



HONORARE IN DIESEN ZEITEN ...

Häufig kommt aktuell die Frage auf, wie sich die digitale Umsetzung von Training, Beratung und Coaching auf die Preise auswirkt.

Hier das Statement des BDVT-Präsidiums dazu.

Die **Qualität** in der Weiterbildung ist für den BDVT e.V. ein unumstößlicher Wert. Nur wenn es uns gelingt, der Qualität ausreichend Raum zu geben, werden wir auch nach der Corona-Pandemie als Trainer*in, Berater*in, Coach gefragte*r Partner*in unserer Kund*innen sein.

Um das zu gewährleisten, sind einige Fragen individuell zu beantworten:

1. Welche Formate können aktuell digital umgesetzt werden?
2. Welche Anzahl an Teilnehmer*innen ist dem jeweiligen Format zuträglich?
3. Wie stelle ich auch weiterhin eine gute Qualität inklusive Lerntransfer sicher?
4. Wie wirkt sich die Situation auf meine Honorarsätze aus?

1. Welche Formate können aktuell digital umgesetzt werden?

Bei dieser Frage sind Sender wie Empfänger zu beachten:

Sender:

- Was kann ich als Anbieter mit ausreichender Güte digital heute anbieten?
- Welche meiner Themen eignen sich für eine digitale Umsetzung, welche Themen eignen sich heute dafür nicht?
- Wie gehe ich mit den Themen um, die sich nicht eignen? Hier empfehlen wir eine ehrliche Kommunikation mit dem Kunden, um eine dauerhafte Verbindung zum Kunden nicht zu stören.
- Wie steigere ich meine digitale Kompetenz, um einen guten Lernerfolg sicherzustellen?

Empfänger:

- Was können meine Teilnehmer*innen als Empfänger heute angemessen verarbeiten?
- Wie bereite ich meine Teilnehmer*innen auf digitale Lernformate vor?
- Wie gebe ich praktische Hilfe bei Details wie Kamera- und Mikrofoneinstellungen (also die Einrichtung des Seminarraums im übertragenen Sinne)?

2. Welche Anzahl an Teilnehmer*innen ist dem jeweiligen Format zuträglich?

Hier eine konkrete Empfehlung: nur weil technisch mehr geht, bitte immer die Lernziele und die Didaktik im Auge behalten. Die Erfahrung zeigt: mit steigender Gruppengröße potenziert sich die Komplexität.

3. Wie stelle ich auch weiterhin eine gute Qualität inklusive Lerntransfer sicher?

Nicht jedes Thema ist digital in ausreichender Güte umsetzungsfähig. Bitte denken Sie – selbst bei aktuell leeren Auftragsbüchern – an die Zeit danach. Gehen Sie in einen intensiven Austausch mit dem Kunden, teilen Sie die Lern- und Entwicklungsziele kleinteilig auf und setzen Sie gerne die Themen vorab digital um, die Sie glaubwürdig und gut – unter Berücksichtigung der Teilnehmer*innen – realisieren können. Alle weiteren Themen sollten Sie jetzt verschieben.

4. Wie wirkt sich die Situation auf meine Honorarsätze aus?

Für den Kunden reduziert sich der Aufwand um Anreise und Verpflegung. Ansonsten geht es genau jetzt darum, nicht in die Dumpingpreisfalle zu laufen, aus der Sie als Trainer*in, Berater*in, Coach nicht wieder herauskommen. Wir haben die Chance genutzt, unsere Honorarempfehlung zu aktualisieren. Diese gibt Ihnen wie Ihren Kund*innen eine gute Orientierung.

Bitte leisten Sie der gesamten Branche einen Dienst, indem Sie darauf achten, die Preise jetzt der Qualität entsprechend stabil zu halten. Das schließt selbstredend auch die Teilnehmendenzahlen ein – siehe dort.

Wenn Sie die Antworten auf die Fragen und die weiteren genannten Aspekte berücksichtigen, leisten Sie einen wichtigen Beitrag in Sachen **Qualität**. Und das ist für uns alle in diesen herausfordernden Zeiten enorm wichtig, denn es gibt eine Phase danach. Und dann braucht es noch mehr Qualität, um die Unternehmen gut zu begleiten.

Köln, 23. März 2020
Stephan Gingter
für das Präsidium des BDVT e.V.