



Impulsreferat

# Stand und Perspektiven marktfähiger Qualifizierungsberatung

Ergebnisse der Expertengespräche



# Agenda

- Hintergrund der Expertengespräche
- Marktfähigkeit von Qualifizierungsberatung



# Hintergrund der Expertengespräche



# Zielsetzung

- Identifizierung von zentralen Einflussfaktoren marktfähiger Qualifizierungsberatung
- Klärung von Zusammenhängen und Wechselwirkungen der Einflussfaktoren
- Konkretisierung der bestehenden Forschungsfragen und Forschungshypothesen

# Dimensionen marktfähiger Qualifizierungsberatung



# Zentrale Fragestellungen

- Mit welchen Marketingstrategien können Betriebe erreicht werden (Erkennbarkeit von Profil und Angeboten)?
- Wie kann die Qualität der Beratungsleistungen sichergestellt werden?
- Anhand welcher Kriterien kann die Wirksamkeit von Qualifizierungsberatung gemessen und erkennbar werden?
- Welcher regionalen und überregionalen Strukturen bedarf es, um Qualifizierungsberatung marktfähig zu gestalten?

# Eckdaten

- Insgesamt wurden 15 Expertengespräche geführt.
- Zeitraum: Juni bis August 2009
- Die Leitfragen der qualitativen Interviews bezogen sich auf folgende Themenschwerpunkte:
  - Erkennbarkeit von Qualifizierungsberatung
  - Qualität von Prozessen und Ergebnissen
  - Wirkungen im betrieblichen Kontext
  - Vernetzung der Akteure – regionale und überregionale Strukturmodelle



## Befragte Personen

- **Wilfried Gandt**, Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschaftsförderung des Freistaats Thüringen mbH
- **André Mewes**, Entwicklungsgesellschaft Brunsbüttel mbH
- **Oliver Steinke**, Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH)
- **Hartmut Siemon**, LASA - Landesagentur für Struktur und Arbeit Brandenburg GmbH
- **Christian Hollmann**, Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.
- **Dr. Knut Diekmann**, Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)
- **Tanja Nackmayr**, Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA)

## Befragte Personen

- **Dr. Michael Hoffschroer**, Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH)
- **Lothar Abicht**, Institut für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung gGmbH (ISW)
- **Frank Czichos**, Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE)
- **PD Dr. Holle Grünert** und **Bettina Wiener**, Zentrum für Sozialforschung Halle e. V. (zsh)
- **Prof. Dr. Rainer Zech**, ArtSet Forschung Bildung Beratung GmbH
- **Prof. Dr. Wiltrud Gieseke**, Humboldt Universität zu Berlin
- **Michael Lüdtke**, DGB Bildungswerk Berlin-Brandenburg e. V.



# Marktfähigkeit von Qualifizierungsberatung - Einflussfaktoren



# Leitfragen

- Was bedeutet „Marktfähigkeit“ in Bezug auf Angebote der Qualifizierungsberatung?
- Welche zentralen Aspekte beeinflussen die Marktfähigkeit von Qualifizierungsberatung?

# Wirtschaftlichkeit

Qualifizierungsberatung ist marktfähig, wenn

- ... sie sich ohne öffentliche Zuwendungen selbst finanziert.
- ... die Nachfrageseite gestärkt wird.
- ... Betriebe bereit sind, für die Dienstleistung zu zahlen.
- ... sie einen Nachweis ihrer Wirtschaftlichkeit erbringt.
- ... ihre Wirkungen in die betrieblichen Prozesse hinein belegt werden können (harte und weiche Faktoren).

„Spannungsverhältnis zwischen Marktfähigkeit und öffentlich geförderten Strukturen.“

# Akzeptanz

Qualifizierungsberatung ist marktfähig, wenn

- ... der Nutzen einer Inanspruchnahme bekannt ist
- ... aktuelle Problemlagen die Nachfrage erhöhen
- ... ein klares Leistungsversprechen erteilt wird.

„Beratungskultur setzt Bildungskultur voraus.“



# Passgenauigkeit

Qualifizierungsberatung ist marktfähig, wenn

- ... sie Mitarbeiter in den Beratungsprozess aktiv einbindet.
- ... der Beratungsprozess flexibel auf betriebliche Bedarfe reagiert (inhaltlich, zeitlich, räumlich).
- ... individuelle Lösungen gefunden werden.

„Erfolgreiche Angebote müssen den einzelnen Betrieb da abholen, wo er gerade steht.“

# Vertrauen

Qualifizierungsberatung ist marktfähig, wenn

- ... sie eine institutionelle und personelle Kontinuität aufweist.
- ... genug Vertrauen aufgebaut wird, um Einblick in die internen Strukturen zu erhalten.
- ... der Berater neben Beratungs- und Branchenkenntnissen auch Lebens- und Berufserfahrung aufweist.
- ... Sozialpartner und Kammern als Vertrauensorganisationen für Beratung sensibilisieren.
- ... Beratung modular erfolgt (Ausstiegsmöglichkeiten)

„Das ist People-Business, das hängt auch sehr stark von den Beraterinnen und Beratern ab.“

# Vernetzung

Qualifizierungsberatung ist marktfähig, wenn

- ... eine Clearing-Stelle den konkreten Bedarf ermittelt und dann an den passenden Berater verweist.
- ... betriebliche Expertisen eingebunden werden.
- ... Berater in Tandems auf Betriebe zugehen (organisationsbezogene und personenbezogene Beratung).
- ... sie Transparenz über die regionale Bildungslandschaft schafft.

„Wenn ich gut beraten habe, kommt der Kunde wieder...  
und dann habe ich vielleicht selber was für ihn.“

# Marktfähigkeit

| Wirtschaftlichkeit | Akzeptanz                 | Passgenauigkeit            | Vertrauen     | Vernetzung              |
|--------------------|---------------------------|----------------------------|---------------|-------------------------|
| Nachfrage          | Nutzen                    | Mitarbeiter-<br>einbindung | Kontinuität   | Clearing-Stelle         |
| Selbsttragend      | Problemlage               | Flexibilität               | Beraterprofil | Betriebs-<br>einbindung |
| Wirkung            | Leistungs-<br>versprechen | Individualität             |               | Transparenz             |