

Ein Interview des freien Journalisten Matthias Jakobsen mit Silvia Habedank zum Thema „Trainerboom und Konjunktur“ am 14.10.2019



„In Krisenzeiten trennt sich die Spreu vom Weizen“

Jakobsen: Frau Habedank, die Zahl der selbstständigen Trainer und Coachs sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Handelt es sich um einen Modeberuf?

Habedank: Es gibt keine verlässlichen Daten über die Entwicklung, aber verschiedene Verbände melden deutliche Wachstumsraten. Sollte der Beruf als Mode empfunden werden, bin ich mir sicher, dass sicher dieser Trend wieder legt.

Jakobsen: Wie kommen Sie darauf?

Habedank: Über ein Jahrzehnt lang ging es mit der Wirtschaft in Deutschland bergauf, nun sehen wir die ersten Regenwolken am Himmel. Das Thema Qualifizierung und Entwicklung von Mitarbeitenden wird nach wie vor oder gerade jetzt in Unternehmen eine hohe Bedeutung haben, nur wird bei der Budgetplanung und bei der Auswahl der Partner wieder genauer hingeschaut.

Jakobsen: Und das wirkt sich auf die Anzahl der Trainer und Coachs aus?

Habedank: Ich vergleiche es mit dem Jahr der Wirtschaftskrise 2008. Viele selbständige Trainer und Berater sind zurück in ihren ursprünglichen Beruf und in

das Angestelltenverhältnis gegangen oder haben sich bei Instituten anstellen lassen, weil sie von ihren Einnahmen nicht leben konnten. Ich kann mich erinnern, dass wir nahezu jede Woche Bewerbungen erhielten.

Jakobsen: Wo müssen Unternehmen denn hinschauen?

Habedank: Auf die Qualität: Ausbildung, Zusatzqualifikationen, Erfahrungen, Referenzen, messbare Ergebnisse und nachhaltige Konzepte. In Krisenzeiten trennt sich die Spreu vom Weizen. Der Markt bereinigt sich dann von selbst.

Jakobsen: Was empfehlen Sie jungen Trainern, die sich von Regenwolken und einer Marktbereinigung nicht abschrecken lassen?

Habedank: Um die Akzeptanz in der Wirtschaft zu erlangen, ist es wichtig nach dem Studium Berufserfahrung zu sammeln und fundierte Trainer- und Coach-Ausbildungen zu absolvieren. Nebenberuflich können durch Hospitationen und der Übernahmen von zunächst kleinen Trainingseinheiten sowie später von Standardtrainings Erfahrungen gesammelt werden. Dann gilt es den eigenen USP zu ermitteln und sein Profil zu schärfen. Wer nämlich alles kann, kann nichts richtig gut.

Jakobsen: Sie sind seit über 20 Jahren im Geschäft. Wie haben Sie es damals geschafft?

Habedank: Ähnlich. Und bis heute bilde ich mich konsequent weiter und stelle das Unternehmen immer wieder auf den Prüfstand, so dass es sich weiterentwickelt und wettbewerbsfähig bleibt.

Jakobsen: Was sind Ihre Ziele für die nächsten 20 Jahre?

Habedank: Das Unternehmen mit jungen, engagierten Trainern und Beratern bereichern. Aber es darf dabei nur so wachsen, dass ich nicht nur als Geschäftsführer agiere, sondern weiterhin interessante Projekte noch selber umsetze. Administration und Routine sind mir ein Graus.