

HR ALS EINKÄUFER

Jutta Häuser, Geschäftsführerin einer Trainervermittlungsagentur, macht ihren Lesern wenig Hoffnung, dass man den Trainermarkt ohne ein „geschultes und erfahrenes Auge“ überschauen kann. Deshalb rät sie in ihrem Buch bei der Auswahl und dem „Einkauf“ von Trainern, Prozessbegleitern und Referenten zu einer systematischen Vorgehensweise, die mit der Bedarfsermittlung „als wichtigste Grundlage für den Suchprozess“ beginnt. Häuser bleibt immer eng an der Praxis, gibt ihrem Publikum etwa im ersten Kapitel einen „Notfallkoffer“ bei „Druckverstärkern“ mit: „Die Suche ist häufig wirklich schwierig – und das sollte Ihr interner Kunde wissen.“ Da nach Einschätzung der Autorin 90 Prozent des Trainereinkaufs über persönliche Empfehlung laufen, rät sie, genau nachzufragen: „Woran machen Sie Ihre Empfehlung fest?“ Kontinuierlich gepflegte Excel-Tabellen mit wichtigen Trainercharakteristika wie Ausbildung, Fremdsprachenkenntnissen, Honorarforderungen, Kernkompetenzen oder Lizensierungen könnten hilfreich sein.

Häuser sieht HR auch „als Innovator und mutigen Querdenker“: „Am besten lernt man vom realen Modell, so zum Beispiel von Künstlern (...) ihre größte Fähigkeit ist die Gestaltungskompetenz.“ Besonders bei Seminaren, die die Persönlichkeit der Teilnehmer berühren, empfiehlt sie eine besonders aufmerksame und kritische Prüfung der beauftragten Trainer. Auch der „Honorarfrage“ widmet die Autorin ein eigenes Kapitel.



JUTTA HÄUSER ▶
Trainings-einkauf im
Personalmanagement.

Cornelsen, 2012,
 119 S., € 9,95
 ISBN 3-589-24039-5