

„Regionale Bildungsberatungen – Prozessgestaltung zwischen Nachfrage und Angebot“

1. (Bildungs-)Nachfrage in der Region:

Verschiedenste Gruppen von Bürgerinnen und Bürgern in der Region können (und müssen) zum Bildungsnachfrager werden, wenn wir den Prozess des lebensbegleitenden Lernens betrachten.

Diese potenziellen Nutzer von Bildungsangeboten sind sich aktuell und mehrheitlich „nur“ der wesentlichsten Etappen traditionellen Lernens (Schule, Berufsausbildung, Studium) bewusst.

Sie verbinden mit „Lernen“ häufig nur das institutionalisierte, formale Lernen. Das Lernen im Alltag, das informelle Lernen ist ihnen weniger bewusst – auch nicht, dass sie hier Kompetenzen erworben haben und erwerben können.

Außerdem verfügen sie nur unzureichend über kontinuierliche, prägnante und verlässliche Informationen sowie jederzeit abrufbare Daten zu Angeboten, die mittels Bildung und Lernen zur Problemlösung in ihrem direkten Lebensumfeld beitragen können.

Auch aus diesem Grund greifen sie weniger auf Bildungsangebote in unterschiedlichsten Bereichen zu, als es in Zeiten grundlegenden Wandels in allen Lebenslagen nötig wäre. Sie kommen so nur selten in die Lage, Lernen als Problemlösungsprozess positiv zu erfahren, der das eigene Leben gestaltet.

2. (Bildungs-)Angebot in der Region:

In den Regionen gibt es eine Vielzahl von Bildungsanbietern unterschiedlichster Bereiche. Dazu gehören neben den Hoch- und Fachschulen, den VHS, den Bildungseinrichtungen der Kammern, der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbände eine Vielzahl von privaten Bildungseinrichtungen.

Diese Bildungsanbieter versuchen, den aktuellen Trends und Finanzierungs(un)möglichkeiten im Bildungsbereich zu folgen, das heißt: weniger Angebote für Arbeitslose und Benachteiligte, sondern mehr für regionale Unternehmen zu entwickeln. Sie bieten in starkem Wettbewerb zueinander und unter massivem Kostendruck eine Vielzahl von Kursen und Qualifizierungen an.

Die potenziellen Nutzer erhalten davon nur unzureichend bzw. nicht bedarfsgerecht Kenntnis.

Verschiedenste Versuche, durch Datenbanken oder Portale im Internet zur Erhöhung der Transparenz und Vergleichbarkeit der Bildungsangebote beizutragen, waren bisher nicht erfolgreich.

Es ist zu konstatieren, dass der Vielzahl potenzieller Nachfrager ebenso eine Vielzahl von Bildungsangeboten durchaus hoher Qualität gegenüber steht, beide aber selten zielgenau und effizient zueinander finden.

3. Ausgangslage und Lösungsangebot in der Lernenden Region Leipzig:

Dringend erforderlich ist eine optimale Vermittlung zwischen Nachfrage und Angebot im Bildungsbereich auch in unserem Regierungsbezirk.

Bildungsberatung kann eine solche Vermittlung leisten. Sie müsste idealerweise in einer Vielzahl von Bildungsberatungsstellen für die unterschiedlichsten Zielgruppen kontinuierlich zur Verfügung stehen und ebenso über traditionelle wie über moderne Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten zu nutzen sein (z.B. das Internet).

Diese „Bildungsberatungsstellen“ zu entwickeln, haben wir uns in der Laufzeit der Lernenden Region Leipzig zur Aufgabe gemacht.

Wir haben diese i-Punkte – Agenturen zur Information, Beratung und Tätigkeit - genannt und ihnen fachliche bzw. lokale Profile (je nach Zielgruppe bzw. territorialem Wirkungsbereich) zugeschrieben.

Dabei war uns das zusätzliche Angebot zu vorhandenen Bildungsberatungsangeboten von Kammern und Agenturen – nahe an den Bürgern als potenziellen Nachfragern und den Netzwerkpartnern als potenziellen Anbietern - besonders wichtig.

- Informationen über und Vermittlung in regionale und überregionale Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen,
- Erstkontakt und Vermittlung in ein Expertennetzwerk zur Lern- und Laufbahnberatung,
- Vermittlung zu Expert/-innen der Ausbildungs- und Arbeitsvermittlung bzw. im Bereich von Existenzgründung und Unternehmensnachfolge,
- Information zu Beschäftigungsmöglichkeiten und ehrenamtlichem Engagement,
- Bereitstellung von Informationen zu und Vermittlung in Praktika in regionalen Unternehmen.

Wir mussten seit 2003 selbst lernen, dass in den i-Punkten aus unterschiedlichsten Gründen die Bildungsberatung nicht sofort erfolgte und erfolgen kann, sondern die Vermittlung in ein Expertennetzwerk aus Beraterinnen und Beratern eine Zwischenlösung darstellt.

Dies resultierte aus der ständig wechselnden personellen Besetzung der i-Punkte und aus der somit nicht kontinuierlichen und langfristigen Verfügbarkeit von Bildungsberatern bzw. einem Netz von spezialisierten Bildungsberatern in der Region.

Diese personellen Wechsel wiederum, die eine qualitative und zielgerichtete Arbeit so erschweren, sind auf Finanzierungsschwierigkeiten bei den Trägern der i-Punkte zurückzuführen, deren Geschäftsfelder und Wirkungsbereiche in den vergangenen Monaten fast vollständig zusammengebrochen bzw. dem Wechsel unterworfen waren.

4. Fazit:

Die aktuell laufende Feststellung des Arbeitsstandes in allen i-Punkten unserer Lernenden Region im Zuge eines Anerkennungsverfahrens, sowie die regionalen und nationalen Diskussionen um eine erfolgreiche Vermittlung zwischen Angebot und Nachfrage durch Bildungsberatung lassen aus unserer Sicht und Erfahrung folgende Schlussfolgerungen zu:

1. Es braucht qualifizierte Bildungsberater/-innen, die erfahren, kontinuierlich, mit hoher Eigenverantwortung und trägerübergreifend in Bildungsbereichen und an den Schnittstellen zwischen Bildungsbereichen und Regionalentwicklung bzw. Wirtschaftsförderung tätig werden.
2. Diese Bildungsberater/-innen müssen im direkten Lebensumfeld der Bürgerinnen und Bürger bzw. bestimmter Zielgruppen angesiedelt und kontinuierlich arbeitsfähig sein.
3. Bildungsberater/-innen müssen als regionale Experten sowohl die Angebotsseite als auch die Nachfragerseite des Bildungsbereichs kennen und über Instrumentarien und Kompetenzen verfügen, zwischen beiden erfolgreich, effizient und zielorientiert zu vermitteln. Besonders wichtig ist hierbei ihre Rückmeldefunktion an die Anbieter über Reaktionen und Bedarfstrends von Nutzern (sowohl Einzelpersonen als auch Unternehmen und öffentliche Institutionen).
4. Bildungsberater/-innen müssen die regionalen Schnittstellen von Institutionen, Organisationen, Unternehmen kennen und handhaben können (Schnittstellenmanagement). Es geht also darum, was im Rahmen der Lernenden Regionen aufgebaut und eingeübt worden ist, zu transferieren.
5. Zusätzlich zu Provisionsregelungen und Pauschalbeiträgen bezogen auf die Anbieter bzw. Nutzungsgebühren für Bildungsnachfragende (bisher entwickelte Geschäftsmodelle) braucht es eine Basisfinanzierung, da Bildungsberatung sonst nicht in der erforderlichen Kontinuität und Qualität zur Verfügung gestellt werden kann.
6. Bildungsberatung als Vermittlung zwischen Angebot und Nachfrage im Bildungsbereich wird in Zukunft einen besonderen Stellenwert bekommen, wenn es um die Ansiedlung neuer Unternehmen in einer Region geht. Nur die Regionen, die das benötigte Fachpersonal bereits vorweisen oder zielgenau bereitstellen können, werden langfristig erfolgreich sein.
7. Trotz regionaler Bedarfe und entsprechender Ausprägungen wird Bildungsberatung sich in Zukunft qualitativen Standards stellen. Sie sollte zur Entwicklung bzw. Profilierung eines deutschlandweit anerkannten Tätigkeitsbildes des Bildungsberaters/der Bildungsberaterin beitragen.
8. Dazu mögliche und erforderliche Qualifizierungsformen über Regionen und Ländergrenzen hinaus wurden innerhalb des Themennetzes Bildungsberatung im Programmraum der Lernenden Regionen erfolgreich entwickelt und erprobt. Sie müssen jedoch kontinuierlich den sich verändernden Rahmenbedingungen und Bedarfen angepasst und mit den erforderlichen Instrumenten ausgestattet werden.
9. Bildungsberater beraten nicht nur zu Fragen von Bildung und Lernen, sie regen an und gestalten Bildungsprozesse in den Regionen im Spannungsfeld von Angebot und Nachfrage.