

## Keine Alleinstellung ohne Kernkompetenzen

Kommentar von Robert Fischer

“Alles nur nicht gewöhnlich - sondern besonders“ gilt auch für das Geschäftsleben. Wenn der Wettbewerb härter und die Produkte immer vergleichbarer werden, müssen Sie bei Ihren Kunden mit einem erkennbaren Alleinstellungsmerkmal (USP) glänzen. Die Entwicklung des USPs basiert auf Ihren Kernkompetenzen und diese sind stetig zu entwickeln.

Im letzten Bildungsblatt habe ich die Bedeutung von Kernkompetenzen näher erläutert und ich möchte daran anschließen. Warum sollten Sie sich intensiv mit diesem Thema beschäftigen?

1. Weil nur mit starken und entwickelten Kernkompetenzen ein echtes Alleinstellungsmerkmal möglich ist.
2. Weil Ihre Zukunftsstrategie auf Ihren Kernkompetenzen aufbauen sollte (und bitte nicht anders herum).
3. Weil Ihre Kunden Ihnen eher glauben werden, wenn Sie das verkaufen, was Sie am Besten können.

Kernkompetenzen sind nicht einfach so da, sondern müssen systematisch aufgebaut und entwickelt werden. Wenn Sie ein Konzern mit ausreichender Finanzkraft sind, dann kaufen Sie sich Unternehmen und Köpfe und erwerben damit eine Kernkompetenz, die Sie selbst nicht besitzen und deren Aufbau Sie zu lange dauert. Wenn Sie dies aber nicht können, dann müssen Sie die Kernkompetenzen selbst entwickeln, hegen und pflegen.

Eine Unternehmerin gab mir letztes auf die Frage nach den eigenen Kernkompetenzen die folgende Antwort: „Wir haben nichts, was andere nicht haben und das gibt es am Markt ja auch gar nicht mehr. Wir besitzen aber viel Berufserfahrung, Professionalität, gute Ausstattung und setzen auf Qualität.“ Diese Aussage ist symptomatisch und bestätigt unsere Erfahrung darin, dass viele die eigenen Kernkompetenzen nicht kennen bzw. erkennen und folglich auch gar nicht beginnen, eine Alleinstellung entlang Ihrer Kernkompetenzen zu entwickeln. Aber dafür ist es ja nie zu spät. Wenn Sie dieses Thema in Ihrem Bildungsunternehmen angehen wollen, dann sollten Sie sich fragen:

1. Welche spezifischen Fähigkeiten macht unser Unternehmen derzeit erfolgreich?
2. Sind dies besondere Fähigkeiten, die uns den Kunden besser bedienen lassen als der Wettbewerb?
3. Sind diese Fähigkeiten auch in der Zukunft noch relevant oder müssen sie angepasst werden?

Nehmen Sie sich die Zeit um diese Frage intensiv in Ihrem Team zu diskutieren, denn Kernkompetenzen sind die Basis für Ihre Zukunftsstrategie. Sollten Sie dies mit uns gemeinsam tun wollen, dann sprechen Sie uns an. Wir finden mit Ihnen „Ihre Kernkompetenzen“ und neue Geschäftsmöglichkeiten heraus! Einige Beispiele und Ansätze für Kernkompetenzen finden Sie [hier](#).

### Themen:

Keine Alleinstellung ohne Kernkompetenzen

Bildungsrepublik – was hat sich getan?

Strategien im Bildungsmarkt 2012

Schwache Weiterbildungsberatung

Die Bildungsprämie – Zahlen und Fakten



Kontakt: Robert Fischer  
Mobil: 0176-612 40 966  
[info@strategiehorizont.de](mailto:info@strategiehorizont.de)  
[www.strategiehorizont.de](http://www.strategiehorizont.de)

## Bildungsrepublik – was hat sich getan?

Im Oktober 2008 beschlossen Bund und Länder auf dem Dresdner Bildungsgipfel die bildungspolitische Weichenstellung für die Zukunft Deutschlands.

Die damals formulierten Ziele betrafen die Erhöhung der Bildungsausgaben auf 10% des BIPs, die Stärkung des Kita-Angebotes, die Halbierung der Abgänger ohne Schulabschluss, die Halbierung der Quote junger Menschen ohne abgeschlossene Berufsausbildung sowie die Steigerung der Weiterbildungsbeteiligung auf 50% der Erwerbsbevölkerung.

Eine kritische Bildungsgipfel-Bilanz zeigt auf, dass die Ziele in keiner Weise erreicht werden konnten und die erzielten Fortschritte darüber hinaus kaum messbar sind. Als Hauptgründe für die geringen Umsetzungserfolge werden die föderalistische Struktur und fehlende finanzielle Möglichkeiten der Bundesländer genannt.

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

## Schwache Weiterbildungsberatung

In der aktuellen Spezialausgabe „Karriere 2012“ der Stiftung Warentest wird über die Beratungsqualität von Weiterbildungsberatungsstellen berichtet und die Ergebnisse sind traurig. Die getesteten öffentlichen und damit unabhängigen Beratungsstellen (von der Arbeitsagentur über Kammern, Verbände bis hin zu kommunalen Anbietern und Vereinen) erreichten im Schnitt nur ein „Ausreichend“. Am Besten schnitten die Beratungsstelle der Walter-Kolb-Stiftung (Frankfurt/Main) und die Frauenberatungsstelle „BEFF“ in Stuttgart ab. Die Arbeitsagentur belegte bei der Beratung leider nur den letzten Platz, wobei besonders kritisiert wurde, dass die Mitarbeiter eher schnelle Vermittlungsangebote unterbreiten anstatt zu analysieren, welche Qualifikationen langfristig die besten Perspektiven am Arbeitsmarkt bieten. Der Bericht zeigt deutlich auf, dass die Qualität der Beratungsgespräche für die schlechten Bewertungen verantwortlich ist. Die BeraterInnen in den Institutionen informierten eher allgemein über Weiterbildungsmöglichkeiten, aber hinterfragten viel zu selten die persönliche Biografie des Ratsuchenden. Ohne die Feststellung der Ausgangssituation ließen sich somit auch keine Karrierewege entwickeln, so dass kein Anbieter in der Kategorie „Lösungswege entwickeln“ eine positive Bewertung erhalten konnte.

Den Testbericht finden Sie [hier](#):

## Strategien im Bildungsmarkt 2012

Seit Jahresbeginn operiert das Beratungsunternehmen „Strategiehorizont“ am Markt und begleitet ganz speziell Bildungsunternehmen bei ihrem Weg in die Zukunft. Auf unseren drei Themenabenden im Herbst 2011 haben wir unsere Beratungserfahrung im Bildungsmarkt mit rund 40 Interessierten geteilt und Trends diskutiert. Im Nachgang der Veranstaltungen möchten wir heute eine Kurzumfrage starten, die sowohl unsere Arbeit, aber auch ein Stimmungsbild der Branche reflektieren soll. Wir bitten um 5 Minuten Ihrer kostbaren Zeit und verlosen unter allen Teilnehmern zweimal das Buch „GEHIRNFLÜSTERER“ von Kevin Dutton. Dieses Buch lohnt die Teilnahme.

[Zur Umfrage gelangen Sie hier.](#)



## Die Bildungsprämie – Zahlen und Fakten

Die im Jahr 2009 gestartete Bildungsprämie hat sich bundesweit etabliert und läuft offiziell noch bis zum 30.11.2011. Seit dem Start des Programms wurden rund 147.000 Prämiegutscheine ausgegeben. Aus der Sicht von Bildungsinstitutionen ist sicher interessant, wer dieses Instrument nutzt und welche Bildungsinhalte für die Nutzer besonders relevant sind. Eine Auswertung der Programmstelle „Bildungsprämie“ macht die Anwendung des Förderinstruments transparenter. Demnach arbeiten rund 90% der Beratenden in KMU's und sind zu drei Vierteln (78%) Frauen. Der durchschnittliche Wert der Bildung liegt demnach bei 800€, wobei besonders die Themenfelder „Gesundheit“ (30%), „Betriebswirtschaft/ EDV“ (30%) und Sprachen (10% der Bildungswünsche) nachgefragt werden. Rund 40% der BeratungskundenInnen haben in den letzten vier Jahren keine Weiterbildung genossen, so dass das Programm einen Beitrag zur Stärkung der Weiterbildungsbeteiligung in Deutschland leistet.

Weitere Informationen finden Sie [hier](#):