

COVID-19: Krise in der Bildung?

Wie Corona die Exportwirtschaft und einen Seminaranbieter vor neue Herausforderungen stellt

Text: Matthias Merz

Als Seminaranbieter zu außenwirtschaftlichen Themen spürten auch wir von einem Tag auf den anderen die Folgen von COVID-19. Wir berichten von unseren Erfahrungen. Außerdem versuchen wir einzuschätzen, vor welche Herausforderungen die Corona-Pandemie Exporteure stellt (Stand Juni 2020).



Mit Technik durch die Krise: Dank eigenem TV-Studio konnte die AWA ein erweitertes Webinarangebot anstelle von Präsenzseminaren schnell auf die Beine stellen. (Foto: AWA)

Es kam uns vor wie in einem Katastrophenfilm: Die Newsticker der Nachrichtensender liefen über unsere Monitore und verkündeten im Minutentakt die Ausbreitung des Coronavirus. Dass COVID-19 auch Deutschland heimsuchen würde, war abzusehen, die rasend schnelle Verbreitung allerdings überraschte sicherlich nicht nur uns. Das Kerngeschäft der AWA, die Schulungen vor Ort, wurde plötzlich mit COVID-19 konfrontiert. Das stellte uns vor Herausforderungen.

Händeschütteln verboten

Ein Schild mit dem Hinweis, das Händeschütteln aus gegebenem Anlass zu unterlassen,

war schnell erstellt. Hinzu kamen weitere Maßnahmen: Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmer wurden an Einzeltische gesetzt, die Sitzpläne dokumentiert und das Einhalten der Hygieneregeln sorgfältig kontrolliert. Die Situation spitzte sich weiter zu, als die Behörden ein offizielles Verbot erließen und wir somit gezwungen waren, unseren Seminarbetrieb einzustellen. Und nun?

Kommunikation in der Krise

Seminarorganisation, Buchhaltung, Inhouse-Seminare und Marketing – bis auf wenige Ausnahmen wechselte das komplette Team umgehend ins Homeoffice. Meetings organisierten wir per Telefonkonferenz und Team-Messenger. Flexible Arbeitszeitmodelle ergänzten unsere Maßnahmen im Umgang mit der Corona-Krise. Das Rückgrat der AWA funktionierte. So weit, so gut, aber als Seminaranbieter zu außenwirtschaftlichen Themen



AUSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE

ist das Seminargeschäft unser Hauptstandbein. Unsere Kunden kommen aus den unterschiedlichsten Branchen und reisen aus ganz Deutschland zu unseren Seminarstandorten in Münster oder München und nehmen an Schulungen in unseren Partnerhotels in den verschiedensten Bundesländern teil.

COVID-19 trotzen mit Green Screen, Studio-LED-Beleuchtung und Teleprompter

Seit 2014 führt die AWA Webinare zu außenwirtschaftlichen Themen durch. Was anfänglich in einem kleinen Seminarraum mit einfacher Kamera und Standardmikrofon begann, entwickelte sich schnell zu einem regelmäßigen Format, das wir bisher vor allem genutzt haben, um kurzfristige Entwicklungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht kompakt darzustellen, zum Beispiel Sanktionsänderungen. Inzwischen verfügen wir über ein eigenes TV-Studio mit 4K-Videokamera, Green Screen, Studio-LED-Beleuchtung und Teleprompter. Mit diesem professionellen Equipment sind wir dazu in der Lage, Live-Webinare in hoher Qualität durchzuführen. Dieses innovative Instrument kam uns in der Corona-Krise zugute.

E-Learning vs. Präsenzseminare

Die zweite Woche unseres Grundlagenseminars Exportkontrolle findet normalerweise in unserem Partnerhotel in Frankfurt am Main statt. Das Veranstaltungsverbot in Hessen machte uns jedoch einen Strich durch die Rechnung. Es galt, kreative Lösungen zu finden, und so konzipierten wir den zweiten Teil des Seminars als Webinar. Einige Teilnehmerinnen und Teilnehmer zeigten sich anfangs skeptisch gegenüber dem alternativen Format, ließen sich aber schnell überzeugen. Das „Beispiel Frankfurt“ machte uns Mut, die Webinare in Zeiten von Kontakt- und Veranstaltungsverbot als Alternative zu den Präsenzseminaren auszubauen.

Als Übergangslösung boten wir also ausgewählte Präsenzseminare als Webinare an. Durch regelmäßige Abfragen in unserem Newsletter berücksichtigten wir weitere Themenwünsche unserer Kunden. So war es uns innerhalb kürzester Zeit möglich, unser Wissen zu Zoll- und Exportkontrollthemen auf dem digitalen Wege zu vermitteln.

Ist E-Learning die Zukunft? Aus meiner Sicht sind E-Learning-Angebote ein geeignetes Instrument, um Wissen in komprimierter Form darzustellen. Ein weiterer Vorteil liegt für uns als Schulungsanbieter in der relativ schnellen Organisation eines Webinars. Der Stellenwert von Webinaren und Fernlehrgängen wird bei uns weiter zunehmen, nicht zuletzt aufgrund der positiven Erfahrungen der vergangenen Zeit.

In meinen Augen kann ein Webinar allerdings kein Vor-Ort-Seminar ersetzen. Der Austausch zwischen den Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmern untereinander sowie mit dem Dozenten ist in einem Seminar intensiver als online. Vor allem der Dialog während der Kaffeepause, dem Mittagessen und beim

Get-Together fehlt. „Live“ an der Kaffeemaschine oder abends beim Bier in einer traditionellen Münsteraner Brauerei kommt man ganz anders ins Gespräch als virtuell in einem Forum oder Chatraum. Das Seminarerlebnis fehlt ganz einfach. Und mal ehrlich: Manchmal ist man doch über einen Tag Auszeit vom Schreibtisch und einen Tapetenwechsel froh.

Und die Außenwirtschaft?

Die deutsche Exportwirtschaft leidet unter der Corona-Krise. Als Folge der Corona-Pandemie sind die deutschen Exporte im April so stark zurückgegangen wie noch nie seit Beginn der Außenhandelsstatistik im Jahr 1950. Wie das Statistische Bundesamt mitteilte, sank der Wert der Warenausfuhren gegenüber dem Vorjahresmonat um 31,1 Prozent auf 75,7 Milliarden Euro. Verglichen mit März 2020 verringerten sich die Exporte um 24,0 Prozent.

Der Ausbruch von COVID-19 beweist eindrucksvoll, wie essentiell es ist, Arbeitsabläufe zu digitalisieren. Das Thema Digitalisierung wird auch nach der Krise verstärkt auf der Agenda von Exporteuren stehen. Außerdem werden international agierende Unternehmen nun die Risiken in ihren Lieferketten neu bewerten. Wie gestalte ich meine Exporte unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Handelserleichterungen und Exportvereinfachungen so widerstandsfähig wie möglich?

Im Moment zeichnet sich ein düsteres Bild für den Außenhandel, aber ich bin zuversichtlich, dass der Export die Corona-Krise mit einem blauen Auge überstehen und danach zu alter Stärke zurückfinden wird. ◀



Matthias Merz

Geschäftsführender
Gesellschafter der AWB
Steuerberatungsgesellschaft
mbH
Geschäftsführer der AWA
AUSSENWIRTSCHAFTS-
AKADEMIE GmbH

AWA

AUSSENWIRTSCHAFTS- AKADEMIE GmbH

Königsstraße 46
48143 Münster
T +49 251 83 275 60
F +49 251 83 275 61
info@awa-seminare.de
www.awa-seminare.com