

Markt für Qualifizierungsberatung

aus Sicht einer intermediären
Beratungseinrichtung – ein Vergleich
Deutschland : Österreich

Susannah Kuncic / Harald Prantl

Berlin, 22. September 2010

Ziele, InteressentInnen und AkteurInnen

- Ziel: Berufliche Fortbildung findet wirksam statt
 - ... in Unternehmen
 - ... für Beschäftigte
 - ... und die Wettbewerbsfähigkeit wächst
- InteressentInnen und AkteurInnen
 - ... Gesellschaft, Wirtschaftsstandort und Arbeitsmarkt
 - ... Unternehmen
 - ... Beschäftigte und Arbeitssuchende
 - ... WeiterbildungsanbieterInnen, Interessensvertretungen, Kammern
 - ... Fördergeberinnen
 - ... BeraterInnen

Unternehmen bilden fort, wenn . . .

- Weiterbildung die beste oder einzige Möglichkeit ist, ein Problem des Unternehmens zu lösen
- Weiterbildung eine lohnende Investition scheint
- Weiterbildung organisierbar ist
- die Risiken und Gefahren als wenig bedrohlich erlebt werden

4 Thesen zum Markt für QB

- Großunternehmen brauchen keine Qualifizierungsberatung
- Qualifizierungsberatung in KMU ist nicht marktfähig
- Weiterbildung in KMU braucht geringe und unbürokratische Anschubförderung
- Geförderte Weiterbildung erzeugt Mitnahme- und Übertragungseffekte

Qualifizierungsberatung in KMU

- KMU (1-250 Beschäftigte) bilden 99,5 % der Unternehmen und beschäftigen ca. 2/3 der ArbeitnehmerInnen in D und Ö
- Anteil der Umsatzerlöse 60 % in Ö, 40 % in D (?)

Was brauchen KMU in der QB?

Mittelbetriebe (50-249 MA):
5,2 Mio Beschäftigte, 50.000 Betriebe

Qualitätsverbesserung
Strategieanbindung

Kleinbetriebe 10 – 49 MA):
4,5 Mio Beschäftigte, 250.000 Betriebe

Sensibilisieren

Kleinstbetriebe (1-9 MA):
4 Mio Beschäftigte, 3,2 Mio Betriebe

Organisation

Verankern

Struktur der Qualifizierungsberatung in Ö



Struktur d. Qualifizierungsberatung in Ö

- Einzelne Geförderte Pilotprojekte seit 1998
- Regelförderprogramm des AMS seit 2001 durchgängig
- geregelt in einer Bundesrichtlinie
- Esf-Kofinanzierung
- 9 Landesorganisationen vergeben durch öffentliche Ausschreibung an externe Dienstleister regionalspezifische Aufträge
- Vertragszeiträume 1,5 - 4 Jahre mit Verlängerungsoptionen
- Gesamtvolumen in Ö für ca. 5.000 Beratungen in Unternehmen

Lösungsansatz

Qualifizieren im Verbund (1)

- Teilweise ERSTMALIG beschäftigt sich ein externer (geförderter) „Treiber“ mit diesen „sehr wichtigen, aber nicht dringenden“ Themen und Fragestellungen
- Erster Schritt von Sensibilisierung über Wissen zur Umsetzung wird geschaffen
- Unternehmen bekommen eine(n) BeratungspartnerIn an die Seite gestellt, der/die ihre Ansichten versteht und vertritt (auch wenn es sich um einen intermediären Beratungsauftrag handelt)

Lösungsansatz Qualifizieren im Verbund (2)

- Unternehmen wird ein(e) „ÜbersetzerIn“ zur Seite gestellt, der/die „Bürokratie“ in die betriebliche Praxis übersetzt
- Bildungsnetzwerke müssen langfristig angedacht und aktiv aufgebaut und betrieben werden und für die Betriebe „verlässlich“ und „berechenbar“ sein
- Dann werden Betriebe auch bei anderen „Angeboten“ zu verlässlichen Partnern der Arbeitsämter (erhöhte Stelleneinschaltung; Zufriedenheit steigt,...)

Bisherige Erfolge

Im Qualifizierungsverbund Regensburg/Schwandorf

- Zusätzliche Stellenmeldungen
- Meldung von Ausbildungsplätzen
- Zufriedenere ArbeitgeberInnen nach „Übersetzungsleistungen“
- Erhöhte Kontaktquote zwischen Betrieben und Agentur für Arbeit
- Ca. 110 Firmen kontaktiert, 60 KMUs im Projekt
- 217 Weiterbildungsthemen erhoben
- 1.645 Person sollen lt. Unternehmensaussage geschult werden

Erfolgsfaktoren

- Kooperative und engagierte Förderstellen und Interessensvertretungen
- Lokales BeraterInnen-Team
- BeraterInnen mit Arbeitserfahrung in Wirtschaftsbetrieben
- Leistungsfähige Datenbank und Plattform, für Netzwerkadministration
- Herstellen von Markt und Markttransparenz durch Beteiligung möglichst vieler Beidungsanbieter an der Beauftragung
- Laufzeiten Mind. 18 Monate

Hindernisse

- Komplizierte schwer nachvollziehbare Förderbedingungen
- Häufig sich ändernde Förderbedingungen und -sätze
- Einschränkungen, Eintrittshürden für BildungsanbieterInnen
- Kurze Förderperioden für die Beratung. Verbundaufbau braucht Zeit

DANK E

Wir freuen uns über Ihre Bemerkungen und Fragen zum Thema!

Harald Prantl
ÖSB Consulting GmbH
Dieselstraße 7
93053 Regensburg
Tel 0941 280 15233
Mobil 0170 180 6568
E-Mail harald.prantl@oesb.eu

Susannah Kuncic
ÖSB Consulting GmbH
Meldemannstraße 12-14
1200 Wien
Tel 0043 1 33 168 3510
Mobil 0043 699 1656 3510
E-Mail susannah.kuncic@oesb.at