

50 mm

420 mm

102mm

ETHWorld

DEEDS

200mm

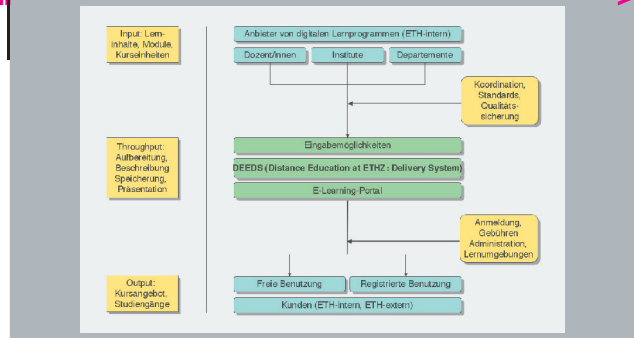
Distance Education at ETHZ: Delivery System

303 mm

Zielsetzung: 710mm

Den Dozierenden ein Portal bieten, auf dem sie ihre digitalen Lernprogramme unter dem ETH Label weltweit sichtbar machen und sie Privatpersonen, Unternehmen und anderen Organisationen in geeigneter Form für Bildungszwecke zur Verfügung stellen können.

Allen interessierten Personen, Institutionen und Unternehmen weltweit ein Portal anbieten, das ihnen einen strukturierten Überblick über die digitalen Lernprogrammen verschafft, die an der ETHZ entwickelt werden, und ihnen die Möglichkeit bietet, auf diese Programme zu den von den Autoren definierten Bedingungen zuzugreifen.



Strukturmodell DEEDS: Mittler zwischen Anbietern und Nachfragern von digitalen Lernprogrammen

Strategische Prämissen:

Die aktuellen Rahmenbedingungen im Distance Education Bereich (SWOT-Analyse der internen Stärken und Schwächen sowie der externe Chancen und Risiken) erfordern eine pragmatisch dezentrale Strategie. Auf dieser Basis formulierte DEEDS die folgenden vier strategischen Stossrichtungen (grüner Bereich):

1. Visibilität stärken
2. Kundennutzen steigern
3. Prozesse optimieren
4. Dezentrale Kapazitäten nutzen

circa 700 mm Satzspiegel

Externe Rahmenbedingungen:	Chancen:	Risiken:
<ul style="list-style-type: none"> • Wachsende Nachfrage • Globale Märkte • Lebenslanges Lernen • Technol. Fortschritt 	<ul style="list-style-type: none"> • Starke Konkurrenten • Hohe Kosten • Betreuungsaufwand • Urheberrechte 	
Interne Rahmenbedingungen:		
<ul style="list-style-type: none"> • Technisches Knowhow • Mediendakt. Support • Fachwissen • Dezentrale Kreativität • Projektunterstützung 	<p>1. Visibilität stärken:</p> <ul style="list-style-type: none"> ~ Angebote auf einem ETH Portal (und in WB-Broschüre) publizieren ~ Kernkompetenzen beim Weiterbildungsmarketing nutzen 	<p>3. Prozesse optimieren:</p> <ul style="list-style-type: none"> ~ Workflow bei der Aufschaltung und Publikation der Angebote automatisieren ~ Prozesse auf bestehenden Lösungen aufbauen
<ul style="list-style-type: none"> • Unklare Strategie • Dezentralismus • Heterogenes Angebot • Binnenorientierung • Wenig stand-alone Angebote 	<p>2. Kundennutzen steigern:</p> <ul style="list-style-type: none"> ~ Angebote kundenzentriert beschreiben ~ Suchfunktion optimieren ~ Benutzerefreundliche Lernpakete bilden ~ Urheberrechte klären ~ Sprache anpassen 	<p>4. Dezentralität nutzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ~ Zugangsrechte Lizenzvergabe und Hosting dezentral abwickeln ~ Gemeinsame Lösungen schrittweise einführen

DEEDS: Definition der vier strategischen Prämissen aufgrund der Analyse der Rahmenbedingungen (SWOT)

<30mm>

Prozessmodell:

Im Gegensatz zur Online-Universität, bei der die Geschäftsprozesse zentral geplant werden, konzentriert sich DEEDS auf das Marketing (grüner Bereich) von dezentral geplanten und produzierten Lernprogrammen (blauer Bereich). Damit berücksichtigt DEEDS die aktuellen Organisationsstrukturen und nutzt die Kernkompetenzen, die das Zentrum für Weiterbildung in der Publikation, in der Beratung und im Marketing von klassischen Weiterbildungen entwickelt hat, optimal.

Direkte Schnittstellen zu den Anbietern bestehen bei den Prozessen Beratung/Lernpakete und Distribution (gelber Bereich), wo schrittweise neue Funktionen eingeführt werden können.



DEEDS: Strukturierung des Workflow ähnlich wie bei der Publikation von Weiterbildungsveranstaltungen

1125 mm



Zentrum für Weiterbildung
<http://www.zfw.ethz.ch/>

ETH

Föderalisches Technische Hochschule Zürich
Swiss Federal Institute of Technology Zurich