



Impulsreferat

Vorschlag eines Strukturmodells marktfähiger Qualifizierungsberatung



Agenda

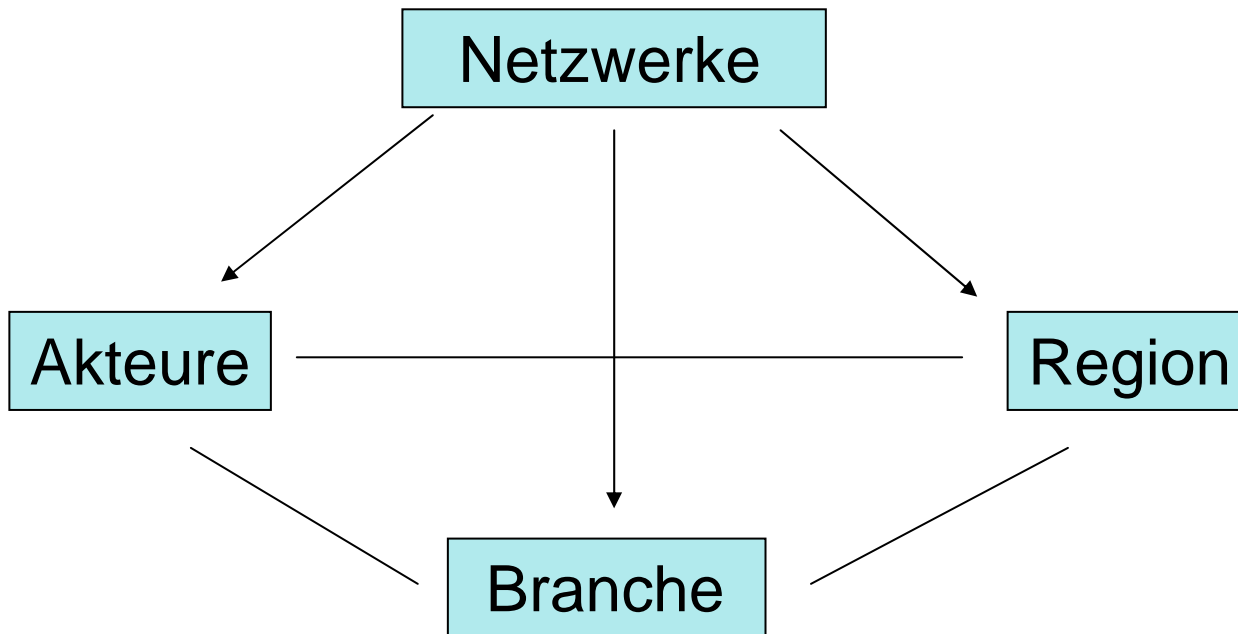
- Netzwerke
- regionale Vernetzung
- überregionale Vernetzung
- Diskussion eines Strukturmodells



Leitfrage

- Was müsste strukturell verbessert werden, um die Marktfähigkeit der Dienstleistung zu erhöhen?

Ist-Stand



Netzwerkvarianten

Beobachtbarer Trend zur Netzwerkbildung

- **Beraternetzwerke**
 - Zusammenschluss von Beratern mit unterschiedlichen Profilen → leichter Zugang
- Vernetzung mit regionalen Akteuren (**Verbände, Kammern Wirtschaftsförderung**) → Betriebszugang und Sensibilisierungsarbeit
 - aber: gemeinsames Marketing unterschiedlicher Verbände ist schwer vorstellbar → Abgrenzung
- Zusammenschluss unterschiedlicher **Bildungseinrichtungen** → Wettbewerbsvorteil
- **Unternehmensnetzwerke** → leichtere Weiterbildungsorganisation
- **Netzwerk als virtuelle Struktur** → geringer Organisationsaufwand



Vorteile eines Netzwerkes

- Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch
- gemeinsame Konzeptentwicklung
- höhere Akzeptanz durch Beteiligungsorientierung
- breiterer Adressatenkreis
- Profilschärfung und Erhöhung der Erkennbarkeit
- Vermeidung von Parallelstrukturen
- Best-Practice

„Keiner weiß soviel, wie wir alle zusammen“



Netzwerkbedingungen

- win-win Situation
- Kooperationsvereinbarung
- Freiwilligkeit
- Vertrauen
- Transparenz
- Netzwerkspielregeln für die Zusammenarbeit
- gemeinsames Leitbild
- externer Netzwerkbereiter/Koordinator



regionale Vernetzung

Regionale Vernetzung – ein Stimmungsbild

- Vernetzung und Austausch insbesondere auf regionaler Ebene wichtig
- Netzwerk als Grundlage zur Zusammenarbeit von Wettbewerbern
- langfristiger Aufbau eines Netzwerkes (Anlaufzeit mind. 2-3 Jahre)

Möglichkeiten der regionalen Vernetzung

- Ausbau bestehender Datenbanken hinsichtlich Qualität und Zugänglichkeit
- Internet und Fachzeitschriften
- Arbeitskreise zur gemeinsamen Strategieentwicklung
- Weiterbildungsdatenbank/Angebotsdatenbank
- zentrale regionale Anlaufstelle (Erstkontakt, Ermittlung des Beratungsbedarfes und Weitervermittlung)
- „back-office“, d.h.: gemeinsame Kunden, Datenpflege, SchwerpunktAbstimmung
- regelmäßige regionale Treffen



Hürden der regionalen Vernetzung

- Finanzierung
- Qualifizierungsberatung wird im Regelfall von der Bildungseinrichtung als Konkurrent gesehen
- am Markt stark positionierte Akteure können durch Zusammenschluss im Netzwerk geschwächt werden

Beispiele regionaler Vernetzung

Weiterbündungsverbände Schleswig – Holstein

Merkmale:

- gemeinsames (regionales) Leitbild
- regelmäßige runde Tische
- Freiwilligkeit
- Einbezug strategischer Partner: Arbeitsagentur, Kammern, Wirtschaftsförderung, Berufsschulen
 - Sekundäreffekt: Gründung von Bietergemeinschaften

Gfaw Thüringen

Merkmale:

- gemeinsames Leitbild
- differenziertes Beraterprofil
- klar definierte Beratungsleistung (Beraterhandbuch)
- Kooperationen mit Beratungseinrichtungen und Bildungsdienstleistern
- Qualitätssicherung über Internetplattform, Feedbackbogen
- einheitliches Marketing

→ Beispiele überregionale Vernetzung?



überregionale Vernetzung

Bundesweite Vernetzung – ein Stimmungsbild

pro:

- überregionale Vernetzung sinnvoll und wünschenswert
- viele Schnittstellen
- einheitliche Standards sinnvoll für einzelne Bereiche (Zugänglichkeit von Beratung, Kompetenzanforderungen)

contra:

- übergreifender einheitlicher Marktauftritt schwierig
- große regionale Differenzen: Bildungshoheit der Länder, Parallelprogramme der Ministerien, unterschiedliche Bildungsstrukturen
 - regionaler Bildungsmarkt
 - existierende Parallelstrukturen
- Konkurrenzen und unterschiedliche Zielsetzungen machen neutrale Strukturierung problematisch

Bedingungen überregionaler Strukturen

- Rücksicht und Aufbau auf bestehende Strukturen auf lokaler Ebene
- an bestehende Netzwerke anknüpfen
- Neutralität des Angebotes sichern
- Zielgruppenorientierung
- Netzwerkkordinator/ -manager

„Es gibt ja eine ganze Menge Strukturen schon, wo es manchmal nur darauf ankommt, nur eine Funktion hinzuzufügen oder eine vorhandene zu stärken“

Aufgaben überregionaler Strukturen

- Etablierung von Qualifizierungsberatung als Marke
- gemeinsame Öffentlichkeitsarbeit/ Marketing
- gemeinsame Qualitätsstandards
 - Gütesiegel
 - Leitbild
- gemeinsames Qualitätssicherungssystem (Evaluation)
- Professionalisierung von Ausbildung und Beratung
- systematische Erfassung von Weiterbildungsangeboten in überregionaler Datenbank



Akteure

- Sozialpartner
- Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertreter
- Kammern
- Gewerkschaften
- Unternehmen als Interessenvertretung der Kunden
- Wissenschaftliche Begleitung
- Fachhochschulen
- Marketingspezialisten

Finanzierung

- **ohne Finanzierungsmix geht es nicht**
 - Bildung als gesamtgesellschaftliche Aufgabe
 - ohne öffentliche Finanzierung nicht existenzfähig
 - staatliche Finanzierung, um Neutralität zu gewährleisten
 - öffentliche Anschubfinanzierung (Ziel: selbsttragend)
- **Muss: Beteiligung der Betriebe**
 - gemeinsamer Fond von Staat und Unternehmen?
 - Wertsteigerung von Weiterbildung

Überregionales Strukturmodell

Sensibilisierung
und
Aktivierung

Selbstverständnis

Organisation

Leistungen
und
Nutzen

Arbeitskreise

Gemeinsames
Leitbild

Kooperations-
vereinbarung

Öffentlichkeits-
arbeit

Internetportal

Gemeinsame
Qualitätskriterien