Businessplan 2025



Thomas Werner
Unternehmensberater für Qualitäts-
und Zertifizierungsmanagement

Businessplan
KI gestütztes Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement

Geschäftsplan
Zeitraum: 2025 bis 2028

qucert.org
Hinterm Eichhof 4 * 21357 Bardowick
Ansprechpartner:
Dr. Thomas Werner
Tel. +49 172 7482780

VERTRAULICHKEIT
Alle Angaben im Geschäftsplan sind streng vertraulich!
Vervielfältigungen und Kopien nur mit Zustimmung der QUCERT.

Inhaltsverzeichnis

Businessplan 2025 1

1. ZUSAMMENFASSUNG 4

2. UNTERNEHMEN UND PERSONEN 6

2.1. RECHTSFORM 6

2.2. PERSONEN 6

2.3. BETRIEBSSTÄTTE 6

2.4. NÄCHSTE SCHRITTE 6

3. LEISTUNG UND PRODUKT 8

3.1. DIENSTLEISTUNG 8

3.1.1. Geschäftsidee 9

3.1.2. Wer ist die Zielgruppe? 10

3.1.3. Wo ist das Produkt einsetzbar? 11

3.1.4. Was erwartet der Kunde? 11

3.1.5. Gibt es Wettbewerbsprodukte? 12

3.1.6. Welche Innovation ist mit dem Produkt verbunden? 13

3.1.7. Neue Produkte und Märkte durch die Innovation! 13

3.1.8. In welchem Stadium befindet sich das Produkt? 14

3.1.9. Warum wurde die Idee bisher nicht realisiert? 14

3.1.10. Wie ist das Produkt geschützt? 15

3.1.11. Produkt- Weiterentwicklung?! 16

3.2. LIZENZIERUNG 17

3.2.1. Voraussetzungen für eine Lizenzierung 17

3.2.2. Voraussetzungen für den Lizenznehmer 17

3.2.3. Vom Lizenznehmer zum Kooperationspartner 18

4.1. MARKTPOTENTIAL 19

4.1.1. Bildungsträger 20

4.1.2. Bildungsangebote 21

4.1.3. Allgemein 22

5. MARKETING 23

5.1. MARKTEINFÜHRUNG 23

5.1.1. Bildungsträgerberatung 23

5.1.2. Lizenzmodelle 23

5.2. ZEITLICHER VERLAUF 24

5.3. PREISPOSITIONIERUNG 25

5.3.1. Preise für die Beratung 25
5.3.2. Preise für die Lizenzen 25
5.4. VERTRIEB UND WERBUNG 26
5.4.1. Vertrieb 26
5.4.2. Werbung 27
6. ORGANISATION 28
6.1. ORGANISATIONSSTRUKTUR 28
6.2. ORGANISATIONSERWEITERUNG 28
6.3. ANFORDERUNGEN AN DAS QUALITÄTSMANAGEMENT 29
Verantwortungsbereich im Unternehmen 29
7. PLANUNG 30
8. ANLAGEN 31

Rechtlicher Hinweis. Die Gründung der Gesellschaft ist projektiert. Sie existiert derzeit noch nicht!
Das Werk - auch als Entwurf - ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, der Entnahme von Abbildungen, der Funksendungen, der Wiedergabe auf fotomechanischen oder ähnlichem Wege und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwendung, vorbehalten. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

1. ZUSAMMENFASSUNG

Geschäftsidee der zu gründenden QUCERT Unternehmensberatung ist das Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement für Dienstleister in Verbindung mit Künstlicher Intelligenz.
Die QUCERT Unternehmensberatung versteht sich als leistungsfördernder Partner in der der Auditierung, Beratung, Qualifizierung und Zertifizierung von Dienstleistern auf der Basis der ISO-Normen.
Wer in diesem Unternehmen arbeitet, soll den Willen und die Fähigkeit haben den gesamten Prozess von Managementsystemen durch den Einsatz vom künstlicher Intelligenz zu steuern.

Ziel der QUCERT ist die Beratung, Qualifizierung und Zertifizierung, von Unternehmen und deren Personal in der Industrie und der Wirtschaft.

Dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Qualitäts- und Zertifizierungs-management ging eine Entwicklungsphase voraus, die durch Mittel des Gründers finanziert wurde. Mit den Kooperationspartnern Innolytics AG, DICIS, IMSM und QAS forschen wir aktiv im Bereich der KI gestützten Zertifizierung.

Wir richten uns mit unserem Angebot sowohl an Einzelinteressenten als auch an Unternehmen – vorwiegend Dienstleister –, die ihre Zukunft durch Qualitäts- und Zertifizierungsnachweise erfolgreich selbst bestimmen wollen. Als Wegbereiter im Bereich des Qualitäts- und Zertifizierungsmanagements für alle relevanten Fachbereiche im Bereich des Scops 35-39 (Dienstleistungen) setzen wir die Anforderungen an ISO-Normen für unsere Kunden durch proaktiv geförderte Qualifikation von Mitarbeitern und Teilnehmern, von der Ausbildung für Einsteiger bis hin zur Ausbildung für Fortgeschrittene und Profis.

Wir werden die Marke, in der KI gestützten Qualifizierung und Zertifizierung von Dienstleistern!

Unser Ziel ist es, als Kenner der Branche professionelle und bedarfsgerechte Angebote verbunden mit persönlicher Beratung und Betreuung für Dienstleister, die wir mit unseren Leistungen erfolgreich anerkennen und zulassen (zertifizieren) wollen.

Der Vorteil dieses innovativen Modells im Vergleich zu herkömmlichen Qualifizierungen / Zertifizierungen ist der konsequente Einsatz von Künstlicher Intelligenz.

Um den langanhaltenden Bestand des Unternehmens zu sichern, setzt sich das Kollegium der QUCERT aus Fachleuten der unterschiedlichsten Disziplinen zusammen. Jahrzehntelanger Erfahrung im Bereich der Beratung und Bildung begründet unsere Kompetenz. Das fachliche und pädagogische Können unserer Mitarbeiter wird durch Weiterbildungsmaßnahmen ständig aktualisiert und überprüft, sodass ein Kompetenzstandard von allerhöchstem Niveau gewährleistet wird.

Langfristig soll sich das Unternehmen zu einem Kompetenzzentrum für Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement entwickeln. So werden alle ISO-Normen - insbesondere die Anforderungen - geprüft und auf die entsprechende Zertifizierung durch entsprechende Prompts vorbereitet. Dieses Verfahren dient der Optimierung von Wissen und orientiert sich dabei an der Relevanz für selbstlernende Modelle.

Begleitet und erstmalig in Deutschland angewendet wird dieses Verfahren von der Innolytics AG.

Die QUCERT ist das einzige Unternehmen in Deutschland, das sich dieser EU-Verordnung stellt und verpflichtet. In den von uns zur Zertifizierung vorbereiteten digitalen Plattformen werden sämtliche theoretischen und praktischen Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten für alle Bereiche eines Zertifizierungsprozess geprüft und durch langjährig erfahrene Fachleute implementiert.

Dabei nehmen, die Prozessbeschreibungen und Arbeitsanweisungen eine zentrale Rolle in unserem Qualitätsmanagementsystem ein, das Handbuch und die Dokumentation werden vollständig durch die KI erstellt und unterliegen somit einem automatischen Revisionsprozess. Das verkürz die Implementierung von Individuellen Qualitätsmanagementsystemen um ca. 82%. Unsere Kunden werden von uns während des gesamten Zertifizierungszeitraums begleitet.

Die von uns entwickelten Modelle werden als Lizenzprodukte den Dienstleistern angeboten, damit diese sich auf die Kernkompetenz – Ihr primäres Geschäft – konzentrieren können.

Lizenzmodell für einen Bildungsträger in Vorbereitung:

EU AI Act Schulung – Die neue KI-Verordnung sicher umsetzen
Rechtliche Anforderungen des EU AI Acts verstehen und gemäß der neuen Schulungspflicht sicher umsetzen.

Eine Entwicklung für die ACCM mit Sitz auf Mallorca.

2. UNTERNEHMEN UND PERSONEN

2.1. RECHTSFORM

Die QUCERT gehört zurzeit den freiberuflichen Beratungsunternehmen an und wird vom Inhaber geführt. Es ist ein reines Beratungsunternehmen und dient der Beratung von Unternehmen deren Führungskräften und privaten Personen. Die QUCERT stellt somit das „Strategische- und Operative Management“ im Rahmen einer Besitz- und Beteiligungsgesellschaft.

2.2. PERSONEN

Dr. Thomas Werner hat in den letzten Jahren als Berater und/oder Interim Manager mehrerer Zertifizierungsstellen in der privaten Wirtschaft fundierte Kenntnisse in den für das Unternehmen wissenschaftlichen Bereichen Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement erworben. Im Zuge der Entwicklung einer verpflichtenden EU AI Act Schulung*/Lehrgangs* entstand die Idee der Nutzungsmöglichkeiten durch die Normierung und Lizenzierung von KI gestützen Modellen für Dienstleister.

Anlage 1	Lebenslauf / Personagramm

Der Lebenslauf und das Personagramm in der Anlage ermöglicht es Interessierten, sich ein weiterführendes Bild über das Leistungsprofil des Gründers zu verschaffen.

2.3. BETRIEBSSTÄTTE

Die Betriebsstätte wird in Niedersachsen, Bardowick sein. Da der Standort nicht relevant ist kann somit im Zuge der Kostenminimierung die Betriebstätte in Form eines Home Office geführt werden.

Die für das Unternehmen wichtige Infrastruktur ist intern wie extern vorhanden. Es ist Teil der Unternehmensphilosophie den Kunden zu besuchen, um sich vor Ort ein Bild zu machen – Ortsbegehung ist Bestandteil der AZWV – kann und wird das Home Office sogar als langfriste Lösung bestehen.

2.4. NÄCHSTE SCHRITTE

Das Unternehmen soll im Juli 2025 gegründet werden.

Zusammen mit den Mitgliedern des Kompetenzteams und externen Partnern sowie einer Steuerberatung wird zurzeit die Tragfähigkeit erarbeitet, welche die Grundvoraussetzung für eine Förderung darstellt. Sie stellt die Fortsetzung und Intensivierung der bisher geleisteten Planungs- und Entwicklungsarbeit wissenschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Art dar.

Konkret:

POS	BEZEICHNUNG	RANG
1.	Businessplan für die Tragfähigkeitsbescheinigung wird fertiggestellt…	1
2.	Antrag auf Fördermittel wir gestellt und soll noch Juli beschieden werden, der Bearbeitungszeitraum beträgt ca. 3 – 6 Wochen…	1
3.	Gegenwärtig begonnene wissenschaftliche Untersuchungen in Form von Lizenzmaßnahmen für einen Kunden werden abgeschlossen…	2
4.	Erste Termine mit potentiellen Kooperationspartnern sind in der Vorbereitungsphase – Marketingunterlagen müssen erstellt werden!	2
5.	Masterbeschreibung für ein Lizenzmodell	3
6.	KI-Qualitätsmanagementsystem und Handbuch	2
7.	Marketingplan- Budget/Etat und strategische Umsetzung	2
8.	Kooperationspartner für die Erstellung von neuen Lizenzmodellen (Lehrmethoden und Didaktiken) – Vision Universität, als Synergiepartner	3
9.		

RANG: 1 = Q3/25 | 2 = Q4/25 | 3 = Q1/26 | 4 = Q2/26 | 5 = 2026 | 6 = 2027

Baustellen:

POS	BEZEICHNUNG	RANG
1.	MARKETING, Plan und Strategie zum Lizenzmodell welches sehr erklärungsbedürftig ist!	1
1.1	Wie mache ich Neukunden auf mich und meine Leistungen aufmerksam?	2
1.2	Wie erreiche ich das meine Leistungen gewollt werden?	4
1.3	Wie kann ich die Lizenzmodelle mit wenigen Worten beschreiben?	3
2.	BERATUNG	2
2.1	Wie kann ich den Zeitraum zwischen Beratung und Auftrag aktiv verkürzen?	3
2.2	Refinanzierung der Vorleistung, Sach- und Finanzressourcen?	6
2.3	Möglichkeiten weiterer Förderungmittel, ggf. Venture Capital?	5

Die Baustellen sollen möglichst zeitnah, am besten noch innerhalb eines Jahres abgearbeitet werden. Die Lösungen sollen praktikabel in der Umsetzung sein!

3. LEISTUNG UND PRODUKT

3.1. DIENSTLEISTUNG

Sämtliche von der QUCERT zu erbringenden Leistungen sind reine Dienstleistung (Zeit gegen Geld) im Kontext einer Beratungs- und/oder Durchführungsvereinbarung.

Da die Beratungen dem jeweiligen Auftraggeber individuell angepasst werden, soll in diesem Businessplan auf diesen Aspekt nicht näher eingegangen werden. Wenn also in diesem Zusammenhang von Beratung die Rede ist, so meinen wir diese immer im Bezug auf das Produkt.

Einmalig möchten wir an dieser Stelle beschreiben, dass wir uns allen Kundenforderungen an eine Unternehmensberatung stellen:

Da ist zunächst der Beratungsansatz, den wir aufgeteilt haben – in die prozessorientierten und inhaltsorientierten Beratungen.

In einer Prozessorganisation ist ein Unternehmen nach durchgehenden Geschäftsprozessen organisiert. Kernprozesse sind z. B. Marketingprozesse, Produktionsprozesse, Materialprozesse, Personalprozesse, Rechnungs-wesenprozesse, Finanz- bzw. Investitionsprozesse und Informationsprozesse bzw. Logistikprozesse. Dazu kommen Managementprozesse und unterstützende Prozesse.

Es ist somit ein System von Aktivitäten, die über einen durchgängigen Leistungsfluss miteinander verknüpft sind und in einer klar definierten Folgebeziehung zueinander stehen. Die Prozesse richten sich am Kunden aus, um für den Kunden um für ihn und das Unternehmen wertschöpfend zu sein – es handelt sich also um kundenorientierte Rundumbearbeitung. Einerseits wird dadurch die Koordination verbessert – weniger Schnittstellen führen zu weniger Fehlern bei der zeitlichen und sachlichen Abstimmung von Teilleistungen. Andererseits steigt die Motivation der Mitarbeiter, da Leistungen eigenständig erbracht werden und kundenspezifisch Prozess-Teams zugerechnet werden können.

Die inhaltsorientierte Beratung hingegen richtet sich an dem Beratungsgegenstand aus. Hier geht es also um die Teilbetrachtung und Lösung eines speziellen Problems innerhalb des Unternehmens.

Aus dieser inhaltlichen Begriffsbestimmung leiten wir unsere Unternehmensphilosophie ab:

Nur wer seinen eigenen Weg geht,
kann von niemandem eingeholt werden!

3.1.1. Geschäftsidee

Die Geschäftsidee ist entstanden in der Beobachtung der Marktveränderung mit Einführung der der Künstlichen Intelligenz im Herbst 2022 durch OpenAI. Mit ChatGPT ist erstmals ein – teilweise selbstlernendes Modell – veröffenlicht worden. Durch diese neue Modelle entstand eine Marktlücke für Spezialisten in dem Qualitäts- und Zertifizierungs-management.
Der Vorteil der innovativen Modelle ist im Vergleich zu den herkömmlichen Lösungen ein stark reduziertes Zeitmanagement für Unternehmen, die im Bereich der ISO-Normen einen Zertifizierungsprozess durchlaufen müssen.
Ein weiterer Vorteil ist in der objektiven Vergleichbarkeit von Konformitätserklärungen zu finden, welche durch jährliche Audits überprüft werden und somit eine nachhaltige Kundenbindung darstellt.
Die Kundenbindung wird im Weiteren durch Schulungsangebote an die Mitarbeiter, eine zusätzliche Wertschöpfung darstellen.

Wir wollen durch die kontinuierliche Verbesserung (wird auch so von den ISO-Normen gefordert) Modelle für hochgradige Automatisierung von Überprüfungen/ Überwachungen aufbauen:

- wir erschließen durch unsere Dienstleistungen neue Audit-Modell für unsere Kunden.
- wir stützen den beruflichen und geschäftlichen Erfolg unserer Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter.
- Ihr Erfolg macht uns erfolgreich.
- wir verstehen uns als konzeptioneller Wegbereiter im Bereich der Qualifikationen für alle relevanten Fachbereiche in agilen Dienstleistungsunternehmen.
- wir setzen Standards für die KI gestützten Qualifikation von Mitarbeitern, von der Ausbildung für Einsteiger bis hin zur Ausbildung für Fortgeschrittene und Profis.
- bei der Erfüllung unserer Aufgaben stellen wir an uns selbst den Anspruch, ein kompetenter, verlässlicher und fairer Partner gegenüber allen Beteiligten zu sein.

Wir werden die Marke für KI gestützte Audits!

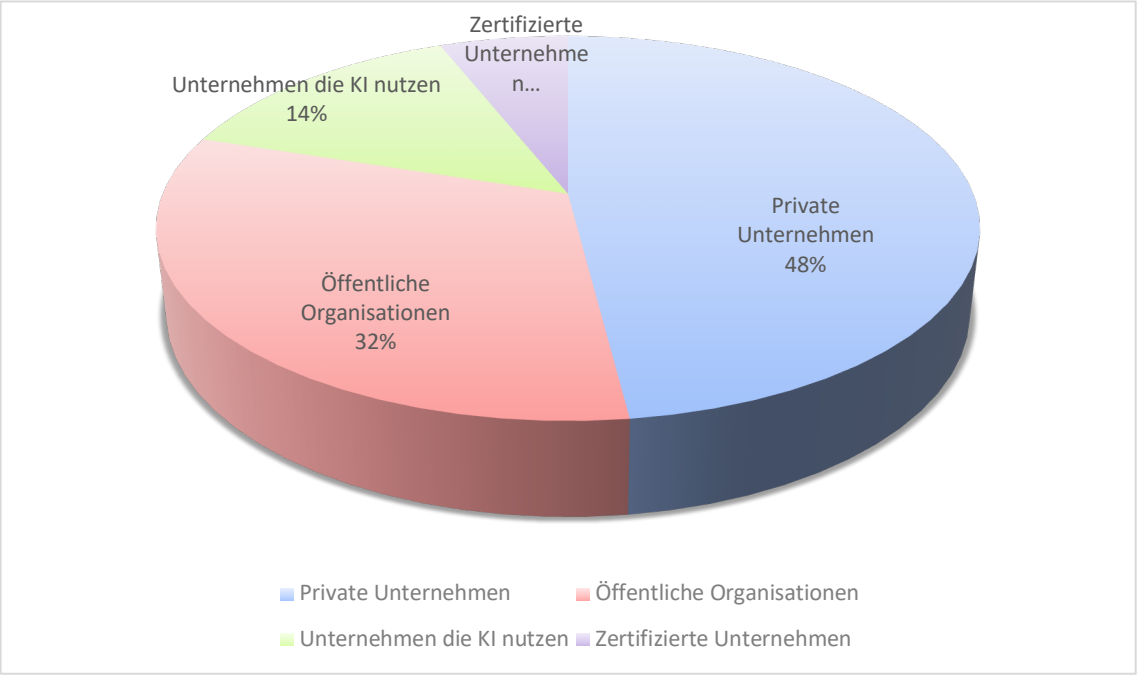
3.1.2. Wer ist die Zielgruppe?

Benötigt wird unser Angebot von allen Dienstleistungsunternehmen. Die meisten Dienstleister haben einen besonders hohen Bedarf an Beratung im Bereich der KI gestützten Modelle, sobald es um die ISO-Norm Umsetzung geht.

- Private Dienstleister
- Öffentliche Organisationen
- Unternehmen, welche sich für KI gestützte Leistungen qualifizieren wollen (Artikel 29 des EU AI Act)
- Unternehmen, welche sich für diese Bereiche zertifizieren wollen (ISO-Normen)

Als Zielgruppe definieren wir nicht nur Neukunden, sondern im Besonderen auch Unternehmen, die sich in einem Rezertifizierungs-prozess befinden. Bei der durchgeführten Marktanalyse haben wir festgestellt, dass Dienstleister sich mit diesem, für Sie neuen Thema (Artikel 29 des EU AI Act) nur sehr ungerne auseinandersetzen und dazu neigen diese Dienstleistung abzugeben – man könnte fast sagen das Sie unsicher sind, die Auflagen erfüllen zu können.

Durch unsere Beratungs- und Durchführungsvereinbarung im Bereich des Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement, werden diesen Dienstleistern erhebliche Zeit- und Prozessressourcen abgenommen – so dass sie sich auf ihre Kernkompetenz Ihrer Dienstleistung konzentrieren können.



3.1.3. Wo ist das Produkt einsetzbar?

Unsere Modelle sind überall dort einsetzbar, wo Dienstleister sich mit KI gestützten Modellen auseinandersetzen müssen. Unser Ansatz, einer Erhöhung der Wertschöpfung durch die Nutzung von KI gestützten Modellen, findet immer mehr Interessenten.

In den nachfolgenden internationalen Bereichen werden schon KI gestützte Modelle eingesetzt:

→ Private Organisationen - Bildungsträger
→ Öffentliche Organisationen - Kommunen

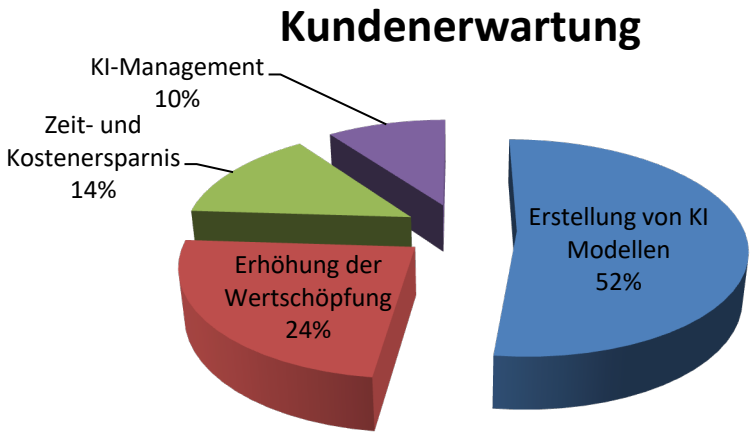
Auf internationaler Ebene hat man die Effekte und Synergien von KI Modellen zur Qualifizierung längst erkannt.

3.1.4. Was erwartet der Kunde?

Die Kundenerwartungen, der Dienstleister, sind nach unserer Recherche im Folgenden zu finden:

1. Priorität	Hilfe bei der Erstellung von KI Modellen
2. Priorität	Erhöhung der Wertschöpfung durch KI
3. Priorität	Zeit- und Kostenersparnis
4. Priorität	KI-Management

Um diesen Kundenerwartungen nachhaltig Rechnung zu tragen, ist der Entschluss zur Diversifikation der Dienste und Leistungen entstanden.
So ist die Entwicklung von neuen Lehr- und Lizenzmodellen, die vergleich- und messbaren Lehr- und Prüfungsverfahren unterliegen, die wichtigste Ableitung aus der Marktanalyse.



3.1.5. Gibt es Wettbewerbsprodukte?

Zurzeit NEIN. Im Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement gibt es vielerlei Ansätze dem ständigen Wandel und der Forderung nach Anpassungen in der Zertifizierung Rechnung zu tragen.

Zurzeit gibt es keine Produkte in dem Bereich KI gestütze Modelle zur automatischen Konformitätsprüfung innerhalb der ISO-Normen Zertifizierung.

In unseren ersten Modellen geht es um die Qualifizierung in den personalintensiven Dienstleistungsbereichen:

- Facilitymanagement
- Securitymanagement
- Healthcaremanagement

Diese Bereiche zeichnen sich durch eine besonders hohe Fluktuation aus, was sich in absehbarer Zeit auch nicht ändern wird. Es geht vor allem darum, hier die KI gestützten Modelle in den Dienstleistungen zu etablieren und den nutzen, insbesondere bei gering qualifizierten Mitarbeitern, durch fortlaufende Weiterbildung eine höhere Qualifikation zu erreichen, aufzuzeigen.
Diese Qualifikation schützt den Mitarbeiter nicht nur vor Kündigung, sondern schafft neben größerer Sozialkompetenz auch eine bessere Identifikation mit dem Arbeitsfeld und dem Unternehmen.

Abschließend bleibt zu sagen:
„Nur wer seinen eigenen Weg geht, kann von niemandem eingeholt werden!“

Im Internationalen Kontext ist es schon zu vergleich- und messbaren – teils auch zertifizierten – KI gestützten Modellen gekommen. Das sind aber sämtlichst Produkte, die von internationalen Unternehmen getragen werden.
Als Beispiel können wir hier die System- und Netzwerkausbildung von Microsoft, sowie einige Anbieter von Sprachlerntechniken nennen.

3.1.6. Welche Innovation ist mit dem Produkt verbunden?

Die Innovation liegt in der Anwendung der KI gestützten Modell und deren Verpflichtungen. Die von uns entwickelten Modelle zeichnen sich durch folgende Merkmale aus:

[1] Die verpflichtenden Schulungen können innerhalb der Ertrags- und Kostenrechnung der AZWV vollständig berücksichtigt werden und amortisieren sich über den Stundenverrechnungssatz der Maßnahme.

[2] Die Modelle schaffen vergleich- und messbare Konformitäten sowie Prüfungsverfahren für ISO-Norm Zertifizierungen.

[3] Eine Erhöhung der Wertschöpfung durch die Amortisation und die freigewordenen Zeit, sowie der Übernahme der Qualitäts- und Zertifizierungsprozesse.

Durch den Einsatz der Beratungs- und Durchführungsvereinbarung (Bundle aus KI gestützten Modellen, Qualifizierung und Zertifizierung) hat der Dienstleister– nur bei uns – die Möglichkeit sämtliche damit im Zusammenhang verpflichtenden Anforderungen, zu erfüllen. Anders gesagt, jeder Dienstleisterträgt im Laufe des Zertifizierungs-zeitraums dazu bei, die neuen Konformitäten zu gewährleisten.

Auch hier erlauben wir uns aus der Marktanalyse abzuleiten und sind mit diesem Alleinstellungsmerkmal bestens gerüstet und nachhaltig aufgestellt.

Der Faktor der Erfüllung der verpflichtenden Anforderungen in unseren Modellen ist gewährleistet!

3.1.7. Neue Produkte und Märkte durch die Innovation!

Ein weiteres mittelfristig auszugliederndes Leistungssegment ist die Schaffung eines Kompetenzzentrums für KI gestütze Audits.
Dies wird sich nicht mehr der Einzelentwicklung von Modellen, sonder vielmehr der vergleich- und messbaren Konformitätsprüfung widmen. Damit wollen wir den Entscheidern in den Unternehmen die Möglichkeit geben, den Verfahren zu KI gestützten Audits deutlich mehr Aussagekraft zuzuweisen.

Somit werden zusätzliche Qualifikationen in der Nutzung der KI und dem Nachweis der Verpflichtungen erforderlich.

3.1.8. In welchem Stadium befindet sich das Produkt?

Prototypen der Modelle wurden hergestellt und erfolgreich getestet. Mit Kooperationspartnern (Zertifizierer) und Bildungsträgern wurden die Modelle im Bereich der verpflichtenden Anforderungen an die Nutzung der KI bei einigen Unternehmen durchgeführt, unter anderem bei:

→ Innolytics AG
→ Digitales Institut zur Zertifizierung internationaler Standards
→ IMSM by Worknest

Zurzeit erarbeiten wir das Lizenzierungsverfahren für den Pilotkunden ACCM (**AI Compliance Campus Mallorca**), das soll noch in diesem Jahr abgeschlossen werden.

3.1.9. Warum wurde die Idee bisher nicht realisiert?

Das Gebiet des KI gestützten Qualifizierungs- und Zertifizierungsmanagement ist eine neue und sehr anspruchsvolle Wissenschaft, die in vielen Bereichen noch nicht modelliert werden konnte. Das ist sicherlich mit der unzureichenden Kommunikation der akkreditierten Stellen, begründet und auch verständlich.

Ein Zertifizierer darf keine Beratungen durchführen!

Unternehmensberater haben diese Entwicklung noch nicht aufgegriffen und verwendet, wie auch Dienstleister diese Leistung noch nicht explizit abfragen. Was in der allgemeinen Unsicherheit begründet ist, die wir täglich in verschiedenen Arbeitskreisen, Workgroups und Stammtischen rund um das Thema KI erleben.

Ohne die persönlichen und vielfältigen Erfahrungen in der Leitung von Dienstleistern und der autodidakten Aneignung von Fähigkeiten im Bereich der KI gestützen Auditierung wäre die Idee niemals entstanden.

Der Ursprung dieser Idee ist sicherlich darin zu begründen, das diese neue KI gestützen Auditierungen in erster Linie das Tagesgeschäft eines Dienstleisters – gefühlt – eher behindert als fördert. Das macht die Auseinandersetzung mit dem, was wir KI gestütztes Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement nennen, so schwierig.

Acti incundi labores
[Arbeiten sind schön, wenn sie getan sind]

3.1.10. Wie ist das Produkt geschützt?

Gegenwärtig läuft eine Patentrecherche. Nach Auskunft des Patentamts und des Patentanwalts ist absehbar, dass ein noch näher zu definierender Teil der KI Modelle durch ein Patent geschützt werden kann. Die KI Modelle und Qualifizierungen werden zurzeit geprüft und mit einer Personalzertifizierung versehen.

Dieses Verfahren wird von dem anerkannten und zugelassenen Zertifizierer EUCERTA-Belgium begleitet und erstmalig in Deutschland angewendet. Nach der Akkreditierung wird die QUCERT, diese Personalzertifizierungen – als Lizenzen – an alle Bildungsträger, die die entsprechenden Voraussetzungen der EU und der anerkannten Stelle erfüllen, vergeben.

Dahinter stehen die Vereinheitlichung, Normierung und überprüfbare Aus- und Weiterbildung und Qualifizierung von KI gestützen Bildungsdienstleistungen in den Bereichen des europäischen Bildungsmanagement.

Die QUCERT ist das einzige Beraterunternehmen in Deutschland das sich dieser EU- Verordnung stellt und verpflichtet.

Die Rechte an der Bild- und Wortmarke des Unternehmens sowie einiger Lizenzmodelle sind in Vorbereitung und werden - voraussichtlich- noch in diesem Jahr, beim Patentamt, angemeldet. Das im Corporate Design beschriebene Layout der QUCERT liegt zur Eintragung als Marke beim Deutschen Patentamt in München vor.

Grundlage des Corporate Design

Anlage 2	Corporate Design (QUCERT)

Gesetzliche Auflagen

Erfüllung der Zertifizierungs- Anforderungen durch die QUCERT - EUCERTA Zertifikat Nr. 2025001 (Deutschland)

Der angestrebte Patentierungsvorgang wird uns sicherlich bis Ende 2026 begleiten und erhebliche Sach- und Finanzressourcen binden, darin ist auch der Antrag auf Fördermittel begründet.

3.1.11. Produkt- Weiterentwicklung?!

Die Modelle sollen in den nächsten Jahren alle Bereiche der Dienstleistungslandschaft abdecken. Es ist geplant, in Kooperation mit einer deutschen Universität, die Lehr- und Prüfungsverfahren, die ein Bestandteil der Lizenzmodelle sind zu elaborieren und zu evaluieren.

Die ersten Gespräche in diesem Zusammenhang laufen und zeigen ein gemeinsames Interesse. In dieser Phase geht es hauptsächlich um die Findung von Synergien und Machbarkeitsmerkmalen.

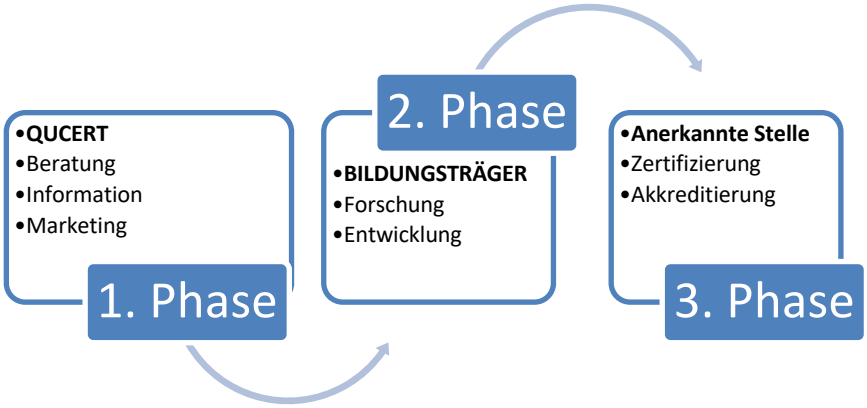
Je mehr Gespräche wir führen, umso größer wird die Zustimmung!

Im nächsten Jahr sollen ein Kooperationspartner sowie ein Investor gefunden sein und ein Unternehmen ausgegründet werden. Das Projekt hat den Arbeitstitel **ILPVB** (Institut für Lehr- und Prüfungsverfahren im Bildungswesen) bekommen und wird sich im Laufe des nächsten Jahres mit der Finanzierung auseinandersetzen müssen. Das Ganze ist in einem Kontext von 2 – 5 Jahren zu sehen und umzusetzen.

Da die Bildungsangebote in Deutschland so vielfältig sind, ist der Markt fast unerschöpflich. Es wird sich zeigen, wie schnell das System aus Beratung und Leistung, welches wir jetzt betreiben wollen, von einem Unternehmen zu leisten sein wird. Die Wahrscheinlichkeit einer entsprechenden Ausgründung ist sehr hoch.

Der Erfolg einer Ausgründung der Lizenzmodelle wird aber nur durch eine Kooperation (Bildungsträger) zu leisten sein. Die Wissenschaft von Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement muss entwickelt werden. Erfahrungen aus der Forschung und Entwicklung von zeitgerechten Lehrmethoden und Didaktiken sind nur in diesem Umfeld zu finden und versprechen somit die nötigen synergetischen

Effekte.



3.2. LIZENZIERUNG

3.2.1. Voraussetzungen für eine Lizenzierung

Die Lizenznehmer müssen die Anforderungen als Bildungsträger gem. AZWV (Anerkennungs- und Zulassungsverordnung) sowie die Personalzertifizierung der Confidentia besitzen.
oder
Die QUCERT mit der Vorbereitung auf die AZWV Zertifizierung als Bildungsträger beauftragen. Das kann nur im schon beschriebenen Bundle (Lizenzmodel, Qualifizierung und Zertifizierung) beauftragt werden.

3.2.2. Voraussetzungen für den Lizenznehmer

Nach der Zertifizierung als Bildungsträger durch die EUCERTA werden die in der Lizenzvereinbarung beschriebenen und von der QUCERT entwickelten und zertifizierten Lizenzmodelle (Maßnahmen) mit einer Personalzertifizierung versehen und für den Lizenznehmer freigegeben.

Nach der Anerkennung und Akkreditierung als Lizenznehmer erhält der Bildungsträger (Lizenznehmer) alle erforderlichen Unterlagen zur Durchführung der Maßnahmen zur Verfügung gestellt.

Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, bekommen die Lizenznehmer die Berechtigung nach ihrem Curriculum, Aus- und Weiterbildungen und Qualifizierungen von Teilnehmern in Kostenträger geförderten Maßnahmen im Bildungswesen durchzuführen.

Die Kosten für eine Lizenz betragen 10% der Maßnahmenkosten pro Teilnehmer und sind vor der Prüfung der Teilnehmer in voller Höhe zu entrichten.

3.2.3. Vom Lizenznehmer zum Kooperationspartner

Nach der Rezertifizierung (3 Jahre) kann der Lizenznehmer sich als Kooperationspartner bewerben. Alle bis dahin akkreditierten Lizenznehmer und/oder Kooperationspartner können von dem in der Lizenzvereinbarung beschriebenen Recht Gebrauch gemachen und bei nachgewiesenen Verfehlungen die Benennung als Kooperationspartner durch ihr Veto zur erneuten Prüfung und Rückstellung um ein Jahr beantragen.
Die QUCERT wird den Vorgang prüfen und eine Empfehlung aussprechen, über die die Gemeinschaft der Kooperationspartner abstimmt.

4. MARKT

4.1. MARKTPOTENTIAL

Aktuelles Marktvolumen (lokaler, regionaler, bundesweiter Markt), Angaben zum Gesamtvolumen des Marktes, Wachstumsraten des Marktes

Hamburg (pts/08.08.2024/10:30) - Bildung ist ein zentrales Bedürfnis des Menschen. Je unsicherer die Zeiten, desto größer die Bereitschaft, in Bildung zu investieren: "Die Geburt eines Wachstumsmarktes", konstatiert die Studie "Strategie 2030 – Qualifizierung durch Bildung" der Berenberg Bank. „Der Markt für Produkte und Dienstleistungen im Bildungswesen ist aktuell von einer hohen Wachstumsdynamik, aber auch von einem ständigen Wandel gekennzeichnet", so Wolfgang Pflüger, Chefvolkswirt der Berenberg Bank.

Weiterbildungsbeteiligung in Deutschland
Eckdaten zur Weiterbildung

Die vom Bundesministerium für Bildung und Forschung und dem TNS Infratest Sozialforschung München durchgeführte Studie kommt zu dem Ergebnis, dass der rückläufige Trend gestoppt wurde.
In dem Evaluierungszeitraum betrug der Anteil der 19-64-jährigen Bevölkerung rund 43%. Das zeigt deutlich, dass die Menschen das Thema lebenslanges Lernen und die Qualifizierung als Karrierechance erkannt haben und auch nutzen.

Der Markt der Bildungsträger hat sich in den letzten Jahren dieser Situation angepasst und entwickelt immer neue Lehrgänge / Maßnahmen um dem Kundenbedürfnis und dem Arbeitsmarkt relevante Inhalte anzubieten.

Mit Einführung der AZWV hat sich die Bildungsträgerlandschaft nach 2005 nochmals deutlich verändert, obwohl die Studie nicht explizit darauf eingeht. Es ist zu erwarten dass sich der Anteil der Weiterbildungswilligen noch weiter erhöht, ob dieser Anstieg im direkten Zusammenhang mit den Bemühungen des Bundes und der Länder steht ist zurzeit nicht bewertbar.

Das die Kostenträger geförderten Maßnahmen inzwischen einen Wirtschaftsfaktor darstellen, hat die letzte Bewertung der Bundesanstalt für Arbeit ergeben. In diesem Zusammenhang wird nach neuen Wegen der Finanzierung gesucht. Auch die EU hat sich dem Thema angenommen und stellt bereits Mittel zur Verfügung.

Die **Wertschöpfung deutscher Unternehmen beträgt 67%** oder 13,7 Mrd. EUR. Mit den begründeten Wachstumsannahmen ergibt sich für das Jahr **2025** ein relevantes Umsatzvolumen in Deutschland von über **31 Mrd. EUR** und ein Wertschöpfungsanteil von etwa 69 % oder 21,5 Mrd. EUR.

4.1.1. Bildungsträger

Arbeitsmarktanalyse zum Tätigkeitsfeld der Bildungsträger

Das Aufgabengebiet der Bildungsträger gewinnt in Deutschland eine zunehmend wichtigere Rolle. Einerseits wächst bei vielen Menschen das Bedürfnis nach Bildung / Qualifizierung aufgrund wachsender Spannungen innerhalb der Gesellschaft. Andererseits verlängert sich auch in diversen Lebensbereichen stetig die die Bereitschaft zum „lebenslangen Lernen“, was zu einem erhöhten Bedürfnis führt.

Zu dem Einsatzbereich der Bildungsträger zählt neben den Aus- und Weiterbildungen und Qualifizierungen auch die Kompetenzbildung und Bindung in sozialen Netzwerken.

Seit, mit Beginn dieses Jahres, Voraussetzungen für die Nutzung von KI gestützen Modellen geschaffen wurden (Artikel 29 des EU AI Act) und in Folge dessen der Qualifizierungsbedarf vom Mitarbeitern entstand, wurde dieses auch über den zweiten Bildungsweg durch einige private Bildungsträger angeboten. In der normalen Ausbildung bei Unternehmen und Berufsschulen fehlte – und fehlt bis heute – die entsprechende Ausbildungsmethode- und Didaktik. Was wir zurzeit in diesem Bereich erleben ist die Unterrichtung von Mindestanforderungen, nicht aber die Schulung eines qualifizierten Mitarbeiters, weder in der gesamten Bandbreite noch in den Spezialisierungen.

Dabei werden die Nutzung von KI gestützen Modellen immer umfangreichere Anforderungen gestellt. Insbesondere auch durch die global zunehmenden Interessenskonflikte in der Welt und das „Hineintragen auf fremdes Terrain“ werden immer mehr neuartige Bedrohungslagen geschaffen, die eine weitere Spezialisierung des erfordern. Zudem ist es für eine langfristig erfolgversprechende Nutzung von KI gestützten Modellen unabdingbar, sich durch fortwährendes Lernen geistig fit zu halten, die taktischen und operativen Fertigkeiten auszubauen und sich über neue Methoden zu informieren und auszutauschen. Desweiteren muss der Mensch auch nach seiner Aus- und Weiterbildung, seiner Qualifizierung ständig an seinen Schlüsselqualifikationen arbeiten.

Immer wichtiger werden daneben für den nachhaltigen Erfolg der Ausbildung das gute Beherrschen von Englisch und der sichere Umgang in der Anwendung sogenannter Prompts.

Dies alles den Teilnehmern zu vermitteln, mit entsprechenden Methoden und Didaktiken, soll Aufgabe der dafür vorgesehenen Lehrgänge sein. Die von uns entwickelten Lizenzmodelle zur Kostenträger geförderten Mitarbeiterqualifizierung dienen somit den Anforderungen und machen Normierungen bewertbar.

4.1.2. Bildungsangebote

Arbeitsmarktanalyse zum Tätigkeitsfeld der Bildungsangebote

In diesem Bereich herrscht zurzeit überhaupt keine Normierung und/oder Vergleichbarkeit in Deutschland. Wo hingegen unsere Nachbarn (Österreich, Schweiz) dies schon abgeschlossen haben. Dort gibt es von einer Zugangsvoraussetzung abgesehen, Ausbildungsberufe und sogar Studiengänge, die sich diesem Thema gestellt haben und erfolgreich umgesetzt wurden.

In Deutschland ist in den letzten Jahren bei den Ausschreibungen von Bildungsangeboten vermehrt die Tendenz zu beobachten, dass Anforderungen in diesem Bereich steigen. Aus diesem Grund haben wir uns der Anforderung einer Normierung angenommen. Es wird in den nächsten Jahren, neben der AZWV Zertifizierung (Bildungsträger/Maßnahme) auch immer mehr die Zertifizierung der vergleich- und messbaren Lehrmethoden und Didaktiken für einen qualitativen guten Unterricht in den Fokus rücken.

Die ersten Lehr- und Prüfungsverfahren haben wir in den letzten zwei Jahren schon in einigen Unternehmen im Bereich der KundenKontaktKompetenz durchgeführt.

Die Wirtschaft in ihrer Gesamtheit wird sich immer neue, auf das Unternehmen angepasste Unterrichtungen wünschen. Dieses dauerhaft, nachhaltig und qualifiziert umzusetzen, kann und soll – aus unserer Sicht – nicht die Aufgabe eines Bildungsträgers sein. Es ist unser Ansatz entsprechende Modelle für Lehrgänge zu entwickeln und zu normieren, damit diese vergleichbar und von Bildungsträgern in Form von Lizenzen unterrichtet werden.

In dieser ersten Phase wird sich die QUCERT der Beratung von Bildungsträgern widmen, die strukturelle Qualität von Methodik und Didaktik zu verbessern. Mit der Erstellung von Lehr- und Prüfungsverfahren wollen wir Lizenzmodelle entwickeln, die auf ihre Tragfähigkeit evaluiert werden. Das Controlling und den KVP (Kontinuierlicher Verbesserungsprozess) wird die QUCERT übernehmen: hierfür stellen wir erhebliche Personal- und Sachressourcen zur Verfügung.

Die stetig ansteigende Nachfrage nach qualifizierten Mitarbeitern in der Wirtschaft ist das aussagekräftigste Argument für eine normierte Aus- und Weiterbildung und Qualifizierung. Nach einem erfolgreichen Abschluss (Zertifiziert) einer Qualifizierung kann eine Anstellung schon fast immer garantiert werden. Mitarbeiter erhalten in der Regel auch einen höheren Lohn, was ein nicht unerhebliches Berufsauswahlkriterium für Bedienstete sein wird.

Aus der Praxis für die Praxis, ist mehr als ein Motto – es ist die Grundlage aller Handlungen.

4.1.3. Allgemein

Arbeitsmarktanalyse allgemein

Zu den vorgenannten Analysen in denen im Detail auf die Ausbildungssituation eingegangen wurde, geht es in der allgemeinen Arbeitsmarktanalyse mehr um die Aussichten der Bildungsträger und deren Beratung.
Hier ist eindeutig festzustellen, dass Bildungsträger einer hohen Fluktuation (Personal / Lehrgänge) unterliegen. Im Bildungsbereich, kann man dieser durch gezielte Mitarbeiterförderung entgegensteuern. Aus unseren langjährigen Erfahrungen können wir bestätigen das wenige Bildungsträger eine gute Wertschöpfung haben. Dieses gilt es vermehrt in den Vordergrund zu stellen und entsprechend zu kommunizieren, was eine der Aufgaben von uns sein muss.
Gleiches gilt auch für den Bereich der Zertifizierung. Hier hat man sogar noch die Möglichkeit durch die Einführung von Normen und einer neuen Berufsausbildung, Alleinstellungsmerkmale für Bildungsträger zu schaffen.
Naturgemäß wird aber bei Bildungsträgern die Entwicklung neuer Modelle (Arbeitsmarktrelevante Maßnahmen) durch das operative Geschäft aufgezehrt. Gerade unter dieser Voraussetzung ist es für einen Bildungsträger das wichtigste Ziel, sich mit seinen Produkten entsprechend am Markt zu positionieren. Hier geht es darum, Qualität zu bilden und diese zu vermitteln.
In den letzten fünf Jahren konnten wir beobachten, dass durch Bildungsträger qualifizierte Mitarbeiter zu über 67 % einen Arbeitsplatz im ersten Arbeitsmarkt gefunden haben und 63 % von denen auch heute noch im ersten Arbeitsmarkt beschäftigt sind. Dazu ist auch noch zu sagen, dass von den restlichen Beschäftigten immer noch 24 % im ersten Arbeitsmarkt sind, jedoch in einer anderen Branche. Hier zeigt sich wieder deutlich, dass die Aus- und Weiterbildungen, Qualifizierungen sinnvoll sind und zu einer Beschäftigung führen.
Aus unserer Sicht wäre es wünschenswert, die durch Kostenträger geförderten Maßnahmen deutlich zu erhöhen, was die Bundesregierung im Übrigen auch schon beschlossen hat. Die nächsten Jahre werden zeigen wie und vor allem in welchen Bereichen die Fördermittel eingebracht werden.
Auch der sich zeigende Zuwachs von privat finanzierten Aus- und Weiterbildungen steigt stetig. Dies ist der neuen normierten Aus- und Weiterbildung der QUCERT zu verdanken, welche Bildungsträger in Lizenz durchführen können.

5. MARKETING

5.1. MARKTEINFÜHRUNG

Unsere Beratungen und die Lizenzmodelle stellen kein Massenprodukt dar. Es sollen verschiedene Modelle produziert werden, die jeweils so an die Bedürfnisse der Dienstleister angepasst sind, dass ein großer Markt mit diesen Angeboten abgedeckt werden kann.

Das größte Absatzpotential liegt sicherlich bei Bildungsträgern deren Fokus im Bereich der Mitarbeiterqualifikation von personalintensiven Unternehmen oder beratungsintensiven Produkten angesiedelt ist. Aus dieser Gruppe von Bildungsträgern ist ein Pilotkunde gewonnen worden.

Der Bedarf an unseren Beratungen und Lizenzmodellen ist vorhanden. Die Marketingstrategie muss primär darauf ausgelegt sein, dem Kunden die Vorteile der Erhöhung der Wertschöpfung durch unsere Beratung und unsere Lizenzmodelle (kostenneutrale Bewertung innerhalb der AZWV Zertifizierung) gegenüber den selbsterstellten Maßnahmen zu veranschaulichen. Die Marketingstrategie haben wir aufgeteilt:

5.1.1. Bildungsträgerberatung

Das Marketingkonzept in diesem Bereich muss die Vorteile der Erhöhung der Wertschöpfung durch ein externes Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement aufzeigen. Der Kunde muss die Vorteile unserer Beratung als kostenneutralen Bestandteil der Kosten- und Ertragsrechnung innerhalb der AZWV Zertifizierung verstehen und anwenden.

Die Refinanzierung, der von uns erbrachten Leistungen, innerhalb des Stundenverrechnungssatz sollte auf einfache Weise kommuniziert werden.

5.1.2. Lizenzmodelle

Tragende Säule des Marketingkonzeptes ist die Gewinnung eines auf dem nationalen Markt tätigen Bildungsträgers als Pilotkunden. Dieser Pilotkunde soll bereits an einem Lizenzmodell vorgeschaltetem Forschungs- und Entwicklungskonzept beteiligt werden und branchenspezifische Anforderungen, sein spezielles Know-how und eigene Wünsche einbringen.

Hierzu wurden erste Gespräche mit Verbänden und Bildungsträgern geführt. Diese Unternehmungen haben ihr Interesse an einer solchen Kooperation bekundet. Ihr Interesse liegt neben der Übernahme der Prüfungsverfahren bei den vergleich- und messbaren Lehrmethoden sowie der Erhöhung der Qualifizierungsqualität.

5.2. ZEITLICHER VERLAUF

Als Termin für die Markteinführung haben wir uns das dritte Quartal 2025 vorgestellt. Ab diesem Zeitpunkt sollte ein Lizenzmodell Marktreife erlangt haben.

Vom Beginn der Geschäftstätigkeit an soll der Bildungsträgermarkt erschlossen werden. Der Markteintritt wird durch die langjährigen Kontakte des Gründers mit Bildungsträgern und Verbänden erleichtert. Über dieses Netzwerk sollen auch weitere Bildungsträger über Empfehlungen erreicht und direkt angesprochen werden.

Der Kooperationspartner für die Zertifizierung sichert uns einen Bearbeitungszeitraum von 10 Tagen für eine Maßnahme zu, so dass wir mit einem Zeitfenster von 14 Tagen gegenüber unseren Kunden auftreten können. Im ersten Quartal 2026 sollten somit die ersten Maßnahmen nach unseren Lizenzmodellen durchführbar sein.

Ab dem zweiten Quartal wollen wir jeden Monat einen Bildungsträger als neuen Kunden, für unsere Beratungsdienstleistung, gewinnen. Im gleichen Zeitraum wollen wir ein vorhandenes Lizenzmodell an Bildungsträger verkaufen und ein neues Modell erstellen.

Im Jahr 2025 sollte es uns gelingen zumindest 1 Bildungsträger als Beratungskunden zu gewinnen sowie 8 Lizenzmodelle zu verkaufen. Wir erwarten in den darauffolgenden Jahren keine Erhöhung der jährlichen Abschlüsse.

Sollte es dennoch zu einer erhöhten Abfrage der Beratung und Lizenzmodelle kommen, müssten wir sicherlich das Unternehmen in die Bereiche Beratung und Lizenzmodelle unterteilen. Das hätte zur Folge, dass wir selbst höchst qualifizierte und fachkompetente Mitarbeiter stellen müssten. Das werden wir nur leisten, wenn wir einen Partner für das Kompetenzzentrum finden, der sich dauerhaft mit Lehr- und Prüfungsverfahren auseinandersetzt und die zukünftigen Mitarbeiter in der Wissenschaft des Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement ausbildet.

5.3. PREISPOSITIONIERUNG

5.3.1. Preise für die Beratung

Die Gestaltung der Honorarsätze als Berater für Dienstleister ist trotz der nachweislichen Erhöhung der Wertschöpfung innerhalb der KI gestützten Modelle und der Refinanzierung durch Dritte einfach gehalten.

Die erste Beratung, bis zu 3 Stunden, ist immer kostenfrei!

Die weiteren Beratungen regeln wir in unseren Beratungs- und Durchführungsvereinbarungen, welche von einem Stundenverrechnungssatz in Höhe von 300,00 € ausgehen.
Dieser Honorarsatz begründet sich in erster Linie in dem innovativen Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement und der Regelung, wonach externe Leistungen in die Kosten- und Ertragsrechnung einbezogen werden.

Bei Abschluss einer Beratungs- und Durchführungsvereinbarung garantieren wir die Zertifizierung durch die EUCERTA.

5.3.2. Preise für die Lizenzen

Nach der Akkreditierung und Benennung des Lizenznehmers werden die entwickelten Modelle (Lehrgänge/Maßnahmen) zur weiteren Zertifizierung an die fachkundige Stelle gegeben und nach der Anerkennung dem Lizenznehmer zur Verfügung gestellt.

Die Lizenzgebühr beträgt 10% der Maßnahmekosten!

Diese Kosten, welche innerhalb der Zertifizierung als Kostenstelle berücksichtigt wurden und somit durch den Kostenträger übernommen werden, sind nach der Einschreibung der Teilnehmer in die Maßnahme in voller Höhe zu entrichten.

Die Lizenzgebühren sind ein durchlaufender Posten, für den Bildungsträger – ähnlich einem Lehrbuch – und sind somit als kostenneutral zu bewerten. Dies wird als Erhöhung der technischen Ausstattung bewertet und erhöht somit gleichzeitig die Wertschöpfung, des Lizenznehmers, durch den in der Gesamtheit gestiegenen Verrechnungssatz.

5.4. VERTRIEB UND WERBUNG

5.4.1. Vertrieb

Unser Unternehmen wird einen Einzelvertrieb durchführen müssen, da die Produkte (Beratung und/oder Lizenzmodelle) erklärungsbedürftig sind. Desweiteren sollen Informationsveranstaltungen durchgeführt werden um neue Kunden zu finden. Das beansprucht Zeit- und Sachressourcen die in der Gründungsphase minimiert werden müssen.

Als erste Informationsquelle für unsere Kunden sehen wir die Internetpräsenz. Dort wollen wir auch die genannten Informationsveranstaltungen anbieten, mit einer einfachen Möglichkeit sich für diese anzumelden.

Den Vertrieb an externe Dienstleister (Vertriebsorganisationen oder Mitarbeiter) weiter zu geben, könnte ein weiterer Weg sein die Lizenzmodelle schneller am Markt zu etablieren. In diesem Zusammenhang finden diverse Gespräche, getragen durch die Gründungswerkstatt, statt.

Bei der Ausgründung von einem Kompetenzzentrum bilden die Informationsveranstaltungen das wichtigste Instrument als Verkaufs- und Kontaktplattform. Der zukünftige Kooperationspartner wird sich neben den Forschungen und Entwicklungen von Lizenzmodellen auch an deren Vermarktung beteiligen müssen. Hier sind Synergien gefragt um die Zeit- und Sachressourcen im Rahmen zu halten. Das ist einer der Hauptgründe warum wir an eine Universität als Kooperationspartner denken.

Daneben ist vorgesehen, einen indirekten Vertrieb über Broschüren und Empfehlungen aufzubauen. Hierüber sollen weitere Bildungsträger und Seminarbetreiber angesprochen werden. Durch die Aufnahme des Pilotkunden in die Informationsbroschüren, werden Kaufentscheidungen überwiegend auf dieser Grundlage gefällt.

Das wichtigste Instrument der Neukundengewinnung ist die Empfehlung und das Verständnis der Wertschöpfungserhöhung.

5.4.2. Werbung

Unser Produkt stellt eine wissenschaftliche Innovation dar. Ziel der Werbestrategie ist es, dem Kunden zu verdeutlichen, welchen Nutzen er davon hat.

Hauptbedeutung hat hier der positive Ausgang von Informations-veranstaltungen mit dem Pilotkunden. Diese werden sorgfältig vorbereitet. Das Gewicht des Pilotkunden wird bei den Neukunden, besonders in der ersten Zeit, das Vertrauen in die Innovation steigern. Der Entwickler Dr. Thomas Werner wird in diesen Veranstaltungen das Prinzip erklären und den synergetischen Vorteil eines Kompetenzzentrums für Lehr- und Prüfungsverfahren aufzeigen. Der dadurch erwünschte Multiplikationseffekt sollte sich innerhalb eines Jahres einstellen.

Mit zunehmender Bekanntheit unserer KI getsützten Modelle und unseres Unternehmens werden auch Kunden Kaufinteresse signalisieren, die wir nicht direkt angesprochen haben. Dies geschieht zum einen durch die Kontakte (Empfehlungen) der von uns bereits belieferten und zufriedenen Kunden. Zum anderen werden wir folgende Maßnahmen ergreifen:

- Beiträge in Fachzeitschriften
- Werbung in Fachzeitschriften
- Präsenz auf Informationsveranstaltungen
- Aussagekräftige Internetpräsenz
- Kostenfreie Erstberatung

Die Ausarbeitung und Ableitungen von Marketingunterlagen werden wir in die Hände eines qualifizierten Anbieters geben. Das Corporate Design gilt dabei als Vorlage.

6. ORGANISATION

6.1. ORGANISATIONSSTRUKTUR

Die Organisation der QUCERT besteht aus einer sehr schlanken Struktur. Der Sitz der Gesellschaft wird in Bardowick, Hinterm Eichhof 4, sein und die zentrale Verwaltung darstellen.

Die von uns gewählte Stabsorganisation, kann weitere Beratungscenter gründen und betreiben. Die Organisation der Gesellschaft wird dabei nicht verändert.

In der Aufbauphase wird die QUCERT, inhabergeführt. Dieser hat in der Aufbau- und Ablauforganisation vollständige Handlungsvollmacht und vertritt die Gesellschaft alleinberechtigt.

Die schon angesprochene Lizenzierung ist auch auf die Organisation anwendbar und wird in einem Franchisekonzept umgesetzt. Die QUCERT wird als Lizenzgeber sämtliche Lizenznehmer in der Forschung und Entwicklung von neuen Lizenzmodellen für Kostenträger geförderten Maßnahmen unterstützen.

Die QUCERT wird eine Person mit festem Anstellungsvertrag beschäftigen. Die auf Honorarbasis tätigen Berater, Lehrkräfte und Prüfer sind erfahrene Fachleute und runden das Kernteam ab.

6.2. ORGANISATIONSERWEITERUNG

In einem zweiten Schritt ist die Erweiterung des Unternehmens auf weitere Länder geplant, welche von eigenständigen Kooperationspartnern geführt werden sollen.

Die QUCERT, bzw. der Inhaber wird die zukünftigen kooperativen Standortleiter durch ein Bewerbungsverfahren ermitteln und benennen. Die Standortleiter stellen anschließend selbst ein Team zusammen, die Verträge werden sämtlichst mit der zentralen Verwaltung geschlossen. Die benannten Standortleiter führen das „Operative Management“ an den entsprechenden Standorten mit einer beschränkten Handlungsvollmacht. In der Startphase wird die QUCERT die Standortleitung aktiv begleiten.

Diese Handlungsvollmacht erlaubt den Betrieb eines Beratungscenters ohne Finanzvollmacht, die verbleibt in der zentralen Verwaltung der QUCERT. Sämtliche Forderungen aus den Beratungscentern werden somit an die QUCERT, zentrale Verwaltung, abgetreten und von dieser verwaltet.

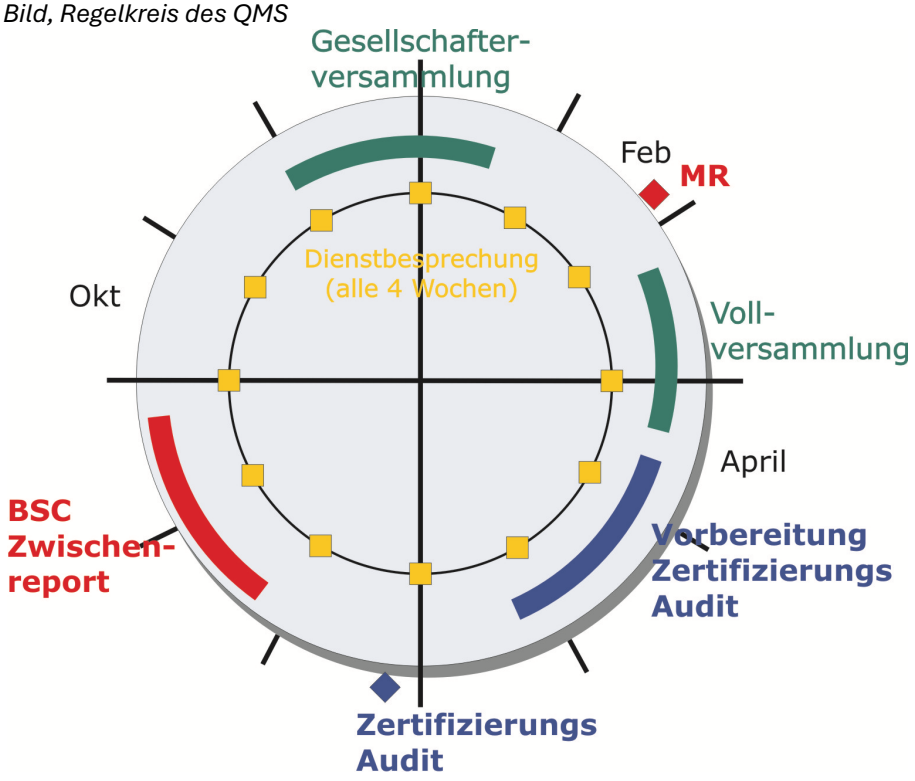
Der Verwaltungssitz bleibt für die nächsten drei Jahre in Bardowick.

6.3. ANFORDERUNGEN AN DAS QUALITÄTSMANAGEMENT

Durch die Einrichtung eines eigenen Qualitätsmanagementsystems (QMS) sehen wir eine gute Chance zu einer weiteren Verbesserung, des von uns angestrebten Alleinstellungsmerkmals – die Marke in der Kostenträger geförderten Aus- und Weiterbildung und Qualifizierung – zu werden. Der Schwerpunkt liegt hier auf der durch die Norm ISO 9001 ausdrücklich unterstützten Erhöhung der Kundenzufriedenheit.

Zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit im Sinne des QMS verfasst die Unternehmensberatung QUCERT jährlich ein Managementreview. Die entsprechenden Zyklen haben wir in dem Regelkreis abgebildet.

Bild, Regelkreis des QMS



Verantwortungsbereich im Unternehmen

Die für die Verwirklichung der Unternehmensstrategien, das Erreichen der gesteckten Ziele sowie die stetige Erhöhung der Kundenzufriedenheit, erforderlichen Ressourcen sind von der Geschäftsleitung zu ermitteln und zur Verfügung zu stellen. Dies gilt auch für die Mittel zur Aufrechterhaltung des QMS. Mit Ressourcen im Sinne dieses Kapitels ist alles gemeint, was nötig ist, um die Dienstleistung „Beratung, Lehren und Prüfen“ zu erbringen und darüber hinaus die daran beteiligten Prozesse ständig zu verbessern.

7. PLANUNG

Die QUCERT soll im Juli 2025 gegründet werden und ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen. Wie bereits erwähnt, ist in der Gründungsphase ein Entwicklungsprojekt vorgeschaltet. In Zusammenarbeit mit dem Pilotkunden wird das Produkt (Zertifizierte Maßnahme als Lizenzmodell) entwickelt und in einer nachfolgenden Phase dem Bildungsträgermarkt angeboten.

Der Einsatz dieses und der daraus abgeleiteten Modelle stellt das innovative Marktpotential der QUCERT dar. Daneben hat die Information und Beratung von Dienstleistern zum Qualitäts- und Zertifizierungsmanagement eine Markt „öffnende“ Funktion. Daher können im nächsten Geschäftsjahr ohne wesentlichen zusätzlichen Entwicklungsaufwand weitere, aus den Kundenwünschen entstandene Modelle dem angeboten werden.

Die Erstellung neuer KI gestützter Modelle soll kontinuierlich laufen und somit die Diversifikation von arbeitsmarktrelevanten und zertifizierten Maßnahmen vorantreiben. In dem im Qualitätsmanagementsystem beschriebenen kontinuierlichen Verbesserungsprozess soll die Innovation der Modelle bestätigt und Fortgeschieben werden. Dieser Prozess ist aus unserer Sicht nicht abschließbar, da sich der Dienstleistungsmarkt ständig an die sich verändernden Qualifizierungsanforderungen aus dem Arbeitsmarkt und der Wirtschaft anpassen muss.

Im dritten Geschäftsjahr, werden also zwangsläufig neue Inhalte in die Modelle eingefügt werden müssen – was am Ende eine erneute Zertifizierung nötig macht. Dieser Zyklus wird sich aus unserer Sicht alle drei Jahre wiederholen. Neben der damit einhergehenden Kundenbindung ergeben sich auch wieder neue Aufträge zur Beratung auf eine Vorbereitung zur Zertifizierung und/oder neue Lizenzmodelle.

Zudem steht die Ausgründung des Kompetenzzentrums für die Lehr- und Prüfungsverfahren an. Bei einer kontinuierlichen Weiterentwicklung soll und kann das nicht mehr aus einem Unternehmen geleistet werden.

Information und Beratung ist der eine, neue sich ständig wandelnde Modelle ein anderer Geschäftsbereich.

8. ANLAGEN

8.1. LEBENSLAUF

8.2. CORPORATE DESIGN

8.3. WACHSTUMSPROGNOSEN

8.4. ERTRAGSVORSCHAU

Nachtrag:

Ich danke in diesem Zusammenhang, den genannten Unternehmen für die Unterstützung!