

# AUSBILDUNGSINSTITUTE: DAVID GEGEN GOLIATH

**Ein Rundruf von SPA WORLD Business bei Ausbildungsinstituten im Bereich Spa- und Wellness macht es deutlich: Der „Kampf“ um die Kunden ist beinhart, die Konkurrenten schenken einander nichts. Auch nicht, wenn es darum geht, das generelle Ausbildungsniveau zu beurteilen. Der Kampf David gegen Goliath ist voll entbrannt.**



„Das Problem besteht dahingehend, dass viele Ausbildungen nicht genormt sind, es keine Vorgaben bezüglich Lehrplänen gibt.“

**Rudolf Nastl, Lehrgangsleiter und Trainer der berufsbegleitenden Ausbildung Wellnesstrainer/in / Fitnesstrainer/in vom bfi-Wien**

Es gibt leider viele schwarze Schafe. Die großen etablierten Schulen, die auch von Arbeitsmarktservice etc. „gespeist“ werden, sind unverhältnismäßig teuer und es wird viel Zeit geschunden. Die kleinen Schulen haben da kaum eine Chance“, meint etwa Gabi Vonwald, Leiterin der Privatschule für Wellnessberufe in Wien. Dem entgegnet Margit Maria Havlik vom Wirtschaftsförderungsinstitut der Wirtschaftskammer Österreich: „Nicht alles wird überall angeboten, kleinere Institute können nicht so flexibel reagieren.“ Ein beinhardter Kampf um jeden Kunden also, der auch zu Misstönen unter den Konkurrenten führt.

## FEHLENDE NORM

Ein Problem, das von nahezu allen Befragten angesprochen wird, ist die fehlende Norm in der Ausbildung. „Das Problem besteht dahingehend, dass viele Ausbildungen nicht genormt sind, es keine Vorgaben bezüglich Lehrplänen gibt. Somit kann einerseits die Schwierigkeit für den Ausbildung-Suchenden aber auch für den Arbeitgeber entstehen, zu beurteilen, wer gut ausgebildet ist“, sagt Rudolf Nastl, Lehrgangsleiter und Trainer der berufsbegleitenden Ausbildung Wellnesstrainer/in / Fitnesstrainer/in vom bfi-Wien gegenüber SPA WORLD Business. Deutlicher formuliert es Vonwald: „Es gibt keine Standards, man nimmt einfach an: gro-

ßer Name – tolle Ausbildung, unbekannt – schlechte Ausbildung.“

Ganz so einfach kann man es sich natürlich nicht machen, auch wenn die Problematik der Speisung durch das Arbeitsmarktservice gegeben ist. Gute Arbeit an Ausbildungsinstituten spricht sich herum, wie auch Peter Susat vom Deutschen Wellnessverband im Exklusiv-Interview mit SPA WORLD Business bestätigt. (siehe Interview)

## PRODUZIERT DER MARKT AN DEN BEDÜRFNISSEN VORBEI?

Zugegeben, es ist eine schwer zu beantwortende Frage, ob man selbst an den

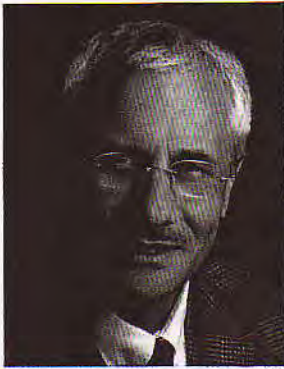
„Nicht alles wird überall angeboten, kleinere Institute können nicht so flexibel reagieren.“

Margit Maria Havlik vom Wirtschaftsförderungsinstitut der Wirtschaftskammer Österreich

Bedürfnissen des Marktes vorbeiproduziert. Man kann davon ausgehen, dass die meisten Ausbildungsinstitutionen ein gewisses Maß an Selbstreflexion betreiben und dadurch zu wissen glauben, was der Markt an Ausbildungen braucht. Wenn man schon nicht über sich selbst in Bezug auf diese Fra-

ge reden will, dann lässt sich zumindest über die anderen reden. „Das Beispiel Massage zeigt, dass am Markt vorbeiproduziert wird. Hier wird von den großen Schulen ausschließlich auf die Selbständigkeit hingearbeitet und die Ausbildung dauert viel zu lange. Aber es wird nicht für die Praxis gelernt. Kommt man in einen Betrieb, wo dann der Tisch an der Wand steht, kann der Schulabgänger schon nicht mehr arbeiten, weil er es nicht gelernt hat. Nur wenige Betriebe bieten die Möglichkeit, auch eine Praxis zu absolvieren. Oft sieht der Kursteilnehmer während seiner ganzen Ausbildung nie einen echten Kunden und ist dann total geschreckt. Und viele Ausbilder haben gerade einmal selbst zwei bis drei Jahre eigene Praxis, dann gehen sie schon in den viel lukrativeren Part des Unterrichts“, kritisiert Vonwald, die ihrerseits neben der Ausbildung noch einen Betrieb mit Filialen hat.

Nastl vom bfi-Wien sieht eine weitere Lücke: „Prinzipiell wird schon für den Markt mit zielgerichteten speziellen Ausbildungen produziert. Es fehlt aber leider die übergreifende Verknüpfung.“ Selbstbewusst zeigt sich in dieser



„Gute Arbeit an  
Ausbildungsinstituten spricht  
sich herum.“  
Peter Susat, Deutscher  
Wellnessverband

Frage jedenfalls das WIFI: „Das WIFI produziert jedenfalls nicht am Markt vorbei“, so Havlik.

### MARKT AM OHR HABEN

Die Abschlussfrage galt den Herausforderungen, die auf die Ausbildungsinstitutionen warten. „Weitere Trends frühzeitig erkennen und Ausbildungen dazu maßschneidern, das Ohr am Betrieb haben, vorhandene Angebote auf Bedarf evaluie-



„Das bfi Wien empfiehlt,  
sich zusätzlich zur  
Fachkompetenz fächerüber-  
greifend Sozialkompetenz  
anzueignen.“

Masuch Gabriele  
PUBLIC RELATIONS bfi Wien

ren,“ meint etwa Havlik vom WIFI. Masuch empfiehlt die Aneignung zusätzlicher sozialer Kompetenz, wie auch in der vergangenen Ausgabe von SPA WORLD Business von vielen Betrieben eingefordert: „Das bfi Wien empfiehlt, sich zusätzlich zur Fachkompetenz auch fächerübergreifend Sozialkompetenz anzueignen. Social Skills wie „Erfolgreiches Arbeiten im Team“, „Strategien zur Konfliktlösung“, „Körpersprache und Sprechtechnik“, „Professionelle Fragetechniken in Bera-



„Es gibt leider viele  
schwarze Schafe.“  
Gabi Vonwald,  
Leiterin der Privatschule  
für Wellnessberufe in Wien

tungssituationen“, etc. um auch im Wellnessbereich mit Kollegen effektiv und mit Kunden bedürfnisorientiert umgehen zu können sind hier von Bedeutung. Vonwald geht nochmals auf die fehlenden Standards ein und bringt ein konkretes Beispiel: „Einheitliche Standards in Anatomie wären zum Beispiel dringend notwendig. Der Name „Energethiker“ ist sehr schlecht gewählt. In diesem Topf findet man von echten Wellnessberufen bis Engelsingen und Mondanheulen leider alles, was den gesamten Berufsstand abwertet. Eine kommissionelle Prüfung für alle Gesundheitsberufe in Bezug auf Anatomie, Pathologie, Hygiene, Gesprächsführung, etc. wäre sinnvoll“.

### TIEFE KLUFT

Die Kluft zwischen den großen institutionalisierten Betrieben und kleinen, privaten Anbietern dürfte also groß sein. Eine Kluft, die nur durch einheitliche Standards in der Ausbildung beseitigt werden kann. Standards, die allen Seiten helfen würden. Einerseits den Betrieben, weil diese dann nicht die Katze im Sack kaufen müssten, andererseits den Ausbildungssuchenden, weil dadurch mehr Transparenz in den Markt gebracht werden würde.