

Förderstrukturen und Förderansätze ausgewählter angelsächsischer Länder im Berufsbildungsexport

Leipzig, im Mai 2012

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



DLR

Deutsches Zentrum
für Luft- und Raumfahrt e.V.

Diese Studie entstand im Rahmen des Forschungsprojektes „Metaprojekt in der Pilotphase zum Förderschwerpunkt ‚Berufsbildungsexport durch deutsche Anbieter‘: treibende und hemmende Faktoren“ des Fraunhofer-Zentrums für Mittel- und Osteuropa mit Unterstützung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF), Referat 222 (Förderkennzeichen 01BEX09A11).

Projektleitung: Prof. Dr. Thorsten Posselt

Durchführung:
Stefan Hudak
Anzhela Preissler
Nadim Salameh

Unter Mitarbeit von:
Lena Dieckmann, Angela Ditter, Lisa Kuhley, Julia Ostanina, Carla Schacht.

Leipzig, im Mai 2012

Für den Inhalt zeichnen sich die Autoren verantwortlich. Die geäußerten Auffassungen stimmen nicht unbedingt mit der Meinung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung überein. Außerhalb der mit dem Auftraggeber vertraglich vereinbarten Nutzungsrechte sind alle Rechte vorbehalten, auch die des auszugsweisen Nachdruckes, der auszugsweisen oder vollständigen photomechanischen Wiedergabe (Photokopie, Mikrokopie) und das der Übersetzung.

Inhalt

1	Einleitung	3
2	Australien	4
2.1	Das australische Berufsbildungssystem.....	4
2.2	Exportpotenzial der australischen Berufsbildung	5
2.3	Förderinitiativen zur Begünstigung des Berufsbildungsexports	8
2.4	Zielregionen des australischen Berufsbildungsexports	9
3	Großbritannien	25
3.1	Das britische Berufsbildungssystem	25
3.2	Exportpotenzial der britischen Berufsbildung	27
3.3	Förderinitiativen zur Begünstigung des Berufsbildungsexports	31
3.4	Zielregionen des britischen Berufsbildungsexports	38
4	Neuseeland	41
4.1	Das neuseeländische Berufsbildungssystem	41
4.2	Exportpotenzial der neuseeländischen Berufsbildung	42
4.3	Förderinitiativen zur Begünstigung des Berufsbildungsexports	45
4.4	Zielregionen des neuseeländischen Berufsbildungsexports	52
5	Fazit	54
	Literatur	55
	Abkürzungen	62
	Abbildungen	65
	Tabellen	66
	Stichwörter	67

1 Einleitung

Im Rahmen von Globalisierung, nachhaltiger Entwicklung und neuen Formen der Wertschöpfung leistet der Import und Export von Dienstleistungen neben dem traditionellen internationalen Handel von Gütern einen wachsenden Beitrag zu Wohlstand, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit. Ein wichtiges Beispiel für diese Entwicklung stellt der Import und Export deutscher Berufsbildungsdienstleistungen dar.

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) förderte die vorliegende Studie im Rahmen der Pilotphase des Meta-Projekts „Berufsbildungsexport durch deutsche Anbieter“. Ziel des Projekts war es, treibende und hemmende Faktoren für den Berufsbildungsexport deutscher Anbieter zu identifizieren und zu analysieren. In diesem Zusammenhang leistet die vorliegende Arbeit einen Beitrag zum besseren Verständnis politischer Rahmenbedingungen und Unterstützungsinitiativen.

Im Rahmen einer IST-Analyse werden politische Rahmenbedingungen, Förderstrukturen, Anspruchsgruppen und Beispiele exportierender Berufsbildungsdienstleister deskriptiv vorgestellt. Dabei konzentrieren sich die Autoren auf die Länder Australien, Großbritannien und Neuseeland. Diese Länder gelten als weltweiter Vorreiter im Berufsbildungsexport.

Beginnend mit Australien werden in entsprechenden Kapiteln die Schwerpunkte Exportpotenzial, Förderinitiativen, Zielregionen und Praxisbeispiele gesetzt. Während der Recherchen zu den jeweiligen Förderinitiativen wurde deutlich, dass insbesondere für Neuseeland nur sehr sporadisch Informationen öffentlich zur Verfügung standen. Die Datensammlung erfolgt im Rahmen von Interviews auf einschlägigen internationalen Konferenzen sowie Literatur- und Internetrecherchen.

2 Australien

2.1 Das australische Berufsbildungssystem

Politische Rahmenbedingungen des australischen Berufsbildungswesens

Seit den 1990er Jahren wurde das australische Berufsbildungssystem mit dem Ziel einer kontinuierlichen Orientierung an den Anforderungen der Wirtschaft neu ausgerichtet. Trotz kontroverser Diskussionen fand im Zuge dieses Reformprozesses eine Distanzierung von den zuvor im Mittelpunkt stehenden Bildungsinhalten statt. Die Relevanz der Lerndauer als fixes Element der Berufsbildung wurde damit einhergehend ebenfalls herabgestuft. Mit dem nationalen Strategiepapier zur Berufsbildung 2004-2010, *Shaping our future* (Australian National Training Authority 2004), verbreitete sich eine ergebnisorientierte Sichtweise im australischen Berufsbildungssystem, indem die Regierung den Fokus beruflicher Bildung auf den Nachweis sog. *Outcomes* (z.B. erlangte Fähigkeiten, Fertigkeiten oder hinzugewonnenes Wissen) verlagerte. Ergänzend hierzu wurden nationale industrie- und unternehmensspezifische Trainingspakete eingeführt, mit denen eine individuelle und nachfrageorientierte Ausgestaltung der Weiterbildungsangebote für die Arbeitnehmer möglich wurde (Misko 2006).

Die konsequente Ausrichtung an den Kompetenzen und Fertigkeiten der Arbeitnehmer hat zur Entstehung einer Vielfalt von stärker arbeitsmarktorientierten, modularisierten und flexiblen Ausbildungsprogrammen für alle Altersgruppen beigetragen, die verschiedene inhaltliche Anforderungen aufweisen (BIBB 2006). Die durch die gesteigerte Marktorientierung bedingte Flexibilität im australischen Berufsbildungssystem hat in den vergangenen Jahren zu einer verstärkten Präsenz von sowohl privaten Bildungsanbietern als auch Industrievertretern beigetragen. Innerhalb der branchenspezifisch organisierten *Australian Industry Skills Councils*, vergleichbar mit den deutschen Sozialpartnern, werden unter Beteiligung von Berufsbildungseinrichtungen und Industrievertretern regelmäßig Kompetenzstandards besprochen und entsprechende Vorschläge an die zuständigen politischen Entscheidungsträger weitergeleitet. Auf Basis dieser Konsultationen wird die weitere strukturelle und inhaltliche Entwicklung der Berufsbildungsprogramme vorangetrieben (Hoeckel et al. 2008).

Die kompetenzorientierte berufliche Bildung hat es Australien ermöglicht, auf gegenwärtige Anforderungen der Globalisierung und des demographischen

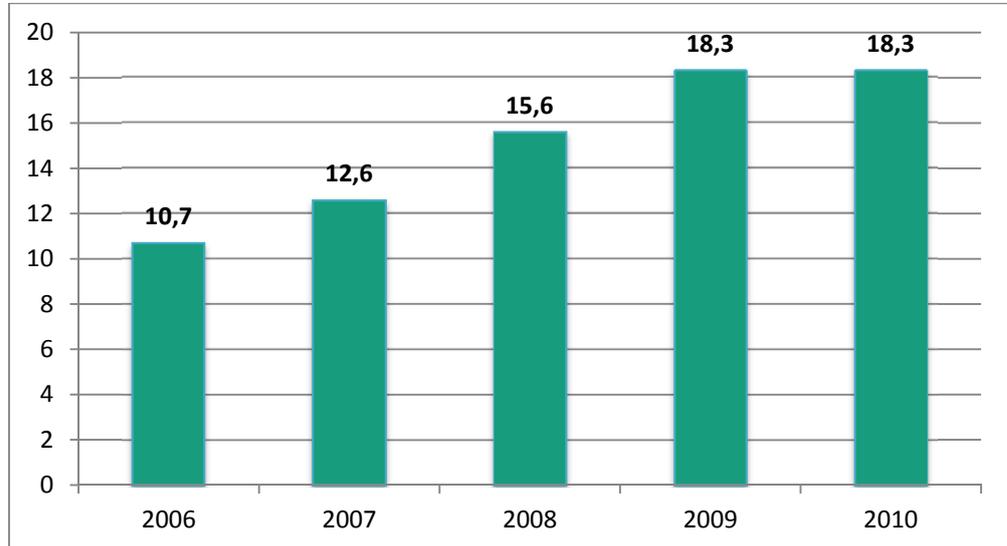
Wandels zu reagieren und die Responsivität seines Systems zu erhöhen. Gleichzeitig gewährleistet ein einheitliches und modularisiertes Aus- und Weiterbildungssystem einen fließenden Übergang zwischen den verschiedenen Bildungsangeboten sowie eine gezielte Weiterbildung von Erwachsenen. Die Restrukturierung des australischen Berufsbildungssystems schlägt sich u.a. in einer relativ hohen Partizipationsrate bei den einzelnen Berufsbildungsangeboten innerhalb aller Altersgruppen nieder (CEDEFOP 2009; Hoeckel et al. 2008; BIBB 2006).

2.2 Exportpotenzial der australischen Berufsbildung

Nach Kohle und Eisenerz nimmt der Bildungsexport den dritten Platz unter den Exporteinnahmen in der australischen Wirtschaftsstatistik ein. Beim Export von Dienstleistungen steht Bildung somit an erster Stelle. Nach australischem Verständnis bezeichnet der Begriff *Berufsbildungsexport* sowohl Bildungsdienstleistungen, die im Ausland angeboten werden, als auch Berufsbildung, die ausländischen Studenten in Australien angeboten wird. Dementsprechend wird im australischen Sprachgebrauch zwischen *offshore delivery* (dem Export in die Zielregion) und *onshore delivery* (dem Bildungsangebot für ausländische Lernende im Inland) unterschieden.

In der statistischen Darstellung umfasst der Bildungsexport die Bereiche Hochschulbildung, Aus- und Weiterbildung, Intensiv-Englischkurse für ausländische Lernende sowie das Schulwesen und weitere informelle Bildungsangebote (Hall/Hooper 2008). Neben dem Onshore-Bildungsexport, der in der australischen Statistik unter der Bezeichnung „education related travel services“ geführt wird, wird der Offshore-Bildungsexport durch Lizenzierungen im Bildungsbereich (z.B. von Lernmaterialien) und „weitere Bildungsdienstleistungen“ zusammengefasst, zu denen auch Bildungsberatung, Fernstudien und nicht näher konkretisierte Angebote von Bildungseinrichtungen gehören. Das Gesamtexportvolumen in diesen beiden Bereichen betrug in den Jahren 2009 und 2010 konstant 18,3 Mrd. AUD, während in den Jahren 2008, 2007 und 2006 jeweils 15,6, 12,6 bzw. 10,7 Mrd. AUD verbucht werden konnten (Department of Foreign Affairs and Trade 2011; Australian Education International 2011; Abbildung 1).

Abbildung 1:
 Gesamteinnahmen aus bildungsrelevanten Exporten in Australien in Mrd. AUD, 2006-2010



Quelle: Australian Education International 2011

Das *Australian Bureau of Statistics* (ABS) weist für das Jahr 2010 Gesamteinnahmen durch Onshore-Bildungsexporte in Höhe von 17,5 Mrd. AUD aus. Hiervon fielen 27,2% auf den Berufsbildungsbereich, welcher sich auf 4,8 Mrd. AUD belief. Hierunter fallen sowohl Ausbildungsgebühren in Höhe von fast 2 Mrd. AUD als auch im Rahmen der Berufsbildung aufkommende Sekundäreinnahmen aus Lebenshaltungskosten über etwa 2,8 Mrd. AUD. Nachdem bis zum Jahr 2009 jährlich eine deutliche Zunahme der Exporteinnahmen in diesem Bereich zu verzeichnen war, stagnierte die Summe in allen Bildungssektoren im Jahr 2010 (Department of Foreign Affairs and Trade 2011; ABS 2011, Katalog 5368.0.55.004; Tabelle 1).

Tabelle 1:
 Onshore-Exportvolumen des australischen Aus- und Weiterbildungssektors in Mio. AUD, 2005-2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ausbildungsgebühren	481	649	932	1.366	1.842	1.938
Lebenshaltungskosten	644	818	1.338	2.040	2.927	2.833
Summe	1.125	1.466	2.270	3.406	4.769	4.771

Quelle: ABS 2011, Katalog 5368.0.55.004

Durch Intensiv-Englischkurse (*English Language Intensive Courses for Overseas Students – ELICOS*) konnten im Jahr 2010 etwa 442 Mio. AUD eingenommen

werden, wobei durch Lebenshaltungskosten weitere 434 Mio. AUD hinzukamen. Dies machte in der Summe etwa 5% des Gesamtmarktes im Onshore-Bildungsexport aus. Während zwischen 2005 und 2009 eine kontinuierliche Steigerung der Gesamtsumme zu verbuchen war und der Anteil am Gesamtmarkt stets ca. 6% betrug, war im Jahr 2010 ein leichter Rückgang zu vernehmen (Tabelle 2).

Tabelle 2: Anteil der Intensiv-Englischkurse am australischen Gesamtmarkt für Bildungsexporte, in Mio. AUD, 2005-2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ausbildungsgebühren	255	296	383	476	498	442
Lebenshaltungskosten	281	345	408	434	498	434
Summe	536	641	791	910	996	876

Quelle: ABS 2011, Katalog 5368.0.55.004

Australische Bildungsanbieter profitieren beim Bildungsexport von ihrer geographischen Nähe zu den asiatischen Staaten, wie China und Indien, deren Bedarf an Bildungsangeboten in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen ist (Hall/Hooper 2008). Die *International Education Association of Australia* (IEAA 2008) bestätigt dementsprechend die stetige Zunahme des *Offshore*-Berufsbildungsexports australischer Anbieter in den vergangenen zehn Jahren. Anfang der 1990er Jahre, zu Beginn ihrer Exporttätigkeit, wurden diese zusätzlich durch die *Australian Agency for International Development* (AusAID), der Weltbank und der Asiatischen Entwicklungsbank unterstützt.

Die statistische Erfassung des *Offshore*-Berufsbildungsexports in Australien ist nicht ausreichend differenziert zugänglich. Zu den 549 Mio. AUD im Jahr 2010 zählen sowohl alle Bildungssektoren (Schul-, Hochschul- und Berufsbildungsbereich) als auch weitere Dienstleistungen von Bildungseinrichtungen, Fernstudien und Beratungsangebote. Infolgedessen ist die Einschränkung auf den Berufsbildungssektor Australiens aufgrund des Datenmangels an dieser Stelle nicht möglich (Tabelle 3). Deutlich wird jedoch, dass der Onshore-Berufsbildungsexport (4.771 Mio. AUD) zu signifikant höheren Einnahmen führt als dies rein rechnerisch offshore der Fall sein kann.

Tabelle 3: Offshore-Exportvolumen des australischen Bildungssektors in Mio. AUD, 2008 - 2010

	2008	2009	2010
Beratungsleistungen	124	114	91
Fernkurse	25	24	22
Dienstleistungen von Bildungseinrichtungen	203	249	245
Weitere Bildungsdienstleistungen	143	170	191
Offshore-Bildungsexport (Gesamt)	495	557	549

Quelle: Department of Foreign Affairs and Trade 2011

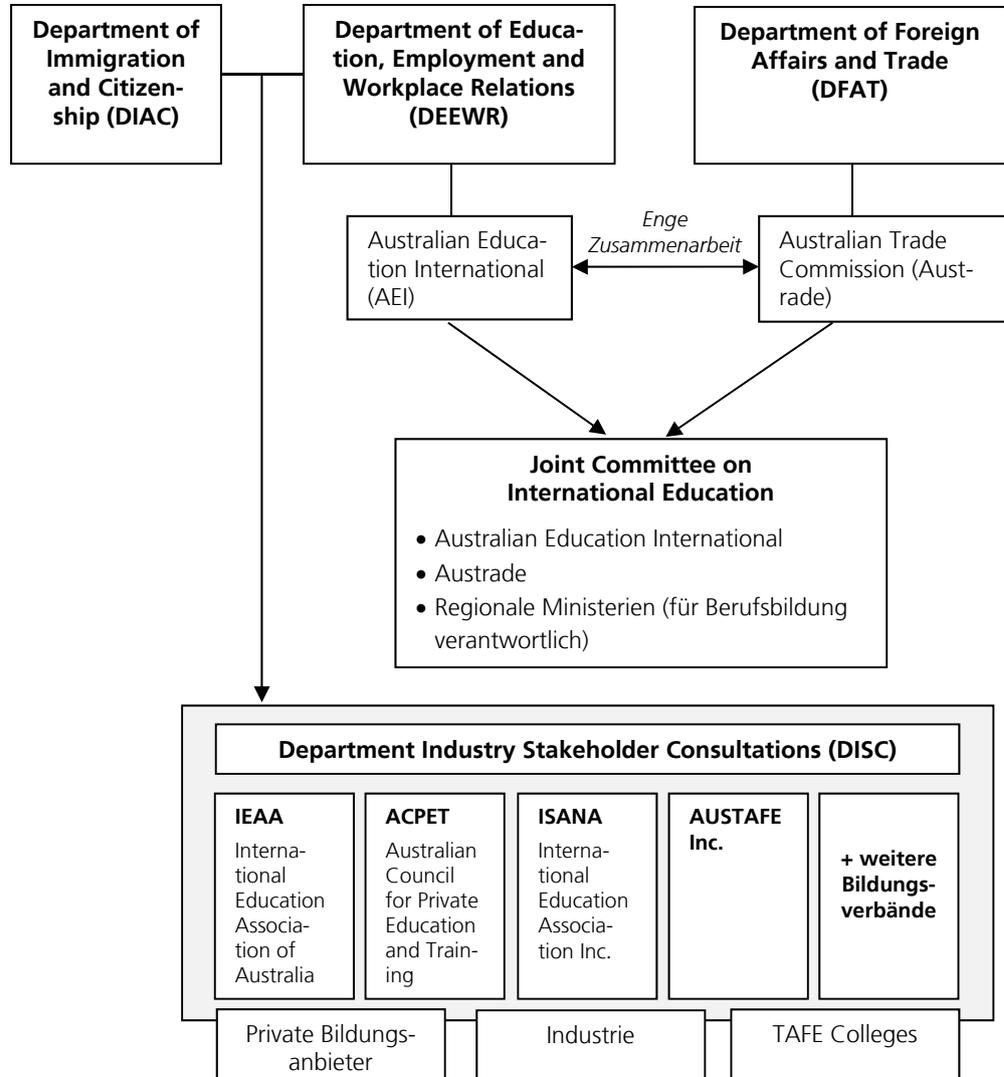
2.3 Förderinitiativen zur Begünstigung des Berufsbildungsexports

Politische Zuständigkeiten

Die australische Berufsbildungspolitik liegt in der Verantwortung des *Ministerial Council for Vocational and Technical Education* (MCVTE). Zudem bietet der *Council of Australian Governments* (COAG) eine zusätzliche Plattform, um nationale Berufsbildungsreformen voranzutreiben. Dieser setzt sich aus dem *Prime Minister* Australiens, den *Premiers* der sechs Bundesstaaten (New South Wales, Queensland, South Australia, Tasmanien, Victoria und West Australia) sowie den *Chief Ministers* der beiden Territorien (Australian Capital Territory und Northern Territory) zusammen. Darüber hinaus bilden weitere Körperschaften auf nationaler Ebene, in denen Arbeitnehmervertreter mitwirken, den Rahmen für das australische Berufsbildungssystem: der *National Quality Council*, das *National Industry Skills Committee* sowie *TVET Australia* (Hoeckel et al. 2008).

Ein Beispiel der aktiven Vertretung von Bildungsanbietern auf politischer Ebene bietet der *Australian Council for Private Education and Training* (ACPET), der u.a. für die Förderung privater Berufsbildungsanbieter eintritt, über Mitglieder in politischen Gremien verfügt, Delegationsreisen begleitet und Lobbyarbeit betreibt. Dementsprechend verfolgt ACPET eine internationale Strategie, die sich primär die Steigerung der Anerkennung privater Bildungsanbieter im Ausland zum Ziel gesetzt hat.

Abbildung 2:
Zuständigkeiten
im australischen
Berufsbildungsex-
port



Quelle: Eigene Darstellung

Mit dem Berufsbildungsexport Australiens befassen sich sowohl das *Department of Education, Employability and Workplace Relations* (DEEWR) als auch das *Department of Foreign Affairs and Trade*. Dies weist bereits auf die differenzierte Sichtweise der australischen Politik auf den Bildungsexport hin, bei dem sowohl die Gestaltung von Bildungsinhalten mit dem Ziel der Qualifizierung für eine Beschäftigung (Bildungsministerium) als auch eine wirtschaftliche und außenpolitische Perspektive (Ministerium für auswärtige Beziehungen und Handel) zum Tragen kommen. In Kooperation zwischen dem DEEWR und der australischen Einwanderungsbehörde (*Department of Immigration and Citi-*

zenship – DIAC) wurden sog. *Department Industry Stakeholder Consultations* (DISC) eingerichtet. Diese werden als Foren zwischen den Ministerien und verschiedenen Bildungsverbänden abgehalten, zu denen sowohl private als auch öffentliche Bildungsanbieter und die Industrie gehören, und mit Themen der Internationalisierung von Bildung gefüllt (Abbildung 2).

Der Export von beruflichen Bildungsangeboten wird von weiteren, den Ministerien angegliederten Behörden unterstützt. Neben der *Australian Education International Agency* (AEI) fördert die *Australian Trade Commission* (Austrade) Unternehmen, die ihr Bildungsangebot im Ausland anbieten möchten. Die Aufgaben und Befugnisse dieser beiden Behörden sind mit der nachfolgend dargelegten Aufteilung voneinander getrennt.

Australian Education International (AEI)

Der internationale Arm des Bildungsministeriums, *Australian Education International* (AEI), engagiert sich auf politischer Ebene mit dem Ziel der transnationalen Kooperation im Berufsbildungsexport. Im Zuge dessen bemüht sich das AEI um bilaterale Kooperationsabkommen, gemeinsame Arbeitsgruppen, die Etablierung von Freihandelsabkommen und die Einrichtung multilateraler Foren. Gleichzeitig treibt die Behörde die institutionelle und akademische Beteiligung am politischen Austausch voran und arbeitet dementsprechend eng mit TAFE Directors, ACPET, ISANA und weiteren Akteuren und Organisationen der Berufsbildung zusammen. Durch die Kooperation mit nationalen und regionalen Regierungsorganen im *Joint Committee on International Education* wird sichergestellt, dass die australische Politik einen gesamtheitlichen Ansatz verfolgt und hierbei von allen Regierungsebenen unterstützt wird. Das AEI trägt darüber hinaus die Verantwortung für die Qualitätssicherung sowie die internationale Anerkennung australischer Bildungsangebote und unterstützt in diesem Zusammenhang die Implementierung nationaler Politiken im Berufsbildungssektor. Im Rahmen eigener Forschung erhebt das AEI statistische Daten und Informationen zur Bildungspolitik und zu den Regularien der jeweiligen Zielländer des Bildungsexports. Weitere Aufgaben von AEI bestehen in der Herstellung von Kontakten zu Bildungsanbietern im Zielland, die durch die Kooperation auf Regierungsebene ermöglicht werden, und in der Öffentlichkeitsarbeit, um über die Voraussetzungen des Berufsbildungsexports zu informieren (Australian Education International 2009; Australian Education International 2010).

- Austrade** *Austrade* (Australian Trade Commission – Australische Handelskommission) stellt die Handels- und Investitionsentwicklungsbehörde der australischen Regierung dar und ist seit 2009 für die Werbung und internationale Bekanntmachung der australischen Berufsbildung verantwortlich (Australian Education International 2009). In Kooperation mit AEI informiert Austrade über relevante nationale und internationale Veranstaltungen und zeigt den Bildungsanbietern Exportmöglichkeiten auf. Im Rahmen seiner beratenden Funktion bietet Austrade den Bildungsanbietern neben Workshops und allgemeinen Informationen zum Thema Export auch entgeltliche „Market Information Packages“ und internationale Daten aus dem Bildungssektor der potenziellen Exportmärkte an. Die Kosten für den Erwerb dieser Informationen richten sich nach der Unternehmensgröße.
- Trade & Investment** Die australische Regierung finanziert für die stärkere regionale Repräsentanz und Beratungsleistung sog. *Trade & Investment* Büros. Sie bieten Regionalexpertisen, internationale Repräsentanz kleiner Unternehmen in branchenspezifischen Netzwerken sowie spezielle Handelsrepräsentanten, mit deren Hilfe potenzielle Marktchancen für heimische regionale Industrieunternehmen identifiziert werden. Australische Unternehmen profitieren u.a. von speziell für den Berufsbildungssektor zusammengestellten Informationen, die auf ihre Zielländer zugeschnitten sind, und erhalten darüber hinaus einen Überblick über relevante Branchen und informative Publikationen. Neben den Büros in Australien verfügt Trade & Investment auch über Außenstellen in zahlreichen Zielregionen wie Indien, China oder Europa (Trade & Investment Queensland 2010).
- Australian Institute of Export (AIEx)** Das *Australian Institute of Export* (AIEx) ist eine not-for-profit Organisation, die eng mit der australischen Regierung und dem Privatsektor zusammenarbeitet. Sie richtet ihr Angebot im Besonderen an Industrieunternehmen und bietet ihnen Unterstützung bei ihren Exportbestrebungen an. Das Angebot erstreckt sich von Workshops zu Exportthemen, über Hilfestellungen bei der Beantragung eines Export Market Development Grant (EMDG), auf den nachfolgend noch eingegangen wird, die Herausgeberschaft von Exporthandbüchern bis zum Verweis auf relevante Veranstaltungen. Inhaltlich werden Themen wie Risikomanagement, Finanzen, Marketing und Rechtsfragen abgedeckt. Die Mitgliedschaft im AIEx ermöglicht den Unternehmen neben der teilweise kostenfreien Unterstützung bei Exportfragen durch Mitarbeiter des AIEx eine vergünstigte Teilnahme an den Workshops und ebnet die Grundlage für die Aktivität in verschiedenen internationalen Netzwerken (Australian Institute of Export 2011).

Strategische Kooperation zwischen Regierung und Industrie

Auf strategischer Ebene begünstigt die *National Strategy for Vocational Education and Training 2004-2010* des Bildungsministeriums die enge Zusammenarbeit zwischen der Regierung und der Industrie, um der australischen Berufsbildung zu merklichem Marktanteil im internationalen Rahmen zu verhelfen. Die Bildungsanbieter werden hierbei dazu angehalten, ihre Trainingsstandards besser auf internationale Standards abzustimmen. Dieses Leitbild basiert auf zwei früheren Strategien, welche von 1998-2003 („Bridge to the Future“) bzw. 1994-1998 („Towards a Skilled Australia“) verfolgt wurden.

Parallel dazu erließ die australische Regierung im Jahr 2005, nach Konsultation mit Industrievertretern, mit der *Transnational Quality Strategy (TQS)* ein Rahmenwerk für Bildungsexporteure. Die TQS setzt es sich zum Ziel, einen gemeinsamen Qualitätsstandard australischer Bildungsangebote im Ausland zu etablieren. Der Fokus dieser Strategie liegt auf drei Schlüsselbereichen (IEAA 2008):

- intensiver Informationsaustausch, um sicherzustellen, dass die australischen Qualitätsvereinbarungen international richtig ausgelegt und anerkannt werden
- verbesserte Datenerfassung, um die Art, den Umfang und die Tragweite des offshore-Bildungsexports zu überblicken und daraus relevante Informationen für zukünftige Entwicklungen abzuleiten
- optimierter nationaler Qualitätsrahmen, um die Qualität australischer transnationaler Bildung zu sichern und zu fördern

Diese Schlüsselbereiche stellen sicher, dass Qualitätsstandards eingehalten werden und darüber hinaus ausreichende Informationen sowohl über Zielregionen und Best-Practice-Modelle als auch über das Angebot australischer Anbieter im Ausland zur Verfügung stehen. Zusätzlich ermöglicht der dritte Schlüsselbereich eine permanente Evaluierung und Weiterentwicklung effizienter und effektiver Herangehensweisen (IEAA 2008).

Politische Förderinitiativen**Export Market Development Grant (EMDG)**

Die von der australischen Regierung lancierte zentrale politische Förderinitiative stellt der *Export Market Development Grant (EMDG)* dar. Dieser richtet sich in erster Linie an Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) aus allen Branchen und bietet eine Förderung von 50% der jährlich aufgewendeten Export-Werbungskosten. Die Fördermöglichkeit wird vom Bildungsministerium (DEEWR) ausgeschrieben und öffnet den Zeitraum für die Antragstellung von Juli bis November eines jeden Jahres. Im Wert von jeweils höchstens 150.000 AUD kann die Förderung für jeden Antragsteller insgesamt bis zu siebenmal

bewilligt werden. Für die Genehmigung dieser Folgeanträge müssen die privaten Bildungsanbieter allerdings bestimmte Leistungsmaßstäbe nachweisen, um ihre weitere Antragsberechtigung zu legitimieren. Förderungswürdig sind sowohl die Vermarktung der Bildungsangebote selbst, die Lehrmaterialien, der Schutz des geistigen Eigentums und Reisekosten zu Marketingzwecken als auch Konsultationen von Beratern für eine adäquate Marktforschung in der Zielregion (Austrade 2010a). Für die Unterstützung bei der erfolgreichen Antragstellung bietet Austrade darüber hinaus auch Workshops an.

Nach Angaben von Austrade belief sich die finanzielle Unterstützung für Bildungsanbieter im Förderjahr 2009/2010 auf 14,3 Mio. AUD. Dabei nahmen 309 private Anbieter diese Förderung in Anspruch und generierten einen Exportwert von insgesamt 537,8 Mio. AUD (Austrade 2011a). Laut der ACPET Vorsitzenden Kay Ganley sind die Förderbeträge in den vergangenen Jahren rückläufig, obwohl Studien eine Rationalisierung der Zuwendungsempfänger bei Ausweitung der finanziellen Unterstützung empfehlen (Mortimer 2008). Insgesamt wird dieser Fördermechanismus jedoch von privaten Bildungsanbietern als hilfreich angesehen.

**Praxisbeispiel:
Career Training
Institute of
Australia**

Die private Weiterbildungseinrichtung *Career Training Institute of Australia* (CTIA) bildet Fachkräfte in der Tourismus- und Reisebranche sowie in der Gastronomie aus. Neben einem inländischen Kursangebot exportiert das Institut seine Bildungsdienstleistungen auch ins Ausland, wobei Südkorea, Thailand und Japan die Hauptzielländer darstellen. Durch die Nutzung des EMDG konnte das CTIA in zwei Förderjahren nach eigenen Angaben seine Marketingaktivitäten in den bestehenden Exportregionen ausbauen und Konsumenten ihrer Bildungsangebote in weiteren ausländischen Märkten gewinnen, so dass das Angebot inzwischen auch nach China, Malaysia, in die Vereinigten Arabischen Emirate sowie nach Südamerika ausgeweitet werden konnte. Die finanzielle Förderung nutze der Bildungsanbieter vor allem für die Rekrutierung eines Marketingberaters, für die Produktion von Werbematerialien und für die Finanzierung von Reisekosten, die mit der Vermarktung sowie der Teilnahme an Messen in den Zielländern verbunden waren (Austrade 2011a).

**TradeStart-
Programm**

Ein weiteres Angebot für die Unterstützung australischer Bildungsanbieter stellt das von der Regierung im Jahr 1998 initiierte *TradeStart*-Programm dar. Das zur Verfügung gestellte Budget über vier Jahre (2006/07-2010/11) belief sich auf 23,3 Mio. AUD. Die Dienstleistungen innerhalb dieses Programms werden von Austrade und seinen lokalen Partnern, wie beispielsweise der *New South Wales*

Business Chamber, angeboten. Das Angebot richtet sich in erster Linie an KMU aller Branchen, die über wenig Exporterfahrung verfügen. Es begleitet diese bei der Entwicklung einer langfristig angelegten Exportstrategie und begünstigt dadurch die nachhaltige Etablierung der Unternehmen auf dem internationalen Markt. Leistungen im Rahmen des TradeStart-Programms umfassen auch Workshops, Marketing-Unterstützung im Zielland und die Kooperation mit weiteren relevanten Akteuren, die je nach Branche variieren können (Austrade/NSW Business Chamber 2011).

**Praxisbeispiel:
Asia-Pacific-
International-
College (APIC)**

Das *TradeStart*-Programm ermöglichte es der akkreditierten not-for-profit Hochschule *Asia Pacific International College (APIC)*, neue Märkte im Nahen Osten und Asien zu erschließen. Die größte Herausforderung bei der Internationalisierung ihres Colleges bestand laut APIC in den australischen Visarestriktionen und in der Suche nach passenden Partnern in den Zielregionen. TradeStart übernahm mit dem Beginn der Förderung die Marktanalyse und Partnerakquise und ermöglichte den APIC-Verantwortlichen die Teilnahme an einer Delegationsreise nach Indien. Die Austrade-Mitarbeiter vor Ort begleiteten die APIC-Delegation zu Treffen mit regionalen Verantwortungsträgern und machten die Delegierten auf kulturelle Besonderheiten aufmerksam. Durch die offizielle Initiative von Austrade wurde die Glaubwürdigkeit des APIC gegenüber den potentiellen ausländischen Partnern unterstrichen. TradeStart und Austrade stellten Kontakte zu Regierungsvertretern in den Zielregionen her und begünstigten durch den hergestellten Informationsfluss, dass das Angebot von APIC den Regularien in der Zielregion entsprach. Durch das TradeStart-Programm konnte APIC im Zeitraum von drei Jahren 22 neue Mitarbeiter einstellen und ein Exportvolumen von 2 Mio. AUD generieren (Austrade/NSW Business Chamber 2011).

**Getting into
Export Pro-
gram**

Mit dem *Getting into Export Program* hat Austrade eine dem TradeStart-Programm ähnliche Initiative etabliert. Sie richtet sich ebenfalls an KMU, die über keine oder wenig Exporterfahrung verfügen, und stellt ihnen einen Exportberater über den Zeitraum von 18 Monaten zur Seite. Der Berater leistet Hilfestellungen zu zahlreichen Aspekten wie Exportstrategien, Marktanalysen, rechtliche Voraussetzungen, Marketing, Finanzen, Logistik und Preisgestaltung. Darüber hinaus können die Programmteilnehmer kostenfrei an drei Austrade-Workshops teilnehmen, um ihr Wissen zu Themen wie z.B. marktspezifische Möglichkeiten und Export Skills zu vertiefen. Für die Identifikation des Exportmarkts und die Entwicklung einer Exportstrategie stehen die Mitarbeiter von Austrade ebenfalls zur Verfügung (Austrade 2011b).

**Endeavour
Executive
Awards**

Eine weitere Fördermaßnahme des DEEWR existiert in der Verleihung des *Endeavour Executive Awards* im Gesamtwert von bis zu 18.500 AUD, der u.a. an Bildungsanbieter adressiert ist. Diese Auszeichnung wird in Form eines personenbezogenen Stipendiums verliehen und ermöglicht über einen Zeitraum von ein bis vier Monaten einen Professionalisierungsprozess im internationalen Kontext (Australian Government 2011). Mit dem Award ist die Übernahme von Reise- und Niederlassungskosten, persönliche Beratung und die Aufnahme in das Endeavour Netzwerk verbunden. Obwohl dieser Preis keine explizite Förderung des Berufsbildungsexports darstellt, können die Ressourcen für die Intensivierung der Kontakte in diesem Bereich genutzt werden, wie dies die Preisträgerin des Jahres 2009 in Vietnam erreicht hat (Marnane 2010).

**Praxisbeispiel:
Kath Marnane
als Gewinnerin
des Professional
Development
Program**

Im Jahr 2009 konnte die Gewinnerin des Endeavour Executive Awards, Kath Marnane, Direktorin des *VET Export Office Queensland* das *Professional Development Program* nutzen, um eine 10-wöchige Reise nach Vietnam zu unternehmen. Sie verfolgte das Ziel, Exportpotenziale für die australischen Berufsbildungsexporteure zu erschließen und sowohl mit einem „industry-up“ als auch einem „government-down“ Ansatz die Etablierung neuer sowie die Vertiefung bestehender Netzwerke zwischen Australien und Vietnam voranzutreiben. Durch ihr Praktikum bei der vietnamesischen *Viglacera Corporation*, einer in Staatsbesitz befindlichen Baugesellschaft, konnte Marnane zahlreiche Einblicke in das Berufsbildungssystem und dessen Reformierung erlangen und zugleich eine führende Position in dem Unternehmen einnehmen, indem sie für die Erarbeitung einer Zweijahresstrategie zur Weiterentwicklung des Personals zuständig war. Parallel dazu wurde ihre Arbeit an die Australische Botschaft angebunden, so dass beide Handlungsfelder genutzt wurden und das Netzwerk sowohl auf Regierungsbasis als auch auf Industrieebene erweitert werden konnte. Darüber hinaus konnte Marnanes Expertise dazu beitragen, das internationale Vorgehen australischer Bildungsanbieter zu optimieren und auf den vietnamesischen Berufsbildungsbedarf anzupassen. In der weiteren Folge führte diese Verknüpfung von Bildungsanbietern, Industrie und Regierungen zu der Entwicklung einer langfristigen *Australia-Vietnam VET Strategy* sowie zu australischen Delegationsreisen nach Vietnam. Nicht zuletzt konnte Marnane durch den Gewinn des Awards als Expertin im Berufsbildungsbereich eine australische Delegationsreise nach Kambodscha begleiten und dort ebenfalls Zugang zu bestehenden Netzwerken erhalten (Marnane 2010).

**Praxisbeispiel:
TAFE Colleges**

Als ein weiteres überregionales Praxisbeispiel lassen sich die Internationalisierungsstrategien der staatlich finanzierten *TAFE Colleges* (Technical and Further Education) hervorheben. Sie legen ihre Schwerpunkte sowohl auf die Integration globaler Perspektiven in ihre internationalen Bildungsangebote als auch auf die Steigerung der Repräsentativität und der Anerkennung privater Bildungsanbieter durch die Etablierung einer gemeinsamen Marke. Der von den TAFE Colleges vorangetriebene Berufsbildungsexport besteht zumeist in der Unterstützung ausländischer Berufsbildungsanbieter bei der Durchführung von in Australien akkreditierten Weiterbildungsangeboten. Die angebotene Ausbildung wird dabei bis zu 33 Prozent von australischem Personal vorgenommen, das einmal jährlich in den jeweiligen Staat reist. Darüber hinaus erfolgt die Zertifizierung des Berufsbildungsangebots ebenfalls von den australischen TAFE Instituten. Kooperationen dieser Art bestehen vor allem mit Ausbildungsstätten in China, Indien, den Philippinen, Südkorea, Mauritius, Uganda und Kuwait (Weedon 2011). Das ausländische Engagement der TAFE Institute profitiert zudem von der Zusammenarbeit mit der Regierung sowie von der Integration zusätzlicher Branchen, wie z.B. Wirtschaftsentwicklung und Tourismus, um die „Marke Australien“ populärer zu machen.

**Förderung auf
Ebene der
Bundesstaaten**

Neben den bisher genannten, überregional zugänglichen Fördermöglichkeiten bestehen auf der Ebene einzelner australischer Bundesstaaten weitere Unterstützungsangebote, die die Internationalisierung regional ansässiger Unternehmen zum Ziel haben und nachfolgend thematisiert werden.

Victoria

Im Bundesstaat Victoria ist ein derartiges Angebot beim *Department of Business and Innovation* (DBI) angesiedelt. Mit dem *First step exporter program* können Unternehmen um eine 50%ige Kofinanzierung bis zum Höchstbetrag von 10.000 AUD ansuchen, mit der Reisen in potenzielle Zielregionen für die Erkundung der dortigen Marktpotenziale finanziert werden können. Zuwendungsberechtigt sind im Export noch kaum tätige Unternehmen, die ein erhebliches Exportpotenzial nachweisen können und seit mindestens zwei Jahren bestehen. Darüber hinaus wird mit dem Angebot *Global Export Engagement* (GlobEx) eine Fördermöglichkeit von bis zu 100.000 AUD für die Erforschung und Implementierung von Strategien gewährt, die im Rahmen der Erschließung neuer Märkte neue Formen des Exports von Waren und Dienstleistungen entwickeln. Weitere Unterstützungsleistungen weniger großen Umfangs werden beispielsweise für die Teilnahme an ausländischen Fachmessen gewährt (Department of Business and Innovation 2011).

**New South
Wales**

In New South Wales und Queensland wurden vorwiegend Angebote etabliert, die ergänzend zu den überregionalen Förderungen platziert sind. Das *Department of Trade and Investment* bietet in New South Wales vor allem Seminare, Workshops und weitere Vernetzungsmöglichkeiten an. In diesen sollen Exportaktivitäten genauer beleuchtet und den Teilnehmenden dadurch neue Handlungsmöglichkeiten im Rahmen ihres Internationalisierungsprozesses aufgezeigt werden (NSW Department of Trade and Investment 2011).

Queensland

In Queensland bietet *Trade & Investment Queensland* als Ergänzung des TradeStart-Programms von Austrade mit dem *Getting Export Smart*-Angebot ebenfalls Workshops an, in denen in Vorbereitung auf das Exportgeschäft Themen wie die Suche von Geschäftspartnern, Marketing, Preisgestaltung und Internetauftritte in den Fokus gestellt werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, Einzelberatungen für in Queensland ansässige Unternehmen in Anspruch zu nehmen, die neu ins Exportgeschäft einsteigen oder bereits erste Schritte gemacht haben (Trade & Investment Queensland 2010).

**South
Australia**

Ebenfalls in Ergänzung zum nationalen TradeStart-Programm hat die Regierung in Südaustralien das *Gateway Business Program* initiiert. Hierbei können bis zur Grenze von 20.000 AUD 50%ige Kofinanzierungen bewilligt werden. Thematisch können diese Vorhaben folgende Bereiche abdecken (Government of South Australia 2010):

- Ausstellungen auf internationalen Fachmessen,
- Marktanalysen über einen Drittanbieter,
- Exportbezogene Beratung bzw. Mentoring,
- Herstellung von Werbematerialien,
- Weiterentwicklung des Internetauftritts nach der Revision durch einen Experten,
- Gastgeberschaft für ausländische Kunden.

Zusammenfassend lässt sich hervorheben, dass die australische Berufsbildungspolitik die Mitwirkung von Arbeitnehmervertretern und Bildungsanbietern ausdrücklich befürwortet und eine enge Zusammenarbeit zwischen der Regierung und der Industrie verfolgt. Die Förderung des Berufsbildungsexports findet sowohl mit dem Fokus auf individuelle Weiterqualifizierung durch Bildungsangebote als auch mit dem Ziel der Profitabilität und der Stärkung internationaler Beziehungen statt. Vor diesem Hintergrund lassen sich zwei Ebenen der Förderung unterscheiden: (1) Zum einen Initiativen, die auf nationaler Ebene angesiedelt sind, wie beispielsweise bilaterale Kooperationsabkommen der Politik

durch AEI oder die internationale Bekanntmachung australischer Berufsbildung durch Austrade. Darüber hinaus bestehen (2) Fördermöglichkeiten, die direkt an potenzielle Exporteure adressiert sind. Bei diesen handelt es sich meist um Workshops und aufbereitete Informationen zur Zielregion, mit denen die Anbieter möglichst gut auf ihren Internationalisierungsprozess vorbereitet werden sollen. Beratungsangebote zur erfolgreichen Antragstellung für den Zugang zu Fördermitteln sowie die langfristige Umsetzung einer Exportstrategie stehen für im Export unerfahrene Unternehmen ebenfalls zur Verfügung. Kennzeichnend für australische Förderangebote ist jedoch, dass sie nicht branchenspezifisch Angeboten werden, sondern branchenunabhängig beim allgemeinen Markteintritt im Ausland unterstützen. Dies gilt sowohl für finanzielle Fördermöglichkeiten als auch für Beratungsleistungen.

Anhand der vorliegenden Praxisbeispiele wird deutlich, dass finanzielle Zuwendungen an australische Bildungsanbieter meist für Marketingaktivitäten, sei dies für Beratung durch Marketingexperten oder die Herstellung von Werbematerialien, und für Reisekosten ausgegeben werden. Die gezielte Förderung von Marktanalysen und die Unterstützung bei der Partnerakquise durch offizielle Delegationsreisen nehmen die Anbieter ebenfalls in Anspruch. Am Beispiel von Kath Marnane konnte darüber hinaus gezeigt werden, wie Stipendien dazu genutzt werden können, Kontakte zwischen Bildungsanbietern zu festigen und weitere Grundlagen für den nationalen Berufsbildungsexport zu schaffen. Als bezeichnend für die Vorgehensweise der öffentlichen TAFE Colleges erweist sich der mit dem Bildungsangebot verknüpfte Export des australischen Qualifikationsrahmens, wodurch im Zielland ein Alleinstellungsmerkmal hergestellt werden kann. Als ein weiteres Charakteristikum ist hervorzuheben, dass die in Kooperation mit australischen TAFE Colleges verwirklichten Berufsbildungsangebote in der Zielregion zu zwei Dritteln nicht von australischen Lehrenden vermittelt werden. Vielmehr werden hierbei Lehrende vor Ort herangezogen, die die Bildungsinhalte den australischen Kriterien entsprechend vermitteln. Darüber hinaus konsolidieren diese Anbieter ihren Auftritt auf dem Zielmarkt durch eine gemeinsame Marke.

2.4 Zielregionen des australischen Berufsbildungsexports

Durch die geographische Lage im asiatisch-pazifischen Raum befindet sich Australien in einer Region mit wirtschaftlich bedeutenden Schwellenländern. Insbesondere rasch wachsende Staaten wie China und Indien stellen für australische Bildungsanbieter zentrale Zielregionen dar (Hall 2011).

Das *Australian Department of Education, Employment and Workplace Relations* hat in den vergangenen zehn Jahren eine Vielzahl an *Memoranda of Understanding* (MoU) und Partnerschaftsabkommen geschlossen.¹ Die MoUs mit diesen Staaten weisen jeweils einen direkten Bezug zu Bildungsthemen auf und streben eine Intensivierung der Kooperation in allen Bildungsbereichen an. Hierzu gehören sowohl eine stärkere Vernetzung der Bildungseinrichtungen, inkl. der Mobilität von Lehrenden, als auch die Kooperation in Forschung und Entwicklung, die gegenseitige Anerkennung von Qualifikationen sowie der Informationsaustausch über aktuelle bildungspolitische Geschehnisse. Die MoUs bieten somit auch Berufsbildungsakteuren eine geregelte Grundlage für das Agieren auf den Zielmärkten (Welch/Ooi 2011).

Herkunftsregionen im Onshore-Berufsbildungsexport

Im Bereich des Onshore-Berufsbildungsexports Australiens wurden im Jahr 2010 206.581 ausländischen Lernenden berufliche Aus- und Weiterbildungsangebote unterbreitet und dadurch Einnahmen in Höhe von 4,7 Mrd. AUD generiert. Mit 36,6% (75.573 Personen) machten Inder den größten Teil aus, gefolgt von 18.773 Chinesen (10,7%) und 15.974 Personen (7,7%) aus Nepal.² In der Entwicklung von 2008 bis 2010 ist zu erkennen, dass diese drei Länder die ersten drei Platzierungen konstant gehalten haben (Tabelle 4; Abbildung 3).

¹ Zu diesen Ländern gehören: Brasilien, Brunei Darussalam, Chile, China, Kolumbien, die Europäische Union, Frankreich, Deutschland, Indien, Indonesien, Iran, Irak, Japan, Saudi-Arabien, Malaysia, Mexico, Mongolei, Peru, Korea, Syrien, Taiwan, Thailand, Türkei und Vietnam.

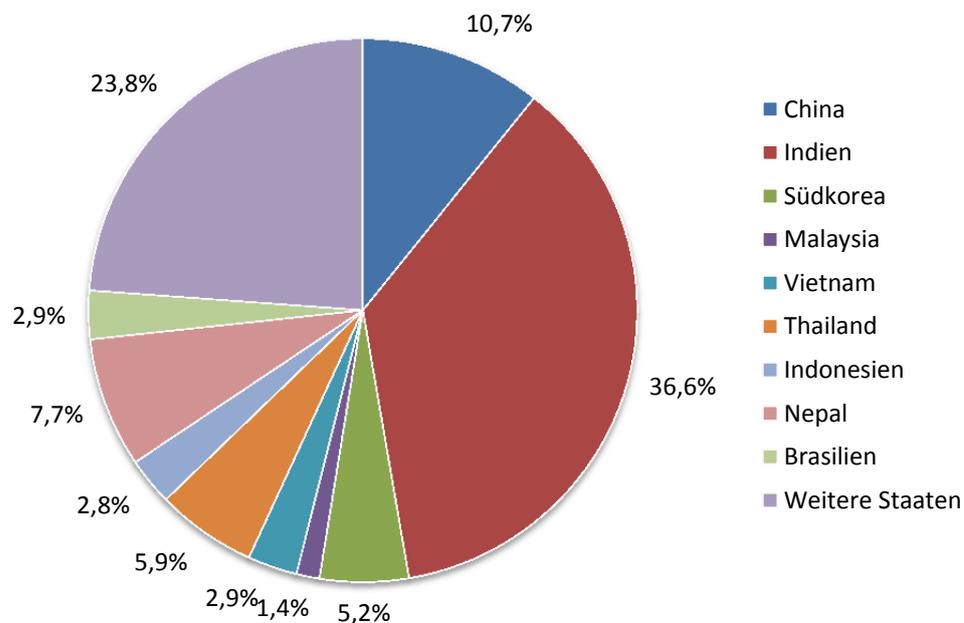
² Die Statistik erfasst die Nationalität der Personen.

Tabelle 4:
 Ausländische
 Lernende in
 australischen
 Onshore-
 Berufsbildungs-
 exportangebo-
 ten, nach Her-
 kunftsländern,
 2008-2010

	2008		2009		2010	
	Anz. Lernende	%	Anz. Lernende	%	Anz. Lernende	%
China	18.773	12,2%	23.079	11,1%	22.156	10,7%
Indien	51.130	33,2%	78.308	37,7%	75.573	36,6%
Südkorea	7.627	5,0%	10.031	4,8%	10.807	5,2%
Malaysia	2.587	1,7%	2.976	1,4%	2.796	1,4%
Vietnam	2.315	1,5%	4.555	2,2%	6.043	2,9%
Thailand	8.430	5,5%	11.092	5,3%	12.241	5,9%
Indonesien	3.849	2,5%	5.136	2,5%	5.811	2,8%
Nepal	12.396	8,1%	18.639	9,0%	15.974	7,7%
Brasilien	5.308	3,4%	5.968	2,9%	5.938	2,9%
Weitere Staaten	41.466	26,9%	48.201	23,2%	49.242	23,8%
Gesamt	153.881	100,0%	207.985	100,0%	206.581	100,0%

Quelle: Department of Foreign Affairs and Trade 2011

Abbildung 3:
 Anteil ausländischer Lernender an australischen Onshore-Berufsbildungsexportangeboten, nach Herkunftsländern, 2010



Quelle: Department of Foreign Affairs and Trade 2011

**Zielregionen
im Offshore-
Berufsbil-
dungsexport**

Austrade beobachtet in verschiedenen Staaten die jeweils aktuellen Ereignisse im Bildungssektor und analysiert die Exportmöglichkeiten und inhaltlichen Anknüpfungspunkte für australische Bildungsanbieter. Für den Offshore-Berufsbildungsexport haben diese somit nicht lediglich eine statistische Orientierungsgröße zur Situation in den jeweiligen Ländern zur Verfügung, sondern darüber hinaus Zugang zu einer inhaltlichen Ausführung über Potenziale in den einzelnen Bildungsbereichen. Auf folgende Staaten geht Austrade hierbei näher ein:

Argentinien

In Argentinien ist insbesondere bei technischen Berufen ein erheblicher Fachkräftemangel festzustellen, so dass die Reformierung des Berufsbildungsbereiches gegenwärtig eine Priorität der nationalen Regierung darstellt. Diese Reform strebt eine Orientierung an den Anforderungen der Industrie und ein auf Kompetenzen ausgerichtetes Ausbildungsverständnis an. Aufgrund der Signalisierung der argentinischen Regierung, im Zuge der Reform einen dem australischen TAFE-System ähnlichen Berufsbildungssektor aufbauen zu wollen, entstehen für australische Berufsbildungsanbieter unmittelbare Kooperationsmöglichkeiten in Argentinien. Neben 1.200 öffentlichen Berufsbildungseinrichtungen wächst der private Berufsbildungssektor Argentiniens allerdings nur langsam, wobei erste Erfahrungen bereits im Bereich der Gastronomie, des Bauwesens und bei IT-Systemen gemacht werden konnten (Austrade 2011c).

China

Die chinesische Regierung hat einen besonderen Bedarf bei der beruflichen Aus- und Weiterbildung von Auszubildenden ab 24 Jahren festgestellt. Noch nicht gedeckt werden konnte dieser beim Übergangsbereich von der Erstausbildung zur beruflichen Weiterqualifizierung, so dass Kommunal- und Regionalregierungen mit „Talententwicklungsplänen“ bis 2020 eine beträchtliche Weiterentwicklung anstreben. Die primäre Investition chinesischer Familien erfolgt ungeachtet der wirtschaftlichen Krisenzeiten in Bildungszwecke, so dass auch zukünftig hohe Umsatzzahlen in diesem Sektor erwartet werden. Für australische Bildungsexporteure ist und bleibt China somit der sowohl wichtigste als auch am meisten umkämpfte Markt mit großer Konkurrenz aus den USA, Großbritannien, Neuseeland, Frankreich, Kanada und Deutschland (Austrade 2011d).

- Südpazifischer Raum** Im südpazifischen Raum stellen die Fidschi Inseln ein Bildungs-Drehkreuz dar. Aufgrund der geographischen Nähe zu Australien gelten Engagements australischer Berufsbildungsanbieter in den Branchen Lagerwesen, Warenhandel, Metzgerei, Beschaffungswesen, Tourismus und Forstwesen als besonders aussichtsreich. Darüber hinaus sind Kursangebote im mittleren Management stark nachgefragt (Austrade 2010b).
- Indonesien** Zwischen Indonesien und Australien besteht das Interesse, die Forschungskoperation im Bildungsbereich zu vertiefen. Eine wachsende indonesische Mittelklasse steigert zudem den Bedarf an australischen Berufsbildungsprogrammen in Indonesien, der hauptsächlich über Joint Ventures zur Weiterqualifizierung von Arbeitnehmern gedeckt wird. Einen Nachfrageschwerpunkt bilden Train-the-Trainer-Programme, Angebote zur Weiterqualifizierung von Lehrenden und Weiterbildungsangebote für Regierungsinstitutionen. Letztere sind aufgrund der Erhöhung der für die Weiterbildung zur Verfügung stehenden Ressourcen durch die Regierung und zahlreicher Abkommen zwischen indonesischen und australischen Bildungsinstitutionen für australische Berufsbildungsexporteure erfolgversprechend (Austrade 2010c).
- Pakistan** Die in Pakistan parallel bestehenden Bildungssysteme rufen Disparitäten und Diskriminierung hervor, aufgrund dessen der bestehende Bedarf im Berufsbildungssektor nicht gedeckt werden kann. Oft können sich die australischen Bildungsanbieter aufgrund ihrer günstigeren Angebote auf dem pakistanischen Markt durchsetzen, so dass die Exporteure in den vergangenen drei Jahren von der Verdoppelung der Nachfrage profitieren konnten. Hemmend wirken hierbei allerdings die politische Instabilität, inadäquate Infrastruktur, bestehende Sicherheitsmängel sowie eine von der australischen abweichende Wirtschaftskultur (Austrade 2010d).
- Slowakei und Tschechien** In der Slowakei und in Tschechien wächst das Interesse an australischen Berufsbildungsangeboten ebenfalls stetig an. Die hauptsächlich nachgefragten Branchen sind die Gastronomie, die Hotelbranche, Tourismus sowie der IT-Sektor. Häufig werden diese Angebote mit Englisch-Intensivkursen gekoppelt, so dass neben der beruflichen Ausbildung auch die Sprachkompetenz der Lernenden erhöht wird (Austrade 2011e; Austrade 2011f).

Vietnam

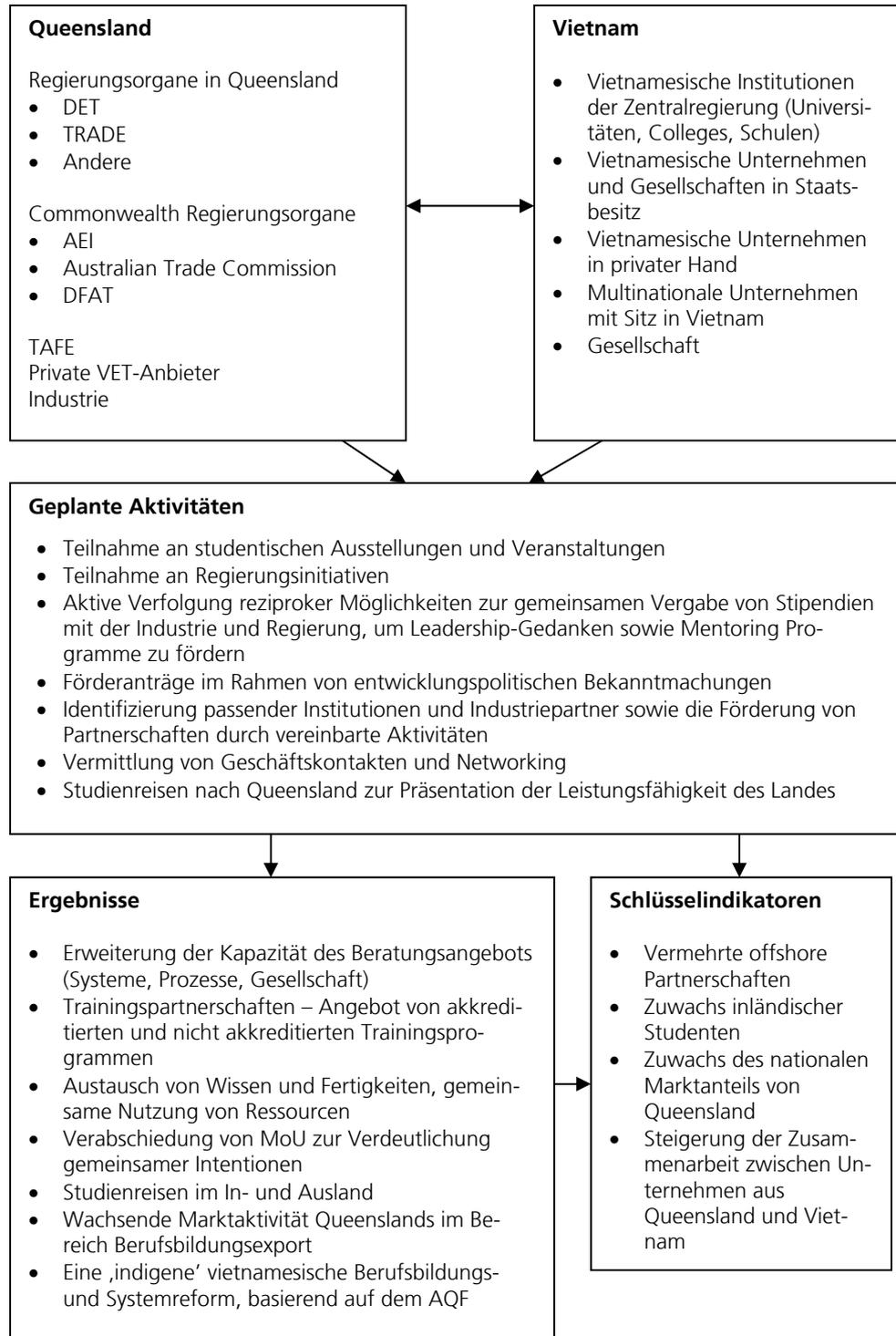
Zu den wesentlichen Zielen der vietnamesischen Regierung im Berufsbildungsbereich zählen die Verringerung des Analphabetismus, die Erweiterung der Berufsbildungsangebote und die Entwicklung von Fernstudienmöglichkeiten. Insgesamt werden die Ausgaben für Bildung in den kommenden zehn Jahren um 15-20% erhöht, darüber hinaus tragen Finanzierungen durch Entwicklungshilfe-Initiativen zur Erweiterung der Fördermöglichkeiten bei. Die hohe Arbeitslosigkeit versucht die vietnamesische Regierung durch die Vermittlung von Weiterbildungsangeboten zu bewältigen, wobei der im Hightech-Bereich bestehende Fachkräftemangel besondere Berücksichtigung erfährt. In den Städten Hanoi und Ho Chi Minh Stadt haben die Bereiche Buchhaltung und IT-Business für australische Anbieter, die insgesamt einen sehr guten Ruf in Vietnam genießen, das größte Exportpotenzial. Mit dem Ziel der Weiterentwicklung des vietnamesischen Bildungssystems werden zudem qualitativ hochwertige Angebote zu vertretbaren Preisen für die Weiterbildung von Regierungsbeamten, Lehrenden und weiteren Akteuren im Berufsbildungssystem als relevant empfunden (Austrade 2011g).

**Kooperation
am Beispiel
Queensland -
Vietnam**

Exemplarisch für das Engagement Australiens im Bereich Berufsbildungsexport erfolgt nachfolgend die Darstellung der Strategie der Region Queensland bei der Kooperation mit Vietnam (Abbildung 4). Bezeichnend für die Vorgehensweise auf australischer Seite ist hierbei die Zusammenarbeit sowohl der regionalen mit der nationalen Regierungsebene und der Einbezug von privaten und öffentlichen Bildungseinrichtungen sowie der Industrie. In engem Kontakt mit privaten und öffentlichen vietnamesischen Unternehmen und mit Bildungseinrichtungen der Zentralregierung ergreifen Vietnam und Australien gemeinsam Initiativen, um im Bildungsbereich kooperationsbegünstigende Rahmenbedingungen zu schaffen.

Gemeinsame Aktivitäten sollen zunächst den Wissensaustausch zwischen Queensland und Vietnam fördern, Kontakte vertiefen und konkrete Kooperationsmöglichkeiten identifizieren. In weiterer Folge werden institutionelle Partnerschaften ausgehandelt, die Kapazität des vietnamesischen Berufsbildungssektors erweitert und bei der Reformierung dieses Bildungsbereichs der australische Qualifikationsrahmen angewandt. Auf diese Weise wird der australische Offshore-Berufsbildungsexport mit staatlicher Unterstützung schrittweise initiiert. Bezeichnend an dieser Kooperationsform ist die Monopolisierung der eigenen Stellung Australiens durch die Übertragung des AQF in das Zielland.

Abbildung 4:
Darstellung der
Berufsbildungsex-
port-Strategie
Queenslands am
Beispiel der Ko-
operation mit
Vietnam



Quelle: in Anlehnung an Marnane 2010: 14

3 Großbritannien

3.1 Das britische Berufsbildungssystem

Politische Rahmenbe- dingungen des britischen Berufsbil- dungswesens

Mit dem Leitch-Report wurde in Großbritannien im Jahr 2006 ein Grundbaustein für eine Bildungspolitik gelegt, die es sich zum Ziel gesetzt hat, bis zum Jahr 2020 ein Aus- und Weiterbildungssystem zu etablieren, welches die britische Bevölkerung im Hinblick auf berufsrelevante Fähigkeiten und Fertigkeiten zur weltweit wettbewerbsfähigsten Nation entwickeln lassen soll. Im Kontrast zu Ländern, in denen durch ein sehr niedriges Lohnniveau deutlich günstigere Arbeitsprozesse realisiert werden können, strebt es Großbritannien an, nationalen Wohlstand durch eine kompetenzbasierte Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen, mit der jede Person in der Lage sein soll, sich an Wandlungsprozesse anzupassen. Zentrale Ziele, die in dem Bericht formuliert werden, stellen folgende Punkte dar (Leitch 2006):

- 95% der Erwachsenen sollen grundlegende Lese-, Schreib- und Rechenfähigkeiten entwickeln
- über 90% der Erwachsenen sollen mindestens eine dem Level 2 im nationalen Qualifikationsrahmen (NQF) entsprechende Qualifizierung erlangen
- die Anerkennung, Qualität und Quantität der Personen mit Level-3-Qualifizierung sollen erhöht werden
- über 40% der Erwachsenen sollen eine Qualifizierung von mindestens Level 4 erreichen

Als Reaktion auf den Leitch-Report haben die vier Landesteile im Rahmen ihrer politischen Kompetenzen ihre jeweils eigenen bildungspolitischen Kerngedanken formuliert. Im Bereich der beruflichen Qualifizierung ist allen vier Teilstaaten eine zielgerichtete Vorgehensweise für das Anstreben wirtschaftlichen Wohlstands gemein. Um dies zu erreichen, verfolgt das reformierte Berufsbildungssystem vorwiegend eine Umverteilung der Verantwortlichkeiten zwischen Einzelpersonen, Unternehmen und der Regierung. Sowohl Arbeitgeber als auch Individuen werden aufgefordert, mehr in Weiterbildung zu investieren, da sie es vorwiegend sind, die einen direkten Gewinn durch die Höherqualifizierung erwarten können. Die Verantwortung der Regierung tritt zum einen durch die Sicherstellung formeller Rahmenbedingungen und zum anderen durch das Eingreifen bei marktwirtschaftlichen Schieflagen in Erscheinung. Die Neugestal-

tung des Berufsbildungssystems soll hierbei auf bestehende Strukturen aufbauen und vom Paradigma getragen sein, den formellen Rahmen des Systems stets sich verändernden Qualifizierungsnachfragen anzupassen, da zukünftige Erfordernisse nicht genau vorherzusagen sind. Auf diese Weise soll den Anforderungen der Unternehmen genauso wie jenen von Einzelpersonen entsprochen werden können. Das Charakteristikum an diesen Zielen ist die Schwerpunktsetzung auf eine bedarfsorientierte Ausgestaltung des Weiterbildungssystems, anstatt zentral festgelegten Curricula zu folgen, indem Arbeitgeber stärker in die Identifizierung bildungspolitisch relevanter Aspekte mit einbezogen werden als zuvor. Das Ziel der Qualifikations- und Produktivitätssteigerung wird im Wesentlichen durch eine quantitative Kompetenzerhöhung angestrebt, für deren Bemessung der nationale Qualifikationsrahmen herangezogen wird (Leitch 2006; Scottish Government 2007; Scottish Parliament 2007; Welsh Assembly Government 2008; Scottish Government 2010; Department for Business, Innovation and Skills 2010; Department for Employment and Learning 2011).

Während Unterschiede in der Bildungspolitik von England, Wales und Nordirland nur in Detailfragen zu identifizieren sind, unterhält Schottland ein abweichendes System, in dem traditionell die inhaltliche Breite einer spezialisierten Tiefe vorgezogen wird. Im Rahmen der reformierten Bildungspolitik setzt Schottland seinen Fokus nicht nur auf die quantitative Erhöhung der Qualifikationen, sondern auf die Bereitstellung der Bildungsangebote und auf die Sicherstellung der Verwertbarkeit der erlangten Qualifikationen (ebd.).

Sector Skills Councils (SSCs)

Eine in ihrem Einfluss aufgewertete Rolle im reformierten System nehmen *Sector Skills Councils* (SSC) ein, die über die Grenzen der Landesteile hinweg agieren. In ihnen erfolgt die Zusammenarbeit zwischen Arbeitnehmer- und Arbeitgeberverbänden (Sozialpartner), die ihren jeweiligen branchenspezifischen Schwerpunkt haben und das Vorantreiben eines intensiven Austauschs zwischen Unternehmen, Einzelpersonen und der Regierung anstreben. Mit den 22 derzeit bestehenden SSCs werden etwa 90% der Erwerbstätigen in Großbritannien abgedeckt. Zu ihren Hauptaufgaben gehört es, im Zusammenwirken mit Arbeitgebern berufsrelevante Kompetenzdefizite von Arbeitnehmern zu erkennen, die Produktivität zu steigern, als Dienstleister für die Öffentlichkeit und für Unternehmen aufzutreten sowie in jeder Branche Weiterbildungspotenzial zu identifizieren und dieses durch entsprechende Bildungsmaßnahmen wahrzunehmen. Dadurch entsteht für Unternehmen die Möglichkeit der direkten Einflussnahme auf die Inhalte der Berufsbildungsangebote sowie auf die Kompetenzentwicklung der Auszubildenden (Leitch 2006; Payne 2007).

Die SSCs sind in der *Alliance of Sektor Skills Councils* organisiert, die eine unterstützende Rolle bei der Verbreitung der wesentlichen Berufsbildungsinhalte hat, welche die SSCs vereinbaren, und insbesondere im länderübergreifenden Austausch zwischen England, Wales, Schottland und Nordirland tätig wird. Die *UK Commission for Employment and Skills* (UKCES) finanziert als staatliche Institution die SSCs, überwacht ihre Leistung und steht in engem Kontakt mit der Allianz der SSCs. Die gemeinsamen Ziele mit komplementärer Aufgabenverteilung umfassen (UKCES 2011):

- die Akzentuierung ökonomischer Argumente für höhere Investitionen der Unternehmen in die berufliche Bildung,
- die Erleichterung des Zugangs zu und die Aufwertung von Berufsbildungsangeboten,
- das Bestärken von Unternehmen und Branchen, um die Kompetenzen und die Produktivität der Mitarbeiter zu steigern sowie
- die Schaffung von neuen Arbeitsbereichen, insbesondere für die Steigerung der Chancen für Arbeitslose.

Einige wenige SSCs, beispielsweise aus der Baubranche, erheben eine Weiterbildungsabgabe („*training levy*“). Ziel dieser Abgabe ist es, die Industrie zu höheren Investitionen in die Aus- und Weiterbildung der Arbeitnehmer zu bewegen und dadurch innerhalb der Branche zu einem stets qualifizierten Arbeitsmarkt beizutragen. Jene Unternehmen, die selbst Aus- und Weiterbildungsangebote umsetzen, erhalten wiederum eine durch diese Abgabe finanzierte Förderung (u.a. *ConstructionSkills 2011*). Eine Vielzahl weiterer SSCs erwägt derzeit die Einführung dieser Abgabe, je nach Branche wird eine solche Verfahrensweise allerdings abgelehnt, so dass kein branchenübergreifend einheitliches Maßnahmenprogramm anzutreffen ist, um die Beteiligung von Arbeitgebern an der Berufsbildung zu stärken.

3.2 Exportpotenzial der britischen Berufsbildung

Die britische Berufsbildung genießt international den Ruf eines generell renommierten Bildungssystems, das eine Vielfalt an Kursen und Qualifikationsmöglichkeiten, ein solides Qualitätssicherungssystem sowie eine zweckmäßige Durchlässigkeit in Richtung eines Hochschulstudiums aufweist. Großbritannien gilt folglich auch bei jenen Staaten als bedeutender Partner, die den Mangel an qualifizierten Fachkräften durch eine grundsätzliche Reform ihres Berufsbildungssystems mit ausländischer Unterstützung angehen möchten. Die hohe

Beteiligung von Arbeitgebern und die Anpassung der Bildungsinhalte an die Konjunkturlage lassen die Attraktivität des britischen Systems nochmals steigen. Darüber hinaus profitieren britische Bildungsanbieter von der stets hohen Nachfrage nach englischen Sprachkursen. Als Schwäche wird dagegen neben dem nicht optimalen Abschneiden in OECD-Ranglisten häufig der geringe Fokus auf die Vermittlung von Allgemeinbildung identifiziert. Des Weiteren besteht für öffentliche Institutionen nur eine begrenzte finanzielle Fördermöglichkeit, so dass sie ihren Internationalisierungsbestrebungen aufgrund zu hoher Risiken oft nicht nachgehen können. Diese marktorientierte Herangehensweise verleitet britische Bildungsanbieter zu einer ausgeprägten unternehmerischen Vorgehensweise bei der Erschließung ausländischer Märkte und in der Folge auch zu einer erhöhten Konkurrenz untereinander. Nicht zuletzt verleiht der besonders ausdifferenzierte britische Qualifikationsrahmen dem Bildungssystem auch im internationalen Kontext ein leistungsfähiges Grundgerüst (Baldauf / Hogarth / de Hoyos 2008; Department for Business, Innovation and Skills 2011a).

Aus der statistischen Erfassung von exportbezogenen Aktivitäten im Bildungszusammenhang lässt sich Großbritanniens Definition des Bildungsexports ableiten. Sowohl internationale Studierende, die sich in Großbritannien aufhalten, als auch das Angebot von Elementen britischer Bildung im Ausland fallen unter diese Bezeichnung, weshalb auch hier zwischen einem Onshore- und Offshore-Bildungsexport differenziert werden muss. Einnahmen aus diesem Offshore-Sektor werden mit Studiengebühren, mit der Akkreditierung von Kursen im Ausland, mit Forschungsstipendien, mit ausländischen Kooperationen, mit Spenden sowie mit der Lizenzierung geistigen Eigentums im Ausland erzielt (Department for Business, Innovation and Skills 2011a). Da für Großbritannien keine ausreichend differenzierte Statistik für den Offshore-Berufsbildungsexport zugänglich ist, kann im Folgenden lediglich der Onshore-Bereich näher betrachtet werden.

Onshore-Berufsbildungsexport in Großbritannien

Im Bereich der beruflichen Bildung wurden im Jahr 2008/09 mit 77.165 ausländischen Lernenden an britischen Further Education Colleges aus Studiengebühren resultierende Einnahmen in Höhe von 138,6 Mio. GBP verbucht. Bei der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer von 36 Wochen sind weitere Einkünfte in Höhe von 867,6 Mio. GBP aus Lebenshaltungskosten entstanden. Während letztere Einnahmen in einer 5-Jahres-Spanne relativ konstant blieben, ist bei der Zahl der Studierenden sowie bei den Studiengebühren inflationsbereinigt in demselben Zeitraum ein Rückgang um ca. 10% festzustellen. Aus transnatio-

naler Bildung³ konnten die britischen Weiterbildungseinrichtungen 26,8 Mio. GBP generieren, hinzu kommen weitere nicht zugeordnete Einnahmen in Höhe von 37,3 Mio. GBP. In der Summe wurden aus den o.g. Quellen im Jahr 2008/09 Einnahmen in Höhe von 1.070,3 Mio. GBP erzielt⁴, wobei in einem 5-Jahres-Zeitraum ein Anstieg von insgesamt ca. 8% festzustellen ist. Entgegen dieser Tendenz geht die Prognose bis zum Jahr 2025 von einer jährlichen Abnahme von etwa 3% aus, so dass im Jahr 2025 für die britische Wirtschaft ein Wert der Berufsbildungsexporte im Onshore-Bereich in Höhe von 647 Mio. GBP erwartet wird (ebd.; Tabelle 5; Tabelle 6).

Tabelle 5: Exportvolumen der britischen Berufsbildung in Mio. GBP, 2004/05-2008/09

	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Berufliche Aus- und Weiterbildung	1.092,3	1.090,3	1.055,8	1.067,6	1.070,3
Ausbildungsgebühren	155,6	154,8	149,9	134,9	138,6
Lebenshaltungskosten	868,4	865,3	835,6	863,3	867,6
Transnationale Bildung	28,4	28,4	27	31	26,8
Weitere Einnahmen	38,9	41,8	43,3	38,4	37,3
Englische Sprachkurse	1.325,7	1.579,8	1.775,6	1.915,1	1.996,2
Kursgebühren	568	675,4	759,5	816	879,5
Lebenshaltungskosten	757,7	904,4	1.016,1	1.099,1	1.116,7
Private Weiterbildung	1.340	1.370	1.400	1.440	1.480

Quelle: Department for Business, Innovation and Skills 2011a

³ Unter transnationaler Bildung wird ein Bildungsangebot verstanden, bei dem sich der Aufenthaltsort der Lernenden nicht im gleichen Land wie der Sitz der Bildungseinrichtung befindet. Hierzu zählen beispielsweise e-Learning-Angebote, Franchise-Konzepte, die Realisierung von Bildungsangeboten in Kooperation mit ausländischen Partnern, ausländische Zweigstellen, etc.

⁴ Zum Vergleich: Im Hochschulbereich konnte im gleichen Zeitraum eine Exportsumme in Höhe von 7.873,5 Mio. GBP erzielt werden.

Im privaten Weiterbildungsbereich britischer Bildungsanbieter mit ausländischen Lernenden konnten im Jahr 2008/09 Einnahmen in Höhe von 1.480 Mio. GBP erreicht werden. Eine weitere wesentliche Komponente des britischen Bildungsexports stellen englische Sprachkurse dar. Da diese teilweise auch von Further Education Colleges angeboten werden und in deren Statistik bereits eingeflossen sind, kann in diesem Zusammenhang nur eine separate Erfassung des Exportvolumens privater Sprachschulen erfolgen. In diesem Bereich konnten mit 1.152.580 Lernenden und einer durchschnittlichen Aufenthaltsdauer in Großbritannien von ca. 11,5 Wochen im Jahr 2008/09 insgesamt 1.996,2 Mio. GBP eingenommen werden. Im Gegensatz zur Prognose für Further Education Colleges geht die im Auftrag des *Department for Business, Innovation and Skills* durchgeführte Studie bei privaten Sprachangeboten von einer durchschnittlichen jährlichen Zuwachsrate von ca. 3,2% und somit von einer Gesamtsumme von 3.304 Mio. GBP im Jahr 2025 aus. Für private Weiterbildungseinrichtungen wird ebenfalls ein durchschnittlicher jährlicher Anstieg in Höhe von etwa 2,5% erwartet, so dass für das Jahr 2025 Einnahmen in Höhe von 2.197 Mio. GBP prognostiziert werden (ebd.).

Tabelle 6: Prognose des Exportvolumens der britischen Berufsbildung in Mio. GBP, 2008/09-2025

	2008/09	2010	2015	2020	2025
Berufliche Aus- und Weiterbildung	1.070,3	1.030	882	755	647
Ausbildungsgebühren	138,6	127	108	92	78
Lebenshaltungskosten	867,6	840	714	607	516
Transnationale Bildung	26,8	26	25	23	21
Weitere Einnahmen	37,3	37	35	34	33
Englische Sprachkurse	1.996,2	2.060	2.411	2.823	3.304
Kursgebühren	879,5	908	1.062	1.244	1.456
Lebenshaltungskosten	1.116,7	1.152	1.349	1.579	1.849
Private Weiterbildung	1.480	1.517	1.716	1.941	2.197

Quelle: Department for Business, Innovation and Skills 2011a

3.3 Förderinitiativen zur Begünstigung des Berufsbildungsexports

Prime Minister's Initiative

Mit dem Ziel, Großbritannien als Bildungsort für ausländische Lernende attraktiver zu machen, wurde im Jahr 1999 mit einer 5-Jahres-Strategie die *Prime Minister's Initiative* (PMI) angestoßen. Kernelemente dieses Programms waren vor allem die weltweite Steigerung der Präsenz des britischen Bildungssystems und die Sicherstellung einer erfolgreichen Bildungserfahrung für internationale Studierende. Zahlreiche politische Stellen arbeiteten mit dem gemeinsamen Ziel zusammen, die Zahl ausländischer Studierender in Großbritannien bis 2004/2005 im Hochschulbereich um 50.000 und im Berufsbildungsbereich um 25.000 Personen zu erhöhen.

Durch eine zentral organisierte Marketingstrategie wurde die Marke *EducationalUK* in 85 Ländern etabliert. Sowohl in den Zielländern als auch im Internet wurde es britischen Bildungseinrichtungen hierdurch erleichtert, als Einheit aufzutreten, ihre Dienstleistungen im Ausland effektiv zu vermarkten und internationalen Studierenden die Vorzüge des britischen Bildungssystems näherzubringen. Der Erfolg dieser Strategie mit einer international einheitlichen Präsenz führte im Jahr 2006 zur Ausweitung der Initiative im Rahmen eines weiteren 5-Jahres-Plans. Diese im März 2011 offiziell beendete zweite Phase des Programms (PMI2) setzte mit einer Fördersumme von insgesamt 33 Mio. GBP ihren Schwerpunkt neben einer weiteren Erhöhung der Zahl internationaler Studierender vor allem auf die Förderung nachhaltiger Kooperationen zwischen britischen und ausländischen Bildungseinrichtungen in 24 priorisierten Ländern.⁵ Während im Hochschulbereich 370 Partnerschaften gefördert werden konnten, liegt diese Zahl bei den Further Education Colleges bei 126. Aus der Evaluation des Programms geht der Erfolg der Initiative sowohl aus einem strategischen als auch aus einem operativen Standpunkt hervor. Zahlreiche bestehende, aber ruhende Partnerschaften konnten durch die finanzielle Förderung wieder intensiviert werden. Darüber hinaus wurden in der Zusammenarbeit mit ausländischen Einrichtungen politische Akzente gesetzt, die mit der bildungspolitischen Strategie Großbritanniens einhergehen. Das kontinuierliche Erfassen der Zufriedenheit internationaler Studierender mit dem britischen Bildungsangebot war ebenso Teil des Programms wie die Schaffung von Transparenz über seinen Wert auf dem Arbeitsmarkt (British Council 2011).

⁵ Zu den priorisierten Ländern der britischen Förderinitiative PMI2 gehören Australien, Bangladesch, Brasilien, China, Ghana, die Golfregion, Hong Kong, Indien, Indonesien, Japan, Kanada, Korea, Malaysia, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Russland, Singapur, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, Türkei, USA und Vietnam.

UK Trade & Investment (UKTI)

Als Institution mit Verantwortung im Bereich der britischen Exportförderung nimmt *UK Trade & Investment* (UKTI) eine wesentliche Rolle ein. Sowohl im Hinblick auf die Finanzierung als auch auf die Vernetzung nehmen das Department for *Business, Innovation and Skills* (BIS) und das *Foreign and Commonwealth Office* (FCO) die Verantwortung für UKTI wahr. Das FCO unterstützt britische Unternehmen bei Exportvorhaben und Auslandsangelegenheiten auf Basis der Strategiepapiere „*Trade and Investment for Growth*“ von Februar 2011 und „*Charter for Business*“ von Mai 2011. Zum einen vertritt das Ministerium die allgemeinen britischen Wirtschaftsinteressen im Ausland, zum anderen fungiert es selbst als Ansprechpartner und vernetzt einzelne Unternehmen mit den passenden Partnern durch UKTI. Darüber hinaus übernimmt das FCO die Aufgabenfelder von UKTI in Regionen, in denen UKTI kein eigenes Team positioniert.

Das BIS entstand im Jahr 2009 aus der Zusammenführung des *Department for Innovation, Universities and Skills* und des *Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform*. Die übergeordnete Verantwortlichkeit des neu organisierten Ministeriums besteht in der Sicherstellung von Rahmenbedingungen, die generelles Wachstum in Großbritannien begünstigen. Hierzu gehören sowohl Unternehmen als auch weitgehende Geschäftsbeziehungen, regionale Entwicklungsarbeit und gerechte Märkte. Damit in Zusammenhang stehen ebenfalls die Verantwortlichkeiten für Wissenschaft und Innovation, für berufliche Aus- und Weiterbildung sowie für das Hochschulwesen, wobei die konkrete Bildungspolitik in die Zuständigkeit der einzelnen Teilstaaten Großbritanniens übertragen wird.

Mit der Zuständigkeit für die Unterstützung ausländischer Unternehmen bei Investitionen in Großbritannien und für die Koordinierung sämtlicher Regierungsinitiativen in allen Exportaktivitäten des Landes stellt der Bereich Bildung (*Education & Training*) nur einen von 22 Branchenschwerpunkten von UKTI dar. Diese Regierungsinitiative ist mit über 2.400 Mitarbeitern mit regionalen Niederlassungen in ganz Großbritannien und mit eigenen Auslandsbüros in 96 Ländern vertreten. Darüber hinaus wird durch die Zusammenarbeit mit britischen Botschaften und Konsulaten sowie mit Repräsentanten aus der britischen Wirtschaft und Wissenschaft (*Business Ambassadors*) eine Präsenz in etwa 200 Ländern erreicht. In den regionalen Niederlassungen bieten internationale Handelsberater (*international trade advisers – ITA*) vor allem kleinen und mittleren Unternehmen ihre Beratungs- und Vermittlungsdienste an, die sich im Wesentlichen auf folgende Programme stützen (UKTI 2011b; Ramsteck 2009):

– *Passport to Export*

Nach der Zahlung einer regional unterschiedlichen Anmeldegebühr bietet UKTI unerfahrenen KMU mit Exportbestrebungen eine umfangreiche und individuelle Beratungsleistung an. Es wird überprüft, ob das Unternehmen die grundsätzlichen wirtschaftlichen und personellen Voraussetzungen für den Export erfüllt. Darüber hinaus werden im Rahmen eines Workshops mit Unternehmensverantwortlichen die wesentlichen Informationen im Exportzusammenhang vermittelt. Die Zusammenarbeit bei der Entwicklung eines Strategie- und Aktionsplans sowie die Beratung bei der Verbesserung des Export-Marketings, der Verwaltung, der Dokumentation und des Bewusstseins für kulturelle Vielfalt stellen ebenfalls einen Teil dieses Programms dar. Im Laufe dieser meist einjährigen Unterstützung erhalten die Unternehmen je nach Bedarf auch landesspezifische Hinweise und Zugang zu weiteren Förderprogrammen von UKTI. Finanziell besteht die Möglichkeit der begrenzten Kofinanzierung bei Marketing-, Marktforschungs-, Übersetzungs- und Personalentwicklungsaktivitäten sowie eines Zuschusses für Geschäftsreisen, die in Verbindung mit dem Exportvorhaben des Unternehmens stehen. Das Programm hat seit 2001 bereits über 14.000 Unternehmen unterstützt (UK Parliament 2010; UKTI 2011a; UK Business Funding Centre 2011).

– *Gateway to Global Growth*

Für bereits erfahrene KMU mit zwei- bis zehnjähriger Aktivität auf dem Exportmarkt bietet UKTI mit dem Programm *Gateway to Global Growth* seit 2009 strategische Unterstützung bei der Erschließung neuer Märkte. In Abgrenzung zum *Passport to Export* Programm werden bei diesem Angebot die bereits bestehenden Aktivitäten auf Handlungsempfehlungen hin überprüft. Für die Erschließung neuer Märkte bestehen Beratungsangebote im Zusammenhang mit rechtlichen, kulturellen und sprachlichen Angelegenheiten sowie die Möglichkeit der Unterstützung bei der Marktforschung in der Zielregion. Besondere Hervorhebung erfährt der Zugang zum internationalen Netzwerk von UKTI, wodurch die Kontaktaufnahme zu anderen Exporteuren und zu relevanten Einrichtungen vor Ort begünstigt wird. Darüber hinaus besteht auch in diesem Programm die Möglichkeit zur begrenzten finanziellen Förderung der Exportstrategie aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (Cumbria Chamber of Commerce 2011).

Neben diesen beiden zentralen Programmen bietet UKTI auch weitere Unterstützungsmöglichkeiten für KMU an. So können mit dem *Export Marketing Re-*

search Scheme bis zu 50% der Kosten für Marktforschungsprojekte in den Zielländern gefördert werden. Das Angebot *Export Communications Review* stellt die Unterstützung bei kulturellen und sprachlichen Gepflogenheiten in den Vordergrund und begleitet KMU mit Exportbestrebungen beim Markteintritt durch die Analyse ihrer Kommunikations- und Marketingstrategien, aus denen Handlungsempfehlungen für die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit im Ausland abgeleitet werden. Der Kern des *Overseas Market Introduction Service* besteht in der Informations- und Kontaktvermittlung zu politisch oder branchenspezifisch relevanten Akteuren in der Zielregion durch das breite Netzwerk von UKTI. Die damit in Verbindung stehende Beratung zu Markteintrittsstrategien stellt ebenso eine Unterstützungsleistung für britische Unternehmen dar. Nicht zuletzt steht für exportierende Unternehmen das *Tradeshow Access Programme* zur Verfügung. Es unterstützt sie dabei, ihre Produkte und Dienstleistungen auf relevanten Ausstellungen und Messen in der Zielregion zu positionieren sowie eine Gelegenheit zur Präsentation bei einschlägigen Konferenzen zu erhalten. In diesem Rahmen ist auch eine finanzielle Förderung von bis zu 1.800 GBP für weniger exporterfahrene Unternehmen vorgesehen.

**Praxisbeispiel:
Univation Ltd.
in China**

Univation Ltd. ist ein kommerzieller Arm der Robert Gordon Universität in Aberdeen und bietet Unternehmen der Öl- und Gasindustrie maßgeschneiderte Berufsbildungsprogramme an, die auf akademischem Know-how fußen. Im Rahmen einer weltweiten Erhebung des Potenzials unter der Absicht der Erschließung neuer Märkte wurde bei der chinesischen Industrie eine hohe Nachfrage nach besserem Verständnis des küstennahen Ingenieurwesens sowie der hierbei geltenden internationalen Standards identifiziert. Durch die Kontaktaufnahme zu UKTI gelang Univation zur Information, nach der ein chinesischer Ölkonzern für einen Teil seiner Mitarbeiter ein längerfristiges Weiterbildungsprogramm außerhalb Chinas plane. Im Zuge des durch UKTI ermöglichten Kontakts konnte Univation einen Dreijahresvertrag für die Weiterbildung der Mitarbeiter des chinesischen Unternehmens in Großbritannien abschließen.

Weitere Unterstützung von UKTI erfuhr der Berufsbildungsanbieter durch die Organisation von Besuchen chinesischer Unternehmen in Aberdeen, wodurch die in China für Geschäftskontakte entscheidende Basis, bestehend aus intensiver Kommunikation und Vertrauen, hergestellt werden konnte. Verantwortliche von Univation unternehmen für den Erhalt der guten Geschäftsbeziehung jährlich vier bis fünf Reisen nach China, bei denen auch eine Besprechung mit vor Ort tätigen Experten von UKTI stattfindet, um die weitere Unterstützung zu planen. Die hohe Qualität des Angebots muss das Unternehmen folglich aus

eigener Kraft aufbauen und beibehalten, da die Förderung durch die britische Regierung im Wesentlichen in Form der Bereitstellung von Informationen und der Kontaktvermittlung erfolgt. Für die Abwicklung bürokratischer Angelegenheiten (z.B. Gruppenvisum für Chinesen in Großbritannien) konnte Univation ebenfalls von der Zusammenarbeit mit UKTI profitieren (UKTI 2010b).

UK-India Education and Research Initiative (UKIERI)

Eine spezielle Förderinitiative wurde im Jahr 2006 mit der *UK-India Education and Research Initiative* (UKIERI) ins Leben gerufen. Mit den vier Schwerpunkten „Reifung einer neuen Generation von Führungskräften“, „Innovationspartnerschaft“, „Entwicklung von Fähigkeiten und Fertigkeiten“ sowie „Erhöhung der Mobilität“ reicht das Programm von UKIERI über die Kooperation im Bildungsbereich hinaus. Der dritte Kooperationschwerpunkt fördert insbesondere Vorhaben, die eine langfristige britisch-indische Partnerschaft für die Entwicklung von Kompetenzen, Infrastruktur, Kapazität und beruflicher Bildung in Schulen anstreben. Darüber hinaus soll der berufliche Aus- und Weiterbildungssektor deutlich gestärkt und durch die Mitarbeit von Unternehmen nachfrageorientiert ausgebaut werden.

Fördermöglichkeiten bestehen im Besonderen für:

- Reisen (UKIERI Skills Travel Grant), im Rahmen derer Partnerunternehmen für gemeinsame Projekte gefunden werden sollen,
- Vorhaben (UKIERI Collaborative Skills Pipeline), mit denen die wesentliche Infrastruktur in der Berufsbildung erweitert und das Engagement der jeweiligen branchenrelevanten Akteure für die Schaffung einheitlicher Qualifikationen und beruflicher Standards gestärkt werden sollen sowie
- Projekte (UKIERI Institutional Capacity Building), die eine Kapazitätserweiterung des Berufsbildungssystems und die Unterstützung von indischen Lehrenden und Bildungseinrichtungen anstreben.

Aufgrund ihres Erfolges wurde vonseiten beider Regierungen die gemeinsame Finanzierung bis zum Jahr 2016 bestätigt, so dass der erste 5-Jahres-Plan im Jahr 2011 eine Verlängerung um weitere fünf Jahre mit einem jährlichen Budget von 5 Mio. GBP erfuhr. Darüber hinaus wird UKIERI in der zweiten Phase von britischer Seite vom *BIS, FCO, British Council* sowie dem *Welsh Assembly Government* und von indischer Seite vom *Ministry of Human Resource Development* (MHRD) unterstützt (Department for Business, Innovation and Skills 2011b; UKIERI 2011).

UK India Business Council (UKIBC)

Mit Unterstützung von UKTI wurde im Jahr 2007 das *UK India Business Council* (UKIBC) gegründet. In enger Zusammenarbeit mit Unternehmen in Indien und Großbritannien sollen die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Ländern gestärkt werden. Basierend auf Mitgliedschaften koordiniert UKIBC ein breites Netz von Unternehmen in den Bereichen *Advanced Engeneering, Digital Innovation, Infrastructure, Life Sciences & Healthcare, Retail Supply Chain Logistics* sowie *Skills & Education*. Im April 2009 wurde durch UKIBC das *UK-India Skills Forum* (UKISF) initiiert, das einen gemeinsamen Rahmen für alle britischen Aus- und Weiterbildungseinrichtungen bietet, bei dem das Aufeinandertreffen auf und die Zusammenarbeit mit indischen Bildungsanbietern für britische Unternehmen ihren Anfang nehmen soll.

Praxisbeispiel: A4e Ltd. in Indien

Das privatwirtschaftliche Unternehmen A4e Ltd. („*Action for Employment*“) sieht sich als Arbeitsmarktdienstleister und bietet im Auftrag von zumeist staatlichen Behörden auf regionaler oder nationaler Ebene Betreuungs- und Wiedereingliederungsprogramme für Arbeitssuchende an (UKIBC 2010). In Großbritannien entwickelt A4e in enger Zusammenarbeit mit dem Ministerium für ländliche Entwicklung, dem Ministerium für Arbeit und Beschäftigung, dem *Ministry of Overseas Indian Affairs*, dem *Ministry of Social Justice and Empowerment* und weiteren Regierungseinrichtungen ein groß angelegtes Programm für die Förderung beruflicher Aus- und Weiterbildung benachteiligter Gruppen. Aufgrund der demographischen Entwicklung Indiens, den 270 Mio. Einwohnern unterhalb der Armutsgrenze und der schnell wachsenden indischen Wirtschaft hat A4e das Potenzial in der Zusammenarbeit mit der indischen Regierung und mit privaten Organisationen für die Entwicklung von Bildungsangeboten erkannt. Bereits gewonnene Erfahrungen im Rahmen des Eintritts in die Märkte anderer Länder sowie in den sozial am meisten benachteiligten Regionen Großbritanniens stimmten die Entscheidungsträger zuversichtlich, auch der indischen Regierung neuartige Lösungen für die Bewältigung der zentralen Herausforderungen im Bildungsbereich anbieten zu können.

Das Unternehmen hat den indischen Markt von 2004 bis 2008 kontinuierlich beobachtet und die Entwicklungen im Bereich der Bildungsangebote und der politischen Prioritäten verfolgt. Nachdem die langfristigen Erfolgsaussichten auf dem indischen Markt eruiert waren, fiel die Entscheidung für den Markteintritt. Hierbei wurden lediglich die in Indien relevanten Berufsbildungsbereiche und Zielgruppen adressiert und darauf Wert gelegt, den Prioritäten der indischen Politik zu entsprechen. Für dieses Ziel wurden die international bestehenden

Angebote von A4e nicht bloß in den indischen Markt transferiert, sondern speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen vor Ort zugeschnitten. Darüber hinaus operiert A4e India ausschließlich mit indischen Beschäftigten, um kulturelle Barrieren zu minimieren. Das Unternehmen erhält Verbindungen zu relevanten Akteuren (*UK Trade & Investment, UK India Business Council*) auf dem Berufsbildungsmarkt und ist auf entscheidenden Veranstaltungen vertreten (z.B. *UK-India Skills Forum*).

TVET UK

Insbesondere im Berufsbildungsbereich kooperiert UKTI auch mit dem im Jahr 2007 gegründeten Unternehmen *TVET UK*, das einen gemeinsamen Marktauftritt des britischen Berufsbildungssektors im Ausland anstrebt. Der einheitliche und gezielte Werbefokus in den Exportregionen soll Alleinstellungsmerkmale schaffen und die Möglichkeit bieten, den Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern zu fördern. TVET UK sieht sich als Schnittstelle zwischen Berufsbildungseinrichtungen, politischen und wirtschaftlichen Verbänden sowie internationalen Kunden aus der Politik und Wirtschaft.

Als „one-stop-shop“ kann TVET UK sowohl ausländischen Kunden eine zentrale Anlaufstelle zu britischen Aus- und Weiterbildungsdienstleistern anbieten als auch für britische Anbieter einen vereinfachten Zugang zum ausländischen Markt eröffnen. Zu den Mitgliedern von TVET UK zählen neben öffentlichen und privaten Weiterbildungsinstitutionen auch Sector Skills Councils, Ausstatter im Bildungsbereich und Akkreditierungseinrichtungen, so dass inhaltlich eine breite Spanne des britischen Potenzials im Berufsbildungssektor abgedeckt wird. Das Unternehmen organisiert darüber hinaus auch Delegationsreisen in die Zielregionen, durch die bilaterale Beziehungen zwischen britischen Dienstleistern und Entscheidungsträgern in den Zielländern gestärkt werden können (TVET UK 2009).

Invest NI

Auf der Ebene der Teilstaaten lassen sich in Nordirland und in Schottland separat beworbene Unterstützungsangebote identifizieren, die Unternehmen bei der Internationalisierung ihrer Dienstleistungen in Anspruch nehmen können. In Nordirland ist *Invest Northern Ireland* (Invest NI) dafür verantwortlich, die vom Ministerium für Unternehmen, Handel und Investitionen (*Department of Enterprise, Trade and Investment – DETI*) erlassene Strategie in Bezug auf die Förderung der regionalen Wirtschaft umzusetzen (Invest NI 2009). Für das Erreichen dieses Ziels bietet Invest NI Unterstützung durch Kontakte zu weltweiten Adressbuchfirmen, Unternehmensdatenbanken oder Marktinformationen. Darüber hinaus kann Invest NI in die Problemlösung bei gesetzlichen Unklarheiten

oder Streitigkeiten im Ausland mit einbezogen werden. Finanzielle Unterstützung wird durch die Gewährung einer zehntägigen Unternehmensberatung angeboten, die für die Durchführung von Marktforschungsaktivitäten herangezogen werden kann.

Scottish Development International

In Schottland (Scottish Development International 2011) ist aus dem Joint Venture der schottischen Regierung, Scottish Enterprise sowie Highlands and Islands Enterprise mit *Scottish Development International* eine Organisation für Handel und Investitionen hervorgegangen, die auch als Partner von UKTI fungiert. Mit dem aus dem Europäischen Sozialfonds finanzierten Smart-Exporter-Programm wird schottischen Unternehmen ein individueller Wegweiser für die nächsten Schritte ihres Exportvorhabens durch erfahrene Berater angeboten. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, ein Mentoring-Programm in Anspruch zu nehmen, bei dem eine im internationalen Management besonders erfahrene Führungskraft das Unternehmen über eine begrenzte Zeitspanne unterstützt.

Insgesamt ist festzuhalten, dass sich die in Großbritannien verfügbaren Förderangebote, welche die Bildungsanbieter direkt erreichen, zumeist auf betriebswirtschaftliche Aspekte des Internationalisierungsvorhabens beziehen und weitgehend branchenunabhängig zur Verfügung stehen. Die politische Initiative PMI hat speziell im Bereich der Internationalisierung von Bildungsangeboten jedoch als Anstoß gedient, um die gesetzten Ziele in einer national stärker koordinierten Vorgehensweise zu verfolgen und durch einen einheitlichen Marktauftritt Grundlagen geschaffen, von denen alle am Export interessierten Bildungsanbieter gemeinsam profitieren können. Hierdurch wird für neue Bildungsexporteure sowohl der anfängliche Aufwand beim Markteintritt als auch das damit einhergehende finanzielle Risiko minimiert.

3.4 Zielregionen des britischen Berufsbildungsexports

In der zweiten Förderperiode der Prime Minister's Initiative (PMI2) haben sich unter Vorhaben im Berufsbildungsbereich insbesondere Projekte mit Internationalisierungsbestrebungen in China, Indien, Russland, Vietnam und den Vereinigten Arabischen Emiraten hervorgehoben (Department for Business, Innovation and Skills 2011a). Das BIS begründet die Auswahl dieser Länder, indem die länderspezifischen inhaltlichen Anknüpfungspunkte für das Engagement britischer Bildungsanbieter dargelegt werden. Auf diese wird im Folgenden eingegangen:

- China** China strebt grundlegende Reformen in seinem Aus- und Weiterbildungssystem an, wodurch es sich für die Beteiligung britischer Berufsbildungsanbieter attraktiv macht. Die entstehende erhöhte Nachfrage nach internetgestützten Lernangeboten, nach beruflicher Fortbildung am Arbeitsplatz sowie nach spezialisierten Ausbildungsgängen für Lehrende im Berufsbildungssektor stellt für britische Berufsbildungsexporteure ein gewinnbringendes Tätigkeitsfeld dar. Trotz der durch die Größe des Landes bedingten Herausforderung des erschwerten Zugangs zum Markt sowie der Notwendigkeit beständiger Partnerschaften sehen britische Interessenvertreter großes Potenzial beim Angebot von Berufsbildungselementen der Further Education Colleges, bei Austauschprogrammen für Lehrende und Lernende sowie beim langfristigen Aufbau von Lernangeboten in China (Baldauf/Hogarth/de Hoyos 2008; Department for Business, Innovation and Skills 2011a).
- Indien** Der noch schwach entwickelte Berufsbildungssektor Indiens soll bis zum Jahr 2022 über 500 Mio. Menschen beruflich ausgebildet haben und ist vor allem durch den sehr hohen Anteil der unter 25-jährigen Bevölkerung aussichtsreich für britisches Engagement. Im Jahr 2006 wurde die bereits erwähnte *UK-India Education and Research Initiative* (UKIERI) angestoßen, mit der die Beziehungen zwischen Großbritannien und Indien in den Bereichen der Hochschulbildung, der Schulen sowie in der beruflichen und fachlichen Kompetenzentwicklung ausgebaut werden. Obwohl der primäre Bedarf im Bereich des Hochschulsektors gesehen wird, wird auch für britische Berufsbildungsanbieter Potenzial für internationale Kooperationen prognostiziert (ebd.).
- Russland** Der russische Markt ist aufgrund kultureller Verbindungen und der relativen geographischen Nähe ebenfalls eine Region, in der britische Berufsbildungsdienstleister Expansionsbestrebungen haben. Obwohl das größte wirtschaftliche Potenzial bei in Großbritannien angebotenen Bildungsdienstleistungen für internationale Studierende aus Russland gesehen wird, wurden im Rahmen der PMI2 auch Further Education Colleges bei ihrem Wachstum auf dem russischen Markt unterstützt (ebd.).
- Vietnam** Mit der Förderung der PMI2 wurden zahlreiche ruhende Partnerschaften zwischen britischen Further Education Colleges und Weiterbildungseinrichtungen in Vietnam reaktiviert. Projektkooperationen, die Ausbildung von Lehrkräften und die Kapazitätserweiterung des Systems stellen in dieser Region (inkl. Thailand und Laos) die wesentlichen Potenziale für britische Berufsbildungsanbieter

dar. Neben dieser Mitwirkung bei der Weiterentwicklung des vietnamesischen Bildungssystems ist für Further Education Colleges auch bei diesem Zielmarkt die Vermittlung beruflicher Bildung in Großbritannien für ausländische Studierende am ertragreichsten (ebd.).

**Vereinigte
Arabische Emirate**

Die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) stehen vor der Herausforderung, verfügbare und erforderliche Kompetenzen aufeinander abzustimmen. Bei dieser Restrukturierung des Systems stellt der Aufbau eines erweiterten beruflichen Ausbildungszweiges eine Gelegenheit für die Mitwirkung britischer Berufsbildungsanbieter dar. Auf diesem Zielmarkt besteht auch eine überdurchschnittliche Möglichkeit für die Förderungen internationaler Berufsbildungsprogramme durch Großunternehmen. Da für die Zukunft mit einem Rückgang arabischer Studierender in Großbritannien gerechnet wird, bestehen die wesentlichen Internationalisierungskonzepte britischer Weiterbildungsanbieter in dieser Region aus dem Aufbau internationaler Kontakte und der Etablierung einzelner Bildungsangebote in den VAE (ebd.).

4 Neuseeland

4.1 Das neuseeländische Berufsbildungssystem

Industry Training Organisations (ITO)

Im neuseeländischen Berufsbildungssystem engagieren sich etwa 40 *Industry Training Organisations* (ITOs) vor allem im Bereich branchenspezifischer Weiterbildungsmöglichkeiten am Arbeitsplatz. Sie wurden eingerichtet, um spezifische Sektoren zu vertreten, Qualifikations- und Ausbildungsstandards für diese zu entwickeln und um strukturierte Weiterbildungsangebote zu arrangieren. Die Bewertung nationaler Qualifikationen und die Identifizierung des zukünftigen Qualifikationsbedarfs fallen ebenfalls in den Zuständigkeitsbereich der ITOs. Sie gelten als staatlich anerkannte private Gewerbe, deren Finanzierung sowohl aus privaten als auch aus öffentlichen Quellen gesichert ist (Ministry of Education 2010; TEC 2009).

Den repräsentativen Zusammenschluss der ITOs stellt die *Industry Training Federation* (ITF) dar. Zu den Prioritäten ihres Tätigkeitsbereichs gehörten im Jahr 2011 die (1) strategische Entwicklung des Berufsbildungssystems, (2) die Festigung ministerialer Beziehungen, (3) die Zusammenarbeit mit der Industrie sowie (4) die Weiterentwicklung der Branchenperformance (ITF 2010):

- (1) Auf strategischer Ebene galt es, eine Vision für ein Berufsbildungssystem zu entwickeln, das sowohl die Produktivität steigern als auch der Nachfrage der Industrie nachkommen kann. In diesem Zusammenhang sollten ebenfalls Inkonsistenzen des bestehenden Systems adressiert und durch die Gründung einer Arbeitsgruppe „Vision for VET“ branchenspezifische Bildungswege ab der Sekundarstufe entwickelt werden.
- (2) Im Kontext der ministerialen Beziehungen sah der Jahresplan vor, eine engere Zusammenarbeit auf politischer Ebene anzustoßen und die Beziehungen zum Bildungsministerium, zur Tertiary Education Commission (TEC) sowie zur Behörde zur Überwachung von Bildungsqualifikationen (New Zealand Qualifications Authority – NZQA) zu intensivieren.
- (3) Die dritte strategische Priorität im Jahr 2011 betraf die Beziehungen zur Industrie. Diesbezüglich wurden in Zusammenarbeit mit ITOs Leuchttürme der Schlüsselindustrie weiterentwickelt sowie im Rahmen einer Arbeits-

gruppe „Industry Engagement“ an der Reform des Berufsbildungssystems gearbeitet.

- (4) Für die Weiterentwicklung der Branchenperformance wurde in erster Linie im Rahmen der Arbeitsgruppe „ITO performance“ eine Zuarbeit für die Reform im Bereich von Standards und Qualifikationen geleistet.

Die jüngsten Reformen am Berufsbildungssystem seitens der neuseeländischen Regierung adressierten die Verbesserung der Kooperation mit der Industrie und mit weiteren Stakeholdern, die Stärkung der Partnerschaften mit der indigen neuseeländischen Maori-Gemeinschaft, die effektivere Ausrichtung der Berufsbildung an zukünftigen Anforderungen, die Intensivierung internationaler Verbindungen sowie die Steigerung der Qualität, Effektivität, Effizienz und Transparenz in der Bildung. Die neuseeländische Strategie für den tertiären Bildungssektor von 2011 bis 2015 sieht es für die neuseeländische Produktivität als vorranglich an, Bildung deutlicher auf die Vermittlung von praktischen Fertigkeiten auszurichten (Williams 2006; Ministry of Education 2010).

4.2 Exportpotenzial der neuseeländischen Berufsbildung

Seit Ende der 1990er Jahre wurde der Berufsbildungsexport in Neuseeland – vor allem durch internationale Lernende im Onshore-Bereich – als ertragreiche Einnahmequelle erkannt. Im Offshore-Bereich findet die Exportaktivität durch Lehre, Weiterbildung, Curriculumentwicklung, Qualitätssicherung und Beratungsleistungen statt. Darüber hinaus betreibt Neuseeland noch einen bildungsbezogenen Export von Software und Büchern für Grundschulen (Williams 2006; Education New Zealand/Ministry of Education 2008).

In der Gesamtstatistik des Dienstleistungsexportes führt die Reisebranche deutlich mit Einnahmen von 6,7 Mrd. NZD im Jahr 2010/2011. Der Export von Bildungsdienstleistungen generierte im gleichen Zeitraum 69 Mio. NZD⁶, was 0,5% des Gesamtexportvolumens aus Dienstleistungen (12,2 Mrd. NZD) entspricht. Während in der Reisebranche zwischen 2008 und 2011 jedoch ein Rückgang aus Exporteinnahmen um 7,1% verzeichnet wurde, konnte der Bereich Bildungsexport eine Steigerung um 53% erzielen (Statistics New Zealand

⁶ In der zugänglichen Statistik ist die Art des Bildungsexportes bei dieser Summe nicht differenziert. Unter Berücksichtigung der noch folgenden Statistiken ist aus Plausibilitätsgründen anzunehmen, dass es sich hierbei um den summierten Offshore-Export über alle Bildungssektoren hinweg handelt.

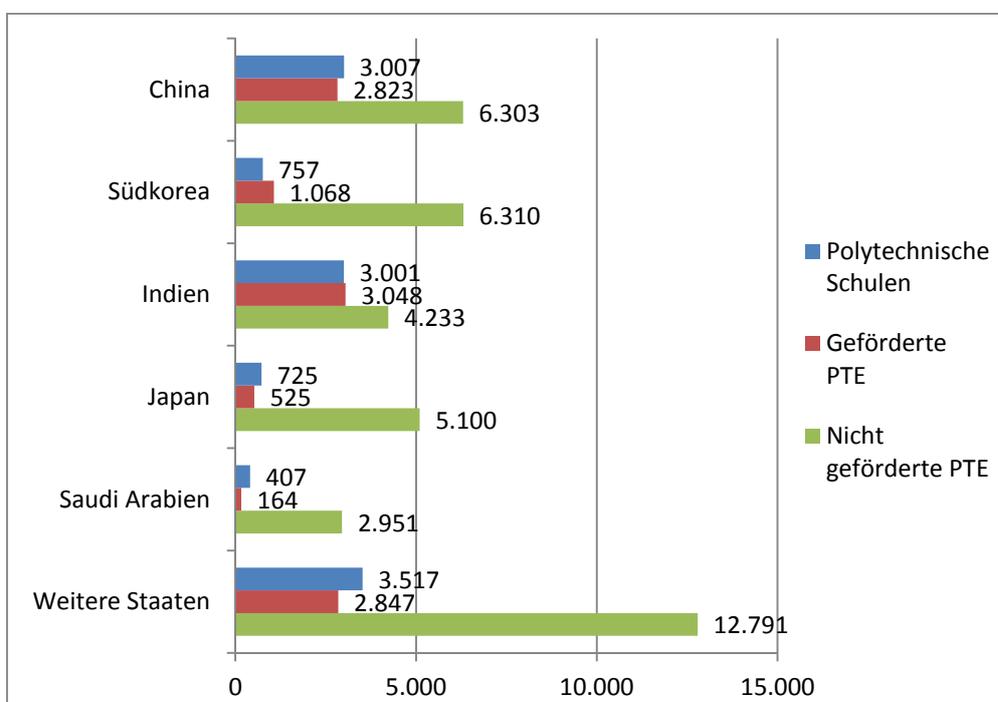
2011). Da eine stärker differenzierte statistische Erfassung des Offshore-Berufsbildungsexports in Neuseeland gegenwärtig nicht zugänglich ist, kann an dieser Stelle lediglich auf das Datenmaterial im Onshore-Bereich eingegangen werden.

Onshore-Berufsbildungsexport

Unter die statistisch erfassten und zur beruflichen Aus- und Weiterbildung zuzuordnenden Bildungseinrichtungen fallen die *Institutes of Technology and Polytechnics* (ITP) sowie private Weiterbildungseinrichtungen (*Private Training Establishment* – PTE). Bei letzteren wird zwischen jenen mit staatlicher Förderung und jenen ohne eine solche unterschieden. Diese Institutionen bieten im Bereich der Berufsbildung vorwiegend Onshore-Angebote an.

In den genannten Berufsbildungseinrichtungen waren im Jahr 2010 59.577 internationale Lernende eingeschrieben. Etwa 68% von ihnen stammten aus China, Südkorea, Indien, Japan und Saudi Arabien. Ebenfalls sticht deutlich hervor, dass 63% der internationalen Lernenden Angebote an staatlich nicht geförderten privaten Weiterbildungseinrichtungen wahrgenommen haben, während etwa 18% geförderte PTEs und 19% polytechnische Schulen besuchten (Abbildung 5).

Abbildung 5:
Anzahl internationaler Lernender im Onshore-Berufsbildungsexport nach Herkunftsländern und Berufsbildungstypen, 2010

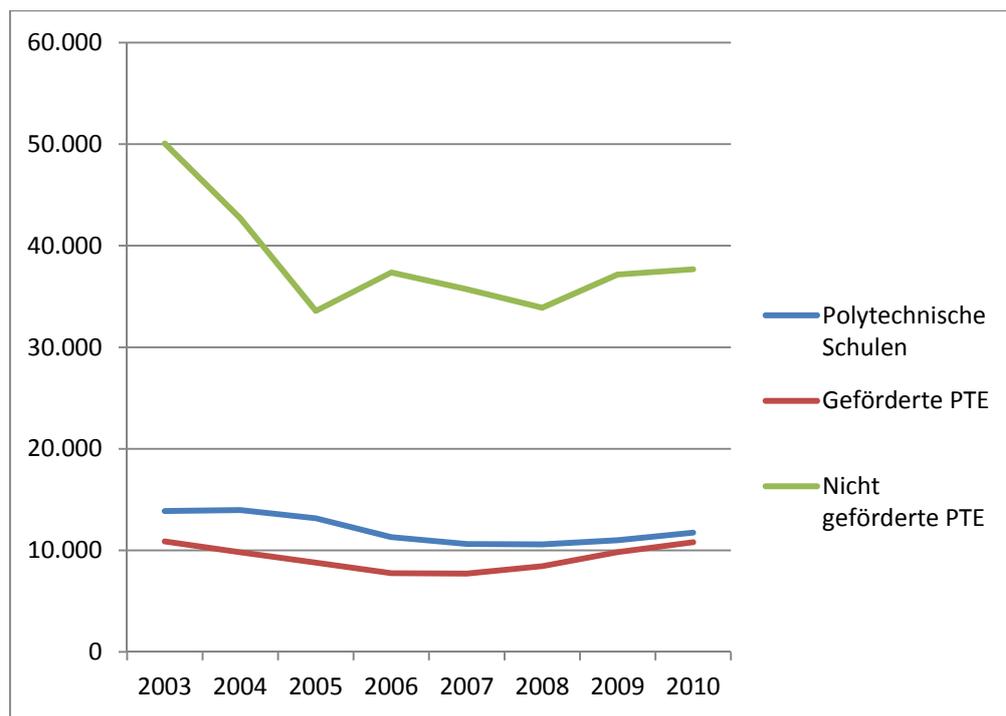


Quelle: Education Counts 2011

Die Entwicklung des Onshore-Berufsbildungsexports zwischen 2003 und 2008 macht einen durchschnittlichen jährlichen Rückgang der Anzahl internationaler Lernender um ca. 6,5% deutlich. Seit 2008 konnte jedoch erneut ein jährlicher Zuwachs von ebenfalls etwa 6,5% verzeichnet werden (Abbildung 6).

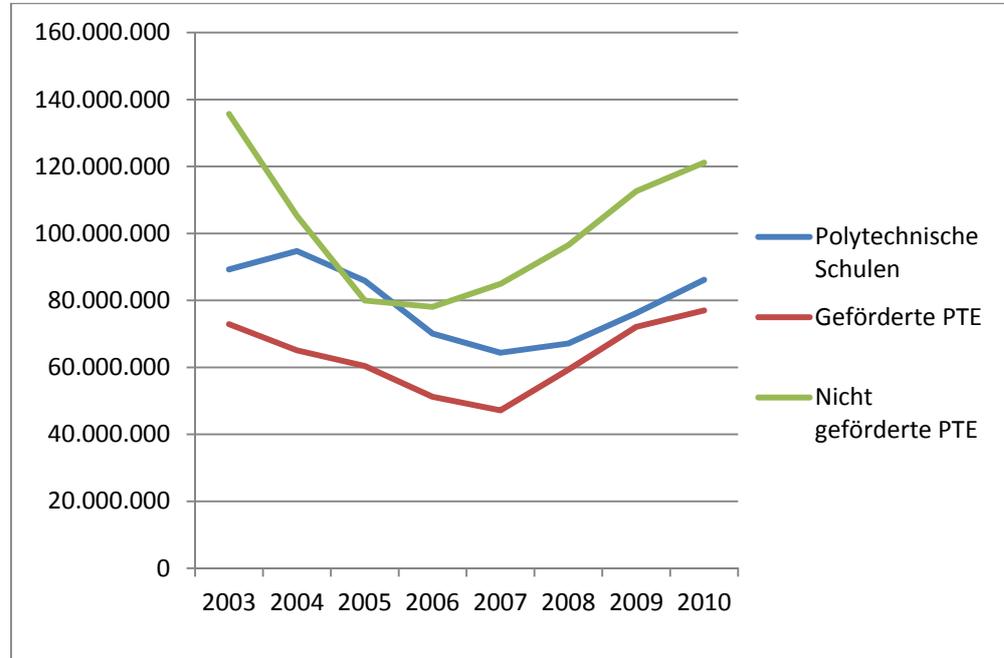
Die Einnahmen aus Kursgebühren von internationalen Lernenden beliefen sich im Jahr 2010 auf insgesamt 284 Mio. NZD. Einen Anteil von etwa 43% (121 Mio. NZD) machten hierbei nicht geförderte private Weiterbildungseinrichtungen aus, während 30% auf die polytechnischen Schulen mit 86 Mio. NZD und 27% (77 Mio. NZD) auf staatlich geförderte PTEs entfielen. Zwischen 2003 und 2007 erfuhr die Branche einen Rückgang an Einnahmen um durchschnittlich jährlich 9,75%, bevor bis 2010 mit einem durchschnittlichen jährlichen Anstieg von 13% beinahe wieder das Niveau aus dem Jahr 2003 erreicht wurde (Abbildung 7).

Abbildung 6:
Entwicklung der Anzahl internationaler Lernender im Onshore-Berufsbildungsexport nach Arten von Berufsbildungseinrichtungen, 2003-2010



Quelle: Education Counts 2011

Abbildung 7:
 Einnahmen durch
 Kursgebühren
 von internationa-
 len Lernenden im
 Onshore-
 Berufsbildungsex-
 port nach Berufs-
 bildungstypen,
 2003-2010, in
 NZD



Quelle: Education Counts 2011

4.3 Förderinitiativen zur Begünstigung des Berufsbildungsexports

Nachdem bereits im Jahr 2004 mit dem *International Framework of Education* langfristig höhere Investitionen in den Berufsbildungsexport beschlossen wurden (Williams 2006), hat die Regierung mit der *International Education Agenda 2007-2012* im Jahr 2007 eine Strategie veröffentlicht, die während einer Konsultationsphase im Interesse der praxisorientierten Unternehmen angepasst wurde. Die beiden wesentlichen Ziele bei der Internationalisierung von Bildungsangeboten sind hierbei zum einen der Erhalt und die Weitergabe des nationalen Identitätskonzepts und zum anderen eine ökonomische Transformation. Während sich Ersteres auf die Entwicklung kultureller Offenheit Neuseelands und die Integration ausländischer Lernender in die Gemeinschaft bezieht, zielt die ökonomische Komponente auf die Stärkung der neuseeländischen Bildungsanbieter durch internationale Kontakte. Internationale Bildungsangebote müssten von hoher Qualität, strategisch, im Einklang mit den Aufträgen der Bildungsanbieter, diversifiziert, innovativ, nachhaltig und gut organisiert sein. Nur so könne das Ziel der stärkeren Kommerzialisierung neuseeländischer Bildungsangebote und die Anerkennung der Qualifikationen durch Arbeitgeber erreicht werden (New Zealand Government 2007).

Politische Zuständigkeiten für den Berufsbildungsexport Neuseelands

Im Jahr 2011 fand eine Restrukturierung der politischen Zuständigkeiten für die Förderung des neuseeländischen Berufsbildungsexports statt. Nachfolgend werden die Institutionen der bisherigen Struktur und ihre Förderinitiativen präsentiert, bevor im Abschluss dieses Kapitels auf die Ausrichtung der neuen Konstitution eingegangen wird.

Bildungsministerium

Das *Bildungsministerium* (Ministry of Education) leitet die Entwicklung und Implementierung der neuseeländischen Strategien, Politiken und Regularien mit Bezug zu internationaler Bildung. Es handelt Kooperationen aus und stärkt somit das internationale Ansehen des neuseeländischen Bildungssektors. Mit sieben beschäftigten Bildungsberatern betreibt es weder direkte Rekrutierung noch Bildungsmarketing. Vielmehr strebt es den langfristigen diplomatischen Aufbau von Beziehungen zu anderen Regierungen, zu Schlüsselbranchen und bildungspolitischen Institutionen in den Zielländern an. Darüber hinaus übernimmt das Ministerium die Zuständigkeit für das Monitoring und die Evaluierung des tertiären Bildungssektors (Ministry of Education 2010; Ministry of Education 2011b; New Zealand Government 2007).

Ministerium für Außenbeziehungen und Handel

Das *Ministerium für Außenbeziehungen und Handel* (Ministry of Foreign Affairs and Trade - MFAT) leitet und koordiniert die Entwicklung von Initiativen zur Intensivierung der internationalen Beziehungen im Bildungsbereich. Es findet eine enge Zusammenarbeit mit dem Bildungsministerium statt, insbesondere für das Ergreifen von Initiativen im Offshore-Bereich werden Handelsabkommen mit den Zielregionen geschlossen und dadurch umfangreiche Möglichkeiten für neuseeländische Berufsbildungsexporteure geebnet (New Zealand Government 2007).

Education New Zealand

Die von der neuseeländischen Regierung finanzierte Behörde *Education New Zealand* ist primär mit der gebündelten Vermarktung der Bildungsangebote und der Rekrutierung ausländischer Lernender beauftragt. Darüber hinaus erstellt und verbreitet sie Bildungsstatistiken und erarbeitet damit die Informationsbasis über internationale Märkte, innovative Bildungsangebote und bestehende Mitbewerber. Die Behörde betreut außerdem Förderprogramme und erleichtert die Kooperation und Kommunikation zwischen neuseeländischen Bildungsexporteurern und Bildungsanbietern in den Zielländern. Für die Unterstützung der Offshore-Exportaktivitäten im Bildungsbereich hat Education New Zealand Repräsentanten in Thailand, China, Belgien, Deutschland, Malaysia, Indien, Saudi Arabien, Chile, Brasilien und Südkorea positioniert. An sechs dieser Standorte sind Verbindungsbeamte der Regierungen tätig und an fünf wei-

teren findet Öffentlichkeitsarbeit mit der Präsenz auf Bildungsmessen und weiteren lokalen Veranstaltungen statt (Ministry of Education 2004; New Zealand Government 2007; Education New Zealand 2010; Education New Zealand 2011).

Export Education Innovation Programme

Das im Jahr 2004 lancierte und von Education New Zealand administrierte *Export Education Innovation Programme* setzt sich die Förderung von Innovationen in der Bildung zum Ziel. Unter der gemeinsamen Leitung von NZ Trade & Enterprise, des Bildungsministeriums und von Education New Zealand wurden bei der Entwicklung dieses Programms verschiedene Anspruchsgruppen mit einbezogen. Gefördert im Rahmen dieses Programms werden insbesondere Vorhaben zur Erschließung neuer Märkte sowie zur Entwicklung neuer Unternehmensmodelle und Bildungsangebote. Heimische Bildungsanbieter sollen dazu angeregt werden, ihr Engagement im bzw. ins Ausland auszuweiten und Partnerschaften mit ausländischen Institutionen aufzubauen, um den wandelnden Nachfragen des Marktes zu entsprechen (Ministry of Education 2004).

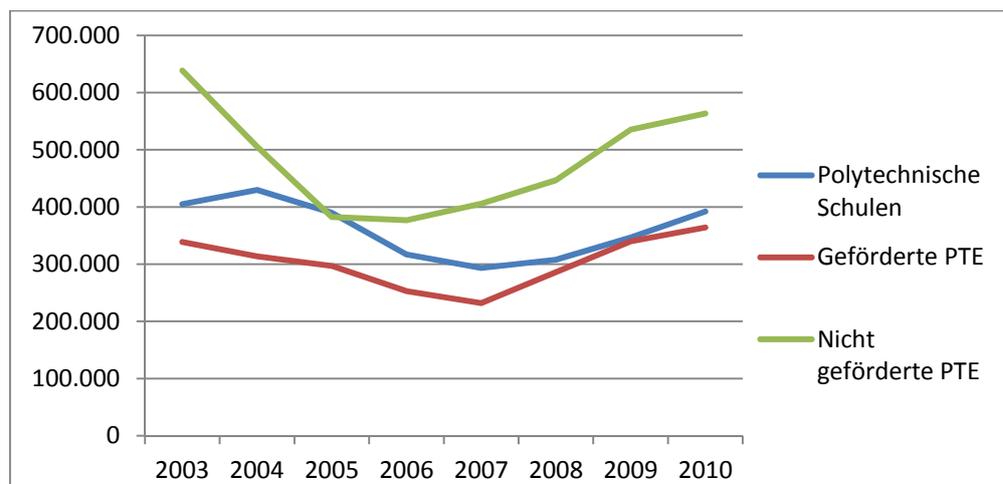
In den ersten vier Jahren wurden hauptsächlich Offshore-Initiativen in China, weiteren asiatischen Staaten und der Golf-Region gefördert, um neue Märkte zu öffnen und entstehende Unternehmensrisiken zu diversifizieren. Durch die öffentliche Präsenz im Ausland habe der Onshore-Bereich in Neuseeland jedoch ebenfalls Profit schlagen können. Insbesondere werden Aktivitäten gefördert, die zur Informationsgenerierung und Veröffentlichung von Statistiken, zur Erleichterung der Kommunikation und Kooperation zwischen den Industriepartnern sowie zum Erstellen von Fallstudien, Best-Practice-Material und zur Ausweitung der Forschungstätigkeit beitragen. Darüber hinaus werden Organisationen und Konsortien bei der Entwicklung innovativer Produkte und Dienstleistungen mit bis zu 125.000 NZD gefördert, wovon auch die Etablierung strategischer Allianzen und die Öffnung neuer Marktzugänge profitieren. In fünf Förderrunden konnten 24 Projekte finanziert werden, die vom Luftverkehrsmanagement im Mittleren Osten über E-Learning-Entwicklung in Vietnam bis zu Kursen zur Krankenpflege in Beijing reichten (Ministry of Education 2004; New Zealand Government 2007).

Export Education Development Fund

Das ebenfalls von Education New Zealand betreute und seit 2003 bestehende *Export Education Industry Development Fund* (auch bekannt als *Export Education Levy*) stellt eine Pflichtabgabe für Bildungsanbieter dar, die ihre Dienstleistung internationalen Lernenden anbieten. Obwohl sie zunächst als Reaktion auf ein mögliches Marktversagen aufgrund unzureichender Investitionen in diesem Sektor eingeführt wurde, ist sie trotz des Aufschwungs im Bereich des Bildungsexportes beibehalten worden. Bildungsanbieter mit Gebühreneinnahmen durch internationale Lernende müssen jährlich, neben dem Festpreis von 185 NZD, weitere 0,45% dieser Exporteinnahmen entrichten. Ausgenommen von dieser Abgabe sind der Offshore-Bildungsexport sowie die Einnahmen durch ausländische Lernende, die eine Förderung durch die *New Zealand Overseas Development Agency* erhalten.

Die Einnahmen aus dieser Abgabe, die sich im Jahr 2009/2010 auf 3,3 Mio. NZD aus allen Bildungssektoren beliefen, werden für Forschung, allgemeine Absatzförderung, Qualitätssicherung und die allgemeine Entwicklung des neuseeländischen Bildungsexports verwendet (Mellsop & Counsell 2005; Ministry of Education 2011b). Aus dem Berufsbildungssektor flossen im Jahr 2010 über 1,3 Mio. NZD in diesen Fonds. Mehr als 42% stammten hierbei von nicht geförderten privaten Weiterbildungseinrichtungen, fast 30% von polytechnischen Schulen und etwa 28% von staatlich geförderten PTEs. Zwischen 2003 und 2007 nahmen die Einnahmen jährlich durchschnittlich 9,3% ab, bevor anschließend bei einem durchschnittlichen jährlichen Anstieg um 12,4% das Niveau von 2003 beinahe wieder erreicht werden konnte (Abbildung 8).

Abbildung 8:
 Einnahmen des
 Export Education
 Levy nach Berufsbildungstypen,
 2003-2010, in
 NZD



Quelle: Education Counts 2011

**PACE Marke-
ting Pro-
gramme**

Mit dem *PACE Marketing Programme* werden Bildungsexporteurinnen Möglichkeiten geboten, ihre Dienstleistungen in Schlüsselmärkten zu vermarkten. Die von Education New Zealand organisierten Veranstaltungen werden jährlich neu konzipiert und den Bedürfnissen der Industrie angepasst. Zum einen basiert die strategische Ausrichtung auf der *Industry Wide Strategy on International Education for New Zealand* aus dem Jahr 2004. Darüber hinaus übernimmt die Regierung ebenfalls Verantwortung für Marketingprogramme in diesem Bereich und hat ein explizit für diesen Zweck veranschlagtes Budget (Education New Zealand 2005; Education New Zealand 2011).

**New Zealand
Trade &
Enterprise**

New Zealand Trade & Enterprise (NZTE) ist die staatlich finanzierte Behörde für wirtschaftliche Entwicklung in Neuseeland. Sie fokussiert ihre Tätigkeit auf den Bereich der Marktentwicklung. Neben der Identifizierung neuer internationaler Zielmärkte werden der Industrie und Bildungsanbietern aufbereitete Informationen über diese zur Verfügung gestellt. Weitere Angebote für einzelne Unternehmen umfassen Beratung, Mentoring, Weiterbildung sowie Unterstützung bei der Markterschließung und der Entwicklung eines Geschäftsmodells. Teilweise werden diese Leistungen externen Anbietern übertragen und lediglich von NZTE finanziert. Darüber hinaus erfolgt in Kooperation mit Education New Zealand die Unterstützung der Offshore-Repräsentanzen in Vietnam, Malaysia und Taiwan (New Zealand Government 2007; New Zealand Trade & Enterprise 2012a).

Obwohl NZTE und das Ministerium für Außenbeziehungen und Handel in ausländischen Repräsentanzen eng zusammenarbeiten, lassen sich Unterschiede in ihren Aufgabenfeldern ausmachen. Während das Ministerium eher als Türöffner zu neuen Märkten angesehen werden kann, indem es die Bedingungen für den Markteintritt neuseeländischer Güter und Dienstleistungen verhandelt, kann NZTE als Behörde angesehen werden, die neuseeländische Anbieter darin unterstützt, den Weg durch diese geöffnete Tür zu beschreiten (New Zealand Trade & Enterprise 2012b).

**New Zealand
International
Growth Fund**

NZTE betreut das Förderprogramm *New Zealand International Growth Fund*. Diese Förderinitiative ist an Unternehmen adressiert, deren Tätigkeit potenziell einen Nutzen für die neuseeländische Wirtschaft aufweist. Für förderwürdig angesehene Unternehmen besteht in der Folge die Möglichkeit, enger mit New Zealand Trade & Enterprise zusammenzuarbeiten. Sie bekommen von NZTE einen persönlichen Ansprechpartner, der die gesamte Kooperation begleitet und ein maßgeschneidertes Programm für die Weiterentwicklung des Unterneh-

mens konzipiert. Hierbei werden Aktivitäten über die alltäglichen Unternehmensabläufe hinaus gefördert, die dazu beitragen,

- (1) neue Kenntnisse über andere Märkte zu gewinnen,
- (2) Managementkapazitäten zu erweitern,
- (3) die Kommerzialisierung von Forschung und Entwicklung voranzutreiben sowie
- (4) die Vorgehensweise bei der Einwerbung von Drittmitteln für weitere Projekte zu optimieren.

Die Höhe der Zuwendung ist von der Menge an bestehender internationaler Erfahrung des Unternehmens abhängig. Jene Unternehmen, die bereits stark vernetzt sind und einen größeren Nutzen für die nationale Ökonomie erwarten lassen, können bei einem fünfjährigen Vorhaben eine Kofinanzierung zwischen 100.000 NZD und 1 Mio. NZD erhalten. Zwischen 20.000 NZD und 500.000 NZD sind für vielversprechende Vorhaben von Unternehmen zugänglich, die ihre Infrastruktur und ihr globales Netzwerk noch erweitern müssen (New Zealand Trade & Enterprise 2011).

NZ Inc

Aus der gemeinsamen Initiative von 16 Ministerien und sonstigen Behörden (z.B. Bildungsministerium, Ministerium für Außenbeziehungen und Handel, Ministerium für Wissenschaft und Innovationen, Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung, NZ Trade & Enterprise, etc.) ist *NZ Inc* hervorgegangen. Die Kernaufgabe ist nicht auf das Thema Bildung begrenzt und besteht in der länder- und regionalstrategischen Arbeit mit Neuseelands wichtigsten ökonomischen Partnern. Die von dieser Institution erstellten Länder- und Regionalstudien setzen Grundlagen für strategische Prioritäten in der Zusammenarbeit mit den Partnerländern. Durch NZ Inc soll die Effektivität und Effizienz der kooperierenden neuseeländischen Regierungsbehörden im Sinne der Internationalisierung neuseeländischer Unternehmen erhöht werden (New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade 2011).

Bei der Entwicklung der Strategien von NZ Inc liegt der Fokus zunächst auf folgenden Staaten (Ministry of Foreign Affairs and Trade 2012):

- Indien: siebtgrößter Exportmarkt, größter Markt für Bildungsdienstleistungen,
- China: Neuseelands zweitgrößter Handelspartner, zweitgrößter Import- und Exportmarkt sowie zweite Position bei den Herkunftsländern mit den meisten ausländischen Studierenden,

- USA: drittgrößter Handelspartner und eine Hauptquelle ausländischer Direktinvestitionen sowie
- Australien: direkter Nachbar, größter Import- und Exportpartner, bedeutendste Quelle ausländischer Direktinvestitionen sowie größte Zielregion für neuseeländische Investitionen im Ausland.

Darüber hinaus wird derzeit auch an Strategien mit EU- und ASEAN-Ländern sowie mit dem Mittleren Osten gearbeitet. Die herausgegebenen Studien, die auf der Internetseite des Ministeriums für Außenbeziehungen und Handel kostenfrei einzusehen sind, weisen einen starken Wirtschafts- und Handelsfokus mit langfristigen Zielen auf und betonen die Relevanz der Stärkung internationaler Unternehmensbeziehungen.

**Folge der
Restrukturierung:
Crown Agency for
International
Education**

Im Zuge der Neustrukturierung der Zuständigkeiten für den neuseeländischen Bildungsexport ist eine Zusammenlegung der Kapazitäten von *Education New Zealand* und *New Zealand Trade & Enterprise* für das Bilden einer *Crown Agency* vorgesehen. Ziel dieser separaten Zuständigkeit stellt die zentrale Koordinierung der Förderprogramme für internationale Bildung, der wirtschaftlichen Entwicklung von Bildungsangeboten sowie der angemessenen Repräsentation neuseeländischer Bildungsdienstleister unter einer Marke dar. Der Agentur soll für das Jahr 2011/2012 ein voraussichtliches Budget von 11,45 Mio. NZD zur Verfügung stehen (Tabelle 7), das aus dem Export Education Levy mitfinanziert wird. Der Aufgabenbereich der Crown Agency liegt in der Übernahme aller repräsentativen Funktionen sowie in der Verwaltung der von der Regierung geförderten internationalen Bildungsförderprogramme. Um die Glaubwürdigkeit zu neuen und bereits bestehenden Partnern zu sichern, wird die Agentur vom Ministerium für Außenbeziehungen und Handel akkreditiert. Darüber hinaus werden auch Synergieeffekte zwischen Bildung, Tourismus, Handel und Außenbeziehungen für NZ Inc erwartet (Ministry of Education 2011b).

Tabelle 7:
 Vorgesehenes
 Jahresbudget
 2011/2012 für
 die Crown Agen-
 cy for Interna-
 tional Education,
 Mio. NZD

Zweck	Budget
Etablierung einer nationalen Marke, internationale Werbung, Marketingstrategien	4,44
Management des Offshore-Marketings	0,50
Repräsentation der neuseeländischen Bildung gegenüber anderer Regierungen	2,69
Stipendien, Export Education Innovation Programme	2,55
Marktforschung und Professionalisierung	0,71
Management	0,56
Summe	11,45

Quelle: Ministry of Education 2011b

Die in Neuseeland vorherrschende Herangehensweise zu Internationalisierungsvorhaben ist durch die Bündelung von Kompetenzen mehrerer Behörden gekennzeichnet. Fördermechanismen, von denen Berufsbildungsexporteur profitieren, sind explizit auf den Bildungssektor zugeschnitten. Die Zusammenlegung der Zuständigkeiten von Education New Zealand, mit Verantwortung für die Repräsentanz der neuseeländischen Bildungsangebote im Ausland, sowie von New Zealand Trade & Enterprise, als Behörde für die wirtschaftliche Entwicklung Neuseelands, macht deutlich, dass dem Berufsbildungsexport in Neuseeland eine hohe Priorität zugemessen wird. Ebenfalls unterstreicht dies der Aufbau einer einheitlichen Marke im Ausland. Die Förderung findet sowohl durch finanzielle Unterstützung der Bildungsanbieter als auch durch das Angebot von Informations-, Schulungs- und Beratungsleistungen zum Exportvorhaben statt. Durch die erhobene Abgabe (Export Education Industry Development Fund) hat die Regierung eine Finanzierungsquelle für die Realisierung branchenübergreifender Vorhaben im Bildungsexport. Die Bündelung von Kompetenzen setzt sich in der Tätigkeit der Initiative NZ Inc fort, die Möglichkeit der Zusammenarbeit von 16 Ministerien und Behörden für neuseeländische Internationalisierungsstrategien demonstriert.

4.4 Zielregionen des neuseeländischen Berufsbildungsexports

Neuseeland verfolgt das Ziel, vorhandene Ressourcen für die Anstrengungen der Regierung und der Industrie im Bereich des Berufsbildungsexports zu bündeln. Beide Seiten haben die aus ihrer jeweiligen Sicht relevanten Länder und Regionen für ein bildungsdiplomatisches Engagement formuliert und sich auf gemeinsame Bereiche verständigt. Folgende Regionen wurden auf Basis des zu erwar-

tenden Nutzens für die Entwicklung des Bildungsbereichs vor Ort, der Laufzeit bestehender Regierungskooperationen sowie der Kapazität von NZ Inc im Offshore-Bildungsexport gewählt (New Zealand Government 2007):

- China inkl. Hong Kong und Macau,
- die USA und Kanada,
- Südostasien mit dem Fokus auf Malaysia,
- die EU mit dem inhaltlichen Fokus auf Hochschulbildung,
- Südasien mit dem Schwerpunkt Indien,
- Südkorea,
- Chile, Brasilien und Argentinien (bei noch sehr jungen Beziehungen) sowie
- die Golfstaaten.

In den Regionen China, Süd-/Südostasien, im Mittleren Osten und in Lateinamerika kooperiert New Zealand Trade & Enterprise mit Education New Zealand bei der strategischen Zusammenarbeit mit der Industrie und der Regierung.

5 Fazit

Die vorliegende Studie gibt Einblicke in die politischen Anstrengungen zur Förderung und Verbesserung des Berufsbildungsexports der Länder Australien, Großbritannien und Neuseeland. Australien ist durch eine enge Zusammenarbeit von Politik und Wirtschaft im Bereich des Berufsbildungsexports geprägt. Förderangebote in Form von Beratungsleistungen und finanzieller Unterstützung zielen auf den erleichterten Markteintritt australischer Unternehmen im Ausland ab und sind branchenunspezifisch. Ein Großteil der finanziellen Unterstützung fließt in Marketingaktivitäten, Marktanalysen und Delegationsreisen. Australien nutzt die Verbreitung seines Qualifikationsrahmens als strategisches Instrument seiner Berufsbildungsexportförderung.

Großbritannien konzentriert sich in seiner entsprechenden Förderung auf betriebliche Aspekte des Internationalisierungsmanagements und geht branchenunabhängig vor. Koordinierungsinitiativen unterstützen den einheitlichen Marktauftritt Großbritanniens.

Neuseeland bündelt die Kompetenzen verschiedener Behörden und richtet seine Förderangebote explizit auf den Berufsbildungsexport aus. Education New Zealand und New Zealand Trade & Enterprise arbeiten eng zusammen und unterstützen den Aufbau einer einheitlichen Marke im Ausland. Neuseeland finanziert seine Bildungsexportförderung durch den explizit dafür geschaffenen Export Education Industry Development Fund.

Literatur

- ABS (2011): Table 11. 5368055004 - International Trade in Services by Country, by State and by Detailed Services Category, Calendar Year, 2010.
[http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/subscriber.nsf/log?openagent&5368055003011.xls&5368.0.55.003&Data C-](http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/subscriber.nsf/log?openagent&5368055003011.xls&5368.0.55.003&Data%20Cubes&98913F432BAEA01ACA2577ED001471C8&0&2009-10&03.12.2010&Latest)
[bes&98913F432BAEA01ACA2577ED001471C8&0&2009-10&03.12.2010&Latest](http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/subscriber.nsf/log?openagent&5368055003011.xls&5368.0.55.003&Data Cubes&98913F432BAEA01ACA2577ED001471C8&0&2009-10&03.12.2010&Latest) [20.9.2011]
- Austrade (2010a): In Brief. Export Market Development Grants.
<http://www.austrade.gov.au/EMDG-Publications/default.aspx> [06.09.2011]
- Austrade (2010b): Education to Fiji. <http://www.austrade.gov.au/Education-to-Fiji/default.aspx> [23.9.2011]
- Austrade (2010c): Education to Indonesia.
<http://www.austrade.gov.au/Education-to-Indonesia/default.aspx>
[23.09.2011]
- Austrade (2010d): Education to Pakistan.
<http://www.austrade.gov.au/Education-to-Pakistan/default.aspx>
[23.09.2011]
- Austrade (2011a): Education and Training. Export Market Development Grants – Fact Sheet. <http://www.austrade.gov.au/EMDG-Publications/default.aspx>
[06.09.2011]
- Austrade (2011b): Getting into Export Program Description.
<http://www.austrade.gov.au/Getting-into-Export-Program-Description/default.aspx> [21.09.2011]
- Austrade (2011c): Education to Argentina.
<http://www.austrade.gov.au/Education-to-Argentina/default.aspx>
[22.09.2011]
- Austrade (2011d): Education to China. <http://www.austrade.gov.au/Education-to-China/default.aspx> [22.09.2011]
- Austrade (2011e): Education to the Slovak Republic.
<http://www.austrade.gov.au/Education-to-the-Slovak-Republic/default.aspx>
[23.09.2011]
- Austrade (2011f): Education to the Czech Republic.
<http://www.austrade.gov.au/Education-to-the-Czech-Republic/default.aspx>
[23.09.2011]
- Austrade (2011g): Education to Vietnam.
<http://www.austrade.gov.au/Education-to-Vietnam/default.aspx>
[23.09.2011]

- Austrade/NSW Business Chamber (2011): Tradestart.
http://globalinsights.com.au/_literature_99433/Trade_Start_brochure
[21.09.2011]
- Australian Education International (2009): Re: New AEI. A discussion starter.
http://www.aei.gov.au/News/newsarchive/2010/Documents/Re_New_AEI_pdf.pdf
[21.09.2011]
- Australian Education International (2010): Australian Government Agency Responsibilities for International Education. http://www.aei.gov.au/About-AEI/Policy/Documents/1JulyRolesandResponsibilities_pdf.pdf [21.09.2011]
- Australian Education International (2011): Research Snapshot. Export Income to Australia from Education Services in 2010.
<http://aei.gov.au/research/Research-Snapshots/Documents/2011061803%20Export%20Income%202010.pdf>
[07.09.2011]
- Australian Institute of Export (2011): Want to take on the world? With the Australian Institute of Export we can show you how. Sydney.
<http://www.aiex.com.au/booklet/2010/membership/> [21.09.2011]
- Australian Government (2011): Australia Awards. Endeavour Executive Awards.
<http://www.deewr.gov.au/International/EndeavourAwards/Documents/EAEExecutiveBrochure.pdf> [07.09.2011]
- Australian National Training Authority (2004): Shaping our future. Australia's National Strategy for Vocational Education and Training. Brisbane.
http://www.dest.gov.au/NR/rdonlyres/98206EC7-3B9A-4A58-991F-4F28010BF825/16445/national_strategy.pdf [11.08.2011]
- Baldauf, Beate; Hogarth, Terence; de Hoyos, Maria (2008): Going global? UK FE/TVET – opportunities in the international market. Final report
- BIBB (2006): Berufsbildungssystem Australiens.
<http://www.bibb.de/de/13989.htm> [11.08.2011]
- British Council (2011): PMI2 Overview. <http://www.britishcouncil.org/eumd-pmi2-overview.htm> [26.8.2011]
- CEDEFOP (2009): Berufsbildung in fortgeschrittenen Wirtschaftssystemen: Wettbewerb in der Weltklasse. Thessaloniki.
http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/9012_de.pdf [11.08.2011]
- ConstructionSkills (2011): Levy. <http://www.cskills.org/levy-grant/levy/index.aspx> [23.8.2011]
- Cumbria Chamber of Commerce (2011): Gateway to Global Growth.
<http://www.cumbriachamber.co.uk/display.asp?ID=EX11> [23.08.2011]
- Department for Business, Innovation and Skills (2010): Skills for Sustainable Growth. Strategy Document. Full Report.
<http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/further-education-skills/docs/s/10-1274-skills-for-sustainable-growth-strategy.pdf> [23.8.2011]

- Department for Business, Innovation and Skills (Hrsg.) (2011a): Estimating the Value to the UK of Education Exports. BIS Research Paper Number 46. <http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/higher-education/docs/e/11-980-estimating-value-of-education-exports.pdf> [23.8.2011]
- Department for Business, Innovation and Skills (2011b): UK and India invite for bids on a new phase of the UK India Research and Education Initiative (UKIERI). <http://nds.coi.gov.uk/content/Detail.aspx?NewsAreaID=2&ReleaseID=419863> [8.9.2011]
- Department for Employment and Learning (2011): Success through Skills – Transforming Futures. The Skills Strategy for Northern Ireland. <http://www.delni.gov.uk/success-through-skills-transforming-futures.pdf> [23.8.2011]
- Department of Business and Innovation (2011): Funding & Assistance. <http://export.business.vic.gov.au/funding-and-assistance> [17.01.2012]
- Department of Foreign Affairs and Trade (2011): Trade Services in Australia 2010. <http://www.dfat.gov.au/publications/stats-pubs/trade-in-services-australia-2010.pdf> [20.9.2011]
- Education Counts (2011): International Students in New Zealand. Export Education Levy Statistics. Full Year 2003-2010. <http://www.educationcounts.govt.nz/statistics/international/international-students-in-new-zealand> [17.05.2011]
- Education New Zealand (2005): New Zealand Generic International Education Marketing - Proposed Annual Plan FY 05/06. Wellington. <http://www.educationnz.org.nz/indust/eedf/Workprogramme200506.pdf> [05.10.2011]
- Education New Zealand (2010): Education New Zealand Trust: Nominations for the 2010 Board of Trustee Elections. <http://www.educationnz.org.nz/comm/enews/Call%20for%20Board%20nominations%202010.doc> [13.10.2011]
- Education New Zealand (2011): Marketing Resources. <http://www.educationnz.org.nz/marketing-resources> [05.10.2011]
- Education New Zealand / Ministry of Education (2008): The economic impact of export education. http://www.educationcounts.govt.nz/__data/assets/pdf_file/0007/35368/EconomicImpactReport08.pdf [05.10.2011]
- Government of South Australia (2010): Gateway Business Program. Grant Guidelines. <http://www.southaustralia.biz/library/Gateway-Business-Program-guidelines.pdf> [17.01.2012]
- Hall, Greg/Hooper, Karen (2008): Australia's Exports of Education Services. <http://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2008/jun/pdf/bu-0608-2.pdf> [07.09.2011]

- Hall, Rebecca (2011): Multilateral education partnerships for regional sustainability and growth. Darwin.
- Hoeckel, K./Field, S./Justesen, T.R./Kim, M. (2008): Learning for Jobs. OECD Reviews of Vocational Education and Training. Australia.
<http://www.oecd.org/dataoecd/27/11/41631383.pdf> [10.08.2011]
- IEAA (2008): Good Practice in Offshore Delivery. A Guide for Australian Providers. Hawthorn.
http://export.business.vic.gov.au/__data/assets/pdf_file/0018/40752/TNE_Good_Practice_Guide_2008_pdf.pdf [07.09.2011]
- Invest NI (2009): Helping Businesses to succeed in global markets.
http://www.investni.com/corporate_guide_helping_business_to_succeed_in_global_markets_ccmu_may-2009.pdf [16.01.2012]
- ITF (2010): ITF Strategic Framework 2011. <http://www.itf.org.nz/assets/ITF-Corporate-Documents/ITF-Strategic-Framework-2011.pdf> [5.10.2011]
- Leitch (2006): Prosperity for all in the global economy – world class skills. Final report. http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/http://www.hm-treasury.gov.uk/d/leitch_finalreport051206.pdf [12.08.2011]
- Marnane, Kath (2010): Queensland’s Vocational Education and Training Engagement with Vietnam: A First Hand Experience.
<http://training.qld.gov.au/resources/information/pdf/vietnam-first-hand.pdf> [21.09.2011]
- Mellsop, J.; Counsell, K. (2005): An Economic Review of the Export Education Levy. Auckland.
<http://www.educationnz.org.nz/secure/policy/policy/ExportEducationLevyReport.pdf> [05.10.2011]
- Ministry of Education (2004): Export Education Innovation Programme. Strategic Overview and Operational Guidelines.
<http://www.minedu.govt.nz/~media/MinEdu/Files/EducationSectors/InternationalEducation/Initiatives/EEIPFinalPlanPDF.pdf> [05.10.2011]
- Ministry of Education (2010): Tertiary Education Strategy 2010-2015. Wellington.
<http://www.minedu.govt.nz/NZEducation/EducationPolicies/TertiaryEducation/PolicyAndStrategy/~media/MinEdu/Files/TheMinistry/TertiaryEducationStrategy2010/TES2010to2015.pdf> [05.10.2011]
- Ministry of Education (2011b): Creation of a Crown Agent for International Education.
<http://www.minedu.govt.nz/theMinistry/PublicationsAndResources/RIS/EducationAmendmentBillNo4/CreationCrownAgentInternationalEducation.aspx> [05.10.2011]
- Ministry of Foreign Affairs and Trade (2012): About NZ Inc. Key economic markets. <http://www.mfat.govt.nz/NZ-Inc/1-About/3-Key-economic-markets.php> [16.01.2012]

- Misko, Josie (2006). Vocational education and Training in Australia, the United Kingdom and Germany. Adelaide.
http://www.ncver.edu.au/login_user.html?display=standalone&request_url=%2Fpopups%2Flimit_download.php%3Ffile%3Dresearch%2Fcore%2Fcp0306a.pdf [22.07.2011]
- New Zealand Government (2007): The International Education Agenda. A Strategy for 2007-2012. Wellington.
<http://www.minedu.govt.nz/~media/MinEdu/Files/EducationSectors/InternationalEducation/PolicyStrategy/11950%20ie%20agenda%20final%20download%20100807.pdf> [05.10.2011]
- New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade (2011): NZ Inc. Country and Regional Studies. <http://www.mfat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/4-NZ-Inc-Country-and-Regional-Strategies/index.php> [05.10.2011]
- New Zealand Trade & Enterprise (2011): International Growth Fund.
<http://www.nzte.govt.nz/find-funding-assistance/pages/international-growth-fund.aspx> [05.10.2011]
- New Zealand Trade & Enterprise (2012a): What we do.
<http://www.nzte.govt.nz/about-nzte/what-we-do/pages/what-we-do.aspx> [16.01.2012]
- New Zealand Trade & Enterprise (2012b): How NZTE works with MFAT.
<http://www.nzte.govt.nz/about-nzte/pages/how-nzte-works-with-mfat.aspx> [16.01.2012]
- NSW Department of Trade and Investment (2011): Assistance for exporters.
<http://www.business.nsw.gov.au/export-from-nsw/assistance-for-exporters> [17.01.2012]
- Payne, Jonathan (2007): Sector skills councils and employer engagement - delivering the 'employer-led' skills agenda in England. SKOPE Research Paper No 78. Cardiff.
- Ramsteck, W. (2009): Die Germany Trade and Invest GmbH und die Reformen der Außerwirtschaftsförderung des Bundes: Eine Kopie des britischen Ansatzes? In: Christian Tietje/Gerhard Kraft (Hrsg.), Beiträge zum transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 86.
- Scottish Development International (2011): Who we are.
<http://www.sdi.co.uk/about-sdi/who-we-are.aspx> [16.01.2012]
- Scottish Government (2007): Skills for Scotland. A Lifelong Skills Strategy.
<http://www.scotland.gov.uk/Resource/Doc/197204/0052752.pdf> [23.8.2011]
- Scottish Government (2010): Skills for Scotland. Accelerating the Recovery and Increasing Sustainable Economic Growth.
<http://scotland.gov.uk/Resource/Doc/326739/0105315.pdf> [23.8.2011]

- Scottish Parliament (2007): Official Report 12 September 2007.
<http://scottish.parliament.uk/business/officialReports/meetingsParliament/or-07/sor0912-02.htm> [23.8.2011]
- Statistics New Zealand (2011): International trade in services: Year ended March 2011 – tables.
http://www.stats.govt.nz/browse_for_stats/economic_indicators/balance_of_payments/bop-international-trade-in-services.aspx [17.05.2011]
- TEC (2009): Modern Apprenticeship Co-ordinators (MACs).
<http://www.tec.govt.nz/Learners-Organisations/Modern-Apprenticeships-Coordinator-MACs/Role/> [7.11.2011]
- Trade & Investment Queensland (2010): Export Services.
<http://www.export.qld.gov.au/export-services.html> [21.09.2011]
- TVET UK (2009): Technical and Vocational Education and Training UK. Opportunity Egypt Conference. <http://www.theebcc.com/files/TVET%20UK.pdf> [31.8.2011]
- UK Business Funding Centre (2011): Passport to Export.
<http://www.ukbusinessgrants.org/Passport-to-Export.php> [23.08. 2011]
- UK Parliament (2010): UKTI Trade Services.
<http://www.publications.parliament.uk/pa/cm201012/cmselect/cmbis/735/73508.htm#note117> [16.08.2011]
- UKCES (2011): Sector Skills Councils. <http://www.ukces.org.uk/ourwork/sector-skills-councils> [12.08.2011]
- UKIBC (2010): UKIBC Case Study. 4Ae Ltd.
http://ukibc.com/wmslib/sectors/skillsandtraining/a4e_ltd.pdf [22.09.2011]
- UKIERI (2011): Call for Bids 2011.
http://www.ukieri.org/general_instruction_ukieri.html [8.9.2011]
- UKTI (2010b): From Aberdeen to Beijing.
http://www.ukti.gov.uk/download/120477_105006/From%20Aberdeen%20to%20Beijing.pdf.html [22.09.2011]
- UKTI (2011a): Time to Export: Part of the UK Government's Portfolio of Solutions for Business.
http://www.ukti.gov.uk/pt_pt/export/unitedkingdom/london.html?null [16.08.2011]
- UKTI (2011b): UKTI Contacts: Find regional, sectoral and country contacts.
http://www.ukti.gov.uk/de_de/export/unitedkingdom/contactus.html?start=10 [25.08.2011]
- Weedon, Julia (2011): Down under with the TAFEs!
http://www.ukcisa.org.uk/files/pdf/pmi/osv_weedon.pdf [21.09.2011]
- Welch, Russell/ Ooi, John (2011): Cooperation and partnerships in the Region. In: ACPET (Hrsg.): Asia Pacific International Education Forum. Brisbane. S. 11-15.

- Welsh Assembly Government (2008): Skills That Work for Wales. A Skills and Employment Strategy and Action Plan.
<http://wales.gov.uk/docs/dcells/publications/081217stfwstrategyandactstfwf.w.pdf> [23.8.2011]
- Williams, Christine (Hrsg.) (2006): OECD Thematic Review of Tertiary Education. New Zealand Country Background Report.
<http://www.oecd.org/dataoecd/20/46/36441052.pdf> [18.01.2012]

Abkürzungen

ABS	Australian Bureau of Statistics
ACPET	Australian Council for Private Education and Training
AEI	Australian Education International
AIEx	Australian Institute of Export
AoC	Association of Colleges
APIC	Asia-Pacific-International-College
AQF	Australian Qualification Framework
AQTF	Australian Quality Training Framework
AUD	Australischer Dollar
AusAID	Australian Agency for International Development
Austrade	Australian Trade Commission
BIBB	Bundesinstitut für Berufsbildung
BIS	UK Department for Business , Innovation and Skills
CEDEFOP	European Centre for the Development of Vocational Training
COAG	Council of Australian Governments
CTIA	Career Training Institute of Australia
CVET	Continuing Vocational Education and Training
DBI	Department of Business and Innovation
DEEWR	Department of Education, Employability and Workplace Relations
DET	Department of Education and Training
DFAT	Department of Foreign Affairs and Trade
DIAC	Department of Immigration and Citizenship
DISC	Department Industry Stakeholder Consultations
EMDG	Export Market Development Grant
ELICOS	English Language Intensive Courses for Overseas Students
FCO	Foreign and Commonwealth Office
GBP	Great Britain Pound
GCSE	General Certificate of Secondary Education
GlobEx	Global Export Management
IEAA	International Education Association of Australia
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie

Invest NI	Invest Northern Ireland
ISANA	International Education Association Inc.
ITA	International Trade Advisers
ITF	Industry Training Federation
ITO	Industry Training Organization
ITP	Institutes of Technology and Polytechnics
IVET	Initial Vocational Education and Training
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
MAC	Modern Apprenticeship Co-ordinator
MCVTE	Ministerial Council for Vocational and Technical Education
MFAT	Ministry of Foreign Affairs and Trade
MHRD	Ministry of Human Resource Development
MoU	Memorandum of Understanding
NCVER	National Centre for Vocational Education Research Ltd.
NQF	National Qualifications Frameworks
NSW	New South Wales
NTP	National Training Program
NZD	New Zealand Dollar
NZQA	New Zealand Qualifications Authority
NZTE	New Zealand Trade and Enterprise
OTEP	Other Tertiary Education Providers
PMI	Prime Minister's Initiative
PTE	Private Training Establishments
QCF	Qualifications and Credit Framework
SCQF	Scottish Credit and Qualifications Framework
SSC	Sector Skills Council
SVQ	Scottish Vocational Qualifications
TAFE	Technical and Further Education
TEC	Tertiary Education Commission
TQS	Transnational Quality Strategy
TVET	Technical and Vocational Education and Training
UKCES	United Kingdom Commission for Employment and Skills
UKIBC	United Kingdom-India Business Council
UKIERI	United Kingdom-India Education and Research Initiative
UKISF	United Kingdom-India Skills Forum
UKTI	United Kingdom Trade and Investment

VAE Vereinigte Arabische Emirate
VET Vocational Education and Training

Abbildungen

Abbildung 1: Gesamteinnahmen aus bildungsrelevanten Exporten in Australien in Mrd. AUD, 2006-2010	7
Abbildung 2: Zuständigkeiten im australischen Berufsbildungsexport	10
Abbildung 3: Anteil ausländischer Lernender an australischen Onshore-Berufsbildungsexportangeboten, nach Herkunftsländern, 2010	21
Abbildung 4: Darstellung der Berufsbildungsexport-Strategie Queenslands am Beispiel der Kooperation mit Vietnam	25
Abbildung 5: Anzahl internationaler Lernender im Onshore-Berufsbildungsexport nach Herkunftsländern und Berufsbildungstypen, 2010	44
Abbildung 6: Entwicklung der Anzahl internationaler Lernender im Onshore-Berufsbildungsexport nach Arten von Berufsbildungseinrichtungen, 2003-2010	45
Abbildung 7: Einnahmen durch Kursgebühren von internationalen Lernenden im Onshore-Berufsbildungsexport nach Berufsbildungstypen, 2003-2010, in NZD	46
Abbildung 8: Einnahmen des Export Education Levy nach Berufsbildungstypen, 2003-2010, in NZD	49

Tabellen

Tabelle 1: Onshore-Exportvolumen des australischen Aus- und Weiterbildungssektors in Mio. AUD, 2005-2010.....	7
Tabelle 2: Anteil der Intensiv-Englischkurse am australischen Gesamtmarkt für Bildungsexporte, in Mio. AUD, 2005-2010	8
Tabelle 3: Offshore-Exportvolumen des australischen Bildungssektors in Mio. AUD, 2008 -2010	9
Tabelle 4: Ausländische Lernende in australischen Onshore-Berufsbildungsexportangeboten, nach Herkunftsländern, 2008-2010	21
Tabelle 5: Exportvolumen der britischen Berufsbildung in Mio. GBP, 2004/05-2008/09	30
Tabelle 6: Prognose des Exportvolumens der britischen Berufsbildung in Mio. GBP, 2008/09-2025	31
Tabelle 7: Vorgesehenes Jahresbudget 2011/2012 für die Crown Agency for International Education, Mio. NZD.....	53

Stichwörter

A

A4e Ltd. 35
 ACPET 9
 Alliance of Sektor Skills Councils 26
 Asia Pacific International College (APIC) 13
 Australian Agency for International Development (AusAID) 6
 Australian Bureau of Statistics (ABS) 5
 Australian Council for Private Education and Training (ACPET) 7
 Australian Education International Agency (AEI) 9
 Australian Industry Skills Councils 3
 Australian Institute of Export (AIEx) 10
 Australian Trade Commission (Austrade) 9
 Australia-Vietnam VET Strategy 14
B
 Business Ambassadors 31
C
 Career Training Institute of Australia (CTIA) 12
 Charter for Business 31
 Council of Australian Governments (COAG) 7
 Crown Agency 50
D
 Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform 31
 Department for Business, Innovation and Skills 29
 Department for Business, Innovation and Skills (BIS) 31
 Department for Innovation, Universities and Skills 31
 Department Industry Stakeholder Consultations (DISC) 9
 Department of Business and Innovation (DBI) 15
 Department of Education, Employability and Workplace Relations (DEEWR) 8
 Department of Enterprise, Trade and Investment – DETI 36
 Department of Foreign Affairs and Trade 8
 Department of Immigration and Citizenship – DIAC 9
E
 Education New Zealand 45
 education related travel services 4
 EducationUK 30
 Endeavour Executive Award 14
 English Language Intensive Courses for Overseas Students – ELICOS 5
 Export Communications Review 33
 Export Education Industry Development Fund 47
 Export Education Innovation Programme 46
 Export Education Levy Siehe Export Education Industry Development Fund
 Export Market Development Grant (EMDG) 10
 Export Marketing Research Scheme 33

F

First step exporter program 15
 Foreign and Commonwealth Office (FCO) 31

G

Gateway Business Program 16
 Gateway to Global Growth 32
 Getting into Export Program 13
 Global Export Engagement (GlobEx) 15

H

Highlands and Islands Enterprise 37

I

Industry Training Federation (ITF) 40
 Industry Training Organisations (ITOs) 40
 Industry Wide Strategy on International Education for New Zealand 48
 International Education Agenda 2007-2012 44
 International Education Association of Australia 6
 international trade advisers – ITA 31
 Invest Northern Ireland (Invest NI) 36
 ISANA 9

J

Joint Committee on International Education 9

L

Leitch-Report 24

M

Memoranda of Understanding (MoU) 18
 Ministerial Council for Vocational and Technical Education (MCVTE) 7
 Ministry of Foreign Affairs and Trade - MFAT 45
 Ministry of Human Resource Development (MHRD) 34

N

National Industry Skills Committee 7
 National Quality Council 7
 National Strategy for Vocational Education and Training 11
 New South Wales Business Chamber 13
 New Zealand International Growth Fund 48
 New Zealand Overseas Development Agency 47
 New Zealand Qualifications Authority – NZQA 40
 New Zealand Trade & Enterprise (NZTE) 48
 NZ Inc 49

O

offshore delivery 4
 onshore delivery 4
 Overseas Market Introduction Service 33

P

PACE Marketing Programme 48
 Passport to Export 32
 Prime Minister's Initiative (PMI) 30
 Professional Development Program 14

S

Scottish Development International 37

Scottish Enterprise 37
Sector Skills Councils 25
Shaping our future 3
Smart-Exporter-Programm 37

T

TAFE Colleges 15
TAFE Directors 9
Trade & Investment 10
Trade & Investment Queensland 16
Trade and Investment for Growth 31
Tradeshaw Access Programme 33
TradeStart 12
training levy 26
Transnational Quality Strategy (TQS) 11
TVET Australia 7

TVET UK 36

U

UK Commission for Employment and Skills 26
UK India Business Council (UKIBC) 35
UK Trade & Investment (UKTI) 31
UKIERI Collaborative Skills Pipeline 34
UKIERI Institutional Capacity Building 34
UKIERI Skills Travel Grant 34
UK-India Education and Research Initiative (UKIERI) 34
UK-India Skills Forum (UKISF) 35
Univation Ltd. 33

V

Viglacera Corporation 14

W

Welsh Assembly Government 34