

## „WeGebAU“ ebnet den Weg

Staatliches Sonderprogramm unterstützt Weiterbildung

NEUMARKT – Die Agentur für Arbeit hat die umfangreiche Qualifizierungsmaßnahme der Firma Sperl Dental (siehe Artikel rechts) massiv unterstützt: Sie förderte die Weiterbildung von 26 der 50 Mitarbeiter im Rahmen des Sonderprogramms „WeGebAU“ mit Mitteln aus dem Konjunkturpaket II.

Diese Förderung der „Weiterbildung Geringqualifizierter und beschäftigter älterer Arbeitnehmer in

## AUS DEM WIRTSCHAFTSLEBEN

Unternehmen“ (verkürzt: WeGebAU) wurde im Rahmen des Konjunkturpakets II, also in Zeiten der Krise, für bereits qualifizierte Beschäftigte geöffnet, die vor mindestens vier Jahren ihren Berufsabschluss erworben haben und in den vergangenen vier Jahren an keiner öffentlich geförderten Weiterbildung teilgenommen haben.

„Am Landkreis Neumarkt wird dieses Angebot im großen Maße in Anspruch genommen“, sagt Uwe Frömel, Teamleiter im Arbeitgeberservice bei der Arbeitsagentur Regensburg. Allerdings müssten die qualifizierten Beschäftigten auch ein bisschen Freizeit für die Maßnahme investieren, deren Weiterbildung darf nur außerhalb des Betriebes durchgeführt werden.

### Nicht für große Betriebe

Auch 2011 laufe das Programm in dieser Form weiter. Eine Ausnahme: Große Betriebe würden ausgespart, das Angebot gelte nur für mittlere und kleinere Betriebe. Die Weiterbildungsangebote müssen – wie im Falle der FYB-Academy Saarbrücken – von einer fachkundigen Stelle für die Förderung zugelassen sein. nd

@ www.arbeitsagentur.de

# Rot, grün, blau: Farbenspiele im Oberstübchen

Neumarkter Firma „Sperl Dental“ will Erkenntnisse der Hirnforschung nutzen — Gefördert von Arbeitsagentur



Uwe Frömel von der Agentur für Arbeit überreicht Firmeninhaber Michael Sperl (3. v. re.) stellvertretend für all seine Mitarbeiter das Zertifikat „Kundenmanager“. Links die „Struktogramm“-Trainer Katja Seemeier-Raiman und Michael Hilgert, rechts Boris Hayrapetian und Karsten Geisler, Mitglieder der Firmenleitung. F.: Fritz Etzold

Ein Novum in Neumarkt: Alle 50 Mitarbeiter des Zahnarztpraxen-Ausstatters Sperl Dental haben sich zum „Zertifizierten Kundenmanager“ weitergebildet. Grundlage dafür ist die wissenschaftlich begründete Biostruktur-Analyse. Und die Arbeitsagentur förderte die Maßnahme zu 50 Prozent aus dem Konjunkturpaket II (siehe Artikel links).

NEUMARKT – Sind Sie eher der „blaue“ Typ, der rationale, der planende, bisweilen auch detailversessen? Oder eher der „Grüne“, der einfühlsame Instinktmensch, der auf seinen Erfahrungsschatz vertraut? Wenn keines von beiden zutrifft, dann bleibt noch der „Rote“, der ärmelhochkämpfende Tatmensch, der Kämpfer oder die Kämpferin, nicht selten etwas aufbrausend, halt emotional.

Mit diesen drei Kategorien, die ihr Äquivalent im Großhirn (blau), im Stammhirn (grün) und im Zwischenhirn (rot) finden, arbeitet die „Bio-

struktur-Analyse“. Sie will die genetisch-veranlagte Grundstruktur eines Menschen ergründen, will in kürzester Zeit in Erfahrung bringen, wie er „tickt“. Dabei wird auf Basis von Befragungen und Beobachtungen ein „Struktogramm“ der Person erstellt.

Interessant nun für die Wirtschaft: Wer diesen „Schlüssel zur Selbsterkenntnis und Menschenkenntnis“ in der Hand hält, dem winkt mehr Erfolg beim Kunden. Dienlich auch für den Umgang mit und unter den Mitarbeitern, das Ziel hier: eine höhere Motivation, ist gleich mehr Leistung.

„Es geht hier aber nicht darum, jemanden in eine bestimmte Schublade zu stecken“, betont die regionale Struktogramm-Trainerin Katja Seemeier-Raiman. Zwar dominiere bei fast allen Menschen eine der drei Farben, aber auch die anderen beiden beeinflussten durchaus die Persönlichkeit, halt nur weniger stark.

Die Beschäftigten der Firma Sperl Dental, die Zahnarztpraxen und Den-

tallabore in ganz Bayern ausstattet, haben sich in den vergangenen Monaten von der Bergerin coachen lassen. Egal, welcher „Farbtyp“ man sei, eine Wertung in gut oder schlecht gebe es hier nicht, sagt sie. Vielmehr darum, die erworbene Menschenkenntnis zum Nutzen des Unternehmens, aber auch des Kunden einzusetzen.

### Chef ist ein „roter Typ“

Ihr Ausbilder, Master-Trainer Michael Hilgert von der zertifizierten FYB-Academy in Saarbrücken, wird nicht müde, dem Laien zu versichern: Die Biostruktur-Analyse sei kein pseudopsychologischer Firlefanz, sondern „wissenschaftlich fundiert“. Sie basiere auf Erkenntnissen der Hirnforschung, wonach unser Gehirn in seiner Entwicklung die wesentlichen Züge aus unterschiedlichen Zeitaltern der Evolution beibehalten haben soll.

Die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung hatten Firmeninhaber Michael Sperl vorgeschlagen, die ge-

samte Mannschaft auf diese spezielle Weise zum „Kundenmanager“ zu qualifizieren. Und Sperl – wie so viele mittelständische Unternehmer ein eher „roter Typ“ – ließ sich überzeugen, machte auch mit.

Und auch die Mitarbeiter zogen mit. „Wir haben auch viel Spaß dabei gehabt“, erzählt Karsten Geisler, zuständig fürs Marketing. Selbst der Betriebsausflug stand ganz im Zeichen der drei Farben: „Wir sind auf der Altmühl gepaddelt, jedes Boot war mit Leuten derselben Farbe besetzt.“ Geisler selbst saß in einem „roten“ Boot – und kenterte drei Mal. Was die Theorie bestätigen soll: Nur die ausgewogene Mischung aus grün, rot und blau bringt ein Team sicher in den anvisierten Hafen.

„Für einen zählbaren Erfolg ist es noch zu früh“, meint Personalchef Boris Hayrapetian, der ursprünglich die Idee für das Coaching hatte. Aber dass einer für seine Firma herauspringen wird, davon sei er überzeugt. nd