



DGSS e.V.

@ktuell



IMPRESSUM

Herausgeber: Deutsche Gesellschaft für Sprechwissenschaft
und Sprecherziehung e.V.


 <http://www.dgss.de>


1. Vorsitzende:

Dr. Brigitte Teuchert

Kreuthweg 18

84056 Rottenburg

 +49 (0)8781 3475

 +49 (0)8781 3575

 vorsitz@dgss.de

Wissenschaftliche

Prüfung:

Prof. Dr. habil. Lutz-Christian Anders

Prof. Dr. habil. Ines Bose

Prof. Dr. habil. Norbert Gutenberg

Prof. Christoph Hilger

Prof. Dr. habil. Baldur Neuber

Prof. Dr. Bernd Schwandt


Redaktion:


Martin Bauer

Geschäftsstelle

Brandlberger Straße 104

93057 Regensburg

 +49 (0)941 465 22 927

 +49 (0)32 229 348 779

 geschaeftsstelle@dgss.de

Druck:

Druckerei der

Heinrich-Heine-Universität

Düsseldorf

ISSN 2191-5032

Briefe, Hinweise und Artikel von DGSS-Mitgliedern werden weitmöglichst ungekürzt und unzensiert abgedruckt. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion bzw. des DGSS-Vorstands wieder.



Die Bankverbindung der DGSS:
Sparkasse Aachen (BLZ 390 500 00)
Konto-Nr. 472 600 88

INHALT

Impressum	2
Inhaltsverzeichnis	3
Exklusive Angebote für Mitglieder	4
Vorwort	5
Informationen aus der Geschäftsstelle	6
Neues vom Studierendenvorstand	7
Leitthema „Honorarfragen“	12
WIE SIE ALS TRAINER BESSER (ÜBER)LEBEN! von Oliver Schumacher	
ÜBERLEGUNGEN ZU HONORARFRAGEN von Roland Wagner	
DGSS Akademie	24
DGSS - Jahrestagung 2013 (24) • Informationen • Call for papers • Anmeldung • Veranstaltungen der Landesverbände (26) • Forum der Studierenden 2013 (26) • Externe Veranstaltungen (26)	
Neuigkeiten in Kürze	27
Ein Rückblick auf die Jahrestagung des BVS Bayern e.V. (27) • Verleihung des Hellmut Geissner Awards (28)	
Glückwünsche	32
Sabine Seggelke zum 80. Geburtstag (32) • 80. Geburtstag von E.-M. Krech (33)	
Nachruf auf Hellmut K. Geißner	35
Die bunte Ecke	37

EXKLUSIVE ANGEBOTE FÜR MITGLIEDER

DGSS-Intranet

Im Intranet können DGSS-Mitglieder ihre Adressdaten und, falls dort zugelassen, ihr Profil in der TrainerInnen-Suche pflegen, auf das Mitgliederverzeichnis zugreifen und interne Informationen lesen.

Klicken Sie auf den Button „Log In“ (auf der DGSS-Homepage rechts oben) und geben Sie ihre individuellen Zugangsdaten ein, die Sie mit separater Post erhalten haben. Ihr Passwort können Sie nach Belieben ändern. Sichere Passwörter sind eine willkürlich erscheinende Kombination von mindestens acht Buchstaben (Groß- und Kleinschreibung), Ziffern und Sonderzeichen.

Profil im DGSS-TrainerInnen-Almanach?

Wer als DGSS-Mitglied mit abgeschlossenem sprecherzieherischem/ sprechwissenschaftlichem Studium seine Daten in den TrainerInnen-Almanach auf der DGSS-Homepage eintragen oder bereits bestehende Einträge verändern lassen möchte, wende sich bitte an die Geschäftsstelle (s. S. 2).

Wie nehmen Sie an der DGSS-Mailing-Liste teil?

Anmelden per E-Mail an: dgss-subscribe@yahoogroups.com

Beiträge schreiben per E-Mail an: dgss@yahoogroups.com

Abmelden per E-Mail an: dgss-unsubscribe@yahoogroups.com

Der Service ist kostenlos und exklusiv für Mitglieder der DGSS.

Neu: DGSS-Studierendenverteiler

Anmelden per E-Mail an: studierendenvorstand.dgss@googlemail.com

TRAINERversorgung e.V.

Durch die Kooperation mit der TRAINERversorgung e.V. haben DGSS-Mitglieder die Möglichkeit, die Vorteile verschiedener Verbands-Gruppen-Rahmenverträge zu stark vergünstigten Konditionen zu nutzen. Die TVbasic-Mitgliedschaft ist überdies für DGSS-Mitglieder beitragsfrei. Infos unter TRAINERversorgung e. V., Hauptstr. 39, 50996 Köln, 0221 33179 87, 0221 33179 92.

10% Rabatt bei Neuland für Mitglieder der DGSS und der DGSS-Landesverbände

Einzige Voraussetzung, um in den Genuss der Sonderkonditionen zu kommen, ist es, den Online-Shop von Neuland bei Ihrem nächsten Besuch über einen, exklusiv für die DGSS eingerichteten (und daher keinesfalls an Dritte weiterzugebenden) Link aufzusuchen, den Sie im Intranet finden. Nach einmaliger Registrierung benötigen Sie diesen Link nicht mehr. - Mitglieder ohne Internetzugang wenden sich bei Fragen zur Nutzung der Sonderkonditionen bitte an die DGSS-Geschäftsstelle.

Ermäßigte Mitgliedsbeiträge bei den DGSS-Landesverbänden

Viele Landesverbände der DGSS, die Ihren Mitgliedern regionale Fortbildungsveranstaltungen und weitere Serviceleistungen anbieten, gewähren DGSS-Mitgliedern Beitragsermäßigungen von bis zu 50%.

Sonderkonditionen für DGSS-Veranstaltungen

Als DGSS-Mitglied zahlen Sie ermäßigte Beiträge z. B. für die Teilnahme an den DGSS-Jahrestagungen und anderen Veranstaltungen der DGSS-Akademie.

VORWORT

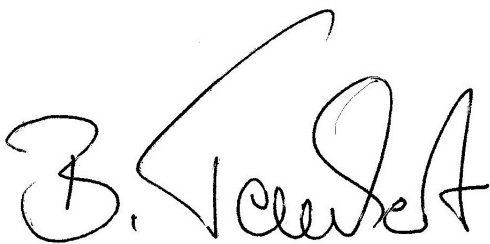
Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe DGSS-Mitglieder,

unter der Leitung von Roland Wagner fand vom 4. bis 7. Oktober 2012 die Tagung zu „Spiel und Kreativität in der Sprecherziehung“ in Otzenhausen statt. Viele Kolleginnen und Kollegen konnten an den Workshops teilnehmen und neue Anregungen mit nach Hause nehmen – großer Dank an Roland und seine Mitstreiter für die gute Organisation und Betreuung.

Die nächste Tagung findet in Regensburg vom 27. bis 29. September 2013 statt: Das Thema lautet: „Normen und Werte in der Sprechwissenschaft. Theorien und ihre Umsetzung in den Teildisziplinen der Mündlichen Kommunikation“. In den letzten Tagen ist Ihnen der Call for Papers bereits elektronisch zugegangen, in dieser Ausgabe von dgss@ktuell finden Sie weitere Unterlagen zur Anmeldung. Ein genaues Programm wird im Laufe des März erstellt und für Sie zur Verfügung stehen. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie Interesse am Austausch und der Diskussion grundlegender theoretischer und praktischer Ausrichtungen unseres Faches hätten und wir uns im Herbst 2013 in Regensburg wiedersehen.

In diesen Tagen erhalten Sie die Jahressgabe der DGSS: den Band „Wirtschaftsrhetorik“ in der Reihe „Sprache und Sprechen“. Bandherausgeber ist Professor Dr. Hartwig Eckert – ein ganz herzlicher Dank für die damit verbundene intensive Arbeit. Ich hoffe, die Inhalte geben Ihnen Informationen und Denkanstöße für Ihre sprecherzieherische und sprechwissenschaftliche Arbeit.

Ich wünsche Ihnen eine schöne Vorweihnachtszeit, erholsame Feiertage und vor allem ein glückliches und gesundes Jahr 2013 -
mit den besten Grüßen



Brigitte Teuchert
1. Vorsitzende

INFORMATIONEN AUS DER GESCHÄFTSSTELLE

Liebe DGSS-Mitglieder,

in dieser Ausgabe des dgss@ktuell - Newsletters finden Sie neben den aktuellen Informationen rund um die DGSS Jahrestagung 2013 (Tagungsankündigung, Call-for-Papers, Anmeldung etc.) keinen Aufsatz vor, wie Sie es von bisherigen Ausgaben gewohnt sind. Vielmehr tritt an diese Stelle das Leitthema „Honorarfragen“. Hierzu gibt es u.a. einen Artikel, ein ausführliches Informationsblatt und viele weiterführende Verweise.

Eine kleine Änderung ...

Aufgrund eines privaten klein-familiären Zusammenschlusses gibt es eine Änderung in den Kontaktdaten der Geschäftsstelle. Diese ist nun unter der nachfolgenden Adresse zu erreichen.




*Martin Bauer (geb. Walczuch)
Mitarbeiter der DGSS Geschäftsstelle*


Kontakt

Allgemeine Anfragen:

Deutsche Gesellschaft für
Sprechwissenschaft
und Sprecherziehung e. V. (DGSS)
Geschäftsstelle
Martin Bauer

Brandlberger Straße 104
93057 Regensburg

 +49 (0)941 465 22 927

 +49 (0)32 229 348 779

 geschaeftsstelle@dgss.de

Adresse für Mitgliedsanträge:

Deutsche Gesellschaft für
Sprechwissenschaft
und Sprecherziehung e. V. (DGSS)
Geschäftsstelle
Anuschka Buchholz

Flensburger Straße 48
42107 Wuppertal

NEUES VOM STUDIERENDENVORSTAND

Am Himmelfahrtswochenende dieses Jahres fand in Regensburg das Studierendenforum 2012 statt. Unter dem Motto „vielverSPRECHEND“ trafen sich Studierende u.a. aus Göttingen, Münster, Halle und Düsseldorf zu zahlreichen Workshops, fachlichem Austausch und zur Mitgliederversammlung der Studentinnen- und Studentenvereinigung. Im Rahmen dieser Versammlung wurde der neue Vorstand gewählt, der sich hier nun gerne vorstellen möchte:

1. Vorsitzende

Mona Heilek (Göttingen)

E-Mail: ✉ mona.heilek@googlemail.com

Mein Name ist Mona Heilek.

Seit 7 Jahren lebe ich im schönen Göttingen – geboren in Ingolstadt - wo ich gegenwärtig neben dem Masterstudiengang Deutsche Philologie, mit Schwerpunkt Linguistik, meine Ausbildung zur Sprecherzieherin genieße. Ich habe meinen Bachelor in Kulturanthropologie und Deutscher Philologie bereits absolviert und konzentriere mich nun auf die Sprecherziehung.

Meine Liebe zum gesprochenen Wort begleitet mich seit vielen Jahren. In der Verbindung von Sprecherziehung und Linguistik findet sie ihren optimalen Ausdruck.

Vor allem rhetorische Prozesse, aber auch ästhetische wie Hörspiele, Lyrik und Poetry Slams (aktiv, genießend oder unterstützend) liegen mir derzeit sehr am Herzen. Auf dem letzten Studierendenforum (2012) in Regensburg, bin ich zusammen mit Paula nochmals in den Vorsitz des Studierendenvorstands gewählt worden. Vor allem das Thema „Netzwerk der Studierenden der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung aller Prüfstellen“ steht für uns hoch im Kurs. Die ersten Schritte, wie ein bundesweiter E-Mail-Verteiler für Studierende oder die Studierendenplattform auf Facebook, sind getan. Ich freue mich auf den weiteren Weg und bin sehr gerne Ansprechpartnerin bei Fragen zum Studienalltag der Sprecherziehung oder auch zum Berufseinstieg.



2. Vorsitzende

Paula Berdrow (Münster)

E-Mail: ✉ paula.berdrow@yahoo.de

Hallo, mein Name ist Paula Berdrow. Ich studiere Sprecherziehung, sowie vergleichende Literaturwissenschaft in Münster. Außerdem habe ich einen Bachelorabschluss in Altgriechisch und Latein. Wie meine Fächerkombination schon vermuten lässt, liegt mir das Sprechen von Literatur besonders am Herzen. Aber auch rhetorische Prozesse, vor allem in Gesprächen, finde ich interessant.

Mein Amt in der Studierendenvertretung habe ich, genau wie Mona, jetzt zum zweiten Mal inne. Schon im letzten Jahr haben wir Wege gesucht, wie die Studierenden untereinander leichter Kontakte herstellen können. Dieser Wunsch wurde auf dem diesjährigen Forum noch einmal ausdrücklich formuliert, und ich freue mich darauf mich weiter damit zu beschäftigen. Außerdem ist es mir wichtig, für die Studierenden eine Ansprechpartnerin zu sein. Wenn ihr also Fragen oder Probleme in Bezug auf euer Studium oder euren späteren Beruf habt, könnt ihr mir gerne eine Email schreiben!



Vertreterin in der Berufskommission:

Lina Schubert (Regensburg)

E-Mail: ✉ lina.schubert@gmx.de

Hallo!

Ich bin Lina Schubert und studiere Sprecherziehung (univ.) im 5. Semester in Regensburg. Nebenher schreibe ich gerade meine Bachelorarbeit in Pädagogik über das Thema Emotionale Intelligenz und die Auswirkung auf den Berufserfolg.

Ich bin begeistert darüber, wie gut sich die beiden Fachbereiche ergänzen und interessiere mich für das Thema Rhetorik in der Erwachsenenbildung. Ich freue mich darauf durch meine Arbeit in der Studierendenvertretung auch neue Interessensgebiete erschließen zu können. Bis bald!



Michael Holz (Stellvertreter, Münster)

E-Mail: ✉ kaumjemand@yahoo.de



Liebe Sprechbegeisterten, ich bin Michael und studiere seit einiger Zeit in Münster Grundschullehramt und Sprechwissenschaft/ Sprecherziehung. Ich bin 27 Jahre alt und mache seit Jahren viel Musik (spiele Posaune, Klavier und singe), spiele Theater, vertone Gedichte und rezitiere unwahrscheinlich gern. Durch diverse Rezitations- und Theaterseminare an der Uni Münster bin ich schließlich zur Sprecherziehung gekommen, deren Wertschätzung gerade im beruflichen Kontext meiner Meinung nach nicht hoch genug einzuschätzen ist. Wir als Studierende können uns für einen höheren Stellenwert der Sprecherziehung in der Berufswelt einsetzen und dafür sorgen, dass wir unsere Fähigkeiten und Talente auf den unterschiedlichsten Gebieten von Kunst, Wissenschaft, Bildung und Erziehung nutzen. Die Chancen sind meines Erachtens äußerst vielfältig!

Vertreterin in der Wissenschaftskommission:

Thekla Küther (Düsseldorf)

E-Mail: ✉ thekla.im.netz@freenet.de



Heyho, ich bin Thekla Küther und studiere Sprecherziehung und Sprechwissenschaft in Düsseldorf.

Dies geschah zunächst parallel zum Bachelor Philosophie/ Germanistik, mittlerweile bin ich im Master Germanistik.

Ich bin Teil einer Laienschauspieltruppe und begeistere mich neben dem Theater für Kunst, Literatur und Film.

Die Vernetzung unter den Studierenden der Sprecherziehung und Sprechwissenschaft ist mir sehr wichtig und freue mich schon darauf hoffentlich viele weitere Studenten und auch „fertige“ Sprecherzieher kennen zu lernen.

Philip Daffner (Stellvertreter, Regensburg)

E-Mail: ✉ p.daffner@gmx.de

Mein Name ist Philip Daffner.

Im Augenblick bin ich dabei, meinen Bachelor in Vergleichender Kulturwissenschaft und die Ausbildung zum Sprecherzieher (univ.) an der Universität Regensburg abzuschließen.

Im Verlauf meines Studiums entdeckte ich mein Interesse für die verschiedenen Aspekte der Sprecherziehung und Sprechwissenschaft, wobei ich mich in den Bereichen Sprechkunst und Mediensprechen besonders wohl fühle. Ich freue mich, die Studierenden der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung in der Wissenschaftskommission vertreten zu dürfen und dabei neue Menschen und deren Ansichten zu Theorie und Praxis kennen zu lernen.



Kassenwart:

Michael Diem (Regensburg)

E-Mail: ✉ michidiem@googlemail.com

Ich bin Michael Diem und studiere in der schönen Domstadt Regensburg nun im Master Erziehungswissenschaften und mache bald meinen Abschluss als Sprecherzieher (univ.).

Mein Faible für das Gesprochene und das Gespräch begleitet mich nun schon seit ich ähm... ja.. sprechen kann.

Besonders verliebt habe ich mich in Sprech-, Sprach- und Wortwitze; Sprache ist ein Spiel, Sprechen eine Partie.

Was mein besonderes Markenzeichen ist, ist meine vermutlich offene Art, sowohl was mein Auftreten als auch meine Ohren betrifft.

Durch meine Pedanz und Unnachgiebigkeit habe ich es geschafft dieses Jahr in Regensburg zum Kassier gewählt zu werden.

Mein Ziel war es eigentlich nach der Schulausbildung nie mehr etwas mit Mathematik zu tun zu haben, aber anscheinend ist das etwas, was ich noch lernen muss.

Durchsetzungsvermögen... naja... mit Vermögen hab ich es ja nun zu tun. Muss ich mich nur noch durchsetzen.



Ein neuer Verteiler...

Neu: DGSS-Studierendenverteiler

Der neue deutschlandweite Emailverteiler der Studierenden wurde in diesen Tagen in Betrieb genommen. Er soll alle Studierenden der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung an derzeit 10 Standorten erreichen. Nachdem von Seiten der Studierenden wiederholt der Wunsch geäußert wurde, sich untereinander besser zu vernetzen, hat der Studierendenvorstand jetzt einen Emailverteiler eingerichtet. Dieser soll für Veranstaltungshinweise wie die Ankündigung des jährlichen Studierenden-Forums genutzt werden, aber er soll den Studierenden auch die Möglichkeit geben sich auszutauschen und gemeinsame, prüfstellenübergreifende Projekte zu planen.

Zur Anmeldung ganz einfach eine Mail an studierendenvorstand.dgss@googlemail.com schicken.

Kontakt

✉ studierende@dgss.de

🌐 Facebook-Plattform: <http://goo.gl/53Ejt>

Oder einfach bei Facebook nach "DGSS-Studierendenplattform" suchen.

LEITTHEMA: HONORARFRAGEN

Die aktuelle Ausgabe des DGSS @ktuell-Newsletters widmet sich dem Themenblock „Honorarfragen“. Jede Trainerin und jeder Trainer, ob freiberuflich tätig oder (noch) nicht, sieht sich mit folgender Frage konfrontiert: „Wie viel ist meine Arbeit wert?“ bzw. „Was bin ich als Trainer wert?“

Dieses Thema beschäftigt nicht nur den BDVT e.V. (Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches), der in der Septemerausgabe der Zeitschrift „Training aktuell“ (managerSeminare) sogar konkrete Honorarempfehlungen für Weiterbilder gibt, sondern auch DGSS - Mitglieder wie Roland Wagner und Oliver Schumacher und die gesamte DGSS-Berufskommission auf der diesjährigen Tagung in Otzenhausen. Roland Wagner, der sich schon in der Ausgabe der DGSS-Mitteilungen 2002 / 1 dem Thema „Was ist eine angemessene Bezahlung?“ widmet, aktualisiert sein Informationsblatt für BVS-Mitglieder (Berufsverband Sprechen e.V.) „Überlegungen zu Honorarfragen“.

Nachfolgend findet sich unter dem Leitthema „Honorarfragen“ ein Beitrag von Oliver Schumacher „Wie Sie als Trainer besser (über)leben!“, das aktualisierte Informationsblatt von Roland Wagner und Verweise zu dem in der Training aktuell - Septemerausgabe veröffentlichten Artikel „Was verdienen Trainer? - BDVT-Honorarempfehlung“.

Wie Sie als Trainer besser (über)leben!

von Oliver Schumacher

Der Verkaufstrainer Oliver Schumacher hat kürzlich sein viertes Buch, diesmal beim Göttinger Verlag BusinessVillage, veröffentlicht: „Schluss mit halben Sachen im Verkauf: So handeln Top-Verkäufer“ ist für 24,80 Euro unter der ISBN 978-3869801810 erhältlich. Ein Buch, welches nicht nur für Verkäufer im Außendienst wertvoll ist, sondern auch für Trainer – schließlich müssen sich diese ebenfalls verkaufen und häufig ihren Teilnehmern neue Anregungen für den Verkaufsalltag liefern.



Was ist der richtige Tagessatz?

Bei der Kalkulation des Tagessatzes tun sich so manche Trainer schwer. Wer neu am Markt ist, freut sich schnell über einen Auftrag – da kommt es vielen auf 100 Euro mehr oder weniger pro Tag nicht an. Wer schon länger am Markt ist, hat häufig das Problem, höhere Tagessätze bei seinen Kunden durchzusetzen. Wie soll denn die Aussage „Warum soll ich Ihnen mehr geben? In den letzten Jahren kamen Sie doch auch mit Betrag X gut zurecht!“ entkräftet werden? Richtig spannend wird es dann, wenn im tiefsten Inneren die Angst vor der Aussage „Gut, dass Sie auf Ihren Tagessatz zu sprechen

kommen. Wir arbeiten ja schon so lange zusammen, daher sollten Sie mir mit Ihrem Tagessatz entgegenkommen – neue Trainer stehen hier nämlich Schlange!“ das Gemüt belastet.

Die Tagessätze der Trainer sind sehr unterschiedlich. Diese sind nicht nur von ihrem Angebot abhängig, sondern auch von der Branche, an welche sie ihre Leistungen verkaufen. Interessanterweise scheinen sich nur wenige Trainer über bestimmte Wunschbranchen oder gar einer klaren Positionierung Gedanken zu machen. Viele scheuen sogar ein möglichst klares Profil aus Angst, zu viele Interessenten zu verprellen. Da ist man dann lieber wage und schwammig, um möglichst viele Aufträge „an Land zu ziehen“. Doch um welchen Preis? Um ihren Preis! Denn wer allen nützlich sein kann, ist kein Spezialist, sondern ein Bauchladentrainer. Aber gerade Spezialisten setzen in der Regel gute Tagessätze durch! Der durchschnittliche Tagessatz soll nach Graf in seiner Weiterbildungsstudie 2012 bei nur ca. 1.300 Euro pro Trainingstag für erfahrene Trainer liegen.

Nach Ansicht des BDVT, einem Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches, sollten Trainer mutiger zu höheren Sätzen verkaufen. Der Verband hat im Sommer 2012 seinen Mitgliedern Empfehlungen zur Gestaltung ihrer Tagessätze gegeben:

700 Euro Tagessatz für Trainer ohne Erfahrung (keine Akquise, keine eigene Akquisition)

1.200 Euro Tagessatz für Trainer zu Beginn

1.800 Euro Tagessatz für erfahrene Trainer

2.100 Euro Tagessatz für sehr erfahrene Trainer

Trainer sind häufig Meister im Schönreden. Ihr Tagessatz hat nicht allzu selten viel mit Image und ihrem Selbstwertgefühl zu tun. Und wenn ein Trainerkollege einen anderen nach seinem Tagessatz fragt, dann wird leider nur allzu häufig nicht die Wahrheit gesagt, sondern etwas, das sich gut anhört. Manch laienhafter Außenstehender ist davon schwer beeindruckt: Er schaut anschließend auf die Webseite seines „guten“ Kollegen, sieht da vielleicht ein paar Verbandseembleme aufblitzen und meint, dass der Beitritt nun zum x-ten Verband ein Allheilmittel gegen seinen schlechten Tagessatz sei.

Es gibt sogar mittlerweile Trainer, die eine Organisation gegründet haben, um sich gegenseitig abwechselnd als Stars der Szene zu feiern – und so manch ein Kunde glaubt das sogar und bucht sie. Andere Trainer sollen nahezu täglich ihre eigenen Bücher bei Amazon kaufen, um stets im Verkaufsrang ganz oben zu stehen und irgendwann medienwirksam verkünden zu können: „Über zwölf Monate auf Platz 1 in der Buchkategorie XYZ!“ Und die Lehre daraus? Marketing ist wichtig, aber sicherlich nicht um jeden Preis.

Stellen Sie sich einige konstruktive Fragen:

- Was muss geschehen, damit Sie in zehn Jahren zu den Top-Trainern in Ihrem Bereich gehören? (Sollte das nicht Ihr Ziel sein, dann fragen Sie sich vielleicht, was geschehen müsste, damit Sie innerhalb von zwei Jahren Ihren Tagessatz verdoppeln.)

- 🔥 Wofür stehen Sie? Was macht Sie zu etwas Besonderem? Wo helfen Sie ihren Kunden tatsächlich?
- 🔥 Kommunizieren Sie Ihre Mehrwerte eindeutig (Webseite, Flyer, ...)?
- 🔥 Wie sieht Ihr Marketingkonzept aus?
- 🔥 Wie sieht Ihre Neukundengewinnungsstrategie für die nächsten zwei Jahre aus?
- 🔥 Wer und wo sind Ihre Wunschkunden?
- 🔥 Wissen überhaupt potentielle Kunden von Ihrem Angebot – oder müssen diese bei Ihren Mitbewerbern kaufen, weil sie Sie gar nicht kennen (können)?

Akquirieren Sie regelmäßig!

Nur allzu häufig vernachlässigen Trainer ihre Akquise – selbst sogar manche Verkaufstrainer. Sie wollen sich nicht anbietern, möchten nicht aufdringlich sein – und vielleicht spüren sie sogar im tiefsten Inneren die Furcht vor Ablehnung. Die Folge: Trainingsaufträge werden dem Zufall überlassen. Es wird auf Anfragen und Chancen gewartet, statt selbst aktiv zu werden. Womöglich klammert man sich sogar beispielsweise an Volkshochschulen für beschämend niedrige Stundensätze, während man in einem Unternehmen ein paar Straßen weiter für die gleiche Leistung ein Vielfaches bekäme.

Jeder Mensch hat seine Komfortzone und es ist natürlich einfacher, sein Büro aufzuräumen, Bücher zu lesen oder redaktionelle Beiträge zu schreiben, als den Telefonhörer in die Hand zu nehmen und beispielsweise zehn fremden Unternehmen nacheinander seine Dienstleistung schmackhaft zu machen. Aber wer hat denn auch gesagt, dass das Trainerdasein einfach ist? Und wie können wir als Trainer von den Teilnehmern Offenheit und Bereitschaft zur Veränderung verlangen bzw. erwarten, wenn wir selbst womöglich immer so weitermachen wie bisher?

Das Problem dieser Zurückhaltung bei der Akquise ist dramatisch. Zum einen verdienen so manche Trainer deutlich weniger, als sie eigentlich aufgrund ihrer Kompetenzen und Mehrwerte, die sie für ihre Kunden durchaus haben, erhalten müssten. Zum anderen sind Trainer, die für jeden Auftrag dankbar sein müssen, sehr schwach in der Preisverhandlung. Das wertvolle Gut Bildung wird zur Ramschware und über den Preis, statt über seinen Mehrwert verkauft. Des Weiteren wird es irgendwann finanziell so knapp, dass nicht nur das Geld für die Altersvorsorge fehlt, sondern auch für angemessene persönliche Weiterbildung und durchdachte Marketingstrategien. Die Folge: Aktivere Trainer verdrängen den passiven Trainer – und teilweise sogar mit höheren Preisen und schwächeren Trainingsleistungen. Auf den Punkt gebracht: Hemmungen sind das Teuerste, was es gibt. Wenn Sie also qualitativ besser sind als manch anderer Trainer, dann sollten Sie den Markt vor diesen schwächeren Trainern schützen, indem Sie sich verkaufen – und nicht den anderen kampflos das Feld überlassen.

Sobald Sie am Telefon jemanden von Ihrem Angebot überzeugt haben, machen Sie bitte nicht sofort um jeden Preis einen Termin vor Ort oder erstellen umfangreiche schriftliche Angebote,

denn wer Angebote erstellt, ohne zu verkaufen, hat kostenlos gearbeitet. Klären Sie also vor der Reise zum Interessenten oder vor der Erstellung des Angebots mögliche kritische Punkte bereits am Telefon. Diese könnten Sie beispielsweise mit den Worten „Damit ich mich optimal auf das persönliche Gespräch mit Ihnen vorbereiten kann, möchte ich Ihnen gerne ein paar Fragen stellen“ in Erfahrung bringen. Stellen Sie dann vielleicht diese drei Fragen:

- 🍌 „Welche Erwartungen haben Sie an das Training?“
- 🍌 „Wie viele Teilnehmer werden ungefähr daran teilnehmen?“
- 🍌 „Wo liegt ungefähr Ihr Budget für das Training?“

Gerade die letzte Frage ist enorm wichtig, denn was nützt es, wenn Sie optimal zu Ihrem Wunschkunden passen, dieser aber grundsätzlich immer nur bereit ist, die Hälfte dessen auszugeben, was Sie als Tagessatz brauchen? Da bringt in der Regel ein noch so nettes Gespräch vor Ort nichts. Investieren Sie dann lieber die sechs Stunden der unnötigen Reise mit dem Kaffeetrinken in weitere sechs Stunden telefonische Akquise.

Seien Sie souverän in der Preisverhandlung

Viele, selbst erfahrene Verkäufer, fürchten die Preisverhandlung. Warum eigentlich? Versetzen Sie sich doch einmal in die Lage eines Einkäufers: Die Aufgabe eines Einkäufers besteht darin, die beste Leistung zum niedrigsten Preis zu erhalten. Daher ist die Frage nach Rabatten ganz normal und legitim, sonst wäre es ja auch ein schlechter Einkäufer. Außerdem lehrt die Erfahrung, dass viele Anbieter sowieso einen Preisnachlass geben, wenn nach diesem gefragt wird. Also wäre doch jeder dumm, wenn er nicht seine Möglichkeiten ausreizt. Ferner wünscht sich jeder Mensch Anerkennung und Erfolg – und wer ein gutes Verhandlungsergebnis in Form eines guten Preisnachlasses erwirkt hat, fühlt sich gut. Genau darum ist es so wichtig, nicht bei der Preisverhandlung zu schnell als Anbieter nachzugeben. Denn wenn Sie beispielsweise 1.500 Euro haben möchten, Ihr Gegenüber aber 1.200 Euro fordert und Sie sofort Ja sagen – dann war das für den Einkäufer kein Erfolg. Denn nach dem Gespräch wird er sich spätestens fragen: „Wenn ich nun 1.000 Euro gesagt hätte, hätte ich dann nur diesen Satz bezahlt?“

Mal angenommen, Sie haben Ihr Gesamtkonzept für 8.000 Euro angeboten. Nun liegt Ihrem Gesprächspartner ein Mitbewerber-Angebot über 7.200 Euro vor. Wie können Sie nun Ihren Preis leichter durchsetzen? Erfahrungsgemäß kommen jetzt viele ins „Rudern“ und rechtfertigen ihren Preis in Höhe von 8.000 Euro. Das ist aber gar nicht notwendig. Sie brauchen Ihrem Kunden nur erklären, weswegen er 800 Euro mehr bezahlen sollte, denn die 7.200 Euro hat er ja mental eh schon ausgegeben.

Machen Sie sich konkret vorab darüber Gedanken, welche Mehrwerte und Nutzen Sie Ihren Kunden tatsächlich bieten. Fragen Sie gegebenenfalls auch Ihre guten bestehenden Kunden, was diese an der Zusammenarbeit mit Ihnen schätzen. Denn das, was den bisherigen Kunden an Ihnen und Ihrem Unternehmen gefällt, könnte ja auch für andere interessant sein.

Und wenn Sie nichts besser machen würden als Ihre Mitbewerber, dann hätten Sie wahrscheinlich gar keine Kunden, oder?

Nach dem Motto „Planung ist die geistige Vorwegnahme der Zukunft“ sollten Sie sich also auf alle Eventualitäten in der Verhandlung vorbereiten, denn der Einkäufer ist es auch. Also machen Sie sich bitte darüber Gedanken, was Sie Wertschätzendes sagen, wenn Rabatte gefordert werden. Beispielsweise: „Ich kann verstehen, dass Sie einen guten Preis möchten. Ich versichere Ihnen: Das ist der beste Preis und Sie bekommen das Training so, wie Sie es mit mir besprochen haben!“ Sollte weiter nachgebohrt werden, wäre vielleicht Ihre nächste Antwort: „Wir haben ein ausführliches Trainingskonzept besprochen. Sie haben mir gesagt, dass Sie von diesem Training die Punkte A und B erwarten und dass es Ihnen C bringen wird. Ich möchte diese Punkte gerne erfüllen und brauche daher den kalkulierten Preis, denn die Leistung ist nach meiner Meinung durchaus ihren Preis wert.“ Wenn Sie aber irgendwann doch entgegenkommen wollen bzw. müssen, dann begehen Sie bitte nicht den Fehler, vorschnell Preiszugeständnisse zu machen, wenn nicht gleich der Auftrag erteilt wird. Schaffen Sie moralische Verbindlichkeit durch eine hypothetische Frage: „Mal angenommen, ich gebe Ihnen jetzt einen Preisnachlass. Machen wir dann auch heute den Auftrag?“ Auf diese Frage muss ein eindeutiges und klares Ja kommen – andernfalls wurde noch nicht alles besprochen. Es versteht sich von selbst, dass Sie nun keinen Nachlass von sich aus anbieten, sondern Ihr Gegenüber fragen, wie hoch er sich den Nachlass vorgestellt hat. Denn andernfalls bieten Sie womöglich selbst sofort 20 % und Ihr Gegenüber wäre schon mit 10 % zufrieden gewesen.

Überlegen Sie sich ebenfalls vorher, ob Sie Ihrem Gegenüber nicht auch in einer anderen Art und Weise Zugeständnisse machen können – denn es muss nicht immer unbedingt gleich ein Preisnachlass sein, vielleicht in Form von Büchern, die Sie selbst geschrieben haben und günstiger einkaufen, ein paar Stunden Exklusiv-Training (vielleicht als Begleitung eines zukünftigen Seminarteilnehmers vor dem eigentlichen Training) oder einer Vor- und/oder Nachbereitung per Telefon mit den Teilnehmern. Solche Leistungen haben durchaus ihren Wert und schmälern nicht so schnell Ihre Rendite, als wenn Sie am Ende weniger Honorar als kalkuliert berechnen.

Nehmen Sie sich also die Zeit, um Ihre bisherige Vorgehensweise kritisch zu hinterfragen. Was können Sie aus der Vergangenheit lernen? Ist es wirklich sinnvoll, so weiterzumachen wie bisher? Wenn Sie mehr Trainingstage und höhere Tagessätze verkaufen wollen, dann müssen Sie sich zuerst selbst dieses Ziel verkaufen. Denn nur wenn Sie dieses Ziel mit Freude und Begeisterung und somit Ausdauer anstreben, haben Sie reelle Chancen, es zu erreichen.

Verweise

<http://www.verbaende.com/news.php/BDVT-gibt-Honorar-Empfehlung-Richtwerte-fuer-Tagessaetze-von-Trainern-Beratern-und-Coaches?m=85341>

Oliver Schumacher, M.A. (Sprechwissenschaft und -erziehung) sowie Diplom-Betriebswirt (FH), kennt die typischen Alltagssorgen der Verkäufer, denn er arbeitete selbst über zehn Jahre lang überdurchschnittlich erfolgreich im B-to-B-Bereich eines führenden Markenartiklers. Heute trainiert er Verkäufer darin, ihren Arbeitsalltag systematischer und professioneller zu gestalten – um es ihren Kunden wertschätzend zu erleichtern, zu ihrem Angebot Ja zu sagen.

Kontakt: Oliver Schumacher, M. A., Katharinenstraße 3, D-49809 Lingen/ Ems

✉ os@oliver-schumacher.de, www.oliver-schumacher.de

☎ +49 (0)591 610 44 16

☎ +49 (0)151 26 70 55 55

Überlegungen zu Honorarfragen

von Roland Wagner

(Stand: November 2012)

In Bezug auf Honorare und Vergütungen gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten: entweder muss ein vorgegebenes Salär akzeptiert werden (z. B. bei einer Beschäftigung als hauptamtliche Lehrkraft im Öffentlichen Dienst bzw. bei Lehraufträgen), oder es wird frei verhandelt. Vor allem für letzteres werden Informationen benötigt, welche Honorare üblich sind. Hier sind einige Überlegungen und Fakten.

An folgenden Kriterien orientiert sich eine angemessene Honorierung:

Gesetzliche Vorgabe: Der Mindestlohn für pädagogische Tätigkeiten beträgt zurzeit pro Stunde 12,60 Euro in Westdeutschland und 11,25 Euro in Ostdeutschland.

Zumutbarkeit: Kostenlose Angebote sind nur vertretbar, wenn die Thematik viel Spaß macht bzw. einen neuen Erfahrungsbereich erschließen kann und die Zielgruppe mittellos ist (z. B. ein Theaterworkshop mit einer Schülergruppe). Studierende sollten als absolute Untergrenze die Tutorenvergütung an Hochschulen sehen: ca. € 8,- pro 45-Min-Stunde; Examierte die dortige Lehrauftragsvergütung von ca. € 23,00 pro 45-Min-Stunde (in Baden-Württemberg). Im Rahmen eines Kongresses von GEW und VHS wurde von gewerkschaftlicher Seite ein Honorar von 60 Euro pro Unterrichtsstunde als angemessen gefordert (vergleichbar einem durchschnittlichen Lehrergehalt); Honorare von weniger als 20 Euro pro Unterrichtseinheit sollten abgelehnt werden (vgl. bildung und wissenschaft, Mai 2005, S. 20).

Einkommen der Zielgruppe: Vertretbar ist es i. d. R., nicht weniger zu fordern, als die Angehörigen der Zielgruppe selbst für ihre Arbeit bekommen. Der Rest ist abhängig von der eigenen sozialen Einstellung und den Marktverhältnissen.

Einkommen vergleichbarer Berufe: Zunächst vergleichbar sind die Festangestellten im Bereich Sprechwissenschaft/Sprechpädagogik an Hochschulen. Von den wenigen Professuren abgesehen sind es in der Regel E 11, E 12, BAT IIa bzw. A 13/A14-Stellen, also ein Monatseinkommen (je nach Alter und Familienstand) zwischen € 2500,- und 4000,-. Zusätzlich müssen dazu noch das 13. Monatsgehalt (ca. 8 %), die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung (ca. 15 %), die Beihilfe (unterschiedlich je nach Anspruch) und die Zusatzversorgung im Öffentlichen Dienst dazugerechnet werden, was Gesamteinkünfte von

ca. € 3000,- bis 6000,- bedeutet. Diese Zahl kann sodann mal 12 auf das Jahr hochgerechnet und durch die Zahl der gehaltenen Unterrichtsstunden dividiert werden (420 - 720), so dass Stundenhonorare von € 50,- bis € 170,- herauskommen. Wer es genau wissen will, kann über den „Gehaltsrechner“ der Web-Seite <http://oeffentlicher-dienst.info/c/t/rechner/tv-l/west?id=tv-l-2012> sich das momentan aktuelle Gehalt ausrechnen lassen.

Die Kenntnis logopädischer Tarife kann evtl. ebenfalls bei Honorarverhandlungen nutzen; hier lagen die beihilfefähigen Höchstsätze (normale Krankenkassen zahlen meist etwas weniger) bei folgenden Summen: Erstgespräch mit Behandlungsplanung und -besprechung: ca. € 29,-; Einzelbehandlung mit mind. 30 Min.: ca. € 29,-; mind. 45 Min.: ca. € 38,-; mind. 60 Min.: ca. € 48,-; Gruppenbehandlung mit Beratung, mind. 45 Min., je Teiln. ca. € 15,-

Ob man sich mit Stundensätzen im Handwerk (z. B. Autowerkstätten) vergleichen will, bleibt jedem selbst überlassen. Nach einer Ermittlung der DEKRA kostet im Jahr 2012 eine durchschnittliche Mechaniker-Arbeitsstunde im Raum Frankfurt/Main 127 Euro incl. Mehrwertsteuer (In Hamburg 118, in Berlin 102, in Görlitz 93 Euro; vgl. www.dekra.de/de/927). Mein Steuerberater verlangt 92 Euro pro Stunde plus MwSt.

Manche argumentieren mit Arzt- oder Zahnarzt Honoraren, dort fordert man für eine kurze Beratung für Privatpatienten bereits 10,72 Euro und nach der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) kostet eine Beratung (auch telefonisch) von 10 Minuten Dauer 20,10 Euro.

(Vgl. http://www.pkv.de/recht/rechtsquellen/gebuehrenordnung_fuer_aerzte_goae.pdf)

Marktwert: Er ist höchst unterschiedlich und abhängig vom Charisma, vom Image und den Referenzen. Hier nur zwei in der Fachpresse veröffentlichte Beispiele für das obere Ende: Vera Birkenbihl bekam angeblich über € 10.000,- pro Tag; Rolf H. Ruhleder 12.000,- €. Übliche Untergrenze für Seminare sind heute ca. € 500,- pro Tag; in der Wirtschaft sind angeblich € 1000,- bis 2000,- für gute Leute üblich. Industrie- und Handelskammern zahlen jedoch „nur“ € 400,- bis 600,- pro Tag; ähnlich Gewerkschaften.

Die Hochschulweiterbildung in Baden-Württemberg gewährt (seit 2011) 750 € pro Tag für Referenten, die freiberuflich tätig sind und 440 € pro Tag für Referenten, die im öffentlichen Dienst beschäftigt sind. Schulen und andere Bildungsträger können oft noch weit weniger zahlen (z. B. maximal 300 Euro pro Tag).

In letzter Zeit wurde übrigens öfter von Kolleg(inn)en erzählt, dass sie nach der Angebotsabgabe (in der hier empfohlenen Höhe) eine nett formulierte Absage bekommen haben. Offensichtlich gab es billigere Anbieter. Es ist deshalb grundsätzlich sinnvoll, vor dem Angebot die finanziellen Möglichkeiten und Erwartungen des "Kunden" zu erfragen.

Der Bundesverband der Deutschen Verkaufstrainer (BDVT) empfahl im September 2012 folgende Tagessätze: 700 Euro für „Starter“, die ohne abgeschlossene Ausbildung, ohne eigene Akquise und ohne eigene Konzeption arbeiten; ab 1000 Euro für „Professionals“, ab 1200 für „Senior Professionals“. Bei „Standardtrainings“ steigen diese Sätze um jeweils ca. 200 Euro, bei „Individualtrainings“ sogar um 500 bis 900 Euro pro Tag. Allerdings erbrachte eine interne BDVT-Umfrage, dass fast ein Drittel seiner Mitglieder Tagessätze von weniger als 1000 Euro bekämen, nur 14 % bekämen über 2000 Euro Tagessatz. Beim Coaching empfiehlt der BDVT Stundenhonorare von mindestens 200 Euro für „Starter“, 240 Euro für „Professionals“ und 300 Euro für „Senior Professionals“. Jedoch liegen auch hier die durchschnittlich in der Praxis bezahlten Sätze deutlich niedriger. Umfragen ergaben Durchschnittswerte von 156 oder 178 Euro (vgl. training aktuell, Sept. 2012, S. 6-8).

In manchen Branchen (z. B. beim Verkäufertraining) wäre es auch denkbar, einen erfolgsabhängigen Vertrag zu vereinbaren (z. B. einen Prozentsatz von der Umsatzsteigerung).

Teilnahmegebühren: Sie sollten mit dem Honorar in einer fairen Beziehung stehen. Z. B. sind an manchen Volkshochschulen € 3,- Gebühr pro Stunde fällig und höchstens 12-16 Teilnehmende zugelassen; die Kursleitung erhält € 20,- bis 25,- pro Stunde (in Ausnahmefällen auch weniger oder mehr). Andere Seminare erwarten mehrere hundert, manchmal sogar 1000,- € Beitrag pro Tag. Ob Veranstaltungen mit 60 oder mehr Teilnehmenden sinnvoll sind (wie in den USA oft üblich), ist eine andere Frage. Ein Blick in die Fachpresse (z. B. Training aktuell oder ManagerSeminare, beim BVS ausleihbar) zeigt, was die Konkurrenz so fordert.

Vorbereitung/Nachbereitung: Bei allen oben genannten Zahlen sind entsprechende Zeiten - soweit sie im üblichen Rahmen bleiben - einkalkuliert. Für besondere Tätigkeiten (z. B. ungewöhnlich intensive Nachbetreuung der Teilnehmenden) könnten jedoch diese Zeiten zusätzlich berechnet werden.

Materialaufwand (Arbeitsmappen, Bücher, Metaplaneinsatz etc.): Die Grundausrüstung gehört zu den üblichen im Honorar eingerechneten Summen; besondere Leistungen können gesondert berechnet werden.

Spesen (Fahrt-, Unterkunftskosten etc.): Ihre Berücksichtigung hängt von den Umständen ab bzw. ist Verhandlungssache. Eine Orientierung am öffentlichen Dienst bzw. an den steuerlichen Dienstreisesätzen (für Akademiker Bahnfahrtkosten 1. Klasse; € 0,30 pro Pkw-Kilometer) ist die vertretbare Untergrenze.

Die folgende Tabelle informiert über die Honorarvorstellungen der BVS-Mitglieder sowie über die jeweils vorliegenden Informationen zu den real gezahlten Minimal- und Maximalvergütungen.

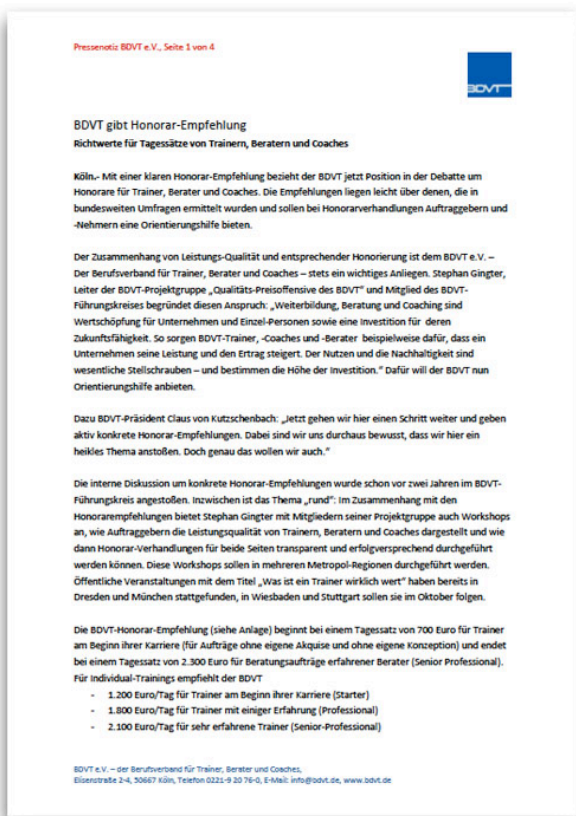
(Die Umfrage wurde im November und Dezember 2008 durchgeführt)

BVS-Honorarüberlegungen – Ergebnisse einer Umfrage (Dez. 2008)

	Honorar-Vorstellungen der BVS-Mitglieder	Mindesthonorar	Maximalhonorar
1. Für eine abendfüllende Lesung (ca. 90 Minuten Sprechzeit):	200-500; 300-1500	150; 150; 250	200; 300; 1000
2. Für eine kürzere Lesung (ca. 15 Minuten Sprechzeit):	75-100; 100-200; 200-600	75; 200	100; 500
3. Für die Aufnahme eines Werbespots (ca. 1 Minute Sprechzeit):	100-150; 500-1000		
4. Für die Aufnahme einer CD (ca. 60 Minuten Sprechzeit):	500-1000; 750-1000; 10000-15000	100; 750	800; 1000
5. Für das Sprechen von Nachrichten im Funk (ca. 5 Min. Sprechzeit):	200-400		
6. Für ein eintägiges Seminar (Acht Einheiten zu 45 Minuten):	350-400; 400-700; 600-1500; 650-1500; 1000-1500; 1000-1800	200; 300; 650; 1000	1000; 1500; 2000; 2000
7. Für einen einstündigen Vortrag (ca. 45 Minuten):	40-90, 100-150; 300-500; 300-550; 500-1400	100; 400	1500; 5000
8. Für einen Hochschul-Lehrauftrag pro Unterrichtsstunde (45 Min.):	20,50-28; 22; 35-45; 40-60; 70-100; 80-120;	13,50; 18; 20; 35;	35; 36; 60
9. Für einen VHS-Lehrauftrag pro Unterrichtsstunde (45 Minuten):	23,50; 60; 60-80	25; 25; 40	40; 50; 70
10. Für die Einzelarbeit pro Unterrichtsstunde (45 Minuten):	25-40; 40-60; 45-80; 50-180, 60-75; 60-150; 150-250	18; 25, 40; 40; 45; 50; 100	20; 60; 65; 120; 180; 250; 250
11. Für die Erarbeitung von Reden („Ghostwriting“) pro Redeminute:.	25-50	10	100
12. Für die Moderation im Funk pro Stunde:	300-500		
13. Für die Moderation von Veranstaltungen pro Stunde:.	100-150; 100-300; 150-200; 300-1000;	60	5000
14. Für Kindertheatergruppe (10 Kinder; Ferien durchbezahlt)	400/Monat		
15. 60 Min Einzelunterricht im öffentlich-rechtl. Rundfunk	70-80	50	70

Verweise

Nachfolgend finden Sie die Verweise zu den Pressemitteilungen des BDVT (Bundesverband für Trainer, Berater und Coaches), dem daraus resultierenden Artikel in der Zeitschrift „Training aktuell“ und den Stimmen aus der Branche (Kommentare zu den Honorarempfehlungen).



http://www.bdvt.de/images/stories/Medien/PDF/Pressemitteilungen/2012_08_27%20Honorarempfehlungen.pdf

BDVT gibt Honorar-Empfehlung
Richtwerte für Tagessätze von Trainern, Beratern und Coaches

Köln, 27.08.2012.- Mit einer klaren Honorar-Empfehlung bezieht der BDVT jetzt Position in der Debatte um Honorare für Trainer, Berater und Coaches. Die Empfehlungen liegen leicht über denen, die in bundesweiten Umfragen ermittelt wurden und sollen bei Honorarverhandlungen Auftraggebern und -Nehmern eine Orientierungshilfe bieten.



http://www.bdvt.de/images/stories/newsletter/Pressemitteilungen/2012_10_10_Honorarempfehlungen.pdf

BDVT-Honorar-Empfehlung notwendig zur Positionierung im Markt

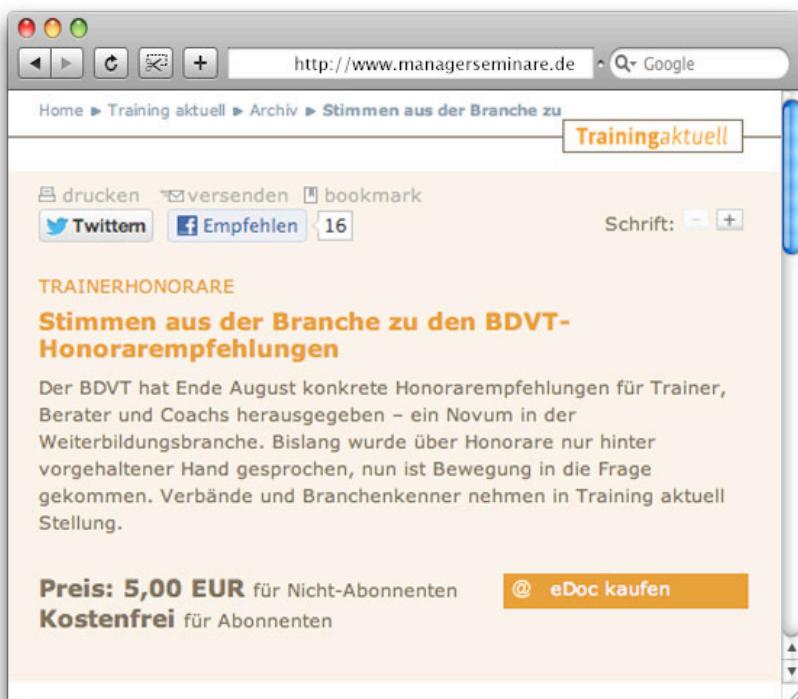
BDVT-Präsident weist Kritik zurück

Köln, 10.10.2012.- Wenig beeindruckt zeigt sich BDVT-Präsident Claus von Kutzschenbach von der ablehnenden Haltung der Branche zu den Honorar-Empfehlungen seines Berufsverbandes für Trainer, Berater und Coaches. Vertreter anderer Verbände und Experten hatten kritisiert, in den Empfehlungen des BDVT werde zu wenig zwischen unterschiedlichen Tätigkeiten und Einsatzgebieten differenziert und individuelle Positionierungen nivelliert. In Fachmagazinen veröffentlichte Kritiker-Kommentare reichen von „Verwirrung“ über „gefährlich“ bis „schädlich“.



http://www.managerseminare.de/ta_Artikel/BDVT-Honorarempfehlung-Was-verdienen-Trainer,222370

Über Geld spricht man nicht – das stimmt in Deutschland noch immer. Kaum eine Frage wird hierzulande als peinlicher empfunden als die nach dem Einkommen. Das gilt auch für die Weiterbildungsbranche: Trainer, Berater und Coachs redeten bislang bestenfalls hinter vorgehaltener Hand über ihre Stunden- und Tagessätze. Die Krux daran: Aufgrund des mangelnden Austauschs mit Kollegen darüber, was ihre Dienstleistung wert ist, fehlt vielen selbstständigen Trainern ein Benchmark für ihre eigene Preisgestaltung.



http://www.managerseminare.de/ta_Artikel/Trainerhonorare-Stimmen-aus-der-Branche-zu-den-BDVT,222666

Christopher Rauen, 1. Vorsitzender des Deutschen Bundesverbandes Coaching e.V. (DBVC): Honorare für Coachs zu hoch

Gaby Graupner, Präsidentin der German Speakers Association (GSA): Mehr Schaden als Nutzen

Vivi Dimitriadou, Vorstandsvorsitzende des Deutschen Verbandes für Coaching und Training e.V. (DVCT): Zu eindimensional

Gerd Kulhavy, Trainervermarkter:

Marktüblich und angebracht

Jutta Häuser, Trainervermittlerin:

Willkürlich, nicht transparent

Ein paar abschließende Tipps:

- 🔗 Vorlagen zu Seminarverträgen besorgen, z.B. beim BVS-Vorstand (Berufsverband Sprechen e.V.)
- 🔗 Detaillierte Angebote bzw. Rechnungen mit mehreren kleineren Positionen werden i. d. R. eher akzeptiert.
- 🔗 Zuweilen lohnt es sich auch für Einzelanbieter, unterschiedliche Angebote abzugeben, z.B. kalkuliert für einen Berufsanfänger oder für eine erfahrene Kraft. Je nach Finanzkraft und Interessenlage des Interessenten wird die Chance höher, dass zumindest eine(r) profitiert. Kooperation mit Kolleginnen und Kollegen ist deshalb (nicht nur hier) vorteilhaft.
- 🔗 Eine banale Erfahrung am Ende: Engagement, Kompetenz und Qualität sind wohl selbstverständlich; eine genaue Beschäftigung mit den Erwartungen der Zielgruppe vermutlich ebenso. Was aber oft vergessen wird: Den Teilnehmenden sollte auch intensiv das Gefühl vermittelt werden, dass sie etwas gelernt haben, aber noch etliche Themen ausbaufähig sind. So kommen „Folgeaufträge“ ins Haus!

Anregungen für die Verbesserung dieses Infotextes „Überlegungen zu Honorarfragen“ werden gerne von Roland Wagner entgegengenommen!

Kontakt: Roland W. Wagner, Sprecherzieher (DGSS/univ.),
Pädagogische Hochschule Heidelberg, Raum A 311
Keplerstraße 87 / INF 561, 69120 Heidelberg,

✉ rolwa@aol.com

📞 +49 (0)6221 477 311

📞 +49 (0)151 50 18 17 15



DGSS - Jahrestagung 2013

„Normen und Werte in der Sprechwissenschaft - Theorien und ihre Anwendung in den Teildisziplinen der Mündlichen Kommunikation“

Termin: 27. - 29. September 2013

Ort: Regensburg

(Gremien ab Donnerstag, den 26. September 2013)

„Kooperative Rhetorik“ (Bartsch), „emanzipatorische und wertschätzende Rhetorik“ (Allhoff), „Richtigkeitsbreite“ (R.Wittsack), das „Deutsche Aussprachewörterbuch“ (Sprechwissenschaft Halle): wir gehen von Grundsätzen und Normen, von Wertvorstellung und Kompetenzen aus, die wir aus unserer fachlichen Sicht vermitteln wollen. Doch worauf basieren diese Normen und Werte? Welche Forschungsgrundlage konstituiert unser Fachverständnis? Die Reflexion dieser grundlegenden Überlegungen ist ein wesentliches Ziel der Tagung, genauso aber auch die praktischen Fragen, die sich daraus entwickeln:

- 🌀 Wie und nach welchen Kriterien kann z.B. ein Lehrer/eine Lehrerin eine mündliche Schülerleistung altersspezifisch und kompetenzorientiert bewerten?
- 🌀 Welches Feedback geben wir beispielsweise Seminarparteilnehmern in rhetorischen Trainings und warum?
- 🌀 Welche Maßstäbe legen wir bei sprechkünstlerischen Leistungen an ?
- 🌀 Warum genau hat sich über viele Jahre des Entstehungsprozesses das Herausgaberteam des „Deutschen Aussprachewörterbuches“ für die verwendete Normierung entschieden?
- 🌀 Wo ziehen wir die Grenze zwischen physiologischen Prozessen in der Sprechbildung und pathologischen Phänomenen?

Die Tagung in Regensburg hat das Ziel, gemeinsam die Grundlagen und Richtwerte unseres Faches zu durchdenken, aber auch reflektiert die performativen Auswirkungen zu untersuchen: welche Kriterien in der Beobachtung und Bewertung mündlicher Leistungen leiten uns? Welche Art des Feedbacks geben wir, warum halten wir eine mündliche Leistung für „gut“, warum für „schlecht“? Sind „gut“ und „schlecht“ überhaupt passende Begriffe bei der Beurteilung mündlicher Leistungen?

Diese Fragen erstrecken sich auf alle Teildisziplinen unseres Faches, von den methodischen Grundlagen über die Sprechbildung, Sprechkunst und Sprechtherapie bis zur rhetorischen Kommunikation.

Call for Papers

Zur Auswahl stehen die Kategorien Vortrag (30 Minuten plus 15 Minuten Diskussion), Workshop 45 Minuten und Workshop 90 Minuten.

Alle potentiellen Beitragenden bitten wir, bis zum **15. Februar 2013** das Anmeldeformular (<http://goo.gl/bp5tj> - PDF-Formular zum Ausdrucken, <http://goo.gl/BelQ7> - Word-Formular zum Ausdrucken, <http://goo.gl/aJfgU> - Onlineformular) auszufüllen und einen Abstract im Umfang einer halben DIN-A4 Seite für das Tagungsprogramm an folgende Adresse zu schicken:

Kontakt:

Universität Regensburg
 Lehrgebiet Mündliche Kommunikation und Sprecherziehung
 Dr. Brigitte Teuchert
 Universitätsstr. 31
 93053 Regensburg
 ✉ brigitte.teuchert@zsk.uni-regensburg.de

Anmeldung zur Tagung

Das **Anmeldeformular** zur Tagung (<http://goo.gl/O0bkp> - PDF-Formular zum Ausdrucken, <http://goo.gl/f4Kie> - Word-Formular zum Ausdrucken, <http://goo.gl/4XLck> - Onlineformular) sowie ein **Hotelverzeichnis** vom Tagungsort mit vergünstigten Kontingenten finden Sie auch auf der Tagungshomepage: tagung2013.dgss.de.



Veranstaltungen der Landesverbände


Bis Redaktionsschluss erreichten uns folgende Veranstaltungshinweise:

bmk - Berufsvereinigung Mündliche Kommunikation Nordrhein-Westfalen e.V.

Am Samstag, den 19. Januar 2013 findet von 9.30 bis 16.30 Uhr die nächste bmk - Tagung statt, wozu die Berufsvereinigung Mündliche Kommunikation Nordrhein-Westfalen e.V. herzlich einlädt. Nach Begrüßung und Berichtsrunde findet eine Fortbildung durch Bronwyn Tweddle aus Neuseeland zum Thema „Vocal Viewpoints“-Technik statt. Dieser Workshop basiert auf dem Viewpoints Training der amerikanischen Regisseurin Anne Bogart und hat Ensemble-Arbeit und Improvisation als Grundbasis. Es fördert Offenheit zum Experimentieren und die Entdeckung aller Möglichkeiten des Körpers und der Stimme.

Anmeldung (bis 12.01.2013) und weitere Informationen unter ✉ Elisa.franz@uni-muenster.de

Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprechtherapeuten in Bayern e.V.

Die nächste BVS-Fortbildungsveranstaltung mit anschließender Mitgliederversammlung ist für den 5. Mai 2013 geplant, welche von Herrn Uwe Schürmann zum Thema „Stimme“ und von Tom Völkl mit einer Hochseilgarten-Fortbildung mitgestaltet wird. Näheres erfahren Sie in Kürze auf der BVS-Homepage:  www.bvs-bay.de.

Forum der Studierenden 2013

Das nächste Forum der Studierenden findet vom 09.-12. 05. 2012 in Münster statt. Alle Studierenden sind herzlich eingeladen! Unter dem Motto "Wort-Mord und Klang-Fang" kommen die Studierenden auch im Jahr 2013 wieder zusammen, um sich auszutauschen, voneinander zu lernen, und um Freundschaften und Kooperationen zu begründen. Nähere Informationen finden sich bald auf der DGSS-Homepage unter der „Seite der Studierenden“, auf der Facebook-Plattform ("DGSS-Studierendenplattform") oder unter

✉ studierendenforum@googlemail.com

Externe Veranstaltungen

Neben den genannten Veranstaltungen gibt es einige, die nicht von der DGSS und ihren Landesverbänden ausgerichtet werden, die wir aber trotzdem empfehlen möchten:

Salzburg-Tübinger-Rhetorikgespräche: „Rhetorik der Affekte – Pathos als rhetorisches Strategem“ am 31. Mai und 1. Juni 2013. Weitere Informationen erhalten Sie im DGSS-Veranstaltungskalender:

 <http://goo.gl/CPqLn>

NEUIGKEITEN IN KÜRZE

Ein Rückblick auf die Jahrestagung des BVS Bayern e.V.

Die diesjährige BVS-Fortbildungsveranstaltung im Oktober 2012 fokussierte sich auf zwei Themenbereiche der sprecherzieherischen und rhetorischen Arbeit. Den ersten Themenblock leitete Herr StD Albert Freier mit dem Vortrag zur „Führungsfortbildung im schulischen Kontext“ ein. Anhand der dreigliedrigen Ausbildung von Gymnasiallehrern und –lehrerinnen beleuchtete exemplarisch die Ansatzpunkte sprecherzieherischer Arbeit in der bayerischen Lehrerbildung. Demzufolge seien die Seminarschulen in Bayern ermächtigt in der zweiten Phase der Lehrerbildung (Referendariat) Kurse in einem Umfang von bis zu 10 Doppelstunden im Bereich „Sprecherziehung“ durchzuführen. In der dritten Phase der Lehrerbildung – der Lehrerfortbildung – seien ebenfalls sprecherzieherische Themenbereiche wie Lehrergesundheit, Gesprächsführung und Rederhetorik von Interesse. Die dritte Phase umfasst sowohl staatliche Lehrerfortbildungsangebote (Akademie für Lehrerfortbildung und Personalführung Dillingen, Schulämter...), Fortbildungsangebote der Lehrerberufsverbände und Fachverbände (BLLV, brIV, bpv) als auch sonstige Angebote (z.B. Universitätszentren). Frau Kirschnick (Vorstandsmitglied BVS-Bayern, Lehrerin und Sprecherzieherin) unterstrich mit Ihrem Vortrag über aktuelle sprecherzieherische Angebote in der Lehrerbildung den Nutzen und die Nachfrage derartiger Angebote. Der erste Fortbildungsbereich wurde durch einen Vortrag von Herrn Gegner (1. Vorsitzender BVS-Bayern, Universität Regensburg) über sprecherische und rhetorische Kompetenzen von Lehramtsstudierenden in der 1. Ausbildungsphase abgeschlossen. Ein Vergleich mit anderen Bundesländern und die Ergebnisse der empirischen Studie zeigten, dass auch in Bayern eine sprecherzieherische Ausbildung von Lehrern und Lehrerinnen in der ersten Ausbildungsphase nicht nur wünschenswert, sondern dringlich erforderlich wäre.

Der zweite Themenschwerpunkt widmete sich der Rolle von Rhetorik und Sprecherziehung im Wirtschaftskontext. Herr Prof. Dr. Christian Krauss (Hochschule Würzburg-Schweinfurt) eröffnete die Einheit mit einer Einführung in den Business Small Talk „Deutsch-BWL / BWL-Deutsch“, um die Basis für seinen Vortrag mit anschließendem Workshop zur „Ausgestaltung der Stakeholder-Kommunikation im CSR-Management“ zu legen. Unter Stakeholder sind Personen oder Institutionen zu verstehen, die einen Anspruch an ein Unternehmen haben. Ein Dialog zwischen Vertretern des Unternehmens und Stakeholdern wird geführt, um die Interessenskonstellationen der Stakeholder und deren subjektive Wahrnehmung des Unternehmens zu ermitteln. Aufbauend auf das Konzept der „triple bottom line“ (Konzept der Nachhaltigkeit), welches auf den drei Säulen Ökonomie, Ökologie und Soziales fußt, stellte Herr Prof. Dr. Krauss die kommunikativen Anforderungen an Unternehmen im Umgang mit den Dialogpartnern dar. Als Gefahrenpunkte in der Kommunikation wurden besonders ein Auseinanderfallen der Erwartungen (Quasi-Öffnung, Kontrollierte Öffnung und De-facto-Öffnung) und ein unterschiedliches Dialogverständnis genannt. Im Rahmen des Workshops wurden Kommunikationsformen eines Unternehmens in Bezug auf die eben genannten Öffnungsformen in Einzelgruppen erarbeitet und die Gruppenergebnisse anhand einer Posterpräsentation analog zur Methode „Markt der Möglichkeiten“ allen Teilnehmern zugänglich gemacht.

Als Ergebnisse der Fortbildungsveranstaltung wurden sowohl eine vertiefte Kooperation mit Fortbildungseinrichtungen im schulischen Kontext als auch im Bereich der freien Wirtschaft, insbesondere im CSR-Management, für das Jahr 2013 anvisiert.

Christian Gegner

 **Verleihung des Hellmut Geissner Awards**

Im Juli wurde in San Francisco der Hellmut Geissner Award verliehen. Nachfolgend finden Sie das Schreiben des Präsidenten der Musikhochschule, die Vita des Preisträgers, sowie dessen Schreiben an Frau Dr. Edith Slembek.

October 29, 2012

Mr. Gary W. Selnow, Ph.D.
International Colloquium on Communication
P.O. Box 371132
Montana, CA 94037-1132



Dear Dr. Selnow,

I am writing to express profound appreciation of the continued and generous support of our students via the Hellmut Geissner scholarship for Operatic Performance in the German Language.

The dramatic improvement in the talent level of Conservatory students since the relocation to Civic Center has resulted in significantly increased pressure to increase scholarship support. In recognition of the financial pressures that these students experience the Conservatory strives to ensure that those who are offered admission are able to attend the Conservatory, regardless off financial status.

To illustrate the magnitude of this challenge, during the 2011-2012 academic year, 97 percent of Conservatory collegiate students recieved full or partial tuition assistance In that same year, the Conservatory awarded more than \$6,000,000 in scholarships, an increase of more than 10 percent over the previous year.

Scholarship dollars from the Hellmut Geissner Scholarship for Operatic Performance in the German Language directly benefit this gifted young musician who dedicated to serving music. I have enclosed information that I hope you will enjoy.

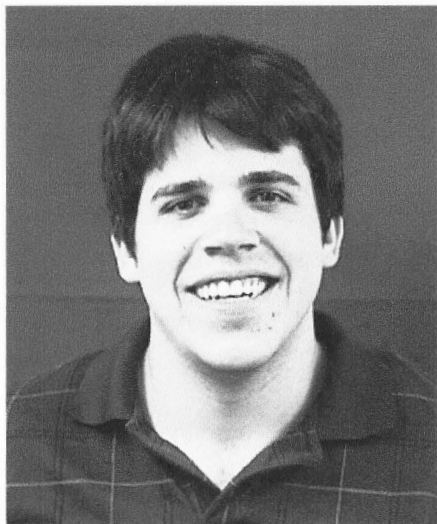
It is truly gratifying to thank you again an dto send you best wishes for the fall season.

Sincerely yours,

Colin Murdoch
President



Daniel Bates



The Hellmut Geissner Scholarship for Operatic Performance in the German Language

<i>Degree</i>	M.M. Candidate
<i>Major/Instrument</i>	Voice
<i>Private Instructor</i>	Catherine Cook

In my spare time I...

I love to go golfing, watch football, play pick-up basketball, and read.

I chose the San Francisco Conservatory of Music because...

Because of Cathy Cook.

Recent Performances

- ◆ I was a festival artist with Utah Festival Opera in Logan, Utah
- ◆ I was in the chorus of *Tosca*, *Faust*, and *Kiss Me Kate*
- ◆ This fall I will be Rinuccio in *Gianni Schicchi* at the Conservatory

Recent Master Classes

- ◆ This fall on November 8th I will be performing in Martin Katz's master class at the Conservatory

Upcoming Performances

- ◆ Basilio in *Le Nozze do Figaro* in February
- ◆ Lurcanio in the Baroque Opera this March
- ◆ Laurie in *Little Women* in May

Thank you so much for sponsoring me. This fall I am auditioning for multiple Young Artist Programs in the hopes that one may just take a chance on me. It's a crazy career but I am sure it's worth it.

MUSIC

Dear Mrs. Geissner,

My name is Daniel Bates, I am a 2nd yr.

Masters Student & am writing you on behalf of my receiving the Hellmut Geissner Scholarship for Operatic Performance in the German Language > I wanted to thank you so much for supporting me and my singing! It has been a crazy journey so far but one that gets better each step of the way!

This past summer I was a young artist with Utah Festival Opera where I performed in Tosca, Faust, Kiss Me Kate, Girl Crazy,

The St. Matthew Passion, and many other concerts.

The experience was very rewarding, and I am currently applying & auditioning for over 30 Young Artist Programs to continue my training. This

year I am performing in Gianni Schicchi (Nov. 10th), Le Nozze di Figaro (Feb. 8th), Ariodante (Mar. 9-10th) and Little Women (May 3-4th) at the Conservatory, if you would like to come see one of them!

Thank you so much for your support!

Daniel Bates

„Dear Mrs. Geissner,

My name is Daniel Bazes, I am a 2nd Masters Student & am writing you on behalf of my receiving the Hellmut Geissner Scholarship for Operatic Performance in the German Language. I wanted to thank you so much for supporting me and my singing! It has been a crazy journey so far but one that gets better each step of the way! This past summer I was a young artist with Utah Festival Opera where I performed on Tosca, Faust, Kiss Me Kate, Girl Crazy, The St. Matthew Passion, and many other concerts. The experience was very rewarding and I am currently applying for over 30 Young Artist Programs to continue my training. This year I am performing in Gianni Schicchi (Nov 19th), Le Nozze di Figaro (Feb. 8th), Aida (Mar. 9-10th) and Little Women (May 3-4th) at the Conservatory, if you would like to come see one of them!

Thank you so much for your support!

Daniel Bates“

Glückwünsche

Sabine Seggelke zum 80. Geburtstag

Ich gratuliere im Namen der gesamten DGSS unserem langjährigen Mitglied Sabine Seggelke ganz herzlich zum 80. Geburtstag: ich wünsche Dir Glück und Gesundheit, vor allem Lebensfreude und Zufriedenheit.

Sabine Seggelke war ab 1979 für 20 Jahre als Schatzmeisterin der DGSS tätig und hat über diese lange Zeit den Vorstand und die Gesellschaft intensiv mit geprägt. Danke für all die unzähligen Stunden, die Du für unsere gemeinsamen beruflichen Interessen tätig warst!

Frau Seggelke, geboren am 22. November 1932 in Merseburg, gehört einer Generation an, die die Teilung Deutschlands sehr hautnah erleben musste: Abitur 1951 in Merseburg, durfte sie aufgrund ihres familiären Hintergrundes nicht studieren und arbeitete in der Betriebsbücherei der Leuna-Werke Walter Ulbricht. Nach einem Jahr Schauspielschule in Leipzig ergab sich ab 1953 dann doch die Chance, das Studium der Sprechwissenschaft in Halle zu beginnen, damals unter der Leitung von Hans Krech. Nach 3 Jahren Studium und noch vor der Abschlussprüfung musste Sabine Seggelke aus der DDR fliehen, konnte dann jedoch im Mai 1958 die sprecherzieherische Ausbildung bei Professor Winkler in Marburg abschließen. Über die Station Berlin kam Sabine Seggelke nach Hannover, wo sie neun Jahre als Sprecherin im Funkhaus tätig war. Die Heirat führte sie von dort aus nach Düsseldorf: zunächst für zwei Jahre in die sprachheilpädagogische Arbeit der Stadt, ab 1973 bis 1995 als Dozentin an die Folkwang Hochschule. Sabine Seggelke ist nach wie vor freiberuflich tätig und z.B. als Jurorin bei den Rezitationswettstreiten in Vechta aktiv.

Dieser Lebensweg charakterisiert gleichzeitig auch die Vielfalt sprechwissenschaftlich-sprecherzieherischer Möglichkeiten: von professionellem Sprechen im Rundfunk über die therapeutisch orientierte Arbeit bis zur Sprechkunst und dem Schauspiel, von der eigenen sprecherischen Tätigkeit bis in die Ausbildung und die Lehre im künstlerischen Kontext.

Liebe Sabine, ich danke Dir an dieser Stelle für all Deine Unterstützung während unserer gemeinsamen Vorstandszeit, als Du als „alter Hase“ mir viele Zusammenhänge in der Gesellschaft erklären konntest und mir in allen Fragen der Schriftführung mit Rat und Tat zur Seite gestanden hast. Viele Abende der fachlichen Diskussion sind mir nach wie vor in sehr lebhafter Erinnerung. Diese fachliche Diskussion lässt sich vielleicht bei der Tagung in Regensburg 2013 fortführen. Ich freue mich sehr auf ein Wiedersehen –

mit den herzlichsten Grüßen

Brigitte

Glückwünsche

80. Geburtstag von E.-M. Krech

Am 6. November 2012 feierte unsere Kollegin Prof. Dr. Eva-Maria Krech ihren 80. Geburtstag. Die Deutsche Gesellschaft für Sprechwissenschaft und Sprecherziehung gratuliert der Jubilarin sehr herzlich zu diesem besonderen Ehrentag!

Eva-Maria Krech gehört zu den prägenden Gestalten und führenden Vertreterinnen unseres Faches in Deutschland. In den 1950iger Jahren absolvierte sie das Studium der Germanistik und Sprechkunde an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, sie schloss es 1955 mit dem Diplom ab. Schon während ihrer Studienzeit arbeitete sie als wissenschaftliche Hilfsassistentin in unterschiedlichen Fachbereichen, und unmittelbar nach Beendigung des Studiums begann sie am Institut für Sprechwissenschaft ihre aktive Tätigkeit in Forschung und Lehre, zunächst als Lektorin, später als Wissenschaftliche Mitarbeiterin.

1964 schloss sie ihre Dissertation mit dem Titel Sprechwissenschaftlich-phonetische Untersuchungen zum Gebrauch des Glottisschlageinsatzes in der allgemeinen deutschen Hochlautung ab und wurde zum Dr. phil. promoviert. Die Arbeit publizierte sie in der Reihe Bibliotheca Phonetica, sie erfuhr in der Fachwelt eine breite Beachtung.

Im Jahre 1970 wurde ihr die facultas docendi für das Fach Sprechwissenschaft verliehen, im Folgejahr wurde sie zur Hochschuldozentin ernannt. Eva-Maria Krech habilitierte sich 1979 mit der Arbeit Sprechwissenschaftliche Beiträge zur Theorie der Sprechkünstlerischen Kommunikation.

Seit 1973 wirkte sie hochschulpolitisch für das Fach Sprechwissenschaft und das hallesche Institut als Mitglied der Ständigen Arbeitsgruppe Sprechwissenschaft beim Beirat für Kultur-, Kunst- und Sprachwissenschaften des Ministeriums für Hoch- und Fachschulwesen der DDR. In den Jahren 1973 bis 1990 leitete sie den Zentralen Arbeitskreis Musische Sprechbildung, der vor allem der Weiterbildung in der Praxis tätiger Sprechwissenschaftler diente und gleichzeitig eine wichtige integrative Funktion für die Fachvertreterinnen und Fachvertreter erfüllte. Von 1976 bis 1981 wirkte sie als Leiterin des Wissenschaftsbereiches Sprechwissenschaft der Martin-Luther-Universität. Sie konzipierte den neuen Postgradualen Studiengang Sprecherziehung und leitete ihn von 1985 bis 1989.

Zunächst erfolgte 1990 die Berufung zur a.o. Professorin für Sprechwissenschaft/Vortragskunst, darauf wurde sie 1992 Professorin neuen Rechts für Sprechwissenschaft und arbeitete als Mitglied der Fachbereichsräte Sprach- und Literaturwissenschaften sowie Musik-, Sport- und Angewandte Sprachwissenschaften (später Musik-, Sport- und Sprechwissenschaft), hier auch als Prodekanin des Fachbereichs.

1992 wurde sie zur Vizepräsidentin der Internationalen Gesellschaft für Phonetische Wissenschaften (ISPhS) gewählt, 1993 zur Direktorin des Instituts für Sprechwissenschaft und Phonetik in Halle ernannt.

Gemeinsam mit Eberhard Stock rief sie 1995 die Schriftenreihe Hallesche Schriften zur Sprechwissenschaft und Phonetik (HSSP) ins Leben, in der inzwischen nahezu 50 Bände zu

allen Arbeitsfeldern unseres Faches und zu benachbarten Wissenschaftsgebieten erschienen sind.

Ihre Lehrtätigkeit und ihre intensiven wissenschaftlichen Forschungen waren und sind insbesondere der Phonetik und Sprechkunst gewidmet (Schwerpunkte: normative Phonetik, Orthoepie, Geschichte der deutschen Standardaussprache; Sprechkunst, Geschichte der Vortragskunst; Didaktik). Neben zahlreichen Zeitschriftenartikeln sind vor allem Monographien zur Vortragskunst (Entwicklung einer systematisch angelegten „Vortragslehre“) und das in mehreren Auflagen und Überarbeitungen erschienene Wörterbuch der deutschen Aussprache (zusammen mit Eberhard Stock) zu nennen. 2009 erschien das Deutsche Aussprachewörterbuch – eine völlige Neubearbeitung, das sie gemeinsam mit drei weiteren Autoren des Instituts für Sprechwissenschaft und Phonetik in Halle und zahlreichen weiteren Beteiligten erarbeitete; es gilt als umfassendstes und aktuellstes Aussprachewörterbuch des Deutschen.

Immer wirkte sie in der Lehre und Forschung gebietsübergreifend, und sie setzte damit eine in Halle von Ewald Geißler und Richard Wittsack begründete Tradition fort, die nicht zuletzt durch Hans Krech, Eva-Maria Krechs früh verstorbenen Mann, geprägt wurde; in seinem Sinne wirkt die Jubilarin und auf seinem Arbeitsethos fußt ihre gesamte Arbeit in Lehre und Forschung.

Immer noch ist Eva-Maria Krech aktiv: Erst unlängst brachte sie die Werke von Hans Krech in drei Bänden der HSSP-Reihe heraus.

Wir wünschen Eva-Maria Krech viele fruchtbare Jahre in guter Gesundheit:

ad multos annos!

Lutz-Christian Anders

Hellmut K. Geißner

Geboren 7. März 1926 gestorben 19. August 2012



Nachruf auf Hellmut Geißner

Zu ihm - zu Hellmut Geissner - können wir nicht mehr sprechen: er ist nicht mehr.

Was bleibt? Wir können unsere Verbundenheit und Nähe in der Trauer um den Verlust dieses Weggefährten erfahren und ausdrücken.

Wenn es so etwas gibt wie Berufung im Leben von uns Menschen - also einen Auftrag, etwas zu tun, was getan werden muss, und was nicht delegierbar ist an andere, dann hat Hellmut Geissner seine Berufung gefunden und verwirklicht.

Er war fasziniert von menschlicher Kommunikation, er war zutiefst überzeugt von ihrer Funktion, Menschwerdung zu ermöglichen, und engagierte sich lebenslang dafür.

Dabei hatte er - wie jede(r) von uns - seine ganz eigene Art, zu kommunizieren: in pointierter, oft herausfordernder Gedankenführung und stets in brillanter Sprach- und Sprechgestaltung.

Sprechen bereitete ihm offensichtlich große Lust. Es war sein Lieblingsspiel, das, was er wohl am besten konnte. Dies ließ ihn folgerichtig für manche von uns oft anstößig werden, was er wohl auch wollte. Denn unser aller Entwicklung bedarf der Anstößigkeit.

Viele mögen sich Hellmut Geissner manchmal anders gewünscht haben. Was aber, wenn das Bild von ihm, das man sich gemacht hatte, ihn gar nicht entließ aus dieser subjektiven Wahrnehmung ?

Ich habe Grund, Hellmut zu danken für motivierende Ermutigung, kollegiale Unterstützung, hilfreiche Solidarität und besonders für Momente herzlicher Nähe in gegenseitiger Empathie.

Er hat in unterschiedlicher Art in uns allen Spuren hinterlassen, wie Wellen, die sich ausbreiten. Sie werden verflachen. Was bleibt für uns in der Welt Weiterlebende und weiter Mitspielende ist das Geheimnis jenseits des Todes.

Ich traure um Hellmut, den ich von Herzen mochte.

Dir, liebe Edith, wünsche ich Kraft und Zuversicht.

Jo E. Schnorrenberg

BUNTE ECKE

Männer lesen für Kinder

Wintermärchen-Vorlesung in der Hochschulbibliothek

In diesem Winter wartet die Bibliothek der Hochschule Regensburg mit einem besonderen Programm auf: Im Zeitungsleseraum der Bibliothek Seybothstraße werden von Dezember bis Januar jeden Mittwoch um 16 Uhr besonders schöne Wintermärchen vorgelesen.

Mit dieser Aktion will die Hochschulbibliothek die Bedeutung des Vorlesens für Kinder hervorheben und für Kinder und Eltern ein schönes Programm anbieten. Die Märchen werden jeweils von einem Mann vorgetragen. Der Einsatz der Vorleser soll zum Nachdenken über Rollenbilder anregen und zugleich die Väter dazu animieren, öfter vorzulesen.

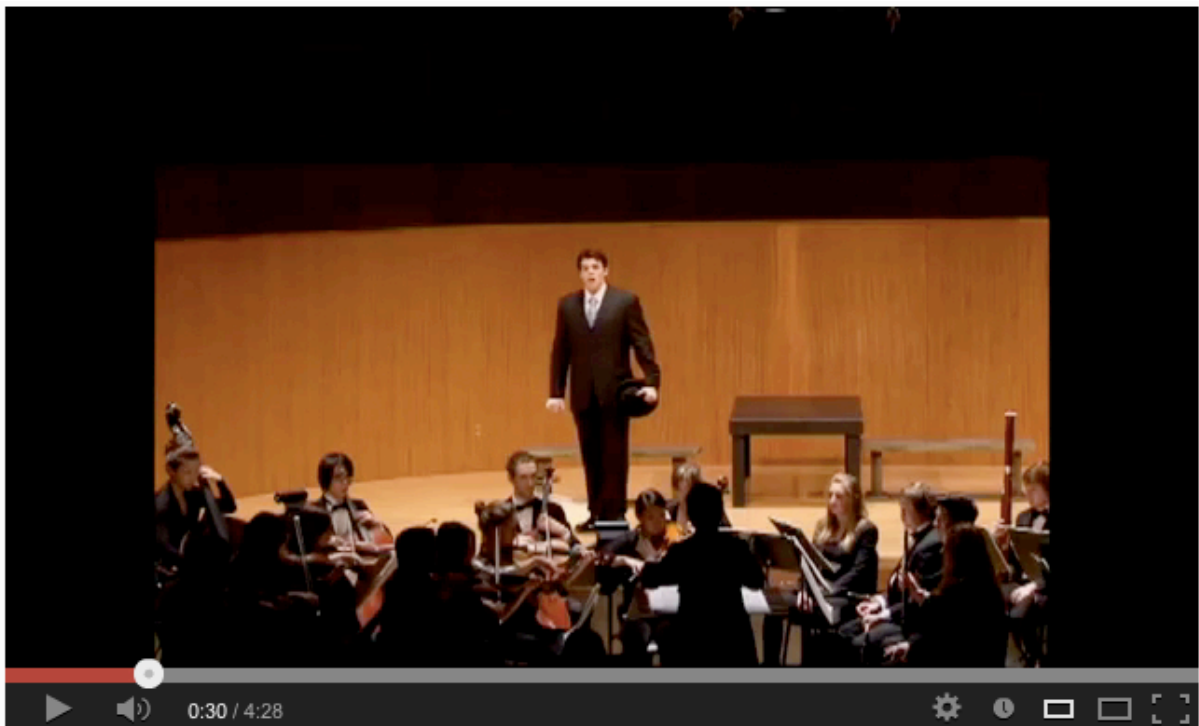
Quelle: Hochschule Regensburg

Link:  <http://goo.gl/I0GPo>

Dalla sua pace (aus Don Giovanni)

Hinter folgendem Link verbirgt sich ein Video zu Hellmut Geissner Award - Gewinner Daniel Bates bei einem Auftritt im San Francisco Conservatory of Music.

Link:  <http://goo.gl/XM4Nh>





DGSS e.V.
Deutsche Gesellschaft für
Sprechwissenschaft &
Sprecherziehung

ISSN 2191-5032