

Haben wir Volkshochschulen eine Zukunft?

– ein digitaler Ausblick von Joachim Sucker

Der Text versteht sich bitte als persönliche Momentaufnahme.

Die Entwicklung von Volkshochschulen ist an gesellschaftliche Rahmenbedingungen geknüpft. Einige möchte ich hier zu einem Zukunftsbild zusammenfassen:

1. Ausgangslage: Öffentlicher Zuschuss schrumpft

Der öffentliche Zuschuss ist keiner Konstanten unterworfen. Vielmehr orientiert er sich an aktuellen politischen Vorgaben. Diese sind nicht allein logischen Gesetzen unterworfen, sondern variieren stark mit politischen Zielsetzungen und einem vorherrschenden „Zeitgeist“. Im Unterschied zu früher wird durch die selbst verordnete Schuldenbremse der Spielraum für öffentliche Förderung deutlich kleiner. Eine Förderung der Volkshochschulen wird sich dementsprechend nicht durch größeren finanziellen Spielraum darstellen, sondern eher durch eine veränderte Aufgabendefinition zeigen. Dabei werden in unserer Übergangsphase zur digitalen Gesellschaft zusätzliche Aufgaben bei gleichem oder leicht abgesenktem Zuschuss eine Rolle spielen.

Das wird die Volkshochschule zu einer Organisationsentwicklung zwingen. Tradierte Organisationsformen und Aufgabenzuschnitte müssen auf den Prüfstand. Neue und damit erweiterte Aufgaben können nur durch eine höhere Effizienz und/oder die Streichung bisheriger Aufgabenfelder oder Reduzierung des Arbeitsvolumens erreicht werden. Dem gegenüber stehen innovative Bildungsansätze, die keinerlei Gewähr für stabile oder erhöhte Einnahmen garantieren. Im Gegenteil: Sie sind unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten in der Entwicklungsphase als Investition zu betrachten.

Dieser Entwicklungsschritt ist aus meiner Sicht risikoreich und schmerzlich. Veränderungen sind immer auch persönlich schmerzhaft und benötigen meist eine Krise, die zum Umlenken zwingt. In der Vergangenheit waren es oft finanzielle Förderkürzungen durch die Stadt. Heute ist es die erweiterte Aufgabenstellung bei abgesenktem Zuschuss. Beides läuft in der Konsequenz auf das Gleiche hinaus. Weniger Ressourcen für die aktuelle Arbeitsleistung. Eine Umsteuerung durch eine externe Auflage in der Organisation ist oft leichter durchzuführen, da der gemeinsame „Gegner“ außerhalb der eigenen Mauern steht. Eine inhaltliche und organisatorische Neuausrichtung zieht ein Ringen von Bewahrern und Erneuerern nach sich. Die Bewahrer halten solange an ihrem Modell fest, bis von außen die Grenzen gesetzt werden. Die Erneuerer können keine Erfolgsgarantie geben und stehen damit auf wackeligen Beinen. Und so gleicht dieser Übergangsprozess einem Pendel, welches, je nach Situation, mal in die eine, mal in die andere Richtung schlägt.

2. Digitalisierung und Programmangebote

Die Digitalisierung hat den Volkshochschulen in der Vergangenheit mit dem Programmbereich EDV ein wichtiges Aufgabenfeld erschlossen. Mit tausenden von Angeboten haben die Volkshochschulen Menschen in der Nutzung neuer Technologien unterstützt. Bereits nach 15 Jahren schrumpft EDV erheblich und wird in 5 Jahren in der bekannten Form keine Rolle mehr spielen.

Digitale Anwendungen werden neue programmatische Anforderungen stellen und wichtige Säulen der Volkshochschularbeit an den Rand drängen. Was heute eher noch spielerisch mit Apps, wie das automatische Übersetzen von Schildern in allen Sprachen eine Orientierung im Ausland vereinfacht, wird zukünftig andere Dimensionen annehmen. In nicht mal mehr 10 Jahren können Menschen überall auf der Welt über ihre Handcomputer (Smartphones) oder Datenbrillen in Echtzeit simultane Gespräche führen. Mit einem Ohrstöpsel können wir überall frei kommunizieren. Google oder andere Anbieter werden diese Möglichkeit kostenfrei anbieten. Wie wird sich das auf die tragende Säule des Sprachenangebotes von Volkshochschulen auswirken? Wird der Besuch eines VHS-Kurses dann eher ein Hobby bleiben oder nur für Auswanderer interessant? Wird der Sprachenbereich die Entwicklung von EDV nehmen? Schon jetzt weist die DVV-Statistik eine jährliche Schrumpfung des Programmbereiches Sprachen von 2 % aus. Noch sind es bundesweit „nur“ ca. 34.000 Teilnehmer weniger Buchungen. Schon gibt es erste Einbrüche im Englisch- Anfängerbereich. Wird DaF über die anhaltende Flüchtlingswelle als letzte verbliebene Bastion fungieren?

Die Logik des Marktes führt zu einer immer stärkeren Simplifizierung von technologischen Handwerkszeugen. Wenn wir heute noch Tablets erklären, werden wir dies in 10 Jahren nicht mehr brauchen. Ähnliches gilt für Fotografie und viele andere Bereiche.

3. Digitalisierung und Bildungsmarkt

Nicht nur das Lernen an sich, d.h. die individuelle Aneignung von Informationen und Transformierung zu individualisiertem Wissen verändert sich mit der Digitalisierung. Im ersten Schritt verändert sich auch der Bildungsmarkt. Die technologische Entwicklung bietet mit den digitalen Grundpfeilern des Internets erfolgversprechende Anbietermodelle. Interessant und für Volkshochschule besorgniserregend ist dabei die wirtschaftliche Potenz einiger Unternehmen, die den Bildungsmarkt neu formen. Dabei agieren die Marktteilnehmer mit

unterschiedlichen Geschäftsmodellen:

- **Google** hat unter dem mit „[Helpouts](https://helpouts.google.com/m/home)“ ein englischsprachiges Portal an den Start gebracht, welches ein individuelles Matching von Menschen ermöglicht, die gegen ein Honorar eine Tandem-Lernsituation herstellen. Damit kann jeder Mensch zum potentiellen Wissensanbieter, zum Wissensunternehmen werden. Google wird zukünftig hierfür evtl. einmal eine geringe Provision kassieren, wenn überhaupt, denn mit diesen Daten kann Google zu jedem gewünschten Thema die entsprechenden Spezialisten in der Welt identifizieren. Allein das ist schon Bezahlung genug, wissen wir doch, dass Daten das neue Zahlungsmittel sind. Für den einzelnen Anbieter ergibt sich die Möglichkeit, zu nahezu null Grenzkosten seine Dienstleistung anzubieten. Ohne eigene Infrastruktur, zuhause vom Sofa aus.

<https://helpouts.google.com/m/home>

- **Xing** hat mit [Xing-Events](#) Selbstständigen die Möglichkeit geboten, eigene Events/Fortbildungen zu minimalen Kosten auf dem Markt anzubieten. Die Software ersetzt eine komplette Organisation. Von Kurslisten, Zahlungsvorgängen bis zum Mahnverfahren. Dies ermöglicht vor allem Kursleitenden einen Verzicht auf die Infrastruktur von Volkshochschulen. Einziges Manko ist, dass Xing keinen Raum für diese Treffen zur Verfügung stellt. Die frei skalierbare Transparenz von Teilnehmerlisten ermöglicht es Interessierten nicht nur den Teilgeber zu begutachten, sondern auch die Lerngruppe einzusehen. Damit ist eine wesentliche Motivation für eine Anmeldung gegeben, denn Netzwerke oder Bekanntschaften zu schließen, ist ein wichtiger Faktor für eine Anmeldung.

- **Neue Softwareanbieter** wie beispielsweise „Qualitime“ bieten ähnliche Dienstleistungen an. Für 30,- € mtl. wird hier eine komplette Infrastruktur plus Einbindung in soziale Netzwerke für Vermarktungszwecke geboten. Auch hier werden Freelancer angesprochen. Schon ist absehbar, dass zusätzliche Anbieter Zugriff auf unsere Kursleitungen anstreben, um diese frei am Markt im Rahmen eines Portals anzubieten. Erste Anbieter haben dazu bereits Gespräche mit mir geführt. Wir würden, wenn sich dieses Modell realisiert, in einen harten Wettbewerb einsteigen müssen.

<http://www.qualytime.de/#features-list>

- schon seit einigen Jahren sind einige **Webinaranbieter** am Markt tätig. Einer der Branchenführer ist „[Video2Brain](#)“. Einige tausend ausgereifte Tutorials stehen zur Verfügung. Die Produktionen sind aufwendig und professionell umgesetzt. Veraltete Tutorials werden teilweise kostenfrei angeboten. Beispielhaft wird die Einführung in das Apple iPad 3 für unter 1 € angeboten. Die Arbeitsweise des iPad unterscheidet sich dabei nur marginal von neueren Modellen. Einige Stunden didaktisch gut aufgebaute Tutorials für ca. 30 € bis zu unter 1 € prägen zunehmend den Bildungsmarkt. Dieses Erlösmodell wird nur praktikabel, wenn immer

weitere Tutorials produziert werden, deren Vertrieb zu nahezu null Grenzkosten möglich ist. Unterschiedliche Webinaranbieter sind im Netz gut vergleichbar:

<http://www.digitale-infoprodukte.de/geschaeftskonzepte/11-ausgereifte-webinar-tools-zum-aufbau-von-webinaren-webmeetings-und-webkonferenzen/>

- Andere Marktplayer positionieren sich: **Berteslmann** investiert mehrere Millionen in **Udacity**, dem amerikanischen MOOC-Anbieter von Sebastian Thrun, ehemaliger Google-Entwicklungschef und Professor für künstliche Intelligenz. Udacity kooperiert mit großen Unternehmen (AT & T, Facebook, ...), um deren Bedarf an qualifiziertem Personal bereits in der Ausbildung zu decken. Damit treten auch Unternehmen direkt in den Weiterbildungsmarkt. Durch MOOCs können diese ungehindert einen Bildungsmarkt aufbauen. Qualitativ hochwertige digitale Bildungsangebote können von diesen Unternehmen aus der Portokasse bezahlt werden. Der Kampf um die besten Köpfe zwingt diese Entwicklung herbei.

- Die Weiterbildungsangebote von Hochschulen werden durch MOOCs neue Fahrt aufnehmen. Schon jetzt werden **MOOC-Plattformen** entwickelt, deren Anspruch es ist, über die Hochschulen hinaus digitalisierte Weiterbildung für einen breiten Bildungsmarkt anzubieten. Das wird den Druck auf Volkshochschulen erhöhen.

<http://www.imoox.at> oder www.oncampus.de oder www.iversity.org

- Und selbstverständlich werden **Facebook** und andere soziale Netze weitere Möglichkeiten der Wissensteilung für den alltäglichen Gebrauch anbieten. Millionen von Menschen werden so kostenfreien Zugang zu Bildung finden.

4. Digitalisierung der Lernsettings

Neue Lernformen und Bildungssettings werden durch eine Digitalisierung möglich. So ist YouTube mit Abstand der größte Bildungsanbieter weltweit. Tägliche Abrufe von über 4 Milliarden Videos belegen dies. Bildungstutorials ohne Qualitätsprüfung werden angeboten und tausendfach abgerufen. Wikipedia und zahlreiche andere Portale stellen ausreichend Information und Wissen zur Verfügung. Hunderte Apps ermöglichen tägliche Lernübungen.

All diesen Microlearninhalten gemeinsam ist die Notwendigkeit des Lernenden, selbstgesteuert durch diesen Wissensdschungel zu navigieren. Noch ist dies eine neue, für viele noch ungewohnte und schwierige Übung. Aber wenn die Schulen dieses Unterrichtsfach einführen und das werden sie, dann werden sehr viele Lerner ihre eigenen Curricula aufstellen und sich nicht nur auf vorgefertigte Lernkonzepte verlassen müssen. Formales Lernen wird Stück für Stück zurückgedrängt werden. Je mehr Microlearninhalte auf dem Markt

sind, desto leichter wird das Auffinden der geeigneten Wissensquellen werden. Google wird die semantische Suche mit relevanten Suchergebnissen perfektionieren. Und es braucht keine große Phantasie, um sich Google auch als Wissensanbieter vorzustellen. Jederzeit, überall auf der Welt, zu genau dem Zeitpunkt, an dem der Mensch das Wissen benötigt.

Zwar ist dies eher noch eine Zukunftsvision, doch schon heute gibt es erste Ansätze, welche die Domäne der Volkshochschulen, das Präsenzlernen, angreifen. Auf Facebook gründen sich erste Initiativen, die Wissensbörsen zum Nulltarif anbieten. Wer dort Content anbietet, kann auch fremden Content kostenfrei nutzen. So werden Sprachen im Wohnzimmer, Tischlern in der Werkstatt, Excel im Büro und Kreatives Schreiben im Café angeboten werden. Nonformales Lernen wird sich seine eigenen Lernräume suchen.

Lernen wird in speziellen Milieus so organisiert, dass nicht allein das Lernen im Mittelpunkt steht, sondern auch die soziale Begegnung. Bisher hat das die örtliche Volkshochschule angeboten, doch ist diese Organisationsform zu schwerfällig und gibt dem Teilnehmer auch nicht die Gewissheit, in einer homogenen Gruppe zu lernen. Und wenn die nächste Gruppe erst in einer Woche stattfindet, kann ich bei Google oder in meinem Kiez Peer to Peer lernen - und zwar schon am gleichen Tag. Auch Roland Berger widmet sich dieser Thematik. "Wer teilt, gewinnt" heißt es in einer Unternehmensschrift, die sich mit Nutzungspotential sozialer Netzwerke beschäftigt.

http://www.rolandberger.de/media/pdf/Roland_Berger_TAB_Wer_teilt_gewinnt_20140718.pdf

Was sich zurzeit noch im Bereich Transport (Carsharing) oder Tourismus ([Couchsurfing](#)) etabliert, wird weitere Kreise formen. Das eigene Wissen zu teilen, ist sehr leicht machbar, und es wundert mich, dass sich bisher keine geeignete App dazu gefunden hat. In den nächsten Jahren wird es auch hierzu eine leistungsstarke und einfache App kostenfrei im App-Store geben.

Ein Beispiel:

Das Taxigewerbe ist ein sehr altes Gewerbe. Über Jahrzehnte wurde der Markt reguliert, damit nicht zu viele Taxis fahren und sich gegenseitig die Existenz bedrohen. Der Preis wurde geregelt und die Unzufriedenheit der Kunden konnte durch eine Monopolstellung missachtet werden. Wer aber nun über die [App "mytaxi"](#) eine Fahrt buchen möchte, braucht sich nur die App herunterzuladen und ein, zwei Daumen zu bemühen. Während des Bestellprozesses bekommt der Fahrgast dann Telefonnummer und Bild des Fahrers sowie Daten zum Auto und die durchschnittliche Fahrerbewertung angezeigt. Der Fahrgast wird über GPS geortet und kann außerdem die Anfahrt des Taxis live auf einer integrierten Karte mitverfolgen. So sieht

er, wo sich das Taxi befindet und wann es ihn abholen wird. Auch die Bezahlung läuft bequem über die App. Nach nunmehr 5 Jahren sind 17.000 Taxen (40 %) in Deutschland mit dieser App unterwegs. Für den Kunden bedeutet dies aber keine Kostenersparnis, der Kilometerpreis ist unverändert hoch.

Die nächste App von „[Uber](#)“ hat eine weitere Variante ins Spiel gebracht. Privatfahrer können sich per App für Touren anbieten. Kunden können dann ganz einfach einen Fahrer digital kontaktieren und sich zu einem Bruchteil der Kosten eines normalen Taxies chauffieren lassen. Uber nimmt eine kleine Provision vom Fahrer, der die App nutzt und sich registrieren lässt. Anfang Juni 2014 erhielt das Start-up 1,2 Milliarden Dollar Risikokapital von Investoren wie Google und Goldman Sachs - der Wert des Unternehmens wird seitdem auf mindestens 17 Milliarden Dollar geschätzt ([Wikipedia](#)). Der nächste Schritt zeichnet sich ab: Eine App, die ohne kommerzielle Gedanken Menschen zu Tourensharing zusammenbringt. Allein aus der Motivation, anderen Menschen zu begegnen, werden immer mehr Menschen ihre Autotüren öffnen - organisiert durch eine kleine App, die leicht zu programmieren ist. Es wird weiter Taxen geben, der Markt wird sich aber drehen und Taxen werden ein Nischendasein fristen. Auch Carsharing in Metropolen oder Bikesharing hat sich bereits durchgesetzt. Es ist Ausdruck eines Lebensstils.

Ähnliches geschieht im Tourismus, im Übernachtungsgewerbe. Aber wenn es so einfach ist - wie könnte die Entwicklung im Bildungsmarkt aussehen?

Zuerst werden sich Gemeinschaften in sehr begrenzten lokalen Bezügen über bestehende Netzwerke organisieren. Nicht als kommerzielle Initiativen, sondern als lokale Allmenden. Google wird diese Entwicklung durch einen Dienst, siehe oben, flankieren. Eine App wird über den lokalen Bezug hinaus Themen, Teilgeber und Orte matchen und zwar in Echtzeit. „Heute Abend im Café... kreatives Schreiben mit ...“ Schon jetzt entstehen diese Bildungsnetzwerke über Existenzgründeretagen, wo Menschen ihr Wissen teilen und sich somit einen Platz in lokalen Netzwerken schaffen. Ein kurzer Blick in die App und ich weiß, was dieser Tage in meiner Kommune angeboten wird. Und natürlich kann ich die einzelnen Treffen und Einladenden bewerten. Und wenn die ersten Treffen durchgeführt sind, werden sich immer mehr Menschen trauen, vom Teilnehmer zum Teilgeber zu mutieren. Die Bildungsnetzwerke liefern den Humus für soziale Netzwerke, und dabei geht es nicht um formales Lernen. Es geht um vielerlei soziale Aspekte des Kennenlernens, der beruflichen Akquise oder der Organisation kommunaler Initiativen. Ein Teil dieser Bildungsnetzwerke wird die gesellschaftliche Teilhabe an Meinungsbildungsprozessen erst ermöglichen. Ich stelle mir eine beharrende Volkshochschule vor, die in diesem Umfeld mit Halbjahresprogrammen von mehreren hundert Seiten, mit hunderten von Kursen, Teilnehmer sucht.

Diese Entwicklung wird die gesamte Gesellschaft umspannen. Wann es soweit sein wird, ist unklar. Doch schon heute spüren wir die Auswirkungen. Die VHS-Kunden werden

anspruchsvoller und fordern hohe Flexibilität und Transparenz, um das richtige Angebot zu finden. Nun zielen die Volkshochschulen auf sehr unterschiedliche Gruppen ab, und ein großer Teil der Angebote scheint auf absehbare Zeit gesichert. Aber Unwägbarkeiten in politischem- und Verwaltungshandeln, neue technologische Entwicklungen, lassen zumindest ein hohes Risiko im offenen Angebot erkennen. Eine Volkshochschule, die sich im „Überlebenskampf“ befindet, wird m. E. überwiegend Abwehrstrategien entwickeln und die Chance auf Veränderung nicht ausreichend nutzen. Schon heute sollten wir diesen Zukunftsszenarien ins Auge schauen und ein Instrument lernen, welches im Bildungsorchester dringend gebraucht wird.

Was sind unsere Säulen der offenen Bildungsarbeit?

Wir verfügen über Räume, über Themenvorschläge und über Kursleitungen (Spezialisten). Noch kommen die Menschen zu uns, schauen in unser Programm oder auf die Website. Sie suchen sich dort die geeigneten Angebote aus. Bald wird Google diese Arbeit übernehmen. In einem differenzierten Google-Bildungsprofil ist es ein leichtes, automatisiert für jeden Menschen das richtige Bildungsangebot zu lokalisieren. Google wird uns sogar auf neue Angebote hinweisen, die uns entweder beruflich oder privat einen Mehrwert versprechen. Wir Volkshochschulen brauchen dann kaum mehr eigene Veröffentlichungswege, sondern ein gutes Google-Ranking. Wenn Algorithmen unsere Weltwirtschaft an den automatisierten Börsen in Sekunden managen, wird die VHS-Dienstleistung im offenen Angebot leicht ersetzt werden können. Google wird diese Dienstleistung kostenfrei anbieten.

5. Lösungsansätze

Was könnten erste Lösungsansätze sein? Grundsätzlich stellt sich dabei die Frage, ob es um das Überleben einer traditionellen Bildungseinrichtung geht, oder um den größten gesellschaftlichen Mehrwert im Bildungssektor. Ohne zu wissen, was garantiert zum Erfolg führt, möchte ich hier einige Anmerkungen zur Entwicklung formulieren:

- Ohne die Einbettung in die gesamte gesellschaftliche Bildungskette, wird die VHS ein Auslaufmodell.

Neue Kooperationspartner in Angebotsentwicklung und Vertrieb schaffen.

Unrealistisch scheint mir, die Entwicklungen allein meistern zu können. Strategische Kooperationen mit anderen Bildungsanbietern, sei es Schule, Hochschule oder andere Volkshochschulen sind in flachen digitalen Bildungsübergängen nötig. Dabei spielen auch Unternehmen eine besondere Rolle. Knappheit an Fachkräften führt zu möglichen Kooperationen. Vor dem Hintergrund gesellschaftlichen Mehrwerts müssen die

unterschiedlichen Rollen definiert werden.

- Öffnung der Häuser für die Community vermeidet Isolation

Was die Volkshochschule allerdings als wesentlichen Trumpf in das Spiel der Innovationen einbringt, sind Bildungszentren, die, wenn sie entsprechend den Bildungsbedürfnissen angepasst werden, eine zentrale Rolle im kommunalen Feld sein können. Fachräume, offene Bildungshäuser, die allen zur Verfügung stehen, scheinen mir im Moment zukunftsreicher als eine Volkshochschule, deren Räume über Monate hinweg verplant sind. Das darf nicht an Hausmeistern und Öffnungszeiten scheitern. Die Häuser müssen frei zugänglich werden.

Motto: Regionale Netzwerke schaffen

- 1.000 Experimente in den nächsten 5 Jahren

Im digitalen Klimawandel (M.Lindner) brauchen wir Experimente und Erfahrung. Mitarbeiter werden das nicht allein leisten können. Wir müssen Experten und Praktiker über unsere Kursleitungen hinaus integrieren. Motto: Vom Teilnehmer zum Teilgeber. Konzepte schreiben reicht nicht. [1.000 Fablabs](#) in deutschen Volkshochschulen.

- Die Marke VHS braucht eine digitale Infrastruktur

Die Schaffung einer gemeinsamen digitalen Infrastruktur ist Bedingung für eine Teilhabe der VHS an digitalen Bildungsketten.

- Programmentwicklung für überregionale Angebote (Webinare, Online-Seminare und MOOCs)
- Entwicklung gemeinsamer technischer Infrastruktur (Server, Plattformen, virtuelle Räume, ...)
- Bundesweiter Vertrieb von überregionalen Angeboten mit über 900 Volkshochschulen.

Das wird nur möglich sein, wenn Struktur und Strategieentwicklung der VHS diesen Zielen folgt. Wir sollten unser Portfolio dahingehend überprüfen, ob wir mit einer Optimierung eigene Ressourcen frei setzen. Die Ausfallraten sollten drastisch gesenkt werden, denn hier vernichten wir einen Teil unserer Ressourcen.

6. Schlussbemerkung

Vorhersagen über viele Jahre hinaus gleichen einem „Glücksspiel“. Zu schnell wirken technologische Innovationen auf Märkte und gesellschaftliches Leben. Wir beobachten jedoch die Zunahme der Geschwindigkeit vor dem Hintergrund der gesellschaftlichen Digitalisierung. Big Data wird uns in vielerlei Hinsicht bei der gesellschaftlichen Veränderung überraschen. Und eines sollte uns allen klar sein: Alles, was Computer oder digitale Dienstleistungen über

Algorithmen leisten können, wird auch realisiert. Heute erscheinen diese Zukunftsaussichten noch weit weg und in 5 Jahren werde ich über meine vorsichtige Prognose wahrscheinlich schmunzeln.

Und so ist wohl eines der wichtigsten Ziele eine **flexible Bildungseinrichtung** zu entwickeln, die experimentierfreudig ist und sich Innovationen schnell zuwendet.