

# Weiterbildungsagentur Sachsen-Anhalt

Die WBA lädt ein zur 3. bis 6. Stunde

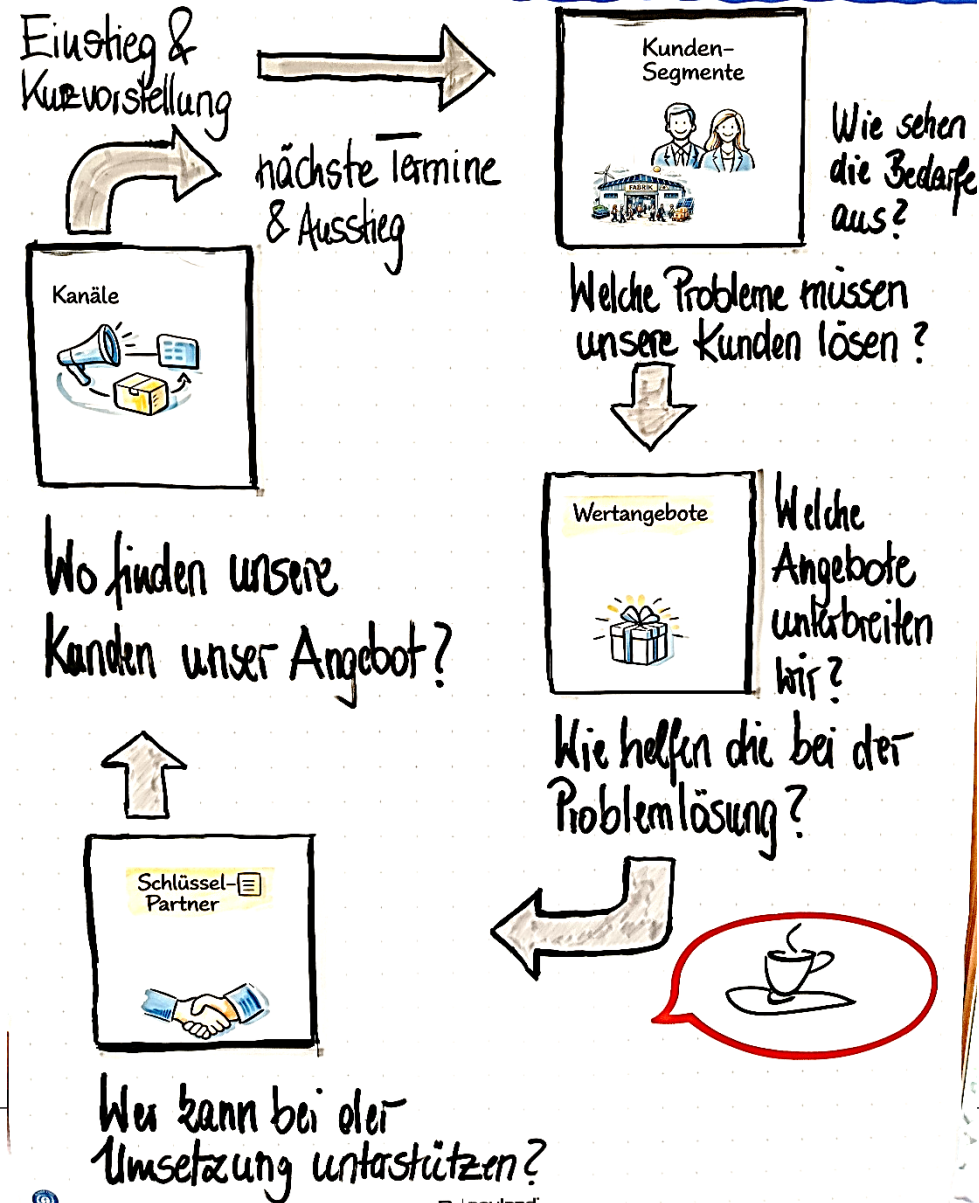
Möglichkeiten der  
Geschäftsfeldentwicklung für  
Weiterbildungseinrichtungen

5. Mai 2026



# Die WBA lädt ein zur 3. bis 6. Stunde

## Ablaufplan





# Wer ist heute hier in der Runde?

A. Liebe (Einzelunternehmerin)  
HBS - Harz // Kommunikation  
Impulse / Ideen mitnehmen

## LV VHS LSA

ERASMUS Plus  
Europaprojekte in d. Weiterbildung

- ① Berufl. WB für MA  
⇒ aktuelle Themen aufgreifen
- ② Externe Interessierte in der Weiterbildung
- ③ Öffentlichkeitsarbeit: Angebote bündeln und modern präsentieren  
Magdeburg

## CJD LSA

Kitas, Wpotts, Maßnahmen der Agenturen  
Angebotsentwicklung  
Angebote digitaler gestalten  
wie könnte das gehen?  
Schönebeck

## Distart Education

Gumbt  
Leipzig  
Social Media Management  
und KI

Produkte weiterentwickeln  
und Vernetzung ausbauen  
sowie pers. Weiterentwicklung  
im QM tätig  
Bedarfsmittlung bei Kunden

Bildungszentrum für Beruf  
und Wirtschaft

- ADA - Schulin
- Meisterprüfung Vorbereitung
- IHK Prüfungsvorbereitung

Lutherstadt Wittenberg



Wer ist heute  
hier in der Runde?

# I. Wir können wir strukturiert bei der Geschäftsfeldentwicklung vorgehen?



- Diese Felder wurden am 05.05.2026 gemeinsam Besprochen.

# 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?

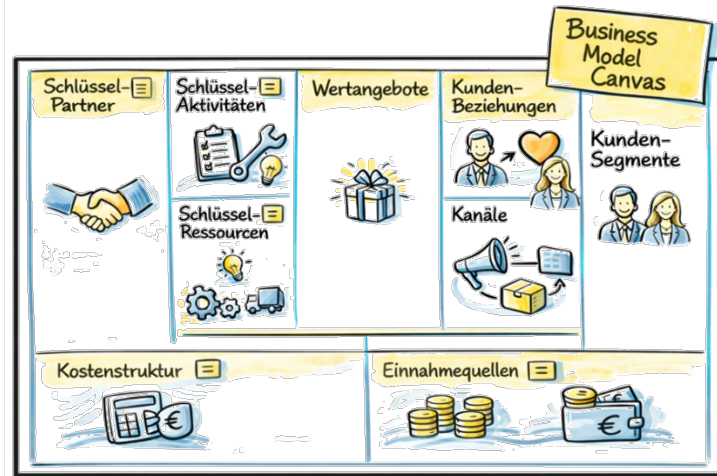


**Kanäle**



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

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

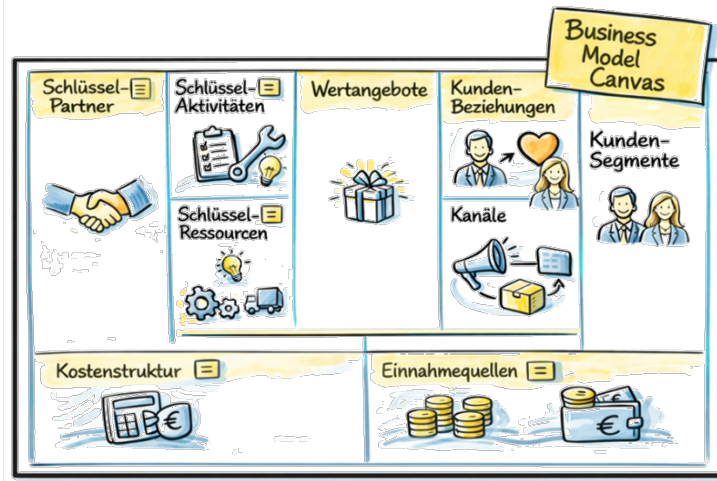


# I. Wir können wir strukturiert bei der Geschäftsfeldentwicklung vorgehen?

## Kostenstruktur



Was wird es uns kosten?  
Wie sieht die Kostenstruktur aus?



Welches sind unsere zentralen Schritte, um die Wertangebote umzusetzen?

## Schlüssel-Aktivitäten



## Schlüssel-Partner



Wer sind unsere Partner?  
Mit wem setzen wir die Wertangebote um?  
Wer verfügt über relevante Schlüsselressourcen?

## Schlüssel-Ressourcen



Welche Ressourcen benötigen wir?  
Über welche Ressourcen verfügen wir selbst?

## Wertangebote



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

## II. Vorstellung einiger Beispiele aus der Perspektive einer Fachkraft



- Herr S. ist seit 13 Jahren in Deutschland und arbeitet seither im Helferbereich in der Metallverarbeitung – davon in den letzten 6 Jahren bei einem Zulieferer für Achsen (Pkw/Lkw). Er hat ein breites berufliches Portfolio, das im Berufsbereich Karosseriebauer bzw. Kfz-Mechaniker/teilw. Kfz-Mechatroniker zu verorten ist. Einen Berufsabschluss aus seinem Heimatland kann er zur Anerkennungsprüfung nicht nachweisen.
- Er möchte sich unbedingt beruflich weiterentwickeln und einen Berufsabschluss erlangen, der auf seinen beruflichen Erfahrungen Metallverarbeitung/Kfz aufbaut – in schnellstmöglich Zeit. Sein Arbeitgeber würde ihn diesbezüglich unterstützen, wobei eine Freistellung über 2-3 Jahre jedoch unrealistisch ist.
- Es wurde eine Verweisberatung zur Externprüfung durch die Kammer angestoßen. Der Arbeitnehmer wird formell zur Externprüfung Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker/in - Karosserie- und Fahrzeugbautechnik zugelassen, benötigt jedoch Unterstützung bei der Vorbereitung zur Externprüfung (individuelle Weiterbildung analog Prüfungsverordnung von ca. 5 Monaten).

## II. Vorstellung einiger Beispiele aus der Perspektive einer Fachkraft

### Kundensegment

Welche Probleme müssen unsere Kunden bewältigen?

**11. Ängste/NöR**

1. Feststellung durch AG
2. Überzeugung seines AG mit Vorleitsübersetzung
3. Wo finde ich genau die Weiterbildung (individuell)?
4. Kosten absichern

**flexible Unterrichtszeiten**

1. Anforderungs-WB - profit + Kompetenz
2. Lebensunterhalt während WB
3. Wo finde ich Beratung?
4. Wo finde ich WB-Angebot?
7. Verweigerung / im TZ
10. Zu viele Anbieter ein Ansprechpartner?

### Wertangebote

\*Evaluation  
Was können wir zur Problemlösung beitragen?  
Was ist unser Angebot?

1. Kenntnis von Fördermöglichkeiten
2. kurze/modulare Angebote
3. Online-Angebote
4. Unterrichtsangebote parallel planen (online/präsenz → hybrid)
5. Feedback\* (Woher kennen Sie mich?) + social media + was wünschen Sie sich noch?)
6. B2B mit "Unknüpfen" → Bildungsanbieter "trifft" Kunden (AG + AN)
7. Teilqualifikation anbieten + vernetzen → Kooperationen bilden → eigenes Netzwerk + darüber hinaus
8. Betreuung + indiv. Beratung f. Kunde & AG !!!
9. Vernetzung zu Kammer + Landwirtschaft

### Kanäle

Netzwerke in

- Dessau: WiFO Turbo-Breakfast
- Mühlberg: MITZ
- Halle: Soloselbständige
- AB: EWG Sprechtag
- HBS: Unternehmensstammtisch WBA West
- MeinNow: zentrale Informationsplattform

### Schlüssel-Partner

- Fachexperten aus dem eigenen Netzwerk
- regionale Ansprechpartner, die den AM kennen
- Vernetzung mit Kammern, Berufsschulen und Hochschulen
- Vernetzung mit den Weiterbildungsmentoren (HS Harseburg)

Wo finden unsere Kunden unser Angebot?  
Kommunikationskanäle

Wer unterstützt uns?  
Mit wem setzen wir unser Angebot um?  
Schlüsselpartner

## II. Vorstellung einiger Beispiele aus der Perspektive einer Fachkraft




- Frau Müller ist gelernte Industriekauffrau, 37 Jahre alt und arbeitet in Teilzeit. Sie möchte sich beruflich besser aufstellen. Zu diesem Zweck hat sie eine modulare Weiterbildung zur IHK-Fachkraft Rechnungswesen begonnen.
- Zwei Module hat sie bereits absolviert, das dritte Modul steht noch aus. Während der Weiterbildung ist sie auf unser Förderangebot aufmerksam geworden und möchte sich das letzte Modul gern noch fördern lassen. Es kostet 980 €. Trotz einer prinzipiellen Fördermöglichkeit von 80 % ist eine Förderung leider nicht möglich, da die Mindestförderhöhe von 1.000 € nicht erreicht wird.
- Als wäre das nicht schon genug, wird ihr Kurs mangels erreichter Teilnehmer:innenzahl abgesagt.

## II. Vorstellung einiger Beispiele aus der Perspektive einer Fachkraft

### Kundensegment

Welche Probleme müssen unsere Kunden bewältigen?

Kunden-Segmente




- Geld Kleinbereich
- Zeit Dauer
- AG Beteiligung Organisation
- Angebote Zugänglich (vor Ort)
- \ geeignet
- indiv. Einstieg

- viel in wenig Zeit
- Erstkontakt... Thema
- WB Interessierte aus nied. Einkommensbereich

### Wertangebote

Was können wir zur Problemlösung beitragen?  
Was ist unser Angebot?

Wertangebote



- Preise beachten (Fördern, Dauer)
- Optionen für wenige TN planen, passieren
- Individualisierung (wie?)
- Angebote im Unternehmen (Zeilesp.)
- Bildungsfortschritt berücksichtigen "urlaub"
- anerkannte Zertifikate
- Bildungsbegleitung
- niedrige Einstiegs-/Angebotschancen
- hybride Angebote (BGH beachten)







Foto: Müller an gemeinfrei im Bild. 17 Jahre alt und arbeitet in Tübingen. Sie möchte sich von der ersten Aufnahme zu einem Zwecker hat die erste mobile Präsentation der 1. Aufnahme.   
 Zwei Wochen hat sie bereits absolviert. Das erste Modul steht noch aus. Während der Präsentation ist sie für einen Fortschritt gemacht. Außerdem sind sie auch mit dem ersten Modul sehr zufrieden. Es hat 100 € für eine gute Präsentation.   
 Fortschritt hat sie 100 € für eine gute Präsentation.   
 Die erste hat nicht schon genug, weil die Karte tragende einzelne Teilnehmer sind.

### Kanäle





### Schlüssel-Partner



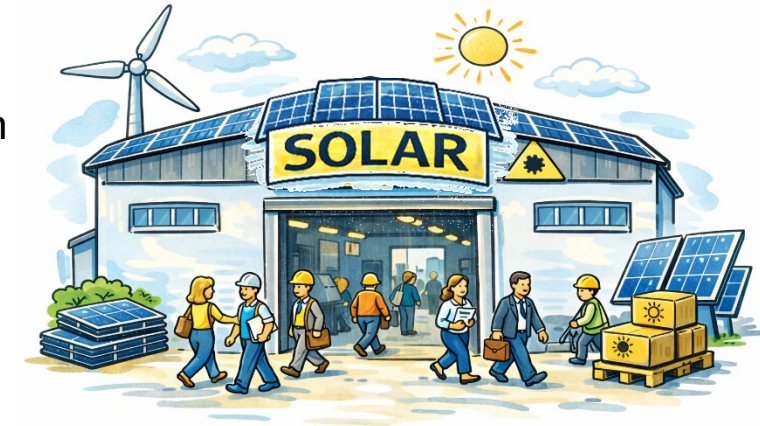
- IHK, HWK, TÜV als Kooperationspartner für Zertifikate → Prüfungsdurchführung

Wo finden unsere Kunden unser Angebot?  
Kommunikationskanäle

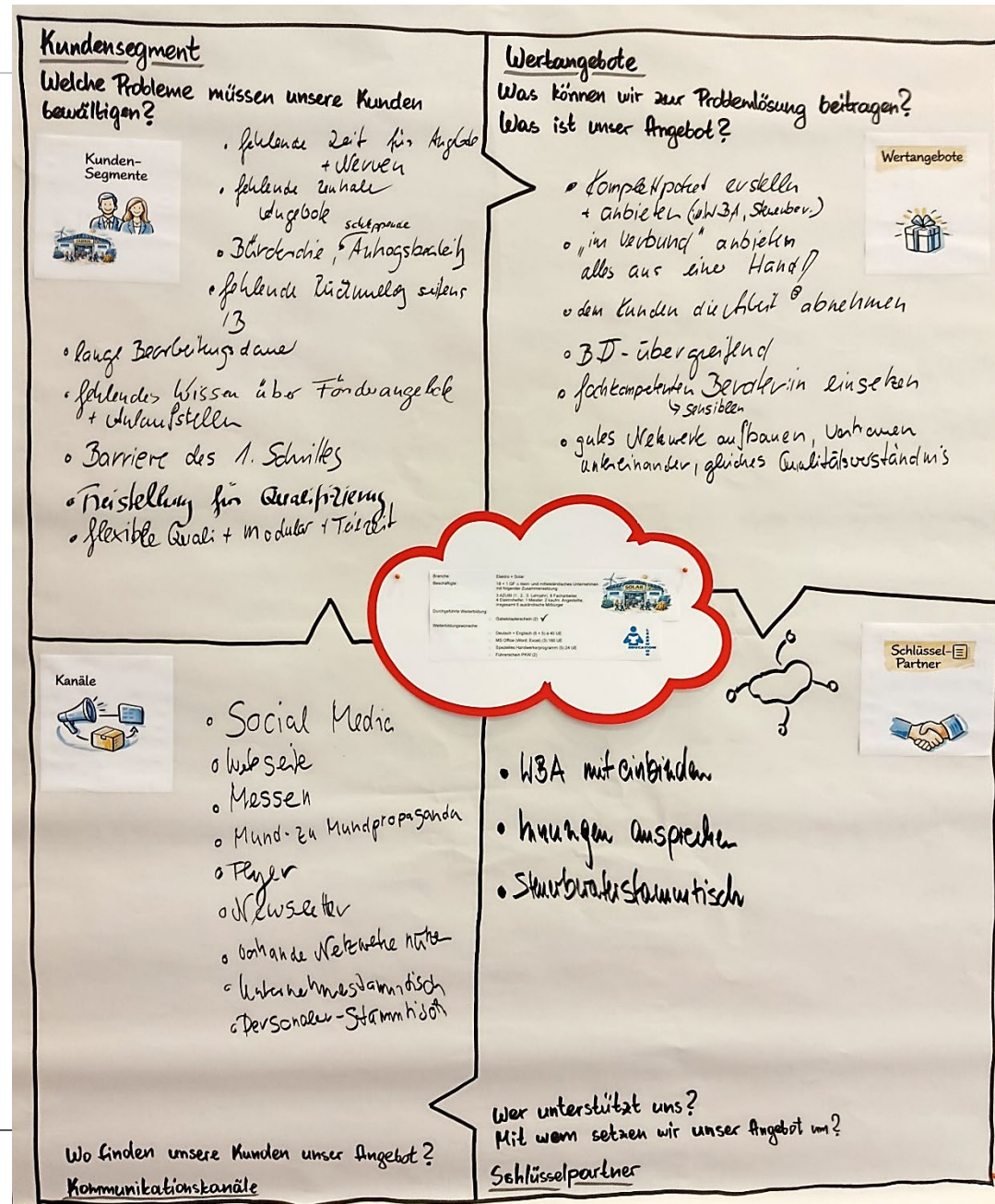
Wer unterstützt uns?  
Mit wem setzen wir unser Angebot um?  
Schlüsselpartner

### 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)



### III. Vorstellung eines Beispiels aus der Perspektive eines Unternehmens



## Was haben wir als nächstes vor?

### Geschäftsfeld- entwicklung

3 4 Möglichkeiten der  
Geschäftsentwicklung für  
Weiterbildungseinrichtungen

5 Finanzielle Förderung der  
beruflichen Weiterbildung

Möglichkeiten der  
Veröffentlichung von eigenen  
Weiterbildungsangeboten

### Die WBA lädt ein zur 7. Stunde

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

Finanzielle Förderung der beruflichen Weiterbildung

# Weiterbildungsagentur Sachsen-Anhalt

Vielen Dank

Ein Anruf genügt

