

Erkenntnisse aus zwei Jahren AZAV-VO

Kommentar von Robert Fischer

Seit April 2012 stellt die **Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung** konkrete Anforderungen an Geschäftstätigkeit und Verfahren bei Trägern der Arbeitsförderung. In diesen zwei Jahren haben wir viele neue Anbieter unterstützt, sowohl beim Markteintritt als auch bei der Festigung der Marktposition durch neue Fachbereiche. Bei diesen Kundenprojekten fallen uns aus Beratersicht immer wieder typische AZAV-Problemfelder auf.

1. Keine Wandlung AZWV in AZAV

Träger, die 2011 noch schnell eine AZWV-Zulassung forciert haben, müssen sich jetzt bald mit AZAV beschäftigen. Denn auch wenn selbst fachkundige Stellen oft anderes verbreitet haben: Eine AZAV-Zulassung erhält man **nicht** durch ein erfolgreiches Überwachungs- oder Re-Zertifizierungsaudit. Vielmehr muss die AZAV-Trägerzulassung unter Angabe der jeweiligen Fachbereiche **neu** beantragt werden, wenn die Zertifikate als AZWV-Träger auslaufen. Da die Qualifikation des Trägers für die ausgewählten Fachbereiche noch nicht formell belegt wurde, ist eine „Umzertifizierung“ somit nicht möglich.

2. Auswahl Fachbereiche:

Mit einer AZWV-Zulassung konnten Sie alle geförderten Geschäftsaktivitäten betreiben. Jetzt zwingt § 5 der AZAV-VO zur Wahl sogenannter Fachbereiche. Die richtige Auswahl der Fachbereiche ist zentraler Bestandteil der eigenen Strategie. Die Fachbereiche bestimmen aber auch ganz grundlegend, wie die QM-Dokumentation aussehen muss.

Die Definition der Fachbereiche hatte zur Folge, dass sich seit 2012 große Vielfalt am Markt entwickelte: Schätzungen zufolge sind seither 6000 neue Träger der Arbeitsförderung entstanden. Das Marktspektrum umfasst Bildungsträger und Arbeitsvermittler ebenso wie, Jugendhilfeträger, Werkstätten für Behinderte, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Jobcenter u.v.m.

Wirklich scharf trennen lassen sich die Fachbereiche nicht immer, das haben wir insbesondere bei Ausschreibungen für die Vergabe von UB-Maßnahmen (Unterstützte Beschäftigung) und DIAM (Diagnose der Arbeitsmarktfähigkeit) bemerkt. Fragen Sie im Vorfeld nach, welcher Fachbereich der AZAV konkret gefordert ist.

3. Überschreitung der B-DKS

Mit der AZAV wurden auch Bundesdurchschnittskostensätze für die FbW-Maßnahmen (Förderung beruflicher Weiterbildung) und für Maßnahmen der Aktivierung etabliert. Überschreitet eine FbW-Maßnahme den B-DKS, muss sie von der Kostenzustimmungsstelle der Bundesagentur für Arbeit bewilligt werden. Liegt dagegen der Kostensatz für Maßnahmen der Aktivierung über dem B-DKS, trifft die fachkundige Stelle auf Basis plausibler Daten und belegbarer Nachweise eine Entscheidung. Der praktische Unterschied liegt auf der Hand.

Welche Fragen zu AZAV und QM brennen Ihnen unter den Nägeln? Rufen Sie uns gern jederzeit an: **030 – 9441 3934**.



Wünsche oder Hinweise? - Schreiben Sie mir!
[robert.fischer\[at\]strategiehorizont.de](mailto:robert.fischer[at]strategiehorizont.de)

Themen:

Erkenntnisse aus zwei Jahren AZAV-VO

Asylbewerber rücken erstmals in den Fokus

Innovative Weiterbildungskonzeption Sachsen

Strategiehorizont® geht solide ins 4. Jahr

Aufgehellte Stimmung am Bildungsmarkt 2013

Fachkräftemangel macht´s möglich: Asylbewerber rücken in den Fokus

Ein mutiger Schritt der BA! Seit Februar sorgt ein Modellversuch der Arbeitsagentur für frischen Wind in der Ausländerpolitik: In sechs größeren Städten werden nun gezielt auch solche Ausländer qualifiziert und vermittelt, deren Aufenthaltsstatus nur auf einem Asylantrag oder einer Duldung beruht.

Bislang muss diese Gruppe regulär viele Monate warten, bevor sie eine Arbeitserlaubnis beantragen darf. Doch auch hier sorgt der Fachkräftemangel für Bewegung, wie die „[Süddeutsche](#)“ berichtet. Die große Koalition will das Arbeitsverbot auf drei Monate kürzen. Und die Agentur kooperiert in Augsburg, Bremen, Dresden, Freiburg, Hamburg und Köln inzwischen mit dem „Bundesamt für Migration und Flüchtlinge“ (BAMF), das geeignete bzw. qualifizierungsfähige Kandidaten an die Vermittler „zuweist“. Diese bewerten dann das Vermittlungspotenzial und möglichen Qualifizierungsbedarf.

Meist werden sich Tätigkeiten im geringqualifizierten Bereich ohne Sprachanforderungen ergeben, aber auch in Asylbewerberheimen gibt es Ingenieure und Facharbeiter. Dieses Projekt, das die Agentur perspektivisch auf ganz Deutschland ausdehnen will, sehen wir als gute Chance vor allem für solche Träger, die bislang schon BAMF-Maßnahmen durchführen. Sie können sich jetzt als Dienstleister für Firmen etablieren, denen sie „einstellfertige“, von kulturellen, sprachlichen und fachlichen Defiziten befreite Bewerber nach Maß besorgen. DOCH: Die sich abzeichnende Marktchance setzt ein durchdachtes, sauber entwickeltes Produkt voraus, das die Auftraggeber überzeugt und dem Anbieter selbst ausreichend Rendite sichert. ([Wir beraten Sie gern.](#))

Weiterbildungskonzeption Sachsen mit Raum für innovative Produkte

Das Land Sachsen erfreut uns seit Jahren mit der strategischen Ausrichtung der Bildung. Die nun vorliegende neue Weiterbildungskonzeption verfolgt drei große Ziele: erstens die Sicherung des Angebots an Fachkräften, z. B. über den zweiten Bildungsweg oder durch abschlussbezogene Maßnahmen, zweitens der Ausbau von Weiterbildungsangeboten speziell im ländlichen Raum sowie drittens Maßnahmen gegen den *Analphabetismus*. Die im Rahmen der neuen „[Fachkräftestrategie 2020](#)“ skizzierten Maßnahmen bieten Arbeitsmarktdienstleistern durchaus Spielräume. Innovative Produkte sehen wir insb. im Gestaltungsbereich „Potenziale ausschöpfen“, neue Wege der intensiven Unterstützung für Personen mit Nachteilen am Arbeitsmarkt oder auch Maßnahmen für kombinierte Zielgruppen, etwa zur Eingliederung von Analphabeten.

3 Jahre Strategiehorizont® - solides Wachstum dank unserer Kunden

Strategiehorizont® hatte im März Geburtstag: Damit sind wir jetzt schon im vierten Jahr als Berater und Unterstützer für Bildungsunternehmen und Arbeitsmarktdienstleister aktiv. Dieser Erfolg beruht auf Ihrer Anerkennung und Ihrem Vertrauen – Sie als unsere Kunden haben unser anhaltendes, stetiges Wachstum möglich gemacht. Darauf sind wir besonders stolz.

Genau deshalb legen wir auch Wert auf die Feststellung, dass wir solide und Schritt für Schritt gewachsen und nicht „explodiert“ sind. Kunden vom eigenen Angebot überzeugen, Win-Win-Situationen finden, echtes Vertrauen aufbauen, eine Marke am Markt zu etablieren - all das erfordert seine Zeit. Expansion um jeden Preis ist nicht unsere Taktik. Wir machen das, was wir am Besten können: Strategien, Produkte und QM-Systeme entwickeln, speziell für Bildungs- und Arbeitsmarktdienstleister. In diesen Feldern werden wir weiter investieren und Kompetenzen aufbauen.

Als nächsten Wachstumsschritt suchen wir im Moment nach einer Assistenz Qualitätsmanagement (w/m). Hätten Sie Lust, uns bei Produktentwicklung und Beratung rund um QM-Systeme und Zertifizierungsfragen zu unterstützen? Oder kennen Sie vielleicht jemanden, der jemanden kennt ...? Die [Stellenausschreibung](#) finden Sie als PDF-Datei auf unserer Website.

Aufgehellte Stimmung am geförderten Bildungsmarkt: Branchenzahlen 2013

Eine durchweg optimistische Stimmungslage in der Bildungsbranche zeigen die Zahlen des [wbmonitor für 2013](#), den das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) vorgelegt hat. Besonders positiv in die Zukunft blicken weiterhin Bildungsunternehmen mit Unternehmenskunden oder im Endkundengeschäft – für sie liegt der „Klimawert“ auf einer Skala von minus bis plus 100 bei +50. Dafür war bei den von Arbeitsagentur und Jobcenter finanzierten Anbietern das Stimmungsplus am größten, dort drehte der Klimawert von -20 auf +14. Die BIBB-Forscher führen den Anstieg darauf zurück, dass der Rückgang der Mittel für geförderte Weiterbildung in den letzten Jahren zu einer Marktbereinigung geführt habe und den Konkurrenzdruck verringerte.

Das mag so sein, nach unserer Beobachtung spielt jedoch ein anderer Faktor eine große Rolle: Die Maßnahmenträger sind mittlerweile deutlich professioneller im Umgang mit den Zertifizierungsgegebenheiten geworden. Sie haben gelernt, die Preisbeschränkungen des Bundesdurchschnittskostensatzes optimal auszunutzen und so individuell für sich Möglichkeiten zu gestalten. Gerade in diesem Punkt erreichen erfahrene Marktteilnehmer einen entscheidenden Vorsprung gegenüber neu zertifizierten Anbietern.