

# Bildungsexport durch KMU – Ein pragmatischer Kooperationsansatz



- **Die Ausgangssituation – Projektpartner**
  - **TÜV Rheinland**
    - **Etablierter Bildungsanbieter**
      - Vorhandene Programmbreite und –tiefe in der beruflichen Aus- und Weiterbildung.
      - Trainerverfügbarkeit weitgehend gegeben.
      - Vertriebliches Netzwerk in Russland etabliert.
      - Finanzstärke vorhanden.
      - Erfahrungen im Bildungsexport vorhanden
      - Organisation führt Marktaktivität.
  - **Kalibrix GmbH**
    - **Mittelständischer Industriedienstleister in Zerspanung, Messtechnik und Kalibrierung**
      - Bildungsansatz in der spezialisierten beruflichen Weiterbildung.
      - Trainerverfügbarkeit durch eigene, industrienah eingesetzte Experten.
      - Spezifisches Netzwerk für Trainings-Ausstattung und Industriekooperation vorhanden.
      - Finanzstärke begrenzt vorhanden.
      - Erfahrungen im Bildungsexport (Mexiko).
      - Flexibilität führt Marktaktivität.

# Bildungsexport durch KMU – Ein pragmatischer Kooperationsansatz



## ▪ Meilensteine 2010-2013

- 2008 – Kalibrix GmbH sondiert Geschäftsmöglichkeiten im Kerngeschäft in Kaluga.
- 2009 – TÜV Rheinland und Kalibrix entscheiden sich auf Grundlage des sich abzeichnenden Fachkräftemangels für einen Markteinstieg in der beruflichen Aus- und Weiterbildung – Schwerpunkt: Automobil/Pharma = Clusterstruktur Kaluga.
  - **Kernthemen verfolgt jedes Unternehmen in enger vertrieblicher Abstimmung, aber auf eigene Rechnung (TÜV Rheinland, z. B. Zertifizierungsgeschäft, Industrieservice), Kalibrix (Entwicklung Kalibriergeschäft, Ausstattungsgeschäft)**
- **Meilensteine 2010 – 2013 - Programmentwicklung**
  - Entwicklung marktgerechter kurz- und langfristiger Aus- und Weiterbildungsprogramme in folgenden Bereichen inkl. Trainerleitfäden:
    - Industriemechaniker (Produktion)
    - Zerspanungsmechaniker (Drehen/Fräsen)
    - Mechatroniker
    - TÜV zertifizierte Schweißlehrgänge
    - Qualitätsassistent
    - Längenmesstechnik (Grundlagen, GPS 1/2/3)
    - Pharmazeutische Produktionsausbildungen (Pharmakant/Produktionsfachkraft Pharma)

## Bildungsexport durch KMU – Ein pragmatischer Kooperationsansatz



- **Meilensteine 2010-2013**
  - **Intensive Akquise (Aufklärungsarbeit) über die “neuen” dualen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten in der Region Kaluga (internationale und russische Unternehmen)**
  - **Vorbereitung und Zeichnung eines langfristigen 4-Parteienvertrages (Bildungsministerium/Arbeitsministerium Kaluga, College für Informationstechnologie und Kommunikation).**
  - **Gründung eigener Gesellschaften**
    - **OOO Kalibrix RUS**
    - **Unselbständige Niederlassung des TÜV Rheinland, Kaluga (TI RUS International)**
    - **...ermöglichen rechtlich eigenständiges Handeln in Personal- und Steuerangelegenheiten.**

# Bildungsexport durch KMU – Ein pragmatischer Kooperationsansatz



- **Meilensteine 2010 – 2013**
  - **Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten der jetzigen Projektpartner**
    - **College**
      - **Kostenneutrale Bereitstellung von Maschinen/Anlagen.**
      - **Ausstellen von russischen Bildungszertifikaten.**
      - **Honorierung über prozentuale Provision (somit variable Kosten)**
    - **Kalibrix/TÜV Rheinland (vornehmlich fixe Kosten)**
      - **Operativer Betrieb in den relevanten Bereichen.**
      - **Entwicklung der Curricula.**
      - **Installation deutscher und russischer Trainer pro Bereich.**
      - **Übernahme von Teilinvestitionen (Pharma).**
      - **Installation eines deutschen Industrieschaufensters (Hermle 5-Achsen-Maschine, Tesa Messtechnik, Kelch Werkzeugvoreinstellung).**
    - **College/Kalibrix/TÜV Rheinland**
      - **Abstimmung und Entwicklung gemeinsamer Marketing- und Vertriebsaktivitäten.**
      - **Neugestaltung und Entwicklung eines marktfähigen Programmangebotes.**
      - **Auf das Programmangebot adaptierte, gemeinsame Investitionsplanung.**

# Bildungsexport durch KMU – Ein pragmatischer Kooperationsansatz



- **Meilensteine 2010-2013**
  - **Aufbau von bildungsrelevanten Netzwerkstrukturen**
    - **Gemeinsame Aktivitätenplanung mit der russischen IHK, Kaluga.**
      - Pro Oblast 1 zuständige IHK
    - **Enger Erfahrungsaustausch mit BIBB, FIRO und IMOVE.**
    - **Kontaktaufnahme zu deutschen Unternehmen mit etablierten Aussendienst-Strukturen und Know-How-Bedarf in deren Kundenstruktur.**
    - **Kontaktaufnahme zu russischen und internationalen Personaldienstleistern.**
    - **Aufbau von E-Strukturen (TÜV Rheinland).**
    - **Planung von drei überregionalen Workshops in 2014.**
  - **Übernahme der Trainingsverantwortlichkeit für das Pharmacluster Kaluga für produktionsnahe Aus- und Weiterbildung.**
    - **Gemeinsame Ausarbeitung des russischen Tenders zur Beschaffung von Ausbildungsequipment mit regionalem Bildungs- und Wirtschaftsministerium.**
    - **Gemeinsame Überlegungen zur räumlichen Platzierung des Zentrums mit dem zuständigen Vizegouverneur und den Pharma-Akteuren in der Oblast Kaluga.**

# Bildungsexport durch KMU – Ein pragmatischer Kooperationsansatz



- **Meilensteine 2014-2016**
  - **Programmerweiterungen in der Bereichen KFZ-Service, Schweißen (anerkannte Schweißfachwerkstatt), Qualitätssicherung, Kalibrierung und Messtechnik.**
  - **Entwicklung von Blended Learning Modulen als Beitrag zur Kostensenkung, vor allem in der beruflichen Weiterbildung.**
  - **Aufbau mobiler Trainingscenter (z. B. in der messtechnischen Ausbildung).**
  - **Angebot einer strukturierten Train-The-Trainer Aus- und Weiterbildung.**
  - **Lizensierung etablierter Aus- und Weiterbildungsgänge zur Multiplikation.**
  - **Intensivierung von Marketing und Vertrieb (Mischung zwischen eigenem Aussendienst, Handelsvertretern, PR, Werbung, E-commerce und strategischen Partnern = **Der Schlüssel für nachhaltigen Erfolg.****
  - **Einbindung der Berufsverbände (Metall, Pharma).**
  - **Berufsorientierung für Klasse 9/11 Absolventen.**

# Bildungsexport durch KMU – Ein pragmatischer Kooperationsansatz

## ▪ Problem- und Handlungsfelder

Russische  
Investitionspolitik im  
Bildungsbereich

Berufsausbildung  
Akzeptanz  
Universitäre  
Ausbildung  
Berufsorientierung

Bezahlung  
Russischer  
Trainer  
Deutscher  
Trainer

Lizensierung  
Neue Berufsbilder  
in der Föderation

Headhunting erschwert  
Ausbildung in  
Wachstumsregionen.

Ausbildungsdauer  
36 Monate  
versus  
15 Monate

Neue  
Kooperationsformen  
sind erforderlich -  
PPP

SOP bestimmt  
industriellen  
Bildungsanspruch

Ausbildungskosten  
80.000 Rubel  
versus  
300.000 Rubel