

Weiterbildung ist ein lukrativer Markt

Carlo Kass

Als ob das klassische Schulmodell, ob nun öffentlich oder privat, die spezifischen Anforderungen einer immer komplizierter werdenden Berufswelt nicht mehr bedienen könnte, hat sich mit der postakademischen Weiterbildung nun ein äußerst lukrativer Markt aufgetan, der mehrheitlich von privaten Anbietern genutzt wird.

Doch auch die föderalen Ausbildungsstrukturen, wie sie von den Berufskammern angeboten werden, die mit betriebs- und firmengerechten Modellen aufwarten können, haben ihren Platz auf diesem freien Markt, den sich die kleinen und mittleren Betriebe nicht immer leisten können. Wir sprachen mit Jean Junck vom IFCC, dem Fortbildungsinstitut der Luxemburger Handelskammer.

Tageblatt: Wie lange setzt die Luxemburger Handelskammer schon auf Weiterbildung?

Jean Junck: „Berufsspezifisch orientierte Weiterbildung war noch immer ein Thema in der Handelskammer. Man kann aber sagen, dass in dieser geschichtlichen Entwicklung das Jahr 2000 als ein sehr wichtiges anzusehen ist.“

„Angebot muss präziser werden“

Am 1. Januar 2000 trat nämlich das Gesetz der beruflichen Weiterbildung in Kraft, das den Betrieben finanzielle Hilfe in diesem Bereich anbietet. Dieses Gesetz hatte einen deutlichen Impuls auf die Nachfrage solcher Weiterbildungsmaßnahmen.“



Jean Junck

Foto: Pierre Matgé

„T“: Es dürfte aber auch die verstärkte Nachfrage an eine professionelle Ausrichtung der Weiterbildung gefördert haben. Mit wie vielen Leuten arbeitet die Handelskammer denn nun an diesem IFCC-Modell?

J.J.: „Es sind insgesamt 15 Leute, die sich prioritär der beruflichen Weiterbildung widmen. Dabei haben wir zwei Achsen, einmal die Firmengründung und einmal die Betriebsentwicklung. Da wir 45.000 Akteuren gegen-

überstehen, haben wir den Markt in Industrie, Handel und Horeca segmentiert.“

Zusammen mit den einzelnen sektoriellen Befindlichkeiten probieren wir branchenspezifische Lehrinhalte zu entwickeln, die sowohl den Arbeitnehmern wie den Arbeitgebern zum Wohle der gemeinsamen Firma von Nutzen sind.“

„T“: Überall kann man lesen, der Qualifikationsbedarf nähme zu. Was muss geschehen?

J.J.: „Das Angebot der Aus-

und Weiterbildung muss präziser und transparenter werden. Auch muss es den Bedürfnissen der Betriebe besser angepasst sein, und tagtäglich auch bleiben.“

„T“: Wendet sich der IFCC vornehmlich an Unternehmer oder an deren Angestellte?

J.J.: „Wir wenden uns vorrangig an unsere Mitglieder. Da wir aber wissen, dass viele Betriebe, übrigens aus durchaus nachvollziehbaren Gründen, keine hausinterne Weiterbildung anbieten, haben wir unser Angebot von rund 18 Abendkursen auf die individuellen Bedürfnisse der Berufstätigen ausgebaut, von denen sich regelmäßig rund 1.300 einschreiben.“

„T“: Daneben bietet das IFCC aber auch fachspezifische Seminare an, die tagsüber stattfinden. Kann sich der arbeitnehmende Lohnempfänger das zeitlich und finanziell überhaupt leisten?

J.J.: „Seit dem 1. Januar 2008 gibt es den ‚Congé individuel de formation‘, der es dem Arbeitnehmer erlauben soll, solche Weiterbildungskurse oder Seminare zu belegen. Was den finanziellen Rahmen angeht, so muss man sagen, dass wir unser kofinanziertes Angebot unter dem Gestehungspreis anbieten können.“

„T“: Ist das IFCC den Betrieben auch dabei behilflich, hausinterne Ausbildungsmodelle und -pläne zu entwerfen?

J.J.: „Heute noch nicht, aber dies ist eine Piste, die wir verfolgen, um vor allem den kleinen und mittelständischen Betrieben unter die Arme zu greifen. Hier gilt es, sektorielle Bildungsangebote zu entwickeln, um die Idee der Weiterbildung im Mittelstand zur Regel zu machen.“