

## Ergebnisse der AG 4 Bildungsberatung

### Einschätzung der AG:

Bildungsberatung = großer ideeller Stellenwert  
= aber problematische Finanzierung

### Input:

- Projekt „Beratung in der Weiterbildung“:

Erhebung derzeitiger Beratungsstrukturen  
Differenzierung von Beratungsleistungen in  
personen- und organisationsbezogene Beratung.

Heide Remmele, Erziehungswissenschaftliches Seminar der Universität  
Heidelberg, [remmele@ews.uni-heidelberg.de](mailto:remmele@ews.uni-heidelberg.de),

Bildungsberatung ist ein hoch differenziertes Arbeitsfeld !

## **Gewinn / Mehrwert von Kooperation in der Bildungsberatung: Ökonomischer Gewinn**

- Passgenauigkeit durch Kommunikation
- Lobby, sowohl für Anbieter als auch TN
- Öffentlichkeitsarbeit
- „Portal“
- Imagegewinn
- Gemeinsame Veranstaltungen
- Marktüberblick
- aufeinander abgestimmte Angebote
- Entlastung durch Bündelung von Ressourcen
- Rückkoppelung von Bedarfen
- Neue Zielgruppen erreichen
- Orientierungshilfen
- Trägerübergreifende Beratung
- WB-Beratungsstellen haben Wissensvorsprung (wo gibt es eine Nachfrage, aber kein Angebot)
- Vitalisierung von Lernen in einer Region

## **Hindernisse/Herausforderungen für die Kooperation in der Bildungsberatung:**

- Stimmungstief, Strukturwandel
- Finanzielle Interessen
- Finanzielle Perspektive
- Konkurrenz wird visualisiert.
- Bewertung von Bildung (sowohl Gewinn als Hindernis)
- Neue Strukturen aufbauen (sowohl Gewinn als Hindernis)
- vorhandene Angebote
- Stellen wie finanzieren?
- Trittbrettfahrer
- Kosten + Effizienz
- Personelle Voreingenommenheit
- unabgestimmte Doppelarbeit
- bestehende Konkurrenzen verhindern die Einrichtung einer selbständigen trägerübergreifenden Beratung
- personelle Voreingenommenheit
- Standesdünkel
- Unabgestimmte Doppelarbeit

## **Handlungsansätze für den Aufbau von Kooperation in der Bildungsberatung:**

- Problem: Finanzmittel für Beratung stehen sehr gering oder zweifelhaft zur Verfügung.

Lösungsansätze:      Eigenbeteiligung der Nachfrager  
                                 Firmensponsoring, sozial sponsoring  
                                 öffentliche Finanzierung  
                                 Anteilsfinanzierung durch Bildungsträger  
                                 Zusatznutzen  
                                 gemeinsames Marketing.

- Problem: Sicherung der Nachhaltigkeit und Finanzierung:

Lösungsansätze:

- Definition gewollter Dienstleistungsfunktion
- Wer hat den Nutzen? Wer finanziert?
- Finanzierung auf öffentliche und private Säulen stellen
- Nachweis des Erfolgs
- erfolgsabhängige Finanzierung.

## Handlungsansätze für den Aufbau von Kooperation in der Bildungsberatung:

- Neue Netzstrukturen aufbauen:

Handlungsansätze: Bestandsaufnahme  
Schlüsselfiguren ansprechen  
Randfiguren ansprechen  
Finanzquellen suchen i.S. der Nachhaltigkeit  
überregional austauschen  
Multiplikator/-innen-Netz entwickeln.

Ressourcen: Kommunikationsstrukturen  
Risikobereitschaft  
starke institutionelle Lobby

**Stichwort: "Was nichts kostet, ist nichts wert"**