

## Projekt PA16 Weiterbildungskooperation

<b>Projektantrag</b>			Version 1.2
			20. März 2009
Verantwortliches GL-Mitglied	Start Hans-Peter Hauser, dann Serge Schwarzenbach		
	Datum	Visum	
Projektleiter/in	Regula Brunner und Res Meier		
	Datum	Visum	
Start- und Endtermin	Anfang SoSe 09 bis Ende 2010		
Projektteam	<p>Bildung einer kleinen Resonanzgruppe (3-4 Personen von Aussen, Bsp. Vertreter von Firmen, Bildungsfachleute, Querdenker) für die Projektleitung zwecks Reflexion des Projektfortschritts und allenfalls notwendiger inhaltlicher Anpassungen in den Phasen I und II.</p> <p>Mitarbeit von zusätzlichen Bildungsberater/innen, die Weiterbildungsarrangements zusammen mit Firmen und Institutionen entwickeln und für deren Umsetzung und Abwicklung sorgen (Umfang nach Bedarf) in den Phasen II und III.</p>		
Ausgangslage	<p>Auch wenn die EB Zürich gelegentlich Anfragen von KMU für die Durchführung von massgeschneiderten Kursen und Beratungen erhält, nimmt sie im Lernfoyer wie bei den Kursen und Lehrgängen eine anbieterorientierte und «auf Kundschaft wartende» Haltung ein.</p> <p>Die Chance, das breite Angebot der EB Zürich proaktiv und direkt an Firmen im KMU-Bereich und Institutionen heranzubringen, wurde bis heute kaum wahrgenommen. Entsprechend ist die EB Zürich in der Wirtschaft und als Partnerin für die Entwicklung und Umsetzung von Weiterbildungsanliegen wenig bekannt.</p> <p>Die EB Zürich sucht eine aktivere Rolle im Sinne von «Bildungsarbeit in den Betrieb bringen».</p>		
Ziele	<p>Die EB Zürich soll künftig von Firmen mit Fokus KMU und anderen Institutionen auch als kooperative, neugierige, gesprächsbereite und kreative Weiterbildungspartnerin wahrgenommen werden, mit der sich pragmatisch und effizient zusammenarbeiten lässt und die sich zusätzlich zur Entwicklung und zum Verkauf von konkreten Weiterbildungsangeboten für die Nachhaltigkeit der Weiterbildungsaktivität, also den späteren Transfer und Nutzen im Betrieb, interessiert.</p> <p>Im Fokus sollen Weiterbildungsarrangements im Bereich der überfachlichen Kompetenzen wie ICT, Sprachen oder Betriebs- und Personalführung stehen. Diese sollen einen Beitrag sowohl zur nachholenden, qualifikationserhaltenden, integrationsorientierten wie auch zur qualifikationserweiternden Weiterbildung leisten.</p> <p>Ein kleines Team von Bildungsberater/innen soll gezielt und aktiv den Kontakt</p>		

	<p>zu Wirtschaft, Institutionen und deren Personalentwickler/innen suchen und im Gespräch eine Bedarfsanalyse sowohl auf betrieblicher wie persönlicher Ebene machen. Darauf aufbauend werden geeignete Weiterbildungsmaßnahmen kooperativ entwickelt und umgesetzt. Ziel ist dabei, betriebliche Weiterbildungsbedürfnisse zum Erhalt oder zur Erlangung der benötigten Qualifikationen mit persönlichen Weiterbildungsbedürfnissen der Mitarbeitenden zur Förderung ihrer Employability zu einer winwin-Situation zu verbinden. Der Profit liegt also sowohl auf Betriebsseite als auch auf Mitarbeitendenseite.</p> <p>Für die Weiterbildungskooperation mit Firmen und Institutionen braucht es eine erweiterte Methodik und neue Instrumente, wie sie z.B. im Rahmen der Projekte <a href="http://www.weiterbildung-in-kmu.ch">www.weiterbildung-in-kmu.ch</a> und <a href="http://www.imode.f-bb.de">www.imode.f-bb.de</a> entwickelt wurden.</p> <p>Da in Betrieben das informelle Lernen «on the job» einen hohen Stellenwert einnimmt, könnten individuellere Lernbegleitungsformen wie Ateliers und Beratungen speziell attraktiv sein. Je nach Bedarf können Lernarrangements in Form von Beratungen, Kursen etc. direkt am Arbeitsplatz, im Betrieb, an der EB Zürich oder ggf. auch an anderen Institutionen durchgeführt werden.</p> <p>Ab Sommersemester 09 wird ein proaktiver Zugang nach Aussen entwickelt und parallel dazu die von Aussen eintreffenden Anfragen durch Firmen und Institutionen bei Zustimmung des Kunden diesem Konzept entsprechend bearbeitet. Die EB Zürich bietet Interessenten zwecks Klärung ihrer Anliegen eine Weiterbildungsberatung an und entwickelt zusammen mit ihnen konkrete Umsetzungsmassnahmen.</p>
<p>Projektbeschreibung</p>	<p><b>Phase I: Projektaufleistungsphase (Mai bis Ende 2009)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Recherchieren über vergleichbare Projekte und Aktivitäten anderer Weiterbildungsanbieter und Institutionen (Bsp. Verbände) im In- und Ausland und Knüpfen von Kontakten.</li> <li>– Formulierung des ausführlichen Projektplanes (mit Zeitplan und Budget).</li> <li>– Positionierung des Vorhabens innerhalb der bestehenden EB-Strukturen und Abläufe und Klären der Schnittstellen zu Bereichen und Projekten.</li> <li>– Erste Vorabklärungen und Gespräche mit potentiellen Kunden im Sinne einer Marktanalyse im näheren geografischen Umfeld der EB Zürich.</li> <li>– Klärung einer möglichen Zusammenarbeit mit dem «KMU-WB-Projektteam» am Institut für Berufspädagogik der UNI Zürich.</li> <li>– Zusammenstellen von Materialien zum Thema.</li> <li>– Klären der Begriffe für die neuen Angebote.</li> <li>– Kontakt mit dem Betreiber der Website <a href="http://www.weiterbildung-in-kmu.ch">www.weiterbildung-in-kmu.ch</a> (SVEB) aufnehmen und mögliche Formen der Zusammenarbeit klären.</li> <li>– Suche und/oder Aufbereiten von Instrumenten für die Arbeit mit den Betrieben (Fragebogen, Bedarfsanalyse, Checklisten, Gesprächsraster, etc.).</li> </ul> <p><b>Phase II: Erprobungsphase (Anfang 2010 bis Juli 2010)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Strategie zur Kontaktaufnahme mit Firmen/Institutionen entwickeln.</li> <li>– Aufbau eines Berater/innen-Teams.</li> <li>– Erfahrungen sammeln auf dem Markt (Erstgespräche, Analysen, moderierte Workshops für Teams u.ä.).</li> <li>– Aufarbeitung und Publikation von ersten Good-Practice-Beispielen und Kontakt zu Bildungs- und HR-Medien.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erarbeitung von Tarif- und Entschädigungsmodellen.</li> <li>– Klären und Abstimmen der inhaltlichen und administrativen Abläufe mit den Bildungs- und Servicebereichen.</li> <li>– Publikation bzw. Ankündigung des Angebots im Gesamtprogramm SoSe 2010.</li> <li>– Entwickeln von Werbemassnahmen für dieses neue Angebot zusammen mit dem Marketing (Drucksachen, Website etc.).</li> <li>– Zwischenevaluation des Projektes.</li> <li>– Planen einer Veranstaltung zum Thema für interessierte Firmen und Fachpersonen.</li> </ul> <p><b>Phase III: Konsolidierungsphase (Juli bis Ende 2010)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Anpassungen und evt. Ausweitungen des Angebots umsetzen.</li> <li>– Gezielte und bedarfsabhängige Ausweitung des Teams planen.</li> <li>– Weiterbildung für beteiligte Berater/innen nach Bedarf anbieten oder extern in Auftrag geben.</li> <li>– Überführung in ein strategisches Angebot der EB Zürich planen und umsetzen.</li> <li>– Schlussbericht des Projekts verfassen.</li> </ul>										
Rahmenbedingungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Damit dieser Zugang zur betrieblichen Weiterbildung gelingen kann, braucht es eine enge Zusammenarbeit und Absprache zwischen dem Marketing und dem Projektteam.</li> <li>– Wie in Ansätzen heute schon realisiert, sollen Anfragen von Firmen und Institutionen immer auch als Chance für eine erweiterte Angebotsberatung mit Fokus über das nachgefragte Standardangebot hinaus genutzt werden. Es braucht daher das Einverständnis der Bildungsbereiche, dass auf Anfragen von Firmen, Teams etc. nicht mehr nur in Form «Offerte für Firmenkurs» reagiert wird, sondern bei positiven Signalen des Kunden auch im Rahmen des Projektes der Weiterbildungsdialog mit dem Kunden gesucht wird.</li> <li>– Schnittstellen zu internen Projekten mit potentiellen Synergieeffekten sollen sorgfältig geklärt und die Aktivitäten aufeinander abgestimmt werden.</li> <li>– Die EB Zürich braucht dringend geeignete Räumlichkeiten für den Empfang von externen Kunden und für individuelle Bildungsberatungen.</li> </ul>										
Meilensteine Projektphase I	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 15%;">Ende Mai</td> <td>Gespräche mit den Bildungsbereichsverantwortlichen und mit Mitarbeitenden der EB Zürich, die sich bereits mit Firmenanfragen beschäftigen. Protokoll interne Gespräche</td> </tr> <tr> <td>Mitte Juni</td> <td>Erhebung der bisherigen Aktivitäten im Bereich Firmenaufträge</td> </tr> <tr> <td>Ende Juni</td> <td>Treffen der Resonanzgruppe</td> </tr> <tr> <td>Ende August</td> <td>Detaillierter Bericht zu den Zielen und Inhalten des Projektes.</td> </tr> <tr> <td>Ende September</td> <td>Planung des Wintersemesters (Phase II des Projektes)</td> </tr> </table>	Ende Mai	Gespräche mit den Bildungsbereichsverantwortlichen und mit Mitarbeitenden der EB Zürich, die sich bereits mit Firmenanfragen beschäftigen. Protokoll interne Gespräche	Mitte Juni	Erhebung der bisherigen Aktivitäten im Bereich Firmenaufträge	Ende Juni	Treffen der Resonanzgruppe	Ende August	Detaillierter Bericht zu den Zielen und Inhalten des Projektes.	Ende September	Planung des Wintersemesters (Phase II des Projektes)
Ende Mai	Gespräche mit den Bildungsbereichsverantwortlichen und mit Mitarbeitenden der EB Zürich, die sich bereits mit Firmenanfragen beschäftigen. Protokoll interne Gespräche										
Mitte Juni	Erhebung der bisherigen Aktivitäten im Bereich Firmenaufträge										
Ende Juni	Treffen der Resonanzgruppe										
Ende August	Detaillierter Bericht zu den Zielen und Inhalten des Projektes.										
Ende September	Planung des Wintersemesters (Phase II des Projektes)										
Kosten / Entschädigung Projektphase I	<p>am: 30%, rb: 40%</p> <p>Resonanzgruppe: (4 Personen, 3 Anlässe à ½ Tag) 5000 Franken</p> <p>Die Budgets für die weiteren Phasen werden im Rahmen der Erarbeitung des Gesamtprojektes kalkuliert.</p>										

Wirtschaftlichkeit	<p>Der Aufbau dieser Weiterbildungskooperation mit Institutionen wie öffentliche Verwaltungen, Spitäler, Vereine, KMU etc. ist mit erheblichem Entwicklungs- und Initiierungsaufwand verbunden, da sich dabei beide Partner mit teilweise neuartigen Formen von Weiterbildung auseinandersetzen müssen und entsprechend bis zum Erfolg über längere Zeit gemeinsam daran gearbeitet werden muss. Für diesen Initialaufwand können ggf. im Rahmen des Projektes jedoch Mittel des BBT zur Förderung der Berufsbildung beantragt werden. Die Einreichung eines entsprechenden Gesuchs könnte ebenfalls Aufgabe dieses Projektes sein.</p> <p>In welchem Umfang und über welche Zeit hinweg durch diese Form von Weiterbildungskooperation Aufträge generiert werden können, ist noch schwer abschätzbar. Die bisherige Nachfrage nach Beratungen von KMU im Rahmen des Lernfoyers zeigt jedoch, dass hier ein nicht ausgeschöpftes Potential liegt. In welchem Umfang sich dieses Potential durch die EB Zürich ausschöpfen lässt, hängt u.a. von der Verfügbarkeit qualifizierter Personen, von den Preisen, von der Qualität und von der generellen Profilierung der EB in diesem neuen Segment ab.</p>
Auswirkungen des Projektes	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Die EB Zürich tritt auf dem Markt als engagierte und innovative Anbieterin von umfassenden Dienstleistungen im Bereich der betrieblichen und beruflichen Weiterbildung auf und definiert berufliche Weiterbildung um einiges offener und praxisnaher als andere Institutionen.</li> <li>– Bildungsberatung für Individuen, Firmen und Institutionen wird an der EB Zürich als integraler Bestandteil von Weiterbildung verstanden und entsprechend gegen aussen im Rahmen des Marketings kommuniziert.</li> <li>– Die EB Zürich ist fähig und bereit, in Zusammenarbeit mit externen Partnern Weiterbildungsangebote zu entwickeln und zu lancieren.</li> <li>– Der Leitgedanke des begleiteten informellen Lernens wird konsequent weitergedacht sowie aktiv nach aussen getragen und dort verankert.</li> </ul>
Interne Information	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Information im KLetter nach Projektfreigabe im Mai 2009</li> <li>– Information der GL jeweils bei Projektphasenabschluss</li> <li>– Laufende Information im Intranet</li> <li>– Information der Mitarbeitenden im Rahmen von Bereichssitzungen der Bildungsbereiche, Servicebereiche und des Lernfoyers.</li> </ul>
Auszahlungsart	– Zeiterfassung
Verteiler	– GL