

FOCUS Weiterbildung 2021

Auswirkungen der Corona-Pandemie

SOFIE GOLLOB | SAAMBAVI POOPALAPILLAI |
IRENA SGIER

Ergebnisse der Schweizer
Anbieterumfrage 2021

Inhaltsverzeichnis

Management Summary	4
1 Einleitung	6
1.1 Ein Jahr Corona	6
1.2 Zur Forschungsmethode	7
1.3 Zum Forschungsstand	8
2 Auswirkungen auf der Organisationsebene	11
2.1 Wirtschaftliche Situation	11
2.2 Nachfrage	13
2.3 Umsatz	14
2.4 Finanzierung	15
2.5 Personal	17
3 Auswirkungen auf das Weiterbildungsangebot	20
3.1 Durchführung des geplanten Angebotes	20
3.2 Umfang der Angebotsanpassung	22
3.3 Anpassung des Lehr-Lern-Settings	23
3.4 Warum nicht angepasst wurde	25
4 Stimmungsbild der Weiterbildung im Frühling 2021	26
4.1 Digitalisierung der Weiterbildungspraxis	27
4.2 Trends in der Weiterbildung: Einschätzung der Anbieter	28
4.3 Herausforderungen im Jahr 2021	30
5 Fazit	32
6. Strukturdaten des Weiterbildungsmarktes	37
6.1 Sprachregionale Verteilung	37
6.2 Trägerschaften, Finanzierung und Anbietertypen	37
6.3 Anbietergrösse	38
6.4 Thematische Ausrichtung	40
Abbildungsverzeichnis	41
Literaturverzeichnis	42
Impressum	44

Management Summary

Die Forschungsstudie «FOCUS Weiterbildung 2021» zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie basiert auf der vom Schweizerischen Verband für Weiterbildung SVEB durchgeführten Umfrage bei Anbietern allgemeiner und beruflicher Weiterbildung. Die Daten wurden mittels Online-Umfrage in Deutsch, Französisch und Italienisch zwischen dem 12. April und dem 11. Mai 2021 erhoben. Die Nettostichprobe der Studie umfasst somit 371 Beobachtungen.

Der FOCUS 2021 untersucht die Auswirkungen der Pandemie auf der Organisations- und der Angebotsebene und präsentiert neben der Einschätzung der Auswirkungen im Jahr 2020 auch Prognosen für das Jahr 2021. Auf der Organisationsebene wurden die Anbieter zu ihrer wirtschaftlichen Situation und zur Entwicklung der Nachfrage befragt. Weiter machten sie Angaben zu Umsatz, Finanzierung und Personalentwicklung. Hierbei zeigte sich, dass die Pandemie die wirtschaftliche Situation der Weiterbildungsanbieter deutlich verschlechtert hat. Bei rund jedem siebten Anbieter hat sich der Umsatz im Jahr 2020 mehr als halbiert. Durchschnittlich lag der erzielte Umsatz 21% unter dem geplanten Umsatz. Ein entscheidender Faktor für die pessimistische Beurteilung der wirtschaftlichen Situation und die massiven Umsatzeinbussen ist die Entwicklung der Nachfrage. Jene Anbieter, deren Nachfrage 2020 gesunken ist, verzeichneten häufiger Umsatzeinbussen. Im Jahr 2020 konnte rund ein Drittel des Schweizer Weiterbildungspersonals nicht oder nur reduziert arbeiten. Trotz dieser relativ starken Reduktion des Arbeitspensums mussten lediglich 8% der Anbieter fest angestelltes Personal entlassen. Dagegen haben 44% der Weiterbildungsanbieter Kurzarbeit eingeführt.

Um die Auswirkungen der Pandemie auf das Weiterbildungsangebot zu untersuchen, wurden die Anbieter danach gefragt, wie viel des ursprünglich geplanten Angebotes sie 2020 durchgeführt haben. Ebenfalls erhoben wurden Umfang und Art der Anpassungen sowie die Akzeptanz vonseiten der Teilnehmenden. Die Ergebnisse zeigen, dass das Angebotsvolumen 2020 durchschnittlich um 38% eingebrochen ist. Knapp ein Drittel der Anbieter konnte weniger als die Hälfte des Weiterbildungsangebotes umsetzen. Mit 88% hat die grosse Mehrheit der Anbieter ihr Angebot aufgrund der Pandemie angepasst oder ergänzt. In erster Linie wurden mithilfe von digitalen Tools die Formate angepasst. Dies wurde oft mit organisatorischen und inhaltlichen Umstellungen kombiniert, was darauf hinweist, dass im Corona-Jahr nicht nur eine Eins-zu-eins-Verschiebung des Angebotes in den digitalen Raum stattgefunden hat, sondern das Angebot teilweise umfassender überarbeitet wurde. Die Teilnehmenden haben die angepassten respektive neuen Angebote insgesamt sehr positiv aufgenommen. Mit 91% will ein Grossteil der Anbieter die veränderten respektive neuen Angebote in ihr ständiges Programm aufnehmen.

Um ein Stimmungsbild der Weiterbildungsbranche im Frühling 2021 zu erhalten, wurde in der Anbieterumfrage eine Einschätzung der Anbieter zu verschiedenen Trends abgeholt. Einerseits wurden die Anbieter gefragt, wo sie auf einem Kontinuum zwischen technologiefreiem Präsenzunterricht und Online-Unterricht den Schwerpunkt ihrer Einrichtung Ende 2019, Ende 2020 und Ende 2021 sehen. Die Prognose für Ende 2021 macht deutlich, dass die Mehrheit der Anbieter ihren Schwerpunkt rund zwei Jahre nach Beginn der Pandemie bei der Verbindung von Online- und Präsenzunterricht sehen. Die Einschätzung der Anbieter zu Trends auf der Ebene der Einrichtung sowie des Weiterbildungsfeldes machen deutlich, dass die Pandemie die Weiterbildung nachhaltig verändern wird. Gleichzeitig zeigen sich viele Anbieter überzeugt, dass die Nachfrage nach Präsenzunterricht nach wie vor sehr gross ist. Etwas weniger als die Hälfte der Anbieter erwartet, dass neue Anbieter, beispielsweise aus dem Ausland, Marktanteile gewinnen. Abschliessend wurden die Anbieter gebeten, in einem Satz die grössten Herausforderungen für ihre eigene Institution im Jahr 2021 zu umschreiben. Auf der Angebotsebene steht insbesondere die Frage, wie Online- und Präsenzunterricht sinnvoll kombiniert werden können, im Vordergrund. Auf der Nachfrageseite sind die im Frühling 2021 am häufigsten genannten Themen die Teilnehmerakquise und die Kundenorientierung.

Strukturdaten des Weiterbildungsmarktes

Der FOCUS Weiterbildung 2021 des SVEB will zu mehr Übersicht über die Weiterbildungslandschaft und die Anbieterstrukturen beitragen. In der Stichprobe, welche der Studie zugrunde liegt, sind Anbieter allgemeiner und berufsorientierter Weiterbildung in allen Sprachregionen enthalten. Knapp die Hälfte der befragten Institutionen sind in der Deutschschweiz tätig; 57% bieten Weiterbildung mit einem betrieblichen oder beruflichen Bezug an. 53% der Anbieter lassen sich aufgrund der Mitarbeitenden, der Belegungen und der Kursstunden als kleine Anbieter einstufen. 40% sind mittlere und 7% sind grosse Anbieter. Mehr als die Hälfte (55%) der befragten Anbieter sind privat-kommerziell organisiert, 24% privat-gemeinnützig und 18% öffentlich.

1 Einleitung

1.1 EIN JAHR CORONA

Die Studie FOCUS Weiterbildung 2021 des Schweizerischen Verbandes für Weiterbildung SVEB gibt Einblick in die Situation der Weiterbildungsanbieter ein Jahr nach Ausbruch der Corona-Pandemie. Das Jahr war geprägt von verschiedenen Phasen, in denen der Präsenzunterricht entweder verboten oder zumindest die Teilnehmerzahlen stark beschränkt wurden. Zum Zeitpunkt der Befragung im Frühling 2021 war der erste Lockdown, im Rahmen dessen zwischen Mitte März und Anfang Juni 2020 alle Präsenzveranstaltungen untersagt wurden, fast genau ein Jahr her. Nach gewissen Lockerungen im Sommer wurden die Massnahmen am 19. Oktober 2020 wieder verschärft. Vom 2. November 2020 bis zum 18. April 2021 galt für die Weiterbildung mit wenigen Ausnahmen erneut ein Präsenzverbot, welches am 19. April – zunächst mit einer Beschränkung der Anzahl Personen – aufgehoben wurde. Vor diesem Hintergrund nahmen im April und Mai 2021 insgesamt 371 Weiterbildungsinstitutionen aus allen drei Sprachregionen an der jährlich durchgeführten Anbieterumfrage des SVEB teil. Die Ergebnisse des vorliegenden Berichts basieren also auf der Einschätzung der Anbieter zu einem Zeitpunkt im Frühling 2021, zu dem eine gewisse Entspannung der Pandemie-Situation mit sinkenden Ansteckungszahlen und der anlaufenden Impfkampagne in Aussicht war.

Der FOCUS untersucht die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Weiterbildung auf der Organisations- und der Angebotsebene. Neben der Einschätzung der Auswirkungen im Jahr 2020 wurden teilweise auch Prognosen für das Jahr 2021 erhoben. Kapitel 2 «Auswirkungen auf der Organisationsebene» beschreibt die wirtschaftliche Situation der Anbieter nach einem Jahr Corona, wobei deutlich wird, dass insbesondere die Nachfrage eine entscheidende Rolle bei der Umsatzentwicklung und dem Bedarf nach finanzieller Unterstützung spielt. In Kapitel 3 «Auswirkungen auf das Weiterbildungsangebot» kann gezeigt werden, dass die Anbieter trotz der starken Reduktion des Angebotsvolumens 2020 eine enorme Anpassungsfähigkeit und Innovationskraft bewiesen haben. Kapitel 4 zeichnet ein «Stimmungsbild der Weiterbildung im Frühling 2021», in dem die Einschätzung der Anbieter zu verschiedenen Trends zusammengefasst und die Herausforderungen für das Jahr 2021 dargelegt werden.

In den vergangenen Monaten sind zahlreiche Publikationen zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Weiterbildung und das lebenslange Lernen entstanden (vgl. Kapitel 1.3 «Zum Forschungsstand»). Um zu verdeutlichen, welchen Beitrag der FOCUS Weiterbildung zur Forschungsdiskussion leistet, werden im Fazit einzelne Thesen und Beobachtungen anhand der in der Anbieterumfrage 2021 erhobenen Daten vertieft diskutiert.

Bis 2020 sind die Ergebnisse der jährlich durchgeführten Anbieterumfrage unter dem Titel «Weiterbildungsstudie» veröffentlicht worden. Mit dem FOCUS Weiterbildung 2021 publiziert der SVEB die Resultate des thematischen Teils der Anbieterumfrage erstmals unter neuem Namen. Anhand von Kennzahlen wie Grösse und Standort der Weiterbildungsanbieter gibt der Bericht zudem Einblick in die Strukturen des Weiterbildungsmarktes. Aktuelle Tendenzen der Weiterbildungsbranche, welche ebenfalls in der Anbieterumfrage erhoben werden, fasst jeweils der SVEB-Branchenmonitor zusammen (Poopalapillai, Gollob und Sgier, 2021).

1.2 ZUR FORSCHUNGSMETHODE

Die Ergebnisse des FOCUS Weiterbildung 2021 basieren auf einer Befragung von Schweizer Weiterbildungsanbietern, welche mit einem teilstandardisierten Online-Fragebogen in Deutsch, Französisch und Italienisch zwischen dem 12. April und dem 11. Mai 2021 durchgeführt wurde. Die Umfrage wurde an 2523 Institutionen verschickt und 467-mal ausgefüllt, was einer Rücklaufquote von 19% entspricht. Die Nettostichprobe beträgt 371 Beobachtungen, da ungültige Datensätze im Bereinigungsprozess ausgeschieden wurden. Um Institutionen, die gar keine Weiterbildung anbieten, auszuschliessen, wurden die Umfrageteilnehmenden eingangs gefragt, ob das Anbieten von Weiterbildung Haupt- oder Nebenzweck der Institution darstellt. Bei 69% der Anbieter, die an der Umfrage teilgenommen haben, ist Weiterbildung der Hauptzweck und bei 31% der Nebenzweck der Einrichtung.

Die Strukturdaten der Weiterbildungsanbieter zeigen eine ähnliche Verteilung wie in den Anbieterumfragen der vergangenen Jahre (vgl. Kap. 6: Strukturdaten des Weiterbildungsmarktes). Da die Grundgesamtheit der Weiterbildungsanbieter nicht genau bekannt ist, kann die Repräsentativität des Samples nicht eindeutig bestimmt werden.¹ Die Selektion der Anbieter basiert auf den Adressdaten des SVEB-Netzwerkes und ist dementsprechend nicht randomisiert (wobei nur ein Teil der angeschriebenen Anbieter SVEB-Mitglieder sind, die übrigen Anbieter stammen aus vom SVEB betriebenen Kursdatenbanken und Netzwerken). Bei Generalisierungen ist daher Vorsicht geboten, was im Folgenden jeweils entsprechend vermerkt ist. Es gibt keine Hinweise auf eine Stichprobenverzerrung.

Bereits die Anbieterumfrage 2020 des SVEB war den Auswirkungen der Corona-Pandemie gewidmet. Die letztjährige Umfrage fokussierte auf die Situation der Anbieter im Sommer 2020, welche stark von

¹ Geht man von rund 3000 Anbietern auf dem Schweizer Weiterbildungsmarkt und einer zufälligen Selektion der Anbieter aus, würde diese Datenlage Aussagen für den gesamten Weiterbildungsmarkt mit 5 Prozent Abweichung bei einer Sicherheit von 95 Prozent erlauben (Sgier, Schläfli und Grämiger, 2022). Mangels entsprechender Daten ist eine zuverlässige Schätzung jedoch sehr schwierig. Der SVEB arbeitet derzeit daran, die Repräsentativität zu verbessern, wozu auch die Entwicklung einer Typologie der Weiterbildungsanbieter gehört.

den Erfahrungen des Präsenzverbotes während des ersten Lockdowns geprägt war. Um die Auswirkungen für das Gesamtjahr 2020 zu erfassen, wurden in der Anbieterumfrage 2021 einige Fragen eins zu eins übernommen. Gewisse Themen/Fragen wurden mithilfe einer Fokusgruppendifkussion im Oktober 2020 weiterentwickelt. So entstand der Themenblock zu den Trends in der Weiterbildung, der im diesjährigen Fragebogen ergänzt wurde.

Dank der Verwendung von teilstandardisierten Fragen konnten die Angaben quantitativ analysiert werden. Nebst der deskriptiven Analyse wurden Vermutungen zu möglichen Zusammenhängen anhand von Kreuztabellen getestet. So wurden nominal und ordinal skalierte Variablen in deskriptiven Kreuztabellen differenziert und mit dem Pearson-Chi-Quadrat auf die Signifikanz dieses Zusammenhanges geprüft. Der Pearson Chi-Quadrat-Test wird zusätzlich zum Skalenniveau durch die Stichprobengrösse (>50) begründet (Freedman, Purves und Pisani, 2007). Dennoch gilt bei vielen Tests der Hinweis, dass die erwarteten Zelhäufigkeiten kleiner als fünf ausfallen können und somit die Generalisierbarkeit eingeschränkt ist. Bei erwarteten Zelhäufigkeiten über fünf und bei einem Signifikanzniveau unter 5% wird in dieser Studie von einem statistisch signifikanten Zusammenhang gesprochen.

Im Kapitel zu den Trends in der Weiterbildung wurden die Anbieter gebeten, in einem Satz die grössten Herausforderungen für die Institution im Jahr 2021 zu umschreiben. Die Antworten auf diese offene Frage wurden mit einer qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring (2010) ausgewertet. Die Analysekategorien wurden induktiv gebildet. Daneben wurden die Antworten aus den Kommentarspalten zu den geschlossenen Fragen thematisch gruppiert, um allgemeine Tendenzen bei der Beurteilung gewisser Fragen feststellen zu können.

1.3 ZUM FORSCHUNGSSTAND

In der Forschung besteht weitgehend Einigkeit darüber, dass die Corona-Pandemie eine Krise der Weiterbildung mit sich gebracht hat. Insbesondere zu Beginn der Pandemie befand sich das Weiterbildungsfeld im «Krisenmodus» (Rohwerder, 2020). Im Rahmen einer internationalen Delphi-Studie wurden über 50 internationale Expertinnen und Experten für eine qualitative Umfrage kontaktiert, um die kurz- und langfristigen Effekte der Pandemie auf die Erwachsenen- und Weiterbildung zu untersuchen. Die Autoren der noch laufenden Studie stellen basierend auf der ersten Runde der Expertenbefragungen zwischen Mai und April 2020 fest: «Adult education itself is clearly in a crisis» (Käpplinger und Lichte, 2020, S. 782). Dies begründen sie damit, dass die Pandemie das physische Lernen und Austauschen verunmöglicht und damit den Kern der Erwachsenenbildung getroffen hat. Tatsächlich hat das im vergangenen Frühling in vielen Ländern eingeführte Verbot des Präsenzunterrichts die Weiterbildung hart getroffen. In der SVEB-Anbieterumfrage vom letzten Sommer konnte gezeigt werden, dass der erste Lockdown

Mitte März bis Anfang Juni zeitweise zu einer Halbierung des Schweizer Angebotsvolumens geführt hat (Gollob, Sgier und Fleischli, 2021). Die schwierige Situation spiegelt sich auch auf der Nachfrageseite: Wie die Daten des Bundesamtes für Statistik zeigen, sank die Teilnahmequote der Schweizer Wohnbevölkerung im Alter von 25 bis 74 Jahren 2020 im Vergleich zum Vorjahr um fast 18%. Im zweiten Quartal, also genau im Zeitraum des ersten Lockdowns, brach die Teilnahmequote im Vergleich zum Vorjahr sogar um fast die Hälfte ein (Bundesamt für Statistik, 2021).

Die Weiterbildungsanbieter in Deutschland waren nicht minder vom ersten Lockdown betroffen (Jonathan und Denzl, 2020). Eine Mitglieder-Umfrage von Weiterbildung Hessen e.V. im April 2020 kam zum Ergebnis, dass knapp 90% der Institutionen Umsatzeinbussen verzeichneten, wobei sich bereits vier Wochen nach Beginn des Präsenzverbots in Deutschland jeder achte Anbieter von Insolvenz bedroht fühlte (Behrend, 2020). Gemäss dem deutschen Weiterbildungsmonitor mussten von Frühling bis Sommer 2020 77% der Kurse verschoben oder abgesagt werden (Christ und Koscheck, 2021).

Die Krise schlägt sich allerdings nicht nur in der Reduktion des Angebotes und den damit einhergehenden ökonomischen Konsequenzen auf Organisationsebene nieder. Die Pandemie hatte im vergangenen Jahr einen massiven Effekt auf alle Bildungsbereiche und stellte sowohl die Lernenden als auch die Lehrenden vor enorme psychische und soziale Herausforderungen (European Commission, 2020). Insbesondere das Thema Ungleichheit wird in der Forschung zu den Auswirkungen der Coronapandemie auf die Weiterbildung und das lebenslange Lernen wiederholt angesprochen, da für viele Menschen der Zugang zu Bildung weiter erschwert wurde, was in der Forschung unter anderem auf die mangelnde technische Infrastruktur zurückgeführt wird (James und Thériault, 2020; Stanistreet, Elfert und Atchoarena, 2020). Die OECD-Studie «Adult Learning and COVID-19: How much informal and non-formal learning are workers missing?» kommt basierend auf Schätzungen zum Schluss, dass die Pandemie das nonformale sowie das informelle Lernen bei geringqualifizierten Erwerbstätigen mehr als doppelt so stark reduziert habe als bei Höherqualifizierten (OECD, 2021). Gemäss BFS-Daten weist der Rückgang der Weiterbildungsbeteiligung in der Schweiz tatsächlich deutliche Unterschiede nach Bildungsniveau und Altersstufe auf: Die Weiterbildungsbeteiligung ging bei Personen mit Abschluss auf Sekundarstufe II und bei den 60- bis 74-Jährigen stärker zurück als bei Höherqualifizierten respektive den Jüngeren (Bundesamt für Statistik, 2021).

Gerade in Krisenzeiten offenbart sich aber auch das Potenzial des lebenslangen Lernens. «weiter bilden. DIE Zeitschrift für Erwachsenenbildung» widmet dem Thema Krise ein ganzes Heft, wobei die Krise auch als Chance verstanden wird, die grosses Lernpotenzial freigesetzt hat (weiter bilden, 2020).² Die «Hessischen Volksblätter für Volksbildung»

² Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Lehren und Lernen auch in Bildungsbereichen wie der Berufsbildung standen bei diversen weiteren deutschen Zeitschriften im Fokus, vgl. Weiterbildung. Zeitschrift für Grundlagen, Praxis und Trends 3 (2021) und Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis BWP (2021).

nahmen das Thema der Krise in der zweiten Ausgabe 2021 ebenfalls auf, wobei nebst den einschneidenden Konsequenzen auch die im vergangenen Jahr vollzogenen – meist informellen – Lernprozesse hervorgehoben wurden:

«Das formale und nicht-formale Lernen mag 2020 oft im Lockdown und wegen Restriktionen sehr gelitten haben, aber informell haben wir alle 2020 wahrscheinlich sehr viel gelernt.» (Käpplinger, Ehses und Dust, 2021, S. 6).

Gemäss den Autorinnen und Autoren wirkte die Pandemie in diesem Prozess als «Katalysator» der Digitalisierung, da sie sowohl die Kursleitenden als auch die Teilnehmenden dazu brachte, sich innert kürzester Zeit Kompetenzen für die digitale Bildungsarbeit anzueignen und viele Weiterbildungseinrichtungen zwang, ihre digitale Infrastruktur auszubauen.

Um das Thema differenzierter zu betrachten, lassen sich für die Weiterbildung fünf Ebenen der Digitalisierung unterscheiden: die Inhaltsebene, die Lehr-Lern-Ebene, die Organisationsebene, die Systemebene und die Ebene der Professionalität (Sgier und Habermas, 2019, S. 11). Der Frage, wie sich die Digitalisierung auf die Ebene der Professionalität auswirkt, geht Falk Scheidig in seinem Beitrag in der «Schweizerischen Zeitschrift für Weiterbildung EP» nach. Er stellt fest, dass die mit der Digitalisierung einhergehenden Kompetenzverschiebungen die bestehenden mikrodidaktischen Anforderungen des Weiterbildungspersonals oftmals nicht ersetzen, sondern diese vielmehr ergänzen. Gleichzeitig weist er darauf hin, dass auch das leitende und planende Personal auf der Organisationsebene die Rahmenbedingungen für Lehrende und Teilnehmende entscheidend mitgestalten (Scheidig, 2021).

Bernhard Schmidt-Hertha wirft die Frage auf, wie nachhaltig der Digitalisierungsschub tatsächlich ist (Schmidt-Hertha, 2021). Gemäss dem Autor wurden viele auf Präsenzunterricht ausgelegte Weiterbildungsangebote im Zuge der Pandemie mithilfe von digitalen Werkzeugen in den virtuellen Raum verschoben, ohne dass die didaktischen Konzepte respektive die Lehr-Lern-Prozesse entsprechend angepasst oder erweitert wurden.³ Aufgrund der Pandemie-Situation standen diese angepassten Online-Angebote in der kurzen Frist weitgehend konkurrenzlos im Raum, doch ist unklar, ob sie qualitativ den Anforderungen der Teilnehmenden entsprechen, um sich auch längerfristig auf dem Markt halten zu können. Schmidt-Hertha stellt sich vor diesem Hintergrund auch die Frage, ob sich das Online-Angebot in der Programmentwicklung der Anbieter breit durchsetzen

³ Schmidt-Hertha unterscheidet basierend auf dem RAT-Modell von Joan Hughes drei Stufen des Einsatzes digitaler Medien und stellt fest, dass es «kurzfristig hier nur um ein «replacement» im Sinne einer reinen Übertragung von Angebotsformaten in den virtuellen Raum [ging] (unter Umständen Qualitätsverluste in Kauf nehmend), selten um «amplification» – also eine Optimierung von Vermittlungsstrategien durch digitale Medien – oder um «transformation» im Sinne einer grundlegenden Veränderung von Lehr-Lern-Prozessen einschliesslich der Rollen von Lehrenden und Lernenden, wie sie in digitalen Lernumgebungen erreichbar und angemessen sind» (Schmidt-Hertha 2021, S. 24).

kann oder ob – wie dies in den vergangenen Jahren der Fall war – erneut spezialisierte Anbieter sich der digitalen Weiterbildung annehmen (Schmidt-Hertha, 2021, S. 25).

Im Zusammenhang mit der Frage nach Marktentwicklungen stehen die Trends, welche das mmb Institut in der Studie «Weiterbildung und Digitales Lernen heute und in drei Jahren» präsentiert, die auf einer Befragung von E-Learning-Expertinnen und -Experten im Herbst 2020 basiert. Während sich das Geschäftsklima für grosse internationale Anbieter der digitalen Bildungswirtschaft sowie für EdTech-Start-ups positiv entwickelt, wird von einem Grossteil der Umfrageteilnehmenden erwartet, dass es bei traditionellen Präsenz Anbietern in den nächsten drei Jahren zu Konsolidierungen und einem Verlust von Marktanteilen kommen wird (mmb Trendinstitut, 2021).

2 Auswirkungen auf der Organisationsebene

Um im Rahmen der Anbieterumfrage 2021 die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf der Organisationsebene zu erfassen, wurden die Anbieter zu ihrer wirtschaftlichen Situation vor Beginn der Pandemie (Anfang 2020), zum Zeitpunkt der Umfrage (Frühling 2021) und in einem Jahr (Frühling 2022) befragt. Sie wurden zudem gebeten, die Entwicklung der Nachfrage 2020 einzuschätzen sowie eine Prognose für 2021 abzugeben. Weiter wurden in der Umfrage Angaben zu Umsatz, Finanzierung und Personalentwicklung erhoben.

2.1 WIRTSCHAFTLICHE SITUATION

Die Pandemie hat die wirtschaftliche Situation der Weiterbildungsanbieter deutlich verschlechtert (vgl. Abbildung 1). 82% der Weiterbildungsanbieter beurteilten ihre wirtschaftliche Situation vor Beginn der Corona-Pandemie rückblickend als gut oder sehr gut. Die aktuelle wirtschaftliche Situation – das heisst, die Situation zum Erhebungszeitpunkt im April und Mai 2021 – beurteilen nur noch halb so viele (41%) als gut oder sehr gut. Dagegen liegt der Anteil von Anbietern, die ihre Situation als schlecht bis sehr schlecht bezeichnen, nun über 20%. Auch die Prognose für 2021 ist verhalten. Zwar schätzen rund 80% ihre Situation als mittel bis gut ein, doch bleibt der Anteil an Anbietern mit einer sehr optimistischen Haltung relativ tief, während jener mit einer pessimistischen Einschätzung weiterhin über 10% liegt.

Unsere Ergebnisse weisen darauf hin, dass die Pandemie die Anbieter je nach Grösse unterschiedlich stark getroffen hat (zur Zusammensetzung der Anbieter nach Grösse vgl. Kap. 6: Strukturdaten des Weiterbildungsmarktes). Die mittleren und grossen Anbieter bewerten ihre

Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Situation Ihrer Einrichtung?

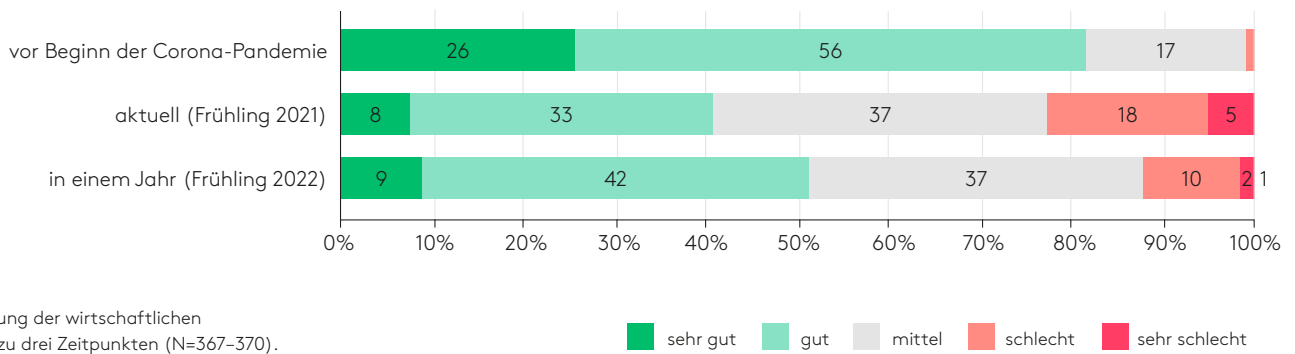


Abb. 1:
Einschätzung der wirtschaftlichen Situation zu drei Zeitpunkten (N=367-370).

aktuelle wirtschaftliche Situation (Frühling 2021) tendenziell eher als gut (48 % und 50 %), während die Mehrheit der kleinen Anbieter (37 %) die derzeitige Lage als mittel einschätzt. Mit 29 % ist der Anteil, der die aktuelle wirtschaftliche Situation schlecht beurteilt, bei den kleinen Anbietern am grössten (im Vergleich zu 21 % der mittleren und 19 % der grossen Anbieter).

Des Weiteren lassen sich leichte sprachregionale Unterschiede feststellen. Bei der Einschätzung der wirtschaftlichen Situation in einem Jahr (Anfang 2022) zeigen sich die Deutschschweizer sowie die überregionalen Institutionen optimistischer als die Anbieter aus der italienischen und französischen Schweiz (vgl. Abbildung 2). Mit 19 % respektive 16 % schätzen besonders viele Anbieter aus der Romandie sowie überregional tätige Anbieter ihre wirtschaftliche Situation in einem Jahr als schlecht ein.⁴

Sprachregionale Unterschiede bei der Einschätzung der wirtschaftlichen Situation in einem Jahr (Frühling 2022)

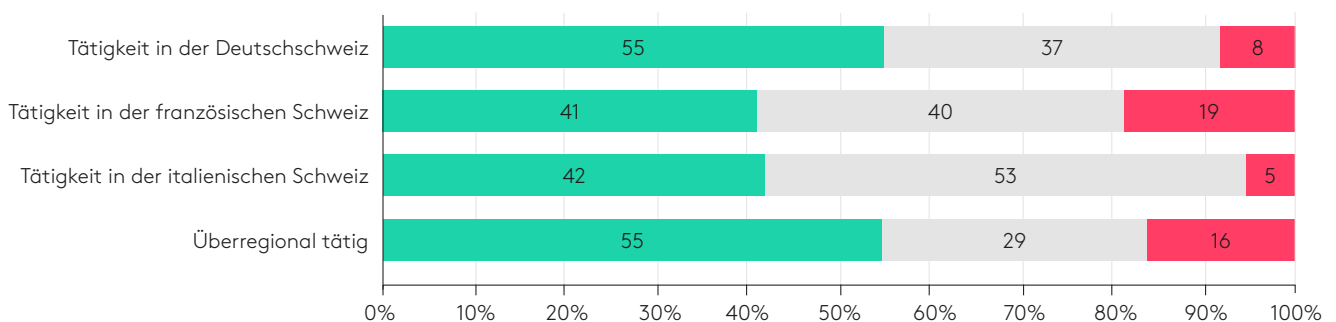


Abb. 2:
Prognose zur wirtschaftlichen Situation in einem Jahr (Frühling 2022) nach Sprachregion.

⁴ Diese Korrelationen sind statistisch nicht signifikant, weisen aber doch auf gewisse Unterschiede bei der Beurteilung der wirtschaftlichen Situation hin.

2.2 NACHFRAGE

Ein entscheidender Faktor für die pessimistische Beurteilung der wirtschaftlichen Situation ist die Entwicklung der Nachfrage. Bei über der Hälfte der Anbieter ist die Nachfrage 2020 zurückgegangen (vgl. Abbildung 3), während sie bei 26% unverändert geblieben und bei 22% gestiegen ist. Für das aktuelle Jahr 2021 rechnen viele mit einer stagnierenden oder sogar weiter sinkenden Nachfrage. 39% erwarten für 2021 eine leicht steigende Nachfrage im Vergleich zum schwierigen Corona-Jahr 2020. 34% gehen von einer gleichbleibenden und 20% von einer sinkenden Nachfrage aus.

Wie schätzen Sie die Entwicklung der Nachfrage ein?

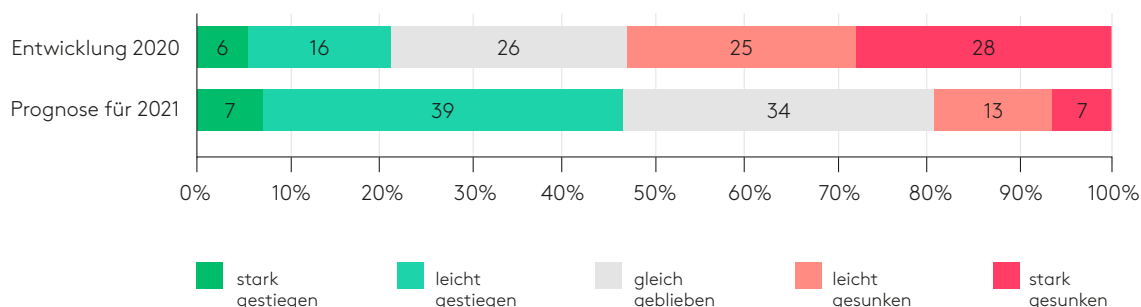


Abb. 3:
Entwicklung der Nachfrage
(N=366).

Es besteht ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Nachfrage im vergangenen Jahr und der Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Lage (Frühling 2021) sowie der wirtschaftlichen Situation in einem Jahr (Frühling 2022).⁵ So schätzt ein Grossteil der Institutionen, bei denen die Nachfrage 2020 gestiegen ist, sowohl ihre aktuelle als auch ihre künftige wirtschaftliche Situation positiv ein. Auf der anderen Seite schätzen jene Anbieter, deren Nachfrage 2020 gesunken ist, ihre aktuelle sowie ihre künftige Situation häufiger negativ ein.

Es lassen sich keine statistisch signifikanten Zusammenhänge nach Sprachregion feststellen. Allerdings verzeichneten besonders viele in der italienischen Schweiz sowie überregional tätige Anbieter 2020 eine sinkende Nachfrage (66,7% und 61,1% gegenüber 49% DE-CH und FR-CH). Gleichzeitig erwarten auch diese zwei Anbietergruppen besonders häufig eine steigende Nachfrage im 2021. Das heisst, im Tessin und überregional tätige Anbieter waren 2020 öfters von einem Nachfragerückgang betroffen, doch gehen diese überdurchschnittlich häufig von einer Erholung im 2021 aus.

⁵ Chi-Quadrat (4) = 97.197, p<0.001, n=364.

2.3 UMSATZ

Im Corona-Jahr 2020 lag der effektiv erzielte Umsatz durchschnittlich 21% unter dem geplanten Umsatz.⁶ Wie in Abbildung 4 ersichtlich ist, hat sich bei 14% der Anbieter der Umsatz mehr als halbiert. Dabei mussten die kleinen Anbieter besonders oft einen Umsatzrückgang über 50% hinnehmen, während mit 73% sehr viele mittelgrosse Anbieter von Umsatzeinbussen bis zu 50% betroffen waren. Die grossen Anbieter sind dagegen (wirtschaftlich gesehen) besser durch das Corona-Jahr gekommen. So verzeichnete kein grosser Anbieter Umsatzeinbussen über 50%, wohingegen immerhin 22% im Jahr 2020 eine Umsatzsteigerung verzeichneten (zur Zusammensetzung der Anbieter nach Grösse vgl. Kap. 6: Strukturdaten des Weiterbildungsmarktes).⁷

Entwicklung des Umsatzes 2020

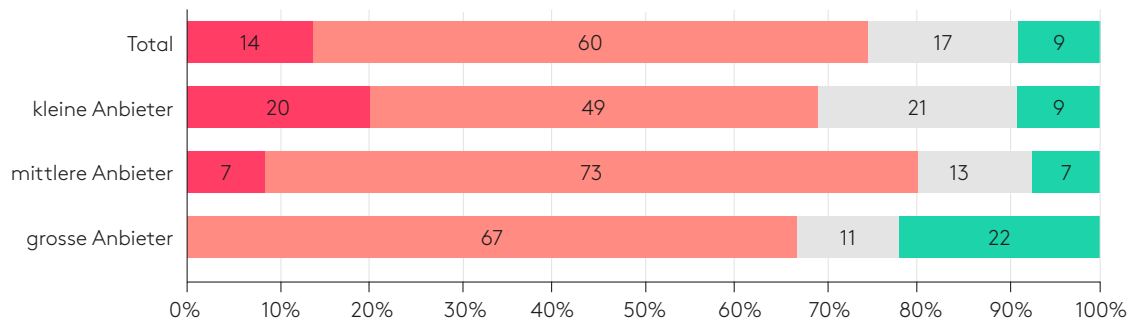


Abb. 4:
Umsatzentwicklung im Jahr 2020
nach Anbietergrösse.

■ Umsatz sank über 50% ■ Umsatz sank bis zu 50% ■ Umsatz blieb unverändert ■ Umsatz gestiegen

Wenig überraschend besteht ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Umsatzes im vergangenen Jahr und der Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation.⁸ Die gesamte Gruppe der Anbieter, die 2020 eine Zunahme des Umsatzes verzeichnete, schätzt ihre derzeitige wirtschaftliche Lage positiv ein. Dagegen bewerten fast alle Anbieter mit einem Umsatzrückgang über 50% ihre wirtschaftliche Situation als schlecht. Das heisst, je geringer die Umsatzeinbussen, desto besser fiel die Einschätzung der wirtschaftlichen Situation aus.

Auch die Nachfrage korreliert mit der Umsatzentwicklung. 94% der Anbieter, deren Nachfrage 2020 gesunken ist, verzeichneten Umsatzeinbussen. Auf der anderen Seite konnten jedoch nur 38%, deren

⁶ Der Median-Umsatz liegt bei 345 000 CHF, das arithmetische Mittel bei 1593 696.45 CHF, was davon zeugt, dass es einige Anbieter mit sehr grossem Umsatz gibt.

⁷ Aufgrund der geringen Fallzahlen ist diese Aussage nur bedingt generalisierbar (für diese Variablen liegen nur bei neun grossen Anbietern entsprechende Beobachtungen vor).

⁸ Chi-Quadrat (6) = 77.019, $p < 0.001$, $n = 176$. Aufgrund geringer Fallzahlen ist dieses Resultat nur bedingt generalisierbar.

Nachfrage 2020 gestiegen ist, tatsächlich ihren Umsatz steigern, während 38 % ebenfalls Einbussen hinnehmen mussten. Dies zeugt davon, dass auch andere Faktoren wie Teilnehmerbeschränkungen und Personalausfälle einen Einfluss auf die Umsatzentwicklung hatten. Zudem verzeichnen Anbieter, die ihr Weiterbildungsangebot nicht angepasst haben, viermal häufiger Umsatzeinbussen über 50 % als jene, die ihr Angebot angepasst haben.⁹

Die Prognosen zur Umsatzentwicklung im laufenden Jahr fallen heterogen aus. 31% der Anbieter gehen von einem steigenden Umsatz aus, weitere 42 % erwarten keine Veränderung und 27 % der Befragten rechnen mit einem sinkenden Umsatz für das laufende Jahr. Grosse Anbieter erwarten etwas häufiger einen steigenden Umsatz als mittlere und kleine Anbieter (54 % gegenüber 32 % respektive 31%).¹⁰

Die Prognose korreliert wiederum positiv mit der Nachfrage. Dies spiegelt sich auch in den Kommentaren der Befragten (N=48), wo viele Anbieter von einer generellen Stabilisierung der Nachfrage ausgehen, wobei einige auch Kurse nachholen konnten, die 2020 abgesagt oder verschoben werden mussten. Ein Umfrageteilnehmer erklärte seine positive Prognose damit, dass er aufgrund der Absagen im 2020 neu im Jahr 2021 Zusatzdurchführungen ausschreiben konnte und diese jetzt zum Teil auch schon ausgebucht sind (Fall 268). Ein anderer gab an, dass das «Thema unserer Weiterbildung (nicht zuletzt auch aufgrund von Corona) gefragter denn je ist» (Fall 278). Die negative Umsatzprognose wird auf der anderen Seite mit nach wie vor tiefen Teilnehmerzahlen begründet. Ein Anbieter meinte, dass insbesondere die Kurzurse weiterhin schlecht besucht seien (Fall 345). Gleichzeitig ist die grosse Planungsunsicherheit weiterhin präsent, weshalb gewisse Anbieter sich nicht in der Lage sehen, eine Einschätzung abzugeben (Fall 302).

2.4 FINANZIERUNG

Mit 43 % hat etwas weniger als die Hälfte der Anbieter im Jahr 2020 auf zusätzliche Finanzierungsquellen zurückgegriffen (N=324). Dabei brauchten jene Anbieter, die ihre aktuelle wirtschaftliche Situation als schlecht bewerten, deutlich häufiger finanzielle Unterstützung. Allerdings haben nur wenige Anbieter ein Härtefallgesuch eingereicht (10%) oder planen, dies zu tun (3%). Die eingereichten Gesuche wurden mehrheitlich bewilligt.¹¹

9 Der Zusammenhang zwischen der Anpassung der Angebote und der Umsatzentwicklung 2020 ist nur bedingt aussagekräftig, da teils sehr kleine Fallzahlen vorliegen.

10 Dieser Zusammenhang ist aufgrund der teils sehr kleinen Fallzahlen nur bedingt aussagekräftig.

11 Bereits in der Anbieterumfrage vom Sommer 2020 hat sich gezeigt, dass die Kurzarbeitsentschädigung am häufigsten genutzt wurde, gefolgt von staatlichen Beiträgen wie Corona-Erwerbsersatzentschädigungen und COVID-19-Überbrückungskredite (Gollob, Sgier und Fleischli, 2021, S. 20). In der diesjährigen Umfrage haben wir abgesehen von den Härtefallgesuchen nicht explizit nach der Art der Finanzierungsquellen gefragt, doch wurden diese drei Finanzierungsformen in den Kommentaren am häufigsten genannt. Bei den Angaben zum Personal (vgl. Abbildung 7) zeigt sich zudem, dass 44 % der Anbieter Kurzarbeitsentschädigung genutzt haben.

Für 2021 benötigt die Mehrheit der Anbieter keine zusätzliche finanzielle Unterstützung (ja 16 %, nein 64 %, eventuell 20%). Wie in Abbildung 5 deutlich wird, verzichten jene, die ihr Angebot angepasst haben, häufiger auf zusätzliche finanzielle Unterstützung als Anbieter, die ihr Angebot nicht angepasst haben. Zudem ist die Unsicherheit hinsichtlich des Bedarfs im 2021 bei den Anbietern, die nicht angepasst haben, deutlich grösser.

Bedarf an finanzieller Unterstützung im Jahr 2021

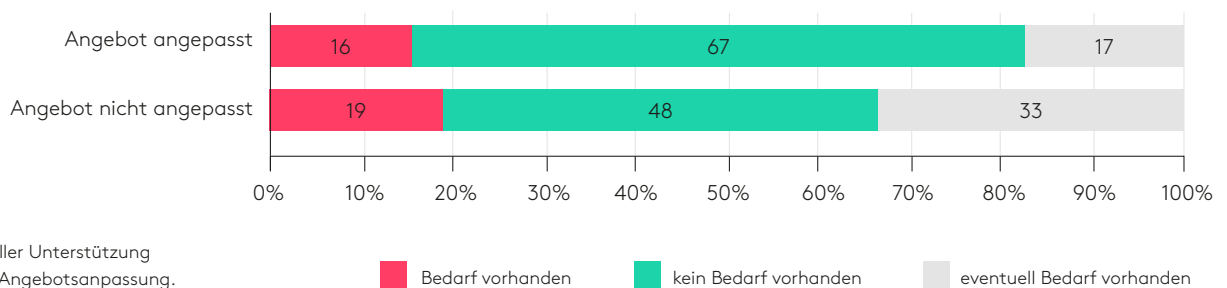


Abb. 5:
Bedarf an finanzieller Unterstützung
differenziert nach Angebotsanpassung.

Der Bedarf an finanzieller Unterstützung korreliert signifikant mit der Nachfrage¹²: Es brauchen jene Anbieter häufiger finanzielle Unterstützung, die für das Jahr 2021 eine sinkende Nachfrage prognostizieren. In den Kommentaren (N=82) kommt ebenfalls zum Ausdruck, dass die Nachfrage eine zentrale Rolle für die wirtschaftliche Situation und damit den Bedarf an finanzieller Unterstützung spielt. So stellen einige Anbieter fest, dass die Umsatzentwicklung hinter dem Vorjahr zurückliegt, da nach wie vor gespart werde und Firmen weniger in die Weiterbildung ihrer Angestellten investierten (Fall 330).

Unterscheidet man die Weiterbildungsanbieter nach Trägerschaft, so zeigt sich, dass öffentliche Anbieter für 2021 seltener finanzielle Unterstützung benötigen als privat-kommerzielle und privat-gemeinnützige Institutionen. Anbieter mit einer privat-kommerziellen Trägerschaft bedürfen dagegen besonders oft finanzieller Unterstützung (zur Zusammensetzung der Anbieter nach Grösse und Sprachregion vgl. Kap. 6: Strukturdaten des Weiterbildungsmarktes).¹³

Wie die offenen Antworten (N=82) zeigen, ist ein häufiger Grund, warum viele Anbieter keiner zusätzlichen finanziellen Unterstützung bedürfen, dass sie die in der Pandemie gemachten Einbussen bisher kompensieren konnten. Dies wird jedoch zunehmend schwierig. Ein Anbieter gibt an, auf seine Reserven zurückzugreifen, um durch die

¹² Chi-Quadrat (4) = 13.083, p=0.011, n=321.

¹³ Chi-Quadrat (4) = 13.01, p=0.011, n=293. Aufgrund der teilweise geringen Fallzahlen sind diese Aussagen nur bedingt generalisierbar.

Pandemie zu kommen, wobei diese 2021 teilweise knapp werden und der grosse Spardruck dazu führe, dass Investitionen – z.B. in die dringend benötigte digitale Infrastruktur – zurückgefahren werden (Fall 317). Ein anderer bringt Geld aus dem Privatvermögen ein, was jedoch ab 2022 nicht mehr möglich sei (Fall 354).

Ein Anbieter erklärt, trotz Umsatzeinbussen auf finanzielle Unterstützung verzichten zu können, da die Weiterbildung nicht das Haupteinkommen des Unternehmens sei: «Bisher haben wir noch nichts unternommen. Wir mussten Umsatzrückgänge hinnehmen, die Weiterbildung ist in unserem Verband allerdings nicht als die Haupteinkommensquelle vorgesehen. Sie muss selbsttragend sein und es unserem Berufsstand ermöglichen, sich zu bilden. Deshalb haben wir bisher nicht um Unterstützung angesucht. Die mit der Weiterbildung verbundenen Verluste sollten jedoch nicht die Zukunft des Verbandes gefährden. Deshalb überlegen wir, ob wir es nicht doch tun sollen.» (Fall 318).

Die Situation, dass die Weiterbildung oft Teil eines grösseren Unternehmens, Verbandes oder einer Verwaltung ist, ist für die Branche typisch – wie bereits erwähnt, ist bei 31% der Umfrageteilnehmenden die Weiterbildung nicht Hauptzweck der Institution.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass viele Anbieter trotz Umsatzeinbussen keinen zusätzlichen Finanzbedarf aufweisen, da sie ihre Ausfälle kompensieren, indem sie auf Reserven zurückgreifen oder durch die Institution, in der die Weiterbildungsabteilung eingebettet ist, aufgefangen werden.

2.5 PERSONAL

Im Jahr 2020 konnte durchschnittlich 35% des Schweizer Weiterbildungspersonals nicht oder nur reduziert arbeiten. Bei rund einem Viertel der Anbieter hat über die Hälfte des Personals reduziert oder gar nicht gearbeitet, 22% der Anbieter reduzierten überhaupt kein Personal und 6% reduzierten das gesamte Personal (vgl. Abbildung 6).¹⁴

Trotz dieser relativ starken Reduktion des Arbeitspensums im Jahr 2020 mussten lediglich 8% der Anbieter fest angestelltes Personal entlassen. Dagegen haben 44% der Weiterbildungsanbieter Kurzarbeit eingeführt (vgl. Abbildung 7). Die Rolle der Kurzarbeit kommt auch in den Kommentaren zum Ausdruck (N=31):

«Wir hatten eine natürliche Fluktuation, womit die reduzierten Angebote ausgeglichen wurden. Jedoch waren alle Mitarbeiter von Kurzarbeit betroffen (April–Juni).» (Fall 246)

¹⁴ In unserer Stichprobe beschäftigen über drei Viertel der Umfrageteilnehmenden nicht mehr als 50 Mitarbeitende. Zudem handelt es sich bei 12% der Befragten um Einzelfirmen oder Selbstständige (vgl. Kap. 6: Strukturdaten des Weiterbildungsmarktes).

Wie viel Prozent Ihrer Mitarbeitenden konnten 2020 infolge der Corona-Pandemie gar nicht oder nur reduziert für Ihre Institution arbeiten?

(fest angestellte Mitarbeitende und Mitarbeitende im Auftragsverhältnis)

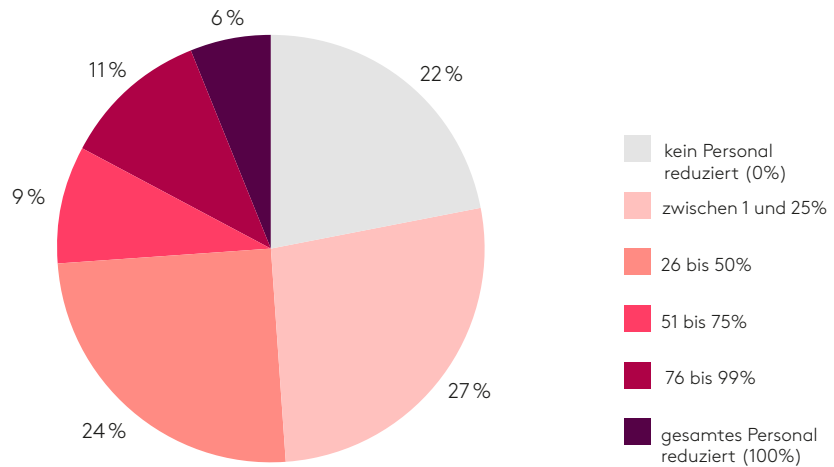


Abb. 6:
Entwicklung der Belegschaft 2020
(N=258).

Immerhin 14% der Anbieter haben neues Personal rekrutiert. Dies kann unter anderem darauf zurückgeführt werden, dass die Umstellungen – insbesondere im Bereich der Digitalisierung – für einige mit einem erheblichen Mehraufwand verbunden waren. Gemäss einem Anbieter betrug der «Zusatzaufwand für die Digitalisierung ca. 10% (durch Überstunden oder frei geleistet)» (Fall 162).

Wie hat sich die Corona-Pandemie 2020 auf Ihre Personalsituation ausgewirkt?

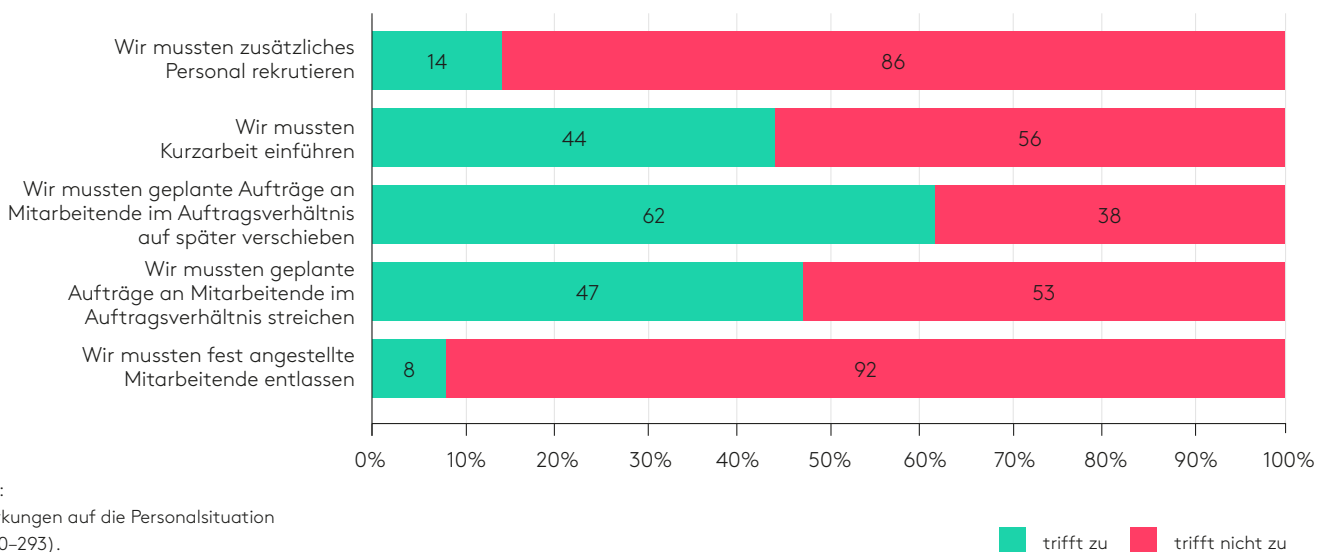


Abb. 7:
Auswirkungen auf die Personalsituation
(N=280-293).

62 % der Anbieter haben geplante Aufträge an Mitarbeitende im Auftragsverhältnis verschoben und 47% haben Aufträge ganz gestrichen (vgl. Abbildung 7). In den Kommentaren (N=31) weist ein Anbieter darauf hin, dass die Institution In den Kommentaren (N=31) weist ein Anbieter darauf hin, dass die Institution «mit nur einer fest angestellten Person und Aushilfskräften» arbeitet, wobei «die Aushilfskräfte 2020 so gut wie nichts zu tun hatten» (Fall 243).

Um die Situation der Selbständigen respektive der Einzelfirmen besser einschätzen zu können, wurden diese eigens danach gefragt, wie sich ihre Auftragsituation entwickelt hat (vgl. Abbildung 8).¹⁵ Hier zeigt sich, dass bei 82 % respektive 79% der Selbständigen Aufträge verschoben und/oder gestrichen wurden. Knapp 60% waren denn auch auf Corona-Erwerbsersatzentschädigung angewiesen. Immerhin 37% haben zusätzliche Aufträge erhalten.

Falls Sie Aufträge von Firmen oder öffentlichen Stellen (z. B. RAV) erhalten: Wie hat sich die Corona-Pandemie auf Ihre Auftragsituation ausgewirkt?

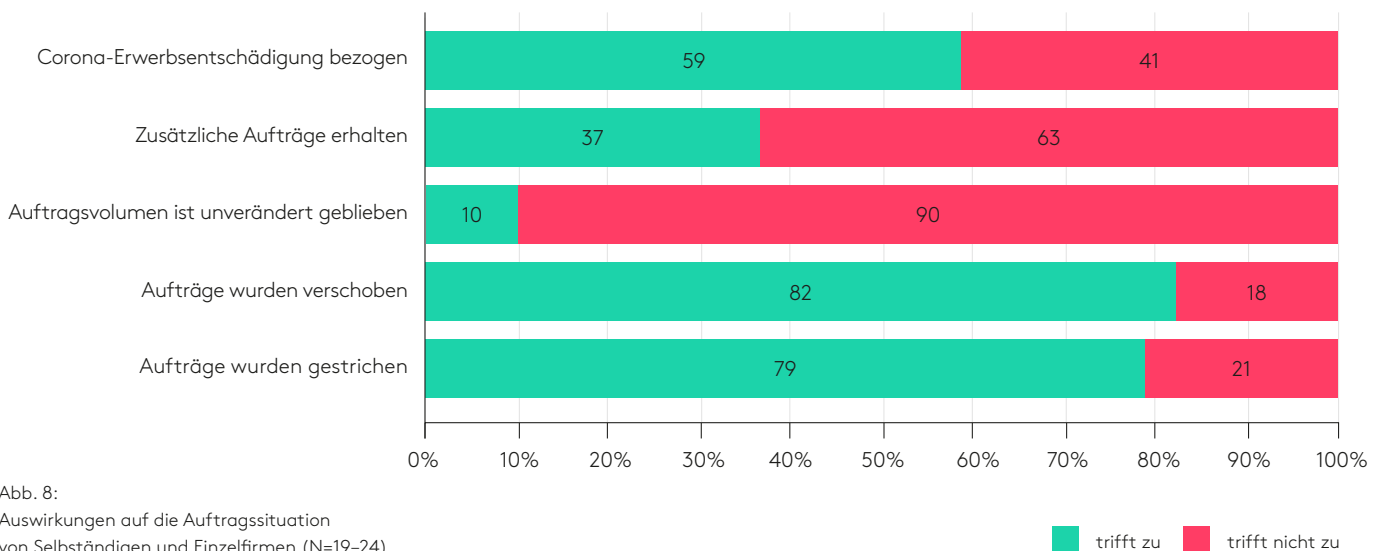


Abb. 8: Auswirkungen auf die Auftragsituation von Selbständigen und Einzelfirmen (N=19-24).

Für das Jahr 2021 erwarten 62 % der Anbieter keine Veränderung der Personalsituation (N=316). 16% wollen zusätzliches Personal einstellen und lediglich 8 % Personal abbauen. Mit einem Anteil von 14 % ist der Anteil an Anbietern, die die Entwicklung der Personalsituation bis Ende Jahr im April/Mai 2021 nicht einschätzen konnten, recht gross.

In den Kommentaren zeigt sich wiederum, dass insbesondere die Digitalisierung zusätzliche Ressourcen erfordert (N=28). Gleichzeitig beob-

¹⁵ Aufgrund der geringen Fallzahlen sind diese Aussagen nur bedingt generalisierbar.

achten einige Anbieter, dass die Pandemie bei gewissen Mitarbeitenden dazu führte, den Weiterbildungsbereich zu verlassen. Ein Anbieter gibt an, dass sich «einige Mitarbeiter nach dem Lockdown 2020 beruflich neu orientiert» hätten (Fall 117). Auch die Planungsunsicherheit taucht wiederholt auf. Ein Anbieter verweist auf die nach wie vor bestehende Unsicherheit hinsichtlich weiterer Schutzmassnahmen:

«Zwei neue Patente werden gerade auf den Weg gebracht, aber die Furcht vor neuen Massnahmen und die Unkenntnis über mögliche Ausnahmeregelungen wirkt sich auf den Beginn der Weiterbildungen aus.» (Fall 51)

3 Auswirkungen auf das Weiterbildungsangebot

Um die Auswirkungen der Pandemie auf das Weiterbildungsangebot zu untersuchen, wurden die Anbieter danach gefragt, wie viele der ursprünglich geplanten Angebote sie 2020 durchgeführt haben. Ebenfalls erhoben wurden Umfang und Art der Anpassungen sowie die Frage, ob die Anbieter neue Angebote entwickelt haben. Des Weiteren wurde danach gefragt, wie das neue bzw. angepasste Angebot von den Teilnehmenden aufgenommen wurde und ob die Anbieter planen, dieses ins ständige Programm zu übernehmen.

3.1 DURCHFÜHRUNG DES GEPLANTEN ANGEBOTES

Die Corona-Pandemie führte zu einer starken Reduktion des Angebotsvolumens. 2020 konnte im Durchschnitt lediglich 62 % des Angebotes durchgeführt werden (in Prozent der für 2020 geplanten Kursstunden, N=366). 30 % der Anbieter setzten weniger als die Hälfte ihres Angebotes um. Gerade mal 9 % konnten das gesamte Angebot durchführen. Gleichzeitig hat nur ein Anbieter angegeben, dass 100 % des Angebotes nicht stattfinden konnte.¹⁶

Diese Ergebnisse lassen sich nach Anbietergrösse differenzieren: Grosse Anbieter führten grössere Anteile ihres geplanten Angebotes durch als kleine Anbieter (vgl. Abbildung 9). Über die Hälfte der kleinen Anbieter konnte weniger als 50 % des geplanten Angebotes durchführen.¹⁷

¹⁶ Der Median liegt bei 64 %, das heisst, die Hälfte der Anbieter konnte bis zu 64 % des Angebotes durchführen.

¹⁷ Aufgrund der teilweise kleinen Fallzahlen ist diese Aussage nur bedingt generalisierbar.

Durchführung des geplanten Angebotes 2020

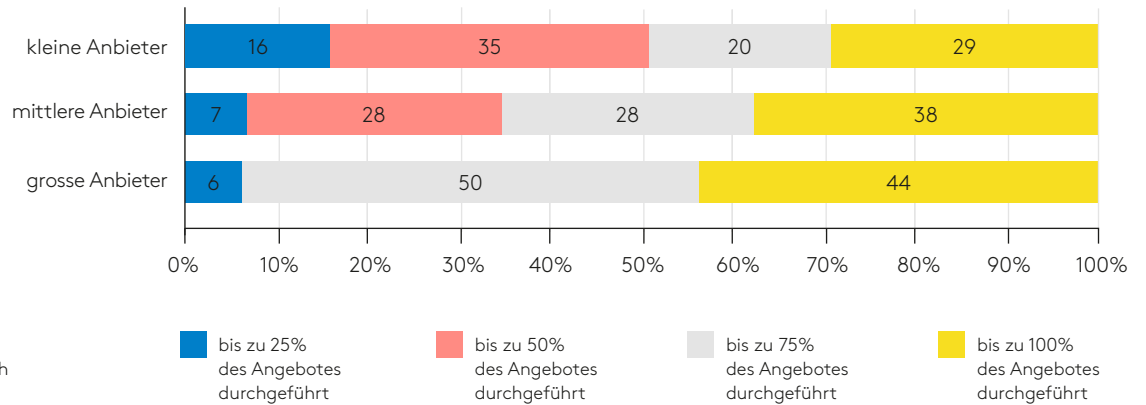


Abb. 9:
Durchführung des geplanten Angebotes im Jahr 2020 nach Anbietergrösse.

Die massive Reduktion des Angebotsvolumens lässt sich primär mit dem Rückgang der Nachfrage im Jahr 2020 erklären.¹⁸ Wie in Abbildung 10 ersichtlich ist, konnten die Anbieter mit gesunkener Nachfrage grössere Anteile des ursprünglich geplanten Angebotes nicht durchführen als Anbieter mit unveränderter respektive gesteigener Nachfrage.

Durchführung des Angebotes im Jahr 2020 nach Nachfrageentwicklung

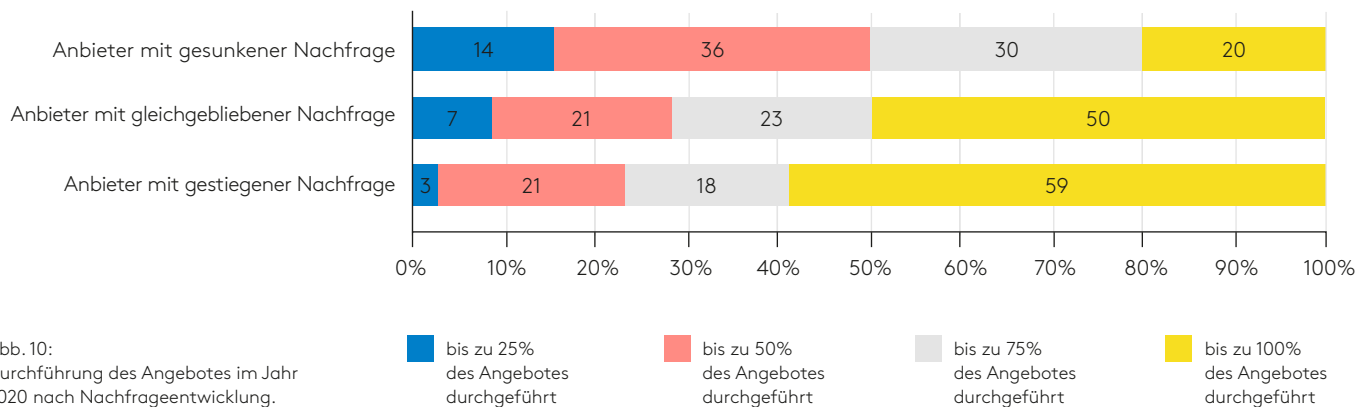


Abb. 10:
Durchführung des Angebotes im Jahr 2020 nach Nachfrageentwicklung.

¹⁸ Aufgrund der teilweise kleinen Fallzahlen ist diese Aussage nur bedingt generalisierbar.

3.2 UMFANG DER ANGEBOTSANPASSUNG

Die grosse Mehrheit der Anbieter hat ihr Angebot aufgrund der Pandemie angepasst oder ergänzt (88 %). Bei 8 % waren keine Anpassungen möglich und bei 3 % waren diese nicht notwendig (N=369). Bei jenen Anbietern, die ihr Angebot adaptiert haben, kam es vielfach zu umfassenden Anpassungen (vgl. Abbildung 11).¹⁹ Im Durchschnitt wurden 63 % des Angebotes angepasst. Des Weiteren haben 60 % der Anbieter angegeben, auch neue Angebote aufgebaut zu haben (N=327).

Bitte schätzen Sie ein, welchen Anteil von Ihrem geplanten Angebot Sie im Jahr 2020 angepasst haben

(in % der geplanten Kursstunden)

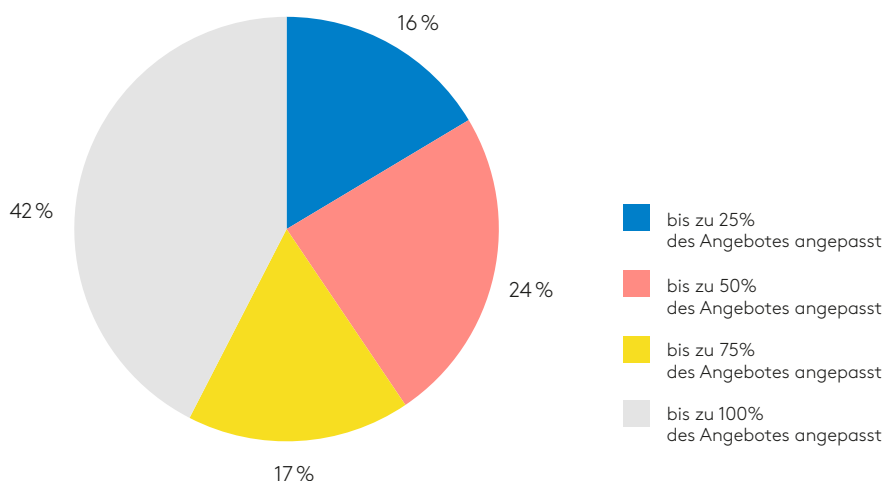


Abb. 11:
Anteil des angepassten Angebotes (N=323).

Die Teilnehmenden haben die angepassten respektive neuen Angebote insgesamt sehr positiv aufgenommen. Gemäss 68 % der Anbieter war die Akzeptanz gut bis sehr gut (vgl. Abbildung 12). Lediglich bei 5 % sind die Anpassungen vonseiten der Kundinnen und Kunden nicht positiv aufgenommen worden.

Da es sich bei den 5 %, deren angepasste oder neue Angebote schlecht aufgenommen wurden, um sehr wenige Anbieter handelt, kann keine statistisch signifikante Aussage zur Zusammensetzung dieser Gruppe gemacht werden. Allerdings stammen alle Anbieter, welche entsprechende Angaben gemacht haben, aus der Deutschschweiz und sind thematisch betrieblich respektive berufsspezifisch ausgerichtet.²⁰

¹⁹ Mit 70 % ist der Median entsprechend gross: Die Hälfte der Befragten mussten über 70 % des Angebotes anpassen.

²⁰ Diese Beobachtung muss jedoch mit Vorsicht interpretiert werden, da die Merkmale «Deutschschweizer» und «betriebliche» Anbieter die grössten Kategorien in ihren jeweiligen Gruppen sind und sie daher besonders wahrscheinlich auftreten.

Die offenen Antworten zur Frage, ob die Anbieter die neuen oder angepassten Angebote ins ständige Programm aufnehmen wollen, machen deutlich, dass ein Grossteil der Anbieter das Potenzial von Fern- respektive Online-Unterricht erkannt haben (N=69). Insbesondere die Diversifizierung der Zugänge und Tools sehen viele als Bereicherung, da so der Lernprozess der Teilnehmenden autonomer gestaltet werden kann. Dies führte bei einem Anbieter zum Überdenken der bestehenden Präsenzformate:

Wie werden die veränderten und/oder neuen Angebote von den Kundinnen/Kunden aktuell insgesamt angenommen?

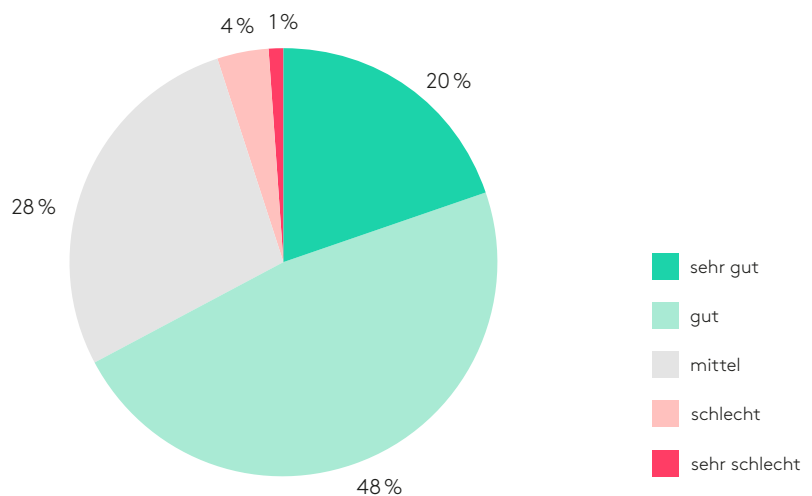


Abb. 12:
Akzeptanz des angepassten/
neuen Angebotes (N=320).

«Was braucht es da, wenn vieles online besser geht? Neue Realpräsenzformate wie Sozial-Künstlerisches, Dialogformate, orientierungsgebende Vorgehen.» (Fall 87)

Zudem wird der Online-Unterricht besonders für kürzere Formate als geeignet erachtet, da sie mit Zeit- und Kostenersparnissen einhergehen. Allerdings gab es auch Voten von Anbietern, die Online-Unterricht nur als eine «Notlösung» sehen (Fall 83).

3.3 ANPASSUNG DES LEHR-LERN-SETTINGS

Die Anbieter wurden auch danach gefragt, wie sie ihre Angebote angepasst haben. Wie in Abbildung 13 ersichtlich ist, haben 80% der Anbieter Anpassungen bei den Formaten vorgenommen. Zudem setzte die grosse Mehrheit digitale Tools ein und stellte organisatorische Elemente um – dazu gehört z.B. die Grösse eines Kursraumes. Knapp 40% adaptierten ihre Inhalte und 15% die Zielgruppen ihrer Angebote.

Wie haben Sie Ihre Angebote angepasst?

(Mehrfachselektion möglich)

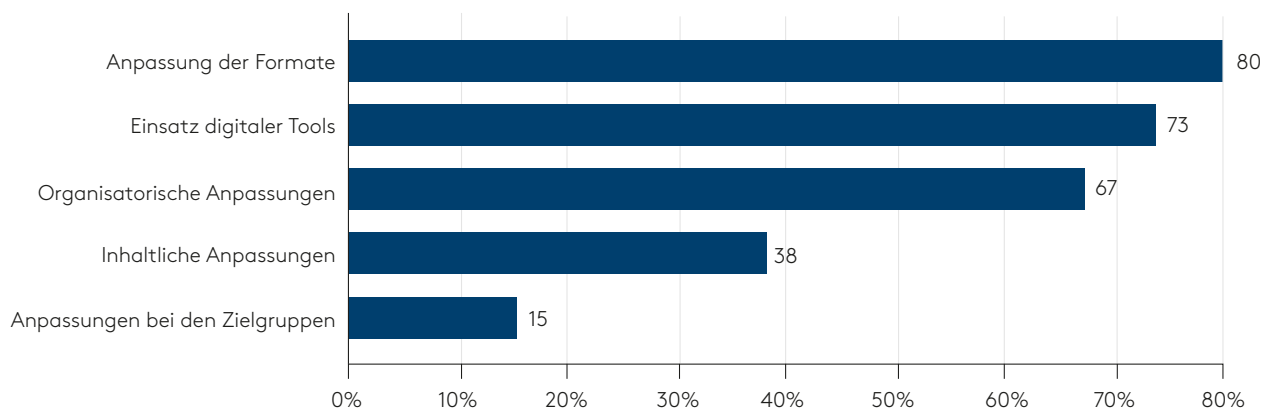


Abb. 13:
Art der Angebotsanpassung
(Mehrfachselektion, N=371).

Diese Resultate zeigen, dass ein Grossteil der Anbieter mithilfe von digitalen Tools die Formate angepasst haben. Dies wurde oft mit organisatorischen und inhaltlichen Umstellungen kombiniert, was darauf hinweist, dass im Corona-Jahr nicht nur eine Eins-zu-eins-Verschiebung des Angebotes in den digitalen Raum stattgefunden hat, sondern das Angebot teilweise umfassender überarbeitet wurde.

In den Kommentaren (N=113) wird deutlich, dass die Anpassung des Angebotes für viele Anbieter mit einem enormen Aufwand verbunden war und teilweise sogar eine «komplette Neuorganisation mit tiefgehender Veränderung aller kursrelevanter Themen und Methoden» mit sich brachte (Fall 130). Die Art der Anpassungen war stark von den Massnahmen zur Beschränkung des Präsenzunterrichts beziehungsweise den Kapazitätsbeschränkungen beeinflusst. Viele Anbieter suchten sich aber auch an den konkreten Bedürfnissen der Teilnehmenden zu orientieren. Ein Anbieter konnte während des Lockdowns seine Kurse umsetzen, «indem die Kursleitenden sich den technischen Möglichkeiten der Teilnehmenden angepasst haben (Zoom, WhatsApp, SMS, Mail, Post)» (Fall 71).

Einige konnten infolge der Digitalisierung des Angebotes ihren Kundenkreis erweitern. So hat ein Anbieter dank der Umstellung «in Live-Online-Kurse viele neue Kundinnen und Kunden gefunden, neue Regionen erschlossen und neue Themen erarbeitet, die von Kundinnen gewünscht wurden» (Fall 129).

Wie bereits erwähnt, haben 60% der Anbieter im Zuge der Pandemie komplett neue Angebote entwickelt. Wie in den Kommentaren zum Ausdruck kommt (N=173), hat die Innovation bei vielen Anbietern auf inhaltlicher Ebene stattgefunden. Bei mehreren Anbietern stand die Vermittlung digitaler Kompetenzen im Fokus:

«Vor allem Themen, die das digitale Arbeiten betreffen: Wie kann ich virtuell führen? Wie kann ich virtuell kommunizieren? Wie virtuell zu-

sammenarbeiten? Zusätzlich war und ist es immer noch wichtig, dass wir mit unserem Umfeld neue Methoden «ausprobierten» wie zum Beispiel: Arbeiten mit Legobausteinen. Dies war und ist für die Teilnehmer sehr auflockernd, da sie so mal aus der virtuellen «Arbeit» ins virtuelle «Spielen» kommen und einen Break in ihrem Alltag erzielen.» (Fall 247)

«Ich bilde Ausbildner und Ausbilderinnen im Bereich der digitalen Transformation aus. Ich biete auch Ausbildungen zum Erhalt der Beschäftigungsfähigkeit trotz Pandemie an.» (Fall 334)

Andere Anbieter bauten neue Angebote auf, die sich an Kompetenzbereichen orientierten, die im Zuge der Pandemie an Relevanz gewonnen haben. So entwickelte ein Anbieter «5 Ausbildungsmodule in Zusammenhang mit der Impfung (Vorbereitung, Impfung, Betreuung, verwaltungstechnische Abwicklung), die ab Januar 2021 angeboten wurden und an denen bisher mehr als 800 Personen teilnahmen» (Fall 190). Aber auch Themen wie Homeoffice und Resilienz wurden mehrfach erwähnt (Fall 132, 172).

Neben inhaltlichen Erweiterungen haben viele Anbieter komplett neue Formate entwickelt, wobei Themen wie Verdichtung, Flexibilisierung und Teilnehmerorientierung im Vordergrund stehen. So hat ein Anbieter «ein flexibleres, modular an die Bedürfnisse angepasstes Angebot» entwickelt (Fall 209). Ein anderer kombiniert Selbstlerneinheiten, in denen die Teilnehmenden in ihrem eigenen Tempo lernen können mit Webinaren, in denen überprüft wird, ob das Gelernte verstanden wurde (Fall 363). Ein Anbieter bezeichnet es als schwierig, «den Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmern verständlich zu machen, dass die Qualität der Online-Lektionen dieselbe wie jene im Präsenzunterricht ist» (Fall 104). Mehrfach erwähnt wurden zudem digitale Kurzformate und Einzelcoachings (Fall 209, 361).

3.4 WARUM NICHT ANGEPASST WURDE

Bei der Frage, warum keine Anpassungen möglich gewesen sind, wurde mehrheitlich angegeben, dass die Angebote zwingend Präsenzunterricht erforderten (73 %, vgl. Abbildung 14). Dies kann einerseits – so zeigt sich in den Kommentaren (N=114) – auf Inhalte zurückgeführt werden, deren Praxisbezug keinen Fernunterricht zulässt. Gleichzeitig waren teilweise keine Anpassungen möglich, da die Angebote bestimmten Vorgaben unterliegen. So sind gemäss einem Anbieter die «Zertifizierungsstellen nicht bereit, Online-Angebote zu genehmigen» (Fall 367).

In einigen Fällen war es die Nachfrageseite, welche die Anpassungen verhinderte. So nannten zahlreiche Anbieter die fehlenden Kompetenzen (38 %) respektive das fehlende Interesse (34 %) aufseiten der Teilnehmenden. Ein Anbieter meinte, die Anpassung habe von seiner Seite zwar stattgefunden, doch seien «die Kursteilnehmenden Anfänger im Bereich IT und nicht in der Lage, von einem Tag auf den anderen auf

Remote-Unterricht zu wechseln» (Fall 234). Von knapp jedem fünften Anbieter als Hinderungsgrund genannt wurden die Kompetenzen der Kursleitenden (19%). Ein Anbieter meinte, die Lehrkräfte hätten «noch nicht vollumfänglich digital didaktisiert» (Fall 202). Die finanziellen Mittel und die technische Infrastruktur wurden eher selten genannt. Im Falle eines Anbieters waren aufgrund der «Sicherheitsstandards der ICT-Umgebung nur in beschränktem Ausmass Anpassungen» möglich (Fall 134).

Warum war es nicht möglich, die Angebote anzupassen und/oder online zu ergänzen?

(Mehrfachselektion möglich)

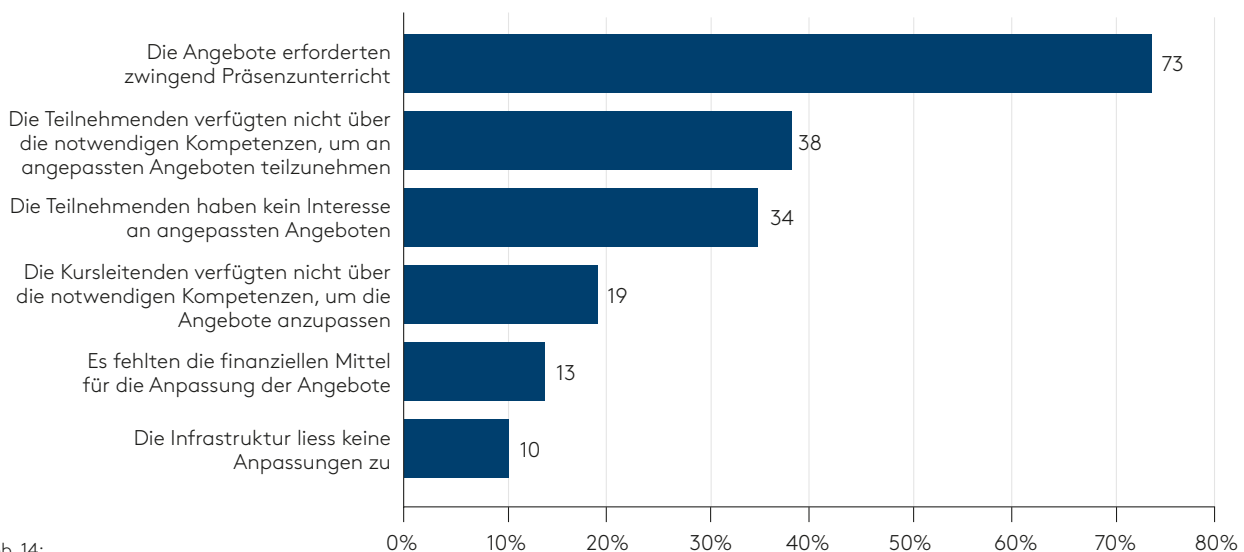


Abb. 14:
Warum keine Anpassungen möglich waren (Mehrfachselektion, N=254).

Bei der Frage, warum Anpassungen nicht nötig waren (N=155), wurde zu 75 % angegeben, dass die Angebote auch während der Pandemie unverändert in Präsenz durchgeführt werden konnten. Weitere 37 % meinten, ihre Angebote hätten bereits vor der Pandemie digital stattgefunden und konnten so unverändert fortgeführt werden.

4 Stimmungsbild der Weiterbildung im Frühling 2021

Um ein Stimmungsbild der Weiterbildungsbranche im Frühling 2021 zu erhalten, wurde in der Anbieterumfrage eine Einschätzung der Anbieter zu verschiedenen Trends abgeholt. Einerseits wurden die Anbieter gefragt, wo sie auf einem Kontinuum zwischen technologiefreiem Präsenzunterricht und Online-Unterricht den Schwerpunkt ihrer Einrichtung zu drei verschiedenen Zeitpunkten sehen (Ende 2019, Ende 2020, Ende 2021). Zudem gaben die Anbieter Einschätzungen zu Trends auf der Ebene der Einrichtung sowie des Weiterbildungsfeldes

ab und umschrieben in einem Satz die grössten Herausforderungen für ihre eigene Institution im Jahr 2021.

4.1 DIGITALISIERUNG DER WEITERBILDUNGSPRAXIS

Betrachtet man, wo die Anbieter den Schwerpunkt ihrer Weiterbildungspraxis Ende 2019, Ende 2020 und Ende 2021 setzen, so wird deutlich, dass die Corona-Pandemie zu starken Verschiebungen geführt hat (vgl. Abbildung 15). Ende 2019, das heisst vor Ausbruch der Pandemie, sah ein Grossteil der Weiterbildungsanbieter den Schwerpunkt ihrer Weiterbildungspraxis im Präsenzunterricht. Lediglich jeder hundertste Anbieter sah den Schwerpunkt seiner Institution beim Online-Unterricht. Ende 2020, also noch mitten in der Pandemie, sah das Bild sehr anders aus. Der Anteil an Anbietern, die den Schwerpunkt auf reinen Präsenzunterricht legten, war auf 10% geschrumpft, während fast ein Viertel hauptsächlich Online-Angebote durchführte. Dieser grosse Anteil ist angesichts des zu jenem Zeitpunkt vorherrschenden Verbotes des Präsenzunterrichts allerdings wenig überraschend. Die Prognose für Ende 2021 macht deutlich, dass die Mehrheit der Anbieter ihren Schwerpunkt rund zwei Jahre nach Beginn der Pandemie in der Verbindung von Online- und Präsenzunterricht sehen. Dagegen geht der Anteil an Anbietern, die ihren Schwerpunkt auf den reinen Online-Unterricht legen, gemäss diesen Prognosen stark zurück. Ebenfalls rückläufig ist der Anteil an Anbietern, der hauptsächlich technologiefreien Präsenzunterricht umsetzt. Dies lässt sich als Ausdruck davon lesen, dass die Tendenz zur Digitalisierung weiterhin besteht, und zwar auch bei jenen Anbietern, die den Schwerpunkt auf Präsenzunterricht legen.

Wo sehen Sie den Schwerpunkt in der Weiterbildungspraxis Ihrer Einrichtung zu den genannten Zeitpunkten?

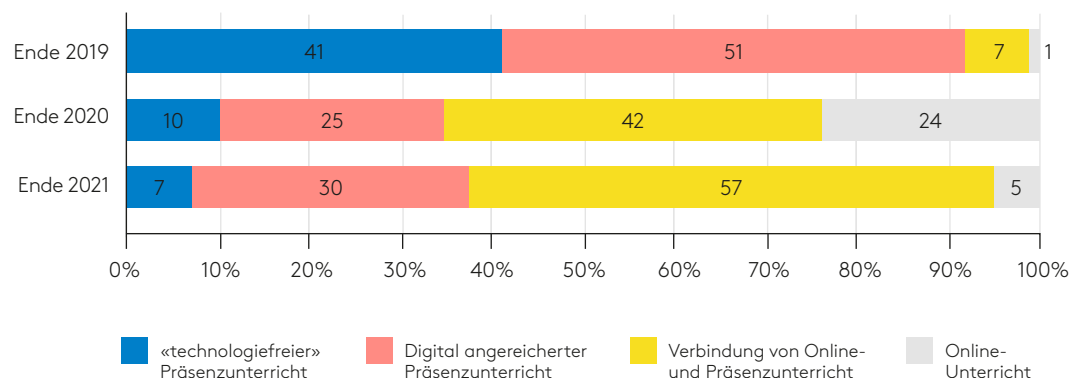


Abb. 15:
Schwerpunkt in der
Weiterbildungspraxis zu drei
Zeitpunkten (N=318–328).

4.2 TRENDS IN DER WEITERBILDUNG: EINSCHÄTZUNG DER ANBIETER

Angesichts der beschriebenen Verschiebungen in der Weiterbildungspraxis überrascht es wenig, dass mit 78% sehr viele Anbieter der Aussage zustimmen, die Pandemie habe zu einem Digitalisierungsschub des Bildungsangebotes in ihrer Einrichtung geführt (vgl. Abbildung 16). Dennoch geht ein Grossteil von einem starken Wunsch nach Präsenzunterricht vonseiten der Teilnehmenden aus. Gemäss 84% trifft die Aussage, dass die Nachfrage nach Präsenzunterricht gross ist, zu. Dagegen wird die Nachfrage nach Online-Unterricht unterschiedlich eingeschätzt. Mit 60% erachtet mehr als die Hälfte der Anbieter die Aussage, die Nachfrage nach Online-Unterricht sei gross, als unzutreffend.

Die Pandemie hat viele Anbieter dazu angeregt, Neues zu entwickeln (85% stimmen dieser Aussage zu), doch fällt die Bewertung zur Qualität der Angebote sehr heterogen aus. Etwas weniger als die Hälfte (45%) der Anbieter erachtet die Aussage, die Qualität habe während der Pandemie gelitten, als eher bis sehr zutreffend, während etwas mehr als die Hälfte (55%) dieser Aussage nicht zustimmt. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass die Pandemie zu grossen Qualitätsunterschieden beim Weiterbildungsangebot geführt hat.

Eine weitere Trendfrage auf Einrichtungsebene bezieht sich auf die digitalen Kompetenzen der Kursleitenden. Im Gegensatz zur Einschätzung zur Qualität zeigt sich hier eine klare Tendenz: Gemäss 68% der

Anbieter trifft die Aussage, dass die Kursleitenden über die nötigen Kompetenzen für den digitalen Unterricht verfügen, zu.

Inwiefern treffen folgende Aussagen auf Ihre Einrichtung zu?

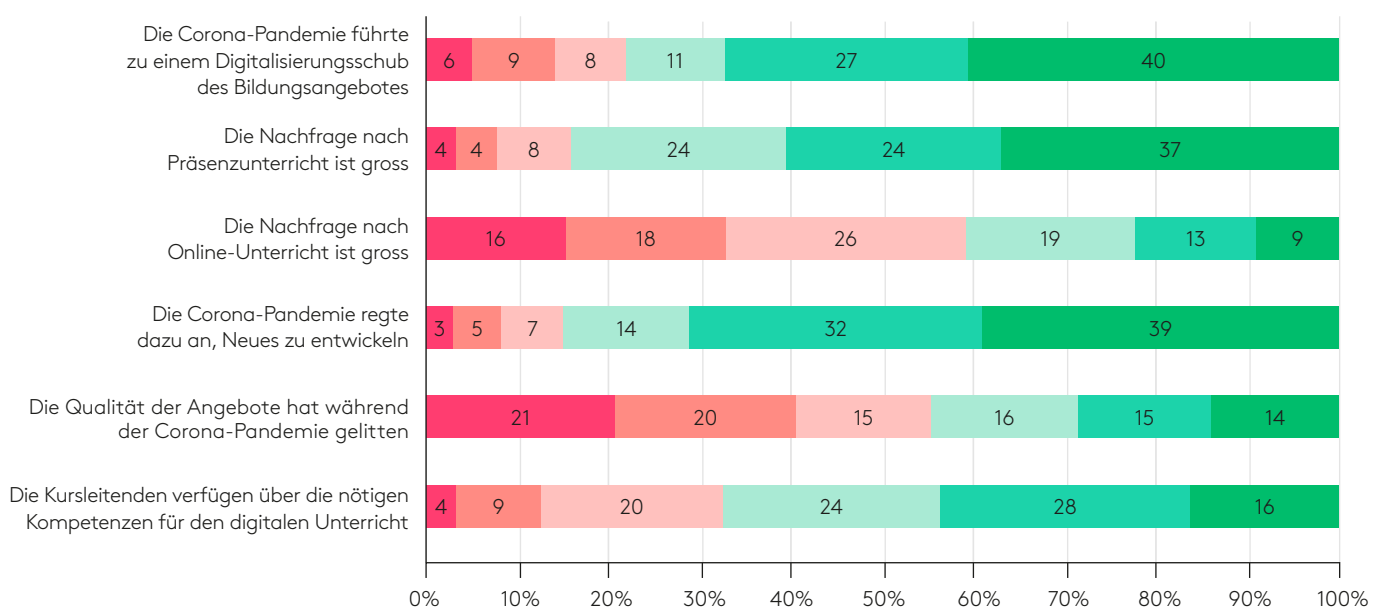
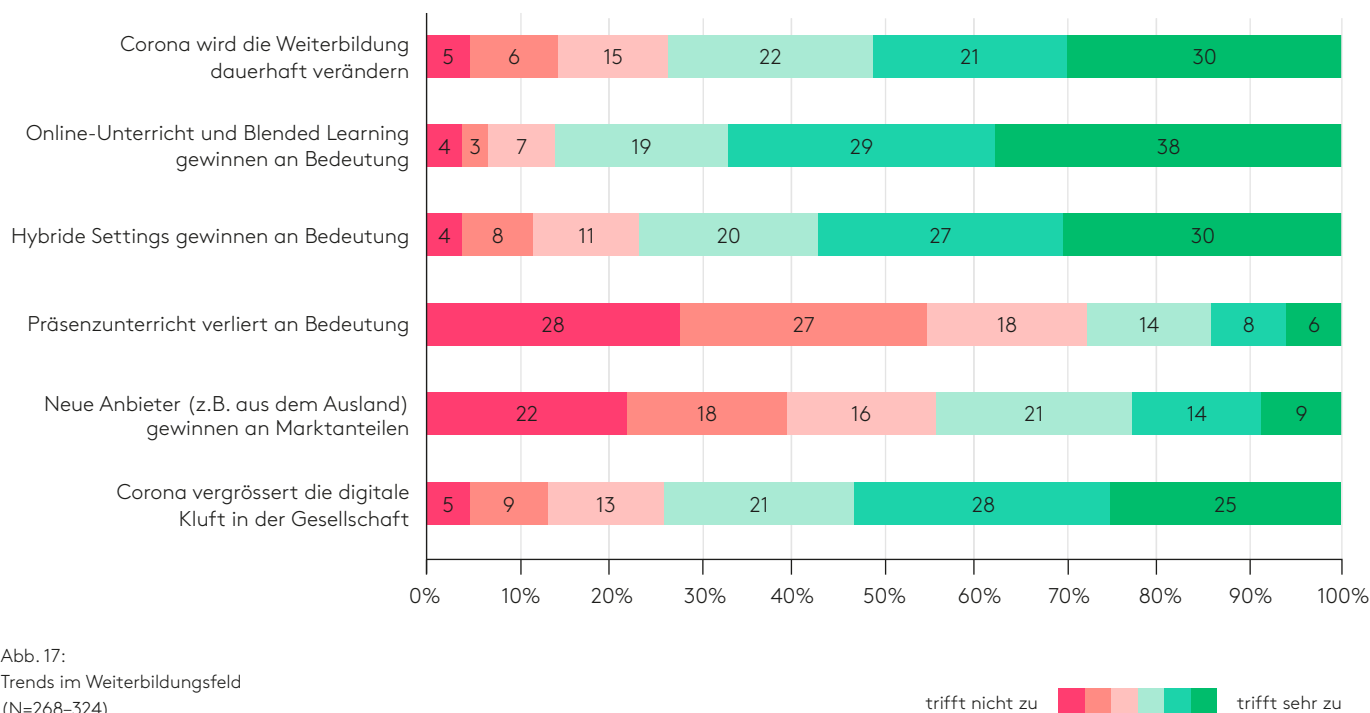


Abb. 16:
Trends in der Einrichtung (N=313–329).

trifft nicht zu ■ ■ ■ trifft sehr zu

Auf der Ebene des Weiterbildungsfeldes insgesamt sind sich viele Anbieter (73%) einig, dass Corona die Weiterbildung dauerhaft verändern werde (vgl. Abbildung 17). Dies zeigt sich unter anderem darin, dass

Wie schätzen Sie die Entwicklung der Weiterbildung in den nächsten Jahren ein?



Online-Unterricht und Blended Learning sowie hybride Settings an Bedeutung gewinnen (für 86% respektive 77% trifft dies zu). Bei all diesen Aussagen ist der Anteil an Anbietern, die sich ihrer Einschätzung sehr sicher sind, mit 30% respektive 38% verhältnismässig gross. Auf der anderen Seite sind sich aber ebenfalls viele Anbieter einig, dass die Aussage, der Präsenzunterricht verliere an Bedeutung, nicht zutreffe (73%). Hier muss jedoch beachtet werden, dass immerhin über ein Viertel der Anbieter von einem Bedeutungsverlust des Präsenzunterrichts in der Weiterbildung ausgeht.

Es besteht ein grosser Konsens darüber, dass die Pandemie zu mehr Ungleichheit führe: Gemäss knapp drei Vierteln der Anbieter vergrössert die Pandemie die «digitale Kluft» in der Gesellschaft. Bei der Entwicklung des Wettbewerbs sind sich die Anbieter wiederum uneinig. Während etwas weniger als die Hälfte erwartet, dass neue Anbieter, beispielsweise aus dem Ausland, an Marktanteilen gewinnen, stimmen 56% dieser Aussage nicht zu. Wie anhand von Abbildung 18 zu erkennen ist, lässt sich diese Aussage nach Trägerschaft differenzieren. Während privat-kommerzielle Anbieter der Aussage eher zustimmen, erachten privat-gemeinnützige und öffentliche Anbieter sie eher als unzutreffend.

«Neue Anbieter gewinnen an Marktanteilen»

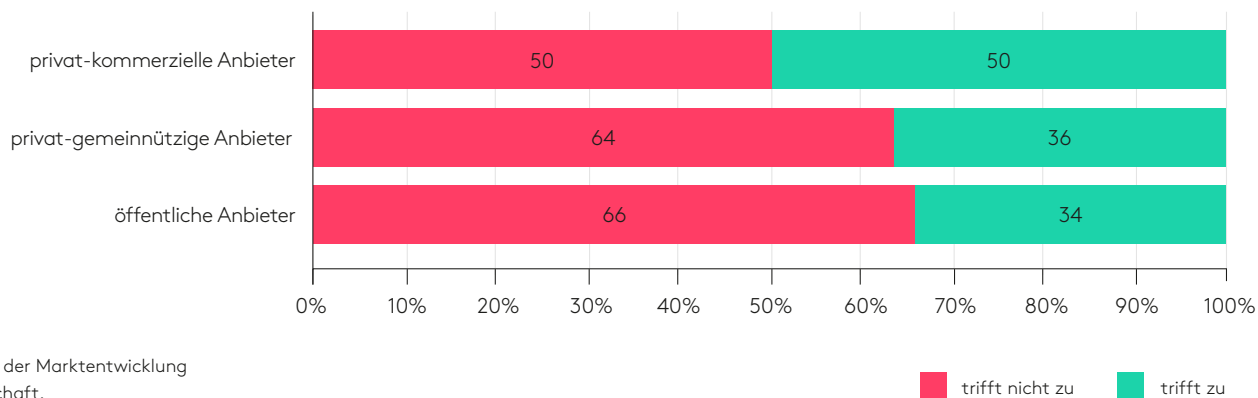


Abb. 18:
Einschätzung der Marktentwicklung
nach Trägerschaft.

4.3 HERAUSFORDERUNGEN IM JAHR 2021

Wie bereits erwähnt, wurden die Anbieter gebeten, in einem Satz die grössten Herausforderungen für die Institution im Jahr 2021 zu umschreiben. Basierend auf einer qualitativen Auswertung der Antworten konnten induktiv sieben Bereiche definiert werden, in denen die Anbieter die grössten Herausforderungen wahrnehmen (vgl. Abbildung 19).²¹

Am häufigsten genannt wurden Herausforderungen, welche im Zusammenhang mit dem Angebot stehen (32% respektive 77 Nennungen). Knapp die Hälfte dieser Nennungen steht im Zusammenhang mit der Digitalisierung der Angebote, wobei insbesondere die Frage, wie

Die grössten Herausforderungen im 2021

(offene Frage mit Mehrfachnennung)

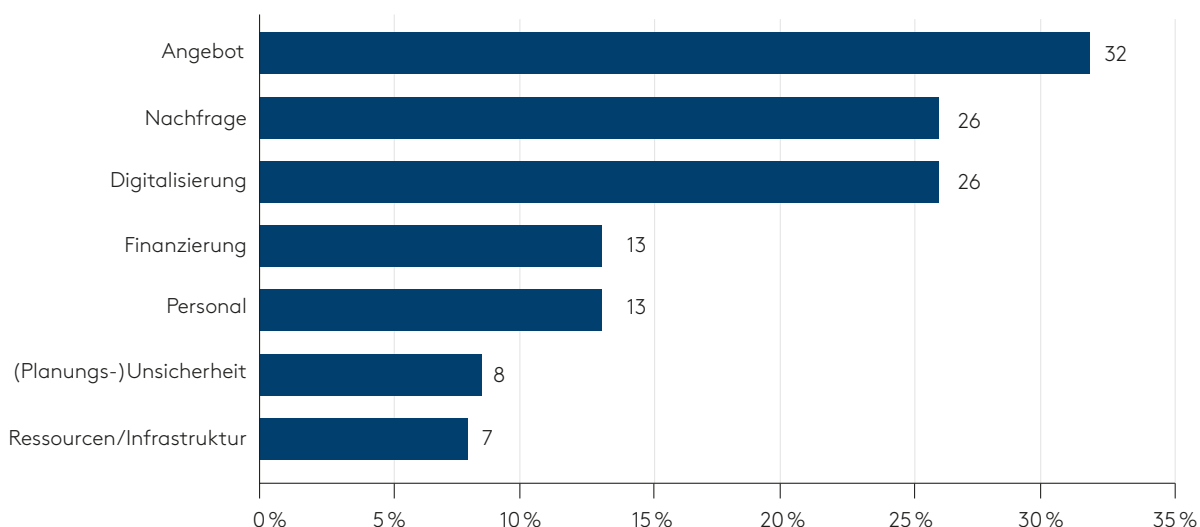


Abb. 19:
Herausforderungsbereiche im Jahr 2021
(N=238, offene Frage mit Mehrfachnennung).

²¹ Es muss hier berücksichtigt werden, dass eine Antwort auch mehreren Bereichen zugeteilt werden kann. Nannte beispielsweise ein Anbieter die Digitalisierung des Angebotes als Herausforderung, so wurde diese Antwort sowohl den Herausforderungsbereichen «Angebot» als auch «Digitalisierung» zugeteilt.

Online- und Präsenzunterricht sinnvoll kombiniert werden können, im Vordergrund steht. So erachten es einige als schwierig, Blended-Learning-Angebote oder hybride Angebote aufzubauen oder weiterzuentwickeln. Ein Anbieter verweist darauf, dass sich 2021 auch Herausforderungen im Zusammenhang mit der Evaluation der neuen Formate stellen:

«Die Lernwirksamkeit neuer Formate zu eruieren, in Relation zu bestehenden Formaten zu stellen und dies den Entscheidungsträgern aller Stufen glaubhaft zu kommunizieren – so dass Ressourcen faktenbasiert und nicht aus ideologischen Gründen verwendet werden können.» (Fall 134)

Als Schwierigkeiten hervorgehoben werden zudem die Sicherstellung der Qualität sowie die längerfristige Etablierung des neuen Angebotes. So erachtet es bspw. ein Anbieter als schwierig, «die neue Situation vom Provisorium ins Permanentum zu überführen und dies professioneller zu tun» (Fall 202).

Herausforderungen im Bereich der Nachfrage wurden von rund einem Viertel der Anbieter angeführt (26 % respektive 61 Nennungen). Die in diesem Zusammenhang am häufigsten genannten Themen sind Teilnehmerakquise und -orientierung. Viele Anbieter heben hervor, dass die Schwierigkeit 2021 darin besteht, Teilnehmende für ihre angepassten oder neuen Angebote zu gewinnen. Ein Anbieter bezeichnet es als schwierig, «den Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmern verständlich zu machen, dass die Qualität der Online-Lektionen dieselbe wie jene im Präsenzunterricht ist» (Fall 47). Ein anderer erachtet die «Kommunikation von unserem digitalen Angebot, welches sich von Online-Schulungen, wie mit Teams und Zoom, durch Individualität und Flexibilität abhebt» als Herausforderung (Fall 365).

Andere wiederum empfinden es als Herausforderung, die Kunden wieder von den hergebrachten Präsenzformaten zu überzeugen. Insgesamt weisen die Antworten in diesem Bereich darauf hin, dass die Teilnehmerbedürfnisse teilweise stark auseinandergehen, was sich auch in den steigenden Anforderungen an die Flexibilität der Formate spiegelt:

«Den Spagat zwischen den Kunden, die nur Präsenzunterricht wünschen (die meisten), und denen, die so wenig Zeit wie nötig vor Ort sein wollen. Mit hybriden Formaten im Kurs (Präsenz digital übertragen) haben wir technische und didaktische Herausforderungen festgestellt.» (Fall 333)

«Sonderwünsche der Kunden aufnehmen und umsetzen (z.B. sind nur bestimmte Online-Plattformen zugelassen), Anpassung der Kursprogramme, noch stärker individualisierte Settings für die einzelnen Kunden, technische Herausforderungen (auch kunden-/teilnehmerseitig).» (Fall 212)

Dazu kommt die Aufgabe, potenzielle Kundinnen und Kunden respektive Auftraggeber vom Wert der Angebote zu überzeugen. Ein Anbieter meint etwa, dass «die Qualität der verpflichtenden Ausbildung den Arbeitgeber

nicht interessiert. Nur der Preis zählt» (Fall 42). Gemäss einem anderen besteht die «grösste Herausforderung darin, sich im Honorar nicht drücken zu lassen und standhaft zu bleiben. Dabei muss ich in Kauf nehmen, Kunden zu verlieren, welche die Pandemie als Vorwand nehmen, die Preise zu drücken» (Fall 330).

Eher selten als Schwierigkeit hervorgehoben werden die sinkende oder stagnierende Nachfrage und die Motivation der Teilnehmenden für den Online-Unterricht.

Die Personalebene wurde von 13 % der Anbieter als Herausforderungsbereich genannt (30 Nennungen). Knapp die Hälfte dieser Nennungen bezieht sich auf die Kompetenzen der Kursleitenden, wobei bei neun Anbietern die digitalen Kompetenzen angesprochen wurden. Vereinzelt weisen Anbieter darauf hin, dass es nicht einfach sei, qualifiziertes Personal zu finden:

«Offene Kursleitende mit den entsprechenden Qualifikationen in unserem Bereich zu finden, die mit uns die neuen Schritte gestalten werden.» (Fall 71)

Die im Bereich Finanzierung (13 % respektive 31 Nennungen) am häufigsten genannte Herausforderung ist die finanzielle Stabilität respektive das «Überleben». Vereinzelt Aussagen beziehen sich auch auf die finanzielle Unterstützung, die Personalkosten sowie die Umsatzentwicklung.

5 Fazit

Die Corona-Pandemie hat deutliche Spuren in der Weiterbildung hinterlassen. Wie die Ergebnisse des FOCUS Weiterbildung 2021 zeigen, ist das Angebotsvolumen im Jahr 2020 durchschnittlich um 38 % eingebrochen. Knapp ein Drittel der Anbieter konnte weniger als die Hälfte des Weiterbildungsangebotes umsetzen. Dies lässt sich primär mit dem starken Rückgang der Nachfrage 2020 erklären. Bei rund jedem zweiten Anbieter ist die Nachfrage im Corona-Jahr gesunken. Entsprechend massiv waren die finanziellen Einbussen in der Branche. Durchschnittlich lag der erzielte Umsatz 21% unter dem geplanten Umsatz. Bei rund jedem siebten Anbieter hat sich der Umsatz im Jahr 2020 mehr als halbiert, wobei die kleinen Anbieter besonders von Umsatzeinbussen betroffen waren. Die grosse Mehrheit der Anbieter hat das Weiterbildungsangebot im Corona-Jahr 2020 angepasst oder ergänzt, wobei insbesondere auf der Lehr-Lern-Ebene viel passiert ist. Die meisten Anbieter sahen sich mit der Frage konfrontiert, wie digitale Tools und Methoden für ihren Unterricht genutzt werden können, und mussten sich innert kürzester Zeit entsprechende Kompetenzen aneignen und eine digitale Infrastruktur aufbauen. Auf der Inhaltsebene haben sich einige den grossen Bedarf an digitalen Kompetenzen zunutze gemacht und neue Angebote in diesem Bereich entwickelt.

Nach dem äusserst schwierigen Corona-Jahr hat sich die Stimmung der Anbieter im Frühling 2021 nur leicht gebessert und viele sehen sich zu diesem Zeitpunkt mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Um die Situation der Weiterbildungsbranche nach diesem einschneidenden Jahr darzustellen, sollen gewisse Ergebnisse des FOCUS hervorgehoben und eingeordnet werden. Dabei werden die Ergebnisse vereinzelt mit jenen der Anbieterumfrage vom Sommer 2020 verglichen, welche ebenfalls den Auswirkungen der Pandemie gewidmet war.

Die kleinen Anbieter waren 2020 besonders von der Pandemie betroffen

Gemäss den Ergebnissen der Anbieterumfrage 2021 sind die kleinen Anbieter, welche rund die Hälfte der Stichprobe ausmachen, wirtschaftlich gesehen weniger gut durch das Corona-Jahr gekommen als die grossen Anbieter. Jeder fünfte kleine Anbieter verzeichnete Umsatzeinbussen über 50%. Dies lässt sich unter anderem damit erklären, dass insbesondere die kleinen Organisationen von einer starken Reduktion des Angebotsvolumens betroffen waren. Über die Hälfte der kleinen Anbieter konnte weniger als 50% des geplanten Angebotes durchführen.

Bei den mittleren und grossen Anbietern ist die Umsatzreduktion zwar weniger massiv ausgefallen, dennoch war auch bei ihnen mit 73% respektive 67% die klare Mehrheit von Einbussen betroffen. Hier spielt die Entwicklung der Nachfrage eine wichtige Rolle, die 2020 bei rund der Hälfte der Anbieter unabhängig von ihrer Grösse zurückging. Dass auch Anbieter mit einer gestiegenen Nachfrage Umsatzeinbussen verzeichneten, lässt sich – wie bereits in der letztjährigen Anbieterumfrage deutlich wurde (Gollob, Sgier und Fleischli, 2021, S. 10) – teilweise mit einer unzureichenden Kapazitätsauslastung sowie vermehrten Personalausfällen erklären, welche die Pandemie und die damit einhergehenden Schutzmassnahmen von Bund und Kantonen mit sich brachten. Hinzu kamen bei einigen Anbietern steigende Personal- sowie Infrastrukturkosten, welche insbesondere in Zusammenhang mit der Digitalisierung standen. Es haben zudem diverse Anbieter angegeben, bei der Umstellung auf digitale Settings vermehrt mit Kleingruppen oder im Einzelcoaching gearbeitet zu haben, was die Teilnehmerzahlen ebenfalls reduzierte.

Dass die Pandemie die kleinen Anbieter härter getroffen hat, spricht für die bereits in der Anbieterumfrage 2020 formulierte Hypothese, dass im Corona-Jahr insbesondere Einzelunternehmen und selbstständige Erwachsenenbilderinnen und Erwachsenenbildner (11% der Stichprobe) die Last des reduzierten Arbeitsvolumens in der Weiterbildung zu tragen hatten, da diese oft auf Mandatsbasis arbeiten (Gollob, Sgier und Fleischli, 2021, S. 18). Die Mehrheit der befragten Anbieter hat geplante Aufträge an Mitarbeitende im Auftragsverhältnis verschoben oder sogar ganz gestrichen. Dies könnte auch ein Grund dafür sein, warum kaum festangestelltes Personal entlassen werden musste, obwohl 2020 durchschnittlich gut ein Drittel des Weiterbildungspersonals (35%) nicht oder nur reduziert arbeiten konnte. Hier hat jedoch auch die

Kurzarbeitsentschädigung zu einer Stabilisierung beigetragen, die von 44 % der Anbieter in Anspruch genommen wurde. Unsere Ergebnisse weisen darauf hin, dass es sich bei der Kurzarbeitsentschädigung um die wichtigste finanzielle Unterstützungsmassnahme handelte, wohingegen nur jeder zehnte Anbieter ein Härtefallgesuch eingereicht hat.

Die Stimmung der Anbieter im Frühling 2021 hat sich nur leicht gebessert

Die Stimmung der Weiterbildungsbranche präsentiert sich im Frühling 2021 nur leicht positiver als im Sommer 2020. Zwar ist die Nachfrage 2020 weniger stark zurückgegangen als erwartet, doch sind die Prognosen zur Entwicklung der wirtschaftlichen Situation und der Nachfrage im Jahr 2021 weiterhin verhalten. Dabei lassen sich leichte sprachregionale Unterschiede erkennen. So zeigen sich die Deutschschweizer sowie die überregionalen Institutionen optimistischer als die Anbieter aus der italienischen und französischen Schweiz. Insgesamt weisen unsere Daten darauf hin, dass die Anbieter aus der italienischen Schweiz 2020 zwar öfter von einem Nachfragerückgang betroffen waren, gleichzeitig aber auch überdurchschnittlich häufig von einer Verbesserung im 2021 ausgehen. Der stärkere Nachfrageeinbruch 2020 kann als Folge des Pandemieverlaufs im Tessin interpretiert werden: Das Tessin war anfangs früher und stärker von der Pandemie betroffen als die übrigen Regionen, zudem wurde der Lockdown früher und restriktiver verhängt. Im späteren Verlauf unterscheiden sich die Massnahmen dagegen nicht von der übrigen Schweiz, was eine Erholung und Angleichung an die Situation in den übrigen Regionen ermöglichte.

In der Anbieterumfrage vom letzten Sommer wurden die Anbieter gebeten, die Umsatzeinbussen für das Gesamtjahr zu schätzen (Gollob, Sgier und Fleischli, 2021, S. 10). Mit erwarteten Einbussen von durchschnittlich 28 % fiel die Prognose etwas pessimistischer aus als der basierend auf den Gesamtjahreszahlen berechnete, tatsächliche Durchschnitt von 21%. Dieser Unterschied weist darauf hin, dass die Anbieter etwas besser durch das Corona-Jahr gekommen sind als erwartet. Gleichzeitig machen die konservativen Prognosen deutlich, wie gross die Verunsicherung im letzten Sommer sowohl aufseiten der Anbieter als auch aufseiten der Teilnehmenden war. Die Branche befand sich noch stark unter dem Eindruck des ersten Lockdowns im Frühling 2020, der ein vollständiges Präsenzverbot mit sich brachte – wie in der letztjährigen Umfrage gezeigt wurde – und zu einer Halbierung des Angebotsvolumens zwischen Mitte März und Anfang Juni geführt hatte. Viele konnten sich zu Beginn der Pandemie kaum vorstellen, dass digitale Formate für ihre Angebote überhaupt funktionieren würden.

Mangelnde Kompetenzen verhinderten nur teilweise die Digitalisierung des Angebotes

Unsere Ergebnisse weisen darauf hin, dass insbesondere die Inhaltsebene die Anbieter daran hinderte, Angebote zu digitalisieren, während die mangelnden Kompetenzen der Teilnehmenden sowie der Kurslei-

tenden weniger häufig als Hinderungsgrund respektive als Herausforderung genannt werden. Die Mehrheit der Anbieter, bei denen keine Anpassungen möglich waren, gibt an, dass ihre Angebote zwingend Präsenzunterricht erfordern, was hauptsächlich mit dem Praxisbezug oder mit bestimmten Vorgaben vonseiten der Auftraggeber oder einer Zertifizierungsstelle erklärt wird. Dagegen begründet nur jeder fünfte Anbieter die Nichtanpassungen mit den mangelnden Kompetenzen der Kursleitenden. Auch bei der Frage nach der grössten Herausforderung im Jahr 2021 weisen nur wenige Anbieter auf dieses Thema hin. Bei der Anbieterumfrage im letzten Sommer hatten wir die Frage nicht in dieser Form gestellt, weshalb die Entwicklung nicht eins zu eins verglichen werden kann, doch stellten die mangelnden digitalen Kompetenzen der Kursleitenden zu diesem Zeitpunkt ein relativ grosses Sorgenthema dar (Gollob, Sgier und Fleischli, 2021). Diese Ergebnisse zeugen davon, dass das Weiterbildungspersonal in den letzten Monaten eine enorme – und oft informelle – Arbeit geleistet hat, um die Kompetenzen für den digitalen Unterricht zu erwerben, was die These einer «steilen Lernkurve» bestätigt.

Mit knapp 40% gibt ein recht grosser Anteil der Anbieter die mangelnden Kompetenzen der Teilnehmenden als Grund an, warum es nicht möglich war, das Angebot anzupassen. Dieses Ergebnis stützt die in der Forschung häufig vertretene These, dass die Pandemie die Bildungsungleichheit in der Gesellschaft vergrössert habe. Es ist ein Indiz dafür, dass viele Teilnehmende mit mangelnden IKT-Grundkompetenzen nicht an Weiterbildung teilnehmen konnten. Die Schweizer Anbieter sind sich denn auch weitgehend einig darüber, dass die Pandemie die «digitale Kluft» in der Gesellschaft vergrössert habe.

Die Kombination von Präsenz- und Online-Unterricht hat Zukunft

Die im FOCUS 2021 festgestellte Verschiebung in der Weiterbildungspraxis zeigt den in der Forschung beschriebenen Zäsurcharakter der Pandemie in Bezug auf die Digitalisierung sehr deutlich auf. In der Anbieterumfrage des SVEB 2017/2018 zum Thema Digitalisierung wurde die Frage nach dem Schwerpunkt der Weiterbildungspraxis schon einmal gestellt (Sgier, Haberzeth und Schüepp, 2018, S. 16). Die Situation 2017/2018 präsentiert sich fast genau gleich wie zum Zeitpunkt vor der Corona-Pandemie: Bereits damals ergab der Anteil der Anbieter, der primär auf technologiefreien Präsenzunterricht oder auf digital angereicherten Präsenzunterricht setzte, zusammen etwa 90%. Das heisst, der Anteil mit einem klaren Fokus auf den Präsenzunterricht blieb über mehrere Jahre hinweg relativ konstant auf sehr hohem Niveau, was sich im Corona-Jahr 2020 stark verändert hat. Viele Anbieter waren aufgrund des Präsenzverbotes gezwungen, bis Anfang 2021 grösstenteils reinen Online-Unterricht durchzuführen, was – so hat sich im FOCUS 2021 deutlich gezeigt – für die meisten keine langfristige Lösung ist, da sie überzeugt sind, dass die Nachfrage nach Präsenzunterricht weiterhin gross ist. Allerdings gibt es auch kein Zurück zum vorpandemischen Zustand, da gemäss einem Grossteil der Anbie-

ter Online-Unterricht, Blended Learning und hybride Settings an Bedeutung gewinnen. Hatte vor der Pandemie noch die grosse Mehrheit ihren Schwerpunkt auf den Präsenzunterricht gelegt, so sehen knapp 60% ihren Schwerpunkt Ende 2021 in der Verbindung von Online- und Präsenzunterricht. 90% der Anbieter wollen denn auch die in der Pandemie entwickelten digitalen Formate ins Programm integrieren. Wie das genau geschehen soll, ist für viele im Frühling 2021 eine grosse Herausforderung. Mit Claudia Bremer lässt sich feststellen, dass die Anbieter nun in eine Phase eingetreten sind, in der sie sich die Frage stellen, «wie die Rahmenbedingungen [...] gestaltet werden können, damit Digitalisierungsbemühungen auch tatsächlich greifen und bezogen auf eine Lernunterstützung sinnvoll umgesetzt werden können» (Bremer, 2019, S. 91).

Die Entwicklung der Nachfrage als grösster Unsicherheitsfaktor

Obwohl das angepasste respektive neue Angebot gemäss einer Mehrheit der Anbieter gut bei den Teilnehmenden angekommen ist, weisen die Ergebnisse im FOCUS 2021 darauf hin, dass die Nachfrageseite im Frühling 2021 den grössten Unsicherheitsfaktor darstellt. Gemäss Claudia Bremer kann sich im Prozess der Digitalisierung die Nachfrage verschlechtern, da zuerst «die anvisierten Zielgruppen erreicht oder vorhandene Teilnehmergruppen auf neue Formate umgewöhnt» werden müssen. Dies kann auch «Rückwärtsbewegungen zu bewährten Formaten» mit sich bringen (Bremer, 2019, S. 91).

Tatsächlich werden die Teilnehmergewinnung und die Kundenorientierung von vielen Anbietern im Frühling 2021 als grösste Herausforderungen wahrgenommen. Zahlreiche Anbieter geben an, dass der Anspruch an flexiblen und individualisierten Angeboten im Markt gestiegen ist, was sie mit entsprechenden Formaten abzudecken suchen. Eine Schwierigkeit hierbei ist, die Kunden zu erreichen und sie von den neuen Angeboten zu überzeugen. Gleichzeitig kennen viele Anbieter die Bedürfnisse ihrer Teilnehmenden nicht, was die Angebotsplanung weiter erschwert.

Eine zentrale Frage ist also, ob die Nachfrage mit dem vollzogenen Digitalisierungsschub mithält. In den kommenden Monaten und Jahren muss sich erst noch zeigen, welche Angebote und Formate sich tatsächlich auf dem Markt behaupten können. Hier spielen auch die Entwicklungen auf dem internationalen Bildungsmarkt eine grosse Rolle. Gemäss unseren Ergebnissen nehmen insbesondere privat-kommerzielle Institutionen einen steigenden Konkurrenzdruck wahr. Ob es allerdings tatsächlich zu einer in der Forschung wiederholt angesprochenen Marktberreinigung kommen wird, lässt sich anhand unserer Daten noch nicht beurteilen.

6. Strukturdaten des Weiterbildungsmarktes

6.1 SPRACHREGIONALE VERTEILUNG

In welchen Sprachregionen die befragten Organisationen Weiterbildung anbieten, ist in Abbildung 20 ersichtlich. Mit 48% ist ein Grossteil der Anbieter in der Stichprobe in der Deutschschweiz tätig, 22% sind in der französischen und 6% in der italienischen Schweiz aktiv. «Überregionale» Anbieter sind in mehr als einer Sprachregion aktiv, darunter weisen sechs einen Standort in der rätoromanischen Schweiz auf. Insgesamt verfügen 65% der Anbieter über einen Standort.

Sprachregionale Verteilung der Anbieter

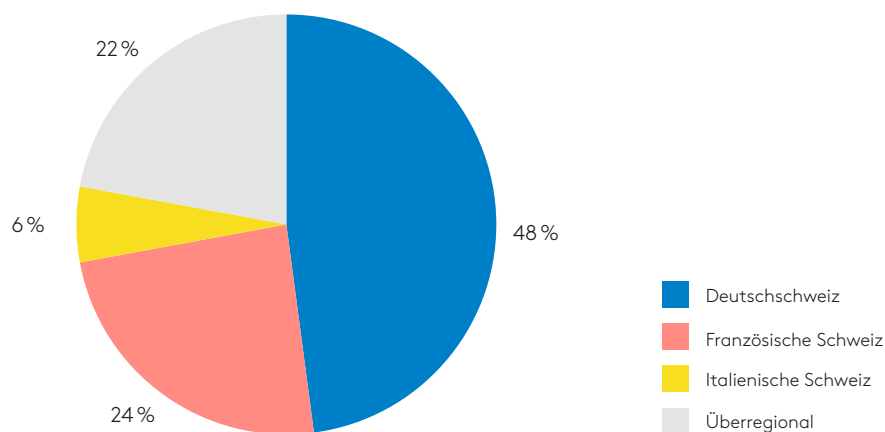


Abb. 20:
Sprachregionale Verteilung
der Anbieter (N=294).

6.2 TRÄGERSCHAFTEN, FINANZIERUNG UND ANBIERTERTYPEN

Mehr als die Hälfte (55%) der befragten Anbieter sind privat-kommerziell organisiert, 24% privat-gemeinnützig und 18% öffentlich (N=315, 4% haben «Anderes» angegeben). 29% der Anbieter erhalten zumindest teilweise Subventionen für ihre Angebote oder ihre Einrichtung (N=200). Durchschnittlich beträgt der Anteil Subventionen am Gesamtumsatz dieser Institutionen 43%.

Die Mehrheit der Anbieter bezeichnet sich als Weiterbildungsinstitution, gefolgt von den selbstständigen Trainerinnen und Trainern (vgl. Abbildung 21). Diese – teilweise überlappende – Typologisierung der Weiterbildungsanbieter basiert auf einer Zuteilung des SVEB. Eine verbindliche Typologie der Anbieter in der Schweiz existiert nicht. Bei 69% der Anbieter, die an der Umfrage teilgenommen haben, ist Weiterbildung der Hauptzweck und bei 31% der Nebenzweck der Einrichtung.

Art der Institution

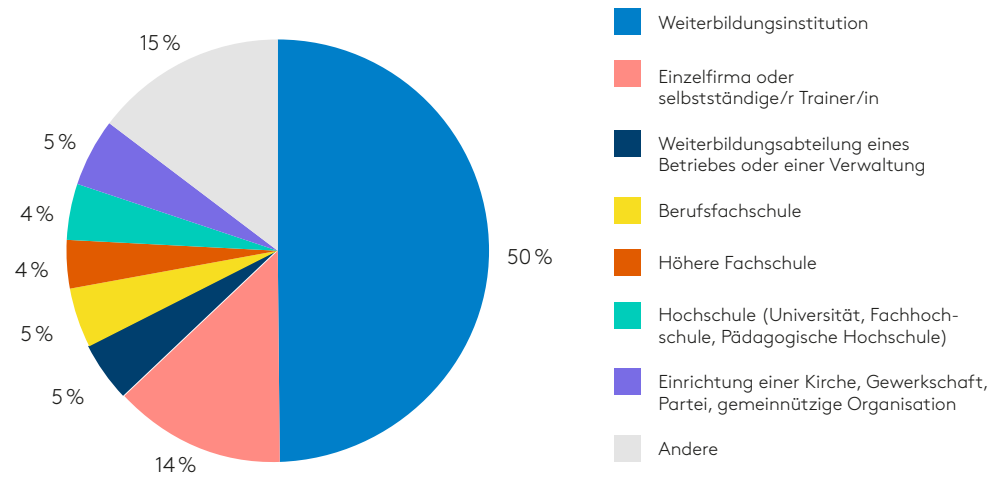


Abb. 21:
Anbietertypen (N=327).

6.3 ANBIETERGRÖSSE

Die Grösse der Weiterbildungsanbieter (vgl. Abbildung 22) wurde als Index aus drei Kennzahlen berechnet: Anzahl Mitarbeitende, jährlich durchgeführte Kursstunden und Anzahl Belegungen. Darin werden die Kursstunden und die Belegungen doppelt gewichtet, weil sie im Hinblick auf den Umfang der Weiterbildungstätigkeit eines Anbieters eine höhere Relevanz haben als die Mitarbeiterzahl. Die drei Kuchendiagramme in Abbildung 23 zeigen die Verteilung dieser drei Kennzahlen. Sie entspricht der Verteilung in früheren Studien.

Anbieter nach Unternehmensgrösse

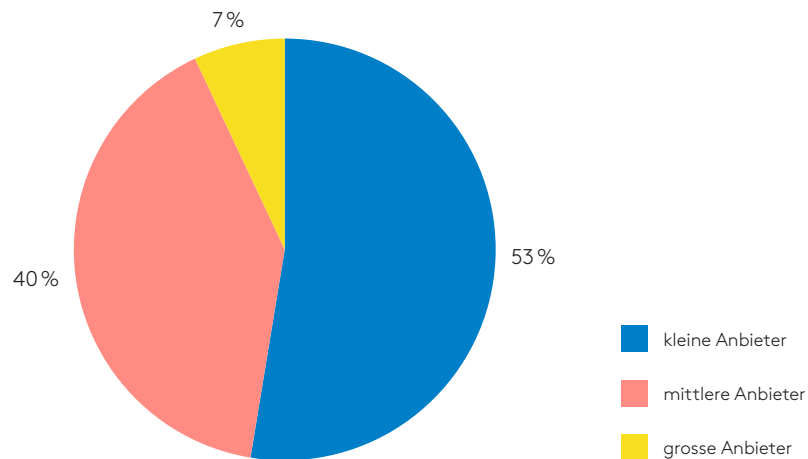
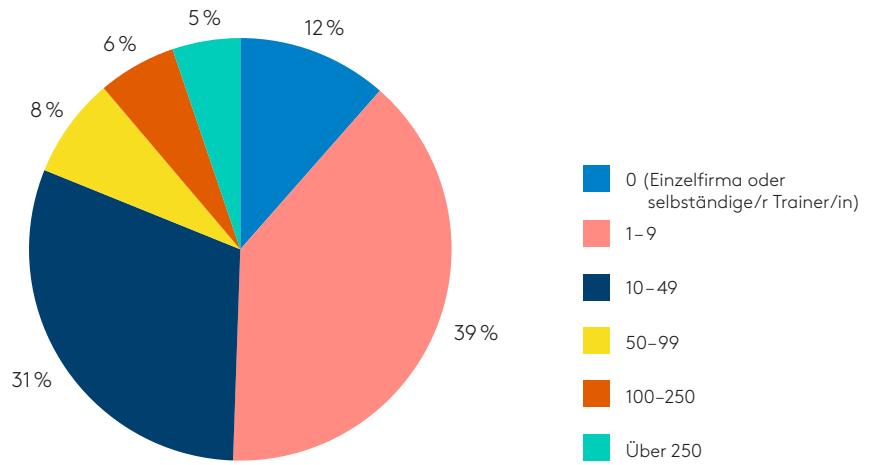
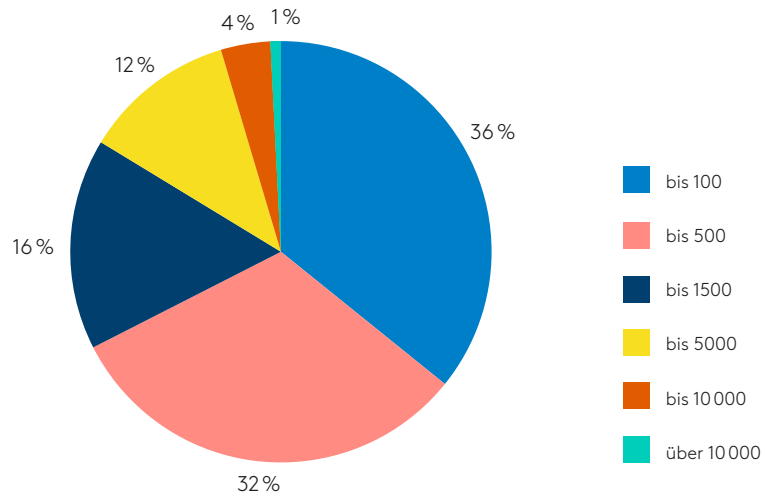


Abb. 22:
Anbieter nach Unternehmensgrösse
(Index, N=228).

Anzahl Mitarbeitende



Belegungen 2020



Kurstunden 2020

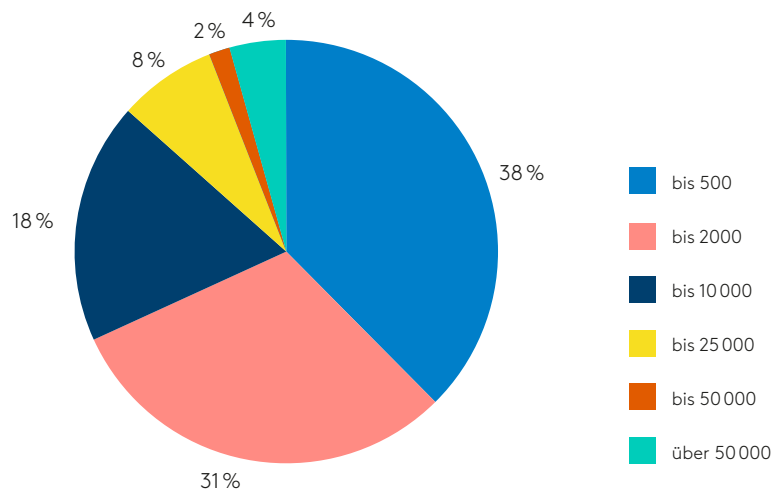


Abb. 23:
Anbieter nach Mitarbeitenden (N=255),
Belegungen 2020 (N=265)
und Kursstunden 2020 (N=341).

6.4 THEMATISCHE AUSRICHTUNG

Das dominierende Thema der Weiterbildungsangebote ist der berufliche oder betriebliche Kontext: Über die Hälfte der Institutionen bietet Weiterbildung mit einem betrieblichen oder beruflichen Bezug an. Auffällig sind die hohen Anteile der Anbieter, die Weiterbildungen im Bereich Grundkompetenzen durchführen (32%) oder «Anderes» angekreuzt haben (26%). Bei letzteren zeigt sich anhand der Kommentare, dass ein Grossteil ebenfalls der beruflichen Weiterbildung zuzuordnen ist.

Institutionen mit Weiterbildungen in allgemeinbildenden und Freizeit-Themen sind in der Stichprobe weniger häufig vertreten, dies auch im Vergleich zu früheren Befragungen.

Thematische Ausrichtung der Organisation

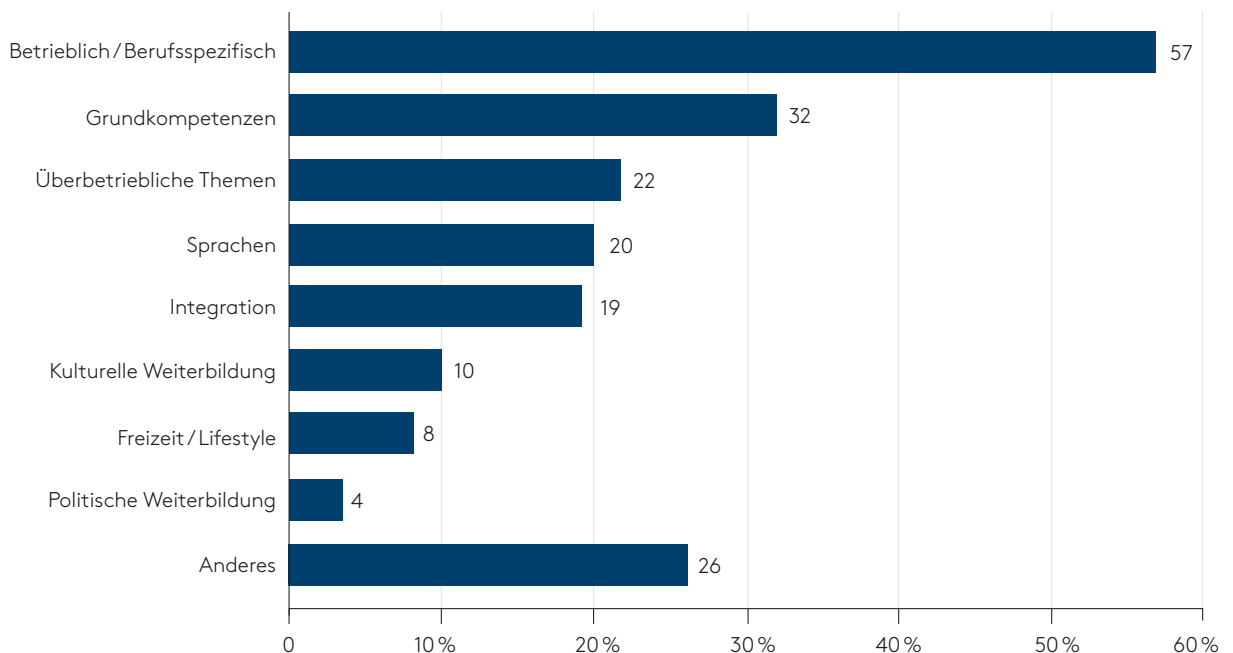


Abb. 24:
Thematische Ausrichtung der
Organisation (Mehrfachselektion,
N=328).

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1 12	Abb. 9 21	Abb. 17 29
Einschätzung der wirtschaftlichen Situation zu drei Zeitpunkten (N=367–370).	Durchführung des geplanten Angebotes im Jahr 2020 nach Anbietergrösse.	Trends im Weiterbildungsfeld (N=268–324).
Abb. 2 12	Abb. 10 21	Abb. 18 30
Prognose zur wirtschaftlichen Situation in einem Jahr (Frühling 2022) nach Sprachregion.	Durchführung des Angebotes im Jahr 2020 nach Nachfrageentwicklung.	Einschätzung der Marktentwicklung nach Trägerschaft
Abb. 3 13	Abb. 11 22	Abb. 19 30
Entwicklung der Nachfrage (N=366).	Anteil des angepassten Angebotes (N=323).	Herausforderungsbereiche im Jahr 2021 (N=238, offene Frage mit Mehrfachnennung).
Abb. 4 14	Abb. 12 23	Abb. 20 37
Umsatzentwicklung im Jahr 2020 nach Anbietergrösse.	Akzeptanz des angepassten/neuen Angebotes (N=320).	Sprachregionale Verteilung der Anbieter (N=294).
Abb. 5 16	Abb. 13 24	Abb. 21 38
Bedarf an finanzieller Unterstützung differenziert nach Angebotsanpassung.	Art der Angebotsanpassung (Mehrfachselektion, N=371).	Anbietertypen (N=327).
Abb. 6 18	Abb. 14 26	Abb. 22 38
Entwicklung der Belegschaft 2020 (N=258).	Warum keine Anpassungen möglich waren (Mehrfachselektion, N=254).	Anbieter nach Unternehmensgrösse (Index, N=228).
Abb. 7 18	Abb. 15 27	Abb. 23 39
Auswirkungen auf die Personalsituation (N=280–293).	Schwerpunkt in der Weiterbildungspraxis zu drei Zeitpunkten (N=318–328).	Anbieter nach Mitarbeitenden (N=255), Belegungen 2020 (N=265) und Kursstunden 2020 (N=341).
Abb. 8 19	Abb. 16 28	Abb. 24: 40
Auswirkungen auf die Auftragsituation von Selbständigen und Einzelfirmen (N=19–24).	Trends in der Einrichtung (N=313–329).	Thematische Ausrichtung der Organisation (Mehrfachselektion, N=328).

Literaturverzeichnis

- Behrend, Rainer** (2020). Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die hessischen Weiterbildungseinrichtungen. Ergebnisse einer Blitzumfrage von Weiterbildung Hessen e.V. Frankfurt am Main. Abgerufen auf: https://weiterbildunghessen.de/fileadmin/Bilder/Presse/200430_Befragung_Weiterbildung_Hessen.pdf
- Bremer, Claudia** (2019). Szenarien des Einsatzes digitaler Medien in Bildungsprozessen – Chancen und Herausforderungen für Weiterbildungseinrichtungen. In: E.Haberzeth (Hrsg.), Digitalisierung und Lernen. Gestaltungsperspektiven für das professionelle Handeln in der Erwachsenenbildung und Weiterbildung (Bd. 8), S. 78–97. Bern: hep.
- Bundesamt für Statistik** (2021). Teilnahme an Weiterbildung in der Schweiz während der Covid-19-Pandemie. Neuchâtel: BFS.
- Christ, Johannes und Koscheck, Stefan** (2021). Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Weiterbildungsanbieter. Vorläufige Ergebnisse der wbmonitor Umfrage 2020. Bonn.
- European Commission** (2020). Adult learning and COVID-19: challenges and opportunities. A Report from the ET2020 Working Group on Adult Learning. Brüssel. Abgerufen auf www.epale.ec.europa.eu/en/resource-centre/content/adult-learning-and-covid-19-challenges-and-opportunities
- Freedman, David, Purves, Roger und Pisani, Robert** (2007). Statistics (4. Aufl.). New York: W. W. Norton & Company. Abgerufen von www.norton.com/books/Statistics/
- Gollob, Sofie, Sgier, Irena und Fleischli, Martina** (2021). Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Weiterbildung. Ergebnisse der jährlichen Umfrage bei Weiterbildungsanbietern (Weiterbildungsstudie 2020/2021). Zürich: SVEB.
- Haberzeth, Erik und Sgier, Irena** (Hrsg.) (2019). Digitalisierung und Lernen. Gestaltungsperspektiven für das professionelle Handeln in der Erwachsenenbildung und Weiterbildung (Bd. 8). Bern: hep.
- James, Nalita und Thériault, Virginie** (2020). Adult education in times of the COVID-19 pandemic: Inequalities, changes, and resilience. In: Studies in the Education of Adults 52 (2), S. 129–133.
- Kohl, Jonathan und Denzl, Elisabeth** (2020). Weiterbildungsanbieter in der Corona-Pandemie. Ein erster Blick auf empirische Befunde. In: weiter bilden. DIE Zeitschrift für Erwachsenenbildung, S. 23–26.
- Käpplinger, Bernd, Ehses, Christiane und Dust, Martin** (2021). Weiterbildung in der Krise – Krise der Weiterbildung. (Corona-)Krise und Weiterbildung. In: Hessische Blätter für Volksbildung (HBV) 2, S. 5–9. DOI: 10.3278/HBV2102W001
- Käpplinger, Bernd und Lichte, Nina** (2020). «The lockdown of physical co-operation touches the heart of adult education»: A Delphi study on immediate and expected effects of COVID-19. In: International Review of Education 66 (5), S. 777–795. www.doi.org/10.1007/s11159-020-09871-w
- Mayring, Philipp** (2010). Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken. Weinheim Basel: Beltz.
- mmb Trendinstitut** (2021). Home-Office mischt die E-Learning-Branche auf. Ergebnisse der 15. Trendstudie «mmb Learning Delphi» 2020/2021 (Weiterbildung und Digitales Lernen heute und in drei Jahren). Essen.
- OECD** (2021). Adult Learning and COVID-19: How much informal and non-formal learning are workers missing? Abgerufen auf www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/adult-learning-and-covid-19-how-much-informal-and-non-formal-learning-are-workers-missing-56a96569/
- Poopalapillai, Saambavi, Gollob, Sofie und Sgier, Irena** (2021). SVEB-Branchenmonitor 2021: Tendenzen der Weiterbildung nach der Covid-Pandemie. Zürich: SVEB.
- Rohwerder, Jan** (2020). «Wir befinden uns seit Mitte März im Krisenmodus». Fragen und Antworten zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie auf Einrichtungen der EB und WB. In: weiter bilden. DIE Zeitschrift für Erwachsenenbildung 2, S. 48–52.
- Scheidig, Falk** (2021). Implikationen der Digitalisierung für professionelles Handeln in der Erwachsenenbildung. In: Education Permanente EP. Schweizerische Zeitschrift für Weiterbildung 2, S. 41–48.
- Schmidt-Hertha, Bernhard** (2021). Die Pandemie als Digitalisierungsschub? In: Hessische Blätter für Volksbildung (HBV) 2, S. 20–28.
- Sgier, Irena, Haberzeth, Erik und Schüepp, Philipp** (2018). Digitalisierung. Ergebnisse der jährlichen Umfrage bei Weiterbildungsanbietern (Weiterbildungsstudie 2018/2018). Zürich. SVEB.
- Sgier, Irena, Schläfli, André und Grämiger, Bernhard** (2022). Porträt Weiterbildung in der Schweiz (5. Aufl.). Bielefeld: wbv.
- Stanistreet, Paul, Elfert, Maren und Atchoarena, David** (2020). Education in the age of COVID-19: Understanding the consequences. In: International Review of Education, 66 (5), S. 627–633.
- weiter bilden**. DIE Zeitschrift für Erwachsenenbildung (2020). Krise & Chance (Heft 4).
- Weiterbildung**. Zeitschrift für Grundlagen, Praxis und Trends (2021). Digitales Scheitern? (Heft 3).
- Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis BWP** (2021). Auswirkungen der Corona-Pandemie (Heft 2).

Impressum

Autorinnen

Sofie Gollob, Historikerin MA, Projektleiterin
Forschung und Grundkompetenzen SVEB,
Arbeitsschwerpunkte: Weiterbildungsstatistik,
Weiterbildung in KMU, Grundkompetenzen.
sofie.gollob@alice.ch

Saambavi Poopalapillai, Soziologin Msc.,
Wissenschaftliche Mitarbeiterin SVEB, Arbeits-
schwerpunkte: Weiterbildungsstatistik,
Internationales, Digitalisierung, Weiterbildung
im Alter.
saambavi.poopalapillai@alice.ch

Irena Sgier, Soziologin lic. phil., Vizedirek-
torin SVEB. Arbeitsschwerpunkte: System und
Strukturen der Weiterbildung, Professiona-
lisierung, Digitalisierung, Zukunft der Weiter-
bildung.
irena.sgier@alice.ch

Layout

Völlm + Walthert

Korrekturat

Karina Büchler

Bezug

[www.alice.ch/de/informiert-bleiben/
publikationen/](http://www.alice.ch/de/informiert-bleiben/publikationen/)

Nutzungsrechte

Der FOCUS Weiterbildung ist lizenziert unter
CC BYSA4.0 ([https://creativecommons.org/
licenses/by-sa/4.0/deed.de](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de))

Bibliographische Angabe

Gollob, Sofie/Poopalapillai, Saambavi/Sgier, Irena
(2021): FOCUS Weiterbildung: Auswirkungen
der Corona-Pandemie. Ergebnisse der Schweizer
Anbieterumfrage 2021. Zürich: SVEB.

Weitere Informationen

Die Forschungspublikation «FOCUS Weiterbil-
dung» bietet eine detaillierte Analyse der Daten
der Anbieterumfrage 2021. Mehr dazu unter:
[https://alice.ch/de/themen/forschung/weiter-
bildungsstudie/](https://alice.ch/de/themen/forschung/weiterbildungsstudie/)

Der SVEB-Branchenmonitor untersucht basie-
rend auf den Daten der Anbieterumfrage Trends
und Tendenzen in der Weiterbildung. Die dies-
jährige Ausgabe ist im August 2021 erschienen.
Mehr dazu unter: [www.alice.ch/de/themen/
forschung/sveb-branchenmonitor/](http://www.alice.ch/de/themen/forschung/sveb-branchenmonitor/)