

#askaprofessional

WIE BUSINESSPROFESSIONALS DIE
KRISE MEISTERN UND WAS SIE
DARAUS LERNEN



1. Welchen Einfluss nimmt die Krise auf deinen beruflichen Alltag?

Als Seminartrainer trifft mich die aktuelle Situation natürlich mit voller Kraft. Seit Mitte März sind bis heute alle Trainings vorerst storniert bzw. verschoben.

Zu Beginn war es ungewohnt, soviel Zeit zu haben und eine Struktur in den Tag zu bekommen. Ich war permanent unter Strom, rast- und ruhelos. Ich habe meine Tage dann nach einem festen Schema organisiert und gehe jetzt planvoller mit meiner Zeit um. Ich nutze diese auch, um viel mit meinen Kunden zu telefonieren. Mittlerweile habe ich gelernt, Videokonferenzen durchzuführen und Webinare zu erstellen und erfolgreich anzubieten. Ich habe mehrere Projekte in Planung, denen ich mich mit ganzer Energie widme. Vom 25. bis 27. September findet ein dreitägiges, offenes Verkaufsseminar statt, bei dem mich zwei Top-Kollegen unterstützen. Darüber hinaus plane ich am 10./11. Oktober in Augsburg ein Wochenende zum Thema Persönlichkeitsentwicklung und konnte dafür drei sehr spannende Speaker, die noch nicht so überpräsent sind, gewinnen. Ich will an dieser Stelle aber noch nicht zu viel verraten.



**Udo
Barth**

**BRANCHE:
VERLAGSWESEN
RECRUITING**

- Inhaber Ammersee-Akademie
- Inhaber Storyrecruiter GmbH
- Berater, Coach, Trainer

Mein Buchprojekt macht auch große Fortschritte und die Veröffentlichung im dritten Quartal ist mehr als realistisch. Darüber hinaus konsumiere ich permanent Webinare, die mir helfen, noch mehr Fachwissen aufzubauen.

2. Wie gehst du mit der neuen Situation um?

Ich genieße die vielen Stunden mit meiner Familie. Wir hatten schon lange nicht mehr so zahlreiche und intensive gemeinsame Momente. Da wir am Land wohnen, bin ich fast täglich mit meinen beiden erwachsenen Kindern 1-2 Stunden spazieren. Wir unterhalten uns dabei über viele Themen, die sich mit der Zukunft, den Wünschen und Plänen, die damit verbunden sind, befassen. Da ich regelmäßig Input/neues Wissen brauche, schaffe ich es, noch mehr Bücher zu lesen, als sonst. Mittlerweile habe ich mir auch das Programmieren von Landingpages angeeignet. Die Inhalte meiner Trainings habe ich auch aktualisiert und die Handouts zum Teil überarbeitet. Aktuell bin ich dabei, ein neues Webinar zu entwickeln. Da viele Menschen im Homeoffice arbeiten und/oder in Kurzarbeit sind, werden aktuell viele Verkaufsgespräche via Videokonferenz geführt. Auf was man dabei alles achten muss, das ist mehr, als man denkt, das vermittele ich in diesem Webinar. Ab der zweiten Mai-Woche werde ich damit aktiv auf meine Kunden zugehen. Die Erfahrungen, die ich dabei sammle, helfen mir, zukünftig qualitativ hochwertige Webinare anzubieten.

Natürlich nutze ich auch die Zeit, um mich wieder zu justieren. Welche Ziele habe ich für die nächsten 5 und 10 Jahre? Welche Schritte sind dafür nötig und wie setze ich diese um? Das ist ein spannender Prozess, der mir dabei hilft, in die Umsetzung zu kommen!

3. Welche Learnings hast du bisher aus der neuen Situation gezogen?

Für mich zählt die Prämisse, dass ich keine Energie in Dinge investiere, die ich nicht ändern kann. Ich fokussiere mich auf die Themen, die mich in dieser Situation vorwärtsbringen und mich zukünftig noch unabhängiger von äußeren Einflüssen machen. Auch wenn vermeintlich mehr Zeit zur Verfügung steht, ist mir wieder bewusst geworden, mich auf die wichtigen Dinge und Themen zu konzentrieren. Darüber hinaus habe ich festgestellt, dass es so viele Chancen und Möglichkeiten gibt, die man nutzen soll/kann/muss! Für mich bedeutet das, dass ich mich breiter aufstelle und schneller auf die Bedürfnisse und Anforderungen meiner Kunden reagiere. Das Feedback auf die bisherigen Kurzwebinare, die ich meinen Kunden kostenlos angeboten habe, ist sehr gut und mit Dankbarkeit verbunden. Sicher wird die Digitalisierung im Seminarmarkt weiter voranschreiten. Sich darauf einzustellen, das ist eines meiner Learnings.

Des Weiteren habe ich gelernt, dass mein Weg, wirtschaftlich vernünftig zu haushalten, mehr als sinnvoll ist. Eine Phase von 3-4 Monaten ohne Einkommen überstehen zu können, erweist sich jetzt als richtige Strategie!

4. Wie blickst du auf deine berufliche Zukunft beziehungsweise die Zukunft deiner Branche?

Da ich in meiner Nische ohnehin schon eine gute Marktposition habe, werde ich die Situation nutzen, um diese weiter zu festigen. Darüber hinaus werde ich mein Standing dafür einsetzen, in weiteren Feldern, auch im B to C-Markt, Fuß zu fassen. Der Trainermarkt ist unübersichtlich. Es gibt unterschiedliche Angaben.

Lt. der letzten Zahl, die ich gehört habe, gibt es mehr als 60.000 Trainer/Coaches in Deutschland. Davon können ca. 20% ausschließlich davon leben. Durch die aktuelle Situation wird sich der Markt sicher verändern und ein Stück weit auch bereinigen. Letztendlich werden sich die qualitativ hochwertigen Anbieter behaupten können. Für mich bedeutet das, dass ich weiter daran arbeite, Inhalte auf höchstem Niveau anzubieten. Nur so schaffe ich einen echten Mehrwert für meine Geschäftspartner und Seminarteilnehmer.