstandard für Qualität: Kundensicht – der wahre Masstab

Ein häufiges Problem vieler Bildungsanbieter ist die innere Perspektive: Sie gehen davon aus, dass ihre Vorstellungen von Qualität und Prioritäten automatisch den Bedürfnissen der Kunden entsprechen. Doch diese Annahme basiert oft nicht auf Fakten, sondern auf subjektiven Einschätzungen und Eigenwahrnehmungen. Ein weiteres Risiko liegt in der trügerischen Sicherheit, die hohe Nachfrage vermitteln kann. Viele Anbieter schliessen fälschlicherweise daraus, dass grosse Nachfrage automatisch ein Zeichen für Qualität ist. Doch Nachfrage spiegelt oft nur die Grösse des Marktes oder die Bekanntheit der Marke wider – nicht die tatsächliche Güte der Weiterbildungsangebote.

Dieser Irrglaube hat bereits zahlreiche Bildungsanbieter in die Irre geführt. Sie ruhten sich auf ihrem Erfolg aus, anstatt kontinuierlich in Qualität und Kundenorientierung zu investieren. Der Preis für dieses Versäumnis war hoch: Viele von ihnen verschwanden schliesslich vom Markt, weil sie die tatsächlichen Bedürfnisse ihrer Kunden ignorierten.

Kundenorientierung durch klare Fakten

Bildungsanbieter, die echte Kundenorientierung beweisen wollen, müssen sich an messbaren Benchmarks und objektiven Bewertungen orientieren. Kunden erwarten Transparenz und nachvollziehbare Ergebnisse, die auf ihrer eigenen Realität basieren: Wie zufrieden waren bisherige Teilnehmer? War das Gelernte praxisrelevant und anwendbar? Wie kompetent und engagiert waren die Trainer?

Hohe Nachfrage allein beantwortet diese Fragen nicht und schafft lediglich eine kurzfristige Illusion von Sicherheit. Um langfristig erfolgreich zu sein, braucht es unabhängige Bewertungen, die

Mehr Mut wagen - eine konzertierte Adventaktion

das Gesamtbild der Organisation widerspiegeln. Solche Bewertungen schaffen Klarheit darüber, ob die Qualität eines Bildungsangebots wirklich dem entspricht, was die Kunden erwarten. Sie bieten Orientierung und helfen Anbietern, blinde Flecken in ihrer Leistungserbringung zu erkennen und zu beheben.

Fazit

In der IT-Weiterbildung zählt nicht die Innensicht eines Bildungsanbieters, sondern die messbare Qualität aus Kundensicht als den objektiven Benchmark. Hohe Nachfrage kann täuschen und zu gefährlicher Selbstzufriedenheit führen. Wer den langfristigen Erfolg sichern will, sollte sich unabhängig bestätigen lassen – durch Kriterien, die den tatsächlichen Lernerfolg und die Zufriedenheit der Teilnehmer messen. Denn am Ende sind es nicht vermeintliche Erfolge oder Marktbedeutung, die zählen, sondern der nachweisliche Mehrwert, den Kunden erleben. Nur wer kontinuierlich Qualität liefert, vermeidet das Schicksal derjenigen, die sich zu lange auf trügerische Erfolge verlassen haben.

Das Video von 1997 zeigt sehr eindrucksvoll, wie vorbildliche Führungskräfte ihre fachliche Kompetenz mit einer außergewöhnlichen Präsenz, Autorität und Akzeptanz kombinieren und sich einem großen, oft sehr kritischen Publikum stellen. In solchen Situationen kommt es darauf an, klar in der Sache zu sein und auf Fragen sachlich zu antworten – auch wenn manche Antworten unangenehm sein können. Gerade in anspruchsvollen Diskussionen beweist sich die wahre Stärke einer Führungspersönlichkeit darin, schwierige Themen offen anzusprechen und Vertrauen zu schaffen, indem man sich den kritischen Fragen nicht entzieht. Diese Fähigkeit zeichnet jene Führungskräfte aus, die fachlich auf der Höhe sind und durch ihre Haltung überzeugen.

https://www.youtube.com/watch?v=LsvdlaF5_k

----- ===== ULH ===== -----