



## Umsonst ist immer umsonst

Die deutsche "Geiz-ist-geil"-Mentalität hat eine neue Ausdrucksform gefunden: Fachkräften werden immer häufiger Referententätigkeiten angeboten – ohne ihnen dafür ein Honorar zahlen zu wollen.

Dies ist ein Plädoyer für alle Berater, Trainer, Coaches und sonstigen Professionals, den eigenen Wert selbstbewusster zu vertreten.

Von Doris Kirch



*Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es,  
für wenig Geld viel Wert zu erhalten.*

*John Ruskin*

*(Engl. Sozialreformer 1819-1900)*

Wie viel sind Sie eigentlich wert? Oder präziser gefragt: Wie viel sind *Sie sich* eigentlich wert? Wie ich auf diese Frage komme? Weil ich seit einiger Zeit beobachte, dass die deutsche "Geiz-ist-geil"-Mentalität eine neue Ausdrucksform gefunden hat: Zunehmend entwickelt sich der Trend, Fachkräften Referententätigkeiten anzubieten – ohne ihnen dafür ein Honorar zahlen zu wollen.

### Aldisierung der Beraterzunft

Im letzten Monat ist mir das zweimal passiert. Zunächst habe ich überlegt, ob ich diese Frage der Herabwürdigung meines Marktwertes persönlich nehmen soll. Aber eigentlich war ich mehr verärgert als beleidigt, ist doch in diesem Vorgehen ein neuer ganz allgemeiner Trend zu erkennen, wie mir etliche Kollegen bestätigen.

Unternehmen verschiedenster Couleur, Einrichtungen und Agenturen wollen sich für ihre eigenen Zwecke mit den Kompetenzen von Fachleuten schmücken. Allerdings ist ihnen deren Leistung nicht so viel wert, dass sie sie bezahlen würden. Häufig werden die Betroffenen sogar zusätzlich verpflichtet - oder zumindest wird ihnen eindringlich nahegelegt - in ihrem Netzwerk (kostenlose) Werbung für die vorgesehene Veranstaltung zu machen.

Hält man Sie wirklich für so schlecht, dass man glaubt, Sie hätten es nötig, ohne Bezahlung zu arbeiten? Und ganz offen gefragt: Glauben Sie, jemand hätte die Dreistigkeit, eine Person wie zum Beispiel Günter Jauch zu fragen, ob sie umsonst einen Vortrag auf seiner Veranstaltung halten würde? Natürlich nicht. Aber an Sie stellt man dieses Ansinnen schon. Fragen Sie sich mal, warum.

Vielleicht haben Sie es ja gar nicht nötig, Geld zu verdienen. Vielleicht sind Sie ein Privatier, der seine Tage gelangweilt an der Côte d'Azur verbringt. Aber vermutlich sind Sie eher jemand, der seine Familie zu ernähren und jeden Monat seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen hat; jemand der zahlreiche qualifizierte Ausbildungen absolviert und im Laufe der Jahre viele wertvolle Erfahrungen gesammelt hat – ein



Potenzial, das Gold wert ist. Nicht aber für diejenigen, die meinen, andere ausbeuten zu müssen. Es ist nicht so, dass ich denen Kalkül unterstelle – in den meisten Fällen dürfte es sich um schlichte Gedankenlosigkeit handeln, um den Reiz der sportlichen Herausforderung eines guten Schnäppchens – oder um eigenen Geldmangel.

---



## Handbuch Stressbewältigung

von Stress-Spezialistin Doris Kirch

"Stress ist ein ubiquitäres Problem unserer Zeit. Entsprechend groß ist das Angebot an Büchern, Webseiten und Kursen, die schnelle und anhaltende Hilfe bei chronischer Überlastung versprechen. Doris Kirch geht in Ihrem Buch einen erfrischend anderen und seriösen Weg."

Ärztliches Journal Reise und Medizin, Nr. 9/2010, S. 66

Die Trainer- und Personalberater-Fachzeitschrift *managerSeminare* hat Bücher über Stress und Stressbewältigung getestet: **Das Handbuch Stressbewältigung hat am besten abgeschnitten!**

"Eine Fundgrube an Tipps für alle, die Stress kennen und besser damit umgehen wollen. Auch Trainer, Coachs und Berater erhalten hier wertvollen Input. Sowohl für Einsteiger als auch erfahrenere Leser geeignet. Das Wissen, das die Autorin an ihre Leser weitergibt, beruht auf 20 Jahren Erfahrung mit Stressbewältigung – eine Expertise, die man dem Buch anmerkt. Absolut empfehlenswert!"  
*managerSeminare* 146, 05/2010

"Das Buch lehrt, wie Entspannungstechniken, stressmindernde Sichtweisen und Stressbewältigungsstrategien in das individuelle Leben zu integrieren sind."  
*Bewusst Sein*, 12/2009

Weitere Bücher von Doris Kirch:

<http://www.fachausbildung-stressbewaeltigung-achtsamkeit.de/buchempfehlungen.html>

---

## Eine Frage der Würde

Aber es geht hier nicht allein ums Geld. Neben dem monetären Aspekt geht es auch um Würde. Aus eigener Erfahrung früher Beraterjahre weiß ich, wie "Umsonst"-Referenten im Allgemeinen behandelt werden. Meine Erfahrung der Vergangenheit ist: Je höher das Honorar war, das der Kunde mir gezahlt hat, umso wertschätzender wurde ich behandelt. Und umgekehrt. Und einmal ehrlich gesagt, was ohnehin jeder weiß, aber sich keiner offen zu sagen traut: Bezahlung und Motivation stehen in engem Bezug zueinander.



Und es geht auch nicht darum, nicht einmal etwas ohne Entgeltung zu tun, zum Beispiel wenn es caritativen Zwecken dient oder wenn man einfach Spaß an der Sache hat. Aber inzwischen sind es zu viele Veranstaltungen, die auf dem Muster des "umsonst" und des Hungerlohns aufbauen und damit den Selbstwert der Referenten untergraben.

### "Geiz ist geil" zerstört Qualität

Parallel dazu wird noch etwas anderes untergraben: die Qualität von Veranstaltungen. Messen, Kongresse, Fortbildungen und artverwandte Veranstaltungen, bei denen die Referenten ein Alibi-Honorar oder gar kein Geld bekommen, lassen sich leichter realisieren, als solche, die eine angemessene Entlohnung bieten und deren Preis für die Teilnehmer somit etwas teurer sein muss. Die Folge davon ist, dass der Markt von Angeboten schlicht überschwemmt wird, die qualitätsmäßig nach oben noch einiges an Luft haben. Die zunehmende Aldisierung hat im "Land der Dichter und Denker" zu einem Wissens-Fastfood geführt, in dem nur noch vereinzelt echte High-End-Veranstaltungen zu finden sind. Masse schlägt Klasse. Die Folge davon ist eine Ermüdung der Fortbildungswilligen. Auch hier ist es wie beim Essen: Billiges Fastfood in Mengen verschlägt einem irgendwann den Appetit.

*"Wer mit Peanuts bezahlt, muss sich nicht wundern,  
wenn er von Affen bedient wird."*

### Behalten Sie Ihre Würde

Wenn Sie zu den vielen Selbstständigen gehören, die täglich hart um ihren Platz am Markt ringen, glauben Sie vielleicht, dass Sie es sich nicht leisten können, solche Angebote abzulehnen. Und in der Tat könnte solch ein kostenloser Vortrag tatsächlich Ihren Bekanntheitsgrad erhöhen, einige Aufträge nach sich ziehen oder den ersehnten Durchbruch am Markt bringen. Die Praxis zeigt jedoch, dass das in der Regel nicht der Fall ist.



Dennoch: Wollen Sie den Auftrag annehmen, dann sollten Sie Ihre Würde behalten, indem Sie klar definieren, dass Sie einen Ausgleich Ihrer Leistungen erwarten! Dieser Ausgleich muss nicht zwangsweise in Geld bestehen. Aber es muss klar sein, dass Ihre Leistung zu viel wert ist, um kostenlos verschleudert zu werden.

Mich überkommt regelmäßig das Kopfschütteln, wenn geschieht, was kürzlich erst passiert ist und mich dazu veranlasst hat, mal ein paar Worte zu diesem Thema zu schreiben: Auf die Ankündigung zur Veranstaltung eines Frauen-Netzwerkes, für welche Referenten für deutschlandweite Veranstaltungen gesucht wurden (Veranstalterin ist eine selbstständige Vertrieblerin) wollte ich wissen, wie viel Honorar den Referenten gezahlt wird. Ich habe diese Frage in drei Mails gestellt, bevor ich die lapidare, aus einem Satz bestehende Antwort bekam:

"Hallo Frau Kirch, für Impulsvorträge wird bei XY kein Honorar gezahlt!"

Das ist mir zu billig.

## Umsonst ist immer umsonst

Wenn jemand nicht über finanzielle Mittel verfügt – oder Ihnen aus anderen Gründen kein Geld für Ihre Leistung bezahlen kann, dann dürfen Sie erwarten, dass er Ihnen Vorschläge unterbreitet, wie er Ihre Leistung an Stelle dessen auszugleichen gedenkt. Und zwar ohne, dass Sie ihn explizit darauf ansprechen müssen! Jede andere Vorgehensweise ist in meinen Augen einfach unverschämt. Zu sagen: "Es wird kein Honorar bezahlt und basta" – und das auch noch mit Ausrufezeichen – ist ein Schlag mitten ins Gesicht.

Nebenbei bemerkt trägt das Business der Dame meines obigen Beispiels den Begriff "Win" im Namen, was mich an das in der Wirtschaft hochgelobte und vielzitierte "Win-Win" erinnerte (eine Assoziation, die augenscheinlich auch gewollt ist). Offenbar gibt es recht flexible Auslegungen dieses hehren Motivs.

Die meisten Anbieter, die Ihnen kein Geld bezahlen wollen oder können, berufen sich darauf, dass dieser Vortrag oder Workshop für Sie eine tolle Möglichkeit sei, Werbung für sich zu machen und Ihren Bekanntheitsgrad zu erhöhen. Meistens ist das nicht einmal bei großen, bekannten, renommierten Veranstaltern der Fall.



## Den eigenen Wert selbstbewusst vertreten

Sie können jedoch dafür sorgen, Ihre Position in solch einer Situation zu verbessern. Die folgenden Anregungen aus meiner Beraterpraxis sollen Sie dabei unterstützen, einen angemessenen Benefit aus einem "Umsonst-Auftrag" zu ziehen.

### **Schauen Sie genau hin und trauen Sie sich, genau nachzufragen**

Der Werbenutzen wird von vielen Anbietern nur vage definiert. Manchmal wird Ihnen etwas suggeriert, das sich hinterher als etwas ganz anderes entpuppt, als das, was Ihnen vage vorgegaukelt wurde. Bohren Sie deshalb nach, bis Sie genau wissen, was sich hinter bestimmten Aussagen verbirgt.

"Dieser Internetsender kann von 500.000 Menschen erreicht werden." Der Berater hört gerne nur die Zahl und ist beeindruckt. Eine Frage, die genauen Aufschluss über die erreichten Zuschauer gibt, wäre hier angebracht: "Wie viele Menschen haben im letzten Jahr pro Tag durchschnittlich diese Sendung angeschaut?" Die Antwort könnte lauten: 850 Personen.

Fragen Sie weiter: Wer ist die Zielgruppe? Wenn Sie in einem Nachmittags-Heimatsender vor einem durchschnittlich 70-jährigen Publikum Ihre aktuellen Coachingprogramme vorstellen (verkaufen) wollen, braucht es nicht viel Phantasie um sich ausmalen, wie erfolgreich dieses Unterfangen sein wird.

### **Zahlen Sie nicht noch drauf**

Bestehen Sie darauf, dass Ihnen Fahrt- und gegebenenfalls Unterkunfts-kosten erstattet werden.

### **Lassen Sie sich exakt! sagen, wie viel Vorbereitungsaufwand auf Sie zukommt**

Schmerzhaftes Beispiel aus meiner eigenen Praxis: Ich hatte in diesem Jahr zugesagt, Teilnehmerin einer Podiumsdiskussion eines Beratertages einer Universität zu sein und dort auch einen Workshop zu geben. Diese Veranstaltungen werden von Studenten organisiert und die Erfahrungen fließen in deren spätere Masterarbeiten ein – was der Grund für mich war, mich dort unentgeltlich zu engagieren. Für mich wäre das ein überschaubarer zeitlicher Aufwand gewesen, aber die Projektverantwortlichen komplizierten das Ganze, änderten fortlaufend die Parameter was für Abstimmungen ein Treffen nach dem anderen nötig machte. Am Ende hatte dieses Projekt viel mehr Zeit verschlungen und mehr Nerven gekostet, als zuvor abzusehen war. Es kann also hilfreich sein, vor der Zusage den Aufwand zu erfragen und klar zu sagen, wie viel Zeit man dort hineinstecken wird.



### **Beziffern Sie den Wert Ihrer Leistung**

"Inklusive Vorbereitung und Reisezeit werde ich zwei Tage investieren müssen. Die Kosten dafür würden damit regulär bei X Euro liegen. Auf welche Weise soll der Ausgleich für diesen Aufwand erfolgen?"

### **Fragen Sie nach, wie umfassend Sie und Ihr Angebot dargestellt werden**

Oft werden die "Umsonst-Referenten" nur beiläufig an verborgener Stelle erwähnt. Bitten Sie darum, dass Sie mit Foto und Ihren wichtigsten Kompetenzen sichtbar im Programm dargestellt werden, sonst nimmt niemand von Ihnen Notiz. Was die Veranstaltung anbelangt: Sagen Sie nur zu, wenn Ihr Vortrag bzw. Workshop so angekündigt wurde, dass er für möglichst viele Personen interessant ist.

Bei meinem letzten "Auftritt" in einer Klinik hat man meinen wunderbaren Workshop zum Thema Achtsamkeit mit nur einer einzigen Zeile angekündigt. Meine Ankündigungsformulierung wurde dann auch noch gekürzt ("Nicht genug Platz im Veranstaltungs-Flyer"...) und dadurch völlig sinnentstellt. Es kamen zwar viele Teilnehmer, aber sie hatten aufgrund des Titels eine ganz andere Vorstellung vom Inhalt des Workshops. Auch wenn er solch ein Desaster nicht zu verantworten hat: Der schwarze Peter geht am Ende immer an den Referenten.

### **Werbung/Verlinkung im Internet**

Fragen Sie nach, in welcher Weise die Veranstaltung im Internet verbreitet wird. Finden Ihre Vita mit Foto/Ihr Logo und Ihr Beitrag ausreichend Erwähnung? Wird es eine Verlinkung zu Ihrer eigenen Website geben?

### **Nicht von Funk und Fernsehen instrumentalisiert werden lassen**

Es ist schon fünfzehn Jahre her, da wollte der Deutschlandfunk ein Interview über Stress mit mir machen. Was war ich stolz! Das Honorar deckte knapp die Bahnkosten und ich war einen ganzen Tag lang vom frühen Morgen bis zum späten Abend unterwegs. Die spätere Sendung entpuppte sich dann als moderierter Zusammenschchnitt verschiedener Interviews; ich kam in der 45-minütigen Sendung mit zwei Sätzen zur Sprache.

Gute PR sieht anders aus.



- Fragen Sie also genau nach, wie viel Sendezeit Sie bekommen. Nicht selten heißt es: 20 Sekunden. Lohnt der Aufwand dafür? Nimmt man Sie in diesem Rahmen überhaupt zur Kenntnis? Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, dass Ihnen die Zuhörer/Zuschauer hinterher die Bude einrennen?
- Trauen Sie sich zu fragen, ob es eine Möglichkeit gibt, vor oder nach dem Beitrag Ihr Portfolio und Ihre Kontaktdaten zu zeigen.
- Bestehen Sie auf der Genehmigung, die Sendung (nicht als Link, sondern als Originaldatei!) auf Ihrer Internetpräsenz veröffentlichen zu dürfen.
- Fragen Sie nach sonstigen Werbemöglichkeiten.

## Checken Sie's ab

Wie Sie sehen, ist es wichtig, einem Veranstalter vorab die richtigen Fragen zu stellen. Und dann sollten Sie nüchtern Aufwand und Nutzen abwägen. Bis auf einzelne Ausnahmen würde ich heute keinen der "Umsonst-Aufträge" mehr annehmen, die ich in den frühen Jahren meiner Beratertätigkeit angenommen habe. Mein Erfolg gründet sich in keiner Weise auf irgendeine dieser Veranstaltungen. Im Gegenteil: Die meisten machen den Bauch nicht satt und ruinieren das Selbstwertgefühl.

Wenn der Nächste mit einem "Umsonst-Auftrag" auf Sie zukommt, stellen Sie vorab viele Fragen. Geben Sie sich die Freiheit, penetrant zu sein, nachzubohren und selbstbewusst Ihre Forderungen zu stellen. Ob Sie den Auftrag dann annehmen, ist eine nüchterne Rechenaufgabe. Die meisten dieser Angebote werden Sie nach reiflicher Überlegung künftig vermutlich ablehnen.

Und nur diese Klarheit der Berater und die Zurückweisung solcher unseriöser Offerten werden dafür sorgen, dass man sich in der Wirtschaft künftig wieder darauf besinnt, dass eine gute Leistung einen guten Lohn verdient.

---

### Urheberrechts-Hinweis

Sie dürfen diese Pdf-Datei in unveränderter Form gerne für den privaten Gebrauch nutzen und an Freunde verteilen. Eine gewerbliche Nutzung ist nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung von Autorin Doris Kirch gestattet.

---





## ACHTSAMKEIT LERNEN

### MBSR-Kurse und Seminare im DFME

Sie müssen nicht unbedingt Stress haben, um unsere Seminare und Kurse zu besuchen. Es reicht der tiefe Wunsch, das eigene Leben so erfüllt und glücklich leben zu wollen wie möglich. Wir unterstützen Sie darin, Ihren ganz persönlichen Weg zu diesem Ziel zu finden.

Unsere Kurse und Seminare basieren auf MBSR (Mindfulness-Based Stress Reduction = Stressbewältigung durch Achtsamkeit). Dieses Programm beinhaltet seit Jahrtausenden bewährte Erkenntnisse und Meditationstechniken; es ist umfassend wissenschaftlich evaluiert.

Tiefe Erkenntnisse über sich selbst und das Leben, ein klarer, ruhiger Geist und eine stabile Psyche ermöglichen Ihnen, auch angesichts von Herausforderungen ein Höchstmaß an Lebensqualität zu leben. Wir freuen uns auf Sie!

DFME - [www.dfme.de](http://www.dfme.de)



## ACHTSAMKEIT LEHREN

### FACHAUSBILDUNG ZUM STRESSTRAINER DFME

Werden Sie Seminar- und Kursleiter, Coach und Projektleiter für Stressbewältigung und Persönlichkeitsentwicklung auf der Basis des von Jon Kabat-Zinn entwickelten achtsamkeitsbasierten MBSR-Programms.

In dieser 770-stündigen berufsbegleitenden Ausbildung lernen Sie, Kurse, Seminare, Coachings und Projekte mit Menschen jeden Alters professionell zu planen und anzuleiten.

Ein besonderer Schwerpunkt der anderthalbjährigen Ausbildung liegt auf der Entwicklung einer persönlichen stabilen Meditations- und Achtsamkeitspraxis, als Grundlage für die spätere Arbeit mit achtsamkeitsbasierten Interventionen,

DFME - [www.fachausbildung-stressbewaeltigung-achtsamkeit.de](http://www.fachausbildung-stressbewaeltigung-achtsamkeit.de)