

THEMENCHAT VOM 14.11.2002 :

Wie finde ich den richtigen Trainer oder Coach? , Frau Heike Berger

hrforum-Team: Herzlich Willkommen zum heutigen Themenchat. Thema heute: "Wie finde ich den richtigen Trainer oder Coach?" Herzlich willkommen Frau Berger!

hrforum-Team: Frau Berger steht Ihnen jetzt eine Stunde für Ihre Fragen zur Verfügung.

HeikeBerger: Danke und Herzlich Willkommen an alle Gäste!

HeikeBerger: Mein Name ist Heike Berger. Ich bin Mitinhaberin der Trainervermittlung PE-Support. PE steht für Personalentwicklung. Ich freue mich auf eine spannende Stunde mit Ihnen und freue mich auf Ihre Fragen.

Gast: Was macht denn PE-Support?

HeikeBerger: PE-Support ist eine Trainer- und Coachvermittlung.

Gast: Sind Sie spezialisiert auf bestimmte Branchen?

HeikeBerger: Nein. Bei uns haben Sie die Möglichkeit über Ausschreibungen einen Coach oder Trainer zu finden.

Gast: Haben Sie auch keine eigenen Schwerpunkte?

HeikeBerger: Sie können alle für Sie wichtigen Voraussetzungen in der Ausschreibung platzieren.

Gast: In der letzten Woche wurde noch Ihr Mann angekündigt. Vermutlich sind Sie ein "Team", oder?

HeikeBerger: Genau. Wir haben PE-Support gemeinsam gegründet.

Gast: Woher stammt Ihre eigene Intention dazu?

HeikeBerger: Wir beide sind Trainer. Ich war vorher 6 Jahre Personalentwicklerin und später PE-Beraterin. Aus der PE-Beratung hat sich immer wieder die Frage der Auftraggeber ergeben: "Wo finden wir jetzt den passenden Coach oder Trainer?"

HeikeBerger: So bin ich regelmäßig auf die Suche gegangen und habe festgestellt wie mühsam dies ist. So entstand die Idee der Ausschreibungsplattform. Möchten Sie weiter Informationen über diese Form der Suche haben? Folgender Vorschlag: Ich beschreibe die Idee der Ausschreibung als eine Form der Suche und unterbreche, sobald es Fragen gibt.

Gast: Aus eigener Tätigkeit in Personalberatungen kann ich diese Schwierigkeiten nur bestätigen, vor allem IT-Trainer und insbesondere SAP-Trainer waren die heißgesuchten, sogenannten "harten Nüsse".

HeikeBerger: Ja, das kann ich mir denken. "Leider" decken wir den IT-Bereich nicht ab. Dies ist erst für Mitte 2003 geplant. Aber angenommen Sie suchen einen Trainer oder Coach für den Verhaltensbereich, dann können Sie auf unserer Plattform eine Ausschreibung platzieren. In dieser Ausschreibung (Sie füllen ein umfangreiches Formular aus) können Sie alle Wünsche und Eckdaten hinterlegen.

Gast: Welche Bereiche decken Sie denn ab?

HeikeBerger: Eher den Verhaltensbereich. Bei uns finden Sie Trainer zu den Themen Vertrieb, Rhetorik, Führung, Kommunikation, Moderation bis hin zu Outsourcing, Outplacement oder Konfliktmanagement

Gast: Das ist ja ein weites Feld. Wie sichern sie denn da die Qualität der Trainer´?

HeikeBerger: Diese Plattform richtet sich an Personaler, die wissen was sie suchen und für sich die Qualität festlegen und entsprechend prüfen.

Gast: Führen Sie neben den Datenbanken auch eine Bewertung durch v o r Aufnahme in die DB?

HeikeBerger: Online, dass heißt, Sie suchen über die Plattform per Ausschreibung, da gibt es keine Zugangsvoraussetzungen.

Gast: Es würde mich auch interessieren nach welchen Kriterien sie vorgehen und wie Sie diese überprüfen?

HeikeBerger: Wenn wir persönlich über einen Beraterauftrag suchen testen wir die Qualität im Gespräch, durch Referenzen oder auch durch Teilnahme an Seminaren.

HeikeBerger: Es finden dann Bedarfsgespräche mit dem Auftraggeber statt, denn der bestimmt welchen Qualitätsstandard er anlegt. Wir hinterfragen sie dann und wie oben erwähnt "kontrollieren" wir sie.

Gast: Steigen denn für eine Unternehmung nicht die Kosten für einen Trainer, wenn diese Plattform bei der Auswahl quasi zwischengeschaltet ist?

HeikeBerger: Wenn Sie über die Plattform per Ausschreibung (AS) suchen nicht, denn die Suche ist kostenlos. Wir finanzieren uns über den Registrierungstarif der Anbieter. Wenn wir persönlich suchen, dann erhalten wir 15-20 vom Auftragsvolumen und die bekommen wir von den Trainern und Coaches, die wir vermitteln.

Gast: Das hört sich fair an!

HeikeBerger: Danke! Da wir beide Seiten sehr gut kennen (PE=Suchende und Trainer/Coach = Anbieter) war uns eine faire Lösung wichtig.

HeikeBerger: Ganz wichtig bei der Suche ist ja die Bedarfsermittlung. Auf der Plattform hinterlegen Sie Ihren Bedarf per Ausschreibung. Dort füllen Sie ein Formular aus und hinterlegen z.B. welche Ausbildungen sie sich wünschen, um welches Thema/Problem es geht, wieviel Sie zahlen können, zu welchem Zeitpunkt Sie suchen, wo das Training oder Coaching stattfinden soll usw. Sie erhalten dann Profile von passenden Trainern oder Coaches, die ihr Profil in unserer Datenbank hinterlegt haben. Sie können diese Profile vergleichen und über unsere Plattform Kontakt zu Ihren Favoriten aufnehmen. Sie können sich jederzeit Beispiele auf der Plattform anschauen. Unter www.pe-support.de.

HeikeBerger: Dort können Sie sich an einem Beispiel-Ausschreibung anschauen, aber natürlich auch beispielhafte Profile. So sehen Sie, welche Informationen Sie bekommen.

Gast: Begeben Sie sich auch über die Plattform hinaus auf die Suche nach geeigneten Kandidaten?

HeikeBerger: Ja! Das ist unser 2. Standbein. In der Regel ergeben sich diese Suchaufträge aus einer PE-Beratung. Ganz wichtig ist uns die Bedarfsklärung: Was genau wird gesucht? Für welches Thema, was sind die Wünsche des Auftraggebers, was der Hintergrund der Maßnahme, was ist bisher schon gelaufen etc. Nur dann können wir den richtigen Partner finden.

Gast: Suchen Sie auch für Anbieter die "passenden" Kunden? Als Coach z.B.?

HeikeBerger: Bei uns stehen zunächst die Suchenden im Mittelpunkt, für die wir dann die passenden Anbieter suchen.

Gast: Macht es dann Sinn, sich Ihnen als Anbieter näher vorzustellen, damit Sie einen umfassenderen Eindruck bekommen?

HeikeBerger: In der Regel nehmen wir Kontakt auf. Sobald Sie sich registrieren, haben wir ja zunächst Ihr Profil. Nehmen wir an wir haben einen offline Auftrag (so nennen wir die Aufträge, die nicht als AS laufen) dann würden wir erst bei uns in der Datenbank suchen und dann telefonisch Kontakt aufnehmen, bevor wir uns dann persönlich treffen.

Gast: Wie viele "qualifizierte" Coaches haben Sie in etwa in Ihrer Datenbank?

HeikeBerger: Z.Z. sind es 25 Coaches und 86 Trainer oder Institute.

Gast: Das klingt gut, ich interessiere mich dafür, mag allerdings nicht eine unter 100 sein.

HeikeBerger: Wie meinen Sie das?

HeikeBerger: Ich habe eine Idee, wie Sie es meinen könnten. In unserer Datenbank liegen die unterschiedlichsten Profile, was gut so ist, denn auch die Aufträge sind z.T. sehr unterschiedlich. Das heißt, dass je nach Auftrag ja nur 10-15 Suchende in Frage kommen (aufgrund des Backgrounds).

HeikeBerger: Wir hatten gerade eine Suche für den Einsatzort New York. Die Maßnahme muß in Engl. durchgeführt werden. Da verringerte sich das Angebot an Bewerbern sehr.

Gast: Ich meinte, dass eine Datenbank mit sehr vielen Einträgen für mich als Anbieter nicht attraktiv ist, da ich mir dann wie eine Nadel im Heuhaufen vorkomme - ganz unabhängig von der Qualität, die sehr gut sein kann.

HeikeBerger: Ja, Ihre Bedenken kann ich gut verstehen. Sie treffen auf jeden Fall zu, wenn Ihr Angebot, Ihr Background, Ihr Profil eben Anderen ähnlich ist. Dann bekommt der Auftraggeber ähnliche Profile und muss dann im Kontakt mit jedem Einzelnen herausfinden, wer der/die richtige ist.

Gast: Welche Bindungszeit gibt es denn bei einer Registrierung?

HeikeBerger: Sie können sich für ein Quartal, 1/2 Jahr oder 1 Jahr registrieren. Sie müssen auch keine Kündigungszeiten einhalten, der Vertrag läuft einfach aus. Sie erhalten dann eine entsprechende Info-Mail.

Gast: Fein, danke für die Auskunft.

HeikeBerger: Gerne!!

Gast: D.h. sie bieten auch weiterhin konventionelle Personalberatung?

HeikeBerger: Ja, in der Regel PE-Beratung.

Gast: Geben Sie auch eine Art Garantie für Ihre vermittelten Kandidaten ab, wenn auch zeitlich befristet?

HeikeBerger: Wie würde so eine Garantie aussehen?

Gast: Dem Auftraggeber z.B. auf einen Zeitraum bis zu 6 Monaten hin im Falle der Unzufriedenheit mit dem vermittelten Kandidaten ohne erneute Vermittlungsgebühren oder sonstigen Kosten eine anderweitige Kandidatenalternative zu bieten.

HeikeBerger: Ja, diese Garantie geben wir auf jeden Fall.

HeikeBerger: Wir stellen unseren Auftraggebern in der Regel 3 geeignete Kandidaten vor. Dennoch kann es nach der Entscheidung zu der Situation kommen, dass Suchender und Anbieter nicht passen. Warum auch immer. Dann führen wir ein Klärungsgespräch und suchen erneut.

Gast: Können Sie eine ungefähre Auswahlquote Ihrer potentiellen Kandidaten nennen, sprich wie hoch ist die Ihnen angebotene Qualität?

HeikeBerger: Dies kann ich für den Online-Ausschreibungsbereich nicht, denn da nimmt der Suchende nach Bewerbung (d.h. Übermittlung des Profils) selber die Kontaktaufnahme vor. Im Offline-Bereich, haben wir nur einmal keinen passenden Trainer und zweimal keinen passenden Coach gefunden.

Gast: D.h. Sie sind am weiteren Auswahlverfahren in keinster Weise beteiligt?

HeikeBerger: Bei den Ausschreibungsvariante nicht. Die richtet sich an Personaler/Führungskräfte/Geschäftsführer, die genau wissen was sie suchen. Im Offline-Bereich stellen wir jeden Kandidat persönlich vor und wissen auch genau, mit wem der Auftraggeber arbeitet. In der Regel finden ja auch Feedbackgespräche, Abschlussgespräche etc. statt.

Gast: Welche Branchen greifen denn verstärkt auf Ihr Angebot zurück?

HeikeBerger: Zum Glück sehr unterschiedlich. Wir haben einige Banken, aber auch zwei große Konzerne, dann einige StartUps, produzierender Mittelstand. Gerade verhandeln wir mit einer Hotelkette. Weiter nehmen unsere Plattform aber auch Konferenzveranstalter und große Weiterbildungsveranstalter in Anspruch.

Gast: Würden Sie häufig anders als Ihr Auftraggeber bei der Kandidatenauswahl entscheiden?

HeikeBerger: Das kommt vor. Aber rückblickend haben mein Mann oder ich gehnt, für wen der Auftraggeber sich entscheidet, da wir ja einige Vorgespräche geführt haben, oder bereits für andere Maßnahmen gesucht haben.

Gast: Worin sehen Sie die Vor- und ebenso Nachteile einer solchen Plattform versus der konventionellen Personalvermittlung?

HeikeBerger: Ich weiß, dass wir Fachleute sind, die beide Seiten gut kennen. Ich denke, dass das Angebot für Auftraggeber interessant ist, weil Sie uns einfach ausprobieren können. Für die Anbieter ist es interessant, weil Sie sich auf der Plattform auf jede AS bewerben können UND von uns auch im offline-Verfahren (bei der persönlichen Suche) angesprochen werden können.

HeikeBerger: Ich würde mich freuen, wenn Sie auf unserer Seite schnuppern und noch mehr natürlich, wenn Sie uns ausprobieren würden. Gerne stehe ich Ihnen auch per e-mail für weitere Fragen zur Verfügung: heike.berger@pe-support.de

hrforum-Team: Wir bedanken uns herzlich bei Frau Berger! Besuchen Sie uns doch zum nächsten Themenchat am 28.11.02 zum Thema: "Mitarbeitermotivation durch Förderung der work-life-balance im Unternehmen" mit Frau Nagler-Springmann.

HeikeBerger: Gerne, die Zeit ist wie im Fluge vergangen. Allen noch eine erfolgreiche Zeit.