

Online-Trainings im Homeoffice

KRISE. In der derzeitigen Corona-Krise formiert sich der Trainingsmarkt neu. Wir haben die selbstständige Trainerin Sabine Prohaska gebeten, sich einmal bei ihren Kollegen umzuhören. Ihr Fazit: Die Trainingsanbieter trifft es unterschiedlich hart. Wer schon die nötigen Schlüsse aus der digitalen Transformation der Wirtschaft gezogen hat, der braucht sich jetzt weniger Sorgen zu machen als reine Präsenztrainer.

Wer hätte gedacht, dass sich der Markt so schnell dreht? Noch zur Jahreswende waren alle Berater für das Jahr 2020 sehr zuversichtlich und zum Beispiel der Präsident des Verbands der Unternehmensberater (BDU) in Deutschland, Ralf Strehlau, sagte der Branche für 2020 nicht nur ein Wachstum von über fünf Prozent voraus. Er verkündete zudem: „Besonders die mittelgroßen Marktteilnehmer erwarten im ersten Halbjahr 2020 gute Rahmenbedingungen für weiteres Wachstum.“

Doch bereits am 13. März klang dies in einer Pressemitteilung des BDU schon deutlich nüchterner. Ihr zufolge hielten in einer BDU-Blitzumfrage zwar - „trotz der

bereits spürbaren Corona-Virus-Auswirkungen“ - noch 72 Prozent der Unternehmensberatungen an ihren ursprünglichen Umsatzprognosen für das Jahr 2020 fest. „Doch gut ein Viertel der Marktteilnehmer erwarten schon einen Umsatzrückgang.“ Dessen ungeachtet verbreitet der BDU-Präsident in der Pressemitteilung noch Zuversicht und rechnet sogar zum Beispiel bei solchen Beratungsthemen wie Supply Chain Management und Sanierungsberatung mit einer „Sonderkonjunktur“ - was nachvollziehbar ist, wenn die Lieferketten der Unternehmen zusammenbrechen und nicht wenigen aufgrund von Liquiditätsengpässen eine Insolvenz droht.

Homeoffice. Von zu Hause aus arbeiten und lernen scheint besonders für junge Eltern attraktiv.



AUTORIN

Sabine Prohaska ist Inhaberin des Trainings- und Beratungsunternehmens „Seminar Consult Prohaska“, Wien, das unter anderem Trainer und Coaches ausbildet. Im Oktober 2013 erschien ihr Buch „Coaching in der Praxis: Tipps, Übungen und Methoden für unterschiedliche Coaching-Anlässe“.

Seminar Consult Prohaska
Märzstraße 55/13
A-1150 Wien
Tel. +43 664 3851767
www.seminarconsult.at

Berater ist nicht gleich Trainer oder Coach

Dass der BDU-Präsident bezüglich der Auswirkungen der Corona-Epidemie noch so gelassen ist (oder sich so gibt), liegt vermutlich daran: In seinem Verband sind weitgehend die klassischen Unternehmensberatungen zu Hause. Und ob zum Beispiel eine Prozessberatung nun unter der Überschrift „Wachstum und Innovation“ oder „Cost-Cutting“, also Kosten- und Personaleinsparung, oder gar „Sanierung“ ihr Geld verdient, ist für deren Inhaber meist sekundär.

Anders sähen die Befragungsergebnisse vermutlich aus, wenn ein Verband wie der Berufsverband für Training, Beratung und Coaching (BDVT) oder die Rednervereinigung GSA oder die Vereinigung der

Businesstrainer Österreich (VBT), deren Vorstand ich angehöre, ihre Mitglieder befragen würde, die weitgehend Trainer, Coaches und Speaker sind. Dann wäre das Stimmungsbild deutlich düsterer. Zumindest hatte ich bei meinen zahlreichen Telefonaten in der zurückliegenden Woche vorrangig mit Trainern nicht nur in Österreich, sondern auch in Deutschland und der Schweiz diesen Eindruck. In ihnen berichteten mir meine Gesprächspartner fast durchgängig von Auftragsstornierungen und Trainingsverschiebungen - vermutlich auf den „Sankt-Nimmerleins-Tag“.





Dabei gewann ich den Eindruck: Je überregionaler das Geschäft der Anbieter im Trainings- und Beratungsmarkt ist und je stärker dieses davon lebt, dass Menschen sich persönlich treffen und miteinander kommunizieren, umso größer sind jetzt bereits die Auswirkungen der Corona-Epidemie oder -Pandemie auf ihr Geschäft. So klagten zum Beispiel die Coaches, mit denen ich sprach und deren Business primär ein lokales oder regionales ist, fast nie über Auftragsstornierungen. Und wenn doch? Dann nicht aufgrund einer eventuellen Ansteckungsgefahr, sondern weil ihre Coachees aktuell Dringlicheres

zu tun haben, als sich mit ihrem Coach zu treffen - was nachvollziehbar ist, wenn zumindest die Gefahr besteht, dass Aufträge wegbrechen und ihre Unternehmen deshalb eventuell in eine finanzielle Schiefelage geraten.

Trainer und Speaker spüren die „Krise“ stark

Anders sieht die Situation bei den Trainern und Speakern aus. Sie berichteten mir reihenweise von der Absage von Veranstaltungen und Events. Dies ist ebenfalls nachvollziehbar! Denn wenn immer

mehr Unternehmen ihren Mitarbeitern anbieten, sie könnten von zu Hause aus arbeiten, um die Infektionsgefahr zu reduzieren oder minimieren, dann wäre es geradezu absurd, sie für ein Training zusammenzutrommeln, bei dem sie zum Beispiel professionell zu präsentieren lernen. Ähnlich verhält es sich bei den Vortragsrednern. Wenn reihenweise Veranstaltungen wie Tagungen und Kongresse, Kick-offs und Kundenevents abgesagt werden, braucht man auch keine Keynote Speaker. Besonders hart scheint es jedoch die Beratungs- und Trainingsunternehmen zu

treffen, die grenzüberschreitend oder gar weltweit agieren.

So berichtete mir zum Beispiel ein bekanntes, namhaftes Trainingsunternehmen, dessen Spezialität internationale Roll-outs von Trainingskonzepten zum Beispiel im Bereich Führung und insbesondere Vertrieb sind: Unsere Trainings- und Qualifizierungsmaßnahmen wurden - soweit sie nicht online stattfinden - fast ausnahmslos storniert. Nicht nur wegen des erhöhten Infektionsrisikos, das mit Fernreisen und wenn Menschen aus mehreren Ländern sich zum gemeinsamen Lernen und Arbeiten treffen verbunden ist, sondern auch aufgrund der (Ein-)Reisebeschränkungen, die für immer mehr Länder auf der Welt gelten.

Dessen ungeachtet sind die Aussagen des Inhabers des Trainingsinstituts eigentlich typisch für die aktuelle Situation im Trainings- und Beratungsmarkt: Fast alle Anbieter berichten von einer verstärkten Nachfrage, inwieweit sie ihre Leistung auch computer- und netzgestützt erbringen könnten - zum Beispiel in Form von Webinaren, virtuellen Klassenräumen, Video- und Telefonkonferenzen oder Online-Coachings.

Die geringsten Umsatzeinbußen und geringste Zukunftsangst bzw. Angst, Stammkunden zu verlieren, haben denn auch die Anbieter, die in der Vergangenheit schon bei ihrer Produktentwicklung recht stark auf reine Onlineberatungen und Blended-Learning-Angebote setzten,

die Präsenzveranstaltungen mit einem Online-Lernen verknüpfen, denn sie können, wenn ein Kunde einen Auftragsstorno ins Spiel bringt, sagen: „Dann lassen Sie uns die Trainingsmaßnahme doch als Webinar mit vielen aktivierenden Elementen und mit einem anschließenden Online-Coaching durchführen. Die nötige Infrastruktur und die nötige Erfahrung hierfür haben wir ja schon.“

Der Markt formiert sich im Zuge der Krise neu

Diese Anbieter sehen in der Corona-Epidemie sogar eine Chance zu wachsen, also bei neuen Kunden einen Fuß in die Tür zu bekommen und mittelfristig deren angestammte Trainingspartner zu verdrängen, denn klar ist für sie: Zwar galt auch schon in den zurückliegenden Jahren die Maxime „Die digitale Transformation macht vor der betrieblichen Personalarbeit und -entwicklung nicht Halt - doch manche HRler und viele Trainer zogen hieraus nicht die nötigen Schlüsse. Im Zuge der Corona-Epidemie wird sich jedoch auch eine Bewusstseinsveränderung bei ihnen und ein Paradigmenwechsel in ihren Unternehmen vollziehen. Die Epidemie wird wie ein Brandbeschleuniger wirken in dem Prozess, der sich eigentlich schon seit Jahren vollzieht, nämlich dass die Unternehmen bei ihrer Personalentwicklung immer stärker auf Online- bzw. Blended-Learning-Konzepte setzen.

Insofern macht die aktuelle Corona-Epidemie auch die Versäumnisse mancher Beratungs- und Trainingsanbieter beim Entwickeln und Weiterentwickeln ihrer Produkte in der Vergangenheit sichtbar. Und klar ist schon heute: Die Epidemie wird zu Strukturveränderungen im Weiterbildungsmarkt führen. So werden zum Beispiel in naher Zukunft viele etablierte Beratungs- und Traineranbieter mit ganz neuen, innovativen Mitbewerbern zu kämpfen haben, die sie heute noch gar nicht auf dem Monitor haben - ähnlich wie dies in den zurückliegenden Jahren unter anderem im Handel und in der Finanzwirtschaft schon der Fall war. Denn wie lautet eine alte Beraterweisheit? In der Krise formiert sich der Markt neu!

Sabine Prohaska •

„Die Tools sind doch da“

Webtalk. Albrecht Kresse, Chef der Edutainment Company (www.edutainment.com) in Berlin reagierte als einer der ersten auf die Virus-Krise und lud bereits am 6. März Personalentwickler zu dem Webtalk „Corona meets PE“ ein. Er forderte die PE'ler dazu auf, jetzt die digitalen Lernformate aktiv zu promoten. Die notwendigen Tools seien bei vielen schon auf der Lernplattform. Jetzt biete sich eine riesige Chance für die Personalentwicklung, mehr Akzeptanz zu bekommen. Man dürfe sich nicht in die Rolle zurückdrängen lassen, PE sei die Abteilung, die sich darum kümmere, dass alles ordentlich storniert werde. Kresse nennt „Webinare“ jetzt „Live Online Trainings“, um zu zeigen, dass sie interaktiv und emotional sind und sich mehr an TV-Quizshows und Teamspielen orientieren als an Expertenmonologen. Ganz gezielt sollten PE'ler jetzt in ihren Unternehmen auch den „Homeoffice & Remote-Führerschein“ einführen. Nur über „Führerscheinprüfungen“ könne sichergestellt werden, dass die Home Office Tools richtig genutzt würden.



Albrecht Kresse (links). Mit „Lernfuturist“ Gernot Kühn erklärt er im Webtalk digitale Lernformate.