

Weiterbildung: Strategisches Ziel oder Belastung über Gebühr?

Tagung des Vereins zur Förderung des deutschen und
internationalen Wissenschaftsrechts e.V. am 15. und 16.
November 2004 in der Fachhochschule Köln

Weiterbildung – eine
hochschulpolitische Strategiefra-
ge insbesondere unter den Aspekten der
Profilbildung der Hochschule und
der Finanzierung

Wer hat welche Interessen/Ziele?

- Hochschulleitung
- Fachbereiche/Fakultäten
- Mehrere Professoren/innen
- Einzelne/r Professor/in
- Zentrale Hochschulverwaltung/Kanzler/in
- Zentrale Einrichtungen

Welche Ziele verfolgen Sie?

- Kooperation zwischen Wissenschaft und Praxis
- Wissens- u. Innovationspotential der Öffentlichkeit zugänglich machen
- Erfüllung des gesetzlichen Weiterbildungs-Auftrags
- Einnahmen zugunsten der Hochschule
- Nebeneinnahmen für die Lehrenden
- u.S.W

Wann sollten Sie anfangen?

- Gemeinsame Interessen liegen vor
- Gemeinsames Verständnis der Ziele liegt vor
- Spielbeteiligte profitieren/gewinnen (zumindest nach eigener Auffassung)
- „Kümmerer“ ist gefunden
- Unterstützter sind vorhanden

Was benötigen Sie zur Zielerreichung?

- Konzept:
 - Inhalte und Dauer des Angebots, Lehrende und Abschlussart, Kosten und Angebotsrhythmus, Teilnehmerzahlen und break-even point, Marketing.....
- Marktanalyse:
 - Bedarf (für wie viele Jahre), Konkurrenzsituation, Nachfragende, Ruf der Hochschule.....
- Unterstützung der Administration

Worauf sollten Sie achten (1/5)?

- Profil:
 - Passt das Angebot in das Profil/die Entwicklungsplanung der Hochschule?
 - Passt es in die Entwicklungsplanung eines Fachbereichs?
- Rechtliche Rahmenbedingungen
 - HRG und Landeshochschulgesetz
 - Nebentätigkeitsrecht
 - Steuerrecht

Worauf sollten Sie achten (2/5)?

- Organisation
 - Haben Sie schon eine generelle Linie?
 - Was stellen sich die Beteiligten vor?
 - In welcher Rechtsform soll es angeboten werden?
 - Welche Folgerungen ergeben sich daraus?
- Qualität:
 - Zielgruppenorientierung, curriculum, Nachfragesituation.....

Worauf sollten Sie achten (3/5)?

- **Nachhaltigkeit:**
 - Wer trägt das Angebot?
 - Wie lange ist dies gesichert?
 - Passt es in das Profil/die Entwicklungsplanung?
- **Kooperationspartner:**
 - Universitätsinterne
 - Externe
 - Internationale

Worauf sollten Sie achten (4/5)?

- Prüfungsorganisation:
 - Wer organisiert Prüfungen für welche Abschlussart?
 - Wer führt diese durch?
- Finanzplanung:
 - Bei welcher Teilnehmerzahl sind Kosten gedeckt?
 - Wer/welche Spielbeteiligten erhalten wie viel wofür?
 - Gibt es und für wen finanzielle Anreize
 - Welche Summe geht in die Rücklage?

Worauf sollten Sie achten (5/5)?

- **Drittmittelgeber:**
 - Was erwartet dieser Geldgeber von Ihnen?
 - Dürfen Sie ein Teil der Förderung in die Rücklage nehmen?
 - Dürfen Sie das Angebot einstellen, wenn es sich nicht trägt?

Herzlichen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit !