

Wissen+Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung



Edgar K. Geffroy

Keiner gewinnt allein!

Gesundheit ist der
Wachstumsmarkt der Zukunft



Gewinner- Strategien

Prof. Dr. Hermann Simon
im Gespräch
mit Andreas Buhr



Buzz- Marketing

Anne Schüller:
Empfehlungen finden
in zwei Welten statt



„Yes, we speak!“

Prof. Dr. Lothar Seiwert
über die „Jetzt-erst-
recht-Mentalität“



Warum German Speakers Association?

Interview mit dem GSA-Gründer Sigi Haider



Siegfried Haider

Wissen+Karriere: Warum haben Sie die GSA 2005 ins Leben gerufen? Haben wir nicht schon genug Verbände und Interessenvertretungen in der Weiterbildungslandschaft?

Sigi Haider: Für meine Frau Claudia und mich gab es zwei wesentliche Gründe: Wir wollten den sehr guten, erfolgreichen (Top-)Trainern und (Top-)Referenten, die sich bis dato wenig in Verbänden organisierten, eine hochkarätige Plattform bieten. Und wir wollten im deutschsprachigen Bereich eine funktionierende, attraktive Plattform anbieten, die einen Austausch auch auf internationaler Ebene ermöglicht. Wir haben damals zwei Marktlücken geschlossen.

W+K: Was sind aus Ihrer Sicht die wesentlichen Meilensteine in der Entwicklung der GSA?

Haider: Ein wesentlicher Meilenstein war, dass wir vom „Vorbild“, der National Speakers Association in den USA, vieles, aber nicht alles übernommen haben. Dadurch entstand ein Angebot, das neu und attraktiv, aber dennoch an die

deutschsprachige Zielgruppe angepasst war. Die GSA sollte stets hochklassige, werthaltige Angebote bereitstellen, die unsere Mitglieder als Coach, Trainer oder Referent besser machen und einen Beitrag leisten für mehr Aufträge und Umsatz. Darüber hinaus war ein wichtiger Meilenstein, dass wir frühzeitig eine starke, funktionierende und serviceorientierte Geschäftsstelle aufgebaut und die Führung der GSA durch kompetente, herausragende Persönlichkeiten wie Sabine Asgodom und Prof. Dr. Lothar Seiwert gesichert haben.

W+K: Die GSA agiert unter dem Dach des Internationalen Verbandes IFFPS. Welcher Stellenwert kommt dem internationalen Netzwerk zu?

Haider: Die GSA steht wie kein anderer deutschsprachiger Weiterbildungs-Verband für Internationalität. Mitglieder der GSA sind mit etwa 6.000 Coaches, Trainern und Referenten vernetzt. Der weltweite Dachverband ist die Brücke zu den anderen Speaker Associations, und über das Expertenverzeichnis des IFFPS werden die 6.000 Mitglieder weltweit von Einkäufern gefunden. Wenn ein Mitglied „nur“ die Angebote der GSA nutzt, hat sich der Mitgliedsbeitrag mehrfach ausgezahlt. Aber der wirklich große Nutzen liegt im Besuch internationaler Conventions – das ist Innovation pur.

W+K: Nutzen die Mitglieder die Möglichkeiten des internationalen Austauschs?

Haider: Bei der letztjährigen Convention der amerikanischen NSA waren über 70 deutsche Speaker vor Ort und begeistert. Die Conventions der anderen Associations, wie z. B. England, Kanada oder Australien, erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Das internationale Speaker-Magazin in Papierform und CD (zehn Mal pro Jahr) erhält viel

positives Feedback. Und die internationale Atmosphäre auf GSA-Events ist beliebt und extrem förderlich. Allerdings sind deutsche Coaches, Trainer und Referenten leider insgesamt immer noch sehr müde, sich im internationalen Markt zu messen. Die Wirtschaft, unsere Kunden, sind längst global aufgestellt, die deutschsprachige Weiterbildung hinkt hier leider weit hinterher. Dieses „Inseldenk“ wird sich unser Sprachraum nicht mehr lange leisten können.

GSA
German Speakers Association
Germany Austria Switzerland

W+K: Welche Leistungen bietet die German Speakers Association ihren Mitgliedern und wie unterscheidet sie sich von anderen Verbänden?

Haider: Mitglieder der GSA wollen im Wesentlichen zwei Ziele durch die Mitgliedschaft erreichen: Sie wollen sich auf hohem Level weiterbilden. Sie wollen mehr Aufträge. Alles, was die GSA bietet, orientiert sich an diesen beiden Zielen mit der Maßgabe des internationalen Austauschs auf hohem Niveau. Nirgends in Deutschland findet ein Coach, Trainer oder Referent so hochkarätige, bekannte und bereits erfolgreiche Experten mit einer so ausgeprägten Austauschbereitschaft. Das ist Netzwerken auf höchster Ebene mit viel Geschäfts- und Empfehlungspotenzial. Neben der einzigartigen Atmosphäre bei der GSA (dem „Spirit of GSA“) erhalten Mitglieder viele werthaltige Infos über Magazine, CDs, Use-Letter u. v. m. Wer zu dieser elitären Community gehört, wird gefunden und gebucht. ■