

Anstoß zu einer Diskussion zum Thema:

Honorare für *AuftragstrainerInnen*

Immer wieder kommt es zu Unstimmigkeiten zwischen Trainingsinstituten und (Auftrags-)TrainerInnen, wenn es um die Frage der Honorare geht. Viele AuftraggeberInnen entscheiden „aus dem Bauch“ heraus, was Sie an den TrainerIn vom ausgehandelten Honorar weitergeben. Andersherum scheinen einige TrainerInnen nicht einschätzen zu können, was - neben dem eigentlichen Training noch an Aufwand betrieben werden muß, damit sie ihr Geld verdienen können. Wir wollen hiermit eine Diskussion eröffnen zur Frage: Was verdient ein „AuftragstrainerIn“?

Die Übersicht unten soll skizzieren, was i.d.R. an Aufgaben anfällt und an Ressourcen eingebracht werden muß, damit ein Training akquiriert und durchgeführt werden kann. Dem Institut kann es als Richtlinie dienen, dem Trainer veranschaulichen, daß seine Trainingsleistung auch einen Widerpart auf Seiten der Leitung hat, die zu honorieren ist.

Sollten Sie anderer Meinung sein oder Ihre Erfahrungen oder Ihren Umgang mit diesem Thema einbringen wollen, schreiben Sie uns. Wir veröffentlichen gerne Ihren Beitrag hierzu in einem der nächsten Ausgaben. Nachfolgend die erste Stellungnahme eines Kollegen, der nicht genannt werden möchte.

So verfähre ich

Stellungnahme eines Trainer-Kollegen, der selbst ab und an Aufträge an andere KollegInnen weitergibt, zum Thema „Trainerhonorare für Auftragstrainer“ .

Vorweg ist festzustellen, daß es nicht um die Qualität der Arbeit oder Seminare der Trainer geht. Warum jemand als Honorartrainer arbeitet, ist ebenfalls völlig außerhalb der Diskussion.

In dieser Frage unterscheide ich in verschiedenen Kategorien.

1. Einzelne Aufträge mit 1-4 Maßnahmen, also etwa bis max 10.000,- DM. Konzept, Vorarbeit und anderes durch mich als vergebendes Institut.

Hier gebe ich ein Honorar weiter in der Größenordnung von 50%. Das kleine Volumen amortisiert die Vorarbeit nur in geringem Maße. Letztendlich bleibt wenig über, so daß ich meistens wie unter 3. verfare.

2. Daueraufträge über einen längeren Zeitraum, Konzept, Vorarbeit und anderes durch vergebendes Institut.

Je nach Volumen erhält der Honorartrainer zwischen 60 und 85% des gesamten abgewickelten Honorars.

3. Reine Adressenweitergabe nach Akquise, aber Abrechnung durch vergebendes Institut, Konzept ggf. durch Honorartrainer Weitergabe von 85%.

Begründungen: die Honorartrainer haben keine Vorlaufkosten im Bereich Akquise, Konzepterstellung, Präsentation. Ihnen bleibt letztendlich mehr Zeit zur reinen Seminararbeit übrig. Ein Honorartrainer mit einem durchschnittlichen Volumen von 100 Tagen und Honorar von 1500,- erzielt 150.000,- DM !

Um ein vergleichbares Einkommen zu erzielen, muß das Institut in etwa 1,5 mal bis 3 mal soviel Tage umsetzen.

Mischkalkulation

Mischkalkulation: 20-30% der Trainingstage werden vergeben, 70-80% selbst gehalten.

Hier liegt die Schwierigkeit. Ein großes Institut kann über ein großes Volumen diese Erträge erzielen, ein einzelner Trainer schafft es nicht, weil er ein geringes Auftragsvolumen hat. Daher muß er dem Honorartrainer einen relativ großen Anteil abziehen.

Festanstellung und spätere Provisionierung

Interessant wird eine Variante, wenn es um einen Berufsneuling geht, der z.B. noch keine eigenen Kunden hat.

Diesen könnte der etablierte Trainer mit einem festen Honorar einstellen, z.B. für DM 4000,- im Monat und in seinen Seminaren weiterbilden. Später führt er diese Kosten zurück über eine Provision oder eine andere Konstruktion.

Mit offen gelegter Kalkulation, Offenlegen der erzielten Honorare und gegenseitigem Vertrauen läßt sich das bewerkstelligen. Die Offenlegung vermeidet, daß ein „schiefer Ton“ in's Spiel kommen kann, der die vertrauensvolle Zusammenarbeit gefährden würde.

Kontaktadresse:

Trainer-Kontakt-Brief
Redaktion
Bernhard Siegfried Laukamp
D-31199 Diekhofen
Kreuzkamp 7
Tel. 05121-26 53 36
Fax 05121-26 53 39

Beispielrechnung: Trainerhonorare für „AuftragstrainerInnen“

Aufgabe/Bereich	Eingebrachte Ressourcen	Anteil in %	Aufwand in Std.	DM
Kontaktvermittlung zum Auftraggeber mit konkretem Kaufinteresse	Zeit, Adressen, Beziehungen	10 - 15 %	10	750
Verhandlung mit dem Auftraggeber	Zeit, Verkaufs- / Verhandlungstalent, Verkäufertes Fachwissen	5 - 10 %	10	375
Konzeptentwicklung und Präsentation	Zeit, Know how, Erfahrung, Kreativität	5 - 10 %	5	375
Organisatorische Abwicklung	Zeit, Koordination, Verwaltungsaufgaben	10	5	750
Leistungs- und Durchführungsverantwortung	Zeit, Finanzen, Name	10	0	750
Trainingsunterlagen	Zeit, Trainings-Know how, Fach-Know how	10	10	750
Trainings-Durchführung	Zeit, Trainings-Know how, Fach-Know how, Persönlichkeit	50	30	3.750
		100	70	7.500

Der Aufwand wurde in Bezug gesetzt zu einem 3-tägigen Training. Er ist grob geschätzt und soll nur den Einsatz in Form von Zeit demonstrieren, der für den jeweiligen Bereich zu veranschlagen ist. Der Tagessatz wurde auf DM 2.500,00 zzgl. MwSt. veranschlagt. Daraus ergibt sich insgesamt ein Honorar von DM 7.500,00.