

## Fachkonferenz Berufsbildungsexport



17. Oktober 2013  
Berlin Congress Centrum

# Präsenz im Zielland Chancen und Risiken



北京爱佑思一教育科技有限公司  
Beijing 1<sup>st</sup> Science, Technology & Training Ltd.

Eric Swehla  
Geschäftsführer iVWA Gruppe

# Agenda:

## 1. iVWA Gruppe – 10 Jahre Berufsbildungsexport

# 1. iVWA Group – 10 Years Higher Vocational Education Export

## iUCE / iBA

International University of Cooperative Education,  
Higher Vocational Education up to Bachelor Degree

**Founding Year**

2002

**Founding Body**

IHK Brunswick  
District Govt. Brunswick  
VWA Brunswick, TU Brunswick  
Private Investors

## iVWA

International Academy for Business and Administration  
Higher Vocational Education / Vocational Education  
/ Training

**Legal Entity Ge**

Public-Private non Profit  
Institution

**Legal Entity Cn**

Ltd.

## iEMI

International Education Management Institute,  
Consulting

**President**

Mr. Prof. Dr. iur. LL.M.  
Regierungspräsident a.D.  
Axel Saipa

## GEQO

Green Energy Qualification Organization,  
Green Technology Higher Vocational Education

**Executive President**

Mr. Prof. h.c. mult. (Cn)  
Eric Swehla

**HQ Germany**

TU Clausthal,  
Energiecampus, Goslar

## iDSW

International German School Wuxi,  
Kindergarten, Primary School, High School

**HQ China**

TMC Tianjin Maritime College  
Haihe Education Park, Tianjin  
/ Sunshine 100, Beijing

北京爱佑思一教育科技有限公司

**Beijing 1<sup>st</sup> Science. Technology & Training Ltd.**

Legal Body CN Public / Company Projects

**HQ Philippines (2013)**

UST University Santo Tomas,  
Manila

**HQ Thailand (2013)**

Chulalongkorn University,  
Bangkok

Education Group



# 1. iVWA Group – 10 Years Higher Vocational Education Export



北京爱佑思一教育科技发展有限公司  
Beijing 1<sup>st</sup> Science,  
Technology & Training  
Ltd.



Kindergarten, Deutsche Schule, Seminare, Training,  
Berufsausbildung, Höhere Berufsausbildung, Duale Bachelor,  
Berufsbildungsexporteratung- und Markteintrittsvorbereitung

# 1. iVWA Group – 10 Years Higher Vocational Education Export

*“To support (German) Enterprises doing international business in Asia / China / Philippines /... by providing practical oriented and according to German Dual Training Standards qualified talents & future leaders for various branches and functions.”*

Awarded as most innovative Education Exporting Institution by iMOVE / German Ministry of Education and Research in 2006



Preisträger: Weiterbildungs-Export-Preis 2006



Some 12,5 Million training hours per head since 2005 in China by iVWA / iUCE trainers and lecturers in China, Philippines and Vietnam

Study & Training Centers in China in Dalian, Nanning, Tianjin, Wuxi, Xiamen, Zhuhai, Philippines (Manila) and Thailand (Bangkok) start 2013/14

Some 1000 college / some 2000 graduates in fields of Automotive, Marketing & Sales, International Business Administration, Hotel- & Tourism, Logistics, Multimedia Design, Airport Operations Management and others in Asia

Various Industrial Partners from China, Denmark, Great Britain, Germany, Italy, USA, Philippines, Norway



Awarded as “Consultant for Internationalization of Education” by Wuxi Municipal Government in 2006

# 1. iVWA Group – 10 Years Higher Vocational Education Export

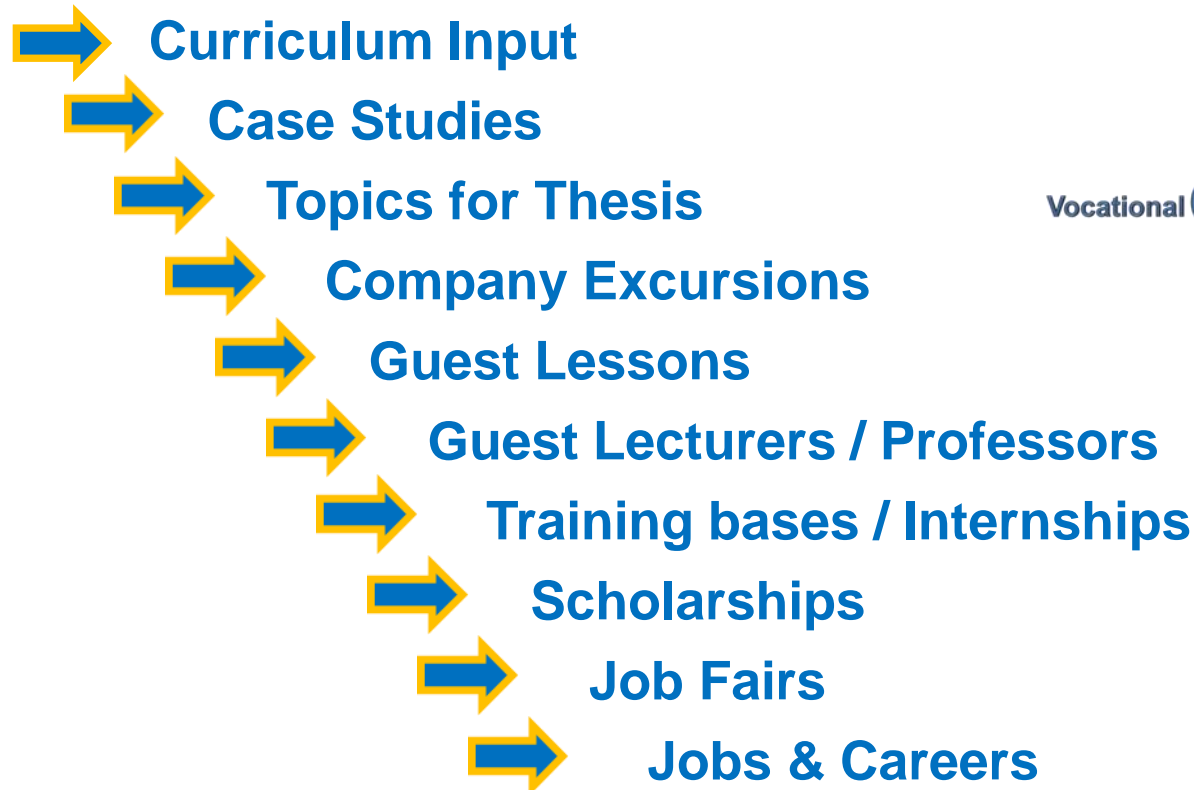
During the last 10 years in Asia iVWA Education Group and iUCE became a leading partner for several industries & companies – from **SME to Global Player**:



Some 1000 of our graduates since 2008 have been qualified for and hired by the above shown and lots of other companies from nearly all around the world alone in Peoples Republic of China!

# 1. iVWA Group – 10 Years Higher Vocational Education Export

Our **Industrial Partners** take part in all of our programmes in various ways:



# 1. iVWA Group – 10 Years Higher Vocational Education Export



## VR China:

Beijing

Dalian

Tianjin

Nanning

Wuxi

Xiamen

Zhuhai

## Philippinen:

Manila

## Thailand:

Bangkok

## Indonesien:

Jakarta



## 2. Projekte in Asien



### VR China:

Beijing  
Dalian  
Tianjin  
Nanning  
Wuxi  
Xiamen  
Zhuhai

### Philippinen:

Manila

### Thailand:

Bangkok

### Indonesien:

Jakarta

- 11/2002 – 3/2005 Marktanalyse
- TtT Stadt Shanghai 7/2004
- College Wuxi  
Start der Gespräche: 3/2004,  
erste 112 Auszubildende 9/2005
- College Zhuhai  
Start der Gespräche: 8/2005,  
erste 119 Auszubildende 9/2006
- Deutsche Schule und Kindergarten  
Wuxi, Start der Gespräche 5/2005,  
erste Schüler 8/2007
- In house Trainings SIEMENS Wuxi  
Start der Gespräche: 05/2008,  
erste Seminare 8/2008
- College Xiamen  
Start der Gespräche: 11/2007,  
erste 104 Auszubildende 9/2008

## 2. Projekte in Asien



### VR China:

Beijing  
Dalian  
Tianjin  
Nanning  
Wuxi  
Xiamen  
Zhuhai

### Philippinen:

Manila

### Thailand:

Bangkok

### Indonesien:

Jakarta

→ Bachelor non tech, diverse Standorte  
Start der Gespräche: 7/2007,  
erste duale Studenten ???

→  Green Tech Trainings,  
Berufsausbildung,

Höhere Berufsausbildung:

Start der Gespräche: 8/2011,  
- erste 67 Trainees Sept. 2012

- GL Academy Tianjin:

Start der Gespräche: 03/2012,  
erstes Seminar 03/2013

- Duale Green Tech Bachelor

Start der Gespräche: 08/2011,  
erste Studenten ???

→ ETBNC (60 Colleges, Automotive)

Start Gespräche: 06/2011,

Vertrag: 07/2013,

erste 110 Auszubildende: 09/2013

## 2. Projekte in Asien



### VR China:

Beijing  
Dalian  
Tianjin  
Nanning  
Wuxi  
Xiamen  
Zhuhai

### Philippinen:

Manila

### Thailand:

Bangkok

### Indonesien:

Jakarta

- Dazu kommen 49 gescheiterte Projekte alleine in China seit 2003
- 3 gescheiterte Projekte in Vietnam

### Gründe für Nichtumsetzung:

- keine Lizenzen
  - keine vertragliche Einigung mit Infrastruktur- oder Unternehmenspartnern
  - Sonstige Gründe jedoch nie sichtbar, dass ein (internationaler) Wettbewerber den Zuschlag erhalten hat
- 12 mal erfolgreiche Umsetzung / 52 mal erfolgte keine Realisierung**

## 2. Projekte in Asien / Afrika



### VR China:

Beijing  
Dalian  
Tianjin  
Nanning  
Wuxi  
Xiamen  
Zhuhai

### Philippinen:

Manila

### Thailand:

Bangkok

### Indonesien:

Jakarta

→ Dazu kommen die Markterkundungen in...

... Vietnam,  
Ergebnis: Markt nicht reif

... Philippinen,  
Ergebnis: attraktiver Markt

.... Thailand,  
Ergebnis: in Kürze attraktiver Markt

... Indonesien,  
Ergebnis: in Kürze attraktiver Markt

... Westafrika, Schwerpunkt Kamerun,  
Ergebnis: in Kürze attraktiver Markt

## 3. Herausforderungen

### Herausforderungen

#### Marktanalyse

→ Kaufkraft, Bedarf, Rechtlicher Rahmen Gastland und Heimatland, Wettbewerber, ... Zielgruppenfestlegung (regional und qualitativ) für Startprojekt

#### Anforderungen des Serviceangebotes

→ Marktanpassung, Industriepartner, Infrastruktur-/ Projektpartner, ...

#### Möglichkeiten der praktischen Umsetzung

→ Praktische Durchführbarkeit, Infrastrukturpartner, Trainer/Ausbilder/Lehrer Qualifikation und Verfügbarkeit, ...

#### Betriebswirtschaftliche Betrachtung

→ Steuerfragen, Rechtsformfragen, projektbezogene Kosten am Beispiel China vor erstem Markteintritt: Investitionen von 150.000 EUR p.a.

**Wahrnehmung dieser Aufgaben aus der Distanz sehr schwer möglich!**

## 4. Lösungsansatz Präsenz im Zielland?

### Lösungsansatz Präsenz im Zielland

- Ab wann?
- Wie lange?
- In welcher Form?
- Für welche Aufgaben?
- Mit welcher Expertise?
- Lokale oder dt. Experten?

### Präsenz im Zielland

#### Chancen

- “Ungefärbte” Marktinformationen aus erster Hand
- “Neutrale Partnerwahl”
- Möglichkeit der kontinuierlichen Weiterentwicklung des angebotenen Services vor Ort (Zeitfaktor!)
- Validierte Aussagen zur Durchführbarkeit
- Überprüfbare Aussagen zur betriebswirtschaftlichen Durchführbarkeit
- Großes Potenzial zur Erfassung möglicher Synergieeffekte

### Präsenz im Zielland

#### Risiken

...bei lokalen Mitarbeitern

- Tatsächliche Motivation und Qualifikation?
- Kenntnis des eigenen Angebotes?
- Einschätzung der eigenen Möglichkeiten?
- Überprüfbarkeit der Qualität der Informationen?
- Fehlender Blick über den Tellerrand → nicht Erkennung von Synergieeffekten
- Anerkennung in Behörden, Firmen, bei Kammern etc.
- Loyalität / Kopiergefahr



### Präsenz im Zielland

#### Risiken

...bei dt. Mitarbeitern

-Kulturschock?

-Kosten!

## Fachkonferenz Berufsbildungsexport



17. Oktober 2013  
Berlin Congress Centrum

# Präsenz im Zielland Chancen und Risiken

# Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



北京爱佑思一教育科技有限公司  
Beijing 1<sup>st</sup> Science, Technology & Training Ltd.

Kontakt: [eric.swehla@ivwa.de](mailto:eric.swehla@ivwa.de)

Eric Swehla  
Geschäftsführer iVWA Gruppe