



## Erfahrungsbericht **Festanstellung bzw. freie Mitarbeit als Trainer**

**Dipl.-Soz.-Päd. Petra Wahl**

**Als ich mich vor 4 Jahren selbständig machte war das leidige Thema Akquise bereits vorhanden. Also machte ich mich auf die Suche nach starken Partnern. Ich schrieb viele Akademien an und einige waren interessiert. Dabei gab es viele faire und rechtschaffene Unternehmen. Aber halt auch einige „geschäftstüchtige“ Unternehmer. Über zwei Beispiele möchte ich hier berichten.**

### **Stallgeruch**

Dem ersten Bewerbungsschreiben vor etwa vier Jahren folgte gleich ein Vorstellungsgespräch. Eine noble Unternehmensberatung im Süden Deutschlands, Büro mit wunderschönem Seeblick, lud mich ein. Nach einem intensiven Kennenlerngespräch meinte mein Gegenüber: „Sie haben noch nicht den richtigen Stallgeruch, deshalb empfehle ich Ihnen bei uns eine Ausbildung zu machen.“ (Kostenpunkt 30.000,- DM) „danach dürfen Sie unseren Namen für Ihre Akquise benutzen. Machen Sie viel Umsatz, dann wollen wir 40 % davon, haben Sie wenig Umsatz, dann berechnen wir Ihnen 50 – 60 %. Wir haben viele renommierte Trainer die sich auf diese Art bei uns eingekauft haben und sehr erfolgreich sind.“

Einen Einblick in Form einer Hospitation ins Unternehmen, wie ich es von anderen z.T. hausinternen Akademien der Industrie gewohnt war, wollte man mir nicht gewähren...

### **Mein Fazit:**

- Chance oder Nepp? Als unbekannter Trainer kann so ein Angebot verlockend sein, doch die Akquise und die Kosten bleiben. Die hohe Investition schien mir damals nicht gerechtfertigt.
- Selbstverständlich besteht die Möglichkeit über eine Fortbildung eine freie oder feste Mitarbeit zu erhalten. Doch dann geht das m.E. vom Bewerber aus und nicht vom Anstellungsträger.
- Hauseigene Fortbildungen für Mitarbeiter sind in der Regel verbilligt.
- Hospitationen als Entscheidungskriterium nutzen, um festzustellen mit wem man es zu tun hat.

### **Führungstraining**

Inzwischen waren einige Jahre vergangen und ich hatte mir einen kleinen Kundenstamm und Referenzen erarbeitet. Da war es mal wieder soweit. Erneut bewarb ich mich um eine freiberufliche Mitarbeit, bei einem mir unbekanntem Trainingsanbieter.

Beim Vorstellungsgespräch wurde mir eine Festanstellung angeboten. Dienst-Pkw und Dienst-Handy zur privaten Nutzung ebenso wie eine 42 Stunden Woche und Erfolgsbeteiligung in der Akquise. „Sie werden mit renommierten Trainern der Industrie zusammenarbeiten, viele Fortbildungen machen um die neuesten psychologischen Methoden kennen zu lernen, sowie den Aufbau einer Akademie mitgestalten und bevorzugt Führungskräfte trainieren.“ Ich war begeistert und mit fliegenden Fahnen zur Vertragsunterzeichnung bereit.

In der Vertragsphase kam der Arbeitgeber nach und nach mit drei nicht verhandelten Anliegen, mit denen ich mich einverstanden erklärte.

Doch dann ergaben sich folgende Details und das machte mich letztendlich stutzig: Denn als ich weitere Informationen zum Firmenalltag erfragte, ergab sich folgendes Bild.

### **Arbeitszeiten von ca. 8.00 Uhr bis mindestens 18.00 Uhr täglich**

In Trainingshochzeiten fallen natürlich mehr Stunden pro Woche an. Frei gestaltbare Arbeitszeiten, je nach Belastung „das gibt es bei uns nicht“ so die Aussage. Regeneration für Trainer nach anstrengenden Einsätzen, so wurde mir mitgeteilt, sehe Routineaufgaben im Büro vor, dabei könne man sich ja erholen. Einsätze bei denen man 14 - 17 Stunden am Tag unterwegs ist, so meine Beobachtung, fallen durchaus an

Auf mein Anliegen auf vorübergehende Nebentätigkeit reagierte der Unternehmer ablehnend. Die Bearbeitung eines Auftrages im geringfügigen Bereich auf eigene Rechnung war nicht möglich, jedoch eine Abrechnung über sein Unternehmen sogar erwünscht. (Versuch der Erweiterung seines Kundenstammes?)

Folgende Begründung gab er für seine Ablehnung an: Eine Dachorganisation verbiete dies für Trainer in Festanstellung. Nur ein Anruf genügte, um das Gegenteil festzustellen. Die besagte Dachorganisation bestätigte vielmehr nebenberufliche Tätigkeit sei bei Trainern in Festanstellung durchaus üblich!

Trotz allem hielt er, in einem weiteren Gespräch, an dieser Interpretation der Richtlinien fest und erweiterte diese Behauptung, indem eine andere Dachorganisation vorgeschoben wurde.

Da ich in einem letzten Gespräch auf Nebentätigkeit bestand, kam der Vertrag nicht zustande.

### **Mein Fazit:**

- Wenn ein Arbeitsverhältnis mit Aussagen anfängt, die einer Überprüfung nicht standhalten, sollte man davon Abstand nehmen. Denn wer weiß, welche mündlichen Zusagen später schließlich Anwendung finden.
- Wo ist die Grenze des Entgegenkommens? Ist die Balance des Geben und Nehmens ausgeglichen? Dies erschien mir sehr einseitig. Um das zu Entscheiden benötigt man einen klaren Kopf, gesunden Menschenverstand und vor allem die Unterstützung von Partnern und Trainerkollegen vom Trainertreffen, mit denen man darüber sprechen kann.
- Alles womit man Geld machen könne sei genehmigt, so der Eigentümer. Wenn sich selbst Aufträge im geringfügigen Bereich für den Unternehmer lohnen, dann sollte man sich Fragen, ob das Verhältnis noch stimmt, bzw. welchen Zweck es erfüllt.
- Die durchaus übliche Klausel im Vertrag den Kundenstamm des Arbeitgebers 2 Jahre nicht zu bedienen, war für mich plötzlich beängstigend geworden. Denn der Schutz galt nur für den Arbeitgeber. Wer nicht am Ende mit leeren Händen dastehen möchte, muß Vorsorge treffen.

**Erkenntnis 1:** Wenn Unternehmensberatungen Trainer anstellen, dann auch um deren Kontakte zu nutzen.

**Petra Wahl**, Jg. 1957, Trainerin für Konfliktbearbeitung und Gewaltfreie Kommunikation, Mediatorin und Karrierecoach in Industrie und Handel. Sie bringt, außer Auslandserfahrung, auch eine 8 jährige Leitungserfahrung im Non Profit Bereich mit. Seit 25 Jahren beschäftigt sie sich mit Menschen und deren Kontaktbedürfnis bzw. wie Menschen in Konflikten besser miteinander umgehen können.

Ich freue mich über Kontaktaufnahmen von Trainern die ähnliche Erfahrungen gemacht haben.

### **Consulting & Training Solutions**

**Petra Wahl**

**Weidendamm 3**

**96047 Bamberg**

**Tel: 0951 7006594**

**Mobil: 01754608745**

**www.consulting-training-solutions.com**