

GABAL-impulse 2/2010

Inhalt

Editorial	2
Aktuelles	
Verleger Helmut Jünger wird 80	2
Einladung zur Mitgliederversammlung	3
Praxis	
IT-Strategie als Motor für die Kreditvergabe?	4
Neue Informationspflichten seit Mai	6
Bessere Sichtbarkeit in den Google-Suchergebnissen für lokale Angebote	7
Symposium 2010	
Gesundheit und Weiterbildung: Fitness für Körper, Seele, Geist!	9
Kooperationen	
Format mit Zukunft: Berufsbegleitend studieren	13
Von den Besten profitieren	13
Literatur	
Rezensionen	15
Aktivitäten	
Veranstaltungen	15
Kompetenzteams	16
RG-Aktivitäten	
RG Mitteldeutschland	17
RG Rhein-Ruhr	18
Service	
Berufskodex	18
Adressenliste	19
Service	19
Impressum	19

„Gesundheit & Weiterbildung“

Fitness für Körper, Seele, Geist!



Den aktuellen Flyer zum Symposium finden Sie in der Heftmitte zum Heraustrennen

Schauen Sie immer nach News:
www.gabal.de



Schönen guten Tag,

zur diesjährigen Mitgliederversammlung lade ich Sie herzlich ein! Es gibt wieder eine Reihe interessanter Themen, die Sie beeinflussen können, sei es Neuwahl des Vorstands, seien es Satzungsänderungen. Die Details dazu finden Sie in der nebenstehenden Einladung mit Tagesordnung!

Und natürlich haben Sie dann die Möglichkeit, sich mit anderen Mitgliedern auszutauschen: Wie war das Business-Jahr bisher so, nachdem 5/6 des Jahres 2010 hinter uns gelegen haben werden? Welche Erwartungen haben Sie fürs Restjahr und für das Jahr 2011? Was bewegt Sie, wenn es um persönliches Wachstum geht? Welche Themen wünschen Sie sich für Ihre Regionalgruppe? Bringen Sie sich ein: Rund um die Mitgliederversammlung gibt es viel Gelegenheit zum Netzwerken ...

Apropos Netzwerken: Wie stark nutzen Sie die „social media“ für sich und für Ihr Business? Sind Sie auf Xing dabei – und Mitglied der dortigen GABAL-Gruppe? Twittern Sie? Dann schauen Sie mal nach [gabal_ev](#) und folgenen uns! Oder ganz einfach auf [www.gabal.de](#), nun ja auch im neuen Outfit – Ihr Link ist dort auf der Mitgliederliste vertreten und somit suchmaschinenfähig platziert?

Neues Outfit: Das werden Sie dieses Jahr rundum erleben, bei der Mitgliederversammlung: mit Rollup und Prospekten – wie auch im Symposiums-Prospekt, wie auch in dieser GABAL-impulse-Ausgabe (zum zweiten Male) ... Bis dahin wünsche ich Ihnen eine gute Zeit,

herzlich

Hanspeter Reiter
Vorstandssprecher GABAL e.V.
hanspeter.reiter@gabal.de

PS: Nutzen Sie die Gelegenheit, das Angenehme mit dem Nützlichen zu verbinden: Das Symposium findet dieses Jahr in Herne statt, mittendrin bei „Ruhr.2010“ ... Der Symposiumsflyer dazu ist mittig in diese GABAL-impulse eingebunden! Und auch die Einladung zum Verbandstag unseres Kooperationspartners bdvb finden Sie in diesem Heft auf S. 14.

Verleger Helmut Jünger wird 80

Der Verleger Helmut Jünger wurde am 28. Juli 80 Jahre alt. Er gründete 1950 den heutigen Jünger Medien Verlag zur Vermarktung audiovisueller Medien, der damit sein 60-jähriges Bestehen feiert. Die JÜNGER Gruppe beherbergt heute noch eine Reihe von Unternehmen mit Verlags- und Druckdienstleistungen, unter anderem den GABAL Verlag und die Salzland Druck.



Helmut Jünger

Helmut Jünger wuchs im Nordend von Frankfurt auf. Er absolvierte eine Lehre als Verlagskaufmann, besuchte die Buchhändlerschule und studierte abends an der Uni-Akademie für Welthandel. Nach Abschluss seiner Ausbildung betätigte er sich in der Verlagsbranche, was zunächst nur als Hobby in den Abendstunden gepflegt wurde.

Gemeinsam mit seinem Bruder entwickelte Helmut Jünger ein Verlagsprogramm für audiovisuelle Medien, damals Dias und Tonband. Er und sein Bruder waren Redakteure, Lektoren, Fotografen, Buchhalter und Packer gleichzeitig. Der Verlag entwickelte sich schnell zum Spezialisten für Medien mit Angeboten für Kindergarten, Schule und Jugendarbeit und zählt heute mit den Marken GABAL und JÜNGER zu einem der führenden Anbieter von Büchern und Medien für die Aus- und Weiterbildung.

Helmut Jünger wurde 1979 zum Präsidenten des Didacta Verbands – der Interessensvertretung der Bildungswirtschaft – gewählt, dessen Vorsitz er 10 Jahre lang innehatte. 1989 war er Mitbegründer der Zeitschrift *wirtschaft + weiterbildung* und jahrelang Herausgeber dieses Fachmagazins für Führungskräfte und Personalentwicklung. Er engagierte sich in Weiterbildungsausschüssen der Wirtschaft, an der IHK Offenbach und als Handelsrichter am Darmstädter Landgericht. Seit vielen Jahren ist er Mitglied bei den Rotariern.

Die Geschäftsleitung der Verlage hat Helmut Jünger zwar schon vor einigen Jahren an seinen Sohn André Jünger übergeben. Die Aktivitäten der Verlage und insbesondere der Druckerei werden aber aktiv von ihm verfolgt. Zwei- bis dreimal die Woche ist er am Verlagssitz in Offenbach tätig.

Heute lebt Helmut Jünger mit seiner Frau in Frankfurt am Main. Er hat zwei Töchter und einen Sohn.

André Jünger
www.juenger.de
www.gabal-verlag.de

Einladung zur Mitgliederversammlung

Gemäß § 11 der Satzung lädt der Vorstand zur ordentlichen Mitgliederversammlung ein:

Am Freitag, den 29. Oktober 2010, um 20:00 Uhr am Vorabend des GABAL-Symposiums in Herne, Mont-Cenis Akademie. Wir freuen uns, wenn Sie dabei sind!

Folgende Tagesordnung ist vorgesehen:

1. Begrüßung
2. Verabschiedung der endgültigen Tagesordnung
3. Bericht des Vorstandes
4. Bericht der Geschäftsstelle
5. Bericht der Rechnungsprüfer
6. Entlastung von Vorstand und Rechnungsprüfer
7. Neuwahlen zum Vorstand
- 7.1 Vorstand
- 7.2 Rechnungsprüfer
8. Satzungsänderung
9. Verschiedenes

Erläuterungen zu den Tagesordnungspunkten

7. Neuwahlen zum Vorstand

Zur Wahl stellen sich Dipl.-Soz.-Wiss. Bettina Walker für das Ressort Zertifizierung/Qualität und Prof. Dr. Michael Bernecker für das Ressort Hochschule.

8. Satzungsänderung

Der Vorstand schlägt folgende Änderungen (Ergänzungen sind fett markiert) der Satzung vor, wobei Anpassungen §2 3) und §6 5) aufgrund neuer gesetzlicher Vorschriften erforderlich sind:

§ 1 Name, Sitz, Geschäftsjahr

1) Der Verein führt den Namen: Gesellschaft zur Förderung **angewandter Betriebswirtschaft und aktivierender Lehr- und Lernmethoden** in Hochschule und Praxis e.V. (Kurzbezeichnung: GABAL).

§ 2 Gemeinnützigkeit

3) Der Verein ist **selbstlos tätig**; er verfolgt nicht in erster Linie **eigenwirtschaftliche Zwecke**.

§ 4 Arten der Mitgliedschaft

1) Mitglied kann jede natürliche Person ab vollendetem 18. Lebensjahr werden. Juristische Personen können eine Mitgliedschaft gemäß 2) **g** erwerben.

§ 4 Abs. 2 Arten der Mitgliedschaften sind:

aa) Partner Mitgliedschaft (Ehepaare und Eingetragene Lebenspartnerschaften) Ist ein Ehepartner oder ein Partner einer Ein-

getragenen Lebenspartnerschaft ordentliches Mitglied, so kann sein/ihr Partner die Partner Mitgliedschaft beantragen. Er zahlt dann den von der Mitgliederversammlung festgelegten ermäßigten Jahresbeitrag. Sie haben die Rechte der ordentlichen Mitglieder.

c) Studentische Mitgliedschaft

Studentische Mitglieder zahlen, soweit sie den Nachweis der Immatrikulation erbringen, den von der Mitgliederversammlung festgelegten ermäßigten Jahresbeitrag, soweit sie nicht aus besonderem Grund vom Vorstandsteam von der Zahlung befreit werden. Sie haben die Rechte der ordentlichen Mitglieder, außer Stimmrecht. Diese Form der Mitgliedschaft **kann bis zur Vollendung des 25. Lebensjahres beantragt werden**. Die Voraussetzung ist jährlich durch eine aktuelle Studentenbescheinigung nachzuweisen.

§ 6 Abs. 5 Datenschutz

(1) GABAL **erhebt, verarbeitet und nutzt personenbezogene Daten seiner Mitglieder im Rahmen der satzungsgemäßen Zwecke. Zu den Daten eines jeden Mitglieds zählt sein Vor- und Nachname, seine Adresse, seine Telefon- und Fax-Nummer, seine E-Mail- und Internet-Adresse, sein Geburtsdatum, sein akademischer Grad, seine Berufsbezeichnung, sein Berufsstatus und – im Falle der Erteilung einer Einzugsermächtigung zur Begleichung des Mitgliedsbeitrags – seine Bankverbindung. Diese Informationen werden in dem vereinseigenen EDV-System gespeichert. Dabei wird jedem Vereinsmitglied eine Mitgliedsnummer zugeordnet. Diese personenbezogenen Daten werden durch geeignete technische und organisatorische Maßnahmen vor der Kenntnisnahme Dritter geschützt. Zur Datenverarbeitung, insbesondere zur Datensicherung, kann sich der Verein auch Dritter bedienen. In diesem Fall darf eine Beauftragung Dritter nur im Rahmen der satzungsgemäßen Zwecke erfolgen. GABAL hat diese Dritten zu verpflichten, das Datengeheimnis zu wahren, die Daten nicht an andere Personen weiterzugeben, die außerhalb des Kreises des Dritten stehen, und die Daten nur im Rahmen der satzungsgemäßen Zwecke von GABAL zu verwenden.**

(2) **Über Absatz 1 hinausgehende Informationen und Informationen über Nichtmitglieder werden von GABAL grundsätzlich nur verarbeitet, wenn sie zur Förderung des satzungsmäßigen Zwecks nützlich sind und keine Anhaltspunkte bestehen, dass die betroffene Person ein entgegenstehendes schutzwürdiges Interesse hat.**

(3) **GABAL ist Mitglied in verschiedenen Verbänden. Soweit diese Mitgliedschaft GABAL dazu verpflichtet, Mitgliederdaten zu übermitteln, darf dies nur im Rahmen des satzungsgemäßen Zwecks erfolgen. Es dürfen nur die Daten übermittelt werden, die im Rahmen der Verpflichtung durch den Verband notwendig sind. ►►**

(4) GABAL informiert die Medien über ihre Tätigkeiten und über besondere Ereignisse. Diese Informationen können auch auf der Internet-Seite sowie der Zeitschrift des Vereins veröffentlicht werden. Jedes Mitglied kann jederzeit gegenüber GABAL einer solchen Veröffentlichung widersprechen. Im Falle eines Widerspruchs unterbleiben in Bezug auf das widersprechende Mitglied weitere Veröffentlichungen. Personenbezogene Daten des widersprechenden Mitglieds werden von der Internet-Seite des Vereins entfernt. GABAL benachrichtigt die Verbände, denen sie angehört, über den Widerspruch des Mitglieds.

(5) Mitgliederverzeichnisse werden nur an Vorstandsmitglieder und sonstige Mitglieder übermittelt, die im Verein eine besondere Funktion ausüben, welche die Kenntnisse der Mitgliederdaten erfordert. Den Leitern von Regionalgruppen werden nur die Daten von Mitgliedern übermittelt, die in der jeweiligen Region einer Regionalgruppe ihren Wohnsitz innehaben. Macht ein Mitglied geltend, dass es die Mitgliederliste zur Wahrnehmung seiner satzungsgemäßen Rechte benötigt, übermittelt der Vorstand die Liste nur gegen die schriftliche Versicherung, dass die darin enthaltenen Daten nicht zu anderen Zwecken verwendet werden.

(6) Der Verein hat mit dem GABAL Verlag, Offenbach und dem Haufe Verlag, Freiburg, ein Kooperationsabkommen abgeschlossen. Zur Umsetzung dieser Abkommen werden diesen Kooperationspartnern Vor- und Nachname, Adresse und Mitgliedsnummer in regelmäßigen Abständen übermittelt. Jedes Mitglied kann dieser Übermittlung widersprechen. Im Falle eines solchen Widerspruchs werden die Daten des Mitglieds nicht übermittelt. In diesem Fall kann das Mitglied die ihm durch GABAL entsprechend zugesicherten Vereinsleistungen nicht gegenüber GABAL geltend machen.

(7) Bei einem Austritt eines Mitglieds werden die im Rahmen der Kassenverwaltung notwendigen Daten bis zu zehn Jahre ab der schriftlichen Bestätigung durch den Vorstand gespeichert und aufbewahrt. Notwendig sind insbesondere die Daten, die GABAL aufgrund gesetzlicher, insbesondere steuergesetzlicher Bestimmungen aufbewahren muss.

(8) Jedes Mitglied hat im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften das Recht auf Auskunft über die zu seiner Person gespeicherten Daten, deren Empfänger und den Zweck der Speicherung sowie auf Berichtigung, Löschung oder Sperrung seiner Daten.

(9) Im Falle der Auflösung des Vereins ist durch den Vorstand eine natürliche Person zu bestimmen, die gemäß der datenschutzrechtlichen Vorschriften und unter Einhaltung des Datengeheimnisses die Daten im Rahmen der gesetzlichen Aufbewahrungspflichten aufbewahrt. 

IT-Strategie als Motor für die Kreditvergabe?



Willi Kreh

Unternehmen müssen der veränderten Lage Rechnung tragen

Die Kreditvergabe hat sich grundlegend verändert. Die Zeiten, in denen sich Kreditnehmer damit begnügen konnten, einige zentrale, wirtschaftliche Kenndaten bei der Bank zu präsentieren und die Finanzierung im Plausch quasi auf dem kurzen Dienstweg mit dem Banker zu verabschieden, sind Vergangenheit.

Heute spielt bei der Bewilligung eines Kredits eine Vielzahl unterschiedlicher Faktoren eine Rolle. Dazu kann auch die IT-Strategie eines Unternehmens gehören.

Geld von der Bank zu bekommen, war letzten Endes noch nie eine einfache Angelegenheit. Aber seit BASEL II und der unseligen Finanzkrise hat sich die Sache nochmals verkompliziert. Das alles bekommt besonders der chronisch klamme Mittelstand zu spüren.

Jetzt allerdings in das gern gesungene Klagelied vom bösen Banker mit einzustimmen, wäre trotzdem zu kurz gesprungen. Erfolgversprechender ist es dagegen, einen Blick darauf zu werfen, wie Banken Kredite vergeben, und sich dementsprechend darauf einzustellen.

Neben den wirtschaftlichen Kennzahlen spielen für die Banken heute eine Reihe ganz anderer Einflüsse eine bedeutsame Rolle. Und dazu zählen durchaus auch „weiche Faktoren“. Insgesamt ist es für Kreditnehmer durchaus angebracht, die Bank in einem ganz anderen Licht zu sehen und nicht mehr nur als einen Dienstleister, den man unmittelbar im Anschluss an ein zu Tage tretendes Problem, bei einem akuten Finanzierungsbedarf, konsultiert. Vielmehr muss es nun heißen, langfristige Beziehungen zu seinem Bankberater zu unterhalten, die man proaktiv pflegt.

Dabei muss der Bankkunde eine Tatsache von Anfang an verstehen: Viele Informationen, die die Bewilligung eines Kreditantrags fördern können, fragt der Banker unter Umständen gar nicht aktiv nach. Als Kreditnehmer kann man seine Erfolgsaussichten aber eben entscheidend verbessern, wenn man diese Informationen bereitstellt: zum Beispiel die **gelebte Unternehmensstrategie**.

Hier ist deutlich im Vorteil, wer über ein ausformuliertes Strategiekonzept verfügt. Gerade da macht sich aber im Mittelstand oft betretenes Schweigen breit, weil man schlicht und einfach passen muss. Das ist umso bedauerlicher, als man mit einem guten Stra-

tegiekonzept entscheidende Pluspunkte sammeln kann, die einem „schwierigen“ Kreditantrag den notwendigen Schub verleihen können.

Vor allen Dingen bringt ein Strategiekonzept die Möglichkeit, Sachverhalte darzulegen, die man allein mit nackten Zahlen nicht vermitteln kann. Und diese Möglichkeit verstreichen zu lassen, wäre umstößlich, weil der Bankkunde immer daran denken muss, dass sein Bankberater bestenfalls ein interessierter Laie ist und auch gar nicht mehr sein will.

Die Rolle der IT-Strategie für das Gesamtkonzept

Der Aufbau eines Strategiekonzepts mag variieren. Natürlich enthält es jedoch grundsätzlich immer Aussagen zum Markt sowie der eigenen Position darin. Zudem gehört eine exakte Soll-Ist-Analyse dazu, die die eigentliche Aufgabenstellung und Zielsetzung formuliert. Darauf aufbauend lässt sich eine Strategie entwerfen, mit der sich diese Ziele erreichen lassen. Abgerundet wird das Ganze meist durch einen Maßnahmen- und Aktivitätenplan, der auch eine Chancen- und Risikoanalyse beinhaltet.

Ein solches Strategiekonzept darf durchaus ausführlich ausfallen und auf scheinbare Randaspekte wie die Unternehmens-IT eingehen. Denn auch hier kann man zusätzliche Punkte schinden, wenn man nachvollziehbar veranschaulicht, wie die eingesetzte Technologie in das Gesamtkonzept

passt und dazu beiträgt, das große Ganze zu erreichen.

Denn nur die Tatsache, dass man eine Vielzahl von Desktoprechnern, Servern und Software-Applikationen angeschafft hat, heißt im Endeffekt noch nicht allzu viel. Gerade hier kann der Unternehmer zeigen, mit welcher Zielvorgabe er eine Investition getätigt hat. Dabei kommt es nicht darauf an, sich in wohlklingenden Formulierungen voller Technologie-Bla zu verlieren, sondern zu illustrieren, wie die EDV der Unternehmensidee folgt.

Insgesamt bildet ein schlüssiges Strategiekonzept vor allem die Chance, dem Banker zu demonstrieren, dass man das eigene Unternehmen auf der Basis eines nachvollziehbaren und durchdachten Konzepts führt. Gerade vor dem Hintergrund der getätigten IT-Investitionen und der damit verfolgten Strategie kann der Unternehmer hier auch seinen Weitblick zeigen.

Die „kreh-aktiv-Formel“ für spezifische, messbare, anspruchsvolle, realistische, terminierte Zielerreichung als Leitgedanke

Ziel aller Aktivitäten gegenüber der Bank muss es natürlich sein, möglichst konkret zu werden und mehr als nur bloße Absichtserklärungen abzugeben. Das ist im Zusammenhang mit Strategiekonzepten insbesondere deshalb zu unterstreichen, weil viele Einlassungen hier deutliche Schwächen aufweisen.

In Zukunft mehr Umsatz machen zu wollen, ist eine hehre Zielsetzung, die man jedoch verdichten muss. Dazu bietet sich zum Beispiel die „krehaktiv-Formel“ für spezifische, messbare, anspruchsvolle, realistische, terminierte Zielerreichung an:

- Spezifisch: Das Ziel genau beschreiben
- Messbar: Die Zielerreichung muss messbar sein
- Anspruchsvoll: Das Ziel sollte zu besonderen Leistungen anspornen
- Realistisch: Die zu überwindende Hürde sollte hoch liegen – aber erreichbar

- Terminiert: Das konkrete Erreichungsdatum liegt fest

Ein Beispiel verdeutlicht diese Vorgehensweise: Ein kleines Unternehmen/Dienstleister stellt fest, dass die Gewinne sinken, während die Kosten steigen. Dadurch rutscht der Betrieb in die Verlustzone. Die überfällige Ursachenanalyse ergibt: Kunden kennen nicht sämtliche für sie relevanten Produkte/Dienstleistungen, wodurch ein Umsatz von circa 25 Prozent brachliegt. Auf der Kostenseite hingegen existiert ein Einsparungspotenzial von fünf Prozent. Würden beide Bereiche optimiert, ergäbe sich ein Jahresgewinn von 100.000 Euro.

Basiert man die abzuleitenden Ziele auf der krehaktiv-Formel, heißt das:

- Das Gesamtziel lautet: „Im Wirtschaftsjahr 2011 beträgt der Gewinn 100.000 €“
- Das erste Etappenziel lautet: „Bis 31.03.2011 kennen alle Kunden alle wesentlichen Produkte/Leistungen meines Unternehmens“
- Ein Aktivitätenplan legt die Maßnahmen fest, mit denen sich diese erste Etappe erreichen lässt
- Das zweite Etappenziel heißt: „Bis 31.05.2011 sind die fixen Kosten um fünf Prozent gegenüber dem Vorjahr reduziert“
- Der Unternehmer legt auch hierfür die Maßnahmen fest, mit denen dieses zweite Etappenziel erreicht werden kann

Übrigens bietet sich besonders an dieser Stelle die Gelegenheit, die IT zu integrieren und diese Maßnahmen im Customer-Relations-System abzubilden und dies natürlich auch in einem Strategiekonzept hervorzuheben. Der Banker wird das bestimmt nicht als zu dick aufgetragen empfinden, sondern von den konkreten und methodisch schlüssigen Vorstellungen seines Kunden beeindruckt sein.

Fazit

Gerade weil die Kreditvergabe deutlich komplexer abläuft als vor einigen Jahren, sollten Kreditnehmer jede Möglichkeit nut-



Für jedes neue ordentliche Mitglied erhalten Sie einen Büchergutschein in Höhe von € 40,00 auf alle Medien des GABAL-Verlags.

zen, zusätzliche Extrapunkte einzuheimsen. Eine hervorragende Chance dazu bietet ein ausführliches Strategiekonzept, das auch veranschaulicht, wie die IT dazu beiträgt, die Unternehmensziele zu erreichen. Wer hier keine nachvollziehbaren Aussagen treffen kann, sollte sich durchaus aufgerufen fühlen, das zu ändern. Denn der Nutzen ergibt sich ja nicht nur für die Kreditvergabe allein, sondern auch für die Steuerung des gesamten Unternehmens. 

Willi Kreh – Steuerberater und BankStrategieBerater: www.kreh.de
Auf Augenhöhe mit Ihrer Bank
www.DieRatingChance.de

Mitglieder aktiv

Berichte bzw. Meldungen zu den Aktivitäten unserer Mitglieder auf www.gabal.de oder unter „Mitglieder aktiv“ im GABAL-eLetter.

Neu bei GABAL

- Dipl.-Vw. Jeanette Abuja
Dagmar Borchart
- Dipl.-Bw. Anke Brehm
Monika Harder
www.chance4work.de
Marzel Heitmeyer
www.i-gsk.de
Gerthold Keller
Veronika Langguth
www.veronikalangguth.de
- M. A. Birgit Lutzer
www.lutzertrain.de
Christa Mesnaric
www.michlgroup.de
- Dipl.-Päd. Wolfgang Müller
www.go-akademie.com
Rolf Schmiel
www.rolfschmiel.de
Karl-Jochen Sell
www.knix-umgangsformen.de
Peter Josef Senner
www.coaching-concepts.de
Norbert Trux
www.norberttrux.com
- Ass. Jur. Bärbel Wermuth
www.ambime.de
- Dipl.-Ing. Gerhard Wirnsberger
(FH) www.wirnsberger.biz

Herzlich willkommen! 

Neue Informationspflichten seit Mai



Achim Zimmermann

Im Mai trat die Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung (DL-InfoV) in Kraft. Sie regelt Informationspflichten von Dienstleistern ihren Kunden gegenüber. Jetzt müssen diese im Gegensatz zum Telemediengesetz (TMG) auch außerhalb des Internets mitgeteilt werden.

Zum Anwendungsbereich zählen nahezu alle Dienstleistungen, z.B. auch Seminare, Unternehmensberatung oder Coaching. Es gibt nur zwei relevante Ausnahmen: Finanz- und Gesundheitsdienstleistungen.

Die Verordnung unterscheidet zwischen Informationen, die entweder stets oder nur auf Anfrage angegeben werden müssen. Zu den stets zur Verfügung zu stellenden Informationen zählen diejenigen, die bisher bereits im Rahmen des Telemediengesetzes im Internet angegeben werden mussten.

Zu diesen kommen jetzt weitere hinzu: Zunächst sind die tatsächlich verwendeten allgemeinen Geschäftsbedingungen anzugeben. Das sind z.B. Regelungen, wer bei einer ausgefallenen Coaching-Sitzung zu zahlen hat. Weniger relevant ist die Pflicht, anzugeben, ob ausländisches Recht oder ein Gerichtsstand vereinbart wird und ob Garantien über das gesetzliche Maß hinausgehen. Ferner sind die wesentlichen Merkmale der Dienstleistung mitzuteilen, sofern sich diese nicht aus dem Zusammenhang ergeben. Beispiel: Burnout-Prophylaxe. Hier muss genauer umrissen werden, welche Leistung gemeint ist. Letztlich muss beim Bestehen einer Berufshaftpflicht über

den Versicherer und dessen Anschrift sowie deren räumlicher Geltungsbereich informiert werden.

Diese Informationen hat der Dienstleister entweder von sich aus mitzuteilen, am Ort der Leistungserbringung oder des Vertragschlusses leicht zugänglich vorzuhalten, elektronisch leicht zugänglich zu machen (etwa im Internet) oder in seine ausführlichen Informationsunterlagen aufzunehmen.

Zu den Informationen, die nur auf Anfrage angegeben werden müssen, zählen die Angaben zu den berufsrechtlichen Regelungen (z.B. das Psychotherapeutengesetz) und wie diese zugänglich sind. Ausreichend wäre ein Verweis auf die jeweilige Vorschrift, etwa bei <http://bundesrecht.juris.de>. Ferner ist zur Vermeidung von Interessenkonflikten auf multidisziplinäre Tätigkeiten und berufliche Gemeinschaften hinzuweisen. Gemeint ist damit z.B. ein Coach, der zugleich Steuerberater ist und mit einem Rechtsanwalt zusammenarbeitet.

Bei der Unterwerfung unter Verhaltenskodizes ist auch darüber zu informieren; mit Angabe der Adresse, bei der diese vorzufinden sind sowie in welchen Sprachen diese vorliegen. Da GABAL-Mitglieder über das Forum Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. an dem dortigen Schiedsgericht und der Beschwerdestelle beteiligt sind, ist auch anzugeben, wie der Klient zu diesem Verfahren Zugang findet und welche Voraussetzungen hierfür zu erfüllen sind. Diese Informationen sind in alle ausführlichen Informationsunterlagen aufzunehmen, dazu zählt aber z.B. nicht ein Flyer.

Weiterhin ist der Preis der Leistung anzugeben, sofern dies nicht schon nach der Preisangabenverordnung der Fall ist. Der Vorstand schlägt folgende Änderung (Ergänzungen sind fett markiert) der Satzung vor, wobei Anpassungen §2 3) und §6 5) aufgrund neuer gesetzlicher Vorschriften erforderlich sind. 

Achim Zimmermann
www.achim-zimmermann.de

Bessere Sichtbarkeit in den Google-Suchergebnissen für lokale Angebote

Wenn Sie als Selbstständiger oder als kleines Unternehmen besonders Kunden in einer bestimmten Stadt oder Region ansprechen, können Sie mit einem kleinen, einfachen Trick Ihre Präsenz in den Suchergebnissen von Google stärken ...

Vielleicht haben Sie selbst bei Google schon einmal gezielt nach einem regionalen Angebot gesucht, beispielsweise einem Handwerker oder Schlüsseldienst. Dabei sind Ihnen vielleicht auch die sogenannten „lokalen Branchenergebnisse“ aufgefallen, die Google gerne relativ weit oben auf der ersten Seite der Suchergebnisse platziert.

Die lokalen Branchenergebnisse sind im Prinzip eine Art „Gelbe Seiten“ bei Google. Wenn Sie ein Beispiel sehen wollen, öffnen Sie ein Google-Suchfenster und geben Sie z.B. „coaching münchen“ ein.

Diese lokalen Suchergebnisse werden nicht von Google zusammengestellt, sondern Sie können sich selbst hierfür anmelden. Besuchen Sie hierzu die folgende Webseite:

<http://google.de/places>

Um sich einzuloggen, benötigen Sie einen Google-Account. Falls Sie solch einen Account nicht schon durch Google Analytics, Adwords etc. besitzen, können Sie ihn auf dieser Webseite auch anlegen.

Nach dem Einloggen klicken Sie auf „Neues Unternehmen hinzufügen“, das weitere Vorgehen ist dann selbsterklärend. Gegebenenfalls müssen Sie Ihren Eintrag telefonisch oder schriftlich bestätigen, bevor er endgültig in die lokalen Branchenergebnisse aufgenommen wird.

Folgendes sollten Sie über die lokalen Branchenergebnisse von Google wissen:

- Google stellt derzeit bis zu 7 Ergebnisse aus der lokalen Branchensuche auf der ersten Seite der Suchergebnisse dar. Alle weiteren lokalen Einträge sind über einen Link unterhalb der ersten 7 Ergebnisse erreichbar.

Wenn Sie einen gängigen Suchbegriff wie „coaching“ anstreben in einer Gegend mit großem Angebot (z.B. „münchen“), dann ist nicht garantiert, dass Ihr Eintrag in den ersten 7 Ergebnissen enthalten ist.

Denken Sie daher gut über die Kategorien nach, die Sie bei dem Anlegen Ihres Eintrags angeben können. Wenn Sie die Kategorien zu eng fassen, werden Sie sehr selten angezeigt. Wenn Sie sie zu weit



Quelle:

<http://www.webcontempo.com/images/internet-marketing.jpg>

fassen, verschwindet Ihr Eintrag unter vielen anderen und wird ebenfalls nicht gefunden. (Um den Unterschied zu sehen, suchen Sie nach „coaching berlin“ vs. „nlp coaching berlin“.)

Bei den Einträgen werden außer der Homepage auch andere Kontaktmöglichkeiten wie Ihre Telefonnummer angezeigt. Sie können auch Öffnungszeiten und andere Informationen angeben.

Außerdem wird Ihre Adresse auf einer Karte angezeigt, so dass Interessenten sofort sehen können, wie Sie am besten zu erreichen sind. Und schließlich gibt es auch die Möglichkeit, einem Eintrag Fotos oder Videos zuzuordnen.

Wie entscheidet Google über die Rangfolge der Einträge und darüber, welche Einträge unter die ersten 7 kommen?

Wie auch bei der normalen Google-Suche verrät Google natürlich nicht, wie die Treffer im Detail bewertet werden. Was zu helfen scheint, ist, wenn Ihr Eintrag nicht wie Spam wirkt und für Interessenten sinnvolle Informationen bietet.

Deshalb:

- Füllen Sie den Eintrag möglichst vollständig aus.
- Geben Sie möglichst eine Telefonnummer mit einer lokal passenden Vorwahl an, nicht nur eine Handynummer.
- Tragen Sie eine sinnvolle Beschreibung ein, die auch diejenigen Stichworte enthält, nach denen Interessenten suchen.
- Verwenden Sie diese relevanten Stichworte auch im Text auf der Homepage.
- Die Homepage sollte ein Impressum enthalten (eigentlich selbstverständlich) und eine zu Ihrem Eintrag passende Anschrift. ►►

Auch wenn all das noch keine gute Platzierung in den lokalen Branchenergebnissen garantieren kann, insbesondere wenn viele konkurrierende Einträge vorhanden sind, ist ein Eintrag für Unternehmen und Selbstständige mit einem lokalen Angebot trotzdem sinnvoll. Der Eintrag selbst macht nicht viel Arbeit, und die Platzierung der lokalen Suchergebnisse ganz oben in den Google-Suchergebnissen (noch vor dem ersten eigentlichen Suchtreffer) garantiert eine sehr gute Sichtbarkeit.

Zudem wirkt das Branchencenter auf den ersten Blick wie eine „Empfehlung“ von Google, bringt also möglicherweise einen gewissen Vertrauensvorschuss bei Ihren Interessenten. Umgekehrt gilt dann auch: Wenn Ihr Unternehmen ausgerechnet dort nicht erwähnt ist, macht das auf manchen Suchenden vielleicht einen schlechten Eindruck ...

Wenn Sie also Kunden in einer bestimmten Region ansprechen, lohnt es sich, etwas Zeit in einen solchen Eintrag bei den lokalen Branchenergebnissen zu investieren.

Dr. Regine Becher bietet auf der Webseite www.lernfeuer-digital.de Tipps und Informationen für ein gelungenes Online-Marketing für Trainer, Coaches und andere Selbstständige. 

Dr. Regine Becher
www.lernfeuer-digital.de

Hier könnte auch Ihr Fachbeitrag stehen!
GABAL-impulse Auflage: 1.500 Expl., verteilt an Mitglieder & Aktive sowie auf diversen Weiterbildungsmessen.

ANZEIGE

Mallorca-Premium-Training für Trainer- und Führungskräfte
4-Sterne-Hotel und 5-Sterne-Training:
Akademie für Geschäftserfolg Tübingen
29. September bis 3. Oktober 2010
Jetzt Frühbucher-Preis sichern!
www.Mallorca-Premium-Training.de

Mitglieder-Vorteile

GABAL-Mitglieder genießen viele Vorteile „auf Wunsch“:

- Legamaster 15% auf die Katalog-Angebote
- METALOG: 50% auf Workshop-Angebote
- Trainerversorgung: kostenfreie Mitgliedschaft (als Voraussetzung ...)
- ISDT MetaChartPlus: Schnupper-Paket ...
- Kollegen-Preise von Mitgliedern für Mitglieder
- Teilnahme an Veranstaltungen kooperierender Verbände (DVNLP, Strategie Forum, GfA, bdvb, GPM) und Veranstalter (Unternehmen Erfolg, SWOP) zu Sonderkonditionen
- Seminarportal .de, 25% für GABAListen
- 20% Nachlass auf die Medien des GABAL-Verlags und von JÜNGER-Medien (über den jährlichen Bücher-gutschein hinaus!)
- Spotlight-Verlag: 30% auf Abos aller Sprachen-Magazine, siehe www.spotlight-verlag.com
- White Papers auf www.gabal.de
- Mitglieder-Links auf www.gabal.de
- Studentenpreise auf diverse Microsoft-Produkte (bitte beachten: immer nur zur Privatnutzung – können Sie an Ihre Seminarteilnehmer weitergeben!).

Nähere Informationen für Zusatz-Vorteile auf:
<http://www.gabal.de/partner.php>

Dies sind abrufbare Sonderkonditionen, die zusätzlich zu den automatisch enthaltenen Vorteilen der Voll-Mitgliedschaft nutzbar sind, wie z.B.

- **jährlicher Buchgutschein auf die Medien des GABAL-Verlags, Wert 40,- €**
- **wirtschaft + weiterbildung: kostenfreies Jahres-Abo, Wert 108,- €**

Gesundheit und Weiterbildung:

Fitness für Körper, Seele, Geist!

Haben Sie sich Gedanken gemacht, wie wir ausgerechnet auf das Thema „Gesundheit und Weiterbildung“ gekommen sind? Im Grunde hat es sich in den letzten Jahren immer wieder angedeutet. Wenn Sie in frühere Symposiums-Programme schauen (*), finden Sie dort u.a. Themen wie: Demografie *, 50plus, Zukunftstrends (u.a. Salutogenese), Ernährung und Bildung, Business-Qigong usw. Die besondere Herausforderung ist es, die verschiedenen Bereiche einigermaßen ausgewogen zu berücksichtigen:

Persönliches Wachstum und Zukunftsfähigkeit, Trainer als freiberufliche „Einzelkämpfer“ und Good-Practice-Beispiele aus Unternehmensanwendungen. Logisch, dass wir das Zusammenspiel von Gesundheit und Weiterbildung im Auge behalten!

Besonders stolz sind wir, dieses Mal diese beiden Perspektiven aus unserer GABAL-Herkunft wieder stärker betonen zu können: Einmal der (betriebs- wie volks-) wirtschaftliche Aspekt, den Erik Händler, www.kondratieff.biz, mit seiner Start-Keynote beleuchtet, arrangiert mithilfe der Kollegen unseres Kooperationspartners bdvb. Und die Verbindung zur Hochschule, wofür Kollege Prof. Dr. Bernecker gesorgt hat ...

*Siehe etwa Siegbert Sochers Beitrag „Senioren-Weiterbildung – was bedeutet das im 21. Jahrhundert“ vom Symposium 2008. Darin enthalten auch ein Ausblick auf „Die Welt im Jahre 2015“ und Anregungen zu „Die Aufgabe“ und „Die Herausforderung für Trainer“ (**Kontakt: socher@grp.hwz.uni-muenchen.de**). Frühere Beitrags-sammlungen sind übrigens noch auf CD-ROM erhältlich (29,90 €), bitte bei der Geschäftsstelle nachfragen, info@gabal.de. 

Hanspeter Reiter
Vorstandssprecher GABAL e.V.
hanspeter.reiter@gabal.de

Symposium 2010

30. – 31. Oktober

Referenten und Themen

Samstag, 30. Oktober 09:30 – 22:00 Uhr

Grußwort

Prof. Dr. Cornelia Scott,
bdvb-Präsidium

Keynote

Erik Händeler: Warum Gesund-
erhaltung die Märkte antreiben wird

Susanne Wendel:
Bier auf Wein, das lass sein?

Dr. Regina Mahlmann:
Heilende Metaphern

Jochen Lindig: Ideengang

Sabine Simon:
Mindfulness-Based Stress Reduction

Dr. Jörg Schröder:
Ist Burnout ein Symptom eines
kranken Unternehmens?

Christine Köppel:
Sozio-med. Coach – Berufsbild

Abendprogramm

Sonntag, 31. Oktober 09:00 – 15:00 Uhr

Prof. Dr. Wolfgang Goetzke: Wachs-
tumsmarkt Gesundheitswirtschaft

Dr. Uwe Genz: Strategien und
Techniken zur geistigen Leistungs-
steigerung

Michael Thiem: Betriebliches Gesund-
heitsmanagement in der Laufer Mühle

Dr. Bettina Ritter-Mamczek:
Energiemanagement

Final Keynote

Gregor Staub: Fit im Kopf –
mega memory®-Gedächtnistraining



„Gesundheit & Weiterbildung“
Fitness für Körper, Seele, Geist!

GABAL-Symposium 2010 in Herne, in Kooperation mit bdvb und GfA

bdvb
Das Netzwerk für Ökonomen

GfA
Gesellschaft für Arbeitsmethodik e.V.

Ein herzliches Dankeschön geht an die Sponsoren:

BELTZ

www.beltz.de

GABAL
VERLAG

www.gabal-verlag.de

HERDT

www.herdt.de

Legamaster
We make communication visible

www.legamaster.de



Schönen guten Tag,

Ende Oktober treffen sich wie jedes Jahr GABAListen und Interessierte zum Jahres-Symposium – „the same procedure as every year“?! Fast, denn eins ist dieses Mal anders: Wir tagen erstmals in Herne/Westfalen. Weil 2010 die Region „Kulturhauptstadt Europas“ ist und wir unseren starken Regionalgruppen Rhein&Ruhr damit entgegenkommen wollen. Und

wir erweitern die Verbände-Kooperation um den bdvb, mit dem zusammen wir auch eine Doppel-Mitgliedschaft anbieten.

Klar, dass wir das weite Feld der Gesundheit ganzheitlich betrachten, methoden- wie branchenübergreifend. Voll im Trend – und einen Schritt voraus: Gesundheitsmarkt und Weiterbildung, als Hidden Champions der deutschen Wirtschaft, werden bei unserem zweitägigen Event eng verzahnt. In Anlehnung an ein bekanntes geflügeltes Wort aus dem antiken Griechenland, übernommen von den frühen Lateinern, lautet entsprechend unser Motto vertiefend: „**corpus sanum per mentem sanam**“*.

Erich Fromm definiert in „Haben oder Sein“ (1987, S. 169) als Ziel menschlichen Strebens: „... eine gesunde Wirtschaft für gesunde Menschen zu schaffen.“ Umso mehr freue ich mich, dass die enge Kooperation mit dem Bund der Volks- und Betriebswirte bdvb e.V. dieses Jahr in eine konkrete Beteiligung mündet: Die Präsidentin Prof. Dr. Cornelia Scott wird das Symposium mit einem Grußwort starten, auch der Geschäftsführende Vizepräsident Dipl.-Volksw. Dieter Schädiger hat seine Teilnahme zugesagt. Die einführende Keynote von Erik Händler verdanken wir ebenfalls dem Engagement des bdvb, wofür wir besonders dankbar sind!

Erfahren Sie gleich zu Anfang des Symposiums mehr über die langfristigen Wirtschafts-Zyklen, ausgelöst durch innovative Erfindungen und deren Umsetzung in die ökonomische Realität der mitteleuropäischen Gesellschaften. So zeigt sich aus den Geschehnissen der (jüngeren) Vergangenheit, welchen Einflüssen wir in der Gegenwart bereits ausgesetzt sind. Und wie wir diese nutzen können, Zukunft zu sichern und persönliches Wachstum zu schaffen: Der 6. Kondratieff-Zyklus ist gekennzeichnet durch – Gesundheit & Bildung ...

Dazu passt schließlich noch dieses Zitat, das Arthur Schopenhauer zugeschrieben wird: „Gesundheit ist zwar nicht alles – aber alles ist nichts ohne Gesundheit.“ In diesem Sinne freue ich mich, Sie in Herne zum Jahres-Ereignis von GABAL willkommen zu heißen, und grüße Sie herzlich, auch im Namen meiner Vorstands-KollegInnen inklusive Geschäftsstelle – und natürlich auch im Namen des Präsidiums des bdvb

Hanspeter Reiter
Vorstandssprecher GABAL e.V.
hanspeter.reiter@gabal.de

PS: Für Teilnehmer am Symposium versuchen wir, rund um „Ruhr.2010“ die eine oder andere kulturelle Veranstaltung vorzubuchen. Abhängig davon, wer sich entsprechend interessiert zeigt, siehe Anmeldung ...

*oder auf gut Deutsch: „ein gesunder Körper durch einen gesunden Geist“.

Grußwort

„Die Stadt Herne schreibt die Themen Gesundheit und Bildung groß. Auch zahlreiche externe Institute, wie das Ihre, haben dies erkannt und sind gerne in Herne zu Gast. Denn hier finden sie in der Akademie Mont-Cenis – wie auch in weiteren Einrichtungen – ausgezeichnete Bedingungen für ihre Veranstaltungen.“

Ich freue mich, dass auch Sie für Ihr Symposium unsere Stadt und die Akademie Mont-Cenis gewählt haben, und wünsche Ihnen für den Verlauf viel Erfolg.“

Hr. Schiereck, Oberbürgermeister Herne

Zum Erfolg tragen auch dieses Jahr wieder unsere Sponsoren bei. Informieren Sie sich vor Ort an den Ausstellungstischen. Besuchen Sie bei Interesse auch die 30-minütige Präsentation einiger Aussteller während des Sponsoren-Slots: Bereits gebuchte Slots finden Sie im Programm.

Zudem werden einige Teilnehmende eigene Beiträge zum Symposiums-Thema vorstellen, während des ebenfalls 30-minütigen Teilnehmer-Slots. Bereits angemeldete Workshops sind im Programm vermerkt.

Der Samstagabend ist traditionell „frei“ gestaltet. Angeboten werden Musik und Tanz, dazu ist die „Kneipe“ bis 1.00 Uhr geöffnet. Bitte teilen Sie uns mit, ob Sie an einem Rahmenprogramm teilnehmen möchten. Die Angebote (z.B. Besichtigung Zeche Zollverein, Konzert, Ausstellungen etc.) werden entsprechend der Teilnehmerzahlen konzipiert. Die Daten finden Sie auf der letzten Seite im Programm.

Wer will und kann, nutzt den Feiertag „Allerheiligen“ am Montag, 1. November, und bleibt im Anschluss an das Symposium noch in Herne. Buchen Sie dann eine Übernachtung mehr, um so das reichhaltige Programm von Ruhr.2010 zu nutzen. Sie erhalten mit Ihrer Anmeldung zum Symposium ausführliche Unterlagen rund um die „Kulturhauptstadt Europas 2010“.



Erik Händeler



Susanne Wendel



Dr. Regina Mahlmann



Jochen Lindig



Sabine Simon



Dr. Jörg Schröder



Christine Köppel



Prof. Dr. Wolfgang Goetzke



Dr. Uwe Genz



Michael Thiem



Dr. Bettina Ritter-Mamczek



Gregor Staub

Programm*

Samstag, 30. Oktober

08:00-09:30 Ankunft / Anmeldung

09:30 - 10:00 Begrüßung/Start

PL 1 Einstimmung und Kurzvorstellung der Referenten des Tages
Grußwort bdvb-Präsidium: Prof. Dr. Cornelia Scott

10:00 - 10:45 Keynote

PL 2 Erik Händeler, www.kondratieff.biz
Gesundheit wird zum knappen Gut – auch im seelischen und sozialen Sinn. Darin sind die größten Ressourcen der Volkswirtschaft zu mobilisieren – Antrieb für einen neuen Kondratieff-Strukturzyklus.

10:45 - 11:15 Pause, Sie wählen Ihre Workshops

11:15 - 12:45 Workshops/Vorträge

WS 1 Susanne Wendel, Foodtrainer, www.foodtrainer.de
„Bier auf Wein, das lass sein?“: Mythen, Fakten, Wahrheiten – und die Geheimtipps der Ernährungswissenschaft. Schluss mit Diäten und Gesundheitsaposteltum, her mit Lebensfreude und Genuss!

WS 2 Dr. Regina Mahlmann, Coaching Beratung Training Vorträge, www.dr-mahlmann.de
Heilende Metaphern: Metaphern sind allgegenwärtig; Menschen sind eingebettet in sie: erzeugen Metaphern und werden von ihnen im Denken, Fühlen und Handeln ebenso geprägt wie im Werten und Urteilen.

12:45 - 14:00 Mittagsbuffet

14:00 - 15:30 Workshops/Vorträge

WS 3 Jochen Lindig, LINDIG & PARTNER
BERATUNG & COACHING, www.lindigpartner.de
Ideengang, eine lebendige Methode zur Inspiration und Kreativität: Bilanz ziehen, die eigene Fitness erfahren, mit allen Sinnen die Natur erleben ... Dazu Ideen entwickeln, sie ergänzen und vertiefen.

WS 4 Sabine Simon, Beratung – Training – Coaching, www.sabine-simon.de
Mindfulness Based Stress Reduction – Stressbewältigung durch Achtsamkeit: MBSR arbeitet mit einem Paradox: Um Veränderungen im eigenen Alltag zu erreichen, sollen wir Akzeptanz entwickeln und das, was wir an Stress-Symptomen gerne wegschieben, intensiver wahrnehmen.

15:30 - 16:00 Teilnehmer/Sponsoren-Slots

PL 3 Barbara Brugger, www.ecovital.de: **Gesunde Augen am PC**

Helga Scholz/Bettina Walker
Das DVVO Qualitäts-Siegel: Arbeitssicherheit und Qualitätsmanagement

16:00 - 16:30 Pause

16:30 - 18:00

WS 5 Dr. Jörg Schröder, frequenzwechsel, www.frequenzwechsel.de
Ist Burnout ein Symptom eines kranken Unternehmens? Hintergrundinformationen und Erfahrungen in Unternehmen beleuchten die unterschiedlichen Facetten des individuellen und des organisationalen Burnouts. Schlüsselkompetenzen und Performance-Implikationen werden dargestellt.

WS 6 Christine Köppel, Köppel Akademie, www.koepfel-consulting.de
Soziomedizinischer Coach – ein neues Berufsbild: Arbeits- und Privatleben wird zunehmend unsicherer. Konventionelles Coaching reicht nicht mehr – ein guter Coach braucht auch medizinisch-psychologisches Grundwissen, um optimal und ganzheitlich coachen zu können.

PL4 18:00 - 18:30 Tagesrunde

19:00 - 21:00 Abendessen

PL5 21:00 - ... Abendprogramm
ggf. Tanzart

Sonntag, 31. Oktober

09:00 - 09:15

PL 6 Einstimmung und Kurzvorstellung der Referenten des Tages

09:15 - 10:45

WS 7 Prof. Dr. Wolfgang Goetzke, gewi – Institut für Gesundheitswirtschaft e.V. der Fresenius Hochschule Köln, www.dr-goetzke.de
Wachstumsmarkt Gesundheitswirtschaft: Zukunftsperspektiven für die wissensbasierte Wirtschaft

WS 8 Dr.phil.nat. Uwe Genz, Neuro-Kompetenz Akademie am Campus Dreieich, www.hll-dreieich.de
Geistig fit: Strategien und Techniken zur mentalen Leistungssteigerung

10:45 - 11:15 Teilnehmer-Slots 1-3

PL7 Dieter Bollmann: **Wege zur seelischen Gesundheit**

Carolin Fey, www.frauenkolleg.de: **Wellness für Geist und Seele**

Veronika Langguth, www.veronikalangguth.de: **Salutogenese**

11:15 - 11:30 Pause

11:30 - 13:00

WS 9 Michael Thiem, www.laufer-muehle.de
Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) in der Laufer Mühle: Erfolgsfaktoren und Best-Practice-Ansätze

WS 10 Dr. Bettina Ritter-Mamczek, splendid-akademie, www.splendid-akademie.de
Den Energieräubern die Maske nehmen: Zufrieden und erfolgreich leben durch Energiemanagement

13:00 - 14:00 Mittagsbuffet

14:00 - 14:45

PL8 Gregor Staub, mega memory®-Gedächtnistraining, www.gregorstaub.com
Fit im Kopf – mega memory®-Gedächtnistraining: „Ihr Gehirn kann viel mehr, als Sie glauben“ (Gregor Staub)

PL9 14:45 - 15:00 Abschluss ...

15:00 - 15:30 Abschied mit Kaffee & Kuchen

PL... = Plenum; WS... = Workshops/Vorträge (*voraussichtlicher Ablauf, Themen, Änderungen vorbehalten)

Sichern Sie sich Ihre Plätze jetzt zum Sonderpreis!

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung per:

E-Mail – elektronisches Anmeldeformular <http://symposium.gabal.de/anmeldung.htm>

Fax – nutzen Sie diesen Abschnitt und faxen ihn an +49(0)6132 - 50950-99

Post – nutzen Sie diesen Abschnitt und schicken ihn an die GABAL Bundesgeschäftsstelle
Erna Theresia Schäfer, Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim

Absender: Firma _____
 Vorname _____ Name _____
 Straße _____ PLZ/Ort _____
 Telefon _____ Telefax _____
 E-Mail _____

Verbindliche Anmeldung (Bitte ankreuzen):

Symposium 30./31. Oktober 2010

Ich komme mit PartnerIn:

Vorname _____ Name _____

Ich bin Mitglied bei GABAL bdvb GfA

Ich bin nicht damit einverstanden, dass meine Daten in der Teilnehmerliste veröffentlicht werden.

Bitte buchen Sie verbindlich folgende/s Zimmer in der Mont-Cenis Akademie Herne,
die Übernachtung bezahle ich vor Ort, Einzelzimmer zu € 43 + € 7,75

Frühstück (inkl. MwSt.)

29. + 30. Oktober 2010 nur 30. Oktober 2010 31. Oktober 2010

Ich/Wir nehmen teil:

Come-Together mit Begrüßungs-Imbiss 29.10., 18.00 Uhr

Mitgliederversammlung 29.10., 20.00 Uhr

Ich überweise den Betrag unter Angabe von „Symp2010“ auf das Konto: 4430 37 27 99
bei der HypoVereinsbank Mainz, BLZ 550 204 86

Eine Anmeldebestätigung/Rechnung erhalten Sie gesondert.

Dazu auf Wunsch Aufnahme-Unterlagen, wenn Sie bisher noch nicht Mitglied sind und schon jetzt vom günstigen Mitglieds-Vorteils-Preis profitieren möchten:

Teilnehmerkosten (inkl. Tagungspauschalen)

• Mitglieder (GABAL, bdvb, GfA): Frühbucher II € 349,- bis 31.08., dann € 379,-

• Nichtmitglieder: Frühbucher II € 399,- bis 31.08., dann € 429,-

• Studenten/PartnerIn: € 199,-

Ihre Rücktrittsgarantie: Eine schriftliche Stornierung bis 21 Tage vor Veranstaltungstermin ist kostenfrei möglich, danach werden 50% der Teilnahmegebühr berechnet. Bei Nichterscheinen wird die Teilnahmegebühr fällig. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist möglich.

Ich bin / Wir sind an kulturellen Angeboten zu Ruhr.2010 interessiert:

Die Angebote (z.B. Besichtigung Zeche Zollverein, Konzert, Ausstellungen etc.) werden entsprechend der Teilnehmerzahlen konzipiert.

Programm Sonntagnachmittag ab 16.00 Uhr ca. € 50,-

Montag Tagesprogramm 10.00 - 17.00 Uhr ca. € 100,-

Ihre Vorbereitung im Vorfeld des Symposiums:

• Es wird für alle Teilnehmenden eine „Kommunikations-Wand“ angeboten, auf der Sie sich mit Ihrer Visitenkarte, Ihrem Foto sowie Ihren Wünschen, Anregungen präsentieren können.



Tagungsort

Akademie Mont-Cenis
 Mont-Cenis-Platz 1
 44627 Herne
 Telefon: 0 23 23 - 162 301
 Fax: 0 23 23 - 162 006
 info@akademie-mont-cenis.de
 www.akademie-mont-cenis.de

Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln:

Von Herne Bf: Linie 311 bis
 „Mont-Cenis-Platz“
 Von Bochum Hbf: U 35
 bis „Kreuzkirche“, Linie 311
 bis „Mont-Cenis-Platz“

Anreise mit dem Auto

via Autobahn A 42, Abfahrt Herne-Börnig;
 via Autobahn A 43, Abfahrt Herne-Eickel.



GABAL Bundesgeschäftsstelle

Erna Theresia Schäfer
 Budenheimer Weg 67
 D-55262 Heidesheim
 Fon 0 61 32 - 50 95 - 0 90, Fax - 0 99
 info@gabal.de, www.gabal.de

Sie sind interessiert, Ihre Leistungen während des Symposiums zu präsentieren? Alle Infos auf:

<http://symposium.gabal.de/aussteller.html>

Als Symposiums-Teilnehmer haben Sie die Gelegenheit, Ihr Werbematerial, max. DIN-A4-Format – ausschließlich mit Material zur Präsentation und/oder Gratis-Mitnahme, kein direkter Verkauf – kostenfrei auszulegen.

Format mit Zukunft: Berufsbegleitend studieren

MASTER
KONFERENZ 2010
3. & 4. NOVEMBER
IN BERLIN

Bis Ende dieses Jahres sollen die Personalmanager in den Unternehmen die ehrgeizigen Ziele der Bologna-Erklärung umgesetzt haben – schon liegt die nächste Aufgabe vor ihnen: die sogenannte quartäre Bildung, die Weiterbildung also für berufstätige Akademiker. Insbesondere vor der prognostizierten Alterung der Gesellschaft betonen Politik und Wirtschaftsverbände den enormen Stellenwert des lebenslangen Lernens. Aber auch als Folge der Bologna-Reform wird die Nachfrage nach berufsbegleitenden Studienangeboten steigen.

Am 3. und 4. November 2010 beschäftigt sich die dritte Master Konferenz in Berlin mit der quartären Bildung und geht der Frage nach, wie Hochschulen und Unternehmen diese Herausforderung annehmen. Denn das berufsbegleitende Studieren ist das Studienformat der Zukunft.

Die gestuften Studiengänge wurden mit dem Ziel eingeführt, Hochschulabsolventen früher in den Arbeitsmarkt einsteigen zu lassen. Daher wird sich die Frage nach der Weiterbildung dieser Zielgruppe in immer größerem Maße stellen. Allerdings sind berufsbegleitende Studienangebote im Vergleich zu den konsekutiven Masterstudiengängen ein rares Gut. Nach Angaben der HRK sind in Deutschland knapp 10% der heutigen Masterstudiengänge weiterbildend gestaltet. Hier sind Hochschulen und Unternehmen gleichermaßen gefragt, für Akademiker Wege zu finden, die eine Vereinbarung von Beruf und Studium ermöglichen.

Die Master Konferenz 2010 ist die Plattform für Unternehmen und Hochschulen im deutschsprachigen Raum, die sich mit quartärer Bildung und Personalarbeit in der Zeit nach Bologna beschäftigen. Die Konferenzteilnehmer greifen aktuelle Umsetzungsprobleme auf und suchen gemeinsam nach Lösungen. Sie diskutieren Kooperationsmodelle für Unternehmen und Hochschule in den Bereichen Recruiting, Wissenstransfer und Weiterbildung. 

Mehr Informationen und Anmeldung unter <http://www.master-konferenz.de>.

Mitglieder der GABAL e.V. bekommen bei Angabe der Mitgliedschaftsnummer eine Ermäßigung von 10% auf die Teilnahmegebühr der Konferenz.

Von den Besten profitieren

Ein Veranstaltungskonzept auf Expansionskurs

Die interessantesten Top-Referenten, renommierte Business-Experten, zudem hochkarätige Fachleute aus Wirtschaft und Gesellschaft, kurz – DIE BESTEN – treten im Rahmen eines Veranstaltungsformats auf und geben ihr Spezial-Wissen in mitreißenden Vorträgen weiter. Das war im Jahr 2000 die Idee von Hermann Scherer, Geschäftsführer der Unternehmen Erfolg® GmbH mit Sitz in Freising.

Heute, zehn Jahre später, hat sich aus dieser Vision eine der erfolgreichsten Vortragsveranstaltungen im deutschsprachigen Raum entwickelt – „Von den Besten profitieren“. Allein 2009 haben rund 80.000 Zuschauer die Vorträge der aktuellen Veranstaltungsreihen in Deutschland und Österreich verfolgt und auch das Jahr 2010 verspricht großen Erfolg.

„Wir sind momentan in 30 Städten mit unseren Veranstaltungen vertreten. In München laufen sogar zwei Reihen parallel und



ich freue mich, dass wir im nächsten Jahr weitere Standorte hinzugewinnen konnten“, so Hermann Scherer. Renommierte Medienpartner von Unternehmen Erfolg® sind u.a. Frankfurter Rundschau, FOCUS Magazin, Stuttgarter Zeitung, Saarbrücker Zeitung, Rhein Main Presse sowie der Axel-Springer-Verlag.

Neben den Medienpartnern bilden die **Top-Referenten** eine tragende Säule des Gesamtkonzepts. Mehr als 70 Experten stehen jährlich für Unternehmen Erfolg® von Kiel bis Wien und von Neuss bis Dresden auf der Bühne. „Es ist unser Ziel, dass die Zuschauer aus jedem einzelnen Vortragsabend mit neuen Erkenntnissen, einem hohen Maß an Inspiration und vielen praktischen Denkanstößen herausgehen, die sie im alltäglichen Leben einfach umsetzen können“, so Hermann Scherer.

Das Veranstaltungskonzept, das hinter „Von den Besten profitieren“ steht, ist denkbar einfach. Ausgelegt ist die Vortragsreihe auf **zehn Abendveranstaltungen** über einen Zeitraum von ca. einem dreiviertel Jahr. Jeder Vortrag dauert rund zwei Stunden. Im Anschluss bietet sich in der Regel für die Teilnehmer noch die Möglichkeit, persönlich mit dem Referenten zu sprechen. 

Wer mehr über die Veranstaltungsreihen „Von den Besten profitieren“ erfahren möchte, kann sich im Internet unter www.unternehmen-erfolg.de informieren.

GABAListen erhalten 10% Rabatt bei Buchung mit ihrer Mitglieds-Nr. im Feld „Anmerkungen“ mit dem Link www.unternehmen-erfolg.de/rabatt/GABAL



bdvb

Das Netzwerk für Ökonomen

**12. November 2010, 14:00 Uhr
im Plenarsaal des „Römer“
Historisches Rathaus
der Stadt Frankfurt/Main**

bdvb-VERBANDSTAG 2010

im Rahmen der 100-Jahr Feier der Bezirksgruppe Rhein-Main

FINANZPLATZ FRANKFURT IM NATIONALEN UND GLOBALEN WETTBEWERB

Begrüßung

Dr. h.c. Petra Roth, Oberbürgermeisterin der Stadt Frankfurt am Main (angefragt)
Prof. Dr. Cornelia Scott, Präsidentin des Bundesverbandes Deutscher Volks- und Betriebswirte e.V. (bdvb)

Keynote-Speaker

Dr. Lutz Raettig, Sprecher des Präsidiums Frankfurt Main Finance e.V. und Aufsichtsratsvorsitzender der Morgan Stanley Bank AG

Podiumsdiskussion

Moderation: Hermann Kutzer – Chefredakteur des Magazins „asset avenue“ und ehem. Chefredakteur in der Handelsblatt-Gruppe

- **Hans-Dieter Brenner**, Vorstandsvorsitzender der Helaba-Landesbank Hessen-Thüringen (angefragt)
- **Frank Gerstenschläger**, Mitglied des Vorstands der Deutschen Börse AG
- **Markus Koch**, Börsenberichterstatteur und Kapitalmarktexperte
- **Ulrich Sieber**, Mitglied des Vorstands der Commerzbank (angefragt)
- **Prof. Dr. Udo Steffens**, Präsident der Frankfurt School of Finance & Management (angefragt)

Weitere Informationen zu Tagungsablauf, Preisen, Rahmenprogramm, Referenten und Anmeldung finden Sie in Kürze unter www.bdvb.de. GABAL-Mitglieder können zu Mitgliedspreisen des bdvb teilnehmen.

Rezensionen

Rezensionen – immer aktuell auf www.gabal.de/rezensionen

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern)

Jahrbuch Marketing 2010/2011 * Unterrichtsentwicklung via eLearning * Zukunft (der) Weiterbildung * Progressives Gedächtnis- und Konzentrationstraining * Sofort kompakt erfolgreich kommunizieren * Milieumarketing und Weiterbildung * Heragon Kartensets * berühren – begreifen – kaufen * MemoMaster * berühren ...
Verkaufen mit Haptik * Die 100 besten Coaching-Übungen * Aktivierendes Lehren * Blauer Elefant * Live Communication Management * Reise zur Lösung * No-budget-Marketing * Moderations-Tools * Schlüsselkompetenzen spielend trainieren * Gefühle lesen („Lie to me“) * Personalführung im Alltag * Fragekompetenz für Führungskräfte * MTM globalisierte Wirtschaft *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum)

Wb. in der zweiten Lebenshälfte * Gehirn, Motivation, Beziehung – Ressourcen in der Schule * Photoshop Adobe * Karrierefaktor Souveränität * Chefsache Kompetenzentwicklung * Transformationsmanagement * Führung leben * Management komplexer Systeme * Marketing-1x1 * Effectuation * Stefan Hagen hilft ... * ubuntu * Googles kleines Weißbuch * Lexikon BWL * E-Mail-Buch * Erfolgreich * Stärken stärken * Volkswirtschaftslehre * Mind Chi * Balanced Valuecard * Leadership statt Management *

Sachbuch

Unternehmen 2020 * Strukturwandel in den Medienberufen * Der erfolgreiche Mediaberater * was zu bezweifeln war * Mafia * Die verrückte Welt der Paralleluniversen * Verkaufen wenn keiner kauft * FutureKids Marktstudie * Die Stunde der Stümper * Geht 's noch? * Ideen gegen Armut * Buddhistischer Krisenmanager * Crashkurs * Deutsch für junge Profis * Evolution des Menschen * Weltfinanzsystem * Inflationsfalle * Praktischer Journalismus * Jüdisches Volk * Mundart und Medien * Obamas Kleines Weißbuch * Web 2.0 Unternehmen * Wissenschaftslüge * Rückkehr des Meisters (Keynes) * Tagebuch einer Insolvenz

Unterhaltung

Im Schatten der Zeche * Das Labyrinth der Wörter * Fischfutter * Die Zeichen der Finsternis * Katzbrui – Geschichte einer Mühle * Der Feind im Schatten (Mankell) * Die Bestie von Florenz * Grablicht 1 * Schwarz, stark, tödlich * Die Spur der Hyäne * Twisted River (Irving) * Das Element * Dark silence *. 

Veranstaltungen

– Berichte und News auf www.gabal.de und im eLetter

Akademie des Deutschen Buchhandels in München

... bietet regelmäßig Seminare, Workshops und Konferenzen zu Themen, die auch (und gerade!) für Weiterbildner interessant sind: Hier geht es um Entwicklungen, die mit der Zukunftsfähigkeit von Trainern & Co. zu tun haben! Stark fokussiert etwa der Wandel Print – Digital, der auch uns betrifft. Oder Themen rund um Marketing und Vertrieb, die gut auf eigenes Akquirieren übertragbar scheinen ... Der Blick auf www.buchakademie.de immer mal wieder ist also dringend zu empfehlen, auch jenseits davon, dass u.a. HPR dort Workshops bietet ☺ (Ambient Sales, Vertrieb kompakt, Direktvertrieb per Außendienst) ... Themen aus letzter Zeit etwa: Medienvertrieb 3.0, Verlag 3.0 – Content neu denken, Verlagsprodukte neu erfinden, Crashkurs iPad, SIPA Konferenz Fachinformation.

Mailingtage Nürnberg, 16./17. Juni 2010

Wie Kontakte zu Kontrakten werden:

So sichern Weiterbildner ihre Zukunftsfähigkeit

Bestehende Kunden binden und neue Kunden gewinnen: Darum ging es Ausstellern wie Besuchern dieser Fachmesse rund um Dialogmarketing. Jenseits der Versprechen klassischer Werbung und Öffentlichkeitsarbeit, für positives Image wie auch für möglichst viele Interessierte zu sorgen, ging es letztlich um das Thema meines Forums-Vortrags: „Dialog gewinnt! Kontakte zu Kontrakten machen.“ Auch in diesem Jahr buhlten an die 400 Aussteller um die Gunst von rund 8.000 Besuchern an zwei Messe- und Kongrestagen, mit den Schwerpunkten Mailingherstellung, Adressen-Services, Konzeption und Kreation (Agenturen wie below GmbH, www.below-mainz.de) sowie E-Mail-Marketing. Druckereien, Kuverthersteller, Lettershops wie Postfactory (www.postfactory.org), die sich darum kümmern, Briefsendungen jeglicher Art und Inhalte für den Versand aufzubereiten. Lieferanten für Zugaben („give-aways“) und spielerische Pop-ups in Mailings (angeboten etwa von REFEKA, www.refeka.de) tummelten sich neben Telefonmarketing-Dienstleistern, Briefzustellern und Software-Häusern fürs Optimieren des wiederkehrenden Kundenkontakts. Cross-mediales Vorgehen ist angesagt: Den Kundenkontakt mithilfe unterschiedlichster Kommunikationskanäle ermöglichen und zugleich unterstützen, bis hin zur Gewinnung von Neukunden. Neben den klassischen Brief rücken Internet und E-Mail, nach wie vor stark flankiert vom Telefon, via Dienstleister wie T.D.M. (www.tdm.de): Alles auch Themen für Weiterbildner jeglicher Couleur – ob „Einzelkämpfer“ oder Bildungstrainer!

Outsourcing an Spezialisten ist eine mögliche Lösung. Doch scheuen manche Nachfrager davor zurück, Daten nach außen zu geben: Der Dauerbrenner Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) schwang auch

dieses Jahr mit, allerdings eher gedämpft: Hier ist der Zug abgefahren, Anwender müssen sich schlicht an die neuen gesetzlichen Regelungen halten. Etwas salopp formulierte ein Referent: „Wegen Risiken und Nebenwirkungen fragen Sie Ihren Rechtsanwalt oder Ihren Verband!“ Die einzig klare Aussage über die Auswirkungen traf ein Fachanwalt anlässlich eines Verbandstreffens etwa mit diesen Worten: „Wir müssen jetzt einfach abwarten, bis eine größere Anzahl von Gerichtsurteilen auch höherer Gerichte vorliegt, um einigermaßen nachhaltige Empfehlungen abgeben zu können.“ Was konkret bedeutet, nichts Genaues weiß man nicht: Kurz zusammengefasst, müssen auch Trainer und Bildungsinstitute den Empfänger ihres Angebots oder eines Werbepriefes darüber in Kenntnis setzen, welche Daten sie über ihn gespeichert haben, zu welchem Zweck und woher diese evtl. stammen, wenn es sich nicht um eigene Kunden handelt bzw. Daten extern verarbeitet werden ... (GABAL passt übrigens Satzung und Unterlagen bereits entsprechend an!)

„Trotzdem“ lohnt sich in vielen Fällen das Outsourcing von wiederkehrenden Mengen-Prozessen. Anwender empfehlen, eher einen Dienstleister zu wählen, der „alles aus einer Hand“ bieten kann, also laufende Abrechnung genauso wie neue Angebote aufgrund von CRM (Customer-Relationship-Management). Wer eher vorsichtig Schritt für Schritt outsourcen möchte, kann sich zunächst den einen oder anderen Bereich herauspicken: Die Aussteller finden Sie auf www.mailingtage.de. Und kommendes Jahr wieder in Nürnberg, 08./09.06.2011. 

Hanspeter Reiter
Vorstandssprecher GABAL e.V.
hanspeter.reiter@gabal.de

ANZEIGE

Mallorca-Premium-Training für Trainer- und Führungskräfte

4-Sterne-Hotel und 5-Sterne-Training:
Akademie für Geschäftserfolg Tübingen
29. September bis 3. Oktober 2010
Jetzt Frühbucher-Preis sichern!

www.Mallorca-Premium-Training.de

GABAL Kompetenzteams

KT Aktive Lehrmethoden

Koordination: Dr. Rudolf Müller
Mühlenstraße 27, D-83098 Brannenburg
Fon 08034 - 707825
Dr.Rudolf.Mueller@t-online.de
www.Unternehmensentwicklung.de

KT Bildungscontrolling

Koordination:
Wolfgang Neumann
Schneckenburger Straße 14,
D-30177 Hannover
Fon 0511 - 6966280, Fax 39080380
neumann.wolfgang@gabal.de

**Feststellung des Bildungsbedarfs in Organisationen
Eine GABAL-Umfrage zur Ermittlung des Status**

GABAL hat zu den Fragen von Effektivität („Tun wir die richtigen Dinge“) und Effizienz („Tun wir die Dinge richtig“) in der Weiterbildung bereits drei Umfragen initiiert bzw. selbst durchgeführt. Deren Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Eine Ableitung der Weiterbildungsziele aus den Unternehmenszielen erfolgt nur selten.
- Der Maßstab für den Erfolg von Trainingsmaßnahmen ist vielfach ausschließlich die Zufriedenheit der Teilnehmer.
- Die verschiedensten Aktivitäten der Personalentwicklung sind nicht Teil eines Gesamtkonzepts.

Durch die Arbeit an diesen Themen sind wir auf die Fragestellung gestoßen, die eigentlich an den Anfang der Umfragen gehört hätte: Wie wird der Bildungsbedarf in Organisationen festgestellt?

Bildungsbedarfsanalyse – Worum geht es?

Die Bildungsbedarfsanalyse ist Teil des **Bildungscontrollingprozesses**, der aus den Elementen Bildungsbedarfsanalyse – Lernzieldefinition - Durchführung der Bildungsmaßnahme – Begleitung in der Transferphase - Evaluation besteht.

Die Bildungsbedarfsanalyse besteht aus vier Schritten:

- Abbildung von notwendigen Fähigkeiten: **Kompetenzmodelle** werden hier in letzter Zeit als State of the Art besonders diskutiert. Als Kompetenzen sind eine Reihe von Fähigkeiten gemeint, die auch gerne als Qualifikationsbündel abgebildet werden.
- Festlegung des **Soll-Zustandes**: Relevante Fähigkeiten werden in ihrem notwendigen Ausprägungsgrad bestimmt.
- Feststellung des **Ist-Zustandes**: Beurteilung der tatsächlichen Ausprägung der notwendigen Fähigkeiten.
- Auswahl der **zielführenden Bildungsmaßnahmen**: Durch welche Maßnahme kann die ermittelte Lücke geschlossen werden.

Häufig genutzte **Wege zur Ermittlung des Soll-Zustandes** sind Befragungen von Führungskräften und Prozessverantwortlichen, Gespräche mit den Mitarbeitern, Arbeitsplatzanalysen, Expertengespräche und Ableitungen aus der Unternehmensstrategie.

Häufig genutzte **Methoden zur Ermittlung des Ist-Zustandes** sind Arbeitsplatzanalysen, Assessment-Center, Fehleranalysen von Geschäftsprozessen, 180°- und 360°-Feedbacks und die Gespräche zwischen Vorgesetzten und Mitarbeiter (sogenannte „Jahres- oder Zielvereinbarungsgespräche“).

Ziel dieser Umfrage ist es, ein klareres Bild davon zu erhalten, wie Bildungsbedarf in Organisationen ermittelt wird: Wird die Grundlage für effektive und effiziente Weiterbildung systematisch festgestellt, welche Instrumente werden vorwiegend genutzt, wird der Bedarf aus den Unternehmens-/Abteilungszielen abgeleitet, bestehen klare Vorstellungen von den erwarteten Qualifikationen, oder ist er ein Zufallsergebnis, folgt man definierten Prozessen? Hierfür bitten wir sowohl die Vertreter von Unternehmen als auch externe Trainer/Berater um Beteiligung, nutzen Sie dafür bitte die jeweiligen Einstiege in die Umfrage.

Und so gelangen Sie zu der Umfrage: www.fotoprotokoll.biz/befragung. Bitte beantworten Sie sie bis zum 15.12.2010. Wenn Sie Interesse an den Befragungsergebnissen haben, dann tragen Sie am Ende der Umfrage bitte Ihre Mailadresse ein, wir senden Ihnen dann die Ergebnisse zu.

Vielen Dank, dass Sie sich an der Umfrage beteiligen.

Wolfgang Neumann, Benjamin Weber

KT Qualität und Innovation

Koordination: Dr. Helga Kirchner, Prof. Dr. Kirchner GmbH – Institut für angewandte Betriebswirtschaft
Königsallee 14, D-40212 Düsseldorf
Fon 0211 - 5581-180
hkirchner@proki.de

KT STUFEN

Koordination: Michael Berger
Agentur das Team GmbH
Budenheimer Weg 67,
D-55262 Heidesheim
Fon 06132 - 509-500, Fax -555
Michael.Berger@STUFENzumErfolg.de



RG Mitteldeutschland

2. Gesundheitstag

Am 03. Mai diesen Jahres führte die ETZ Projektmanagement GmbH in Weisfenels den 2. Gesundheitstags durch. Zu dieser Veranstaltung waren auch die Mitglieder der GABAL RG Mitteldeutschland herzlich eingeladen.

Die Besucher waren vor allem Menschen, die in das berufliche Leben zurückkehren wollen und die neben ihrer geistigen Fitness auch die körperliche Leistungsfähigkeit verbessern möchten. „Mit dem Aktionstag wollten wir ihnen die Möglichkeit geben, sich über ihren Gesundheitszustand Gedanken zu machen, sich zu informieren, wie sie körperlich und geistig fit bleiben können“, so die Ausführungen der RG-Leiterin Dr. Christiane Schubert. Wie bereits im vergangenen Jahr war auch diesmal die AOK mit einem großen Team vertreten. So konnte neben einer umfangreichen Ernährungsberatung vor allem Reaktionsgeschwindigkeit, Körperfett oder BMI getestet werden.

Das Medizinische Bildungszentrum Weisfenels (MBZ) stellte verschiedene Formen medizinischer Analysen und Therapien



2. Gesundheitstag der ETZ GmbH

vor, bot zur Beruhigung und Konzentration Korbflechten an und ließ ergotherapeutische Maßnahmen ausprobieren.

Am frühen Abend gab es dann ergänzend zum praktischen Teil ein besonderes Angebot für Unternehmer. Dem Hauptreferat von Prof. Dr. Dr. h.c. Lothar Abicht vom isw Institut für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung gGmbH zum Thema:

„**Ältere Erwerbstätige als Chance für die Fachkräftesicherung**“ folgten zwei parallel stattfindende Workshops zu **steuerlichen Aspekten des Gesundheitsmanagements** in Unternehmen unter der Leitung des Steuerberaters und Dipl.-Finanzwirt Manfred Wicharz und zur **altersdifferenzierten Führung** unter der Leitung von Dipl.-Kauf. Siegbert Socher. 

Lesen Sie den Komplettbeitrag auf www.gabal.de

Projektmannschaft

Skipper und Mannschaft halten Projekte auf Kurs



Zur Überwindung der Wirtschaftskrise starten viele Firmen neue Projekte: Themen sind Neu-Positionierung, Aktualisierung der Produktpalette und Gewinnung neuer Kundenaufträge. Perfekt ausgebildete Projektleitungen sind gefragt; ausgewählte Projektbeschäftigte brauchen Methodenkompetenz und Teamfähigkeit. Prolog ist seit 30 Jahren am Markt und trainiert Projektmanagement mit umfassender Berufserfahrung. Viele Firmen arbeiten seit Jahren nach der Prolog-Methodik: ein eingeführter PM-Standard in Deutschland.

Prolog GmbH • Georgstraße 76 • 26349 Jaderberg
Telefon 0 44 54-82 21 • Fax 0 44 54-5 32 • E-Mail: info@prolog.de • www.prolog.de



PROLOG: Der Lotse für Ihre Projekte

RG Rhein-Ruhr

GABAL RG-Leitung feiert beim Fest der Alltagskulturen in der Kulturhauptstadt Ruhr 2010

Die Ausgangslage

Fakten: Über 20.000 Biertischgarnituren mit Platz für 8 bis 10 Personen in einer unendlichen Reihe auf einer Fahrspur der A40 von Dortmund über Bochum nach Essen und Mülheim hin bis nach Duisburg.

TeilnehmerInnen: Die Bewohner des Ruhrgebiets und Gäste aus aller Welt feiern ein wunderbares Fest der Alltagskultur an ihren Tischen, spazieren an der längsten Tafel der Welt vorbei oder fahren auf der anderen Fahrspur des Ruhrschnellwegs mit Fahrrädern oder Inlinern.



Die Umsetzung

Bei traumhaftem Wetter kamen 3 Millionen Besucher und Teilnehmer zu diesem größten Straßenfest der Welt. Die RG Rhein-Ruhr verfolgte dieses Ereignis aus der „Tischperspektive“: Bettina Walker, Gudrun Böker und Viktoria Hammon von der RG-Leitung hatten das Glück, einen Tisch auf dem Autobahn-Abschnitt in Mülheim zu ergattern. Der wurde am Sonntagmorgen ab 11 Uhr ganz im neuen GABAL-CD (grün-orange) hergerichtet: Der Tisch gedeckt, belegt mit grünen Servietten und selbstgebackenen Nerven- und Intelligenzplätzchen, „Spielzeug“ für kinesiologische Entspannungsübungen für die erschöpften Spaziergänger und verschiedenen Infoblättern z.B. über unsere A40-Wette zur Schätzung der Besucherzahl – eine gemeinsame Aktion mit der Bezirksgruppe Ruhr West vom bdvb.

Unser Fazit

Insgesamt für uns eine echte logistische Herausforderung, das Equipment ohne Auto an unseren Tisch zu schaffen. Entscheidend geholfen haben uns unsere Familien und zwei Sackkarren.

Von unseren ursprünglich geplanten Programmbeiträgen mussten wir schnell Abschied nehmen: Keiner wollte mit uns über das langjährige Zusammenleben der verschiedenen Kulturen im Ruhrgebiet sprechen oder die Auswirkungen des demografischen Wandels in seinem Umfeld beschreiben. Es war eine ganz eigene Mischung aus Straßenfest und sportlichem Marsch auf der Autobahn, aber kein Rahmen für ernste Themen.

Und tatsächlich hat auch nur ein einziges GABAL-Mitglied – nämlich Boris Pohlen – den Weg an unseren Tisch gefunden. Da hätten wir doch gern einige Mitglieder mehr begrüßt. Insgesamt waren wir uns aber am Ende des Tages einig, dass es eine tolle Veranstaltung war und wir froh sind, dabei gewesen zu sein. 

Bettina Walker
rg-rhein-ruhr@gabal.de

Berufskodex

Sind Sie in der Weiterbildung tätig? Leisten Sie **Ihren** Beitrag zur Transparenz auf dem Weiterbildungsmarkt.

Mit der schriftlichen Anerkennung des Berufskodex für die Weiterbildung verpflichten sich Weiterbildner, diese berufsständische Ethik zu beachten und sich im Konfliktfall der Beschwerdeordnung des Forum für Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. zu stellen. Sie erhalten dann das Zertifikat und das Siegel „Qualität Transparenz Integrität“.

Der Berufskodex und die Beschwerdeordnung können unter www.gabal.de (Service/Downloads) heruntergeladen oder bei der Geschäftsstelle angefordert werden. 

Anzeigen-Preisliste

	1/1 Seite
	€ 495,00
	210x280mm
	175x230mm (Satzspiegel)

	1/2 Seite
	€ 270,00
	210x140mm
	175x115mm (Satzspiegel)

	1/3 Seite
	€ 185,00
	115x115mm
	175x73mm 55x230mm

	1/6 Seite
	€ 95,00
	55x115mm
	115x55mm

Kleinanzeige	
(3 Zeilen) 55 x 22 mm	€ 10,00
Jede weitere Zeile (max. 10 Zeilen)	€ 4,00

Beilagen	
Höchstformat	
205 mm breit x 270 mm hoch	
bis 20 g	
versandfertig angeliefert	€ 350,00

Mitgliederrabatte	
(Kleinanzeigen und Beilagen ausgenommen)	
ordentliche Mitglieder	50%
korrespondierende Mitglieder/ Studenten	25%

Wiederholungsrabatte	
Bei Mehrfachanzeigen bzw. Mehrfachbeilagen innerhalb eines Jahres gewähren wir folgende Rabatte:	
Bei 2 Anzeigen/Beilagen	5%
Bei 4 Anzeigen/Beilagen	10%

Kontakt
GABAL Bundesgeschäftsstelle
Erna Theresia Schäfer (Leitung)
Budenheimer Weg 67
D-55262 Heidesheim
Fon 06132 - 50 95 0-90
Fax 06132 - 50 95 0-99
info@gabal.de | www.gabal.de

Adressenliste

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Sprecher des Vorstands

Hanspeter Reiter
Gautinger Str. 1, D-82061 Neuried
Fon 089 - 74 52 92-12
hanspeter.reiter@gabal.de
► Marketing/Pressearbeit,
Koordination Geschäftsstelle

Stellvertreterin

Christiane Wittig
Waldperlacher Str. 16, D-81739 München
Fon 089 - 601 31 04
christiane.wittig@gabal.de
► Veranstaltungen/Messen

Vorstandsmitglieder

Carsten Dolatowski
Junkerstr. 3a, D-48153 Münster
Fon 02 51 - 2 89 10 57
carsten.dolatowski@gabal.de
► Internet, Junior-Ticket

André Jünger
Birkenweg 1, D-63292 Neu-Isenburg
Fon 06102 - 30 66 42, Fax - 30 66 43
andre.juenger@gabal.de
► Regionalgruppen, Kooperationen

Willi Kreh
Dieselstr. 23, D-61191 Rosbach v. d. Höhe
Fon 06003 - 9 14 20, Fax - 549
willi.kreh@gabal.de
► Finanzen, Strategie

Ehrevorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12, D-76831 Billigheim
Fon 063 49 - 99 64 55, Fax - 99 64 56
hardy.wagner@gabal.de
► Stufen zum Erfolg

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)

Dr. Roland Vees
Auf der Breite 14, D-87547 Missen-Wilhams
Fon 083 20 - 9 25 99 00
rg-allgaeu@gabal.de

RG Berlin-Brandenburg

Ellen Uloth, smile!
Bughenagenstr. 8, D-10551 Berlin
Fon 030 - 30 30 68-110
rg-berlin-brandenburg@gabal.de
Stammtisch jeden 1. Dienstag in den ungeraden Monaten um 19.00 Uhr bei smile!

RG Franken (Ansprechpartnerin)

Helga Scholz
Brunnenstr. 19, D-91336 Heroldsbach
Fon 091 90 - 99 73 25
rg-franken@gabal.de

RG Hannover

Wolfgang Neumann, Carmen Kuntze,
Ute Roehl
Fon 05 11 - 6 96 62 80
rg-hannover@gabal.de

RG Nord

Paul Diebel, Diebel Consulting
Gustav-Schwab-Str. 3, D-22609 Hamburg
Fon 040 - 81 97 98-47, Fax -48
rg-nord@gabal.de
Stammtisch jeden 1. Mi. im Monat, 19.30 Uhr

RG Oberbayern

Christiane Wittig, Dr. Angelika Kühlewein
Fon 089 - 601 31 04
rg-oberbayern@gabal.de

RG Osthessen (Ansprechpartnerin)

Dr. Gudrun Schwegler
Fon 06 61 - 25 05 55 33
rg-osthessen@gabal.de

RG Rheinland

Christel Freyer
Fon 02 21 - 9 68 71 94
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Main

Matthias Böhme
Fon 06 11 - 184 16-51
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Neckar

Bernhard Lorenz
Im Schreck 13, D-67098 Bad Dürkheim
Fon 063 22 - 9 22-42, Fax -41
rg-rhein-neckar@gabal.de

RG Rosenheim

Dr. Rudolf Müller
Mühlenstr. 27, D-83098 Brannenburg
Fon 080 34 - 70 78 25, Fax - 70 80 14
rg-rosenheim@gabal.de

RG Rhein-Ruhr

Bettina Walker, Gudrun Böker,
Viktoria Hammon
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Mitteldeutschland

Dr. Christiane Schubert
Fon 0 34 43 - 39 35-0
rg-mitteldeutschland@gabal.de

RG Stuttgart/Mittl. Neckar

Monika Heilmann
Hans-Holbein-Str. 24, D-70771 Leinfelden
Fon 07 11 - 7 54 34 34, Fax - 44 0 94 11
rg-stuttgart@gabal.de

RG Südwest

Anfragen bitte an info@gabal.de

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich

Dr. Claudia Feichtenberger
Headoffice brainbox®
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straßengel
Fon +43 (0)3124 - 511-83
oesterreich@gabal.de

GABAL Schweiz

Prof. Dr. phil. Jürg Meier, JUMIBA
Bergmattenweg 101, CH-4148 Pfeffingen
Fon +41 (0)61 7 53 83-33, Fax -32
schweiz@gabal.de

GABAL Service

Unterstützen Sie das GABAL-Netzwerk bei der Aktion „Mitglieder werben Mitglieder“. Fordern Sie kostenloses Infomaterial (GABAL-Flyer, GABAL-impulse) in der Geschäftsstelle an.

Die GABAL-Broschüren „Ziele“ und „Zukunftsfähigkeit“ können Sie zum Selbstkostenpreis von 1 € je Broschüre zzgl. Portokosten in der Geschäftsstelle anfordern.

Den aktuellen Verlagskatalog erhalten Sie direkt vom GABAL Verlag, info@gabal-verlag.de

Impressum

Herausgeber und Vertrieb:

GABAL® – Gesellschaft zur Förderung Anwendungsorientierter Betriebswirtschaft und Aktiver Lehrmethoden in Hochschule und Praxis e.V.

Bundesgeschäftsstelle

Erna Theresia Schäfer (Leitung)
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 061 32 - 50 95 0-90, Fax -99
info@gabal.de, www.gabal.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00–14.00 Uhr

Bankverbindung:

HypoVereinsbank Mainz
BLZ 550 204 86, KTO 4430 37 27 99

Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantwortl.),
Erna Theresia Schäfer

Druckkoordination und Versand:

Laserline Berlin

Beilagen:

Symposiums-Flyer

Die GABAL-impulse erscheinen vierteljährlich, Auflage 1.500

Wir begrüßen Beiträge unterschiedlicher Art: redaktionelle Beiträge zu den GABAL-Themen, Leserbriefe, Buchbesprechungen, Cartoons und Informationen über Neuerscheinungen. Wir bemühen uns, alle Einsendungen zu den GABAL-Kernthemen, ggf. gekürzt, zu veröffentlichen!

Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse: 15.11.2010

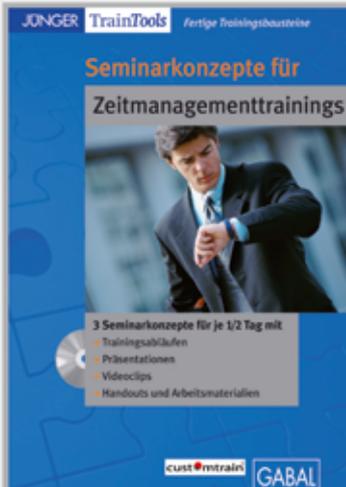
Namentlich gekennzeichnete Beiträge sowie Mitteilungen von Mitgliedern der Regionalgruppen unterliegen der Verantwortung der jeweiligen Urheber. Nachdruck, auch auszugsweise, bei Übermittlung von Belegexemplaren an die Redaktion mit Quellenangabe, ist erwünscht. GABAL e.V.

Alles, was ein Training braucht

Medien und Materialien
Dienste

Kostenlose Demo-Materialien

Downloads
Newsletter und Infodienst



Neuerscheinung

Seminarkonzepte für Zeitmanagementtrainings

Fertige Seminarkonzepte auf CD-ROM mit Trainingsabläufen, Präsentationen, Handouts- und Arbeitsmaterialien, Videoclips
Best.-Nr. 9574, EUR 49,00 (D)

Weitere Themen: Präsentationstrainings, Kommunikationstrainings, Konflikttrainings, Teamtrainings

Einfach informieren unter:

www.juenger.de

Noch Fragen? info@juenger.de

Jünger Medien Verlag | Offenbach