

Wenn der Trainingsauftrag vom Vermittler kommt

BDVT CAMP 2002. »Auftragsakquise durch Trainerbroker ist ein echter Geheimtipp zur Neukundengewinnung«, ist Dirk Kreuther, BDVT-Verkaufstrainer aus Düsseldorf, überzeugt.

Er hatte bei deutschen Trainervermittlern recherchiert und mit seinem Marktbericht den Hauptteil des diesjährigen Sommer-Camps des Berufsverbands Deutscher Verkaufsförderer und Trainer (BDVT) Anfang Mai in Maria Laach gestaltet. »Wer selbst akquiriert, hat oft keine Zeit mehr fürs Training«, schildert Kreuther das Dilemma vieler Trainer. Es kann deshalb ein durchaus profitabler Weg der Kundengewinnung sein, sich bei Brokern listen zu lassen. Dabei zeigen sich im Leistungsumfang der einzelnen Anbieter durchaus Unterschiede. Die erste Vermittlungsagentur Deutschlands, die YPSYLON GmbH in Dortmund, wurde 1988 von Jutta Häuser gegründet. Damit gilt sie als die erfahrenste Vermittlerin am Markt. Sie hat mehr als 450 Verkaufs- und Managementtrainer sowie Coaches »im Angebot«. Nach eigenen Angaben hat Häuser alle zu Beginn der Zusammenarbeit persönlich kennen gelernt. Die wichtigsten Kriterien für die Vermittlungs-

fähigkeit eines Trainers sind ihrer Ansicht nach Kompetenz und ein klares Profil. Nur wer spitz in den Markt geht, ist für Häuser ein geeigneter Kandidat. Wer nur ein »Trainer und Berater« auf seiner Visitenkarte stehen hat und sich damit als Bauchladenanbieter outet, ist für sie nicht interessant. Die Honorarhöhe der von Häuser vermittelten Trainer liegt im Schnitt bei 1.500 bis 2.000 Euro. Finanziert wird Häusers Service durch eine Provision nach erfolgreicher Vermittlung, die der Trainer zu tragen hat.

Aber nicht nur reine Broker vermitteln Trainer. Einige, wie zum Beispiel das Trainingsinstitut Heitsch & Partner GmbH, bieten diesen Service als Bestandteil mehrerer Dienstleistungen für Trainer an. Oftmals entstehen Vermittlungen auch wie beim »Trainertreffen Deutschland«, das die Kommunikationstrainer für das Expo-Personal besorgte, aus bestehenden Netzwerken heraus. Nach dem Ausschreibungsprinzip arbeitet die Agentur PE Support in Düsseldorf. »Bei uns steht der Personalentwickler als Kunde im Vordergrund«, erklärt PE-Support-Initiator Thorge Berger. »Für Unternehmen, die einen externen Trainer für eine spezielle Auf-

gabe benötigen, war die Suche in der Vergangenheit häufig langwierig und müßig. Unsere Geschäftsidee war, eine Plattform für Personalentwickler zu schaffen, auf der sie ihren passenden Trainer online oder offline suchen können.« Auf einer Internetseite von PE Support haben Personalentwickler seit letztem Jahr die Möglichkeit, Anforderungsprofile des zu vergebenden Jobs einzutragen und eine Trainerdatenbank nach dem passenden Trainerprofil durchsuchen zu lassen. Für die ausschreibenden Firmen ist der Service kostenlos, die Trainer zahlen für ihren Datenbankeintrag einen Jahresbeitrag. Nach dem gleichen Prinzip funktioniert auch die Offline-Vermittlung. Hier kostet die Vermittlung im Erfolgsfall 15 bis 20 Prozent des Honorars.

Insgesamt 13 Broker präsentierte Kreuther – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – während seines Vortrags. Sein Fazit: »Nicht alle sind für jeden Trainer geeignet.« Er rät deshalb jedem Kollegen, sich die nachfolgend genannten Internetseiten der Vermittlungsagenturen anzuschauen und darauf hin zu analysieren, ob sie zum eigenen Selbstverständnis als Weiterbildungsexperten passen. Trainervermittlungsagenturen im Internet:

- www.expert-punkt.de
- www.Ypsylon.de
- www.PE-Support.de
- www.cisik.com
- www.heitsch-partner.de
- www.agentur-meetingpoint.de
- www.sintcon.de
- www.c-b-k.de
- www.Steinborn.de
- www.Trainertreffen.de
- www.Volkswagen-coaching.de
- www.rubach-pr.de



BDVT-Camp 2002: Gutes Wetter lockte ins Freie

BDVT-Präsidium: Manfred Sieg wiedergewählt

BDVT. Auf der 40. Mitgliederversammlung des BDVT Anfang Mai in Maria Laach wurde Manfred Sieg mit überwältigender Mehrheit als BDVT-Präsident bestätigt. Er erhielt einhundert Prozent der abgegebenen

Stimmen, was als einmalig in der Verbandsgeschichte gilt. Zu neuen Vizepräsidenten wurden Peter Krötenheerdt und Wiltrud Telgmann gewählt. Die beiden bisherigen Vizepräsidenten, Hartmut Höfer und Werner

Spröte, schieden auf eigenen Wunsch aus dem Präsidium aus. Alle anderen Vizepräsidenten wurden ebenfalls wiedergewählt.

Seit Beginn des Jahres 2001 bis heute sank die Zahl der BDVT-Getreuen von über

1.200 auf jetzt 800 Mitglieder. Erklärtes Ziel Siegs ist es, in der nächsten Amtszeit mindestens 200 neue Mitglieder zu gewinnen. Die Arbeit der Regionalclubs soll weiter intensiviert werden.

www.bdvt.de