

Marita Kunath von der ACT-Dozentenvermittlung im Gespräch mit Anne Oppermann, Leiterin der Fernstudienakademie ([www.fernstudienakademie.de](http://www.fernstudienakademie.de)) in Münster.

**Frau Kunath, möchten Sie sich vielleicht zunächst einmal kurz vorstellen?**

Guten Tag, mein Name ist Marita Kunath von ACT – Advanced Coaching and Training. Ich bin die Leiterin der ACT-Dozentenvermittlung.



**Können Sie einmal den genauen Ablauf Ihrer Vermittlungstätigkeit (aus Sicht eines Dozenten) erklären? Ein Dozent meldet sich bei Ihnen – und dann?**

Der Dozierende kommt meist über eine Empfehlung zu uns. Im ersten Telefonat verständigen wir uns schon kurz über seine fachlichen Qualifikationen, Erfahrungen und über die vertraglichen Bedingungen einer Zusammenarbeit.

Sollte es für beide Seiten passen, wird der Dozierende zu einem persönlichen Treffen eingeladen. Dabei stimmen wir uns dann genauer darüber ab, welche Aufträge für den Dozierenden interessant sind und welche Anforderungen von Auftraggeberseite gestellt werden. Natürlich gibt es auch von uns aus Bedingungen, die Dozierende erfüllen müssen, um von uns vermittelt zu werden. Neben den fachlichen Voraussetzungen legen wir beispielsweise Wert auf Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit. Weiterhin ist uns wichtig, dass die Dozierenden für die jeweiligen Auftraggeber die richtige Ansprache finden. Da geben wir gerne unsere Erfahrungen weiter.

Wenn alles besprochen ist, wird der Dozierende in unseren Verteiler aufgenommen und erhält ab dann alle Seminaranfragen. Das sind ca. 10-20 Mails in der Woche, und da ist dann für fast jeden etwas dabei.

Wenn der Dozierende einen Auftrag übernehmen möchte und wenn sein Profil passt, senden wir eine Empfehlung an den Auftraggeber. Dieser prüft in einem persönlichen Gespräch zusätzlich seine Eignung. Das Vertragsverhältnis kommt dann zwischen dem Dozierenden und dem Auftraggeber direkt zustande.

## **In welchen Regionen sind Sie tätig?**

Die ACT-Dozentenvermittlung hat sich seit 2008 auf dem Berliner Bildungsmarkt etabliert. Seit Mai 2013 bieten wir unseren Service bundesweit an. Wir haben momentan über 400 TrainerInnen, Dozierende, BeraterInnen und Coaches, die noch hauptsächlich aus Berlin und Umgebung, aber beispielsweise auch schon aus Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Frankfurt/Main kommen.

## **Sie bekommen für Ihre Vermittlungstätigkeit eine Provision. Wie hoch ist sie im Normalfall und wer bezahlt sie?**

Die Vermittlungsprovision wird von den Dozierenden und TrainerInnen gezahlt. Wir staffeln die Höhe der Provision nach der Höhe des Honorars. Das geht von 30 % für gut bezahlte Aufträge im Firmenbereich bis hin zu nur noch € 1,- pro Stunde für Aufträge mit besonders niedrigen Honoraren im geförderten Weiterbildungsbereich. Wir legen Wert darauf, dass wir in jedem Segment im unteren Bereich dessen liegen, was von anderen professionellen Agenturen genommen wird, oder möglichst noch darunter. Wir möchten unseren Dozierenden die besten Bedingungen bieten und uns für die Auftraggeber als Hauptansprechpartner für gute Honorarkräfte etablieren. In Berlin ist uns das schon gelungen.

## **Was haben Ihre Auftraggeber davon, wenn Sie in deren Auftrag nach Dozenten suchen?**

Unsere Auftraggeber ersparen sich eine zeit- und kostenintensive Dozentsuche. Bei uns erreichen sie mit einem Anruf über 300 Dozierende. Selbst wenn sie einen eigenen Pool haben, ist es aufwändiger, diesen abzutelefonieren, als sich erst einmal kurz bei uns zu melden. Da wir in der Regel innerhalb einer Stunde antworten, sind wir für immer mehr Auftraggeber immer häufiger die erste Nummer, die gewählt wird, wenn ein Auftrag zu vergeben ist.

Die Auftraggeber haben mit uns persönliche Ansprechpartner, die sich auf ihre Bedingungen einstellen und schnell erfassen, welche Dozierende zu der jeweiligen Aufgabenstellung passen. Wir kennen die Branche gut und wissen, was wir erwarten können, aber auch womit wir rechnen müssen. Bei Bildungsträgern, die neu auf dem Markt sind, helfen wir auch schon einmal dabei, die jeweiligen Anforderungsprofile zu definieren, und geben auch mal den einen oder anderen Tipp, der über die Vermittlung von Dozierenden hinausgeht.

Bei unserer Auswahl achten wir darauf, dass die Dozierenden auch zu dem jeweiligen Umfeld passen. Lehraufträge an einer Universität brauchen einen anderen Auftritt als im geförderten Bereich und TrainerInnen für kleine oder mittlere Unternehmen unterscheiden wir von unseren TrainerInnen für den Einsatz in größeren Unternehmen und Konzernen.

## **Was passiert, wenn es zwischen Auftraggeber und dem von Ihnen vermittelten Dozenten zu Problemen in der Zusammenarbeit kommt?**

Wir sind laufend mit dem beauftragten Dozierenden und dem Auftraggeber im Gespräch und erfahren damit sofort, wenn es Unstimmigkeiten geben sollte. Bei berechtigter Kritik an der Unterrichtsführung des Dozierenden können wir ihn mit

einem Coaching zur Methodik und Didaktik unterstützen. Geht es um Absprachen zwischen Auftraggeber und Dozierendem unterstützen wir gerne bei der Klärung.

### **Was haben Ihre Dozenten davon, wenn Sie für sie tätig werden?**

Alle Dozierenden, TrainerInnen und Coaches werden bei Eignung kostenlos in unser Team aufgenommen. Die Lehrenden entscheiden selbst, ob sie die von uns vermittelten Aufträge annehmen oder nicht. Wir akquirieren für sie Aufträge, verhandeln die bestmöglichen Honorare und klären vorab schon die wichtigsten Rahmenbedingungen. Dozierende und TrainerInnen mit speziellen Fachkenntnissen werden direkt bei unseren Auftraggebern beworben. Durch unsere vertrauensvolle und langjährige Zusammenarbeit mit unseren Auftraggebern können wir auch unerfahrenen Dozierenden eine Chance ermöglichen.

Weiterhin bieten wir allen Mitgliedern des ACT-Teams stark vergünstigte Konditionen für die Weiterbildungsangebote in unserer Akademie. Dort zahlen unsere Teammitglieder teilweise nur etwa die Hälfte des Preises, der für externe Interessenten gilt, und wir sind ohnehin schon vergleichsweise günstig. Außerdem gibt es für besonders gut qualifizierte Trainer auch die Möglichkeit, sich selbst inhaltlich in unsere Akademie einzubringen, selbst Kurse anzubieten oder Kurse, die sie besucht haben, später selbst als Trainer zu übernehmen.

Wenn wir neue Formate entwickeln, bieten wir diese meist erst einmal nur intern an. Dann haben die Teammitglieder die Gelegenheit zu einem besonders günstigen Preis an Pilotprojekten teilzunehmen und dort dann auch mit zu gestalten und zu entwickeln.

Auf unserem Trainerstammtisch haben alle Teammitglieder einmal im Monat die Gelegenheit, sich kennen zu lernen und Erfahrungen auszutauschen.

Außerdem stehen wir aktuell in Gesprächen mit einigen Anbietern von spezialisierten Dienstleistungen wie zum Beispiel Smile, einem Büroservice, der sich auf TrainerInnen spezialisiert hat, um dort Sonderkonditionen für ACT-Mitglieder zu erhalten. Bei der Seminarraumvermietung Meeet, die sich auf Coaches spezialisiert hat, bekommen unsere Mitglieder schon 10 % Preisnachlass plus einige weitere Sonderkonditionen. Auch diesen Teil möchten wir weiter ausbauen, da wir mit unserem ständig wachsenden Team natürlich auch immer bessere Konditionen aushandeln können.

### **Eine solche Vermittlungstätigkeit lohnt sich mit Sicherheit für Neueinsteiger in der Bildungsbranche, die vielleicht noch nicht allzu weitreichende Akquise-Erfahrung haben. Inwieweit profitieren aber auch „alte Dozenten-Hasen“ von Ihrer Tätigkeit?**

Ich denke, dass viele der erwähnten Angebote auch für „alte Hasen“ interessant sind; insbesondere natürlich die Möglichkeit, im Rahmen der Akademie etwas von ihrem Wissen weiter zu geben oder auch neues Wissen zu erwerben, um noch einmal den nächsten Schritt zu gehen und sich neue Betätigungsfelder zu erschließen. Beim Besuch unserer Ausbildungen lernen wir unsere Dozierenden noch einmal besser kennen und wissen dann noch genauer, wo wir sie einsetzen können oder welche Auftraggeber wir auch einmal gezielt auf diese Dozierenden ansprechen können.

Auch wir als Team bilden uns ständig weiter und nehmen Coachings und Beratung, sowohl intern als auch extern in Anspruch. Das gehört für uns ganz selbstverständlich dazu, egal wie alt wir Hasen auch werden. J

### **Wie bewirbt man sich bei Ihnen?**

Gerne per Mail mit einem Trainerprofil oder einfach anrufen.

### **Welche Voraussetzungen müssen Dozenten erfüllen, damit sie von Ihnen vermittelt werden?**

Wir suchen bundesweit Dozierende mit fundierten Fachkenntnissen und pädagogischer Eignung (mindestens Auszubildereignung). Berufsanfänger sind ebenso willkommen wie Dozierende mit langjährigen Erfahrungen.

Mit den „Neulingen“ können wir im Erstgespräch gemeinsam abklären, ob eine Vermittlung möglich ist oder welche Abschlüsse noch notwendig sind.

Wenn uns ein Dozierender, TrainerIn oder Coach überzeugt, finden wir fast immer einen gemeinsamen Weg. Wir freuen uns natürlich auch immer besonders, wenn es menschlich gut passt. Wir haben trotz unserer Größe immer noch etwas Family-Feeling in unserem Team und in Berlin können Sie kaum auf ein Netzwerktreffen rund um die Themen Coaching, Training und Beratung gehen, ohne dass Sie einen oder meist sogar mehrere von uns treffen.

Wir engagieren uns auch selbst inhaltlich bei einigen Unternehmervereinigungen und haben zum Beispiel die inhaltliche Leitung der Gründerveranstaltung beim BKC (Business Kontakte Club) und der Jungunternehmerlounge des BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft). Aber da machen wir schon ein neues ACT-Kapitel auf. Ich denke es ist deutlich geworden, dass unsere Aktivitäten über die reine Vermittlung weit hinausgehen.

### **Frau Kunath, vielen Dank für das spannende Gespräch!**

Quellenhinweis: Das Interview ist zuerst erschienen auf dem Blog der Fernstudienakademie unter <http://blog.fernstudienakademie.de/index.php/interview-mit-marita-kunath-leiterin-der-act-dozentenvermittlung/>.

ACT - Advanced Coaching and Training  
Blumenstraße 49  
10243 Berlin  
Fon: +49-30-61629935  
Mobil: +49-151-68128204  
[www.advancedcoachingandtraining.com](http://www.advancedcoachingandtraining.com)  
[M.Kunath@act-team.com](mailto:M.Kunath@act-team.com)