

# Bildungsblatt

Wissenswertes für Bildungsunternehmen



## Der Austauschbarkeit entgehen!

Kommentar von Robert Fischer

Nach meinem Kommentar zu Kernkompetenzen im März erhielt ich einige Zuschriften mit folgendem Inhalt: Kernkompetenzen sind gut, aber wie entgehe ich dem Wettbewerb, wenn viele Bildungsunternehmen ähnliche Produkte anbieten? Damit sind wir auch schon beim Thema „Positionierung“. Gerade bei der Einführung neuer Leistungen ist es wichtig, die Kunden mit der richtigen Botschaft zu erreichen, um von der Zielgruppe wahrgenommen zu werden. Doch wie geht das?

Die Kunden sind kritischer denn je geworden und kaufen viel bewusster als noch vor Jahren. Um mit einer neuen Geschäftsaktivität erfolgreich zu sein, sind drei Fragen im Vorfeld der Markteinführung zu bedenken:

- Gibt es wirklich einen Markt für das Produkt oder reden Sie sich diesen nur ein?
- Wie austauschbar ist Ihr Produkt?
- Was und wie sehen Kunden Sie?

### Der Austauschbarkeit entgehen

Die Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen orientiert sich stets an einer konkreten Zielgruppe, die durch das Produkt einen Nutzensvorteil generiert. Auch wenn es umfangreiche Modelle für die Ermittlung von Nutzen gibt, kann man diese auf drei Zielrichtungen reduzieren:

- **Ihr Produkt ist besser als die Konkurrenz**
- **Ihr Produkt ist billiger als die Konkurrenz**
- **Ihr Produkt hilft schneller am Markt aktiv zu werden und spart dem Kunden Zeit/Nerven**

Optimal ist es, wenn Sie mehr als ein Nutzenkriterium mit Ihrer Leistung bedienen, d.h. Ihr Angebot ist billiger und auch besser als die Konkurrenz.

### Themen:

- Der Austauschbarkeit entgehen!
- BAMF weitet Sprachförderung deutlich aus
- Strategiehorizont® - von Bildung zu Sozialunternehmen
- Meister-Bafög neu geregelt – Kreis der Berechtigten erweitert



Wünsche oder Hinweise?  
Schreiben Sie mir!

[robert.fischer\[at\]strategiehorizont.de](mailto:robert.fischer[at]strategiehorizont.de)

Haben Sie die Nutzenargumente geklärt, dann geht es um die Gestaltung eines attraktiven Produktes und der Entwicklung von Kaufargumenten. Eine Alleinstellung bei Ihren Kunden lässt sich nicht nur durch ein unikales Produkt erreichen, sondern ist oftmals in der Ausgestaltung des Bündels begründet (d.h. dem Produktpaket und den Zusatzleistungen rund um das Produkt - in Bezug auf ein Seminar z.B. ein flexibler Seminarort, kundenindividuelle Materialien, Einbettung von Schulungen in die Prozesse der Kunden). Die kreative Produktentwicklung im Vorfeld entscheidet über den Erfolg im späteren Vertrieb.

### Der erste Eindruck beim Kunden!

Da Sie keine unbesetzten Märkte betreten, kennen die Kunden vielleicht die etablierten Marktspieler, denen Sie nun das Wasser abgraben wollen. Hierbei entscheidet der 1. Kundenkontakt. Der erste Eindruck ist oft der Blick auf die Webseite. Kommunizieren Sie hier klar, was Sie können und besser können als andere und wer sich bei Ihnen „zu Hause“ fühlt? Findet er sich auf der Website verstanden und eine Lösung seines Problems? Können Sie Beweise liefern, dass Sie die Leistung wirklich gut können? Sie haben Fragen zur richtigen Positionierung, dann rufen Sie uns gern an.

## BAMF weitet Sprachförderung deutlich aus

Nachdem der Bund in 2016 rund 550.000 Teilnehmer in Integrationskursen erwartet, wurde die Anschlussfinanzierung nach Integrationskursen auf neue Beine gestellt. Der Gesetzgeber reagiert auf die aktuellen Trends in der Arbeit mit geflüchteten Menschen und erweitert die berufsbezogene Sprachförderung für Zugewanderte und Menschen mit guter Bleibeperspektive. Ab 1. Juli 2016 tritt die [Verordnung über die berufsbezogene Sprachförderung](#) in Kraft und wird dann als Regelinstrument im Rahmen der Integration verankert.

Die berufsbezogene Förderung der deutschen Sprache setzt unmittelbar nach den Integrationskursen an. Die vermittelte Sprache im Integrationskurs wird durch die berufsbezogene Sprachförderung gefestigt und eine Annäherung an den Ausbildungs- oder Arbeitsmarkt geschaffen. Das Programm ist nicht neu und wird derzeit aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds finanziert. Die Förderung läuft aber zum Ende 2017 aus und wird dann durch Bundesmitteln weiterfinanziert. Im Jahr 2016 werden für das Programm bis zu 179 Mio. Euro veranschlagt. Damit können bis Jahresende ca. 100.000 Teilnehmerplätze finanziert werden (nächstes Jahr 200.000).

Über die Teilnahme an diesem Instrument entscheiden die Bedarfsträger (BA/Jobcenter). Die Mindestteilnehmerzahl in den Modulen wird mit 15 festgelegt, wobei in begründeten Fällen (z. B. im ländlichen Raum) auch kleinere Gruppen gestartet werden können. Die Vermittlung von Sprache soll in Basismodulen von 300 Unterrichtseinheiten durchgeführt werden und dient der Erreichung des Sprachzertifikats B2. Nach erfolgreichem Abschluss können dann die Sprachniveaus C1 und C2 hinzugefügt werden. Aufbauend auf der Sprachvermittlung erfolgt im Rahmen von Spezialmodulen die berufliche Vorbereitung für einen Einsatz am Arbeitsmarkt. Hierbei geht es neben der Vermittlung von fachspezifischen und branchenrelevanten Inhalten auch um die Unterstützung bei Anerkennung und Berufszugang.

Interessierte Träger müssen sich im Rahmen des öffentlichen Zulassungsverfahrens für das Programm zulassen. Derzeit bereits zugelassene ESF-BAMF-Träger dürfen das Programm bis Ende 2017 ohne neue Zulassung nutzen. Die Anforderungen an die Lehrkräfte sind ähnlich umfangreich wie im Integrationskurs. Es müssen ein abgeschlossenes Hochschulstudium, Deutschkenntnisse auf Niveau C1 und eine Zusatzqualifikation DAF/DAZ nachgewiesen werden. Weitere Informationen finden Sie in der Verordnung oder durch einen Anruf bei uns: 030-9441 39 34

## Strategiehorizont® - von Bildung zu Sozialunternehmen

Strategiehorizont® hatte im März den 6. Geburtstag und blickt auf eine stabile Entwicklung zurück. Als Strategieberatung für die Zielgruppe „Bildung“ gestartet, konnten wir den Kundenkreis auf den gesamten Sektor „Sozialunternehmen“ erweitern. Eine schöne Anerkennung dieser Entwicklung war die Veröffentlichung unserer QM-Publikation in der aktuellen [„Wohlfahrt Intern“](#), die wir als Fachpublikation und Entscheidermedium schätzen.



## Meister-Bafög neu geregelt – Kreis der Berechtigten erweitert

Das novellierte Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (oder kurz genannt „Meister-BaFöG“) tritt ab 1. August 2016 in Kraft und bringt zahlreiche interessante Neuerungen. Der Ruf nach mehr Fachkräften, aber insbesondere potenziellen Unternehmensnachfolgern im Handwerk könnten Gründe für die Verbesserungen im Gesetz sein. Von besonderer Bedeutung: der Kreis der Förderberechtigten wird deutlich erweitert. Künftig erhalten neben Handwerksgesellen oder Fachkräften dann auch Personen mit Bachelor-Abschluss oder mit FH-Diplom einen Zugang zu den Meister-Fördergeldern.

Neben der Erweiterung der Zugangsberechtigten werden zahlreiche finanzielle Anreize für eine erfolgreiche Meisterausbildung implementiert. Es erhöhen sich die Zuschussanteile für die Unterhaltsbeträge sowie die Einkommens- und Vermögensfreibeträge. Die Kosten für Lehrgänge und Prüfungen (maximaler Wert: neu 15.000 €) sowie die Kosten für Prüfungsstücke werden mit 40% Zuschuss gefördert.

Als besonderer Bonbon des Gesetzgebers kann der Bonus für die bestandene Prüfung angesehen werden. Der Erlass der Rückzahlung erhöht sich bei Bestehen von 30% auf 40%. Weitere Informationen zu den Änderungen in komprimierter Form finden [Sie hier](#).