



Jürgen Graf

Honorar- und Gehaltsstudie Trainer, Berater, Coachs

2013

Weiterbildungsszene Deutschland

managerSeminare

EDITION Trainingaktuell

Jürgen Graf
Honorar- und Gehaltsstudie 2013
Trainer, Berater, Coachs
Weiterbildungsszene Deutschland
Ende März 2013, kt., ca. 100 S.
ISBN 978-3-941965-64-5
Ladenpreis: 198,00 EUR
Bestell-Nr.: tb-10484
www.managerSeminare.de/tb/tb-10484

Auszug aus der Studie

Honoraraussagen von knapp 2.300 Trainern, Beratern, Coachs

Trainerhonorare:

- abhängig von Themen / Inhalten
- abhängig von Teilnehmern / Zielgruppen
- nach Branchen

**Die Honorarstudie als eBook:
für Abonnenten von Training aktuell kostenfrei**

Infos:

<http://www.trainingaktuell.de/honorarstudie>

II. Trainerhonorare

abhängig von Themen/Inhalten

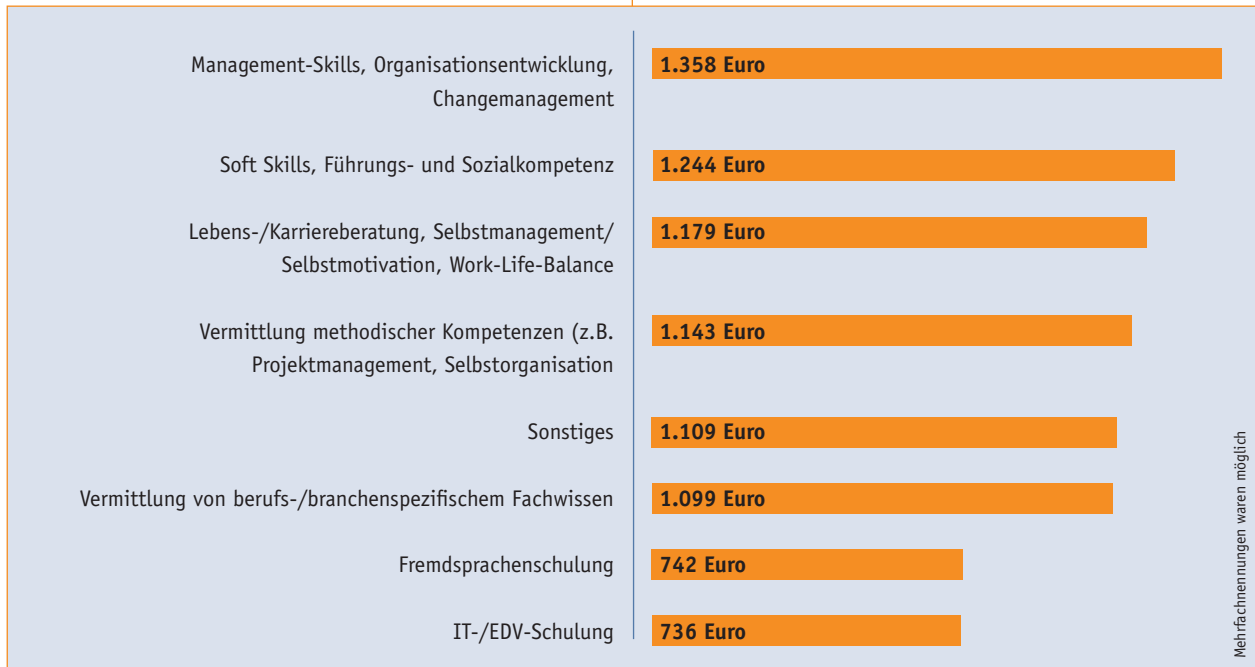


Abb. 35: Durchschnittlicher Tagessatz nach Themen/Inhalten

Wer im Bereich Strategie, Organisationsentwicklung und Changemanagement zu Hause ist, erzielt mit durchschnittlich 1.358 Euro die höchsten Honorarsätze. Wer Führungsfähigkeiten und Soft Skills vermittelt, kommt auf einen durchschnittlichen Tagessatz von immerhin 1.244 Euro. In diesem Bereich tummeln sich mit über 80 Prozent allerdings auch die meisten Weiterbildungsanbieter. Zum Vergleich: Im Themenfeld Strategie, Organisationsentwicklung und Change sind mit knapp 40 Prozent

nur halb so viele Anbieter aktiv (vgl. auch Abb. 8). Soft Skills sind eben ein weites Feld und letztlich vom Topmanager bis zum Azubi relevant. Entsprechend groß sind hier die Honorarspannen und abhängig davon, mit welcher Klientel man maßgeblich arbeitet. Weiterbildungsanbieter, die ausschließlich Führungskräfte vom Topmanagement bis zum mittleren Management zu ihren Teilnehmern zählen, erzielen dabei – wenig verwunderlich – einen deutlich höheren Honorarsatz, der im Durchschnitt bei 1.964 Euro liegt. Tageshonorare jenseits der 1.200 Euro

sucht man hingegen bei Weiterbildungsanbietern, die ausschließlich Fachkräfte aus Gesundheits-, Sozial- und Pflegediensten in Soft Skills fit machen, vergeblich. Hier muss der durchschnittliche Honorarsatz von 578 Euro schon mit viel Selbstlosigkeit kompensiert werden. Wenig Freude an ihrer Bezahlung dürften zudem Fremdsprachen- und IT-Trainer haben. Diese bilden mit weitem Abstand das Schlusslicht in der thematischen Honorarbetrachtung.

II. Trainerhonorare

abhängig von Themen/Inhalten



Abb. 36: Verteilung der Tagessätze nach Themen/Inhalten

Im Bereich der IT-/EDV-Schulung arbeitet beinahe jeder dritte Trainer für Tageshonorare von maximal 400 Euro. Tagessätze jenseits der 1.000 Euro bilden die Ausnahme und setzen höchst spezifisches Know-how voraus. Bei der Vermittlung methodischer Kompetenzen sind die Honorare deutlich breiter gestreut, Tagessätze bis zu 1.600 Euro sind nicht un-

gewöhnlich und durchaus realisierbar. Wer mit einer Spezialisierung bezüglich Fach- und Branchenwissen aufwarten kann, hat ebenfalls realistische Möglichkeiten, in höhere Honorarniveaus vorzustoßen. Auch wenn die Thematik Management-Skills, OE und Change den höchsten Honorarsatz verspricht, so sind auch hier die ty-

pischen Preisschwellen von 1.200 sowie 1.600 Euro Tagessatz erkennbar. Wer mehr verlangt, muss dies schon mit spezieller Expertise zu begründen wissen. In den Segmenten Soft Skills und Lebens-/Karriereberatung sind die Honorare ebenfalls breit verteilt. Hier hängt es vor allem von der Zielgruppe ab, welche Tagessätze realisierbar sind.

II. Trainerhonorare

abhängig von Teilnehmern/Zielgruppen

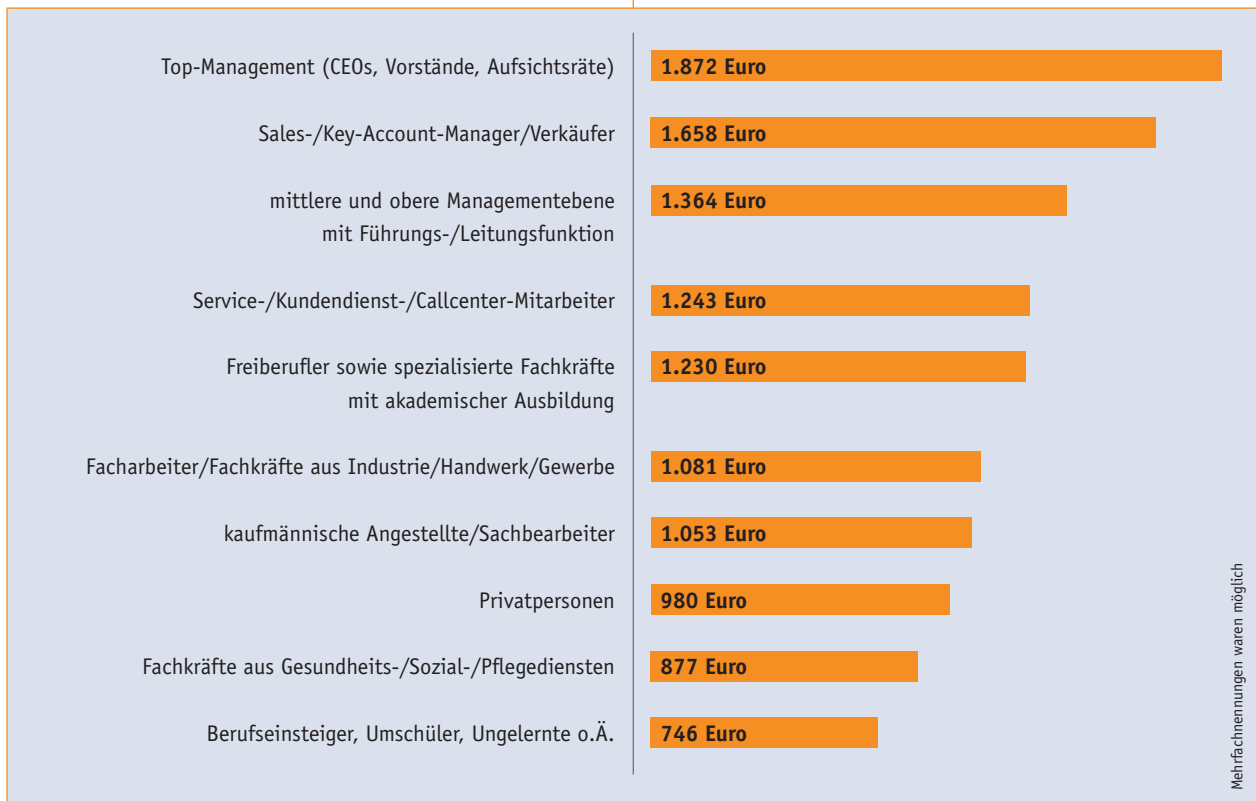


Abb. 37: Durchschnittlicher Tagessatz nach Teilnehmern/Zielgruppen

Den mittleren und oberen Führungskräften gilt das Hauptaugenmerk der Unternehmen bei ihren Weiterbildungsinvestitionen. Die Anforderungen an diese Klientel sind hoch, die Nachfrage nach entsprechenden Weiterbildungsmaßnahmen ist es auch. Das findet seinen Niederschlag in einem überdurchschnittlichen Honorarsatz von 1.364 Euro. Noch höher dürfte dieser allerdings ausfallen, würden nicht über 70 Prozent der Weiterbildner diese Klientel bedienen (vgl. Abb. 9). Ein großes Angebot drückt bekanntlich die erzielbaren Preise. Wer nämlich die Sales- und Key-Account-Manager sowie Spitzenverkäufer zu seinen Teilnehmern zählt, erzielt bereits einen um rund 300

Euro höheren durchschnittlichen Tageshonorarsatz, unabhängig davon, ob er auch noch andere Teilnehmergruppen trainiert. Die Unternehmen sind für gute Vertriebs- und Verkaufstrainings gerne bereit, deutlich tiefer in die Tasche zu greifen. Auftraggeber erwarten von Trainern dieses Kalibers dann allerdings meist einschlägige Branchen- und vor allem persönliche Verkaufserfahrung. Und da wird das Angebot schon merklich dünner: Lediglich jeder fünfte Weiterbildungsanbieter gibt an, diese Klientel zu trainieren. Eine weitere Spezialisierung und Fokussierung kann den Honorarsatz noch beträchtlich in die Höhe treiben. Wer *schließlich* Führungskräfte trainiert – Top- und Key-Account-Manager sowie

die Führungskräfte der oberen und mittleren Ebene – erzielt im Mittel einen Honorarsatz von 3.068 Euro. Hier ist die Stichprobe mit n=24 zwar sehr klein, gibt aber doch eine klare Richtung vor. Dass das erzielbare Tageshonorar ganz entscheidend von den monetären Möglichkeiten des Auftraggebers abhängt, belegt das Honorarmittel der Weiterbildner, die Fachkräfte aus Gesundheits-, Sozial- und Pflegediensten trainieren. Mögen die vermittelten Inhalte auch ebenso anspruchsvoll sein wie bei Führungskräften: Die Budgets der karitativen, gemeinnützigen oder öffentlichen Einrichtungen bewegen sich schlichtweg auf einem markant niedrigeren Level.

II. Trainerhonorare

abhängig von Teilnehmern/Zielgruppen

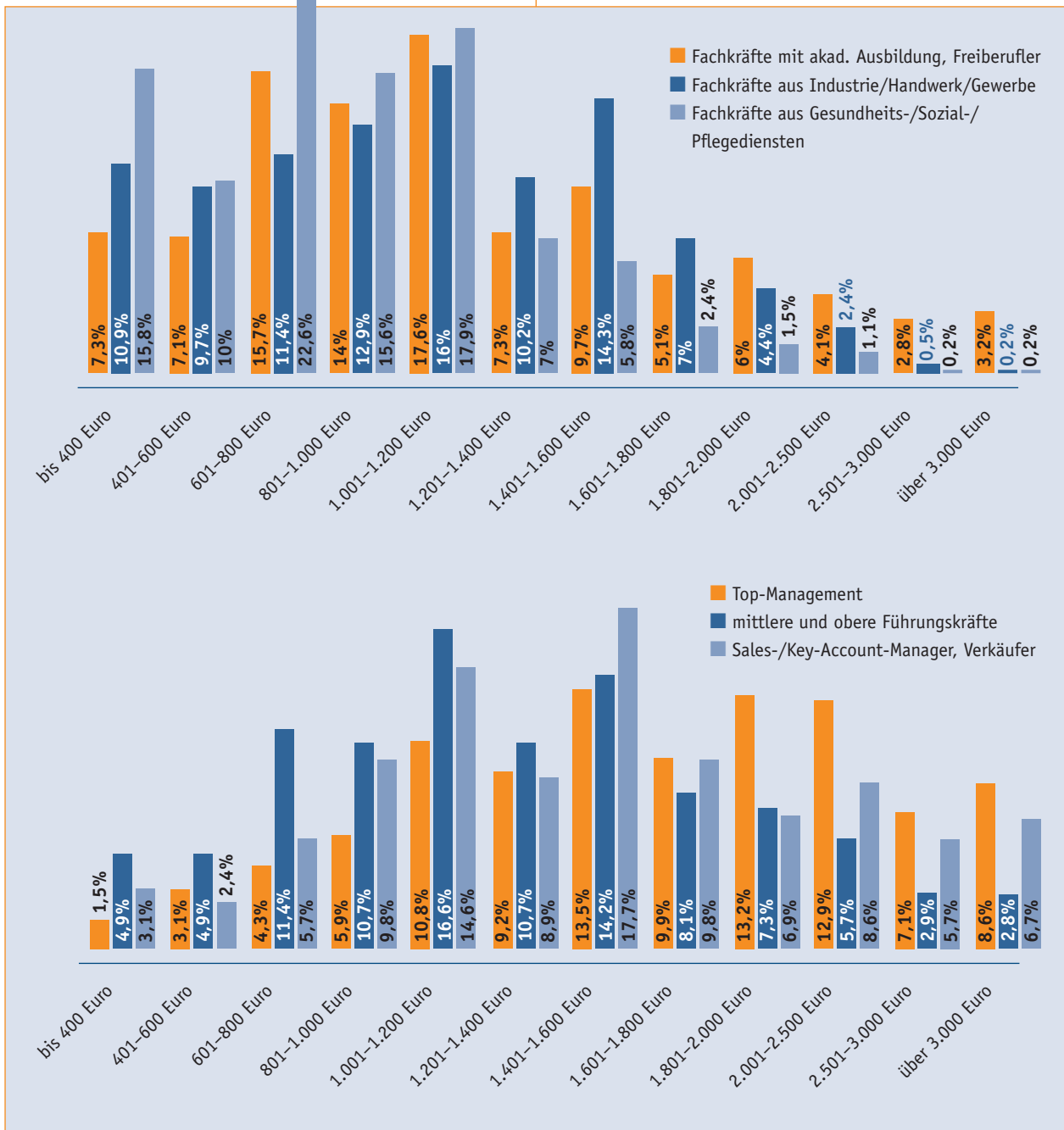


Abb. 38: Verteilung der Tagessätze nach Teilnehmern/Zielgruppen

Wer überwiegend Fachkräfte aus Gesundheits-/Sozial- und Pflegediensten trainiert, braucht eine gute Portion Idealismus. Nahezu jeder zweite Trainer arbeitet für Honorarsätze bis maximal 800 Euro, der Sprung über die 1.200 Euro gelingt nur wenigen. Akademische Fachkräfte sowie Freibe-

rufler sind hinsichtlich des Honorars die lukrativere Klientel, mit der sich auch Spitzenhonorare erzielen lassen. Honorarsätze zwischen 1.200 bis 1.800 Euro sind auch bei Facharbeitern aus Industrie, Handwerk und Gewerbe nicht ungewöhnlich. Dennoch setzt der Markt eine

klare Preisschwelle: Bei Fachkräften liegt diese bei 1.200 Euro Tagessatz, bei Führungskräften gelten 1.600 Euro als marktkonformes Limit. Lediglich auf Top-Management-Ebene ist diese Schwelle obsolet – und sind auch Tagessätze jenseits der 2.500 Euro keine Ausnahmerecheinung.

II. Trainerhonorare nach Branchen

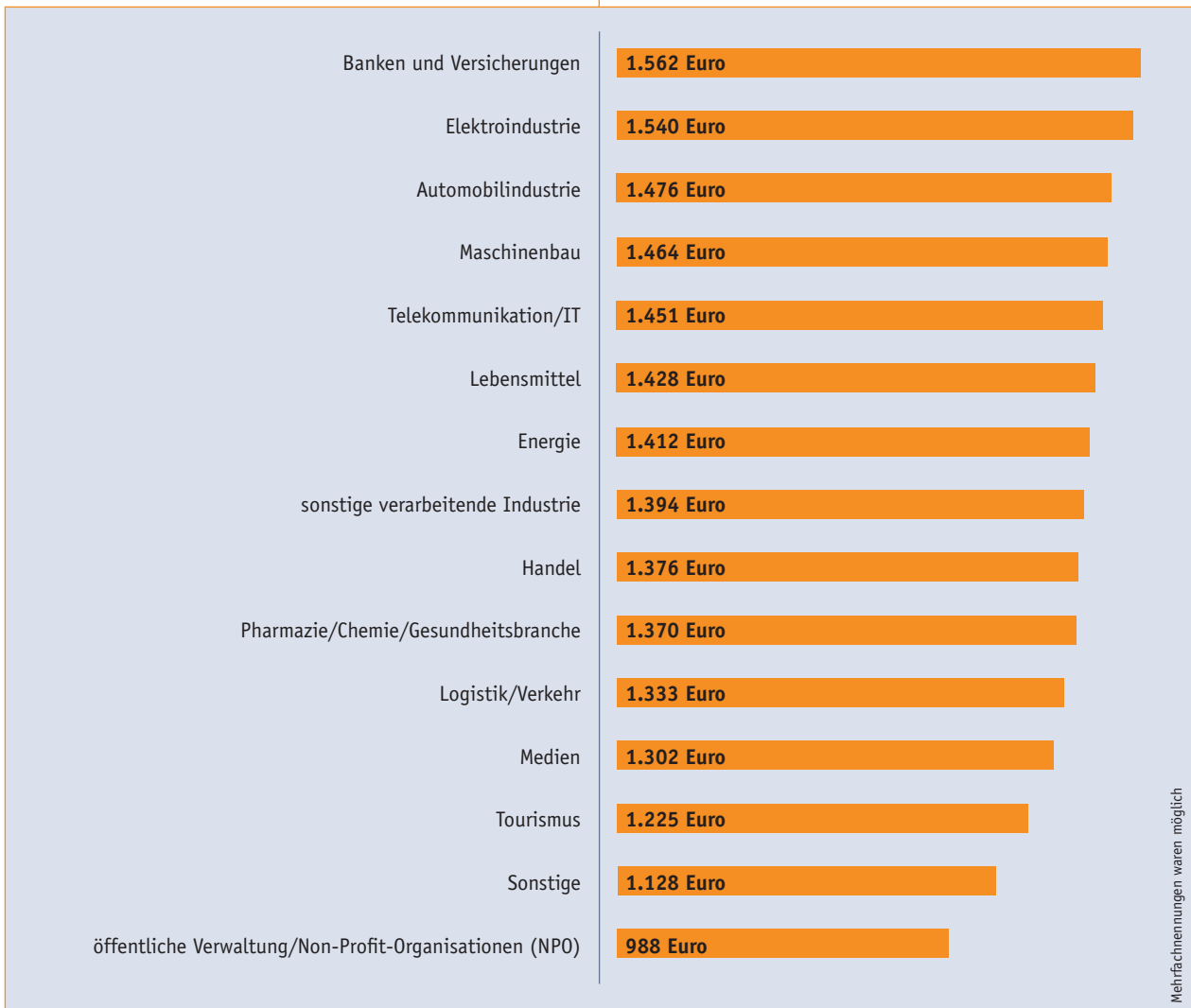


Abb. 39: Durchschnittlicher Tagessatz nach Branchen

Dass bei der Betrachtung der Honorare nach Branchen mit Banken/Versicherungen, Elektroindustrie, Automobil- und Maschinenbau die Schwergewichte der äußerst erfolgreichen deutschen Exportwirtschaft vorne liegen, verwundert nicht. Die Spanne zwischen den durchschnittlich erzielbaren Honorarsätzen in Banken und Versicherungen sowie dem Tourismus als Schlusslicht unter den Schlüsselbranchen beträgt allerdings nur rund 340 Euro und fällt

daher nicht ganz so groß aus, wie dies bei den Zielgruppen der Fall ist. Eine interessante Ausnahme gibt es allerdings: Mit unter 1.000 Euro bildet das Honorarmittel, das in der öffentliche Verwaltung bzw. bei Non-Profit-Organisationen zu erzielen ist, das klare Schlusslicht der Branchenbetrachtung. Dass die gezahlten Tagessätze unter denen in der Privatwirtschaft liegen, dürfte dabei kaum verwundern. Erstaunlich aber, dass die

öffentliche Hand für die Weiterbildungsbranche von so hoher Attraktivität ist: Stattliche 45 Prozent der befragten Anbieter zählen sie zu ihren Kunden, was sie mit weitem Abstand zum führenden Auftraggeber der Weiterbildungswirtschaft macht (siehe Abb. 10). Ein stetige und vor allem konjunkturunabhängige Nachfrage sorgt hier offenbar für eine solide Grundauslastung, die die Trainer beruhigt schlafen lässt – trotz deutlich niedrigerer Honorierung als in der freien Wirtschaft.

II. Trainerhonorare nach Branchen

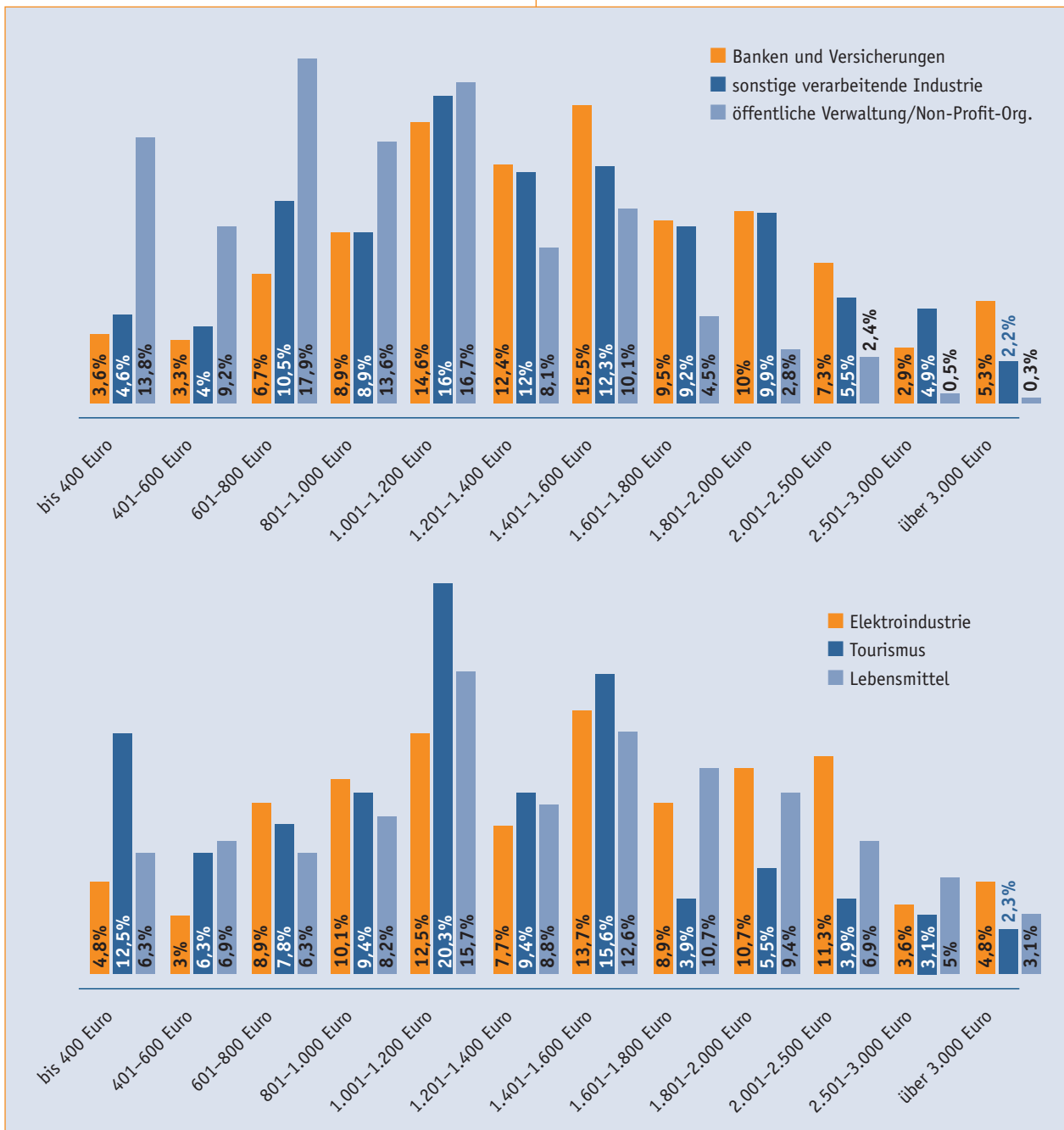


Abb. 40: Verteilung der Tagessätze nach ausgewählten Branchen

Tagessätze unter 1.200 Euro sind in der öffentlichen Verwaltung und auch in der Tourismusbranche die Regel, Tagessätze über 1.600 Euro die absolute Ausnahme. Diese klaren Preisschwellen gibt es in der verarbeitenden Industrie nicht. Hier findet man vielmehr eine breite Honorarspanne

zwischen 600 bis 2.000 Euro vor, die Preispolitik wird seitens der Auftraggeber offenbar wesentlich flexibler gehandhabt. In der Elektroindustrie sind sogar deutlich höhere Honorarsätze bis zu 2.500 Euro nicht ungewöhnlich. Bei Banken und Versicherungen liegen die bran-

chenüblichen Tagessätze im Bereich zwischen 1.000 und 2.000 Euro. Abhängig von der zu trainierenden Klientel sind allerdings auch Spitzenhonorare erzielbar. Über fünf Prozent der Trainer arbeiten für Tagessätze jenseits der 3.000 Euro – der höchste Anteil im gesamten Branchenvergleich.