

Weiterbildungsagentur Sachsen-Anhalt

Die WBA lädt ein zur 7. Stunde

Möglichkeiten der
Geschäftsfeldentwicklung für
Weiterbildungseinrichtungen

4. März 2026



WEITERBILDUNGSAGENTUR SACHSEN-ANHALT



UNSER ANSPRUCH FÜR SIE

Wir finden gemeinsam die beste Lösung für die Zukunft unserer Arbeitgeber und Beschäftigten in Sachsen-Anhalt

- Ihr Anliegen wird zügig bearbeitet.
- Sie erhalten innerhalb von 48 Stunden eine erste Antwort.
- Wir entwickeln für Sie und mit Ihnen individuelle Lösungen.
- Wir beraten Sie neutral zu regionalen Weiterbildungsangeboten und zu Fördermöglichkeiten.

Ein Anruf genügt.

Aufbau der Modulreihe „Bildungsdienstleister 2030“



- ✓ Ein konsekutiver Besuch der Module ist nicht erforderlich.
- ✓ Es gibt keine Teilnahmebescheinigung.

- Webinar von 45 min
- Workshop in Präsenz max. 3 h

Ablauf für den 04.03.2026

Zeit	Inhalt	
13:00	Begrüßung der Teilnehmenden Vorstellung der WBA	Moderation: Katrin Freytag
	Kurzumfrage Wer arbeitet bereits gerade an einer Geschäftsfeld-Idee? Wer von Ihnen hat bereits mit dem Business Model Canvas gearbeitet?	
13:08	I. Erläuterung des Anlasses für das Thema und Vorstellung des Modells Business Model Canvas	Maike Jacobsen
	II. Vorstellung eines Beispiels aus der Perspektive einer Fachkraft	Martin Wohlgemuth
	III. Vorstellung eines Beispiels aus der Perspektive eines Unternehmens	Katrin Freytag
	Fragen aus dem Chat	Moderation: Katrin Freytag
13:41	Was passiert am 05.05.2026 im IGZ Schönebeck?	Maike Jacobsen
13:45	Ende der 7. Stunde	

Zwei Fragen vorab ...

1

Wer arbeitet bereits gerade an einer Geschäftsfeld-Idee?

1

Wer von Ihnen hat bereits mit dem Business Model Canvas gearbeitet?

I. Wir können wir strukturiert bei der Geschäftsfeldentwicklung vorgehen?



I. Wir können wir strukturiert bei der Geschäftsfeldentwicklung vorgehen?

Einnahmequellen =

Wofür sind die Kunden bereit zu zahlen?
Was generiert uns Einnahmen?



Welche Beziehung pflegen wir zu unseren Kunden?

**Kunden-
Beziehungen**



**Kunden-
Segmente**



Wertangebote

Welchen Nutzen bieten wir für unseren Kunden?
Bei welchem Problem helfen wir mit der Lösung?

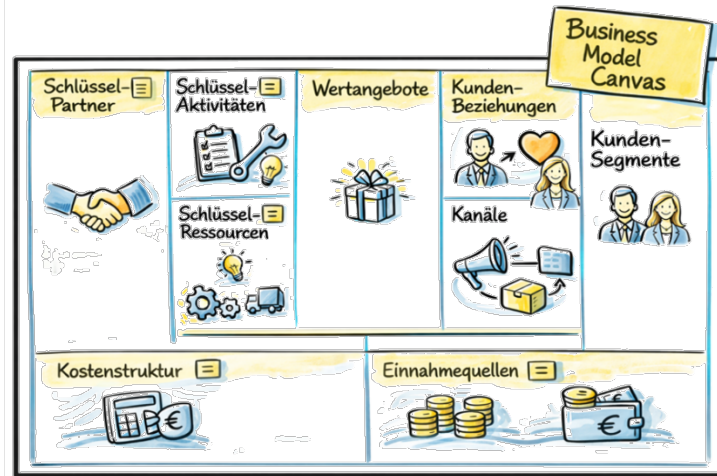


Kanäle



Wer sind unsere Kunden?
Welche Aufgaben haben sie?
Welche Probleme lösen sie?

Wie erreichen wir unsere Kunden?
Wie möchten sie mit uns kommunizieren?



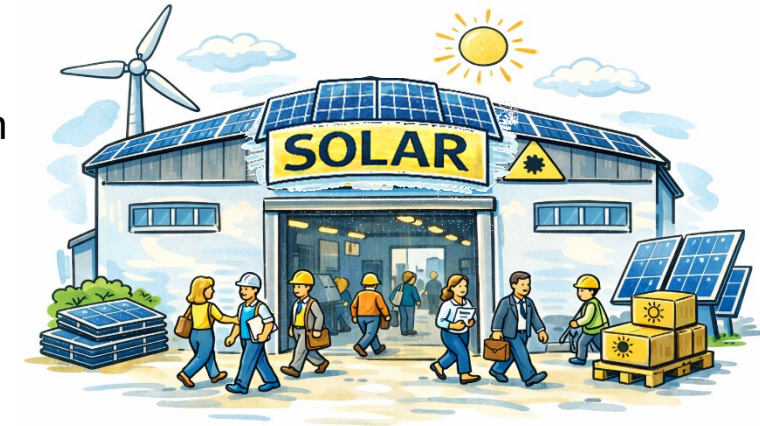
II. Vorstellung einiger Beispiele aus der Perspektive einer Fachkraft



- Fernlehrgang Fachwirt 390 h = kein Aufstiegsbafög
- AZAV zertifizierter Kurs 112 h = kein QCG
- Gruppengröße Sprachkurs nicht erreicht = kein Kursangebot
- Werbewirksame 999,00 € Kursangebote = Landesrichtlinie startet ab 1.000,00 €

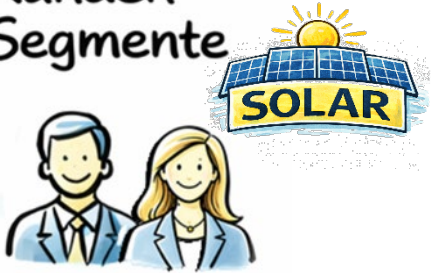
III. Vorstellung eines Beispiels aus der Perspektive eines Unternehmens

- Branche: Elektro + Solar
- Beschäftigte: 18 + 1 GF \triangleq klein- und mittelständisches Unternehmen mit folgender Zusammensetzung:
3 AZUBI (1., 2., 3. Lehrjahr), 8 Facharbeiter,
4 Elektrohelfer, 1 Meister, 2 kaufm. Angestellte,
insgesamt 6 ausländische Mitbürger
- Durchgeführte Weiterbildung:
- Gabelstaplerschein (2) ✓
- Weiterbildungswünsche:
- Deutsch + Englisch (6 + 5) á 40 UE
 - MS Office (Word, Excel) (3) 160 UE
 - Spezielles Handwerkerprogramm (5) 24 UE
 - Führerschein PKW (2)



Was passiert am 5. Mai 2026?

Kunden- Segmente



Welche Kundensegmente bedienen wir? Welche Kundensegmente wollen wir bedienen?

Welche Aufgaben und welche Herausforderungen ergeben sich bzgl. Weiterbildungen für die Geschäftsführung des Unternehmens / für eine Fachkraft (unsere jetzigen / zukünftigen Kundensegmente)?

- Existiert z. B. eine Weiterbildungsplanung?

Kunden- Beziehungen



Welche Beziehungen pflegen wir mit unseren Kunden?

- Kommen sie später wieder oder haben wir hauptsächlich „Laufkundschaft“?

Welche Beziehungen wollen wir mit unseren Kunden aufbauen?

Was passiert am 5. Mai 2026?

Kanäle



Wo sucht ein Unternehmen oder eine Privatperson nach welchen Qualifizierungen?

- ✓ allg. Google-Suche
- persönlicher Kontakt zur AA
- meinNOW (nationale Weiterbildungsplattform)
- namentlich bekannte Bildungseinrichtungen der Region
- Matchingplattform der Weiterbildungsagentur Sachsen-Anhalt
-

Werde ich als Bildungseinrichtung gefunden ?

- Über welche Kanäle kommunizieren Sie mit dem Kunden?
- Wo findet man Ihr Angebot?

Was passiert am 5. Mai 2026?

Wertangebote



Welche Möglichkeiten bieten sich mir als Bildungseinrichtung?

- ✓ Eigene zertifizierte AZAV-Angebote (Eintragung über meinNOW erfolgt?) → Beschäftigtenqualifizierung der AA
- Individualisierung der Kurse/Kursinhalte unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen der Richtlinie Sachsen-Anhalt Weiterbildung
- ...

Schlüssel-Partner



Wer kann uns bei der Umsetzung unterstützen? Mit wem sollten/können wir zusammenarbeiten?

- Zusammenarbeit in einem (Weiterbildungs-)Verbund
- Kontakt zur Weiterbildungsagentur Sachsen-Anhalt
- ...

Weiter geht es am 5. Mai 2026!

Die WBA lädt ein zur 3. bis 6. Stunde

5. Mai 2026, 09:30 bis 12:30 Uhr (offline, im IGZ Schönebeck)

Wie können Weiterbildungseinrichtungen vorgehen?

Gemeinsame Arbeit und Austausch

GZ INNO-LIFE –

Innovations- & Gründerzentrum Schönebeck GmbH |
Existenzgründung im Salzlandkreis

Badepark 3

39218 Schönebeck (Elbe)

Wir freuen uns, wenn Sie dabei sind!



Weiterbildungsagentur Sachsen-Anhalt

Vielen Dank

Ein Anruf genügt



Was haben wir als nächstes vor?

Geschäftsfeld- entwicklung

- 3 4 Möglichkeiten der
Geschäftsentwicklung für
Weiterbildungseinrichtungen
- 5 Finanzielle Förderung der
beruflichen Weiterbildung
- 1 2 Möglichkeiten der
Veröffentlichung von eigenen
Weiterbildungsangeboten

Die WBA lädt ein zur 7. Stunde

?? . Juni 2026, 13:00 bis 13:45 Uhr (online)

Finanzielle Förderung der beruflichen Weiterbildung