
UNTERNEHMERISCHES HANDELN IM BERUFSBILDUNGSEXPORT

IMPULSE AUS DEM METAPROJEKT



AGENDA

1. Kontext und Einbettung des Metaprojekts
2. Ziele und Handlungsfelder des Metaprojekts
3. Unternehmerische Perspektive
4. Das 3 X 6 Programm für den Export von Berufsbildungsleistungen
5. Das Business Model Framework des Fraunhofer MOEZ
6. Fragen und Diskussion

INHALTLICHER KONTEXT



BERUFSBILDUNGSDIENSTLEISTUNGEN DEUTSCHER ANBIETER - WARUM?



Teilhabe deutscher Bildungsunternehmen an internationalen Bildungsmärkten

Unterstützung deutscher Industrieunternehmen im Ausland

Durchdringung sonstiger Produkt- und Dienstleistungsmärkte im Ausland, die durch Synergien mit Bildungsdienstleistungen gekennzeichnet sind

ZIELE DES METAPROJEKTES

1

- Entwicklung handhabbarer Unterstützungsangebote für deutsche Berufsbildungsexporteure

2

- Initiierung, Organisation und Moderation von Lern- und Austauschprozessen

3

- Identifizierung und Darstellung von „Leuchttürmen“ im deutschen Berufsbildungsexport

HANDLUNGSFELDER DES METAPROJEKTES



INITIIERUNG DES AUSTAUSCHS IM RAHMEN VON KONFERENZEN



Konferenz 2012 in Berlin

INITIIERUNG DES AUSTAUSCHS

FOKUSGRUPPENTREFFEN 2013 IN LEIPZIG



Ergebnisse der drei Fokusgruppentreffen Asien, Russland und MENA?

- Datengenerierung für das Metaprojekt bzgl. vorhandener Geschäftsmodelle
- Einführung und Sensibilisierung für strukturierte Geschäftsmodellierung
- Anstoß von Reflexions- und Austauschprozessen

AUSTAUSCHPLATTFORM NEUE PROJEKTWEBSEITE



Kontakt | Login

www.berufsbildungsexport-meta.de

Über uns Projekte Beiträge Publikationen Termine

Projekte 35 gefunden

Themen: Alle Branchen: Alle Fokusbänder: Alle

Ihr Ansprechpartner
Nadim Salameh
Telefon: +49-341-231039-148
nadim.salameh@moez.fraunhofer.de
[mehr Kontaktinformationen >>>](#)

Konferenz
Fachkonferenz zum Berufsbildungsexport in Berlin 17. Oktober 2013
Auf der Fachkonferenz zum BMBF-Förderschwerpunkt 'Berufsbildungsexport durch deutsche Anbieter' können Sie sich einen Überblick verschaffen über aktuelle Entwicklungen im deutschen Berufsbildungsexport.
Werfen Sie hier bereits einen Blick auf unser Konferenzprospekt!
So finden Sie zum Veranstaltungsort bcc Berliner Congress Center!
Hier finden Sie Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des bcc Berliner Congress Center!

- Informationen über das Metaprojekt
- Informationen über die geförderten Verbundprojekte aller Förderungen
- Publikationen zum Download
- Terminkalender (Konferenz, Fokusgruppentreffen)

AKTUELLE AKTIVITÄTEN

DATENERHEBUNG UND AUSWERTUNG

Durchführung von **Interviews** mit Praktikern aus

- den BMBF-geförderten Verbundprojekten,
- deutschen exportorientierten Berufsbildungsdienstleistern,
- konkurrierenden Berufsbildungsdienstleistern aus dem angelsächsischen Raum.
 - 34 Interviews wurden bereits ausgewertet.

Fokusgruppentreffen mit den BMBF-geförderten Verbänden

- **Nächste Termine im November und Dezember 2013**

Fallstudien mit ausgewählten Berufsbildungsdienstleistern

GESTALTUNGSFRAGEN

1. Wie entwickeln deutsche Berufsbildungsdienstleister ihr Auslandsgeschäft?
2. Welche Geschäftsmodelle sind dabei erfolgreich und unter welchen Umständen bzw. Konstellationen?

UNTERNEHMERTUM

ERFOLGSBASIS

Erfolgreiche Unternehmer setzen sich nachhaltig ein!

- Sie entdecken Chancen und loten sie aus
- Sie setzen Innovationen durch
- Sie erschließen Ressourcen und nutzen diese
- Sie tragen (überschaubare) Risiken

WAS BEDEUTET DAS KONKRET?

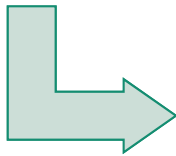
- **Chancen zu entdecken:** Geschäftsideen müssen systematisch bewertet, generiert und ausgewählt werden, sowie persönliche Chancen wahrgenommen als auch umgesetzt werden
- **Innovationen durchsetzen:** Neue Geschäftsideen müssen immer wieder ausprobiert und vermarktet werden
- **Ressourcen zu erschließen und zu nutzen:** Wichtige Ressourcen müssen identifiziert und erschlossen und gewinnbringend kombiniert werden
- **Risiken zu tragen:** Es müssen Risiken abgeschätzt und kontrolliert eingegangen werden

DER GRÜNDUNGSPLAN

HILFE IM BERUFSBILDUNGSEXPORT

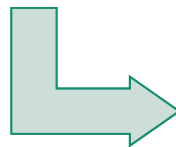
Orientierung (Kernidee festhalten)

- Gründungsform
- Investitionsvolumen
- Finanzierung
- Chancen und Risiken (Branchenerfahrung, Ausbildung der Mitarbeiter)



Präzise Darstellung des Vorhabens (Planung und Charakterisierung des Vorhabens)

- Management, strategische Ausrichtung, Philosophie, Werte
- Rechtsform, Versicherungen, Genehmigungen
- Zeitplanung, Meilensteine festlegen
- Personal (Vertriebskompetenz), Material, Ausstattung



Quantitative, zeitlich differenzierte Darstellung (zahlenmäßige Darstellung der Planung)

- Umsatzplan
- Liquiditätsplan, Finanzierungsplan
- Break-Even- Analyse
- Risikoanalyse

KONDENSIERTER ZWISCHENSTAND

DAS 3 X 6 PROGRAMM

Was lässt sich aus den identifizierten Treibern und Hemmnissen sowie den Interviewergebnissen mit Verbundprojekten ableiten?

Das **3 X 6 Programm** für die erfolgreiche Gestaltung von Berufsbildungsdienstleistungen für den Export:

6 X → Rahmenbedingungen

6 X → Strategische Weichen stellen

6 X → Managemententscheidungen treffen

RAHMENBEDINGUNGEN KENNEN

Deutschland ist Technologie- und Handwerksland

1. Hohe Anerkennung deutscher Qualität im Allgemeinen
2. Weltweite Präsenz und Anerkennung deutscher Industrieunternehmen und -produkte
3. Anerkennung der zuverlässigen Ausführungen von Dienstleistungen

RAHMENBEDINGUNGEN KENNEN

Deutschland ist Hochpreisland mit spezifischem Bildungs- und Anforderungssystem

4. Kaufkraft und Einkommensstruktur bedenken
5. Inkompatibilitäten zwischen Ziellandsystem zum deutschen System kennen
6. Gesellschaftliche Akzeptanz nicht-akademischer Bildung ausloten

STRATEGISCHE WEICHEN STELLEN

Strategische Partner suchen und managen

1. Konsortial- und Verbundansatz intelligent designen
2. Festen Partner im Zielland zum *Commitment* bewegen
3. Deutsche Großunternehmen in den Bildungsexport einbinden

STRATEGISCHE WEICHEN STELLEN

Strategische Entscheidungen für den erfolgreichen Kundenzugang

4. Praktische Demonstration der Ausbildungsinhalte organisieren
5. Distanz zum Zielmarkt überwinden und persönliche Präsenz schaffen
6. Mit staatlicher Dominanz und Bürokratie im Bildungssektor des Ziellandes umgehen lernen

MANAGEMENTENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

Kundenmanagement vorantreiben

1. Zertifizierung der Bildungsangebote vorantreiben
2. Kommunikationsschwierigkeiten durch Sprache und kulturelle Differenzen beherrschen
3. Modulare Bildungsangebote anbieten

MANAGEMENTENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

Technik vor Ort und administrative Seite des Geschäftes sicherstellen

4. Zugang zu (technischer) Infrastruktur schaffen
5. Rechtliche Unsicherheiten bei der nachhaltigen Bereitstellung der Dienstleistung
6. Zoll- und Visaregelungen managen

EXKURS WISSENSCHAFT

Wesentliches Ergebnis der Dienstleistungsforschung:

„**Zuverlässigkeit**“ oft wichtigstes Merkmal für Servicequalität

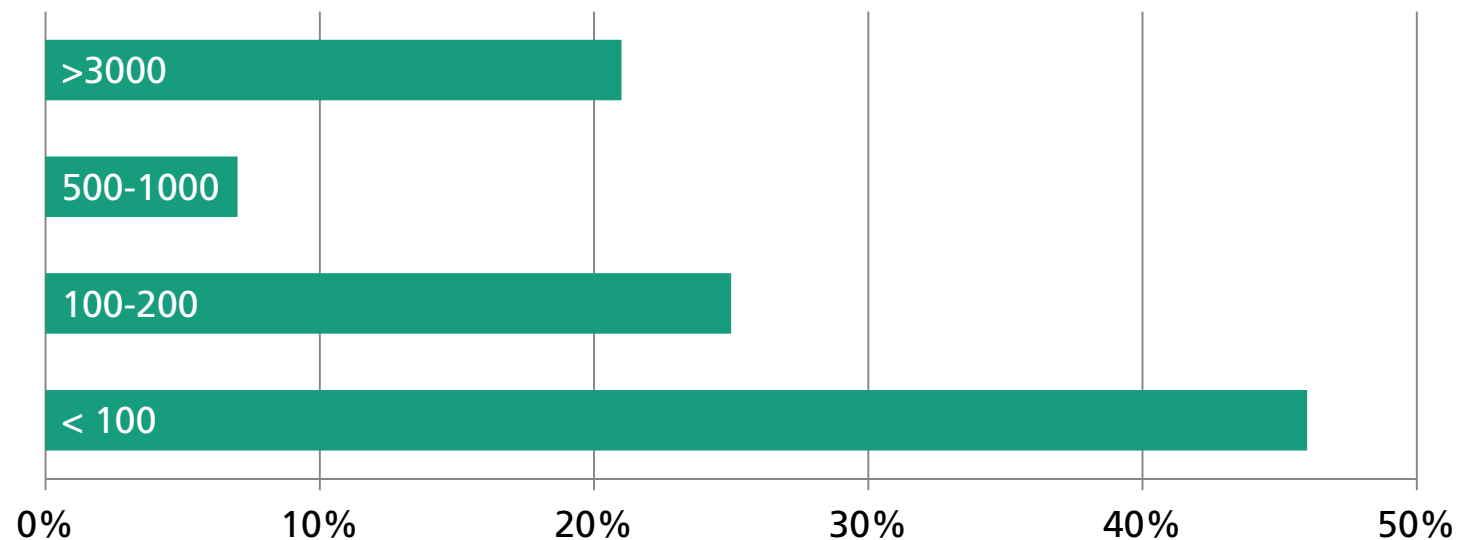
- Es existieren entsprechende Kundenerwartungen
- Dies gilt verstärkt im internationalen Kontext

➤ **Ruf hoher Zuverlässigkeit deutscher Anbieter unter Beweis stellen!**

INTERVIEWS

UNTERNEHMENSKENNZAHLEN

Unternehmensgröße nach Mitarbeitern

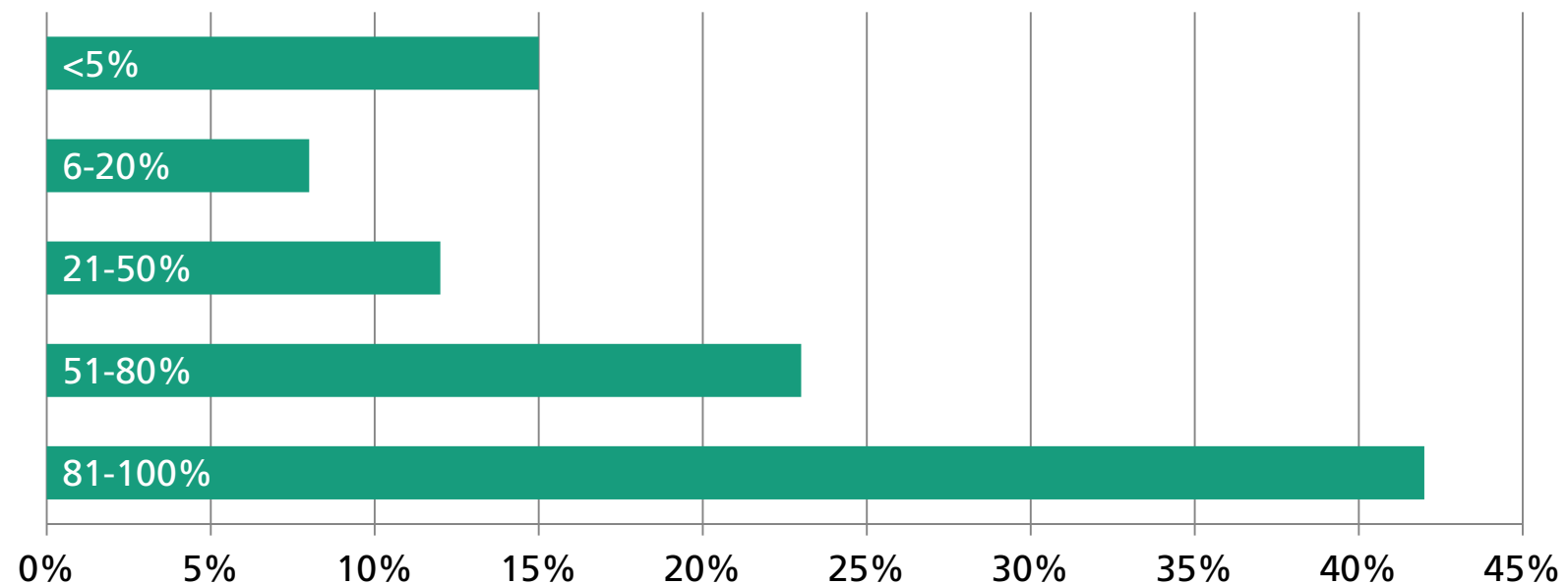


n = 34, davon 6 keine Angabe

INTERVIEWS

UNTERNEHMENSKENNZAHLEN

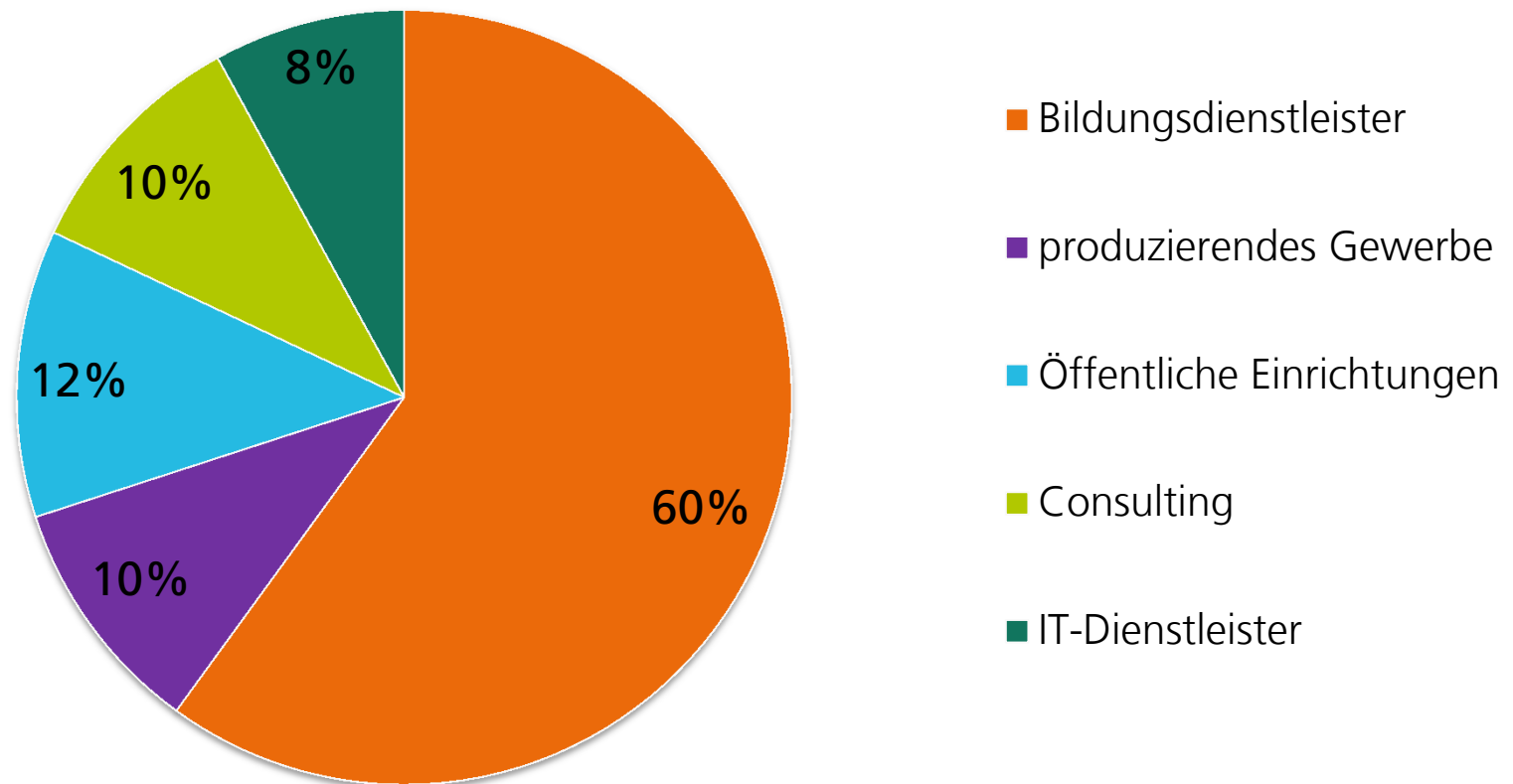
Anteil der Bildungsdienstleistungen am Umsatz



n = 34, davon 8 keine Angabe

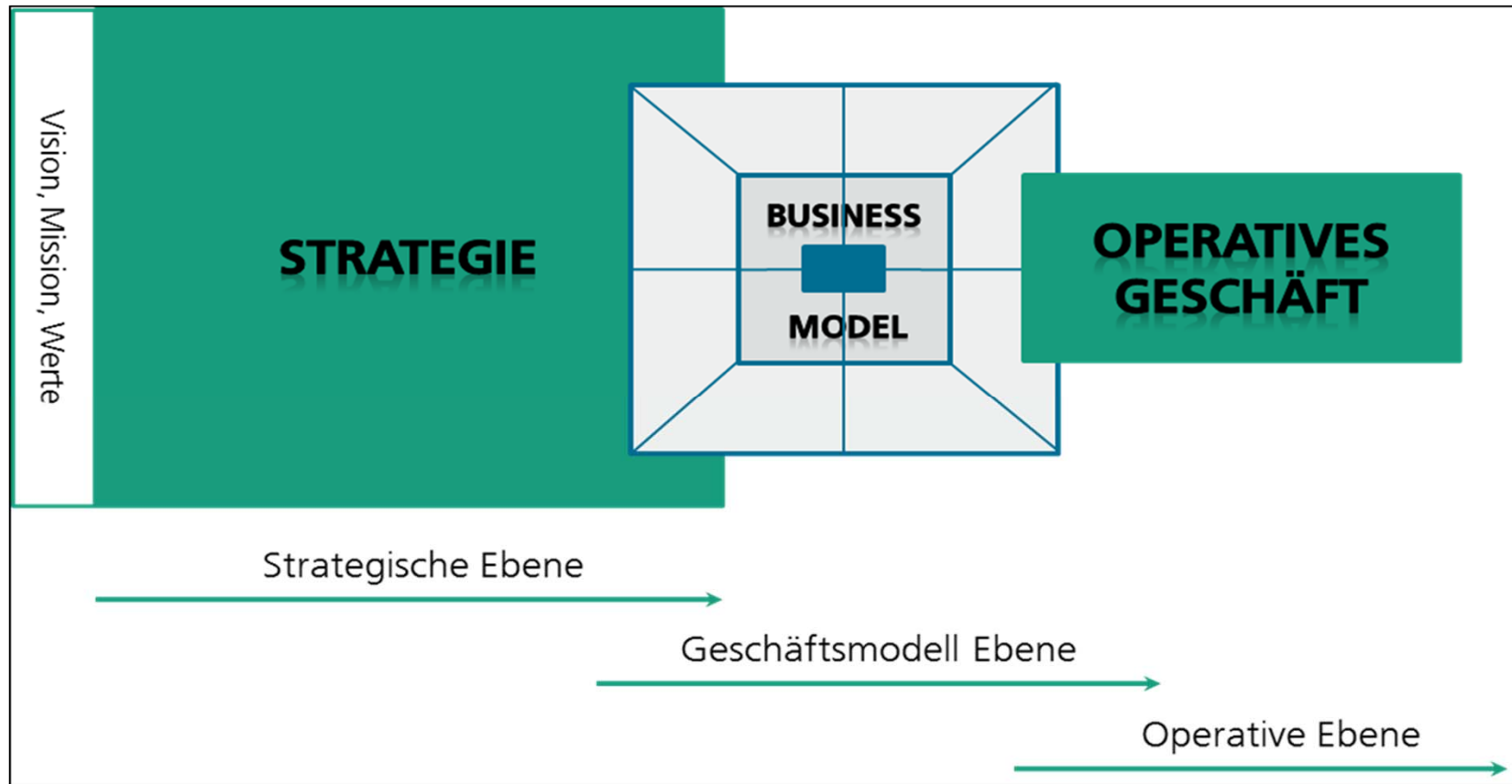
INTERVIEWS

KERNGESCHÄFT DER BEFRAGTEN



n = 50

BUSINESS MODEL FRAMEWORK DES FRAUNHOFER MOEZ (I)

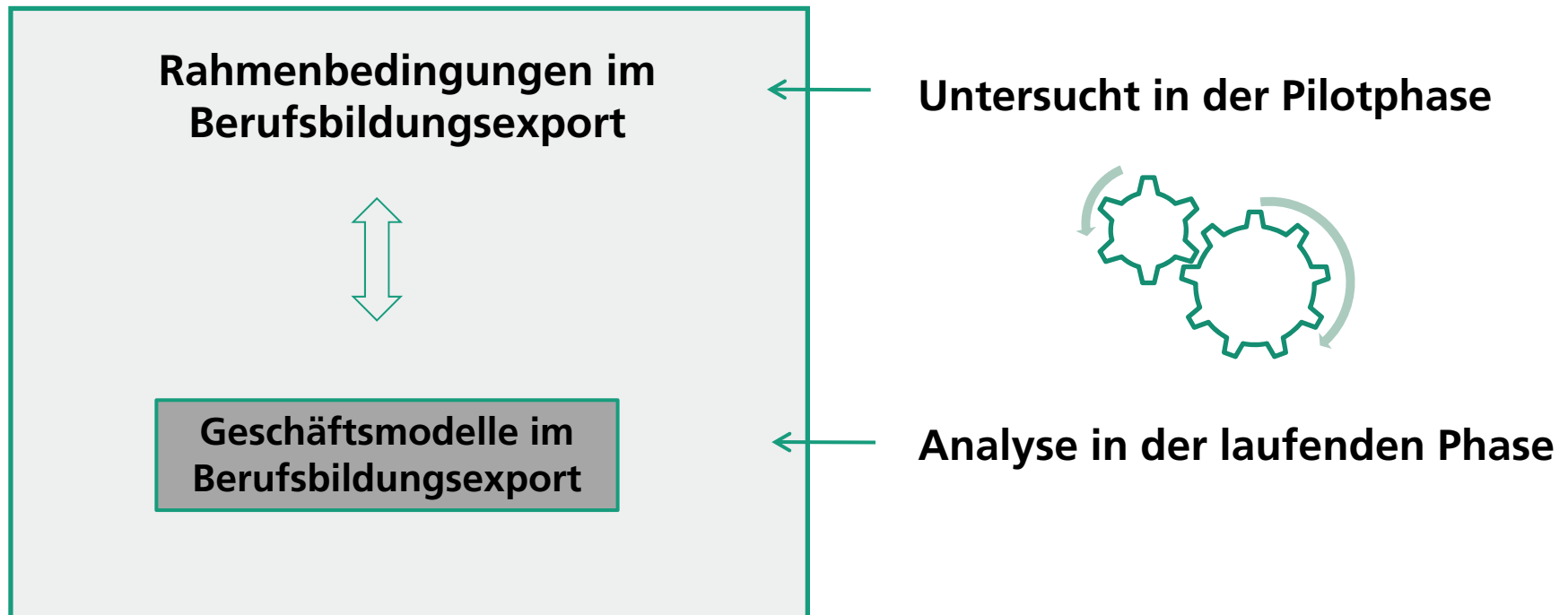


BUSINESS MODEL FRAMEWORK DES FRAUNHOFER MOEZ (II)



PILOTPHASE UND LAUFENDES METAPROJEKT

ZUSAMMENHANG AUF EINEN BLICK



VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Prof. Dr. Thorsten Posselt
Institutsleiter

Telefon: +49 341 23 10 39 - 101
Fax: +49 341 23 10 39 20 - 190
E-Mail: thorsten.posselt@moez.fraunhofer.de

Fraunhofer MOEZ
Neumarkt 9-19
04109 Leipzig
GERMANY
www.moez.fraunhofer.de

