

# **Qualifizierung im Markt des informellen Beteiligungskapitals – Qualifizierungsbausteine und Seminarkonzeptionen**

## **Grundlagen**

### **Zur Konzeption eines modularen Qualifizierungsangebots für den Markt des informellen Beteiligungskapitals**

Deutschlandweit gibt es bereits erste Qualifizierungsangebote für die Akteure im Markt des informellen Beteiligungskapitals. Insbesondere die Business Angels Netzwerke bieten Qualifizierungsmaßnahmen an zu Fragen rund um das Thema „informelles Beteiligungskapital“.

Darüber hinaus finden sich in den Fortbildungsprogrammen von Unternehmensberatungen und großen Rechtsanwaltskanzleien vereinzelt Seminare zum Thema „Private Equity“, ebenso wie im Weiterbildungsangebot von Gründerprojekten. Die Nachfrage nach diesen Qualifizierungsmaßnahmen ist groß, sowohl von Seiten der Business Angels als auch von Seiten der Gründer.

Was fehlt ist ein flächendeckendes Angebot, das die unterschiedlichen Bedarfe der Zielgruppe berücksichtigt und das systematisch aufgebaut ist. Um der Business Angels Kultur zum Durchbruch zu verhelfen, ist ein integrales Qualifizierungsangebot unverzichtbar, das professionellen Ansprüchen Stand hält, professionell organisiert wird, den Standards erwachsenenpädagogischen Handelns entspricht und die erbrachten Lernleistungen der Teilnehmer durch ein differenziertes Zertifizierungssystem ausweist.

Ein solches Qualifizierungsangebot muss das unterschiedliche Vorwissen der Teilnehmer, deren Lernerfahrungen, deren Lernmotivation, deren Interessen und Zeitkontingente möglichst passgenau berücksichtigen und darüber hinaus äußerst flexibel sein, um auf Veränderungen und Innovationen im Markt des informellen Beteiligungskapitals zeitnah reagieren zu können. Um diesen Anforderungen zu entsprechen, muss ein integrales Qualifizierungsangebot im Anfangsstadium mindestens dreigliedrig sein: Es bietet wissensbasierte Grundlagen- und Einführungsseminare an, darauf aufbauend Workshops zu konkreten Fragen des Beteiligungsprozesses und als dritte Säule Arbeitsgemeinschaften, hoch spezialisiert und informell, zur Vertiefung komplexer Problemzusammenhänge und zur lernenden Auseinandersetzung mit einer neuen Fragestellung.

Die Grundlagen- und Einführungsseminare richten sich sowohl an junge Unternehmer und Unternehmerinnen als auch an Business Angels, die sich zunächst über den Markt des informellen Beteiligungskapitals informieren und erste Grundkenntnisse erlernen wollen. Sie werden zielgruppenspezifisch organisiert und enthalten einen hohen Anteil an darbietender Lehre. Da die Organisatoren von Business Angels Netzwerken in dieser Tätigkeit zum großen Teil „Seiteneinsteiger“ sind, die – aus einem anderen professionellen Kontext kommend – vielfach zusätzlich zu ihrer eigentlichen Berufstätigkeit den Aufbau eines Business Angels Netzwerkes leisten, ist ein Einführungs- und Grundlagenseminar speziell für Manager von Business Angels Netzwerken wichtiger Bestandteil eines umfassenden Qualifizierungsangebotes für den Markt des informellen Beteiligungskapitals.

Darüber hinaus ergibt sich ein vielfältiger, äußerst differenzierter Qualifizierungsbedarf, wenn Unternehmer und Business Angels eine konkrete Zusammenarbeit planen und in Beteiligungsverhandlungen eintreten. Wie bewertet man ein Unternehmen? Welche Form der

Beteiligung ist zu bevorzugen? Welche Exitstrategien werden festgelegt? Welche besonderen Bedingungen ergeben sich, wenn sich mehrere Business Angels an einem Unternehmen beteiligen, oder wenn ein Business Angel und ein VC-Geber gemeinsam investieren wollen? Alle am Beteiligungsprozess Beteiligten sollten zu diesen oder ähnlichen Fragen zumindest Grundkenntnisse haben, um die bestmöglichen Weichenstellungen für das junge Unternehmen vornehmen zu können, aber auch, um vom Verhandlungspartner nicht übervorteilt zu werden und um entscheiden zu können, bei welchen Problemen externer Sachverstand in die Beteiligungsverhandlungen einbezogen werden sollte, und wo er entbehrlich ist.

Diesem bereits sehr konkreten Qualifizierungsbedarf wird in Aufbauseminaren entsprochen. Adressaten dieser Aufbauseminare sind junge Unternehmer und Business Angels, die sich im Markt des informellen Beteiligungskapitals bereits orientiert haben und nun eine Beteiligung eingehen wollen. Sie erhalten eine Übersicht über die zentralen Fragen einer Beteiligung, bekommen Basiswissen vermittelt und ihnen werden Informationen und umfangreiches Selbststudienmaterial ausgehändigt, damit sie auf der Basis erster Kenntnisse selbsttätig ihren individuellen Fall einschätzen und bearbeiten können. Bevorzugte Veranstaltungsform des auf den Grundlagen- und Einführungsseminaren aufbauenden Qualifizierungsangebotes sollte der Workshop sein mit einem hohen Anteil an teilnehmerorientierten Aktionsformen.

Jedes Praxisfeld kennt besonders schwierige und komplexe Problemzusammenhänge, für die das Spezialwissen ausgewiesener Experten unverzichtbar ist. Darüber hinaus stellen sich immer wieder neue Fragen, die noch unbearbeitet sind, für die es weder Handlungsanleitungen noch ausreichende Informationen gibt. Diese beiden Bereiche stellen hohe Anforderungen an die Qualifizierungsarbeit, sowohl an die Lehrenden als auch an die Lernenden. Nicht nur Sachverstand, sondern auch kreatives Problemlösungspotential sind gefragt.

Ein integrales Qualifizierungsangebot, das derart differenziert den Weiterbildungsbedarf im Markt des informellen Beteiligungskapitals bedienen will, stellt hohe Ansprüche an die Professionalität der verantwortlich Handelnden, erfordert großen organisatorischen Aufwand und ist arbeits-, zeit- und kostenintensiv. Die einzelnen Akteure im noch jungen Markt des informellen Beteiligungskapitals sind zumeist ausgelastet mit dem Aufbau ihrer Kernkompetenzen und der Anpassung an Neuerungen und permanente Veränderungen; sie wären mit der Planung und Durchführung eines derart umfassenden Qualifizierungsangebotes überfordert. Hinzu kommt, dass die Zahl potentieller Teilnehmer nicht ausreichen würde, um allerorten das gesamte Qualifizierungsangebot durchführen zu können.

Um dennoch die dringend benötigte Qualifizierung für den Markt des informellen Beteiligungskapitals sichern und flächendeckend und dezentral Fort- und Weiterbildung zu allen Fragen rund um das Thema „informelles Beteiligungskapital“ anbieten zu können, ist es unverzichtbar, ein modulares Qualifizierungskonzept zu entwickeln.

Das setzt zunächst voraus, dass einzelne Qualifizierungsmaßnahmen aus dem dreigliedrigen Weiterbildungsangebot als standardisierte Weiterbildungsmodule konzipiert werden. Diese müssen, einem Baukastensystem vergleichbar, aufeinander aufbauen und so zueinander in Beziehung gesetzt werden, dass sie zwar einzeln nutzbar sind, gleichzeitig aber als aufsteigende Linie die Vertiefung und Differenzierung des erlernten Wissens ermöglichen.

Wann und wo immer sich im Ruhrgebiet ein Weiterbildungsbedarf artikuliert, kann eines der Module oder können mehrere der Module, zeit- und ortsunabhängig, angefordert werden und vor Ort, angepasst an die jeweiligen Bedingungen und an die Besonderheiten der Adressaten, durchgeführt werden, und zwar entweder als abschlussbezogene Weiterbildungsmaßnahme mit Zertifizierung oder ohne Abschlussprüfung.

Solche Weiterbildungsmodule, konzipiert als lernform- und lernortunabhängige Qualifizierungsbausteine, sollten unter anderem folgende Fragen bearbeiten:

### **Curriculare Notwendigkeit**

Begründung für den Qualifizierungsbedarf? Warum dieser Lerngegenstand zu dieser Zeit? Welche aktuellen Tendenzen gilt es zu berücksichtigen?

### **Adressatenorientierung**

Wer ist die Zielgruppe der Qualifizierungsmaßnahme? Welche besonderen Merkmale zeigen die Adressaten? Welches Vorwissen haben sie? Über welche Qualifikationen verfügen sie? Haben sie Lernerfahrungen? Gibt es Lernbarrieren? Handelt es sich um eine homogene oder um eine heterogene Gruppe? Wie ist die Altersstruktur? Welche Zeit ist verfügbar? Welche finanziellen Möglichkeiten (Teilnehmergebühren) können vorausgesetzt werden?

### **Marketing**

Besteht bereits eine Nachfrage nach dem Thema, ist diese latent oder bereits artikuliert, oder muss erst motiviert und sensibilisiert werden? Wer kündigt die Qualifizierungsmaßnahme wie und wo an? Gibt es geeignete Multiplikatoren? Welche Maßnahmen zur Teilnehmergeewinnung werden initiiert?

### **Ziele**

Was soll erreicht werden? Sollen politische oder soziale Orientierungen vermittelt werden? Wer legt die Ziele fest? Welcher Handlungsrahmen und welche Geltungsbereiche werden definiert?

### **Didaktik**

Welche Lerninhalte sollen vermittelt werden? Steht die Aneignung von Fachwissen im Vordergrund oder sind extrafunktionale Qualifikationen gefragt (Makrodidaktische Planung)? Wie sollen die Inhalte gewichtet und differenziert werden (Mikrodidaktische Planung)?

### **Organisation**

Welcher Zeitrahmen steht zur Verfügung, welcher Zeitrahmen wäre angemessen, welcher Zeitrahmen ist zu realisieren? An welche Veranstaltungsform ist gedacht? Welcher Ort, welche Räume sind geeignet?

### **Lehrende**

Wer soll und kann unterrichten? Besitzt der Lehrende Unterrichtserfahrungen? Welche Qualifikationen werden vorausgesetzt? Welches professionelle Wissen wird benötigt? Hat er Erfahrungen im Unterricht mit Erwachsenen? Ist Teamteaching sinnvoll? Werden Experten, Praktiker, Wissenschaftler etc. in die Lehre einbezogen?

### **Methodische Planung**

Wie gestaltet sich die Abfolge des Vermittlungsprozesses? Welche Reihenfolge der Lernschritte (z.B. einführen, lehren, festigen, üben, transferieren) wird festgelegt? Wie wird Klarheit über den Lerngegenstand hergestellt, wie die Abgrenzung zu ähnlichen Themenfeldern geleistet? Wie werden die Assoziationen der Teilnehmer, deren Missverständnisse in der Rezeption, deren Vorwissen, deren stabile Verhaltensmuster etc. thematisiert? In welcher Weise wird die Verknüpfung des Neuen mit den Wissens- und Kompetenzbereichen der Teilnehmer geleistet? Wie werden die Anwendungsbeispiele erarbeitet und präsentiert? Wie wird das Erlernte geübt, und wie wird der Transfer in andere Kontexte erprobt?

### **Teilnehmerorientierung**

Was weiß der Lehrende über die Lernenden? Wie bezieht er deren Wissensbestände, Erfahrungen und Interessen ein? Was sollte er von den Lernenden wissen, was kann er vernachlässigen? Wann ist Praxisbezug wünschenswert? Wie ist Praxisbezug zu erreichen? Ist Praxisnähe ebenfalls gefragt?

### **Unterrichtsmethoden**

Welche Sozialformen (Plenum, Einzel- und Stillarbeit, Gruppenarbeit, Partnerarbeit etc.), welche Aktionsformen der Lehre (Impulsreferat, Projektarbeit, Exkursionen etc.) werden an welcher Stelle im Gang des Unterrichts eingesetzt?

### **Medieneinsatz**

Welche Unterrichtsmedien werden benötigt? Welche Formen der Visualisierung werden genutzt? Wann sind sie erforderlich, wann behindern sie den Lernprozess?

### **Ergebnissicherung**

Wie wird das Zeitmanagement verwaltet und korrigiert, damit das Unterrichtsziel erreicht wird? Wie wird der Gang des Unterrichts kontinuierlich dokumentiert? Gibt es Zwischenergebnisse? Wie werden die Ergebnisse präsentiert (Hand-outs, Tafelbild, Wandzeitungen, Fries etc.)?

### **Lernzielkontrolle**

Welche Verfahren werden gewählt? Gemeinsam oder individuell? Öffentlich oder in Einzelgesprächen? Schriftliche oder mündliche Prüfungen? Testfragen?

### **Feedback der Teilnehmer**

Wie werden die Rückmeldungen der Teilnehmer eingeholt (Fragebogen, Gesprächsrunde, Kartenabfrage)?

### **Kritische Nachbereitung**

Auswertung der Qualifizierungsmaßnahme, Art und Weise der Dokumentation, Aktualisierungs- und Überarbeitungsvorschläge

Jedes Qualifizierungsmodul wird ergänzt um umfangreiche Selbststudienmaterialien und, wenn notwendig, um Lehrtexte, die als Unterrichtsmaterialien eingesetzt werden können, da es zum Thema bislang weder Lehr- noch Praxishandbücher gibt.

Die Erarbeitung dieser einzelnen Weiterbildungsmodule sollte in Kenntnis der Business Angels- und Gründerszene im Ruhrgebiet stattfinden und auf erste Erfahrungen im Bereich der Qualifizierung der Akteure im Markt des informellen Beteiligungskapitals aufbauen.

Die Business Angels Agentur Ruhr e.V. (BAAR), die seit ihrer Gründung im Jahre 1999 im Rahmen der BAARakademie organisierte und institutionalisierte Weiterbildung anbietet und innerhalb ihrer Netzwerkarbeit sich selbst organisierende Arbeitsgruppen des informellen Lernens initiiert hat, ist bereit, die Federführung für die Konzeption eines solchen modularen Qualifizierungsangebotes zu übernehmen. Dabei ist es unverzichtbar, dass alle im Ruhrgebiet tätigen Business Angels Netzwerke integriert werden, um deren Erfahrungen, deren Wissen um die Lernbedarfe und Lernbereitschaft der Adressaten eines solchen Qualifizierungsangebotes berücksichtigen zu können. Denkbar wäre die Einrichtung einer Arbeitsgruppe „Qualifizierung“, in der u.a. das Business Angel Netzwerk Ostwestfalen e.V., win Wagniskapital für Innovationen NRW GmbH und die Business Angels NRW e.V. vertreten sein könnten. Aufgabe dieser Arbeitsgruppe wäre es u.a., einen Expertenpool aufzubauen, dem qualifizierte Weiterbildungslehrer, erfahrene Praktiker, ausgewiesene Wissenschaftler und Experten aus dem Ruhrgebiet angehören, die als Lehrende dezentral eingesetzt werden könnten. Um diesen Expertenpool stets gemäß den neuesten Erkenntnissen der Erwachsenenpädagogik auszubilden und sie mit aktuellen Veränderungen im Markt des informellen Beteiligungskapitals bekannt zu machen, sollte halbjährlich ein Fortbildungsseminar für Dozenten im Bereich des informelles Beteiligungskapitals angeboten werden.

Voraussetzungen für die Implementation eines integralen Qualifizierungsangebotes sind erste praktische Erfahrungen mit der Qualifizierung der Akteure im Markt des informellen Beteiligungskapitals. Was sind deren Lernerwartungen? Welche Inhalte müssen gelehrt werden? Wie reagieren sie auf ein Qualifizierungsangebot? Wie ist deren Teilnehmerverhalten? Sind sie motiviert oder muss Überzeugungsarbeit geleistet werden? Wer ist für die Lehre geeignet? Wie viel Zeit erübrigen sie für die Weiterbildung? Sind sie bereit, Teilnahmegebühren zu zahlen? Es müssen erste Unterrichtsmaterialien erstellt und Veranstaltungsformen erprobt werden.

Um diese Voraussetzungen optimal erfüllen zu können, ist es unverzichtbar, Pilotseminare zu konzipieren und fallweise auch durchzuführen. Im direkten Feedback der Teilnehmer lassen sich erste Einschätzungen vornehmen und Grundlagen für die Qualifizierungsarbeit ableiten.

Pilotseminare sollten sich den grundlegenden Fragen widmen, sollten exemplarisch für alle Ebenen des dreigliedrigen Angebotes erarbeitet werden und ein aktuelles Thema aufgreifen, um Flexibilität und Schnelligkeit zu erproben. Die Pilotseminare werden im Ruhrgebiet durchgeführt, Adressaten sind alle im Ruhrgebiet tätigen Business Angels Netzwerke und alle am Thema Interessierten.