

Finanzierung beruflicher Bildung. Die privaten Akteure stärken

Experten-Workshop

Dr. Dieter Dohmen (D.Dohmen@fibs.eu)
Frankfurt, 6. Februar 2015

1. Einleitung
2. Verhaltensökonomie
3. Nachfragefinanzierung – Rahmenbedingungen etc.
4. Finanzierungsinstrumente
5. Zusammenfassung

Ein Markt kommt nur in wenigen Bereichen zustande

Nachfrage muss ausreichend sein, um mind. 2 Anbieter zu finanzieren

Hohe Investitions- und sprungfixe Kosten, geringe Grenzkosten

=> Sinkende Durchschnittskosten

=> Je größer die Nachfrage, desto geringer kann der Preis werden

=> Der 1. Anbieter „takes it all“

=> Das öffentliche Konkurrenzangebot bestimmt den Referenzpreis

Betriebliche Ausbildung muss günstiger sein

Bildungsanbieter müssen (langfristig) mindestens ihre investiven und laufenden Kosten decken (ggf. zzgl. Gewinnaufschlag)

Ausbildende Unternehmen müssen die Kosten der Ausbildung (langfristig) aus Ausbildungserträgen decken

Individuelle Nachfrager entscheiden oft nicht ökonomisch rational i.e.S (wie es Ökonomie oft unterstellt), sondern eher im weiteren!

=> Angebotsqualität ist nur ein Entscheidungsfaktor unter vielen!

Nachfrageorientierte Finanzierungssysteme und Rahmenbedingungen sind extrem komplex!

- Kosten variieren von Anbieter zu Anbieter (Fächerstruktur, Personal, Gebäude, Qualität, Nachfragepotenzial, etc.)
- Sprungfixe Kosten und partielle Economies of Scale
- (Persönliche) Interessen der Nachfragenden decken sich nicht unbedingt mit gesellschaftlichen bzw. staatlichen Interessen
- Zielsetzungen überlagern sich (oft) und/oder sind nicht expliziert
- Explizite oder implizite Anreize haben (oft) nicht-intendierte Effekte

Qualitätsorientierter Wettbewerb setzt Auswahl voraus!

- Zahl der freien Plätzen muss größer sein, als Zahl der Nachfrager
 - Wenn Anbieter Kosten decken müssen, setzt dies voraus, dass Einnahmen („aller“) Anbieter ausreichen, um Kosten zu decken
 - „gleichzeitig“ muss Anreiz bestehen, in den Markt einzutreten, d.h. Einnahmepotenzial muss ausreichend hoch sein
 - ist 2 und oder 3 nicht gegeben, werden Anbieter raus dem Markt ausscheiden bzw. Angebot ist statisch ...
 - u.U. zu klein, um Nachfrage zu befriedigen
- > Anbieter suchen sich ihren Auszubildenden aus

Staatliche Angebotsfinanzierung (Input- und Performance-based)

Private (Nachfrage) Finanzierung:

- Gebühren
- Trainings-/Bildungsfonds
- Rückzahlungsklauseln

Ko-Finanzierung:

- Steueranreize/-freibeträge
- Gutscheine
- Darlehen

Gebühren

für Bildungseinrichtung oder Ausbildungsbetrieb

- Nachfrager entscheiden ausschließlich auf Basis ihrer Präferenzen und Möglichkeiten
- Zahlungsfähigkeit und Zahlungsbereitschaft entscheiden über Realisierung
- Einkommensschwache haben (ohne Darlehen) keine Möglichkeit der Teilnahme/Realisierung
- Marketing wichtiger Faktor

Steueranreize

... sind ein Muss, um staatliche Erträge zu berücksichtigen

...setzen aber funktionierendes Steuersystem voraus

... und begünstigen (bei progressivem System) höhere Einkommen,

... Personen, die keine Steuern zahlen, profitieren nicht

=> eingeschränkt anwendbar

=> müssen ergänzt werden (z.B. durch Gutscheine)

Gutscheine

„hot potato“ der Bildungsfinanzierungsdiskussion

- Alternative bzw. Ergänzung zu Steueranreizen bzw. Darlehen
- Idee: qualitätsgetriebener Wettbewerb (!?)
- Senken Kosten für Teilnehmende
- Können Zielgruppengenau ausgerichtet werden
- (Oft) hoher Administrations- und Antragsaufwand
- Rahmenbedingungen sind oft nur in städtischen Gebieten gegeben
- Ländliche Gebiete oder Bereiche mit geringer Nachfrage sind ein Schwachpunkt bzw. erfordern ergänzende Maßnahmen
- Gute Managementkompetenzen sowie ergänzende Maßnahmen erforderlich

Darlehen

Notwendiges Instrument bei Finanzierung durch Nachfragende

- Ausfallrisiko schwer kalkulierbar
- Trade-off zwischen Nachfrage und Kosten = Zinssätzen
- Auszubildende sind oft zurückhaltend bzgl. Aufnahme
- Risiko- bzw. Schuldenaversion!
- Hohe Zinselastizität der Nachfrage
- Rückzahlung oft unabhängig von Einkommenssituation und (familiären) Umständen etc.
- Belastung korreliert negativ mit Einkommenssituation und ...
- ... erschwert Familiengründung etc.

Bildungs-/Trainingsfonds

Poaching und Kostenkompensation zwischen ausbildenden und nicht-ausbildenden Betrieben

- erfordert geeignetes System der Beitragsbestimmung
- hoher Administrationsaufwand und Verselbstständigungsrisiko
- in Ländern mit großem informellem Sektor kaum anwendbar ...
- ... bzw. ausschließlich für mittlere und große Unternehmen
- Kleine und Kleinstunternehmen zahlen, nutzen ihn aber nicht

Alle Instrumente haben Vor- und Nachteile bzw. Schwachpunkte!

Kritische Betrachtung soll nicht von Einführung abhalten, sondern auf Komplexität der Anforderungen bei Umsetzung hinweisen!

=> Qualität der Umsetzung entscheidet über Erfolg bzw. Misserfolg!

Kombination verschiedener Instrumente vs. Einfachheit des Systems

Flexibilität vs. Zielgenauigkeit bzw.

Effizienz/Effektivität und deadweight loss vs Administrationsaufwand

Sie können nicht alles auf Einmal haben!!

Nachfrageorientierte Finanzierung der (privaten) Berufsbildung – Chancen und Grenzen

Dr. Dieter Dohmen

FiBS

Reinhardtstr. 31, D-10117 Berlin

D.Dohmen@fibs.eu