



text- und relations agentur

## PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag des



### **Weiterbildungsmarkt 2013/14: Kostendruck setzt Trainern zu**

**Q-Pool 100 e.V. erarbeitet Handlungsempfehlungen für neue Strategien im Kampf um die Honorare**

Gießen, 05.12.2013 – Trainings- und Beratungsunternehmen brauchen neue Strategien, wenn es darum geht, ihre Trainingsleistungen an Großkunden zu verkaufen. Denn in Sachen Einkauf von Trainingsleistungen regiert bei großen Mittelständlern und Konzernen zunehmend der Rotstift: Verhandlungen werden härter, Rabattpforderungen aggressiver, die Trainingsinstitute immer häufiger als austauschbare Dienstleister denn als Partner betrachtet. Diese Erfahrungen haben die Mitglieder des Q-Pool 100 e.V. – teils aus eigenen Angebotsverhandlungen, teils aus Gesprächen mit vielen weiteren Trainern und Beratern – in ihrem Rückblick auf das Jahr 2013 zusammengetragen. Die Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater setzt das Thema daher als Schwerpunkt auf ihre Agenda für 2014: Es sollen konkrete Handlungsempfehlungen für Trainer erarbeitet werden, um dem wachsenden Druck von Seiten der Unternehmen professionell und langfristig erfolgreich zu begegnen – und somit letztlich die Qualität im Weiterbildungsmarkt zu sichern.

#### **Immer mehr duplizierbare Inhouse-Seminare nachgefragt**

„Wir beobachten mit zunehmender Sorge, dass der Einkauf von Weiterbildungsleistungen bei größeren Unternehmen in die Hände von bereichsübergreifenden Einkäufern gegeben wird. Und die schauen – anders als die Fach- und Personalentwicklungsabteilungen, die bislang den Trainingseinkauf organisiert haben – in erster Linie auf den Preis einer Maßnahme, statt auf deren Nutzen und Qualität“, sagt Dr. Dieter Hohl, Präsident des Q-Pool 100. Hinzu kommt ein Trend zu standardisierten Trainings: Inhouse-Seminare werden immer öfter als Konzept mit standardisiertem Ablauf nachgefragt. Sie sind damit leicht duplizierbar, die Gefahr, dass die Unternehmen mit dem vom Trainer geforderten Leitfaden und dessen Unterlagen einfach in Zukunft ihre eigenen Trainings durchführen, ist groß. „Trainer, die ihr Know-how aus der Hand geben, begeben sich auf sehr dünnes Eis, weil sie sich für potenzielle weitere Trainings selbst überflüssig machen. Im Zweifel ist es für sie dann besser, einen solchen Auftrag abzulehnen“, erläutert Hohl.

#### **Trend zur Individualunterstützung**

Eine positive Marktentwicklung macht der Q-Pool 100 indes in der Bereitschaft der Unternehmen aus, in ihre Mitarbeiter zu investieren. „Wir müssen nicht mehr missionieren, wie es vor ein paar Jahren noch der Fall war. Die Firmen haben die Notwendigkeit von Weiterbildung im Sinne eines Talent Managements vollends erkannt“, so Wolfgang Müller, 2. Vorsitzender und Vizepräsident des Q-Pools. Dabei spielt auch die

Individualunterstützung – z.B. Einzeltrainings und Coachings – eine immer größere Rolle. Aber auch hier wird stark auf die Kosten geschaut, mehr als drei, vier Sitzungen werden kaum vergeben. Hohl: „Der Kostendruck sitzt den Trainern überall im Nacken. Strategien, um mit den beschriebenen Situationen umzugehen, neue Ansätze, Lösungen und kooperative Wege zu finden ist daher das Ziel des Q-Pools Numero Eins in 2014.“

**Sie wollen ein Interview mit dem Vorstand des Q-Pool 100 e.V. zum Thema führen? Wir vermitteln gerne einen Termin: [redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de)**

### Über den Q-Pool 100

Die 1998 gegründete 'Offizielle Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater e.V. Q-Pool 100' ist Netzwerk und Fachvereinigung erfahrener Trainer und Berater. Ihr gemeinsames Ziel: Durch höchste Standards bei Professionalität, Kompetenz und Seriosität größtmögliche Transparenz und damit mehr Entscheidungssicherheit im HR-Management zu gewährleisten. Der Name ist Programm: Q steht für Qualität. Die 100 bedeutet, dass nur 100 zur qualitativen Spitze gehörende Berater und Trainer Mitglied werden können. Die Aufnahme erfolgt nach klar festgelegten Qualitätskriterien.

### Weitere Informationen:

Q-Pool 100 e.V., c/o Dr. Dieter Hohl,  
Ostanlage 21, 35390 Gießen, Tel: 0641 - 4 89 49  
[info@q-pool-100.com](mailto:info@q-pool-100.com), [twitter.com/q\\_pool\\_100](https://twitter.com/q_pool_100), [www.q-pool-100.com](http://www.q-pool-100.com)

### Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke  
Petra Walther, Dr. Christiane Gierke  
Schanzenstraße 23, 51063 Köln, Tel: 0221 - 95 64 90 570  
[redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de), [twitter.com/c\\_gierke](https://twitter.com/c_gierke), [www.text-ur.de](http://www.text-ur.de)

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei unter:

[http://www.text-ur.de/de/newsroom/kunedetail/q-pool-100](http://www.text-ur.de/de/newsroom/kundedetail/q-pool-100)

### Bildvorschau/Thumbnail:



Dr. Dieter Hohl,  
Präsident Q-Pool 100 e.V.



Vorstand Q-Pool 100 e.V.:  
v.l.n.r.: Prof. Dr. Walter Simon (Schatzmeister), Dieter Hohl  
(1. Vorsitzender und Präsident), Ursula Vranken  
(2. Vorsitzende und Vizepräsidentin), Wolfgang Müller  
(2. Vorsitzender und Vizepräsident).  
Fehlen im Bild: Dr. Rolf Berth (Ehrenpräsident),  
Wolfgang Widder (Schriftführer), Helmut Seßler (Beisitzer).



Logo Q-Pool