

Womit verdienen Sie eigentlich Ihr Geld?

Kommentar von Robert Fischer

Heute möchte ich Sie erneut dazu einladen, dem eigenen Produktportfolio einen genauen und kritischen Blick zu gönnen. Schon im November hatte ich, im Ausblick auf 2014, ganz bewusst das Thema der Portfoliobewertung und Konsolidierung gewählt. „Profitabilität vor Umsatz“ war das Motto – mein Fazit aus den Tendenzen am Arbeitsmarkt und vielen Gesprächen mit Ihnen. Daran möchte ich heute mit einigen strategischen Anstößen anknüpfen. Es lohnt sich, sein Portfolio strategisch zu analysieren - und auch zu handeln.

Womit verdient Ihr Unternehmen eigentlich sein Geld? Diese Frage muss jeder Geschäftsführer, jeder Inhaber und eigentlich auch jeder Mitarbeiter im Schlaf beantworten können. Das Ertragsmodell ist eine ganz zentrale Komponente des Geschäftsmodells, von ihm hängen Lebens- und Investitionsfähigkeit des Unternehmens ab. „Geld verdienen“ bedeutet dabei nicht, Umsatz zu machen, sondern **Überschüsse** zu erzielen. Im Bereich der geförderten Bildung stellen wir jedoch oft fest, dass die Unternehmen eben nicht die Überschüsse im Fokus haben, sondern primär auf Auslastung und das Halten der Ressourcen achten.

Jeder Branchenkenner weiß: Im geförderten Bildungsbereich gibt es Produkte, die Umsatz und Auslastung bringen, aber keine Marge, z. B. Ausschreibungen und ESF-finanzierte Projekte. Andere Produkte – v. a. Maßnahmen mit Gut-schein-Charakter und einer annehmbaren Gruppenstärke - erzielen tatsächlich Überschüsse. Und schließlich gibt es potenzielle Umsatztreiber insbesondere im Unternehmensgeschäft, die im Prinzip

Überschüsse erzielen können – oft sind sie aber noch nicht aufgebaut oder noch unprofitabel und fristen daher eher ein „Schattendasein“ in den Unternehmen.

Da die Fördertöpfe schrumpfen und die Teilnehmerzahlen sicher nicht immer profitabel sein werden, ist es unbedingt geboten, das eigene Portfolio kritisch und in **genauen Zahlen** zu bewerten. Dabei muss jedes Produkt, jede Maßnahme auf Zukunftsfähigkeit und ihren Wertbeitrag geprüft werden.

Identifizieren Sie die Produkte, die profitabel sind oder sein können. Für diese Produkte müssen Sie eine Wertschöpfung aufbauen. „Projekte mit strategischem Wert“ sollten sie dagegen reduzieren. Es gibt sie bei fast jedem Bildungsträger, doch dieser strategische Wert wird so gut wie nie Realität. Meist fehlt es an Nachfolgeprodukten nach dem Modellprojekt. Wenn Sie aus den Erfahrungen tatsächlich eine neue Produktpalette entwickeln, dann nutzen Sie dafür die Zeit während des Projekts.

Viel zu wenige Anbieter wagen sich an eine ehrliche Bewertung ihres eigenen Produktportfolios. Doch erst die blanken Zahlen zeigen ganz klar, wo Prioritäten und neue Aktivitäten liegen sollten und welche neuen Produkte Sinn ergeben. Eine klare Analyse ist strategische Voraussetzung für konkrete Geschäftsszenarien. Und nur so können Sie sich bereits heute auf die Herausforderungen im Markt von morgen vorbereiten.



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

Themen:

Womit verdienen Sie eigentlich Ihr Geld?

Chancen mit Maßnahmen für ALG-II-Gründer

Ausbildung in Häppchenform

Neues Jahr – neues Potenzial

Berufsperspektiven für Schüler mit Behinderung

Maßnahmen für ALG-II-Gründer – Chancen in einem schmalen Markt

„Eher zurückhaltend“ sind die Jobcenter bei der Förderung gründungswilliger ALG-II-Empfänger mit Einstiegsgeld – eine vornehme Umschreibung, die das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) mit deutlichen Zahlen unterlegt: 2007 erhielten noch über 32.000 Gründer Einstiegsgeld, 2012 nur noch 8.000 – gerade vier von 1.000 ALG-II-Empfängern. Überrepräsentiert unter den Geförderten sind Männer und besonders Ostdeutsche (48 %, bei 34 % Anteil an den ALG-II-Beziehern insgesamt).

Einstiegsgeld (ALG II) und Gründungszuschuss (ALG I) sind Kann-Leistungen und setzen die Tragfähigkeitsbescheinigung einer „fachkundigen Stelle“ für das Gründungskonzept voraus. Darauf spezialisierte Gründungsberater kämpfen angesichts der schleppeienden Vergabe schon lange mit einem schwierigen Markt. Bessere, aber wenig genutzte **Chancen** bestehen dagegen für AZAV-zertifizierte Bildungsunternehmen: Sie können Maßnahmen zur Gründungsvorbereitung gefördert durch den Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein (§ 45 SGB III) entwickeln. Würde ein eigenes Angebot zur „Heranführung an einer selbstständigen Tätigkeit“ gut in Ihr Portfolio passen? Lassen Sie uns gemeinsam Ideen zur Produktgestaltung entwickeln – sprechen Sie uns an.

Ausbildung in „Häppchenform“

Arbeitslose über 25 auf Ausbildungsplätze in Verkauf und Logistik vermitteln und so neue Fachkräfte qualifizieren möchte die Arbeitsagentur mit einem neuen Projekt in Hamburg-Harburg. Dabei will sie gezielt Menschen ansprechen, die sich aus persönlichen oder finanziellen Gründen nicht zutrauen, die normale Ausbildungsdauer durchzuhalten.

Das Lockmittel besteht darin, die Ausbildung in Module von zwei bis sechs Monate Dauer zu unterteilen, die damit zeitlich, aber auch vom Lerninhalt her überschaubarer sind.

Strategisches Ziel des neuen Konzepts, das ab April 2014 umgesetzt werden soll: Einerseits die Zahl der Arbeitslosen ohne Ausbildung zu verringern, andererseits systematisch Kandidaten für Mangelberufe wie Lagerarbeiter oder Disponent -mit erfolgreichem Abschluss - bereitzustellen.

Wir finden: Das Projekt ist den Versuch wert. Häufig bleibt es bei einer Diskussion über schlechte Ausbildungsquoten und fehlenden Nachwuchs. Viel sinnvoller ist es doch, ausgetretene Pfade zu verlassen, neue Möglichkeiten aufzuzeigen und auszuprobieren, wie es in Harburg probiert wird.

Neues Jahr – neues Potenzial

Mit dem neuen Jahr ist auch das Bildungsblatt wieder zurück. Wir werden Sie mit zehn Ausgaben durch 2014 begleiten, mit Analysen, Hinweisen und Insider-tips für Bildungsunternehmen und Dienstleister am Arbeitsmarkt.

Doch um die Chancen am Horizont nutzen zu können, muss man seinen eigenen Standort kennen. Eine schnelle, exzellente Methode für die Standortbestimmung ist die persönliche Potenzialanalyse. Wir haben sie als PDF-Dokument für Sie bereitgestellt, in zwei Versionen

[Potenzialanalyse für Unternehmer](#)

[Potenzialanalyse für Angestellte](#)

Sie benötigen nur wenige Minuten, um mit diesem Tool systematisch zu ermitteln, wo Sie stehen, wo Sie bereits persönlich erfolgreich sind und wo in Zukunft neue Maßnahmen gefragt sind, um aus dem gefühlten „Soll“ ein „Ist“ werden zu lassen.

Noch effektiver bei der ausführlichen Standortbestimmung und der Entwicklung effektiver, zielgerichteter Strategien ist Beratung auf Augenhöhe. Rufen Sie uns an, wenn Sie für Ihre Potenzialanalyse effektives Feedback wünschen: 030 - 26 037 438.

Berufsperspektiven für Schüler mit Behinderung

Das Brandenburger Programm zur Berufsorientierung für Schüler mit Behinderung im Rahmen der „Initiative Inklusion“ wurde verlängert und läuft bis 2015 weiter. Die Initiative unterstützt behinderte Schüler beim Übergang ins Berufsleben. Im Zeitraum von zwei und vier Jahren vor Schulabgang vermittelt ein individuelles Berufsorientierungsverfahren Perspektiven für die Berufswahl. Finanziert wird es aus Mitteln des Ausgleichsfonds.

Das Programm erfasste allein zwischen 2011 und 2013 - 430 Schüler, 169 davon haben es auch abgeschlossen. 21 von ihnen wurden in eine Ausbildung, 29 in eine berufsvorbereitende Maßnahme vermittelt, zehn begannen eine unterstützte Beschäftigung.

Die Verlängerung der Förderung ist nicht nur für die Betroffenen positiv – auch wir von Strategiehorizont freuen uns darüber. Wir durften Träger, die in Schulen mit Schwerpunkt Geistige Entwicklung tätig sind, bei der AZAV-Zulassung begleiten und konnten so sehr direkt miterleben, wie auch Schüler mit Handicap ihren individuellen Berufshorizont entwickeln – und am Ende auch für sie echte Teilhabe am Arbeitsleben möglich wird.