

Wenn Trainer abkupfern dürfen



Siegfried Haider

Über Sinn und Zweck des Trainer-Netzwerks GSA

Ein namhafter Referent meint: „Diejenigen, die in meinem Vortrag am meisten mitschreiben, sind häufig Trainer. Die kennen nichts, das sind alle reuelose Parasiten...!“ Sind sie das? Ist es nach wie vor inakzeptabel, auf der Suche nach mehr Innovation und Qualität Anregungen beim Mitbewerber zu holen? Wo liegen die Grenzen des „Abkupferns“ und was ist aus dem viel bemühten Begriff „Benchmarking“ geworden?

Fakt ist, dass wir von der Steinzeit bis jetzt von der Inspiration durch andere Ideen profitiert haben. Nicht nur, dass eine Idee andere Ideen und damit „virale“ Innovationsschübe hervorgerufen hat (MP3, iPod...). Sondern vielmehr wurden durch professionelles Abkupfern und Weiterentwickeln ganz neue Wirtschaftsbereiche geschaffen und – wie im Fall Konrad Zuse, Bill Gates und Kollegen – ein neues (IT-) Zeitalter eingeläutet. Wäre all das in dieser Zeit möglich gewesen, ohne dass der eine vom anderen abgekupfert hat? Sicher nicht!

Daraus könnte abgeleitet werden, dass Abkupfern gefördert werden sollte. Genau genommen wird es das an vielen Orten mit großem Erfolg. Denken Sie an wissenschaftliche Gremien, in denen Forscher und Entwickler ihre Errungenschaften bewusst 1:1 offenlegen und teilen, um gemeinsam schneller voranzukommen. Denken Sie an die Automobilindustrie: Namhafte Wettbe-

werber schließen sich zusammen, um beispielsweise den Hybrid-Antrieb schneller zu entwickeln.

Sie könnten einräumen, das sind alles freiwillige Zusammenschlüsse, da alleine keiner so weit käme wie alle gemeinsam; doch Trainer kupfern als Seminarteilnehmer, Buchleser oder Internetspion „inkognito“ ab, um nicht vorhandene eigene Ideen durch vorhandene Ideen anderer zu ersetzen und dann unter ihrem Namen zu verkaufen. Stimmt! Dieses Vorgehen ist jedenfalls zu verurteilen. Interessanterweise sind es meist erfolglosere Trainer, die von erfolgreicheren, innovativeren abkupfern.

Negatives und positives Abkupfern

Wer im Markt von einem anderen eine Idee ohne dessen Erlaubnis übernimmt und unter seinem Namen verkauft, hat geistiges Eigentum gestohlen und mehr als negativ

abgekupfert. Das war und wird niemals Toleranz finden können. Wer sich jedoch von Ideen anderer inspirieren lässt und diese für den eigenen Bereich so weiterentwickelt, dass neue Ideen entstehen, kupfert ebenfalls Ideen ab, jedoch im positiven, gewünschten Sinn. Jeder Teilnehmer eines Seminars sollte mit jeder empfangenen Idee einen ähnlichen Transformationsprozess durchführen. Beim positiven Abkupfern bleibt jedoch die Notwendigkeit bestehen, sich mit dem Urheber der Ursprungsidee abzustimmen, wenn nach der Transformation noch Verbindungen zwischen Ursprungsidee und neuer Idee bestehen.

Abkupfern lindert Innovationsdruck bei den wenig Innovativen

In der heute so transparenten Welt ist das Finden neuer Ideen kostengünstig oder kostenlos. An sich ist eine Idee nicht schutzwürdig, doch kann ein spezielles Konzept durchaus mehrfach geschützt sein, z.B. urheberrechtlich und wettbewerbsrechtlich. Wer es nachmacht, auch wenn er sich Mühe gibt, einige Änderungen einzubauen, um das Nachmachen zu verschleiern, läuft Gefahr, sich Unterlassungs- und Schadensersatzansprüchen auszusetzen. Die Beweisführung ist jedoch schwierig und welcher Urheber klagt schon gern. Also ist die Gefahr nicht groß, die Verführung allerdings sehr. Der größte (unbewusste) Schaden

erlebnisösterreich

tourismmarketing & sales

Handbuch & Internetplattform
für erfolgreiche Veranstalter

Ginzkeyplatz 10/III · A-5020 Salzburg
Tel. +43 (0)662/84 33 06
info@erlebnisoessterreich.at
www.erlebnisoessterreich.at



TRUEVENUE.com
The best locations in Austria

Finden und kontaktieren Sie kostenlos, einfach & schnell Ihre außergewöhnliche Eventlocation, das Top-Conference Hotel oder Ihren verlässlichen Eventservice-Partner!

www.truevenue.com

durch Abkupfern entsteht jedoch selten beim Urheber, sondern beim Abkupferer selbst, denn er mindert seinen eigenen Innovationsdruck. Und der ist wiederum unerlässlich, um am Markt zu bestehen.

Abkupfern schafft Innovationsdruck bei den stark Innovativen

Wer als Trainer zu den Markführern in Sachen Innovation gehört, seine Ideen und Methoden jedoch „an vielen Hausecken“ unter anderen Namen verbreitet sieht, hat nur zwei Möglichkeiten: gegen das Abkupfern (rechtlich) vorzugehen oder noch viel innovativer zu sein. Da diesen Experten eigene Innovation nicht schwer fällt, jedoch juristische Abmahnverfahren nur Zeit, Nerven und Geld kosten (und wiederum von Innovation ablenken), bleiben diese Trainer meist Innovationsführer und wollen bzw. „müssen“ sich ständig neu erfinden. Für die, die abkupfern, ein schweres Los, ständig hinterherlaufen zu müssen, anstatt sich selbst um Neues zu kümmern.

Transferspezialist sein

Vera F. Birkenbihl, eine unumstritten hoch innovative Trainerin, generiert neue Ideen im Wochentakt und sieht diese genauso schnell im Umlauf. Aber sie greift genauso konsequent auf Ideen anderer zurück mit ebenso konsequenter Quellennennung. Denn sie ist nicht nur Innovationsführerin, sondern auch Transferspezialistin. Einem Seminarteilnehmer ist es weniger wichtig, ob eine nützliche, gute Idee bzw. Inhalt vom Trainer selbst stammt oder von einem

anderen Experten. Ihm ist viel wichtiger, wie diese Ideen in seine persönliche Praxis transferiert werden können.

Regeln des positiven Abkupferns

Einigkeit besteht sicher darin, daß die unerlaubte Übernahme von fremdem Gedankengut weder erlaubt noch akzeptiert noch förderlich ist. Also um Erlaubnis fragen? Hier empfiehlt sich das eigene Engagement in Netzwerken, in denen die Übernahme fremder Innovationen in einem bestimmten Ausmaß gefördert und von den Urhebern im Rahmen eines gegenseitigen Austauschs regelmäßig erlaubt wird.

Siegfried Haider, Präsident der GSA (German Speakers Association): „Eines dieser Netzwerke ist die German Speakers Association e.V. für Deutschland, Österreich und der Schweiz. Ihr Ziel ist unter anderem der Austausch von nützlichen Geschäfts-, Marketing- oder Präsentationsideen weltweit. Wichtig ist dabei, daß es vorwiegend nicht um den Austausch von Erfindungen (Produktideen) geht, die regelmäßig geschützt sind und über Lizenzen ohnehin übernommen/vertrieben werden können. Auch solche Partnerschaften kommen bei der GSA zustande. Es geht vielmehr um Ideen, wie ich Know-how vermarkte, präsentiere bzw. attraktiv verpacke.“ Soweit Siegfried Haider. Die Idee der GSA im Einzelnen:

- Der Urheber von innovativen Ideen organisiert sich in einem Netzwerk, in dem er die Bereitschaft mitbringen muss, Ideen zu geben, um andere Ideen zu erhalten.
- Der Urheber bearbeitet einen völlig anderen Markt als der Ideenempfänger (andere Länder, völlig andere Branchen, völlig anderes Thema); also keine Wettbewerber.

Wer als Vertriebstrainer in Österreich mit einem Vertriebstrainerkollegen aus Amerika in Kontakt kommt, wird selbst wenig Hemmungen haben, über seine Techniken und Erfahrungen aus dem österreichischen Markt zu berichten. Wer im Gespräch offen ist und Geberbereitschaft zeigt, wird dies beim Gesprächspartner ebenfalls vorfinden. Die Frage um Erlaubnis, eine fremde Idee adaptiert im eigenen Land umsetzen zu dürfen, bleibt natürlich als Notwendigkeit und Höflichkeit bestehen. Die Erlaubnis wird regelmäßig gerne erteilt, wenn Geben und Nehmen praktiziert werden.

Innovation funktioniert bei der GSA laut Haider so: „Trainer nehmen zwei ihrer guten innovativen Ideen mit auf eine internationale Convention und teilen sie offen mit anderen (fremden) Kollegen aus aller Welt. Wer dies mit beispielsweise 15 anderen Trainern betreibt, gibt zwei eigene Ideen preis und erhält mindestens 15 zurück.“

Bettina Stackelberg, Trainerin und Beraterin fürs Selbstbewusstsein, schreibt am 10.11.2006 im EduClub (Xing): „Und noch was zum Thema abkupfern: Ich steh inzwischen auf dem Standpunkt, dass es ein Kompliment für mich ist, wenn mich jemand kopieren mag! Und: Stackelberg ist nicht zu kopieren, die ist einmalig! Also dürfen Ideen, Übungen etc. von mir ruhig geklaut werden – es ist immer eine Sache, die Übung zu kennen und eine ganz andere, sie richtig und effektiv einzusetzen.“

Eine Einstellung, die Innovationsaustausch bei der GSA zusätzlich fördert. **T**

Nähere Infos:

GSA-Convention im September 2007 mit über 50 Experten aus aller Welt: www.germanspeakers.org



www.qualityaustria.com

Mit zertifizierter Ausbildung zum Erfolg

Österreichs führende Bildungseinrichtung für Integrierte Managementsysteme bietet laufend neue staatlich anerkannte Lehrgänge, Seminare und Refreshings. Fordern Sie das Kursprogramm und Seminarprogramm 2007 an.

Quality Austria

Trainings-, Zertifizierungs- und Begutachtungs GmbH

Am Winterhafen 1
4020 Linz, Austria
Tel.: (+43 732) 34 23 22
E-Mail: office@qualityaustria.com