

1.1. Identität und Auftrag: Wer sind wir? Was ist unser selbstgewählter und/ oder trägerspezifischer Auftrag?

Wir, die GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG, folgend GOING PUBLIC! genannt, sind seit der Unternehmensgründung im Jahre 1990 bundesweit als Spezialist für Aus- und Weiterbildung, Beratungsleistungen sowie Personal- und Softwareentwicklung für Unternehmen und Unternehmer der Finanzdienstleistungsbranche tätig. Wir sind Marktführer bei den Vorbereitungsstudiengängen zu den IHK-Weiterbildungsprüfungen Geprüfte/r Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK) sowie Geprüfte/r Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK).

GOING PUBLIC! ist und bleibt im Privatbesitz, dies bedeutet für unsere Kunden 100 % Neutralität. Das heißt, dass alle genannten Dienstleistungen absolut neutral und produktgeberunabhängig angeboten werden. Unsere Mitarbeiter haben aufgrund ihrer eigenen beruflichen Ausbildung oder langjährigen Berufserfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche umfassende Kenntnisse über die Geschäftsprozesse und die besonderen Herausforderungen der Branche. Aufgrund der Neutralität vermitteln unsere Mitarbeiter keine Produkte der Finanzindustrie.

Unser Auftrag ist, unsere Kunden durch unser eigenes Know-How erfolgreicher zu machen.

Unter diesem Auftrag verstehen wir, dass wir unsere Kunden in der Lage versetzen, mit erhöhter Beratungskompetenz bedarfsorientiert und verbrauchergerecht zu beraten, dadurch effektiver zu arbeiten und Prüfungen zu bestehen.

1.2. Werte: Wofür stehen wir?

Wir stehen für Kundenorientierung, individuelle Qualifizierungsbedarfsanalyse, ziel- und lösungsorientierte Schulungskonzepte, teilnehmerorientierte Unterstützung bei der Durchführung und Sicherstellung der Lernergebnisse durch entsprechende Evaluation.. Mittelpunkt ist dabei immer der Lernende und seine Individualität. Unsere Kompetenzen und

unsere hohe Qualität werden durch unsere Basiswerte wie Freundlichkeit, Professionalität, Vertrauen sowie Zuverlässigkeit ergänzt.

Wir sind und bleiben innovativ, um die Kundenbedürfnisse jederzeit zu befriedigen und den Nutzen für den Kunden auch aufgrund rechtlicher Anforderungen zu optimieren. Außerdem handeln wir nachhaltig, indem unsere zeitlichen, personellen und finanziellen Ressourcen erhalten und verbessert werden. Dabei behalten wir immer die Frage nach dem Ziel im Auge.

1.3. Kunden: Wer sind unsere Auftraggeber und Teilnehmende, Adressaten / Zielgruppen? Wer nimmt real an unseren Veranstaltungen teil?

GOING PUBLIC! fokussiert sich bundesweit auf Personen und Unternehmen, die in der Finanzdienstleistungsbranche tätig sind bzw. tätig sein werden. Die Zielgruppe erstreckt sich von freien (ungebundenen) Vermittlern, Beratern und Maklern bis zu Unternehmen, z.B. Banken, Immobilienunternehmen, Versicherungen und Finanzdienstleistungsvertrieben sowie deren Mitarbeiter (vom Berufseinsteiger, bis zu Führungskräften).

1.4. Allgemeine Unternehmensziele: Was wollen wir allgemein erreichen? Was sind unsere Organisationsziele?

Extern:

Wir bieten unserer Zielgruppe stets ein attraktives und praxisnahes Qualifikations-, Trainings-, Software- und Beratungsangebot an. Dabei werden unsere Kunden bei der Erreichung ihrer individuellen Ziele durch eine konstant hohe Schulungs-, Trainings- bzw. Beratungs- oder Softwarequalität unterstützt. So erreichen wir durchgängig eine sehr hohe Kundenzufriedenheit bei einem hervorragenden Preis-Leistungsverhältnis. Dauerhafte Kundenbeziehungen sowie Weiterempfehlungen innerhalb der Zielgruppe stehen im Vordergrund. Im Segment der berufsbegleitenden IHK-Qualifikationen streben wir die im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern höchste Bestehensquote im Rahmen der Kammerprüfungen und somit exzellent qualifizierte Teilnehmer/-innen an. Außerdem wird die

bundesweite Marktführerschaft (gemessen an der Teilnehmerzahl) in dem genannten Segment angestrebt bzw. weiter ausgebaut. Der Praxistransfer der Lernergebnisse in den betrieblichen Alltag steht bei unseren Beratungskonzepten im Focus.

Intern:

Unser wichtigstes Ziel ist die Unternehmens- bzw. Existenzsicherung, verbunden mit einer dauerhaften Handlungsfähigkeit, um die hier beschriebenen externen und internen Ziele erreichen zu können.

Unsere zukunftsorientierten Produktangebote gehen über die Abdeckung der gesetzlichen bzw. regulatorischen Mindestanforderungen der Branche hinaus und befriedigen die individuellen Bedürfnisse der Zielgruppe. Darüber hinaus werden bei der Entwicklung unserer Schulungsangebote die demografischen Entwicklungen in Deutschland und die Entwicklungen am deutschen Arbeitsmarkt antizipiert, um die berufliche Handlungsfähigkeit unserer Teilnehmer dauerhaft sicher zu stellen.

Weitere gleichrangige Ziele sind Ertragswachstum sowie eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit. Dies wird durch einen sinnvollen Einsatz finanzieller Mittel sowie durch einen optimierten Arbeitsablauf erreicht, indem jedem Mitarbeiter ein großes Maß an Selbständigkeit und Verantwortung übertragen wird.

1.5. Fähigkeiten: Was können wir? Über welches „Know-How“ verfügen wir?

Unsere Leistungen basieren auf den Aus- und Weiterbildungen und den beruflichen Erfahrungen der Gesellschafter sowie der Mitarbeiter aus der Finanzdienstleistungsbranche. Wir besitzen ein hohes Maß an branchenspezifischen Detailkenntnissen im Bereich der Aus- und Weiterbildung, der Personalentwicklung und der Mitarbeiterführung. Darüber hinaus kennen wir die Anforderungen des Marktes und können auf umfassende Kenntnisse und Erfahrungen in der Seminarorganisation und –durchführung bauen. In unserer Produktgestaltung, planung und –durchführung fließen außerdem kontinuierlich die Seminar- und Trainingsbeurteilungen mehrerer Tausend Teilnehmer ein.

Individuelle Qualifikationskonzepte und Seminarplanungen richten sich einerseits nach dem Vorkenntnisstand der Teilnehmer, andererseits nach den unternehmensinternen Wünschen und Zielen. Die Seminarunterlagen sowie der eLearningbereich können sich auf Kundenwunsch an das Corporate Design des Kunden anpassen. Dies erhöht die Unternehmensidentität der Mitarbeiter.

Die Betreuung unserer Teilnehmer wird durch eine hohe Kompetenz bei der Beantragung der IHK-Prüfungszulassungen sowie der Förderung nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) und anderen Förderprogrammen abgerundet.

Das Zusammenspiel unserer freiberuflichen Dozenten und Trainer mit dem kompetenten und flexiblen Team der GOING PUBLIC ermöglicht es uns, im Rahmen unserer Spezialisierung schnell und flexibel auf Anforderungen und Veränderungen des Marktes mit passgenauen Lösungen vorausschauend zu reagieren.

Seit Jahren modularisieren wir Trainings und Qualifikationen, um die Dauer von Präsenzzeiten und die Flexibilität für unsere Kunden zu optimieren. Das Blended-Learning-Konzept setzen wir bei berufsbegleitenden Qualifikationen sehr erfolgreich ein. Hierbei werden Präsenzphasen durch unsere Online- und Printmedien flankiert und vor- bzw. nachbearbeitet. Für das Segment der berufsbegleitenden IHK-Qualifikationen ist das Onlineangebot konsequent ausgebaut worden.

GOING PUBLIC! ist Autor und Herausgeber von verschiedenen Fachbüchern und Fachpublikationen, die u.a. als Literatur für die Vorbereitungslehr- und -studiengänge auf IHK-Prüfungen eingesetzt werden. Außerdem sind sowohl die Geschäftsleitung als auch Trainer/Dozenten in zahlreichen IHK-Prüfungsausschüssen und Arbeitskreisen des DIHK vertreten. GOING PUBLIC! ist Fördermitglied des AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. und stellt das für Politik und Qualifikation zuständige Vorstandsmitglied. Durch diese Vernetzung begleiten wir somit beispielsweise die deutsche Gesetzgebung bei branchenrelevanten Themen sehr intensiv.

Die GOING PUBLIC! Dr. Kriebel Beratungsrechner GmbH ist eine 100%ige Tochter der GOING PUBLIC! Akademie. Als Vertriebstool unterstützt und erhöht deren Verkaufs- und Rechensoftware, der „Dr. Kriebel Beratungsrechner“, die Verkaufserfolge unserer Zielgruppe.

1.6. Leistungen: Was, welche Produkte und Dienstleistungen, bieten wir an?

1. Berufsbegleitende modulare Kursangebote im Blended-Learning-Konzept inkl. intensiver Prüfungsvorbereitung
 - für die Sachkundeprüfungen nach §34 GewO
 - für die Fortbildungsprüfungen zur/m Geprüften Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) inkl. Geprüfte/r Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)

Berufsbegleitende Zusatzqualifikation zur/m Bankfachwirt/-in (IHK)

Berufsbegleitende Qualifikation zur/m Leasingfachwirt/-in (IHK)
2. Akademischer Abschlüsse
 - FH-Zertifikate
 - Berufsbegleitend Bachelor of Arts “Finanzberatung für Unternehmen und Privatkunden”
 - Berufsbegleitend Master of Arts “Financial Sales Management”.
3. Weitere Dienstleistungen
 - Soft-Skill-Trainings eigene Marke: ADAPt®-Training (Kundentypologisierung) - Führungskräftetraining etc.
 - Beratungsleistungen
Personalentwicklung
 - Umsetzung der Regulierungsanforderungen von EU- bzw. nationaler Gesetzgebung
Rechts- und Steuerberatung über ein erfolgreiches Experten-Partnernetzwerk
4. Online-Lernplattform
 - mit Übungs-, Trainings- und Prüfungsaufgaben
 - mit kurze Lernsequenzen
 - Schulungsunterlagen
5. Durchführen einer auf die Kundenbedürfnisse orientierten und an das Kundendesign angepassten Akademie. Der damit verbundene Zugang zu unserer Lernplattform ist über

individuelle Schnittstellen zur automatisierten Teilnehmer-Anlage sowie über Single-SignOn Möglichkeiten implementierbar.

6. Fachbücher:

- für die IHK-Sachkundeprüfungen nach §34 GewO
- für den Fortbildungsabschluss geprüfter/e Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) (Praxiswissen Finanzdienstleistungen (zur Vorbereitung auf die IHK-Prüfung Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen), Finanzberatung für gewerbliche Kunden (zur Vorbereitung auf die IHK-Prüfung Fachwirt/-in für Finanzberatung)).

7. Seminarunterlagen:

Erstellung eigener Seminarunterlagen zu allen Angeboten

8. Premium- Ausbildung für Schulabgänger zur/m Kauffrau/-mann für Versicherungen und Finanzen (IHK) in Kooperation mit Partnerunternehmen der FDL-Branche

9. Zusammenarbeit mit renommierten Hochschulpartnern im akademischen Bereich und bei den FH Zertifikaten zusammen.

10. Konzeptionierung und Programmierung von WBTs (Web Based Trainings)

11. Initiative *gut* beraten

- Akkreditierung als Trusted Partner Service
- umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten der Weiterbildungsaktivitäten für unserer Kunden
- Ein Abo-Angebot ermöglicht es, sich regelmäßig mittels Online-Seminaren weiterzubilden und somit die notwendige jährliche Anzahl an Weiterbildungspunkten zu sammeln.

12. Vertriebstool Dr. Kriebel Beratungsrechner

1.7. Ressourcen: Was haben wir dafür zur Verfügung? Worauf können wir zurückgreifen?

In unserem Team herrscht eine offene Atmosphäre, in der Kreativität und Verbesserungsvorschläge gefördert werden. Regelmäßige Treffen in Qualitätszirkeln ermöglichen und institutionalisieren organisationales Lernen.

Unsere Kontakte zu vielen Finanzdienstleistungsunternehmen führen zu unserer umfassenden Marktkenntnis. Auch können wir auf ein intensives Kontaktnetz zu Politik (über

die Vorstandstätigkeit im AfW e.V.), zum Kammersystem (IHK´s und DIHK) sowie zur Fachpresse zurückgreifen und davon profitieren.

Für die Durchführung der Seminare und Trainings bauen wir auf einen Stamm von mehr als 100 freiberuflichen Trainern und Dozenten, die alle durch eine mehrstufige DozentenAusbildung ausgewählt und für ihre Tätigkeit weiterqualifiziert wurden.

Alle Seminarunterlagen und -medien sind mit größter Sorgfalt durch uns selbst erstellt.

Unsere eLearning-Plattform ist eine auf den spezifischen Bedarf der

Finanzdienstleistungsbranche von GOING PUBLIC! programmierte Speziallösung. Unsere selbst entwickelte Verwaltungssoftware ermöglicht die modulare Planung der Seminare, eine professionelle Teilnehmerbetreuung und –abrechnung sowie die rechtzeitige Unterlagenproduktion.

1.8. Gelungenes Lernen

Wir verstehen Lernen als einen individuellen Prozess des Lernenden, der von uns initiiert, begleitet, gefördert und evaluiert wird. Voraussetzungen für gelungenes Lernen sind Rahmenbedingungen, die lernunterstützend und lernförderlich sind, und die Motivation zum Lernen sowie die Neugier fördern. Das jeweilige Lernziel soll durch den Lernenden kosten- und zeiteffizient erreicht werden.

Was können unsere Teilnehmenden, wenn sie unsere Kurse, Seminare, Maßnahmen etc. erfolgreich abgeschlossen haben?

Gelungenes Lernen ist für uns erreicht, wenn die Teilnehmer/-innen unter Berücksichtigung ihrer individuellen Ausgangssituation

- einen Zuwachs an Kenntnissen und Fertigkeiten erlangt haben und darüber hinaus ein Kompetenzzuwachs der Schlüsselqualifikationen (Individual-, Sozial- und Methodenkompetenz) erreicht wurde
- in der Lage sind, ihre Ziele selbst zu verwirklichen und sich eigene neue Ziele zu setzen.

Die Evaluation *gelungenen Lernens* wird im ersten Schritt mittels Teilnehmerzufriedenheit erhoben. Im zweiten Schritt wird der Lernerfolg unserer Teilnehmer, soweit möglich, über die Prüfungsergebnisse sichtbar gemacht. Der Transfererfolg in die berufliche Praxis wird im dritten Schritt nach Beendigung der Maßnahmen vor allem durch strukturierte Feedbacks der Teilnehmer/-innen deutlich. Hier erfragen wir, in wieweit die Teilnehmer/-innen tatsächlich ihre Ziele erreicht haben, ihre berufliche Handlungskompetenzen erweitert wurden und wie der Lernzuwachs in der Praxis angewendet wird. Mit einer weiteren Teilnehmerbefragung nach ca. einem Jahr nach Beendigung der Maßnahme erfragen wir bei unseren Teilnehmern, ob in Folge der Anwendung des neuen Wissens messbare Verbesserungen im eigenen Unternehmen nachweisbar sind und ob es positive Auswirkungen auf die wirtschaftlichen Unternehmenskennzahlen (ROI) gegeben hat.