

Branchenbericht Weiterbildung

Mit Innovation den Blick nach vorne richten

Von Eberhard Häcker

Es gibt viele Unternehmen, die mit Qualifizierung Geld verdienen. Die Unternehmensformen sind dabei äußerst unterschiedlich. Die Palette reicht vom Verein über die gemeinnützigen GmbH bis zur Aktiengesellschaft. Daneben gibt es zahlreiche kleinere Anbieter und Einzelakteure, die sich auf überschaubare Zielgruppen spezialisiert haben und in ihrer Nische die Chancen suchen. Viele Seminare und Trainings werden auch von freiberuflich Tätigen durchgeführt oder von Unternehmensberatern, die neben ihrer beratenden Tätigkeit auch Seminare anbieten. Da sie zumindest einen Teil ihres Umsatzes damit bestreiten, gehören sie ebenfalls in den großen Pool der Qualifizierungsbranche. Da es keine branchenspezifischen Statistiken gibt, die alle diese Besonderheiten berücksichtigen, kann nur sehr grob geschätzt werden, welche arbeitsmarktrelevante Bedeutung diese Branche tatsächlich hat. Alles in allem dürften im Saarland rund 2.500 bis 3.000 Menschen ihren Lebensunterhalt ganz oder zu einem beträchtlichen Teil mit Qualifizierung unter unternehmerischem Risiko verdienen.

Ein Strukturwandler steckt im Strukturwandel

Die Qualifizierungsbranche in Deutschland und im Saarland steckt mitten in ihrer tiefsten Krise seit Bestehen der Bundesrepublik Deutschland. Die Notwendigkeit zum Strukturwandel hat eine Branche erfasst, die selbst in den vergangenen Jahrzehnten wesentlich zum Strukturwandel in der Saarländischen Wirtschaft beigetragen hat. Der schrittweise Umbau insbesondere in den Branchen Stahl und Bergbau wären ohne die Aktivitäten der Qualifizierungsbranche seit den siebziger Jahren so nicht denkbar gewesen. Damals hat die staatliche Förderung die Qualifizierung Tausender Arbeitskräfte in andere Tätigkeiten hinein ermöglicht. Heute muss die Qualifizierungsbranche selbst erstmals Entlassungen in größerem Ausmaß vornehmen. Etliche Bildungsanbieter kämpfen um ihre Existenz.

Weniger Fördermittel ...

Für diese Entwicklung gibt es mehrere Ursachen und erfreulicherweise die unterschiedlichsten Reaktionen der Betroffenen. Eine Ursache ist die Kürzung und Umschichtung der finanziellen Förderung für die Qualifizierung Arbeitsloser bzw. von Arbeitslosigkeit Bedrohter durch die Bundesagentur für Arbeit und die Regionaldirektionen bzw. die örtlichen Agenturen für Arbeit. Die für Qualifizierungsmaßnahmen eingesetzten Mittel wurden in etlichen Bereichen um ein Drittel gekürzt. Die Qualifizierungsbranche, soweit sie sich in diesem Segment der beruflichen Weiterbildung betätigt, hält in erheblichem Umfang Ressourcen in Form von Unterrichts- und Seminarräumen, Maschinen und Einrichtungen sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor. Zwangsläufig laufen die Planungen in Zeiträumen von einem Jahr und mehr ab. Wer mit Fördermitteln der Arbeitsagenturen geplant hatte, sah sich gezwungen in kürzester Zeit zu reagieren.

... und weniger privat finanzierte Qualifizierung

Eine weitere Ursache ist die anhaltende Konjunkturschwäche in der deutschen Wirtschaft. Wenn die Aufträge mit öffentlicher Finanzierung weniger werden, könnte dies zum Teil durch ein verstärktes Bemühen um private Qualifizierungsaufträge kompensiert werden. Gerade in dieser Situation sieht sich die Wirtschaft angesichts schwacher Konjunktur zu Kostenreduzierungen gezwungen, was sich auch auf die Weiterbildungsetats auswirkt. Hinzu kommt, dass in der Branche in den fetten Zeiten mit bewährten Konzepten gearbeitet wurde und die Innovationsfreudigkeit nicht gerade groß war.

Saarland als Bildungsexporteur

Bei entsprechenden Recherchen der IHK wurde ermittelt, dass die Zahl der Qualifizierung anbietenden Unternehmen und Einzelpersonen im Saarland größer ist als die Nachfrage dies hier rechtfertigen würde. Daher verkaufen zahlreiche Anbieter ihre Leistung außerhalb des Saarlands „im Rest der Republik“ sowie im internationalen Kontext. Bei einigen Anbietern macht der „Export“ von Bildung aus dem Saarland mehr als 50 Prozent des Umsatzes aus. Umgekehrt ist zu beobachten, dass zahlreich saarländische Unternehmen Qualifizierungsmaßnahmen von außerhalb des Saarlandes einkaufen. Darauf angesprochen, warum sie nicht die Angebote vor der Haustür nutzen, reagieren sie nicht selten überrascht angesichts des vielfältigen und qualitativ hochwertigen Bildungsangebots aus dem Saarland. Um das Angebot der saarländischen Anbieter transparenter zu machen, hat die IHK Saarland eine Datenbank eingerichtet. Über die Homepage der IHK ist diese Datenbank erreichbar oder direkt unter der Internet-Adresse <http://weiterbildung.ihksaarland.de>. Hier können die aktuell stattfindenden Seminare und Lehrgänge nach unterschiedlichen Kriterien recherchiert werden. Personalverantwortlichen und privat an Weiterbildung interessierte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sind die Zielgruppen dieser IHK-Einrichtung.

Um die Exportaktivitäten der saarländischen Bildungsanbieter zu unterstützen, wurde auf Initiative des Ministeriums für Wirtschaft und Arbeit außerdem NEDS e.V. gegründet, ein Verein, der aus Bildungsanbietern besteht und der in erster Linie den Export von Wissen aus dem Saarland fördern wird.

Kundenorientierung und Kostenreduzierung

Die Branche reagiert auf die schwierigste Situation in ihrer Geschichte zunächst mit Initiativen wie verstärkter Kundenorientierung und vermehrten Kooperationen. Viele Anbieter kümmern sich intensiver um ihre Kunden als dies früher der Fall war. Gleichzeitig werden die Angebote individueller und umfassender. Komplettlösungen werden entwickelt und verkaufen sich zunehmend besser. Neben Qualifizierung wird begleitende Beratung angeboten, jeweils auf ein überschaubares Gebiet fokussiert. Strategische Allianzen werden gebildet in einer Branche, in der noch vor wenige Monaten jeder jeden misstrauisch beobachtete. Synergieeffekte helfen bei verminderten Erträgen bei der Zukunftssicherung. Statt konkurrierende Angebote um jeden Preis am Markt anzubieten werden in Kooperation gemeinsame Angebote entwickelt und den Kunden unterbreitet. Zur Kostenreduzierung trägt auch bei, dass vermehrt auf freiberufliche Trainer zurückgegriffen wird. Immer öfter werden Räumlichkeiten gemeinsam genutzt. Die Zahl der Anbieter, die keine Kooperationen eingehen, ist sehr klein geworden. All diese Maßnahmen reichen jedoch bei weitem nicht aus, um die schwierige wirtschaftliche Situation zu meistern.

Viele neue Produkte

Neue, individuell auf Kundenanforderungen abgestimmte Themenangebote werden entwickelt. Dabei wird – für große Teile der Branche Neuland – immer öfter rein nach dem Kundennutzen ein eigenes Konzept entwickelt. War Qualifizierung noch vor wenigen Jahren stark angebotsorientiert – ein Bildungsträger hatte eine Idee und bot diese den Kunden via Zeitungsanzeige zum Verkauf an – so entwickelt sie sich zunehmend zu einem streng an der Nachfrage orientierten Produkt. Heute ist es nicht mehr wichtig, Lehrgänge zu haben und dann die Kunden zu finden, heute muss der Kunde gewonnen werden und dann nach dessen Bedürfnissen das Qualifizierungsangebot ausgerichtet, entwickelt und angeboten werden. Eine Situation, die den Nachfragern auf Firmenseite immer mehr entgegen kommt.

Unterstützung durch die IHK Saarland

Die IHK Saarland bietet der Qualifizierungsbranche vielfältige Unterstützung an. Mit der Gründung des Branchenforums Qualifizierung im vergangenen Sommer wurden diese Unterstützungsmaßnahmen institutionalisiert. In drei Arbeitsgruppen sind IHK-Mitarbeiter und Bildungsanbieter nun gemeinsam dabei, neue Wege zu mehr Ertrag in der Branche zu

gehen. Ein Arbeitskreis Politik koordiniert die gemeinsame Vorgehensweise gegenüber der Politik und den Gremien. Für das Thema Marketing engagiert sich eine zweite Arbeitsgruppe. Gemeinsam das tun, was der Einzelne nicht machen kann, ist hier das Motto. Der dritte Arbeitskreis setzt die Arbeiten der mittlerweile aufgelösten Gütegemeinschaft für betriebliche Bildung fort.

IHK-Zertifikate für die Absolventen

Für die Qualitätssicherung bei mehrtägigen Lehrgängen bietet die IHK die Bildungspartnerschaft an. Selbst nicht im operativen Bildungsgeschäft aktiv, bietet sie in Kooperation mit Bildungsanbietern, die bestimmte Qualitätsmerkmale erfüllen können, Lehrgänge an, bei denen die erfolgreichen Teilnehmer am Ende ein IHK-Zertifikat erhalten. Dabei überprüft die IHK während der Lehrgänge die zuvor vereinbarte Qualität. Dieses Zertifikat ist dadurch mittlerweile als Qualitätssiegel in der Wirtschaft zunehmend beliebt. Im vergangenen Jahr erwarben rund 1.200 erfolgreiche Absolventen eines dieser Zertifikate. Sie hatten an 96 Lehrgängen von 27 verschiedenen Bildungsanbietern teilgenommen. „Nur mit neuen Angeboten, Begleiten der Kunden zu deren Märkten, mit strategischen Allianzen und der ständigen Bereitschaft zur Innovation kann ein Bildungsanbieter heute überleben“, so Dr. Manfred Schmidt, selbst Bildungsanbieter und Mitglied der Vollversammlung der IHK Saarland. Qualifizierung als Herausforderung

Die sikos Unternehmensgruppe beschäftigt sich mit dem Bereich Human-Resources in Unternehmen, Organisationen und Verwaltungen – Kernkompetenz ist dabei die Entwicklung, Durchführung und Evaluierung von Qualifizierungsangeboten. Gerade in den letzten beiden Jahren ist bundesweit festzustellen, dass die Aufträge sinken und der Wettbewerb härter wird. Ein wichtiger Nachfrager in diesem Segment war die Bundesagentur für Arbeit, deren geänderte Politik für die Anbieter von Qualifizierungen deutlich zu spüren ist. Zudem ist die Branche dadurch gekennzeichnet, dass es fast nur kleine Unternehmen mit weniger als 30 Mitarbeitern gibt und kaum Kooperation geübt wird

Wir haben schon vor mehreren Jahren die Konsequenzen gezogen und uns mehrere Strategien überlegt:

Als Bildungsanbieter muss man den Unternehmen Komplettlösungen anbieten können – von der Personalentwicklung über die Personalberatung, das Recruitment, die Qualifizierung bis hin zum Outplacement

Man muss sich mit den Kunden bewegen – ist der Kunde bundesweit tätig, muss man das auch werden – geht der Kunde ins Ausland muss man ihn begleiten

Um die vielfältigen Ansprüche der Kunden erfüllen zu können, muss man hohe Qualität bei seinen Dienstleistungen anbieten können – die ISO-Zertifizierung ist dabei ein wichtiger Baustein.

Wir haben unser Engagement bei der Entwicklung neuer Produkte verstärkt und haben die Kontakte zu den Kunden weiter intensiviert. Einen wachsenden Teil unseres Umsatzes erzielen wir außerhalb des Saarlandes und sind damit zum – aus saarländischer Sicht – Bildungsexporteur geworden. Auch im internationalen Bereich suchen wir neue Märkte für unsere Produkte. So sind wir in Bulgarien, Ungarn, Tschechien, aber auch in Frankreich und Luxemburg tätig. Viel versprechende Kontakte werden momentan in den baltischen Staaten geknüpft.