

### Kostensenkung oder Kostenüberschreitung?

Kommentar von Robert Fischer

**Pünktlich zum Juni-Beginn publizierte die Bundesagentur neue Bundesdurchschnittskostensätze. Ein guter Anlass, um im Kommentar dieser Bildungsblattausgabe noch einmal unsere Markterfahrungen mit der Kostenzustimmung durch die BA mit Ihnen zu teilen.**

Beginnen wir mit den Basics: Menge mal Preis ergibt Umsatz. Auf die Bildungsbranche bezogen: Umsatz ist gleich Anzahl der Teilnehmerstunden mal Stundensatz. Wie kann man den Umsatz steigern? Die Teilnehmerzahlen lassen sich durch Marketing- und Vertriebsmaßnahmen aktiv forcieren. Die Preise geförderter Weiterbildung jedoch sind durch den Bundesdurchschnittskostensatz recht fix.

Doch der Markt ist momentan in Bewegung. Clevere Bildungsträger hatten 2012, also noch vor den B-DKS, ihre FbW-Maßnahmen zugelassen, zu alten, also meist hohen Sätzen. Jetzt, drei Jahre später, sind diese Zulassungen ausgelaufen. Eine Wiederzulassung zum alten Kostensatz ist unrealistisch, denn dieser liegt meist weit über dem jetzigen B-DKS. Viele Träger müssen deshalb ins Kostenzustimmungsverfahren der BA, dort kommt es momentan oft zur Ablehnung. Deshalb ist es wichtig, die Kostenzustimmungslogik der BA im Horizont zu haben. Mit diesem Kommentar möchte ich Sie auch für die Straffung der eigenen Prozesse sensibilisieren. Anders als erhöhte Kostensätze haben Sie Ihre Prozesseffizienz selbst in der Hand, in jeder Region und jeder Branche.

Natürlich ist eine B-DKS Überschreitung weiterhin möglich. Sie ist nur schwieriger. Im [Bildungsblatt vom Mai 2014](#) haben wir bereits stichhaltige Gründe aufgelistet. Daran möchte ich heute anschließen: Drei Gründe können Kostensatzüberschreitung im FbW-Bereich begründen, wenn sie objektiv nachgewiesen werden:

**Überdurchschnittliche regionale Arbeitsmarktrelevanz:** ratsam sind objektive und vor allem regionale Arbeitsmarktzahlen als Nachweis des zukünftigen Fachkräftemangels. Nutzen Sie Prognosen von Innungen oder Verbänden.

**Überdurchschnittliche Chancen auf Vermittlung:** Legen Sie nach der Marktanalyse einen Fokus auf Ihre Integrationsleistung und vergleichen Sie diese mit anderen Trägern. Sie brauchen Integrationsquoten über dem Branchenschnitt.

**Überdurchschnittliche Zielerreichung:** Exzellente Integrationsleistungen können den erhöhten Einsatz von Personal und Technik rechtfertigen. **Aber Achtung:** Nur die Zusatzkosten erlauben die B-DKS-Erhöhung. Am tauglichsten ist eine Vergleichsrechnung. Trotzdem sehen wir derzeit Ablehnungen, denn die BA vergleicht Ihre Kosten mit denen regionaler Mitbewerber, deren Werte Sie nicht kennen.

**Fazit:** Für ein Überschreiten des B-DKS muss inzwischen alles stimmen: Beruf, regionaler Fachkräftetrend und die Kosten der Durchführung selbst. Häufig raten wir mittlerweile zur Optimierung der Prozesse oder zur Diversifizierung des Portfolios, denn die B-DKS Überschreitung klappt nicht in jedem Fall. Was sind Ihre Erfahrungen? Kommen Sie mit uns dazu ins Gespräch: 030 – 9441 39 34.



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

#### Themen:

Kostensenkung oder Kostenüberschreitung?

Anerkennungsbeirat definiert Maßnahmenüberwachung

Strategiehorizont macht Träger schlank und fit

Meisterprüfung für Kosmetiker/innen ab Juli

Brandenburg: neue Weiterbildungsrichtlinie in Kraft

## Anerkennungsbeirat der BA schreibt Maßnahmenüberwachung fest

Am 15. Juni gab der Anerkennungsbeirat die aktuelle Version seiner [Empfehlungen](#) bekannt. Einzige erkennbare Neuerung (S. 8): Beim jährlichen Trägeraudit soll auch die Maßnahmenqualität im Fokus stehen. Die fachkundige Stelle prüft, ob die für die Zulassung entscheidenden Kriterien in der Durchführung auch umgesetzt werden – nicht neu, nun aber explizit gefordert. Neu ist dagegen der Schlüssel, nach dem die Zahl der beim Audit tatsächlich geprüften Referenzmaßnahmen ermittelt wird. Hier ist etwas Mathematik gefragt: Zunächst wird jeweils pro Fachbereich der Zulassung die Zahl der Maßnahmen ermittelt, die überhaupt im Horizont des Audits stehen, also alle, die momentan laufen oder seit dem letzten Audit abgeschlossen wurden. (Dabei wird stets aufgerundet.)

- Sind dies 30 oder weniger Maßnahmen, werden 5 % davon als Referenzauswahl „gezogen“. Bei 30 Maßnahmen insgesamt sind 5 % gleich 1,5, Referenzauswahl aufgerundet also 2 Maßnahmen.
- Komplizierter wird es bei mehr als 30 Maßnahmen: Die Referenzauswahl ist dann gleich einem Drittel der Quadratwurzel. Bei 100 Maßnahmen ist das 10, ein Drittel davon 3,33, aufgerundet 4 Maßnahmen.

Was bedeutet das für Ihre Geschäftsstrategie? Sie müssen sicherstellen, dass die Überwachung der Maßnahmen wirklich aktuell ist. Und Sie sollten die nötige Auditorenzeit einkalkulieren, denn die ermittelten Referenzmaßnahmen müssen überwacht und dokumentiert werden. Haben Sie Fragen zu Audit und QM? Rufen Sie uns an: 030 - 9441 3934.

## Meisterprüfung für Kosmetiker/innen ab Juli

Ab Juli 2015 erhält das Kosmetiker-Gewerbe eine eigene, bundesweite Meisterordnung. Kosmetiker/innen unterliegen zwar nicht dem Meisterzwang, wenn sie ein eigenes Kosmetikstudio eröffnen wollen, denn diese sind „nur“ handwerksähnliche Gewerbebetriebe gemäß Anlage B2 der Handwerksordnung. Aber auch dort ist eine freiwillige Meisterprüfung möglich.

Da der Markt für Kosmetikstudios dicht besetzt ist – sie stellen mit 49 000 Betrieben die größte Anzahl aller handwerksähnlichen Betriebe – ist eine Möglichkeit zur Qualifizierung als Kosmetikmeister/in, überfällig. Diesen Titel gab es in der DDR bereits, nach der Wende wurde er abgeschafft. Nun bietet seine Wiedereinführung vielen Kosmetiker/innen und verwandten Berufe wie kosmetische Fußpfleger/innen eine Chance, sich von der Konkurrenz abzuheben und auch ein Stück Rechtssicherheit zu erlangen. Qualifikationsangebote für diesen Bedarf eröffnen interessante Horizonte.

## Strategiehorizont macht Träger schlank und fit

Nicht nur wir Menschen kämpfen häufig mit Gewichtsproblemen: Auch viele Bildungsunternehmen und Träger schleppen jede Menge Ballast mit sich herum, weil die QM-Prozesse immer weiter wuchern. Kein Wunder, die Anforderungen der Bedarfsträger wachsen ja auch immer mehr, die QM-Dokumentationen werden breiter und dicker. Höchste Zeit, dieser Entwicklung einen Riegel vorzuschieben!

Natürlich muss man in Sachen QM das Nötige tun – aber nicht darüber hinaus. Wir sehen es fast jeden Tag: Viele von Ihnen machen sich das Leben viel schwerer als nötig. Der Papierkrieg nimmt immer größere Formen an, die Mitarbeiter kommen nicht mehr hinterher und oft genug auch gar nicht mehr mit. Und der Dokumentenspeck legt immer mehr zu ...

Doch dagegen ist ein Kraut gewachsen. Nach der Sommerpause startet Strategiehorizont einen neuen Service: Einen professionellen **QM-Fitness-Check**. Mit geübtem Auge kontrollieren wir Ihre Abläufe und Prozesse und sorgen für Verschlankeung und Straffung. Klares Ziel: Eine alltagstaugliche, effiziente QM-Praxis für Ihr Unternehmen. Damit Sie alle Anforderungen erfüllen, ohne den Betrieb und Mitarbeiter überflüssig zu belasten.

## Brandenburg: neue Weiterbildungsrichtlinie in Kraft gesetzt

Seit Mai 2015 gibt es endlich eine neue Fassung der [Brandenburger Weiterbildungsrichtlinie](#).

- Gefördert werden zum einen einzelne Beschäftigte, (neu: geringfügig Beschäftigte). Sie erhalten 70 % der Kosten einer Maßnahme, solange diese nicht arbeitsplatzabhängig ist und ihr Wohnsitz in Brandenburg liegt.
- Zum zweiten betrifft die Förderung auch Selbstständige, Unternehmen, Vereine und jetzt auch Kinder- und Jugendhilfeträger. Auch Großunternehmen können gefördert werden und Vereine Ihre Ehrenamtler gefördert qualifizieren. Die Förderanteile betragen bei Unternehmen je nach Größe 50 bis 70 % und bei Vereinen ohne wirtschaftliche Tätigkeit sogar 90 % der Kosten.

Wie mittlerweile alle ESF-Förderprogramme der Länder ist auch dieses auf Maßnahmen mit einem Gesamtpreis von mindestens 1.000 Euro beschränkt. Weiterhin möglich ist außerdem die Förderung von modellhaften Kooperationsprojekten von Firmen oder Einrichtungen. Damit eröffnet dieser Fördertopf, der bis 2020 knapp 30 Mio. Euro bereithält, den Horizont für viele interessante Bildungsprodukte. Wir helfen gern bei der Ideenfindung.