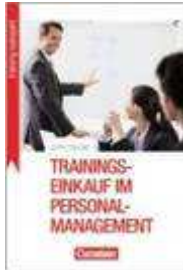


Häuser, Jutta **Trainingseinkauf im Personalmanagement**



Trainings bringen nur dann etwas, wenn sie wirklich für das Unternehmen, die betroffenen Mitarbeiter und deren Abteilung oder Vorgesetzte passen. Und da hängt vieles vom Trainer ab. Doch der Markt für Trainingsanbieter ist nicht zu überblicken. Deshalb ist die Auswahl in gewisser Weise ein Glücksspiel. Sie kann aber auch systematisch angegangen werden – und dafür findet der Leser in diesem Ratgeber-Buch viele praktische Hinweise, Erläuterungen, Tipps und Checklisten.

Berlin: Cornelsen, 2012, 119 Seiten

ISBN-10: 3589240393

ISBN-13: 9783589240395

Rezensiert von: Redaktion business-wissen.de

mit 5 von 5 Punkten bewertet

[Bestellen bei amazon.de](#)

Schlagworte: [Einkauf](#), [Personalentwicklung](#), [Personalvermittlung](#)

„Man muss viele Frösche küssen“, schreibt Jutta Häuser gleich zu Beginn dieses kleinen, aber feinen Ratgeber-Büchleins, wenn es darum geht, den passenden Trainer für das eigene Unternehmen und die zu trainierenden Mitarbeiter zu finden. Doch die Personal- und Trainingsberaterin ergänzt auch gleich, dass es nicht nur auf das Küssen ankomme, sondern auch auf das „Wie“ des Küssens und auf die richtigen Rückschlüsse, die man daraus zieht, wenn dann doch noch ein Frosch oder ein leibhaftiger Prinz vor einem steht.

So einfach ist es also nicht. Denn bei Trainings, die ihren Effekt erreichen sollen, müssen mehrere Faktoren zusammenkommen. Häuser erklärt die Problematik, indem sie drei Ebenen der Trainerauswahl unterscheidet:

1. Bringt der Trainer die Qualifikation und das Know-how mit, um das es geht? Hat er die Qualität? Sie muss genau geprüft werden.
2. Passt der Trainer auch zum Unternehmen?

3. Kann er die konkreten Anforderungen der Personalabteilung, der Vorgesetzten und der Trainingsteilnehmer auch in der spezifischen Situation erfüllen? Hier kommt es auf viele Details an.

Um diese Fragen zu beantworten müssen die verantwortlichen Trainingseinkäufer einen Prozess beherrschen, den Häuser in diesem Ratgeber beschreibt. Grundlage ist das riesige Angebot an Trainern und Trainingsthemen, die es am Markt gibt. Der ist quantitativ unüberschaubar und qualitativ undurchschaubar, wie die Autorin treffend schreibt. Deshalb komme es auf ein klares Suchprofil an und darauf, eine eigene Liste von möglichen Trainern anzulegen und zu pflegen, die vielleicht einmal zum Einsatz kommen könnten. Zum Beispiel aufgrund von Empfehlungen.

Um dann den passenden Trainer für ein konkretes Trainingsprojekt zu finden, müssen folgende Prozessschritte durchlaufen werden:

1. Bedarfsermittlung, die auf den Mitarbeiter als potenziellen Teilnehmer, auf seine Abteilung und seinen Vorgesetzten sowie auf das Unternehmen insgesamt ausgerichtet sein sollte. Sie ist die wesentliche Grundlage für den Auswahlprozess, denn wer nicht weiß, was er genau sucht, wird auch nichts finden.
2. Der Auswahlprozess aufgrund der ersten Eindrücke, eines persönlichen Gesprächs oder durch ein „Muster-Seminar“.
3. Die Prüfung der Angebote, Referenzen, Zertifizierungen und sonstiger Merkmale des anbietenden Trainers.
4. Die Honorarverhandlung.

Wie dieser Prozess ausgestaltet wird, hängt unter anderem davon ab, welche Art von Unterstützung gesucht wird. Trainer, Moderator, Change-Manager oder Coach. Außerdem spielt auch das Selbstverständnis und der Rolle des Trainereinkäufers eine Rolle. Auch darauf geht Häuser in einem Kapitel ausführlich ein.

Das ganze Buch ist sehr hilfreich aufgebaut. Am Anfang eines Kapitels benennt die Autorin kurz, worum es geht. Sie gibt viele Tipps und Checklisten, nennt Beispiele und erläutert wichtige Aspekte durch anschauliche Grafiken. Vor allem aber besticht das Buch durch die Kompetenz und die Erfahrung der Autorin. Sie kennt diesen Trainingsmarkt sehr genau und weiß, wie die „Spielchen“ zwischen Trainer und Einkäufer laufen. Dabei geht es ihr immer um ein faires Verhältnis zueinander, denn nur dann können beide profitieren. Das zeigt sich insbesondere im letzten Kapitel, wo Häuser die Honorarfrage behandelt.

So ist das Buch ein wertvoller Einstieg für alle, die ihren Trainereinkauf professionalisieren wollen oder die sich in das Themenfeld einarbeiten wollen. Hier finden sie das kompakte Wissen mit vielen praktischen Erfahrungen garniert. Auch Profis in diesem Bereich können sich von Jutta Häuser noch einige Tipps und Tricks abschauen.