



Wege aus einer Zwickmühle Der tödliche Kreis- lauf bei erfolgreicher Einzeltrainern

René Busch

Haben Sie als Einzeltrainer ein erfolgreiches Konzept/Programm erst einmal entwickelt und der Verkauf geht gut, dann beginnt für Sie oft ein „tödlicher“ Kreislauf. Denn: Sind Sie gut, bekommen Sie viele Aufträge. Sie trainieren, reisen, im Büro stapeln sich Anfragen und die Post. Sie haben aber wegen Ihres Erfolges keine Zeit für die Neuaquise und Kundenpflege! Nicht lange und Ihr Geschäft wird rückläufig. Was tun?

1. Weg: Empfehlungsmarketing

Also gleich von Anfang an Zeit für ein funktionierendes Empfehlungsmarketing einplanen. Ich verweise da auf den Kollegen Martin Pichler, der einen exzellenten Artikel zum Thema in *Wirtschaft & Weiterbildung* verfasst hat. Er empfiehlt, sich vom Kunden weiterreichen zu lassen. Fragen Sie doch Ihre Kunden, wer aus ihrer Sicht von Ihrer Arbeit noch profitieren könnte.

2. Weg: Aufgabenteilung und Kooperation

Die Kollegen „schreien“ nach Unterstützung in der Akquisition. In meinen Augen der falsche Weg. Warum soll ein Trainer denn alles können müssen: Akquise, Konzept, Verkauf, Umsetzung, Erfolgskontrolle, Buchhaltung, Marketing, Kongresse besuchen, Fortbildung und mehr.

Aufgabenteilung kann hier abhelfen. Kooperieren Sie mit Spezialisten auf verschiedenen Gebieten.

Aber Vorsicht vor den Knackpunkten in den Trainerteams:

1. Wenn Teams nach gleicher Fachrichtung gebildet werden, gibt es oft Kompetenzgerangel. Bauch und Sympathie sollten stattdessen neben der nötigen Qualifikation mehr beachtet werden.
2. Unklare Vereinbarungen bezüglich der Bezahlung bergen viel Sprengstoff. Besonders Akquisiteure haben oft Probleme mit der pekuniären Leistungsanerkennung.
3. Keiner will die Leitung übernehmen bzw. sich in Entscheidungen durchsetzen (Kuschelgruppe). Ohne formelle Geschäftsführung wirken solche Gruppen nach Außen aber oft chaotisch und unprofessionell.

[Informationen zu Kooperationsstrategien und zum Thema „Wann Kooperationen erfolgreich sind“, gibt es beim TT-Service-Büro.]

3. Weg: Arbeiten Sie für die Großen

Wenn Sie die vielen zusätzlichen Aufgaben eines Einzelkämpfers leid sind und Sie lieber

Trainer, als Unternehmer sein wollen, dann können Sie sich auch einer bestehenden Organisation anschließen.

Insbesondere, wenn Sie ein erfolgreiches bewährtes System haben, könnte es für manch etabliertes Institut auch interessant sein, mit Ihnen zu arbeiten. Es hat vielleicht eine bessere Infra- und Vertriebsstruktur für eine Vermarktung, als Sie selbst.

Die Auswahl geeigneter Anbieter dürfte sicherlich nicht leicht sein und insbesondere auch die Verhandlungen sind nicht gerade einfach. Aber: Wenn es wirklich nicht mehr so weitergeht, lohnt es sich, diesen vielleicht anfangs etwas mühseligeren Weg zu gehen - denn später geht es (hoffentlich) viel besser.

Achten Sie bei der Auswahl Ihres neuen Geschäftspartners „auf den Bauch Ihrer Frau“

Denken Sie bei der Auswahl Ihres neuen Partners langfristig und umsichtig: Was für eine Referenz wird es sein, bei diesem speziellen Institut gearbeitet zu haben? Was für ein Ruf hat es und was färbt auf Sie dadurch ab?

Achten Sie unbedingt auch auf die Chemie zwischen Ihnen und dem neuen Geschäftspartner und „auf den Bauch Ihrer Frau“! Oft sind unsere Lebensgefährtinnen sensibler gegenüber erfolgsverhindernden Faktoren, als wir dies in unserer euphorischen „Kopforientierung“ wahrhaben wollen.

Wenn Sie nur für einen Auftraggeber tätig sein können oder wollen, bedenken Sie das Problem der Scheinselbständigkeit! Aus Sicht des Trainers ist langfristig gesehen gegen dieses Gesetz nichts einzuwenden, denn es schützt ihn letztlich vor einer zu großen Abhängigkeit von nur einem Auftraggeber. Bricht Ihnen Ihr einziger Auftraggeber nämlich weg, stehen Sie auf der Straße!

4. Weg: Franchise-Systeme

Ein weiterer möglicher Weg sind die immer wieder angebotenen Franchise-Systeme, die sichere Einnahmen und Erfolge im Training versprechen. Der Franchisegeber bietet Ihnen

sein System zum Kauf an. Marktauftritt und Strategien sind erprobt, etabliert und bringen laufende Nachfragen.

Eindeutiger Nachteil: Sie erarbeiten sich meist keinen eigenen Namen, zahlen Gebühren auf den Umsatz und sind mehr oder weniger weisungsgebunden. Mit anderen Worten, bei einem ungünstigen Vertrag haben Sie das Risiko und der Anbieter den Vorteil.

Andere Institute locken mit Eintrittsgebühren in Form von Seminaren, in denen das allein selig machende System vermittelt wird. Anschließend sollen die Kunden nur noch so gelaufen kommen. Aber: danach müssen Sie immer noch akquirieren, nur jetzt unter dem Namen des neuen Gebieters. Zusätzlich führen Sie noch eine (meist drastische) Provision ab. Manchmal auf immer und ewig ...

Aber es gibt natürlich auch eine große Zahl von seriösen Franchisegebern, die mit Sicherheit faire Konditionen bieten. Sie wiesen Ihnen gerne glaubwürdige Referenzprojekte nach, haben einen (nachgewiesenen) Umsatz, der den Erfolg der Methode / des Systems widerspiegelt und binden Sie nicht mit Knebelverträgen, bei denen allein Sie das Risiko und die Kosten tragen und die anderen dafür quasi nichts tun müssen.

Vor Unterzeichnung sollten Sie solche Verträge unbedingt einem Rechtsanwalt vorlegen und sich aufklären lassen, was für Folgen im schlechtesten Falle daraus auf Sie zukommen. Vertrauen ist gut, mit Kontrolle und Umsicht fahren Sie bei Franchise-Verträgen besser.

Wer Sie mit Druck (dringende Termine, angeblich ebenfalls interessierte Mitbewerber, etc.) zur Unterschrift drängen will, ist für die spätere Zusammenarbeit ein fragwürdiger Partner. Ebenso derjenige, der Ihre ernsthaften Bemühungen um Verständnis der Zusammenhänge, Zahlen und Erfolgsaussichten als „Erbsenzählerei“ deklariert. Wie genau wird er wohl später zu seinen Versprechungen stehen?

Das Thema ist zu umfassend, um hier erschöpfend behandelt zu werden. Bitte informieren Sie sich in den zahlreichen Fachbüchern und Aufsätzen zum Thema.

René Busch, (Jahrg. 1953), Abitur, Studium, Kfz. Mechaniker, Marketing Kaufmann, seit 1978 im Verkauf (Investitionsgüter, Konsumgüter, Dienstleistungen), Trainerausbildung, Trainer seit 1991, freiberuflich seit 1994, spezialisiert auf Trainings für Technik und Verkauf, Training am Arbeitsplatz, Angebotsstrategien, Konzeptentwicklung zur Erhöhung der Rendite.

René Busch, MV Busch
Wetzsteinring 17, D-38458 Velpke
Tel. 05364-4997, Fax 05364-4679
E-Mail: MVBusch@t-online.de

Akquisitions-Coaching

Im Laufe der Zeit haben sich immer wieder KollegInnen an mich gewandt, mit der Bitte, ihre Akquisition zu prüfen und zu optimieren. Mehrere Kollegen haben von der erfolgreichen Beratung bereits profitiert. Sie erzielen nun durchschnittlich höhere Honorare als vorher. In der Regel wurde ihre Investition mit dem ersten Auftrag mehr als kompensiert. Ich biete ihnen diesen Service jetzt auch gegen Beratungshonorar an. Als TKB-Abonnent erhalten Sie ein deutliches Mehr an Leistungen beim gleichen Preis. Bitte nehmen sie Kontakt auf und lassen sie sich ein Angebot erstellen.