



Kurzauswertung der Umfrage 2007
und Auszug aus dem Jahrbuch **Seminare** 2008

Was Deutschlands Trainer bewegt

Antworten auf die sieben brennendsten Fragen

Es gibt zahlreiche Umfragen und Studien zu Trends im Trainer- und Beratermarkt, zu aktuellen Weiterbildungsthemen, Honoraren, neuen und alten Anforderungen an Anbieter sowie Marketingtrends. Wir wissen, der Markt wird härter, die Abgrenzung zu Mitbewerbern schwieriger und die Anforderungen der Kundschaft wachsen. Wie aber steht es um die Trainer und Berater selbst? Welche emotionalen Hürden belasten sie? Wie zufrieden sind sie mit ihrer selbstständigen Tätigkeit und ihrem Dasein als Einzelkämpfer? Was bedeutet das für ihre Arbeit? Diese Seiten des Trainer- und Beraterdaseins werden meist vernachlässigt.

Dieser Beitrag liefert erstmals Fakten zu diesen Fragen. Die Ergebnisse basieren auf einer Online-Umfrage vom Juni 2007, an der knapp 1.000 Trainer, Berater und Coaches teilgenommen haben. Auf den folgenden Seiten werden sieben zentrale Erkenntnisse der ersten Auswertungen vorgestellt. Die vollständige Auswertung der Studie erscheint im März 2008, das Buch zum Thema im Oktober 2008 bei managerSeminare.

Zwischen den Berufsgruppen Trainer, Berater und Coaches gab es keine wesentlichen Unterschiede in den Antworten – daher wird im Folgenden ausschließlich von Trainern die Rede sein. Gemeint sind aber immer alle drei Gruppen.

Allen Beteiligten nochmals ein herzliches Dankeschön für Ihre Unterstützung!

Mit herzlichen Grüßen

Nadine Hamburger und **managerSeminare**

Sind Deutschlands Trainer auch gute Unternehmer?

Würde man fragen, ob jeder gute Unternehmer sich auch als Trainer eignen würde, wäre die Antwort einstimmig: Nein! Umgekehrt wird in der Branche jedoch stillschweigend vorausgesetzt, dass jeder Trainer auch ein guter Unternehmer ist. Während inzwischen jede Handwerkszeitung über die täglichen Herausforderungen der Selbstständigkeit berichtet, finden sich in der einschlägigen Fachliteratur kaum Beiträge zur Trainerselbstständigkeit. Das Thema wird, so scheint es, totgeschwiegen.

Dabei empfinden viele Trainer gerade die unternehmerischen Herausforderungen in ihrem Alltag als besonders belastend. Eine überwältigende Mehrheit von 72 Prozent empfindet den Wettbewerb als hart, und auch der aktuelle Preiskampf wird von 69 Prozent als besonders schwierig bezeichnet (siehe Abb. 1). Kommt es überhaupt zu einem Kundenkontakt, fühlt sich jeder zweite Trainer spätestens bei der Honorarverhandlung unwohl. Gilt es in Zeiten mit wenigen Aufträgen ruhig zu bleiben, gelingt das immerhin knapp 60 Prozent der Trainer, der Rest jedoch ist dadurch verunsichert.

Fazit: Gerade bei Unternehmerqualitäten wie dem Umgang mit schwierigen Märkten, souveränem Verhandlungsgeschick und der nötigen Portion Durchhaltevermögen gibt es bei vielen deutschen Trainern noch einiges zu tun. Mehr Literatur, Weiterbildungsangebote, persönliche Unterstützung und Austausch zum Thema wären also wünschenswert.

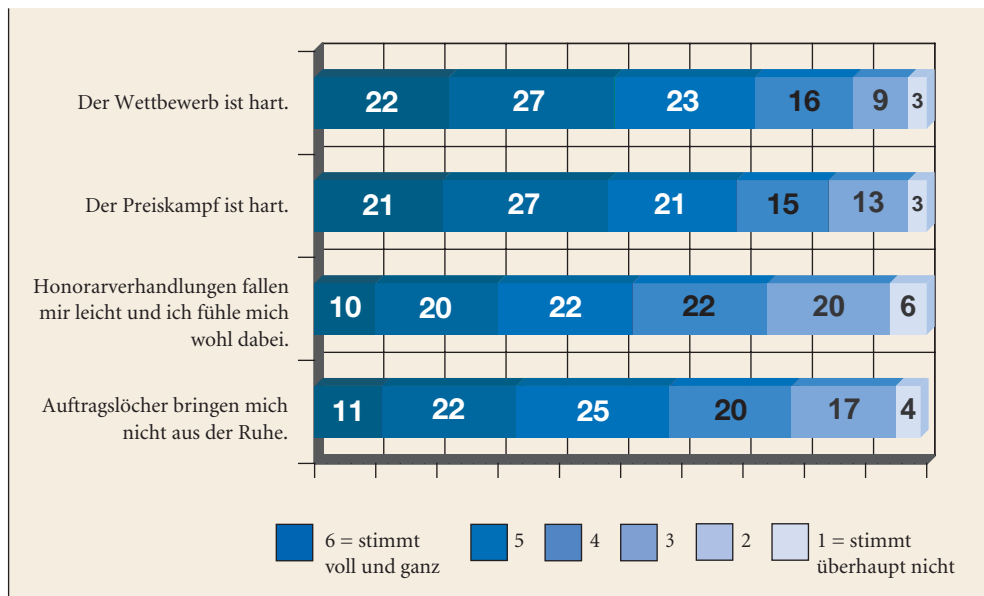


Abb. 1: Sind Deutschlands Trainer auch gute Unternehmer?

Beherrschen Deutschlands Trainer Selbstdarstellung und Marketing?

Der Weiterbildungsmarkt ist hart umkämpft. Zahlreiche Anbieter werben um fordernde Kunden. Um sich nicht nur in seinem Beruf zu verwirklichen, sondern auch am Markt erfolgreich zu bestehen, braucht es eine klare Darstellung der eigenen Besonderheiten und eine konsequente und kontinuierliche Kommunikation – sprich: Marketing. Auf der Bühne zu stehen, sich selbst vorzustellen und unter Menschen zu sein gehört zum täglichen Brot der Trainertätigkeit. Da könnte man meinen, dass auch das eigene Marketing und die prägnante Darstellung des eigenen Profils ein Leichtes wäre. Das stimmt nur zur Hälfte.

An Selbstbewusstsein mangelt es dem Gros der Trainer dabei nicht: 73 Prozent fühlen sich einzigartig und 78 Prozent können leicht in drei Sätzen wiedergeben, was sie machen (siehe Abb. 2). Doch auf der anderen Seite verfolgt nur die Hälfte ihr Marketing konsequent – flapsig könnte man sagen: Der Geist ist willig, doch das Fleisch ist schwach.

Fazit: Viele wissen um ihre Besonderheiten, aber sie tragen sie nicht konsequent nach Außen. Zwei Erklärungen sind denkbar: Entweder sie haben nicht die Zeit für Ihr eigenes Marketing bzw. halten es nicht für wichtig. Oder es fehlt an Know-how, um Marketing und PR zielgerichtet und ausdauernd zu betreiben. Hinzu kommt, dass klassische Werber oftmals nicht branchenspezifisch denken und so keine passenden Lösungen entwickeln können. Auf Berater spezialisierte Marketingexperten hingegen sind rar gesät.

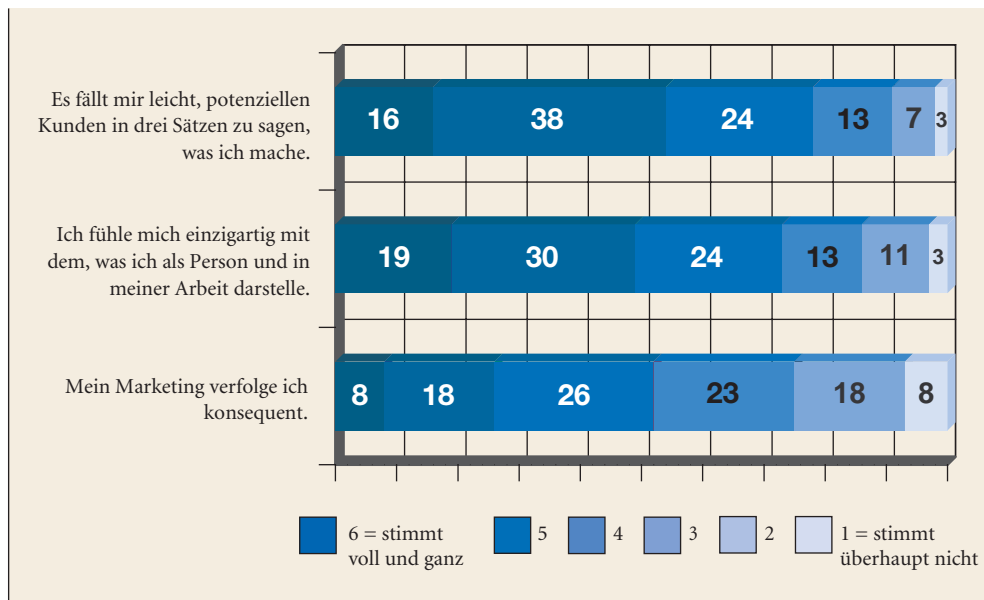


Abb. 2: Beherrschen Deutschlands Trainer Selbstdarstellung und Marketing?

Wie gehen Deutschlands Trainer mit Kritik um?

Ohne den Rückhalt von aufmunternden Kollegen oder Vorgesetzten trifft Einzelkämpfer fremde Kritik oft besonders hart und unverblümt. Sei es im Seminarraum, indirekt bei Auftragsflauten oder wenn Teilnehmer und Auftraggeber, egal ob gerechtfertigt oder nicht, ihren Unmut äußern. Diese Kritik berührt immer auch ganz persönlich, da Trainer zwangsläufig einen großen Teil ihrer Persönlichkeit in ihre Arbeit einbringen.

Ein Großteil der deutschen Trainer löst dieses Problem ausgesprochen gut: Rund 80 Prozent der Trainer besitzen die gewünschte Souveränität bei Kritik von anderen (siehe Abb. 3). Die Eigenmotivation in Tiefs oder Leerlaufzeiten fällt ebenfalls den meisten leicht. Als verbreiteter und hartnäckiger erweisen sich da schon die Selbstzweifel an den eigenen Fähigkeiten: Knapp 30 Prozent der Trainer beschäftigen Fragen wie „Kann ich das?“ „Darf ich das?“ „Tue ich das Richtige?“ mehr als ihnen lieb ist.

Fazit: Erfreulich gut kommen die meisten Trainer trotz ihres Einzelkämpferdaseins mit Kritik von außen und widrigen Umständen zurecht. Maßgeblichen Anteil daran hat wohl vor allem ihr eigener Beruf, in dem sie sich dem Know-how zur Konfliktbewältigung und Persönlichkeitsentwicklung de facto gar nicht entziehen können. Selbstzweifeln hingegen ist nicht so einfach mit erlernten Strategien und Methoden (z.B. über Verhaltensänderung) beizukommen. Deren Ursachen liegen oft auf unbewussten, emotionalen Ebenen, die schwerer zu durchschauen und noch schwerer zu beeinflussen sind.

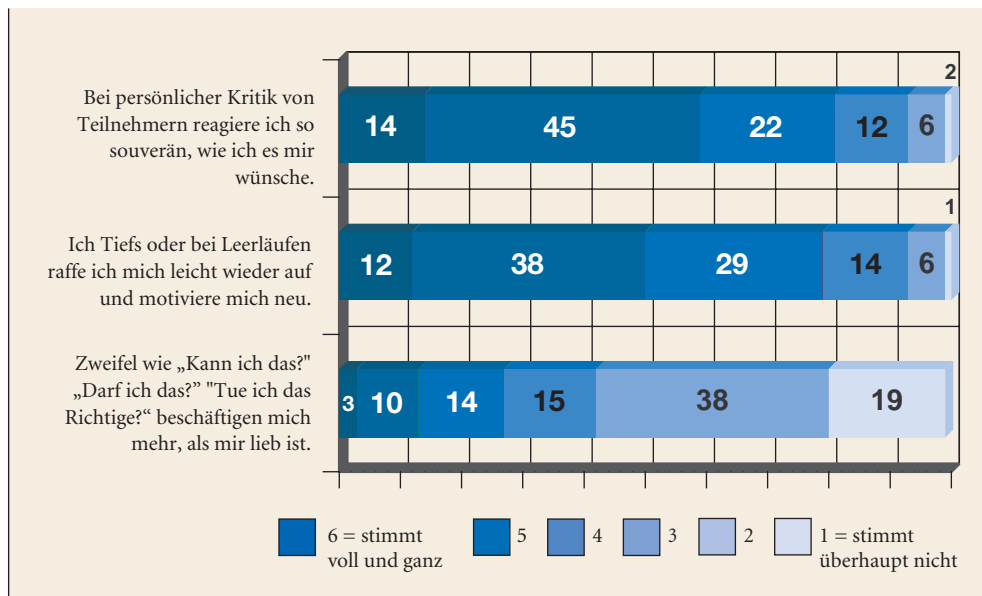


Abb. 3: Wie gehen Deutschlands Trainer mit Kritik um?

Wie einsam sind Deutschlands Trainer?

Allein erfolgreich – aber glücklich? 150 Reisetage im Jahr, das kleine Büro zuhause, lange Nächte in anonymen Hotelzimmern, Netzwerke und Kooperationen, die bisweilen mehr Zeit rauben als greifbaren Nutzen stiften – der alltägliche Wahnsinn des Berufs. Wie gehen Trainer damit um?

Tatsächlich stellt dies für Trainer eine große, vor allem emotionale Belastung dar: 35 Prozent fühlen sich in ihrer Rolle als Einzelkämpfer unwohl, 44 Prozent wünschen sich mehr Austausch mit Kollegen (siehe Abb. 4). Auf fachlicher Ebene hingegen, wenn es darum geht, geeignete Kooperationspartner für Projekte zu finden, gelingt die Vernetzung besser. Und doch bleibt hier ein Rest von 26 Prozent, der auch diese Form des Networking als schwierig empfindet.

Fazit: Wir brauchen mehr und vor allem eine bessere Vernetzung der Selbstständigen. Das Bedürfnis nach kollegialem Austausch ist groß, doch der Traineralltag wird dem nicht gerecht. Zwei Gründe sind zu vermuten: Zum einen geht der kollegiale Austausch im engen Terminkorsett des Trainerdaseins einfach unter. Zum anderen ist die Neigung größer, Veranstaltungen und Fortbildungen zu besuchen, bei denen gerade nicht der Austausch, sondern der fachliche Nutzen und Lerneffekt im Vordergrund steht. Die Kernfragen lauten also: Wie schaffen Trainer es, trotz Einzelkämpfertums und straffem Terminkalender ein Netzwerk von Kollegen zur gegenseitigen Unterstützung aufzubauen? Möglichkeiten gibt es einige. Von Verbänden über die Gründung einer Beratergruppe bis hin zu Bürogemeinschaften reicht das Angebot. Die passende Variante zu finden ist sicherlich nicht einfach, aber lohnenswert.

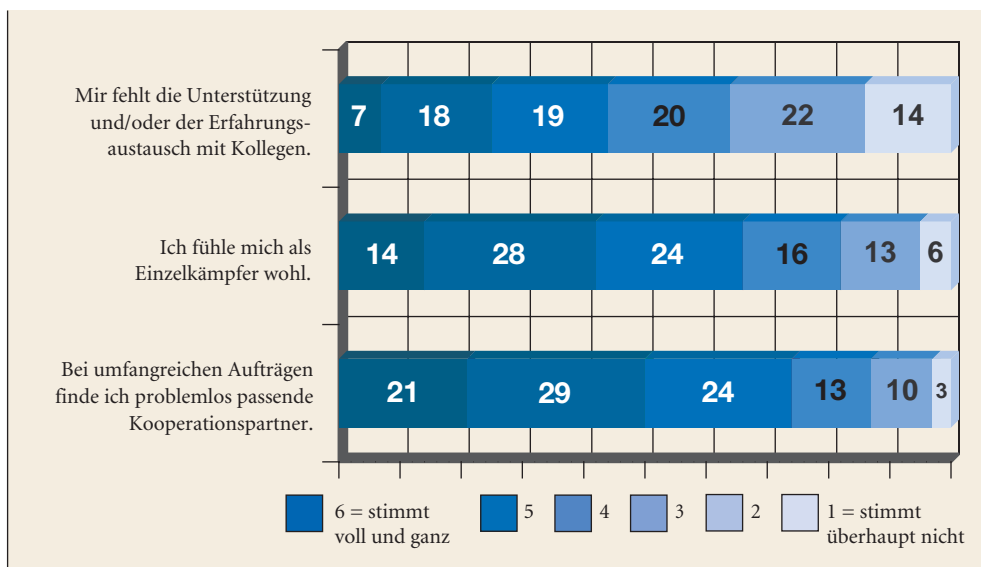


Abb. 4: Wie einsam sind Deutschlands Trainer?

Wie kraftvoll und gesund sind Deutschlands Trainer?

Das wichtigste Kapital eines Trainers ist er selbst. Wenn er ausfällt, fallen auch die Einnahmen aus. Wenn er nicht fit ist, fällt seine Leistung ab. Er erhält kein Gehalt im Krankheitsfall – kann sich aber die Zeit nehmen und sich um Gesundheit und Wohlbefinden kümmern. Zumindest theoretisch, denn gemacht wird das selten:

35 Prozent der Trainer gönnen sich keine festen Freiräume für Bewegung, Entspannung und gesunde Ernährung – und das trotz der Strapazen dieser Tätigkeit (siehe Abb. 5). Einem Drittel machen das Reisen und der unregelmäßige Arbeitsrhythmus zu schaffen und jeder zweite muss regelmäßig den Urlaub für die Arbeit kürzen. Das bleibt nicht ohne Folgen: Über 40 Prozent der Trainer fühlen sich eher energielos.

Fazit: Die Praxis zeigt, dass Trainer als Person auf ihrer eigenen Prioritätenlisten oftmals hinten anstehen. Anscheinend sind andere meist wichtiger als sie selbst. Doch das ist ein Trugschluss, der zum einen einen grundsätzlichen Wandel im Denken braucht, aber auch nach ganz pragmatischen und individuellen Lösungen verlangt, wie sich Ernährung, Bewegung und Ruhephasen im unregelmäßigen und hektischen Alltag integrieren lassen.

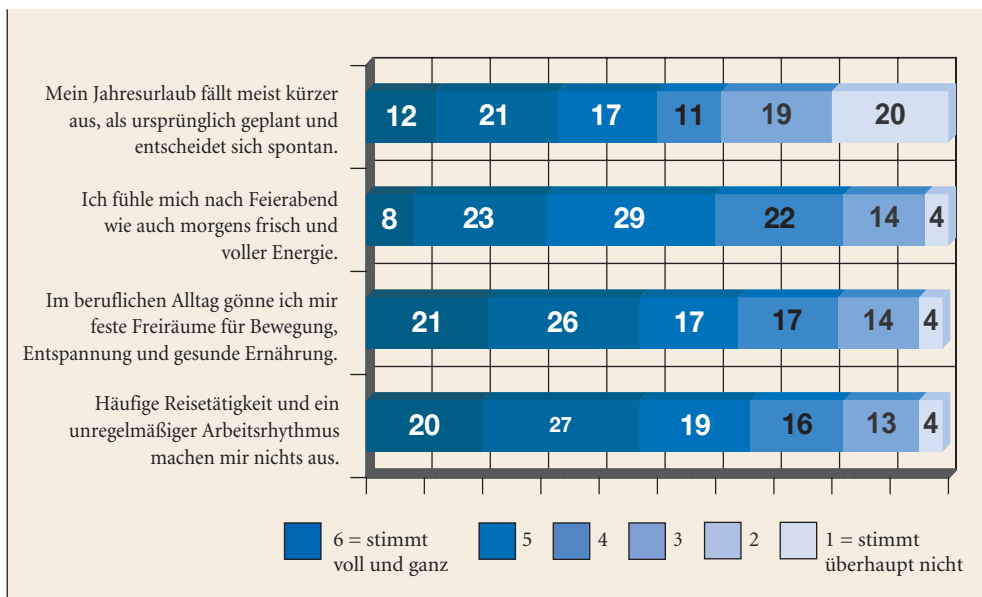


Abb. 5: Wie kraftvoll und gesund sind Deutschlands Trainer?

Die gute Nachricht: 25 Prozent mehr Kraft und Energie sind per se schnell erreicht

So groß die Hürde auch sein mag: Etwas für sich selbst zu tun, kann sich unmittelbar lohnen. Die befragten Trainer schätzen, dass sie im Schnitt knapp ein Viertel mehr Energie und Kraft zur Verfügung hätten, wenn sie nur ihre beiden vordringlichsten Herausforderungen gelöst bekämen (siehe Abb. 6). Mit anderen Worten: mehr Energie für zwei Stunden Arbeit oder Vergnügen am Tag, also einen ganzen Tag pro Woche, circa eine Arbeitswoche pro Monat, knapp 100 Tage im Jahr ...

Fazit: Das Pareto-Prinzip lässt sich offensichtlich auch auf den Traineralltag anwenden: Mit wenig Aufwand können Trainer viel mehr erreichen – mehr Lebensqualität, Lebensfreude und auch beruflichen Erfolg. Der Schlüssel hierzu liegt in drei Punkten: Dass Trainer ihre eigenen Themen bewusst wahrnehmen und auf ihrer Prioritätenliste ganz oben verankern, dass sie individuelle und realistische Lösungen finden und dass sie sich die Rahmenbedingungen und Unterstützung schaffen, die sie wirklich benötigen.

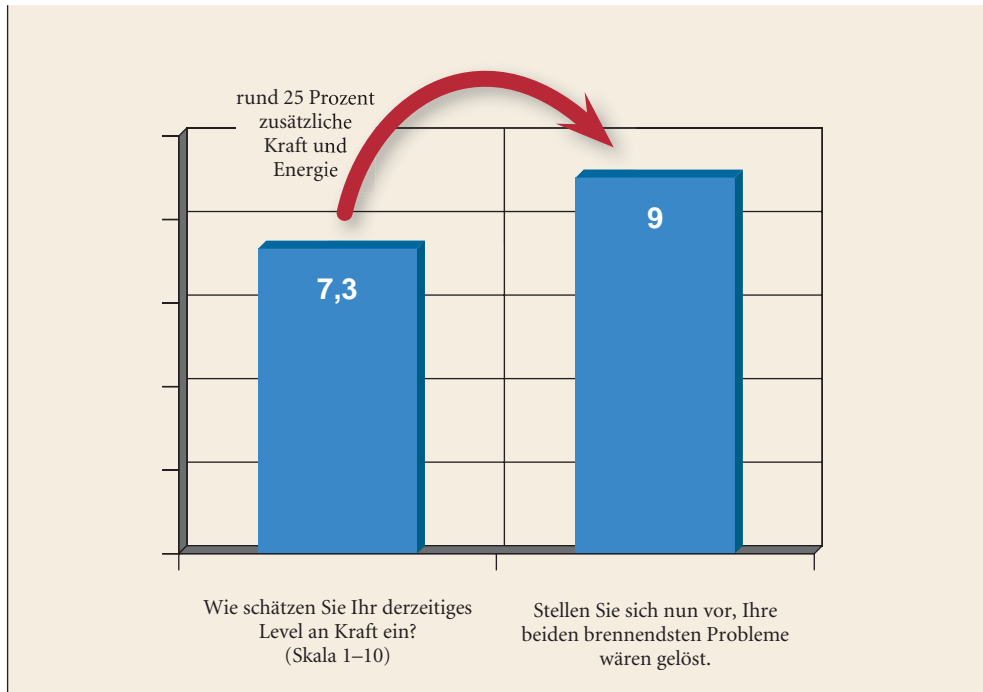


Abb. 6: Ungelöste Probleme rauben rund ein Viertel der persönlichen Kraftreserven.

Was tun Trainer, um ihre beruflichen Belastungen zu bewältigen?

Ein um 25 Prozent höheres Energielevel klingt verlockend, aber wie erreicht man ihn? Was hilft wirklich? Schließlich sind Trainer Profis der Weiterbildung – sind sie das aber auch, wenn es um ihr eigenes Fortkommen und Wohlergehen geht? Was haben sie probiert, um emotionalen Hürden zu begegnen – und mit welchem Erfolg?

Versucht haben viele der Befragten schon einiges: Hilfe durch einschlägige Fachliteratur, verstärkte Unterstützung durch die Familie, gezieltes Networking und Selbstcoaching. Doch all diese Möglichkeiten haben die Trainer zwar Zeit gekostet, aber nach eigener Einschätzung weniger gebracht als andere Möglichkeiten. Ob dies an der Unzulänglichkeit der Instrumente selbst oder am „Wie“ der Umsetzung gescheitert ist, wurde dabei nicht gefragt. Effektiv waren aus Sicht der Befragten vor allem der Besuch von Persönlichkeitsseminaren sowie die Unterstützung durch Coachings und Supervisionen. Erstaunlicherweise wurden jedoch genau diese Instrumente seltener genutzt (siehe Abb. 7).

Fazit: Die Zahlen bestätigen die Vermutung, dass der individuelle und besondere Traineralltag auch eine ganz persönliche und direkte Unterstützung braucht. Für viele schlummert hier noch ungenutztes Potenzial.

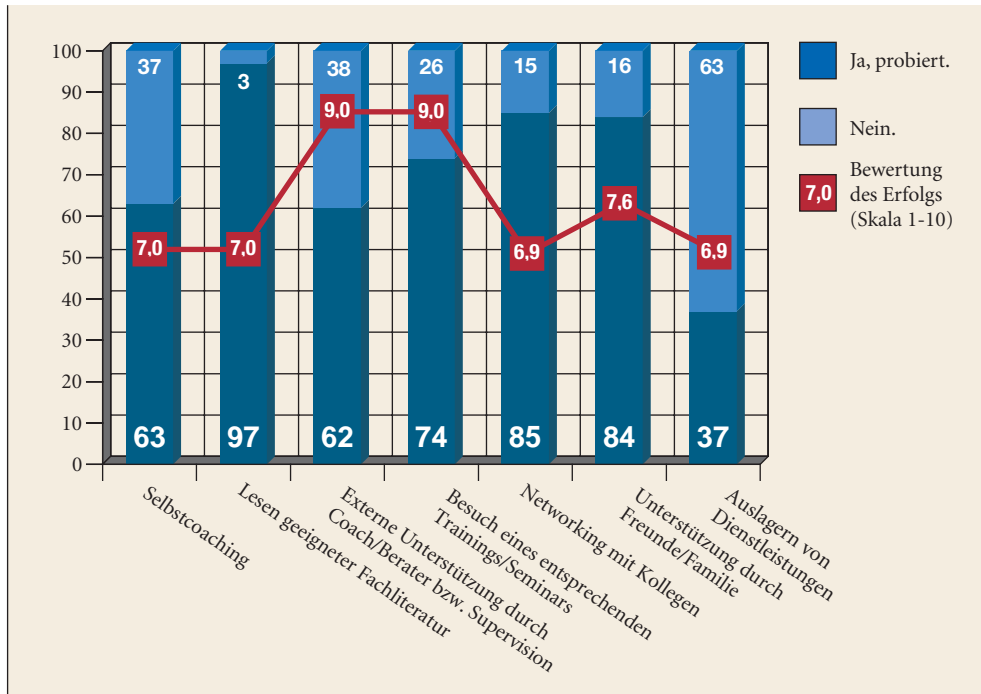


Abb. 7: Was Trainer tun, um mit ihren spezifischen beruflichen Belastungen fertig zu werden (Angaben in Prozent).

Der Trainer als Mensch – ein (noch) unbekanntes Wesen?

Der Trainerberuf ist ein ganz eigener Beruf – mit einer Bandbreite an spezifischen und häufig unterschätzten emotionalen, persönlichen und unternehmerischen Herausforderungen. Das zu erkennen und anzuerkennen, fällt Trainern und Dienstleistern noch ausgesprochen schwer. Während sich viele andere Berufsgruppen schon mit ihren Eigenarten und besonderen persönlichen und unternehmerischen Anforderungen beschäftigen, wird das bei Trainern, Beratern und Coaches immer noch vernachlässigt. Jede Handwerkszeitung bedient ihre Leserschaft inzwischen mit Rubriken zu Selbstständigkeit, Umgang mit Stress und spezifischen Schwierigkeiten des beruflichen Alltags. Die Fachmedien der Trainerbranche berichten hingegen fast ausschließlich über inhaltliche Themen wie Evaluierung, E-Learning und NLP. Vernachlässigt wird häufig das, was den Trainer wirklich im Inneren beschäftigt. Es ist Zeit damit aufzuräumen, dass Trainer ideale Vorbilder ohne eigene Probleme sein müssen. Sie sind auch nur Menschen, ihre Persönlichkeit mit ihren Ecken und Kanten gibt ihnen ihr gewisses Etwas und diese braucht ihre Aufmerksamkeit wie alles andere auch.



Foto: Corbis

Ist Ihnen beim Lesen immer wieder ein eigenes Thema durch den Kopf gegangen?

Dann möchte ich Sie ermutigen: Nutzen Sie diesen Impuls und verändern Sie etwas – ohne weiteren Aufschub. Jetzt. Das kann schon ein entsprechendes Gespräch mit Freunden sein, eine Terminvereinbarung mit einer Haushaltshilfe oder der Kauf des ersten Accessoires für die neue Yogaecke. Jeder dieser kleinen ersten Schritte ist leicht zu gehen und wesentlich auf dem Weg zu Ihrem Ziel. Viel Erfolg dabei!

Möchten Sie mehr erfahren über spezifische Herausforderungen unseres Berufs und den erfolgreichen Umgang damit?

- ▶ In meiner kostenlosen E-Mail-Serie „Mit Schwung über emotionale Hürden“ berichten erfolgreiche und bekannte Persönlichkeiten der Branche von ihren täglichen Sorgen und ihren ganz eigenen Lösungen. Lesen Sie zum Beispiel wie Jörg Löhr den häufigen Abschied von seiner Familie meistert, wie Gregor Staub wenig aufgeschlossene Zielgruppen anspricht, ohne den Mut zu verlieren und Prof. Dr. Lothar Seiwert mit der Zurückweisung seines ersten Buchs umging. Anmeldung zur 13-teiligen Interviewserie unter <http://www.nadinehamburger.de/newsletter2.php>.
- ▶ Lesen Sie meine regelmäßigen Beiträge im Beratungsbrief „Marken-Manual“, das ich zusammen mit dem Beratermarketing-Experten Giso Weyand herausgebe – kostenlos zu abonnieren unter <http://nadinehamburger.de/newsletter.php>.
- ▶ Des Weiteren erscheint im März 2008 die vollständige Auswertung der Studie „Was Deutschlands Trainer bewegt?“, mein Buch zum Thema erscheint im Oktober 2008. Beides ist auch erhältlich im Beratershop meines Kollegen: <http://www.gisos-shop.de>.
- ▶ Oder machen Sie einen persönlichen Check-up, in dem Sie Ihre Zufriedenheit mit den Herausforderungen des Beratungsberufs überprüfen und neuen Schwung erlangen. Den Check-up mit persönlichem Auswertungsgespräch erhalten Sie zum Einstiegspreis auf meiner Internetseite <http://nadinehamburger.de/mc.php>.

Sie möchten persönlich zu Ihrem Thema beraten werden oder mir mitteilen, wie Ihnen die Serie gefallen hat? Sie haben Anregungen? Dann freue ich mich auf Ihre Nachricht. Bitte schreiben Sie an nh@nadinehamburger.de oder rufen Sie mich an unter +49 (0)3322-242662.

Nadine Hamburger ist Coach ausschließlich für Berater, Trainer und Coaches. Sie unterstützt ihre Kunden bei zweierlei:

- ▶ Erstens die emotionalen Hürden ihres Berufs zu nehmen – und zwar mit Leichtigkeit und Kraft.
- ▶ Zweitens erfolgreich zu bleiben, auch wenn gerade alles rund läuft.

Die Themen ihrer Kunden reichen vom Umgang mit dem Einzelkämpferdasein über das persönliche Energiemanagement bis hin zur eigenen Zielplanung.

- ▶ Weitere Informationen unter:
<http://www.nadinehamburger.de>

