

Allgemeiner Teil

Christel Adick

Deutschland als Bildungsexportland

Zusammenfassung: Seit über einem Jahrzehnt sind in Deutschland gezielt Versuche gestartet worden, auf den Export ausgerichtete unternehmerische Tätigkeiten im Bildungsbereich mit öffentlichen Mitteln zu fördern. Zugleich sind in diesem Zusammenhang Datensammlungen und Studien entstanden, die aber in der Bildungsforschung bisher noch keine Beachtung gefunden haben. Im Folgenden werden in Gestalt einer Bestandsaufnahme drei seit 2001 existierende staatliche Fördermaßnahmen vorgestellt und vorliegende Daten zu Art und Umfang deutscher Bildungsexporte ausgewertet. Dies geschieht vor dem Hintergrund der Diskussionen zum General Agreement on Trade in Services (GATS), da dieses seit 2000 in Verhandlung befindliche Vertragswerk der Welthandelsorganisation die Bildungsexporte reguliert. Anschließend werden die Befunde mit der Diskussion um internationale und transnationale Bildungsräume in der vergleichenden Bildungsforschung in Beziehung gesetzt.

Schlagnote: Bildungsexport, internationaler Bildungstransfer, BRICS, GATS, transnationale Bildung

1. Bildungsexporte als Gegenstand des General Agreement on Trade in Services (GATS)

Grenzüberschreitende Bildungsexporte unternehmerischer Art fallen in den Aufgabenbereich der 1995 gegründeten Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO) mit Sitz in Genf. Die WTO beruht auf zwischenstaatlichen Vereinbarungen; sie ist jedoch – ähnlich wie auch die OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) – nicht Teil des UN-Systems. Ihre Maximen bestehen in der Deregulierung, Liberalisierung und Privatisierung des Welthandels. Die am 01.01.2000 offiziell aufgenommenen GATS-Verhandlungen (OECD, 2002, S. 12) beziehen sich auf Dienstleistungen, sofern diese nicht ausschließlich hoheitlich erbracht werden, d. h. auf solche, für die es private Anbieter gibt. Dies wirft sofort die rechtlich verzwickte Frage auf, ob Bildung in die Hoheitsgewalt des Staates fällt oder nicht (vgl. die juristische Abhandlung von Reimold, 2010). Bei einem kompletten staatlichen Bildungsmonopol würde sich jede Diskussion über Privatisierung und Liberalisierung des Handels mit Bildung erübrigen. In den meisten Bildungswesen gibt es jedoch private Schulen, private Hochschulen und andere private Bildungsträger im Vorschul-, Erwachsenen- und Weiter-

bildungsbereich, das bedeutet: potenzielle ‚Einfallstore‘ für ausländische Bildungsangebote.

Für Bildungsdienstleistungen wie für alle anderen unterscheidet das GATS vier verschiedene grenzüberschreitende Erbringungsarten (*modes of supply*): (1) Konsum inländischer Dienstleistungen durch Ausländer (z. B. Studium ausländischer Schüler oder Studierender in Deutschland); (2) grenzüberschreitende Lieferung von Produkten (z. B. Export von Bildungsmaterialien); (3) Präsenz inländischer Institutionen im Ausland (z. B. Studienangebote deutscher Universitäten im Ausland); (4) temporärer Aufenthalt natürlicher Personen im Ausland (z. B. Tätigkeit einer deutschen Lehrperson an einem Goethe-Institut im Ausland oder an einer Deutschen Auslandsschule). Da das GATS ein Handelsabkommen ist, muss es sich in all diesen Fällen eines grenzüberschreitenden Bildungstransfers um kommerzielle Tätigkeiten handeln, was daran zu erkennen ist, dass für Bildung privates Kapital zu entrichten ist, sei es in Gestalt von Kurs- oder Prüfungsgebühren oder indem ein Produkt, z. B. ein Lehrbuch oder ein multimediales Lernpaket, käuflich erworben wird. Dabei kann das Format entsprechender kommerzieller Tätigkeiten je nach Art der Anbieter in der Variante Kostendeckung ohne Gewinnabsicht oder in der Variante Überschüsse zu erzielen, mithin in explizitem Profitstreben, bestehen. Für grenzüberschreitende kommerzielle Bildungsangebote gelten – wie für alle Dienstleistungen – das *Meistbegünstigungsprinzip*, das verlangt, dass die einem anderen Land gewährten Marktzugänge auch allen anderen WTO-Mitgliedsländern garantiert werden müssen, und der *Grundsatz der Inländerbehandlung*, demzufolge Gebietsansässige und Gebietsfremde gleich behandelt werden müssen.

Die potenzielle Brisanz des GATS für nationale Bildungssysteme und für die internationale Bildungskooperation wurde eine Zeit lang heftig diskutiert. Im Zentrum der Kritik stand die Befürchtung, es gefährde die nationale bildungspolitische Autonomie und degradiere Bildung schlechthin zu einer Ware (Lohmann, 2001; Robertson, Bonal & Dale, 2002; Vanlathem, 2003; Hahn, 2003; Scherrer, 2003; Hennes, 2003; Knight, 2002; Surssock, 2004). Überwiegend wurden die Auswirkungen der von der WTO inspirierten Rede von Bildung als Ware jedoch auf *innergesellschaftliche* Auseinandersetzungen um eine verstärkte Privatisierung von Bildung und die Rücknahme staatlicher Verantwortung für den Bildungsbereich eines Landes kritisch diskutiert. Wenig beachtet wurde indessen der *tatsächliche grenzüberschreitende Handel mit Bildung*, wie er in Bildungsunternehmungen zutage tritt, die ihre Bildungsangebote in mehreren Ländern gebührenpflichtig oder sogar mit börsennotierten Gewinnen vermarkten. Dieser *Bildungsexport* – das Thema dieses Aufsatzes – wurde praktisch nur in der internationalen Hochschulforschung thematisiert, wo dann unter Beachtung virtueller Hochschulangebote zwischen Formaten wie *Franchising*, *Branch Campus*, *Offshore Institutions*, *Corporate Universities* und *International Institutions* unterschieden und nach (möglichen) Konsequenzen für nationale Hochschullandschaften gefragt wurde (Adam, 2001; Schreiterer & Witte, 2001; Knight, 2002, 2003; Seifer, 2006; David & Wildemeersch, 2006; Surssock, 2004).

Inzwischen scheint die bildungswissenschaftliche Diskussion um das GATS wieder verfolgt zu sein, obwohl bereits von vielen Ländern etliche Verpflichtungen im Bil-

dungsbereich zu diesem Vertragswerk eingegangen worden sind; Deutschland fällt dort unter die Kategorie *European Community* (Überblick unter <http://tsdb.wto.org/matrix-list.aspx>, 13. 03. 2013). Der Grund für das nachlassende Interesse dürfte darin bestehen, dass sich bislang kaum Auswirkungen auf das Schulwesen, den ‚hoheitlichen Kern‘ der nationalen Bildungswesen, gezeigt haben. Dies wiederum mag daran liegen, dass staatlich reglementierte kostenlose Pflichtschulsysteme (in denen ausnahmslos alle Heranwachsenden beschult werden müssen) für private Bildungsanbieter ohnehin wenig renditeträchtig und damit in der Regel unattraktiv sind, sodass ausländische Anbieter sich auf Privatschulen beschränken müssen, die nach jeweiliger staatlicher Logik und Überprüfung der Schulpflicht genügen. Die Folge davon ist, dass die meisten ausländischen Bildungsangebote, die unter das GATS fallen, *außerhalb des Schulwesens* anzutreffen sind (Adick, 2012, S. 100–101).

Ein neuerliches Interesse der Bildungsforschung am Thema Bildung als grenzüberschreitende Ware wäre jedoch vor allem aus folgenden Gründen angesagt:

- Erstens haben die lange Jahre stagnierenden WTO-Verhandlungen (sog. Doha-Runde) auf der derzeit letzten 9. WTO-Konferenz (Bali, Dezember 2013) zu einer erneuten Bekräftigung des Liberalisierungsprozesses im Welthandel geführt und nicht zu einem Scheitern, wie teils vermutet wurde (<https://mc9.wto.org>, 15. 03. 2014). Es ist daher davon auszugehen, dass das Thema Bildungsexport nicht von der Tagesordnung verschwindet.
- Zweitens hat sich seit Kurzem eine Gruppe von Ländern konstituiert, die angesichts der erlahmenden GATS-Verhandlungen ein eigenes Vertragswerk namens TiSA (Trade in Services Agreement) zur beschleunigten Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen verfolgt, dessen Auswirkungen unter anderem auch auf den Bildungssektor potenziell erheblich sind (Lange, 2013). Bei der TiSA-Gruppe, die sich „Really Good Friends of Services“ nennt, handelt es sich um die EU-Länder und weitere 21 WTO-Mitglieder.

Da GATS weiterverhandelt wird, und da sich TiSA ausdrücklich an GATS orientiert, kann die Konsequenz gezogen werden, sich beim Thema Bildungsexporte weiterhin mit internationalen Vertragswerken und den dort definierten grenzüberschreitenden Erbringungsarten (*modes of supply*), die sozusagen die Operationalisierung von Bildung als grenzüberschreitende Ware im Bereich Dienstleistungen darstellen, inhaltlich auseinanderzusetzen.

Eine Definition von Bildung als Handelsware ist indessen gar nicht so einfach. Eine Entgegensetzung von privat (gleich ‚Ware‘) vs. öffentlich (gleich ‚öffentliches Gut‘) ist zu simpel. Stattdessen wird im Folgenden – einen Gedankengang von Reinhold Sackmann (2007, S. 157–158) etwas umformulierend – eine Unterscheidung in drei Kategorien von Bildungsträgern vorgenommen: staatliche, private ohne und private mit Gewinnabsicht. Sackmann spricht in seinem Text von „*decommodified providers*“, womit staatliche Bildungsträger gemeint sind, von „*private non-for-profit providers*“ und von „*for-profit education enterprises*“. Er unterstreicht ferner, dass internationale An-

bieter nur dann agieren können, wenn es überhaupt einen nationalen ‚Bildungsmarkt‘ gibt. Dieser ist wiederum nur dann vorhanden, wenn auf ihm ‚Bildung als Ware‘ vorkommt, was angesichts (fast) ausschließlich staatlicher Finanzierung im Modell nationaler Bildungssysteme oft nur in Nischen der Fall ist. Private Mittel bedeuten dabei ferner nicht automatisch das Vorhandensein von *profitorientierten* Bildungsunternehmen, sondern z. B. Stiftungen oder andere private Organisationen, die Bildung – anders als ‚echte‘ Wirtschaftsunternehmen – aus ideologischen Gründen und ohne Gewinnabsicht ‚vermarkten‘ (er nennt hier als Beispiel die Waldorfschulen, S. 157). Abschließend kommt Sackmann zu dem Schluss, der ‚Bildungsmarkt‘ bestehe überwiegend aus privaten Non-Profit-Akteuren; ein wirklich voll kommerzialisierter internationaler Bildungsmarkt (mit Gewinnabsicht) stehe nicht, wie teils vorhergesagt oder befürchtet, unmittelbar bevor, sondern sei, wenn überhaupt, wohl erst in Jahrzehnten („in 30 years time“) zu erwarten (S. 171).

2. Die pro-aktive staatliche Förderung von deutschen Bildungsexporten ins Ausland

Koinzidenz oder nicht: Kurz nach Beginn der GATS-Verhandlungen, die im Jahr 2000 aufgenommen wurden, ist in Deutschland eine bis heute anhaltende aktive staatliche Förderung in Gang gesetzt worden, die für bildungsunternehmerische Aktivitäten im Ausland motivieren und ihre Realisierung befördern will. Drei längerfristige Fördermaßnahmen unterschiedlicher Art sind hier aufzuführen und zu erläutern:

- das Programm des Deutschen Akademischen Austauschdienstes (DAAD) „Studienangebote deutscher Hochschulen im Ausland“,
- das beim Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) angesiedelte Projekt „iMOVE“ („international Marketing of Vocational Education“) zur Förderung von unternehmerisch ausgerichteten Angeboten deutscher beruflicher Aus- und Weiterbildung auf dem internationalen Bildungsmarkt,
- „GATE-Germany“ („Guide to Academic Training and Education“), ein auf Initiative des DAAD und der Hochschulrektorenkonferenz (HRK) gegründetes Konsortium deutscher Hochschulen für internationales Hochschulmarketing.

Art und Umfang der drei Fördermaßnahmen

Im Jahre 2001 entstand das vom BMBF finanzierte *DAAD-Programm „Studienangebote deutscher Hochschulen im Ausland“* als staatliche Subventionierung von Outsourcing aus deutschen Hochschulen; diese sollten dazu ermutigt werden, gebührenpflichtige Studiengänge oder Institute im Ausland anzubieten (Lanzendorf, 2006). Das anfangs nur auf wenige Jahre ausgerichtete Programm wurde wegen des großen Zuspruchs immer wieder verlängert. 2008 wurden bereits 134 Anschubfinanzierungen des DAAD für unternehmerisch geplante Studiengänge (ohne reine Fernlehre) im Ausland gezählt, deren Studiengebühren zwischen nur 100 Euro bis über 10 000 Euro schwankten, im

Durchschnitt jedoch bei 2000 Euro pro Semester lagen (Lanzendorf, 2009, S. 14–15), was im deutschen, Studiengebühren ungewohnten Kontext als hoch gelten kann und in Ländern mit niedrigerem Einkommensniveau auf die Nutzung durch eher gut situierte Bevölkerungsschichten schließen lässt. Dabei scheint sich das Modell einer „ausländisch-unterstützten Hochschule“ (*foreign-backed university*), d. h. eines Hochschulexports ohne Gewinnabsicht, am meisten durchzusetzen (Lanzendorf, 2009, S. 23–24). Das Jahresbudget 2011 des DAAD belief sich auf insgesamt ca. 383 600 000 Euro; 44 % davon kamen vom Auswärtigen Amt (AA), 24 % vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), 14 % aus Mitteln der Europäischen Union (EU), 9 % aus dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) und 9 % von sonstigen Geldgebern (DAAD, 2011, S. 16). Aus diesem Gesamthaushalt entfielen 3 895 000 Euro auf das Programm „Deutsche Studienangebote im Ausland“ (DAAD, 2011, S. 30).

„iMOVE“ wurde im November 2001 vom BMBF gegründet und wird von diesem finanziert. Das Projekt ist beim Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) angesiedelt und versteht sich als Förderung von unternehmerisch ausgerichteten Angeboten deutscher beruflicher Aus- und Weiterbildung auf dem internationalen Bildungsmarkt. Die Entwicklung kann in einer Broschüre zum zehnjährigen Bestehen des Programms nachverfolgt werden (iMOVE, 2011). Unter dem Motto „Training – made in Germany“ werden Firmenprofile international aktiver deutscher Weiterbildungsanbieter weltweit in Arabisch, Chinesisch, Deutsch, Englisch, Französisch, Russisch und Spanisch ins Netz gestellt und zu entsprechenden Veranstaltungen eingeladen (www.imove-germany.de). Ferner gibt es Bildungsmessen und Länderseminare, auf denen deutsche Bildungsunternehmen beworben und neue Anbieter rekrutiert werden. Zu den Kosten wurde auf Nachfrage mitgeteilt, dass für iMOVE im Haushaltsjahr 2011 Mittel in Höhe von 1 267 716,35 Euro (also ca. 1.3 Mrd. Euro) aufgewendet wurden, davon ca. 53 % für sächliche Verwaltungsaufgaben und 46.8 % für Personalmittel.¹

Bei „GATE-Germany“ handelt es sich um ein auf Initiative des DAAD und der Hochschulrektorenkonferenz (HRK) im Jahr 2001 gegründetes Konsortium für internationales Hochschulmarketing, das vom BMBF gefördert wird. Angeboten werden u. a. Promotion und Teilnahme an Bildungsmessen im Ausland, um den Hochschulstandort Deutschland attraktiv zu machen, d. h. um vermehrt ausländische Studierende und Wissenschaftler zu ‚importieren‘ (www.gate-germany.de). Das Programm ist für das Thema Deutschland als Bildungsexportland relevant, weil der Import ausländischer Bildungsteilnehmer laut GATS als eine Erbringungsart (*mode of supply*) zu den Bildungsexporten zählt. GATE-Germany ist (wie das DAAD-Programm zur Förderung des Hochschulexports) ebenfalls beim DAAD angesiedelt. Auf Nachfrage wurde mitgeteilt, dass die Ausgaben für GATE-Germany 2011 insgesamt bei ca. 7 782 000 Euro (d. h. ca. 7.8 Mio. Euro) lagen.²

1 E-Mail-Korrespondenz mit der Geschäftsstelle von iMove vom 09.04.2013.

2 E-Mail-Korrespondenz mit der Geschäftsstelle von GATE-Germany vom 10.04.2013.

Förderlinie	Euro (auf Hunderttausend gerundet)
DAAD-Programm	3 895 000
iMOVE	1 268 000
GATE-Germany	7 782 000
Summe	12 945 000

Tab. 1: Öffentliche Förderung deutscher Bildungsexporte (Haushaltsjahr: 2011)

Schaut man sich alle drei Programmlinien zusammenfassend an, so fällt auf, dass alle im Jahre 2001 entstanden, zu einer Zeit, als die GATS-Verhandlungen gerade in vollem Gange angelaufen waren. Ob dieser Umstand und gegebenenfalls genau welche anderen Umstände und politischen Entscheidungen im Jahre 2001 zur Gründung dieser drei staatlichen Maßnahmen, allesamt finanziert vom BMBF, führten, ist aus den Schriften der Organisationen nicht ersichtlich und harret noch der Aufklärung, z. B. mittels Befragung damaliger Entscheidungsträger oder Blick in unveröffentlichte Protokolle und Unterlagen.

Insgesamt beläuft sich, laut den oben dargelegten Informationen (vgl. Tab. 1), die Exportförderung für deutsche Bildungsprojekte auf fast 13 Mio. Euro (2011); davon wird das weitaus meiste zur Förderung des Exports von Hochschulbildung inkl. des Imports ausländischer Studierender aufgewendet, wohingegen nur ca. ein Zehntel auf die Exportförderung im Bereich der beruflichen Aus- und Weiterbildung entfällt. Ob es noch andere Förderlinien gibt, die für eine Gesamtbilanz öffentlicher Aufwendungen für Bildungsexporte hinzuaddiert werden müssten, kann ohne weitere Nachforschungen nicht gesagt werden.

Insbesondere der Hochschulbereich und in geringerem Umfang auch der berufliche Aus- und Weiterbildungsbereich scheinen am ehesten einen Marktzugang deutscher Anbieter in entsprechenden Zielländern bzw. Möglichkeiten der Rekrutierung ausländischer Bildungsteilnehmer in Deutschland zu bieten. Der Grund hierfür liegt darin, dass sich in vielen Ländern in diesen Sektoren private Träger finden, sodass in ihnen nach dem Inländerprinzip des GATS die Zulassung ausländischer Anbieter erwartet werden kann. Bestimmte Länder werben ausländische Bildungsanbieter, nicht zuletzt deutsche, sogar aktiv an. Hingegen gehört das Schulsystem offensichtlich nicht zu den für Exportförderung angezielten Sektoren, weil es sich dabei in der Regel um das sog. ‚Hoheitsgebiet‘ eines Landes handelt, in dem keine oder nur marginale ausländische Interventionen zugelassen werden. Diese Situationsanalyse passt zu dem Befund, dass die treibende Kraft und hauptsächliche Finanzierungsquelle hinter der Exportförderung das BMBF darstellt. Die dem Föderalismus in Deutschland geschuldete Eigentümlichkeit, über kein zentrales Bildungsministerium zu verfügen, führt dazu, dass der funktionale Ersatz, das BMBF, auf Aktivitäten außerhalb des bildungspolitischen Kerngeschäfts verwiesen ist, mit der Folge, offenbar Kapazitäten frei zu haben für mehrere Förderoffensiven in Richtung auf eine unternehmerisch ausgelegte Internationalisierung von Bildung in Be-

reichen außerhalb der Schule. Die Bedingungen des globalen Bildungsmarktes, internationale Konkurrenz und nationale Eigentümlichkeiten scheinen sich hier zu ergänzen.

Relevanz für die Bildungsforschung

Alle drei Förderprogramme werden mit anwendungsorientierten Forschungen und Studien untermauert. Hierbei handelt es sich um den Typus Eigenveröffentlichungen bzw. um an externe Experten vergebene Auftragsforschungen, wie folgende summarische Hinweise verdeutlichen:

- Im Kontext des DAAD-Programms zur Flankierung der unternehmerischen Auslandstätigkeiten deutscher Hochschulen sind umfangreiche Länderstudien zu insgesamt 15 potenziell attraktiven Zielländern entstanden, die unter der Ägide des Internationalen Zentrums für Hochschulforschung (INCHER) Kassel verfasst wurden (Hahn & Lanzendorf, 2005; Lanzendorf, 2009). In diesen Expertisen werden die Hochschulsysteme und die dortigen Freiräume für deutsche Anbieter in Konkurrenz zu Angeboten anderer Länder analysiert. Der Typus dieser Art anwendungsorientierter, ‚evidenzbasierter‘ vergleichender Bildungsforschung kann als Musterbeispiel für das Ineinandergreifen von Forschungsmodellen und Bildungsprojekten in der internationalen Bildungspolitik gelten (Adick, 2008a, S. 135 ff.).
- Das Projekt iMOVE betreibt mit noch expliziteren Verwertungsinteressen Marktstudien zum Weiterbildungsbedarf für inzwischen weit über 20 Länder (www.imove-germany.de). Daneben erscheinen in verschiedenen Sprachen Veröffentlichungen (auch online abrufbar), die sich an exportinteressierte deutsche Weiterbildungsunternehmen sowie an importinteressierte ausländische Interessenten wenden. Für die Bildungsforschung nutzbare Umfragedaten liefert das seit 2007 vom F.A.Z.-Institut im Auftrag von iMOVE erstellte „TrendBarometer Exportbranche Aus- und Weiterbildung“. Im Jahre 2010 legte das iMOVE-Team ferner die wohl deutschlandweit erste zusammenfassende empirische Erfassung deutscher Bildungsexporte vor (iMOVE, 2010), auf die weiter unten ausführlich eingegangen wird.
- GATE-Germany bietet u. a. Länderprofile und Dossiers zur Unterstützung der deutschen Hochschulen beim internationalen Marketing an (www.gate-germany.de). Diese haben den Charakter von Magazinen. In Bezug auf Studien ist die GATE-eigene „Schriftenreihe Hochschulmarketing“ zu nennen. Hier finden sich rezeptologische Literaturtitel wie ein Praxisleitfaden zur Rekrutierung ausländischer Studierender (Bode, Jäger, Koch & Ahrberg, 2008), Anleitungen zur Gestaltung der Internetpräsenzen für Hochschulen (Bode, Koch, Kleinert & Klaes, 2011) und Konferenzbeiträge zum Thema internationales Hochschulmarketing (Borgwardt, 2012). Es gibt aber auch empirisch ausgerichtete Veröffentlichungen z. B. zu Internationalisierungsoffensiven amerikanischer Hochschulen (Brenn-White, 2010), Umfrageergebnisse unter international mobilen Studierenden und Doktoranden aus verschiedenen Ländern (Ripmeester & Pollock, 2011) oder eine HIS-Studie (Hochschul-Informationen-System GmbH) zum internationalen Marketing deutscher Hochschulen, die im Auftrag von GATE-Germany durchgeführt wurde (GATE-Germany, 2010).

Land	DAAD-Programm Export deutscher Studienangebote	GATE-Germany	iMOVE
Brasilien	2005	2009	2010
Russland	2005	2009	2011
Indien	2009	2011	2011
China	/	2011	2010
Südafrika	2005	2010	2010
Türkei	2005	2010	2011
Vietnam	2005	2012	2012
Chile	2009	/	2012
Indonesien	2009	/	2012
Mexiko	2005	/	2012
Polen	/	2011	2003
Thailand	2009	/	2003
USA	/	2010	2004

Tab. 2: Zielländer deutscher Bildungsexporte

Da diese breite Publikationspalette im Rahmen dieses Beitrags nicht in Details ausgewertet werden kann, wird das Augenmerk im Folgenden auf ‚Länderreports‘ gerichtet, die sich in allen drei Förderlinien finden. In Tab. 2 sind die Länder aufgelistet, zu denen sich in allen drei Programmen oder in wenigstens zweien Länderreports finden, sowie das Jahr, in dem die jeweilige Expertise erschienen ist.

Die Auswertung zeigt eine große Übereinstimmung hinsichtlich einer großen Anzahl von Ländern. Es fällt vor allem auf, dass in allen drei Programmlinien jene Länder vertreten sind, die in der internationalen Finanzwelt und in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften inzwischen unter dem Kürzel „BRICS“ diskutiert werden: Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika – bis auf China, für das eine Expertise des DAAD-Programms fehlt. (Aus diesem Grunde auch wurden BRICS in der Tabelle optisch vor den anderen Ländern platziert.)

Diese Ländergruppe ist hinsichtlich einer Erforschung ihrer Bildungssituation noch kaum zutage getreten. Einige Beispiele seien genannt: Martin Carnoy (2006) diskutiert die Bedeutsamkeit des BRIC-Konzepts (damals noch ohne Südafrika) und untersucht den Zusammenhang zwischen Hochschulbildung und Wirtschaftsentwicklung in Indien und China. Latika Chaudhary, Aldo Musacchio, Steven Nafziger und Se Yan forschen zur Schulgeschichte von BRIC, um den möglichen Zusammenhang von Bildung und Wirtschaftsentwicklung in diesen Ländern zu vergleichen. Sie unterstreichen, dass schon 1910 ungefähr die Hälfte der Weltbevölkerung in Brasilien, Russland, Indien und China gelebt habe, „but only 15, 23, 19, and 4 percent of school-age children in Bra-

zil, Russia, India and China, respectively, were enrolled in primary school, compared to more than 80 percent in Germany, UK and the USA“ (Chaudhary, Musacchio, Nafziger & Yan, 2011, S. 1). Katharina Below et al. (2012) diskutieren die Herausforderungen der BIC-Staaten (sie lassen also Russland außen vor) für die Wettbewerbsfähigkeit in der globalen Wissensökonomie, womit das Thema ‚Bildung‘ (im weitesten Sinne) in dieser Ländergruppe auch im deutschen Sprachraum angekommen ist.

Der kurze Blick auf BRICS sollte verdeutlichen, dass die festgestellte Häufung der Länderprofile aller drei Programmlinien, die diesen Ländern gewidmet werden, mehr als ein Zufall sein dürfte. Sie scheinen daher, so die Folgerung, ob ihrer Attraktivität als aufstrebende Schwellenländer besonders im Visier (auch) der deutschen Bildungsexporte zu stehen. Die Sichtung der ‚Länderstudien‘ erweist die Aktivitäten der drei Programme daher nicht nur als ‚evidenzbasiert‘, sondern auch als ‚weltmarktorientiert‘.

3. Empirische Befunde zu Art und Umfang der deutschen Bildungsexporte

Nachdem im Vorangegangenen drei Fördermaßnahmen vorgestellt und in einigen Aspekten vergleichend ausgewertet wurden, soll nun der Blick auf Daten zu Art und Umfang deutscher Bildungsexporte gerichtet werden. Neu ist der erstmals erfolgte Versuch einer umfassenden monetären Bestandsaufnahme aller deutschen Bildungsexporte ins Ausland im Rahmen des vom BMBF geförderten „iMOVE“-Projekts unter dem Titel „Die wirtschaftliche Bedeutung deutscher Bildungsexporte“ (iMOVE, 2010). Das methodische Vorgehen ist ausführlich und nachvollziehbar dargelegt (vgl. ebd., Anhang, S. 39 ff.). – Wenngleich diese iMOVE-Studie keine Anschlussfähigkeit an die Bildungsforschung signalisiert bzw. diskutiert (etwa durch Bezugnahme auf Theoriedebatten), dürfte es unschwer möglich sein, wissenschaftlich eingebettete Folgestudien zu konzipieren.

Das Design der Studie

Ein wichtiges Motiv für das Unterfangen war offenbar die internationale Konkurrenz Deutschlands in dem Sektor Bildungsexporte mit anderen Ländern. Namentlich hervorgehoben werden in der iMOVE-Studie *Australien*, das für 2007/08 14.2 Mrd. Australische Dollar (ca. 7.7 Mrd. Euro) Bildungsexporterlöse ausweist, und *Großbritannien*, für das 2003/04 27.7 Mrd. Britische Pfund (ca. 31.3 Mrd. Euro) verzeichnet wurden. Hingegen kommt die Studie für *Deutschland* für ca. 2008/09 nur auf insgesamt 9.36 Mrd. Euro (iMOVE, 2010, S. 7, 14). – Das hier erkennbare Konkurrenzmotiv des Vergleichs deutscher Bildungsexporterlöse mit denen anderer Länder soll in diesem Beitrag nicht weiter verfolgt werden. Stattdessen soll problematisiert werden, wie diese Zahlen überhaupt zustande gekommen sind.

Die iMOVE-Autoren verweisen darauf, dass weder aufseiten der tonangebenden WTO noch der UNESCO oder der OECD einheitliche Berechnungsgrundlagen für Bildungsexporte vorhanden seien (iMOVE, 2010, S. 6–7). Man habe sich daher in der Vor-

gehensweise methodisch für eine Anlehnung an die eingangs dargelegten Kategorien des GATS entschieden. – Eingedenk der bereits geschilderten Fortführung (und nicht etwa des Ablebens) des GATS und des neueren TiSA ist davon auszugehen, dass die dortigen *modes of supply* überdauernden Charakter haben werden, sodass es angeraten erscheint, sich in der Bildungsforschung kritisch mit ihnen auseinanderzusetzen.

Die gesamte „Bildungsbranche“ wird vom Autorenteam in einen sog. *Kernbereich* und einen sog. *erweiterten Bereich* mit jeweils verschiedenen Segmenten unterteilt: Zum „Kernbereich“ zählen die Segmente Schulbildung, Berufliche Aus- und Weiterbildung, Hochschulbildung, Deutschlehre und Bildungsrelevante Warenexporte. Der „erweiterte Bereich“ umfasst die Segmente Produktschulungen und Bildungsrelevante Beratung (iMOVE, 2010, S. 12). – Das Spektrum dessen, was zu ‚Bildung‘ zählt, erscheint damit zwar auf den ersten Blick ungewohnt weit, ist aber auch aus erziehungswissenschaftlicher Perspektive kaum von der Hand zu weisen, wenn weltweite Diskussionen über Wissensgesellschaft und lebenslanges Lernen zu den Gegenständen der Bildungsforschung zählen (vgl. z.B. Jakobi, 2007; Schemmann, 2007) und es entsprechende Versuche gibt, diese Art von ‚Bildung‘ nicht nur als beiläufig zur Kenntnis zu nehmen, sondern z.B. in einem Europäischen Qualifikationsrahmen zu klassifizieren und zu kreditieren (Dunkel, 2006).

Die Ergebnisse: Art und Umfang des deutschen Bildungsexports

Laut den Berechnungen des iMOVE-Teams hat der ‚Exportweltmeister‘ Deutschland Bildung in allen oben genannten Varianten (vgl. Abb. 1) im Wert von insgesamt ca. 9.4 Mrd. Euro exportiert. Der Exportsektor ‚Bildungsbranche‘ rangiert damit im Vergleich zu anderen Branchen des Dienstleistungssektors zwischen Finanzdienstleistungen (9.0 Mrd. Euro) und kaufmännischen Dienstleistungen (9.8 Mrd. Euro), wohingegen die Exporte von Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen (11.4 Mrd. Euro) und EDV-Dienstleistungen (10.4 Mrd. Euro) etwas höhere Werte belegen (iMOVE, 2010, S. 29).

Mit dem Export von *Schulbildung* werden demnach ‚nur‘ 480 Mio. Euro verdient, wobei hier die Erlöse der Deutschen Auslandsschulen mit 381 Mio. Euro zu Buche schlagen und die Aufwendungen ausländischer Schüler an Privatschulen in Deutschland mit 99 Mio. Euro veranschlagt werden (iMOVE, 2010, S. 14). Dies unterstreicht die schon genannte These, dass sich Bildungsexporte offenbar kaum im Pflichtschulbereich, dem hoheitlichen Kern nationaler Bildungswesen, ansiedeln. Noch weniger (nur 103 Mio. Euro) kommt im Bereich *Deutschlehre*, d.h. Deutschunterricht an Goethe-Instituten³ oder in entsprechenden Kursen für internationale Studierende an deutschen Hochschulen, zusammen.

3 Dies resultiert aus dem Umstand, dass die Goethe-Institute zum Kernbereich der Deutschen Auswärtigen Kultur- und Bildungspolitik zählen. Sie ‚erwirtschaften‘ daher selbst nur Kurs- und Prüfungsgebühren, die zur privaten Mitfinanzierung der Kosten eingesetzt werden; laut Bericht des Auswärtigen Amtes (2012, S. 92) erhielten die Goethe-Institute 2012 insgesamt ca. 228 Mio. Euro staatliche Gelder.

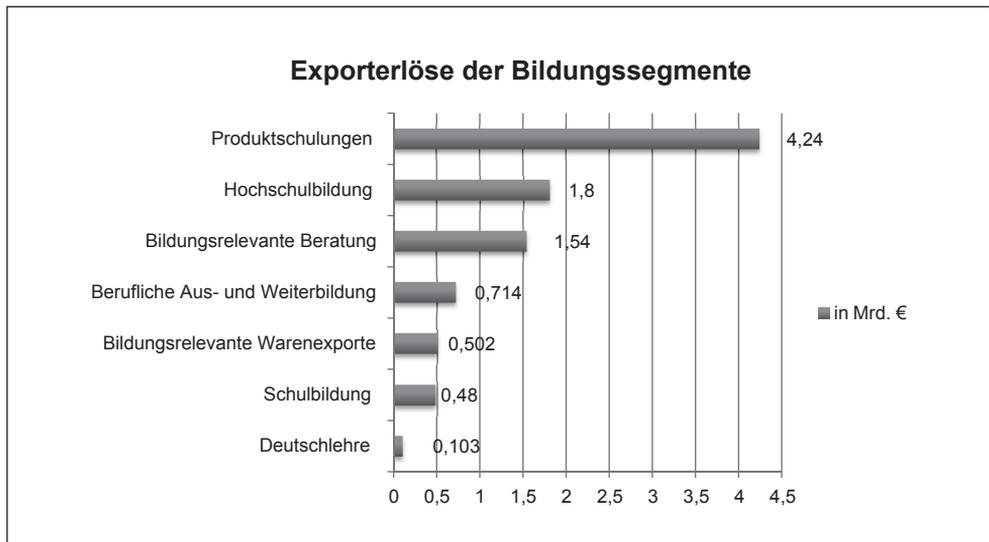


Abb. 1: Rangfolge der deutschen Bildungsexporte (Quelle: eigene Darstellung auf der Basis von Daten in iMOVE, 2010, S. 14)

Mit *Hochschulbildung* werden hingegen ca. 1.8 Mrd. Euro verdient; damit steht dieser Bildungssektor an zweiter Stelle der Erlöse. Hierzu ist daran zu erinnern, dass laut den GATS-Kategorien (*modes of supply*) zum *Bildungsexport* jeweils auch die *inländischen* Einnahmen aus ausländischen Bildungsteilnehmern gezählt werden. Hinzugezählt wurden hier vom iMOVE-Team zudem die ‚Sekundäreffekte der Lebenshaltungskosten ausländischer Studierender in Deutschland‘.

Weit übertroffen wird der sog. ‚Kernbereich‘ von den beiden in der Studie definierten Segmenten des sog. ‚erweiterten Bereichs‘: *Produktschulungen* (4.24 Mrd. Euro) und *Bildungsrelevante Beratung* (1.54 Mrd. Euro), die zusammen fast 5.8 Mrd. Euro erbringen. Festzuhalten ist, dass die Kategorie *Produktschulungen* insgesamt betrachtet den größten Anteil (45%) der deutschen Bildungsexporte ausmacht. Diesen Befund kann man auch dahingehend verdichten, das Gros des deutschen Bildungsexports bestehe aus einem qualifikationsvermittelnden Anhängsel deutscher Wirtschaftsunternehmen. In der Studie wird hierzu erklärend darauf hingewiesen, Produktschulungen stellten sicher einen Bildungsbereich dar, „der sich außerhalb des in Deutschland üblichen Bildungsverständnisses befindet, der aber für die deutschen Bildungsexporte äußerst bedeutend und auch sehr relevant für den Wissenstransfer und die Qualifikation in den Exportmärkten ist“ (iMOVE, 2010, S. 26). Bezogen auf die Abstinenz der Bildungsforschung hin formuliert, kann man angesichts dessen das Postulat erheben, sich der Vielfalt gewahr zu werden, was tatsächlich über nationale Grenzen hinweg und in Konkurrenz zu anderen unter der Generalüberschrift ‚Bildung‘ vermarktet wird, statt sich – wenn überhaupt – nur mit den Auswirkungen des GATS auf das eigene nationale Schul- und vielleicht noch Hochschulwesen zu beschäftigen.

Wichtige Akteure im Wirtschaftssektor ‚deutsche Bildungsexporte‘

Im Folgenden soll ansatzweise diagnostiziert werden, welche Art von ‚Bildungsorganisationen‘ Erlöse aus welcher Art von ‚Bildungsangeboten‘ erzielen (Tab. 3). Dies kann z. B. dazu dienen, Fragestellungen für weitere Forschungen abzuleiten und relevante Akteure z. B. als Interviewpartner zu identifizieren.

Aus der Auflistung (in Tab. 3), die nach der Größe der erzielten Exporterlöse geordnet ist, ergibt sich, dass die stärksten Akteure im deutschen Bildungsexport die deutschen Wirtschaftsunternehmen sind, die ihre Produkte plus einem gewissen ‚training on the job‘, einer Anleitung oder Schulung im Umgang mit ihren Produkten oder ihrer Anwendung im Ausland, vermarkten. Da es offenbar keine belastbaren Erkenntnisse über Art und Umfang dieser Schulungen gibt, werden sie von den iMOVE-Autoren auf 1 % der Güterexporte geschätzt. Aus erziehungswissenschaftlicher Perspektive betrachtet, passt das Etikett ‚Bildung als Ware‘ in dem Sinne, dass Bildung hier tatsächlich als eine Art Anhängsel des Güterexports fungiert, d. h. ohne den Export von Gütern käme ‚Bildung‘ in dieser Variante gar nicht vor.

Zweitwichtigste Akteure sind die deutschen Hochschulen, recht dicht gefolgt von Unternehmensberatern und Consultants, was dem schon genannten weiten Bildungsbegriff der Studie geschuldet ist. Alle anderen Gruppen von Akteuren – Anbieter von beruflicher Bildung und Weiterbildung, von Bildungsmedien, Schulträger bzw. Lehrpersonen – exportieren ‚ihre‘ Art von Bildung in Bereichen, die jeweils weniger als 1 Mrd. Euro Erlösen. Vermutlich haben etliche von ihnen ihre grenzüberschreitende Tätigkeit auch noch nie in Kategorien eines GATS-regulierten Bildungsexports, einer internationalen Vermarktung von Bildungsprodukten oder als Agieren auf einem globalen Bildungsmarkt wahrgenommen, sondern stattdessen als ‚internationale Kooperation‘, ‚interkulturelle Begegnung‘ oder sogar als ‚Bildungshilfe‘ interpretiert.

Sperrig in der hiesigen erziehungswissenschaftlichen Rezeption bleibt der Hochschulbereich. Während das Gros der Hochschulbildung in Deutschland sich aufgrund des geringen Anteils privater Hochschulen immer noch am Modell staatlicher, also letztlich gemeinwohlorientierter Bildungspolitik orientiert und der zeitweilige Anflug von Bildung als Ware in Gestalt von Studiengebühren inzwischen wieder zurückgenommen wurde, sieht die Situation in anderen Teilen dieser Welt ganz anders aus. In Ländern wie Großbritannien, Australien und den USA gehören private Hochschulen und die private Finanzierung von Hochschulbildung ebenso zur Normalität wie das Ziel, mit der Anwerbung von Studiengebühren zahlenden ausländischen Studierenden oder dem Export von Studiengängen oder Universitätszweigstellen Geld zu verdienen (Lanzendorf, 2009; DAAD, 2013).

Bildungssegment (Summe Erlöse)	Organisationen (Akteure)	Berechnungsgrundlage der Erlöse aus Bildungsangeboten
Produktschulungen (ca. 4.24 Mrd. Euro)	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen der deutschen Investitionsgüterindustrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Schulungen (Produkttraining) im Zusammenhang mit den ca. 424 Mrd. Euro deutschen Investitionsgüterexporten im Wert von (modellhaft geschätzten) 1 %
Hochschulbildung (ca. 1.8 Mrd. Euro)	<ul style="list-style-type: none"> • Deutsche Hochschulen • Deutscher Akademischer Austauschdienst (DAAD) • ERASMUS-Programm zur Dozentenmobilität 	<ul style="list-style-type: none"> • Studiengebühren von ca. 180 000 Bildungsausländern (von insges. ca. 240 000 ausländischen Studierenden) • Lebenshaltungskosten ausländischer Studierender in Deutschland (Sekundäreffekt) • Studiengebühren von im Ausland ansässigen Fernstudierenden • Erlöse aus Lehraufträgen deutscher Dozenten im Ausland (abzügl. öffentl. Mittel) • Erlöse aus vom Ausland finanzierten Drittmittelprojekten
Bildungsrelevante Beratung (ca. 1.54 Mrd. Euro)	<ul style="list-style-type: none"> • Mitglieder des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater • Mitglieder der European Federation of Management Consultants Associations 	<ul style="list-style-type: none"> • Beratung im Bildungsbereich (Schul-, Weiterbildungsberatung, Coaching, allgemeine Bildungsberatung) • Wissenstransfer bei sonstiger Beratung (Management-, IT-, Personalberatung)
Berufliche Aus- und Weiterbildung (ca. 714 Mio. Euro)	<ul style="list-style-type: none"> • Ca. 2500 deutsche Anbieter beruflicher Aus- und Weiterbildung, die im Export tätig sind (ohne Berücksichtigung von Kleinunternehmen unter 50 000 Euro Jahresumsatz) 	<ul style="list-style-type: none"> • Exporte beruflicher Bildung ins Ausland (wichtige Bereiche nach der Reihenfolge ihres Umfangs): Managerausbildung, Technische Berufsausbildung, Kombination aus Berufs- und Managerausbildung, Akademische Weiterbildung, Umweltschutz/regenerative Energien, Handwerkliche Ausbildungsberufe
Bildungsrelevante Warenexporte (ca. 502 Mio. Euro)	<ul style="list-style-type: none"> • 76 Unternehmen (von 94) des Verbandes VdS Bildungsmedien e. V. • 162 Unternehmen (von 202) des Verbandes Didacta 	<ul style="list-style-type: none"> • Exportumsätze von Bildungsmedien (Printmedien, elektronische Medien, Online-Präsentationen) • Exportumsätze von Lehr- und Lernmitteln (abzügl. Doppelzählung aus dem Verband VdS Bildungsmedien)
Schulbildung (ca. 480 Mio. Euro)	<ul style="list-style-type: none"> • Ca. 3000 allgemeinbildende Privatschulen in Deutschland • 132 Deutsche Auslandsschulen (in der Regel privater Trägerschaft) 	<ul style="list-style-type: none"> • Schulgebühren von ca. 8000 ausländischen Schülern (ohne Erstattungen von internationalen Konzernen) • Schulgebühren von ca. 58 000 ausländischen Schülern
Deutschlehre (ca. 103 Mio. Euro)	<ul style="list-style-type: none"> • Goethe-Institute in Deutschland und im Ausland • Deutsche Hochschulen 	<ul style="list-style-type: none"> • Gebühren für Sprachkurse, Seminare und Prüfungen; ca. 184 000 Teilnehmer im Ausland und ca. 22 000 in Deutschland • Gebühren für vorbereitende Sprachkurse für internationale Studierende

Tab. 3: Deutsche Bildungsexporte nach Segmenten, Akteuren und Bildungsangeboten (Quelle: eigene Zusammenstellung auf der Basis von Daten in iMOVE, 2010, S. 15–28 und 37–42)

4. Bildungsexporte als Gegenstand der vergleichenden Bildungsforschung

Das Thema ‚deutsche Bildungsexporte‘ ist potenziell für viele Wissenschaftsgebiete und Forschungsfragen von Interesse. Im Folgenden wird davon ausgegangen, dass es anschlussfähig an Diskussionen über grenzüberschreitende Bildungsräume in der vergleichenden Bildungsforschung ist. Begründet wird dies damit, dass sich sowohl in wissenschaftlichen Ansätzen als auch von oben vorgestellten Akteuren eine stärkere Ausdifferenzierung der Diskussion um Internationalisierung im Bildungswesen ergeben hat:

In der deutschsprachigen vergleichenden Bildungsforschung entwickelt sich seit etwa zehn Jahren eine Auseinandersetzung um internationale und transnationale Bildungsräume. Während ein Teil dieser Diskussion insbesondere auf die Zusammenhänge von Migration und transnationalen Bildungskarrieren fokussiert und dabei häufig lebensweltlich akzentuiert ist (Gogolin & Pries, 2004; Fürstenau, 2004; Nohl, Schittenhelm, Schmidtke & Weiß, 2010; Rakhkochkine, 2010), konzentriert sich eine andere Richtung auf transnationale Bildungsanbieter bzw. Bildungsangebote im tertiären Bildungssektor oder (seltener) im schulischen Bereich (Adick, 2005, 2008b; Adick & Rotter, 2006; Hahn, 2003; Hornberg, 2010; Lanzendorf, 2006, 2009; Schreiterer & Witte, 2001). In diesen Diskussionszusammenhängen wird explizit der Begriff ‚transnational‘ in mehr oder weniger deutlich explizierter Abgrenzung zu anderen Varianten von grenzüberschreitenden Beziehungen (z. B. international, global, europäisch, supranational) eingeführt.

Seit Kurzem ist auch der DAAD dazu übergegangen, sein oben angesprochenes Förderprogramm unternehmerischer „*Studienangebote deutscher Hochschulen im Ausland*“ unter dem Titel „transnationale Bildung“ zu lancieren (DAAD, 2012, 2013); er hat damit mit einiger Zeitverzögerung das schon seit langem international zirkulierende Kürzel TNE für *Transnational Education* (vgl. Adick, 2005, S. 250 ff.) in TNB für *Transnationale Bildung* eingedeutscht. Für die Bildungsforschung bleibt es jedoch problematisch, dass die Diskussion um TNE bzw. TNB in den entsprechenden Kreisen, die diese Begriffe benutzen, auf den Hochschulbereich verkürzt (geblieben) ist. Dies wird auch im Positionspapier des DAAD bei der Klärung des Begriffs ‚Transnationale Bildung‘ nicht reflektiert. Allerdings findet sich dort die eindeutig formulierte Aussage: „Die Abkürzung TNB und der Begriff Bildungsexport werden synonym gebraucht“, die Anschlussfähigkeit an das Thema dieses Aufsatzes herstellt (DAAD, 2012, S. 3). Aus diesem Grunde folgt nun ein Plädoyer dafür, die Diskussionen auf hochschul- und bildungspolitischer und jene auf erziehungswissenschaftlicher Ebene stärker wechselseitig zur Kenntnis zu nehmen.

Von wissenschaftlicher Seite wird, wie oben skizziert, angeboten, zwischen internationalen und transnationalen Bildungsräumen zu unterscheiden. Hierbei werden unter *internationalen Bildungsräumen* solche verstanden, die auf zwischenstaatlichen Vereinbarungen basieren und die der internationalen Kooperation und Verständigung dienen (sollen), wie z. B. internationale Schulprofile, Austauschprogramme, Schulpartnerschaften oder Joint Degrees. Mit dem Begriff *transnationale Bildungsräume* sind

demgegenüber grenzüberschreitende Bildungsangebote gemeint, die jenseits oder quer zu staatlichen liegen, die sich also in nicht-staatlicher, zivilgesellschaftlicher, privater einschließlich privatwirtschaftlicher Trägerschaft befinden, was nicht ausschließt, dass sie staatlich subventioniert werden oder mit zwischenstaatlichen Organisationen zusammenarbeiten. Ein Beispiel hierfür sind privat betriebene und finanzierte International Schools mit dem ihnen eigenen Internationalen Bakkalaureat, das eine transnationale Hochschulzugangsberechtigung darstellt (Hornberg, 2010, S. 147 ff.).

Des Weiteren erscheint es sinnvoll, die oben geschilderten pro-aktiven staatlichen Förderungen deutscher Bildungsexporte in die Kategorie ‚transnationale Bildungsräume‘ einzuordnen; denn ihre privaten Akteure (summarisch genannt in Tab. 3) handeln letztendlich auf eigene Regie, auch wenn sie durch die (endlichen, d. h. fakultativen) Fördermaßnahmen staatlich subventioniert werden. Wenn die Förderung eingestellt wird und die betreffenden Maßnahmen und Projekte nicht auf eigene Rechnung überleben können, wird der deutsche Staat mit großer Wahrscheinlichkeit kein deutsches *transnationales* Bildungsunternehmen auffangen oder in seine Regie übernehmen. Im Unterschied dazu folgen *internationale* Bildungsräume wie etwa das Deutsch-Französische Jugendwerk einer anderen Logik; denn sie werden wegen ihres Beitrags zur Völkerverständigung und Kooperation, also aus hoheitlichem Interesse, staatlich dauerhaft finanziert.

Ferner sollte deutlich zwischen Projektrhetorik und analytischem Blick unterschieden werden. Die in Dokumenten verwendete Rhetorik eines Bildungsexports im Namen von Kooperation und partnerschaftlichem gegenseitigem Austausch, wie man sie vielerorts in den Broschüren der in diesem Beitrag behandelten Fördermaßnahmen findet (neuerliche Beispiele in DAAD, 2013), darf nicht den analytischen Blick dafür trüben, um was es hier eigentlich geht: um die Förderung der grenzüberschreitenden Vermarktung von Bildung ‚made in Germany‘ im Dienste der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland.

In einer Typologie zu transnationalen Bildungsorganisationen (Adick, 2008b, S. 183 ff.) finden sich explizit zwei Kategorien, die sich dem Bereich ‚Bildungsexport‘ zurechnen lassen⁴: *erstens* der Typus privater Bildungsarrangements jenseits des staatlichen Bildungswesens, wie dies z. B. in den sog. *Corporate Universities* großer multinationaler Konzerne der Fall ist; und *zweitens* der Typus grenzüberschreitender Bildungsunternehmen, die ihre Bildungsprodukte international gebührenpflichtig vermarkten und dabei mit dem Ziel der Kostendeckung oder auch der Erwirtschaftung von Profit arbeiten.

Es stellt sich die Frage, ob sich diese Kategorien mit den Befunden zu den deutschen Bildungsexporten vereinbaren lassen. Die Produktschulungen transnationaler Konzerne und die bildungsrelevanten Consultings scheinen in die Rubrik *Bildungsarrangements jenseits staatlicher Bildungswesen* zu passen. Hingegen wäre zu klären, ob

4 Die anderen beiden Typen sind transnationale Bildungstransfers im Migrationsbereich, z. B. in Gestalt von aus der Türkei rekrutierten Koranlehrern in Westeuropa, und Bildungshilfe durch Nichtregierungsorganisationen in der Entwicklungszusammenarbeit.

die Deutschen Auslandsschulen (die in der iMOVE-Studie 2010 mit erfasst sind) ebenfalls in diese Kategorie gehören oder eher einen eigenen Typus darstellen, weil sich in ihnen – bildlich gesprochen – zwei staatliche Bildungswesen (das deutsche und das des Gastlandes) überschneiden. Unternehmerische Formate, die den Kern des Bildungsexports im Bereich Hochschule und in der beruflichen Aus- und Weiterbildung bilden, lassen sich hingegen problemlos zuordnen. Mit Bezug auf die eingangs im Anschluss an Sackmann (2007) eingeführte Dreiteilung des Bildungsmarktes (öffentlich – privat/nonprofit – privat/profit) wäre dennoch zu überlegen, ob die Kategorie *grenzüberschreitende Bildungsunternehmen* differenziert werden sollte in gebührenfinanzierte Unternehmen auf der einen und komplett kommerzialisierte (*fully commercial*) Bildungsfirmen auf der anderen Seite. Dem steht jedoch entgegen, dass sich in der Praxis häufig Mischformen von Bildungsunternehmen und/oder Übergänge von subventioniert (z. B. Anschub durch staatliche Förderprogramme, wie oben gezeigt) zu gewinnorientiert zeigen, die eine eindeutige Klassifizierung erschweren. Dies zeigt auch das jüngste „Trend-Barometer Exportbranche Aus- und Weiterbildung 2013“; denn von den knapp hundert befragten Unternehmen waren 57 gewinnorientiert, 21 gemeinnützig und 21 Mischformen (iMOVE, 2013, S. 14).

5. Ausblick

In diesem Beitrag wurde der ‚Export-Weltmeister Deutschland‘ – so ein gängiges Schlagwort – in einem Exportsektor betrachtet, der bisher in der Bildungsforschung nur marginal zur Kenntnis genommen und noch nicht wissenschaftlich erforscht wurde. Aus diesem Grunde wurden drei längerfristige, seit nunmehr über zehn Jahren andauernde staatliche Förderlinien vorgestellt, die deutsche Bildungsexporte ankurbeln sollen. Ferner wurde der nach vorliegendem Kenntnisstand erste datengestützte Gesamtüberblick über Deutschland als Bildungsexportland (iMOVE, 2013) vorgestellt.

Insgesamt zeigt sich eine Anschlussfähigkeit des Themas deutsche Bildungsexporte an internationale, aber auch an deutschsprachige erziehungswissenschaftliche Diskussionen zur Internationalisierung im Bildungswesen, sofern diese begriffssensibel und konzeptionell von verschiedenen gearteten grenzüberschreitenden Bildungsräumen und Akteuren ausgehen. Hierbei wurden insbesondere Überschneidungen zwischen den Konzepten ‚Bildungsexporte‘ und ‚transnationale Bildungsräume‘ identifiziert, die weiterer Erforschung harren. Als Desiderat bleibt z. B. das spiegelbildliche Pendant zu Bildungsexporten, nämlich die Erfassung der *Bildungsimporte* nach Deutschland hinein: Ausgaben deutscher Studierender im Ausland, Import ausländischer Bildungsmaterialien, ‚Produktschulungen‘ und Weiterbildungen ausländischer Konzerne in Deutschland, Sprachkurse ausländischer Kulturinstitute in Deutschland und deutsche Aufwendungen für Lehraufträge ausländischer Dozenten.

Nicht zuletzt muss auch über die Legitimation einer Förderung privater Bildungsexporte mit öffentlichen Mitteln, sprich Steuergeldern, diskutiert werden. Hierzu bedarf es jedoch mehr als einer wohlfeilen Suada über ‚Bildung als Ware‘; denn angesichts der

Existenz staatlicher Subventionen für Unternehmungen und Interessen aller möglichen Art (alternative Energien, bäuerliche Landwirtschaft, Firmengründung) kann man genauso gut einwerfen, warum dann nicht auch für Bildungsexporte. Die pro-aktiven staatlichen Förderungen deutscher Bildungsexporte müssen daher über die in diesem Beitrag vorgelegte Bestandsaufnahme und Sondierung hinaus im Kontext einer umfangreichen Debatte über die Rolle des Staates in der modernen Weltgesellschaft diskutiert werden.

Literatur

- Adam, S. (2001). *Confederation of European Rectors' Conferences. Transnational Education Project. Report and Recommendations*. London.
- Adick, Ch. (2005). Transnationalisierung als Herausforderung für die International und Interkulturell Vergleichende Erziehungswissenschaft. *Tertium Comparationis*, 11(2), 243–269.
- Adick, Ch. (2008a). *Vergleichende Erziehungswissenschaft. Eine Einführung*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Adick, Ch. (2008b). Transnationale Bildungsorganisationen in transnationalen Bildungsräumen: Begriffsdefinitionen und Vorschlag für eine Typologie. *Tertium Comparationis*, 14(2), 168–197.
- Adick, Ch. (2012). Transnationale Bildungsorganisationen: Global Players in einer Global Governance Architektur? *Tertium Comparationis*, 18(1), 82–107.
- Adick, Ch., & Rotter, C. (Hrsg.) (2006). Internationalisierung im Hochschulbereich. *Themenheft der Zeitschrift Tertium Comparationis*, 12(2).
- Auswärtiges Amt (2012). *16. Bericht der Bundesregierung zur Auswärtigen Kultur- und Bildungspolitik 2011/2012*. Berlin.
- Below, K., Bösl, R., Franken, J.-P., Herweg, S., Knoblich, R., Krupp, M., & Mayer, M. (2012). Der Aufstieg der BIC-Staaten als Wissensmächte? *Zeitschrift für Politik*, 59(1), S. 3–23.
- Bode, J., Jäger, G. W., Koch, U., & Ahrberg, F. S. (2008). *Instrumente zur Rekrutierung internationaler Studierender*. Bielefeld: Bertelsmann.
- Bode, J., Koch, U., Kleinert, A., & Klaes, N. (2011). *Websitemarketing deutscher Hochschulen zur Anwerbung internationaler Studierender*. Bielefeld: Bertelsmann.
- Borgwardt, A. (2012). *Auf dem Weg zur globalen Hochschule – Internationales Marketing für morgen*. Bielefeld: Bertelsmann.
- Brenn-White, M. (2010). *Higher Education in the United States. What German Universities Need to Know to Recruit, Collaborate, and Compete*. Bielefeld: Bertelsmann.
- Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) (2012). *Jahresbericht 2011/2012*. Bonn.
- Carnoy, M. (2006). *Higher Education and Economic Development: India, China and the 21st Century* (Working Paper No. 297). Stanford.
- Chaudhary, L., Musacchio, A., Nafziger, S., & Yan, S. (2011). *Big BRICs, Weak Foundations: The Beginning of Public Elementary Education in Brazil, Russia, India, and China* (Working Paper 11-083; July 21, 2011). Harvard Business School.
- David, S. A., & Wildemeersch, D. (2006). Dealing with Cross-border Higher Education. Comparing the Chinese and the Indian Ways. *Tertium Comparationis*, 12(2), 145–163.
- DAAD (2011) = Deutscher Akademischer Austauschdienst (Hrsg.) (2011). *Jahresbericht 2011*. Bonn: DAAD.
- DAAD (2012) = Deutscher Akademischer Austauschdienst (2012). *Transnationale Bildung in Deutschland. Positionspapier des DAAD*. Bonn: DAAD.
- DAAD (2013) = Deutscher Akademischer Austauschdienst (2013). *Transnationale Bildung. Deutsche und internationale Modelle, Erfahrungen, Ziele* (Duz Special – Beilage zur Duz Deutsche Universitätszeitung, 22. Februar 2013).

- Dunkel, T. (2006). Der europäische Qualifikationsrahmen als Integral von Hochschulbildung und beruflicher Bildung. *Tertium Comparationis*, 12(2), 164–188.
- Fürstenau, S. (2004). *Mehrsprachigkeit als Kapital im transnationalen Raum*. Münster: Waxmann.
- GATE-Germany (2010). *Internationales Hochschulmarketing an deutschen Hochschulen. Ergebnisse einer bundesweiten Umfrage*. Bielefeld: Bertelsmann.
- Gogolin, I., & Pries, L. (2004). Stichwort: Transmigration und Bildung. *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*, 7(1), 5–19.
- Hahn, K. (2003). Die Globalisierung des Hochschulsektors und das „General Agreement on Trade in Services“ (GATS). *Die Hochschule*, 1, 48–73.
- Hahn, K., & Lanzendorf, U. (2005). *Wegweiser Globalisierung – Hochschulsektoren in Bewegung: Länderanalysen aus vier Kontinenten zu Marktchancen für deutsche Studienangebote*. Kassel: Universität Kassel.
- Hennes, S. (2003). Bildungsdienstleistungen im Welthandelsrecht. Bestehen die Probleme der Anwendbarkeit des GATS sowie der Vergleichbarkeit der Anbieter und Angebote über die Doha-Runde hinaus fort? *Recht der Jugend und des Bildungswesens*, 4, 449–465.
- Hornberg, S. (2010). *Schule im Prozess der Internationalisierung von Bildung*. Münster: Waxmann.
- iMOVE (2010). *Die wirtschaftliche Bedeutung deutscher Bildungsexporte – Definition. Volumen. Empfehlungen*. Bonn: Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB).
- iMOVE (2011). *10 Jahre iMOVE, Festschrift*. Bonn: Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB).
- iMOVE (2013). *TrendBarometer Exportbranche Aus- und Weiterbildung 2013*. Bonn: Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB).
- Jakobi, A. P. (2007). Converging Agendas in Education Policy – Lifelong Learning in the World Bank and the International Labour Organization. In K. Martens, A. Rusconi & K. Leuze (Hrsg.), *New Arenas of Education Governance. The Impact of International Organizations and Markets on Educational Policy Making* (S. 95–114). Houndsmill/New York: Palgrave Macmillan.
- Knight, J. (2002). *Trade in Higher Education Services: The Implications of GATS*. London: The Observatory on Borderless Higher Education.
- Knight, J. (2003). Trade Talk – à la Four Modes. *International Higher Education*, 31(Spring), 3–5.
- Lange, B. (2013). Verhandlungen mit Augenmaß. Ein plurilaterales Abkommen über Dienstleistungen. *Forum Umwelt & Entwicklung – Rundbrief 3/2013*, 15–16. www.forumue.de/publikationen/rundbriefe [15.03.2014].
- Lanzendorf, U. (2006). Deutsche Hochschulen als Transnational Player – Zwischenbilanz einer politischen Initiative zum Aufbau gebührenpflichtiger Studiengänge im Ausland. *Tertium Comparationis*, 12(2), 189–211.
- Lanzendorf, U. (2009). Aktuelle Einblicke in die Angebotsseite des globalen Hochschulmarkts – Deutschland als neuer Trendsetter. In Dies. (Hrsg.), *Wegweiser Globalisierung – Hochschulsektoren in Bewegung II* (S. 9–32). Kassel: INCHER.
- Lohmann, I. (2001). After Neoliberalism. Können nationalstaatliche Bildungssysteme den ‚freien‘ Markt überleben? In I. Lohmann & R. Rilling (Hrsg.), *Die verkaufte Bildung. Kritik und Kontroversen zur Kommerzialisierung von Schule, Weiterbildung, Erziehung und Wissenschaft* (S. 89–107). Opladen: Leske + Budrich.
- Nohl, A.-M., Schittenhelm, K., Schmidtke, O., & Weiß, A. (Hrsg.) (2010). *Kulturelles Kapital in der Migration. Hochqualifizierte Einwanderer und Einwanderinnen auf dem Arbeitsmarkt*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- OECD (2002). *Trade in Educational Services: Trends and Emerging Issues* (Working Paper by K. Larsen, J. P. Martin & R. Morris). <http://www.investmentcompact.org/dataoecd/54/44/2538356.pdf> [25.05.2012].

- Rakhkochkine, A. (2010). Bildungssituation der Kinder zirkulärer Migranten. *Tertium Comparationis*, 16(2), 230–248.
- Reimold, T. (2010). *Der Handel mit Bildungsdienstleistungen nach dem GATS*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Ripmeester, N., & Pollock, A. (2011). *Guide to Enhancing the International Student Experience for Germany*. Bielefeld: Bertelsmann.
- Robertson, S., Bonal, X., & Dale, R. (2002). GATS and the Education Service Industry: The Politics of Scale and Global Reterritorialisation. *Comparative Education Review*, 46, 472–498.
- Sackmann, R. (2007). Internationalization of Markets for Education? New Actors within Nations and Increasing Flows between Nations. In K. Martens, A. Rusconi & K. Leuze (Hrsg.), *New Arenas of Education Governance. The Impact of International Organizations and Markets on Educational Policy Making* (S. 155–175). Houndsmill/New York: Palgrave Macmillan.
- Schemmann, M. (2007). *Internationale Weiterbildungspolitik und Globalisierung*. Bielefeld: Bertelsmann.
- Scherrer, C. (2003). Neues von der GATS-Verhandlungsrunde: Forderungen zur Aufgabe staatlicher Verantwortung für die Hochschulen. *Das Hochschulwesen*, 51(2), 60–66.
- Schreiterer, U., & Witte, J. (2001). *Modelle und Szenarien für den Export deutscher Studienangebote ins Ausland*. Gütersloh: CHE (Centrum für Hochschulentwicklung).
- Seifer, K. (2006). Virtuelle Mobilität im Hochschulbereich: Beispiele von Fernstudium und virtuellen Universitäten. *Tertium Comparationis*, 12(2), 233–251.
- Sursock, A. (2004). Hochschulbildung, Globalisierung und GATS – University Education, Globalization and GATS. *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 25, 41–46.
- Vanlathem, J.-M. (2003). Education and the General Agreement on Trade in Services: Preserving public education is the best way to achieve the Education For All program. *Policy Futures in Education*, 1(2), 342–350.

Internetquellen

- Deutscher Akademischer Austauschdienst (DAAD): www.daad.de
 GATE-Germany – Konsortium Internationales Hochschulmarketing: www.gate-germany.de
 iMove: Training – made in Germany: www.imove-germany.de
 Schulen: Partner der Zukunft (PASCH): www.pasch-net.de
 World Trade Organization: www.wto.org

Abstract: For more than a decade now, there have been governmental programs to enhance public funding for export-oriented commercial operations in the educational sector in Germany. At the same time, data regarding this field were collected and studies were launched that have, however, not yet been taken into consideration in educational research. To take stock of what has been achieved so far, three of these government incentives, first launched in 2001, are presented and data available on the form and extent of German education export is evaluated. This analysis is carried out against the background of the debates on the General Agreement on Trade in Services (GATS), because this set of agreements, drawn up by the World Trade Organization and under negotiation since 2000, regulates education export. Findings are then related to the discussion on international and transnational educational spaces in comparative educational research.

Keywords: Trade in Educational Services, Educational Transfer, BRICS, GATS, Transnational Education

Anschrift der Autorin

Prof. Dr. Christel Adick, Ruhr-Universität Bochum, Institut für Erziehungswissenschaft,
Universitätsstraße 150, 44780 Bochum, Deutschland
E-Mail: christel.adick@web.de