

In der Krise formiert sich der Markt neu

Die Corona-Epidemie trifft die Anbieter im Beratungs- und Trainingsmarkt unterschiedlich hart, denn ihre Geschäftsfelder sind teils verschieden.



Gastautorin

Sabine Prohaska

ist Inhaberin des Trainings- und Beratungsunternehmens seminar consult prohaska, sowie Mitglied des Vorstands der Vereinigung der Businesstrainer Österreich (VBT).
www.seminarconsult.at

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 Mitte März, genauer gesagt 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 % der Unternehmensberatungen an ihren ursprünglichen Umsatzprognosen für das Jahr 2020 fest. »Doch gut ein Viertel der Marktteilnehmer erwarten schon einen Umsatzrückgang.«

Berater ist nicht gleich Trainer

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

Anders sähen die Befragungsergebnisse vermutlich aus, wenn ein Verband wie der Berufsverband für Training, Beratung und Coaching (BDVT) oder die GSA oder die Vereinigung der Businesstrainer Österreichs (VBT), deren Vorstand ich angehöre, ihre Mitglieder befragen würde, die weitgehend Trainer, Coaches und/oder Speaker sind. Dann wäre das Stimmungsbild düsterer. Zumindest hatte ich bei meinen zahlreichen Telefonaten in den zurückliegenden Wochen 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-Pandemie auf ihr Geschäft. So klagten zum Beispiel die Coaches, mit denen ich sprach und deren Business primär ein 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 Schieflage geraten.

Trainer und Speaker spüren die »Krise« stark

Anders sieht die Situation bei 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 Zuhause aus arbeiten, dann wäre es geradezu absurd, sie für ein Training zusammenzutrommeln, bei dem sie zum Beispiel professionell 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 namhaftes Trainingsunternehmen, dessen Spezialität internationale Roll-outs von Trainingskon-

zepten im Bereich Führung und 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 gelten.

Online-Trainings boomen

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, 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 Online-Beratungen 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 einem anschließenden Online-Coaching durchführen. Die nötige Infrastruktur und Erfahrung hierfür haben wir ja schon.«

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.