Schutzgebühr € 4,50

Offizielles Organ der GABAL e.V.

Impulse für Ihre erfolgreiche Unternehmens- und Persönlichkeitsentwicklung

GABAL Wissen vernetzen

Herbst-Impulstag 27. Oktober 2012

GABAL-impulse 2/2012

Inhalt

Editorial 2

Aktuelles
Herbst-Impulstag 2012 2

Praxis
Lieber selbstbestimmt als fremdgesteuert 4
Verkanntes Risiko 5
Schlüsselkompetenzen für Studium und Beruf 6
Wissen für alle 7

Kooperationen
DGSL stellt Weichen für die Zukunft 8
GABAL Verlag 8

Literatur
Rezensionen 9

Aktivitäten
Kompetenzteams 10
Veranstaltungen 11

RG-Aktivitäten
RG Nord 12
RG Rheinland 12
RG Rhein-Main 13
RG Rhein-Ruhr 13
RG Stuttgart/ Mittlerer Neckar 14

Service
Adressenliste 15
Impressum 15

Weiterbildung für einen ausgewogenen Lebens-„Wandel“

final keynote:
Prof. Dr. Lothar Seiwert

… zwischen „immer mehr leisten“ und der Wiederentdeckung der Langsamkeit

BELTZ www.beltz.de
GABAL VERLAG www.gabal-verlag.de
SEB www.seb-bildungszentrum.de
Legamaster We make communication visible www.legamaster.de

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

Gesellschaft zur Förderung Angewandter Betriebswirtschaft und Aktivierender Lehr- und Lernmethoden in Hochschule und Praxis e.V.

Schönen guten Tag,

„lebenslanges Lernen“ ist ein fast schon ausgelutschter, allzu häufig genutzter Begriff und wird meist schon durch „lebensbegleitendes Lernen“ ersetzt. Gemeint ist, schon im Kindergarten fängt es an (siehe Sprach- und Kommunikations-„Schulung“ gerade für Kinder mit Migrations-Biografie), während der Schule geht es weiter (so genannte Nachmittags-Angebote, früher „Nachhilfe“ genannt), berufsbegleitend passiert alles Mögliche – und gerade Ältere sollten dranbleiben (und dranbleiben dürfen), siehe demografische Veränderungen und damit verbunden baldiger Fachkräfte-Mangel.

GABAL hat diesen Trend früh aufgegriffen und zum Thema eines Symposiums gemacht. Es folgten Demografie und Gesundheit, jetzt ist mit dem neuen Impulstag-Konzept das neue Verständnis von Work-Life-Balance angesagt, beim ersten „Herbst-Impulstag“, am gewohnten Symposiums-Termin, dem letzten Oktober-Wochenende. Mehr dazu im beiliegenden Flyer - am besten gleich Teilnahme reservieren!

Denn wie immer ist GABAL Vorreiter – und hat sich mit Lothar Seiwert den „Guru“ dieses Themenkreises gesichert. Lesen Sie hierzu seinen Artikel auf Seite 4. Und so schließt sich der Kreis, denn Prioritäten setzen und Selbstmanagement gehören bereits ins STUFEN-Konzept, das unser Vereinsgründer Hardy Wagner entwickelt hat. Die Stiftung übrigens feiert 2012 das 10-Jährige …

Sie sehen, während anderweitig PISA-Ergebnisse und Betreuungsgeld diskutiert werden, gilt für GABAListen: „Die tun was!“ Wir schaffen Impulse, bieten Plattform für Austausch und halten Sie informiert. Orientieren Sie sich bei der GABAL-impulse-Lektüre nach dieser Struktur: zum Einstieg und Ausklang mehr das „Vereinsinterne“, mit Kooperationen und Regional-Aktivitäten, in der Mitte die Fachbeiträge, die ggf. auf die Website verlängert sind.

Apropos Homepage: Werfen Sie doch mal wieder einen Blick in den Bereich „Medien“, um z.B. von der Fülle an Fachbeiträgen zu profitieren, „White-paper“ genannt. Vielleicht möchten auch Sie Beiträge liefern? Sind Sie bereits Mitglied in der Xing-Gruppe? Haben „Gefällt mir“ bei GABAL auf Facebook geklickt? Social Media Marketing ist als Thema des Frühjahrs-Impulstages 2013 geplant, nachdem „Social Media in der Weiterbildung“ im Frühjahr 2012 bestens angekommen ist.

Doch nun geht es zunächst um den klassischen Termin Ende Oktober: Sie sind dabei? Noch gilt bis Ende August der Frühbucher-Vorteil. Wir freuen uns auf Sie – dieses Mal wieder im „gewohnten“ SEB-Bildungszentrum in Oberursel!

Herzlich grüßt Sie

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

Herbst-Impulstag 27.10.2012 in Oberursel

Weiterbildung für einen ausgewogenen Lebens-„Wandel“ … zwischen „immer mehr leisten“ und der Wiederentdeckung der Langsamkeit

Vom **Zeitmanagement** über das **Prioritäten setzen** hin zum persönlichen **Verständnis von Wert und Werten**: ein weites Feld, ein langer Weg! Diesem sich langsam vollziehenden Paradigmenwechsel gehen wir auf den Grund. Hier stellen sich unsere ReferentInnen mit ihren Themen vor – darauf dürfen Sie sich freuen:

Ralf Besser, www.besser-wie-gut.de:
Werte als Basis für einen ausgewogenen Lebens-Wandel – Hypothesen und Tools im Umgang mit Werten
Was sind eigentlich Werte? Welche Bedeutung kommt ihnen im menschlichen Sein zu? Aus meiner Perspektive und Erfahrung sind es grundsätzliche Verhaltensmuster, die sinngebend sind! Für Gerechtigkeit zu stehen, Leistung als Lebenskern für sich zu definieren oder auch Ordnung als erfüllend und notwendig zu erachten, das sind nur einige Beispiele dafür.
Lebenssinn und Werte sind daher miteinander vernetzt. Wer sich mit seinen Werten auseinandersetzt, klärt sich auf einer tieferen Ebene. Seine grundlegenden Werte zu kennen reicht dabei allerdings nicht aus. Sehr häufig werden durch die Werteklärung verdeckte Widersprüche deutlich oder öffnen sich Wertekonflikte. Parallel dazu kann eine Art von Sehnsucht entstehen, welche Richtung der eigene „Lebens-Wandel“ einschlagen möchte.

In dem Impuls-Vortrag geht es um Hypothesen im Umgang mit Werten und in welcher Art und Weise sie für die eigene Klärung im Coaching oder im Training genutzt werden können.

Dr. Claudia Härtl-Kasulke,
www.kasulke-kommunikation.de:

Multitasking versus Achtsamkeit

Die Neurologen wissen es schon. Multitasking wurde als „Königsdisziplin" angesehen, doch der Hirnforscher Manfred Spitzer spricht eine klare Sprache: „Nicht-Multitasker sind wesentlich konzentrationsfähiger, machen weniger Fehler und sind schneller!"
Wie können wir die Disziplin der Achtsamkeit in unserem Arbeitsalltag integrieren und dabei noch zusätzlich etwas für unsere innere Balance tun?
In dem Coaching-Vortrag lernen Sie die Argumente der Hirnforschung für mehr Achtsamkeit im Arbeitsalltag kennen und entdecken Übungen, die Sie und Ihre TeilnehmerInnen mit Leichtigkeit einsetzen.

Christiane Wittig, www.wws-wittig.de:

Entschleunigen ... aber schnell!
Heute schon NEIN gesagt?

Aktives Bewusstseinsmanagement ist die Fähigkeit, sich seiner Handlungsweisen und seines Verhaltens bewusst zu werden. Seine Eigenverantwortung zu erkennen und anzunehmen. Durch die Optimierung des Selbstmanagements, den gezielten Einsatz der Persönlichkeitskompetenzen und den verantwortungsvollen Umgang mit der eigenen Vitalität zu mehr Lebensqualität.
Der Preis für Erfolg ist oft noch mehr Arbeit, noch mehr Stress, noch weniger Bewegung. Dies führt zu falscher Ernährung und auf Dauer zu Erschöpfung, Gereiztheit und Krankheitsanfälligkeit oder sogar zum Burn-out. Dabei ist der intelligente Umgang mit den eigenen Kraftreserven eine elementare Voraussetzung für dauerhafte Leistungsfähigkeit im Beruf und Privatleben. Ständig im Stress und überbeschäftigt zu sein mag zwar als Zeichen für Wichtigkeit gelten, kommt aber bei Kunden, Mitarbeitern und Freunden nicht gut an. Nur wer seinen eigenen Kräftehaushalt im Griff hat, kann im Umgang mit anderen souverän agieren.
Prioritäten setzen ist gefragt, das heißt immer: etwas weglassen. Entwickeln Sie Mut zur Lücke und lernen Sie, elegant NEIN zu sagen.

Holger Wöltje, www.zeit-im-griff.de:

Mit Blackberry und iPhone/iPad ätzenden Organisationskram schnell erledigt – so nutzen Sie Wartezeiten und haben früher Feierabend.

Ständiger E-Mail-Stress und vor lauter Facebook und Twitter keine Zeit mehr für Kunden, Familie und Freunde? Das muss nicht sein. Entdecken Sie, was Blackberry und iPhone/iPad außer AngryBirds und ständigem Twitter-Generve noch zu bieten haben: Mit praktischen Business-Apps sowie den wichtigsten Tipps & Tricks erledigen Sie unterwegs in Wartezeiten souverän Ihre Reiseplanung, merken sich blitzschnell wichtige strategische Gedanken und behalten das Wesentliche immer im Blick.

Eberhard Jung, www.uoe-jung.de:

Immer Stress mit dem Stress

Keiner will ihn, viele haben ihn. Und die meisten wollen es nicht zugeben. Dabei erhöht Stress in richtiger Dosis unsere Arbeitsleistung. Entscheidend sind die Kompetenzen im Umgang mit dem Stress. Ein effektives Stressmanagement leistet demnach sowohl Burn-out-Prävention als auch Leistungssteigerung.
Eberhard Jung plädiert für einen Bewusstseinswandel: weg von der Folgenbekämpfung hin zu einem produktiven Stressmanagement mit Frühwarnsystem. Dabei rückt das persönliche Stressverhalten in den Mittelpunkt. Eberhard Jung zeigt, wie Sie dem Stress Beine machen.

Prof. Dr. Lothar Seiwert, www.seiwert.de, CSP (Certified Speaking Professional), GSA Speakers Hall of Fame:

Lieber selbstbestimmt als fremdgesteuert: Zeit- und Selbstmanagement und Work-Life-Balance im Wandel

Lesen Sie den Artikel von Prof. Dr. Seiwert auf der nächsten Seite.

Bitte beachten Sie den beiliegenden Flyer. Weitere Details zum Programm sowie die Online-Anmeldung auf http://www.impulstage.gabal.de/herbst-impulstag.html

Wir freuen uns, wenn Sie dabei sind!
Ihr GABAL Vorstand

Lieber selbstbestimmt als fremdgesteuert – Abschied vom Zeitmanagement?

Prof. Dr. Lothar Seiwert, CSP

Wir sind mit Vollgas auf der Überholspur und finden die Bremse nicht. Das Kultivieren von Tempo und Termindruck hat uns an die Grenze dessen gebracht, was Menschen verkraften können. Depressionen, Burn-out, Erschöpfung – die Stresskrankheiten haben explosionsartig zugenommen. Jahrelang galt: Zeitmanagement ist der Schlüssel zum stressfreien Leben.

Es kann nicht zu viel Arbeit oder Druck geben, nur eine falsche Organisation. Doch das stimmt so nicht. Der Faktor, der Menschen wirklich ausbrennen lässt, hat nichts mit der Arbeitslast zu tun, sondern mit dem Maß an Fremdbestimmtheit im Leben.

Zeitmanagement funktioniert – aber trotzdem wird der Stress in unserer Gesellschaft immer größer. Was sind die Auslöser? Wer die Verantwortlichen? Das falsche Zeitmanagement war bisher immer der Grund. Alles eine Sache der Organisation. Aber trotz aller Tools und Tricks, die helfen, den beruflichen und privaten Alltag zu managen, kommen viele Menschen mit den an sie gestellten Anforderungen nicht mehr klar. Manche Menschen leisten mehr als andere – ohne Stress. Manche Menschen scheinen jedes Tempo mitgehen zu können. Sie bringen permanent Leistungen, erreichen immer ihre Ziele, bleiben stets gelassen und behalten den Überblick. Und sie bekommen nie im Leben eine Sinnkrise oder einen Burn-out. Da stellt sich die Frage: Liegt das wirklich an der zeitlichen Organisation?

Nein! Die alten Methoden zur Stressbewältigung haben ausgedient. Wenn wir dem kollektiven Kollaps entgehen wollen, müssen wir unsere Einstellung gegenüber Zeit und unseren Aufgaben radikal ändern. Wer von Stress geplagt und von Burn-out bedroht ist, braucht keine Techniken zur Selbstorganisation. Er muss seinen Blick für die Steuerung von außen sensibilisieren und schärfen. Und seine innere Stimme wiederfinden. Denn nur wer den Mut hat, sein Leben selbst in die Hand zu nehmen und seine Prioritäten nach eigener Überzeugung zu setzen, kann uneingeschränkt über seine Ressourcen verfügen.

Übernehmen Sie die volle Verantwortung!

Fremdbestimmung macht Stress. Und Selbstbestimmung ist der entscheidende Meilenstein auf dem Weg zum Erfolg und das Mittel gegen Stress schlechthin. Das soll kein Plädoyer dafür sein, sofort seinen Job hinzuschmeißen, auszuwandern oder einfach nur in den Tag hinein zu leben. Nicht jeder kann eine Chefposition besetzen und auch nicht jeder möchte auf diesen Sessel. Als Angestellter sind die Handlungsspielräume begrenzter als für Selbstständige. Aber besonders hier findet man Menschen, die unglaublich motiviert sind und ihre Arbeit mit voller Begeisterung ausführen, und manche, die sich offensichtlich quälen. Wenn die Arbeit einen belastet und die Möglichkeiten des Zeitmanagements nicht mehr ausreichen, um den Stress im Griff zu haben, hilft ein Blick in eine andere Richtung: Wie erledige ich meine Arbeit? Arbeite ich nach meinen Prinzipien und meinen Prioritäten? Kann ich selber bestimmen, wie ich bei meiner Arbeit vorgehe? Gehe ich verantwortungsvoll mit meinen Aufgaben um?

Workaholics leisten wenig oder das Falsche!

Wenn Menschen, die viel Verantwortung tragen, gestresst sind, dann ernten sie leicht Verständnis dafür. Wer solche Lasten schultern muss, der darf auch gestresst sein, so die landläufige Meinung. Aber gerade diese Verantwortungsträger sollten dringend dafür sorgen, ihren Stress zu minimieren. Denn je mehr Verantwortung sie tragen, desto größer sind die negativen Folgen, wenn sie zusammenklappen. Ihre Verantwortung erstreckt sich auch auf ihren Stresspegel. Erfolg auf Kosten der Gesundheit ist keine Heldentat. Oft wird übersehen, dass es überhaupt nicht auf die Art der Arbeit und die Größe der Verantwortung ankommt, sondern allein auf die innere Einstellung und den Grad an Übereinstimmung zwischen dem Job, den man gerade hat, und dem Job, den man gerne hätte. Wer glaubt, Taxifahrer sein zu müssen, wird in unserem heutigen Straßenverkehr leicht in Stress geraten. Jedenfalls leichter als der Taxifahrer, der gerne Taxifahrer sein will. Aus einer verantwortungsvollen Haltung heraus kann man an Herausforderungen wachsen – das kann jeder, ob Familienministerin, ob Taxifahrer oder Postbote.

Zum Nachdenken:

- Gegen Stress hilft Selbstbestimmung.
- Arbeit ohne Sinn führt in den Burn-out.
- Wer keine Prioritäten setzt, lässt andere über sich entscheiden.
- Nur wer „Ja" zu seiner Arbeit sagt, kann Freude darin finden.
- Prioritäten kann man nicht suchen oder finden, man kann sie nur setzen.
- Zeitmanagement gibt Menschen keinen inneren Kompass, sondern setzt diesen voraus.
- Der Grund für Stressresistenz oder Burn-out-Gefährdung liegt in unseren individuellen Lebensmotiven.
- Stress entsteht, wenn man etwas macht, das einem nicht entspricht ...

Buchtipp:
Lothar Seiwert: Ausgetickt:
Lieber selbstbestimmt als fremdgesteuert
Abschied vom Zeitmanagement.
München: Ariston Verlag, 2011

Autoreninfo
Prof. Dr. Lothar Seiwert gilt als Europas einflussreichster Denker und Redner zu Fragen der Zeitautonomie und Zeitsouveränität. Der prominente Bestsellerautor beherrscht die gesamte Klaviatur des Selbst- und Lebensmanagements. Lothar Seiwert wurde mit zahlreichen Awards und Auszeichnungen gewürdigt. Über vier Millionen verkaufte Bücher, Übersetzungen in fast 40 Sprachen und über 300 Wochen in der Spiegel-Bestsellerliste sprechen für sich. www.Lothar-Seiwert.de

Verkanntes Risiko

Willi Kreh

Der Mensch neigt dazu, sich die Dinge einfach zu machen. Und manchmal ist „einfach" tatsächlich auch der bessere Weg. Aber nicht, wenn es um das Ausformulieren eines Strategiekonzepts geht. Will man den besten Weg für das eigene Unternehmen finden, genügt es nicht, sich die Dinge nur im eigenen Kopf zurechtzulegen. Und zwar selbst dann nicht, wenn man nur ein Ein-Mann-Betrieb ist.

Oft ist es schlicht so, dass man sich treiben lässt, wenn man sich gedanklich mit der eigenen Strategie befasst. Die Reflexion muss dabei nicht ganz fehlen, aber sie kommt vielfach eben zu kurz. Häufig vergisst man dabei sogar durchaus gute Ansätze, die man im Zuge dieser Beschäftigung identifiziert hatte. Schon allein deshalb ist es angebracht, seine Ergebnisse immer wieder schriftlich festzuhalten. Zudem trägt gerade die Niederschrift dazu bei, den Fluss der Ideen zu stimulieren, indem sie Struktur schafft. Das kann man durchaus mit einer Wanderung vergleichen. Natürlich kann man kreuz und quer, einfach der Nase nach entlang laufen. Dass man damit aber die schönste oder gar die schnellste Route findet, ist keineswegs sicher. Vor allem aber gilt, dass eine Strategie erst mit der Niederschrift wirklich teil- und delegierbar wird. Und erst dadurch lassen sich ihre Schwachstellen identifizieren.

Trotzdem haben viele Unternehmen noch immer kein ausformuliertes Strategiekonzept. Oft bleibt im Tagesgeschäft dafür einfach keine Zeit. Die Dinge laufen irgendwie und man beschäftigt sich nicht mit der Niederschrift der Strategie. Man wähnt sich auf der sicheren Seite. In manchen Unternehmen mag man sich auch nicht über die Bedeutung eines solchen Konzepts bewusst sein oder redet sie herunter. Damit geht man jedoch ein beträchtliches Risiko ein: Letztlich liegt das entscheidende Wissen dann immer im Kopf eines Einzelnen und der kann aus den unterschiedlichsten Gründen ausfallen.

In vielen Firmen wird das Niederschreiben der Strategie immer wieder nach hinten priorisiert. Oft findet man einfach nicht den richtigen Einstieg und so viele Dinge erscheinen wichtiger, zeitkritischer oder einfach nur naheliegender. Gerade aber weil dem Strategiekonzept eine so beträchtliche Rolle zukommt, sollte man an dieser Stelle durchaus darüber nachdenken, sich externe Hilfe zu holen. Zumal das neben der zeitlichen Entlastung einige weitere Vorteile mit sich bringt. Ein erfahrener Berater stellt von Anfang an die richtigen Fragen und bringt die Dinge so auf den richtigen Weg. Er erkennt natürlich auch die Schwächen in einem Konzept und trägt so dazu bei, Optimierungspotenziale zu identifizieren.

Und last but not least lohnt es sich noch aus einem weiteren Grund, das Strategiekonzept in Textform auszuarbeiten: Es bildet nämlich eine wichtige Rolle im Bankengespräch und hilft dem Banker nachzuvollziehen, wohin ein Unternehmen will und wie es dazu vorgehen will. Und genau das kann sich sehr förderlich für eine positive Finanzierungszusage erweisen.

Vier Prinzipien für ein gutes Strategiekonzept:

Auf den Punkt kommen:

Der Umfang eines Strategiekonzepts sollte nicht ausufern. Das Papier muss lesbar bleiben und sollte keinesfalls zum Epos mutieren.

Einfach bleiben:

Ein Strategiekonzept sollte immer die Möglichkeit bieten, einen branchenfremden Leser zu informieren. Neben einer sprachlich anschaulichen Darstellung ist es deshalb ratsam, ... Lesen Sie weiter auf http://www.gabal.de/gabal-blog/tag/Steuern+und+Finanzen.html

Willi Kreh – Steuer-und BankStrategieBerater
www.kreh.de • www.DieRatingChance.de

DiSG®

www.DiSG-Modell.de
0221 - 99 555 100

Entscheiden Sie sich jetzt für DiSG®!

Das weltweit führende Tool für Kommunikation, Führung und Verkauf

- Effiziente Trainings
- Reduzierte Vorbereitungszeit
- Vorgefertigte Trainingsmodule
- Echter Mehrwert für Kunden
- Erhöhte Kundenbindung

Spezial: GABAL-Mitglieder erhalten 10% Ermäßigung auf den Zertifizierungspreis!

Sichern Sie sich Ihren Platz im nächsten Zertifizierungstraining:

- Mi, 19. - Do, 20.09.2012 in Köln
- Mi, 05. - Do, 06.12.2012 in Köln

DIM
Deutsches Institut für Marketing

Schlüsselkompetenzen für Studium und Beruf

Anna Nguyen

– ein Praxisbeispiel der Universität zu Köln

Prioritäten optimal steuern und Lernen lernen – individuell optimal. Dies sind grundlegende Schlüsselkompetenzen, von denen jeder Mensch profitieren kann, egal ob in Studium, Beruf oder privat.

An der Universität zu Köln wurden vom Career Service Studierende & Arbeitswelt im Rahmen des Studium Integrale im Sommersemester 2012 zwei Seminare in Kooperation mit STUFEN zum Erfolg angeboten. Rund 400 Teilnehmer für beide Seminare waren auf der Warteliste. Dies zeigt den Bedarf, sich neben theoretischem Wissen, auch in den so genannten Softskills weiterzuentwickeln.

In einem Teamteaching mit Prof. Dr. Hardy Wagner und Dipl.-Päd. Anna Nguyen konnten die Teilnehmer praxisorientiert und vor allem auf ihre Persönlichkeit abgestimmt verschiedene Instrumente kennenlernen und grundlegende Erkenntnisse mitnehmen.

Erfolg durch EffEff Umgang mit der Zeit

Zeit kann man nicht managen, sondern man kann im Rahmen der für jeden zur Verfügung stehenden 24 Stunden unterschiedliche Prioritäten setzen. Nach einer Identifikation von Zeitdieben sollten Pausen und Freizeit bewusst geplant werden, so dass diese zur Motivation und Regenerierung sowie einer Lernverarbeitung genutzt werden können. Auch spielt die Reihenfolge der zu erledigenden Aufgaben und die persönliche Konstitution eine bedeutende Rolle.

Um Energie zu gewinnen und durch Eu-Stress zusätzlich noch die Kreativität zu steigern, werden die Erfolgsschritte Loslassen, Planen und Ordnen empfohlen. Hierbei helfen u.a. folgende Methoden:

1. Die **Aufgabenliste**, auf welcher alle Aktivitäten (ggf. mit der Unterscheidung in Muss-, Soll-, Kann-Aktivitäten) aufgeschrieben werden. Diese dient als Grundlage für die Tages- und Wochenplanung.
2. Die **Personen-Aktivitäten-Liste**, auf welcher die Personen aufgeschrieben werden, die einem beruflich oder privat wichtig sind. So wird der Kontakt regelmäßig für beide Seiten zielgerichtet und bereichernd gestaltet.
3. **Tagesplanung**, Puffer einplanen und den Tagesplan grundsätzlich am Vorabend abschließen, um Klarheit zu schaffen und Stress zu reduzieren.
4. **Prioritäten setzen** in Bezug auf die von uns gesetzten Ziele mit den Fragen: Was ist wichtig, was ist dringend, was kann delegiert werden, was erledigt sich von alleine?
5. Den **Wochenplan** bereits am Freitag erstellen und auch hier auf Puffer achten.
6. Einen **Dokumentations-, Ideen- und Kreativitäts-Speicher** anlegen, der unseren Kopf entlastet, Ordnung schafft und auf dessen Grundlage neue Ideen entwickelt werden können.
7. Vom „Voll-Tischler" zum „Leer-Tischler", ein gutes **Ablagesystem** schafft Übersicht und spart Zeit.

Checklisten sind empfehlenswert für bestimmte Bereiche, wie beispielsweise zur Vorbereitung von Gesprächen und um bei wiederkehrenden Prozessen langes Nachdenken und unnötige Fehler zu vermeiden.

Lernen Lernen - individuell optimal

Unabhängig vom Alter ist das Thema Lernen im Sinne des Lebenslangen Lernens von großer Bedeutung. Mit Hilfe des Wissens über Motivation, Lernpsychologie und Gehirngerechtes Lernen kann eine individuelle Wissensaufnahme, -verankerung, -präsentation und -überprüfung erreicht werden.

Ein Bewusstwerden über die Gründe des Lernens und die damit verfolgten Ziele helfen dabei, zielgerichtetere Lernpläne zu erstellen und mit entsprechenden Pausen auch ein gehirngerechteres Lernen zu ermöglichen. Je nach Lernthematik gibt es unterschiedliche Methoden wie PQR4, Vorlesungsmitschriften, Lernkartei, Visualisierungsmethoden, Assoziationsmethoden, Pomodoro u.v.m.

Das entscheidende ist, dass nicht eine Methode für jeden Menschen gleich geeignet ist.

Beziehen sich die meisten Lernkonzepte nur auf die unterschiedlichen Lerntypen im Sinne von präferierten Lernkanälen, wie dem Auditiven, Visuellen und Kinästheten, so geht das STUFEN zum Erfolg-Konzept auch auf die Persönlichkeit ein. D.h., weiß ich, was mich motiviert und welche Stärken und Nicht-Stärken ich habe, so kann ich diese Erkenntnisse auf ein optimales Lernen transferieren.

Die folgenden Beispiele sollen veranschaulichen, was damit gemeint sein könnte. Ich lerne nicht in Gruppen oder auf öffentlichen Plätzen, wenn ich ein Mensch bin, der Ruhe braucht. Um mich in der Klausur nicht zeitlich zu verzetteln, übe ich nicht nur, auf Details zu schauen, sondern auch die Gesamtzusammenhänge zu sehen und schnell wiedergeben zu können. Wenn ich Erlebnisorientiert und kreativ bin, so wende ich beispielsweise Lernlandschaften oder Mindmaps an und bringe viel Abwechslung ins Lernen. Ich teile mir den Lernstoff in kleine Happen ein, um mehr Erfolgserlebnisse zu bekommen. Bewegung während des Lernens oder als Belohnung motiviert mich. Ich suche mir Lerngruppen, in welchen ich mich austauschen kann. Veranschauliche ich das zu Lernende mit Gewohntem, kann ich es mir besser merken.

Erfolg

Die insgesamt vier Seminartage an der Universität zu Köln waren für viele Studierende der erste Schritt zum Erfolg. Hierzu ist auch die Definition von Prof. Dr. Hardy Wagner .... Lesen Sie weiter auf http://www.gabal.de/gabal-blog/tag/Hochschulen.html

Anna Nguyen Projektleiterin
des Career Service Studierende & Arbeitswelt
anna.nguyen@email.de

Wissen für alle

E-Learning-Lösungen sind nicht nur großen Unternehmen vorbehalten. Günstige modulare Systeme sind speziell auf die Bedürfnisse des Mittelstands ausgerichtet.

Prof. Dr. Peter A. Henning

Einschätzung
„Die KMU sind die tragende Säule unserer Wirtschaft, nur mit Weiterbildung können sie für die Zukunft fit gehalten werden."

Wer kauft sich schon einen Lkw, wenn er nur einen Kleinwagen braucht? Niemand. Beim Lernen ist das nicht anders. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) wollen kein kompliziertes Lernmanagementsystem (LMS) mit Tausenden von Funktionen, mit deren Konfiguration selbst E-Learning-Experten wochenlang beschäftigt sind. Sondern sie wollen schnell, günstig und praxisnah die Wissenslücken ihrer Mitarbeiter schließen.

Das Problem: „Diese Unternehmen haben in vielen Fällen keine Weiterbildungstradition", betont Professor Dr. Peter A. Henning, wissenschaftlicher Leiter der E-Learning-Kongressmesse Learntec. Daher gab es dort am 2. Februar 2011 eine spezielle Sektion für den Mittelstand. „Learning on the job" ist leicht realisierbar, sofern man ein paar Regeln beachtet: Die Lerneinheiten sollten in kleine Module eingeteilt sein, die man zwischendurch absolvieren kann. Das kann ein Fünf-Minuten-Update zum Wiederholen von englischen Fachbegriffen sein oder eine abgeschlossene Lerneinheit von 15 oder 30 Minuten zur Vorgehensweise bei Reklamationen.

Bewährt hat sich eine Kombination aus flexiblem, selbstständigem Lernen und der Betreuung durch einen Tutor. Präsenzseminare sind deshalb aber noch nicht obsolet. Viele Inhalte wie zum Beispiel Vertriebstrainings lassen sich nicht allein theoretisch vermitteln. Jedoch kann man Kundengespräche auch in virtuellen Klassenzimmern üben. Auf diese Weise können Unternehmen Zeit und Kosten für Präsenztrainings reduzieren, denn auch Online-Räume kann man mieten. Optimal ist Blended Learning: „Reine Computerkurse sind den Menschen fremd und wirken demotivierend – und traditionelles Lernen ist in einer Wissensgesellschaft nicht mehr imstande, mit der Entwicklung Schritt zu halten", so Henning. „Die Zukunft liegt daher in einer sinnvollen Synthese der beiden Ansätze."

Auch außerhalb der vereinbarten Online-Meetings muss Lernen die Möglichkeit zum Social Networking bieten. Im realen Arbeitsalltag tauschen die Mitarbeiter wichtige Informationen in der Kantine, Teeküche oder auf dem Flur aus. Deshalb gilt es, den Mitarbeitern einen geschützten Raum zur Verfügung zu stellen, in dem sie die unternehmenskritischen Details besprechen können – quasi ein digitaler Flurfunk. Geschützt heißt aber auch: Der Chef darf nicht mithören. Sonst kommt dort keine offene und ehrliche Diskussion zustande.

Welches Lernmanagementsystem (LMS) eingesetzt wird, ist nicht nur eine Frage der Philosophie, sondern auch der eigenen IT-Kompetenzen. Open-Source-Plattformen wie etwa Ilias oder Moodle sind zwar kostenlos, dafür muss man sich intern mehr damit befassen, was die Implementierung, Anpassung an die betrieblichen Prozesse, Schulungen und den Support angeht. Zahlreiche Fachleute aus den Communities bieten Support an. Anders als die Plattform selbst ist der allerdings kostenpflichtig. Wenn er wegfällt, kann man den Quellcode selbst bearbeiten. „Open-Source-Plattformen entwickeln sich schnell weiter und machen den meisten kommerziellen Systemen ernsthaft Konkurrenz", findet Henning.
Mittelständler ohne eigene IT-Abteilung sind mit der kommerziellen Lösung vielleicht besser bedient, denn die Wartung und Updates übernimmt der Anbieter. Je nach Vertrag laufen die Programme auf dem Server des Anbieters und werden nutzungsabhängig abgerechnet. Natürlich sollte sichergestellt sein, dass die Inhalte und Lernerdaten über eine sichere Verbindung übertragen werden. Und selbstredend müssen die Lerninhalte auf allen mobilen Endgeräten laufen – sei es ein Notebook, Smartphone, Blackberry oder Tablet-PC.

Nicht nur für Digital Natives, die ihre Freizeit mit Online-Spielen verbringen, sind Serious Games (Lernspiele) eine geeignete Form, Wissen zu erwerben. Auch die ältere Generation kommt zunehmend auf den Geschmack. Inhaltlich kann ein Benimmtraining zur Vorbereitung auf eine Asienreise ebenso abgebildet werden wie eine vollständige BWL-Schulung. „Der Mensch spielt schon seit Millionen von Jahren – und immer haben Spiele dem Erlernen ernster Techniken gedient", erklärt Henning. Man dürfe zwar die Gefahren nicht ignorieren, „aber wir wissen, dass beim Lernen viel Freiheit notwendig ist und wir daher strikte Lernansätze mit vorgeschriebenen Lernwegen ad acta legen müssen."

Quelle: VISAVIS Economy Ausgabe 1/2011, Beilage im Handelsblatt

Kirsten Seegmüller

GABAL 2012
Mitglieder werben Mitglieder

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

DGSL stellt Weichen für die Zukunft

Die Deutsche Gesellschaft für Suggestopädisches Lehren und Lernen (DGSL e.V.) hat die Weichen für die zukünftige Fahrtrichtung des Verbandes gestellt. Am zweiten Juni-Wochenende traf sich der neu gewählte Vorstand zu seiner ersten Strategie- und Vorstandssitzung.

Die Weiterentwicklung der Suggestopädie ist dabei von elementarer Bedeutung. Während die DGSL einerseits Voraussetzungen schaffen möchte, um über die Art und Weise des Lernens zu einem lebenswerteren Miteinander zu gelangen und damit Kultur zu prägen, sollen auf der anderen Seite die Rahmenbedingungen der heutigen Lernwelt nicht außer Acht gelassen werden: Trends zum Selbstorganisierten Lernen (SOL), die Entwicklung der Neurowissenschaften, Methodenübersättigung, Einsatz neuer Medien, Trainerschwemme und ein Überangebot an Verbänden.

„All unsere relevanten Aktivitäten und Inhalte werden daraufhin überprüft, ob sie auch der Persönlichkeitsentwicklung dienen und zu einem lebenswerteren Miteinander beitragen," erklärt Silvia Schuma, Vorsitzende des Verbandes. „Des Weiteren gehört zur Weiterentwicklung des Miteinanders die Zusammenarbeit mit anderen: mit Schulen, Universitäten und der Wirtschaft. Wir werden intensiv an der Neuausrichtung der DGSL arbeiten und Strategien für die Zukunft entwickeln."

Miteinander die Weichen für die Zukunft stellen – das soll in Kooperationen und Projekten geschehen, aber auch und vor allem im Inneren der DGSL. Ein wichtiger Punkt dabei ist der Ausbau der Regionalforen. Bisher gibt es Regionalforen in München, Bergisch-Gladbach und Drolshagen. Sie sind zusätzlich zur Geschäftsstelle in Olching Anlaufstellen für alle an Suggestopädie Interessierte und veranstalten mehrmals im Jahr Treffen und Methoden-Workshops.

Die vom Vorstand erarbeiteten Leitlinien werden auch beim 11. Internationalen DGSL-Lernkongress (4. - 7. April 2013 in Kassel) prägende Impulse setzen.

Kontakt/Infos via: info@dgsl.de

GABAL Verlag

WIR GEHEN NEUE WEGE IN WIRTSCHAFT UND WEITERBILDUNG – GEHEN SIE MIT!

Sie wollen noch mehr Überblick?
Sie wollen noch mehr Informationen?

Dann kontaktieren Sie uns!
Gerne nehmen wir Sie unverbindlich in den kostenlosen Versand unserer Vorschau auch für die zweite Jahreshälfte auf! (Eine Vorschau erhalten Sie automatisch mit Erhalt Ihres Buchgutscheins.) Schicken Sie uns einfach eine Nachricht mit dem Betreff „Vorschauverteiler/Newsletter" und Ihren vollständigen Kontaktdaten!

Melden Sie sich zusätzlich für unseren Newsletter an!
GABAL SPEZIAL – DER ERFOLGSLETTER informiert Sie über neue Titel des GABAL Verlags, Nachrichten aus der Weiterbildung, Trainingsmedien aus unserem Hause und News unserer Autoren. Und auch immer wieder dabei: Spannende Gewinnspiele mit attraktiven Preisen!

1989 von Prof. Dr. Hardy Wagner und Mitgliedern des GABAL e.V. gegründet, hat sich der GABAL Verlag mittlerweile einen festen Platz in der Weiterbildungsszene erworben und verfügt nicht nur über eine einzigartige Medienvielfalt, sondern versteht sich auch in der Vernetzung unterschiedlicher Medienformen. So werden die Lerninhalte gehobenen Lern- und Bildungsansprüchen gerecht. Und zwar für die gesamte Bandbreite: Life-long-Learning heißt die Devise. Egal, ob es um Soft Skills oder fundiertes Fachwissen geht.

Der Link zum Newsletter:
https://www.gabal-verlag.de/ic/page/39/newsletter_bestellen.html

GABAL Verlag GmbH | Schumannstraße 155 | 63069 Offenbach

Telefon: 069 830066-0, Fax: -66
E-Mail: info@gabal-verlag.de

Informativ und extrem bequem: www-gabal.verlag.de

Rezensionen

www.gabal.de/rezensionen

Finden Sie auf www.gabal.de auch Rezensionen zu neu erschienenen Büchern, die weit über Sach- und Fachthemen hinausgehen. Dieses Mal u.a.:

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern)
Geheimnisse der Spitzentrainer * Touch it * Werte-Index 2012 * Public Private Partnership * Fundraising * Social Media * Raus aus Irrenhaus * angewandte Marktforschung * Schnelles Denken, Langsames Denken * Vom Coach zum Unternehmer * Sprache und Beruf * Sprache clever lernen * Dialogmarketing * MetaCards Handbuch * Lernen und Bildung Erwachsener * Berufsbildung und Berufsbildungssystem * Task-Analysis-Tools * Eignungsinterview * Jb. Management-Weiterbildung * Die 500 besten Coaching-Fragen * Neuroforschung * Architektur für Erwachsenenbildung * Bildung in Deutschland 2012 *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum)
Roman in Fragen * Information Graphics * Denk mit * Maya-Management * Pre-Sales-Marketing * Blablabla * Telemedizin * Mehrsprachigkeit * Typen * Psychopathen unter uns * Fälschung und Fake * Marketing-Gleichung * Beschleunigung des Wissens * Acht Schritte Achtsamkeit * Die andere Seite der Gesundheit * Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind! * Zirkuläres Fragen * Agiles Projektmanagement APM * Systemisch-dynamische Organisation im Wandel * System der Abweichungen * Impuls für Ihre Karriere * Milieus in Bewegung * ENTSCHEIDE DICH! – Der Weg zum Ziel *

Sachbuch
Reichtum * Ende Dollar * George Soros * neue Armut * Verzehr abgeraten * Platon in Bagdad * Clinton: viel zu tun * Freiheit und Kapitalismus * Thomas Mann (Bio) * Schwarzbuch WWF * Handbuch der Erfolglosen * Währungskrieg * DUDEN Unnützes Sprachwissen * Reportagen *

Unterhaltung
Die Verschwörung der Idioten * Whatever it takes * Robinsons blaues Haus * Die Münze * Tod auf der Donau * Todesmelodie * Drachenflotte * Grenzland * Zorn … * Blutsommer * Todesherz * K * Ashby House (Fantasy) * Heinrich Heine (Literatur kompakt) * Die letzte Sünde * Generation A (Coupland) * Platinblondes Dynamit *

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.

Mitglieder aktiv

Berichte bzw. Meldungen zu den Aktivitäten unserer Mitglieder auf www.gabal.de, im Linkbereich unter: http://www.gabal.de/mitglieder-branchen.php oder unter „Mitglieder aktiv“ im GABAL eLetter.

Neu bei GABAL eingetreten

Dipl.-Ing.	Heike Dankwart www.die-personalerin.de
	Günter Greff www.ggreff.de
Dr. phil	Hartmut Kroll
Dipl.-Ing.	Gunar M. Michael www.gunarmichael.de
Dipl.-Bw.	Dorothea Motza
	Georg Mouratidis www.seiderdubist.de
Dr. rer.nat.	Susanne Rick-Wagner www.rick-wagner.de
	Otto Riehl www.riehl-partner.de
	Ralph Spröte www.sproete-erfolgstraining.com
	Volker Streeck www.proventus-ag.de
Dipl.-Ing. (FH)	Jürgen Tiekötter www.tiekoetter-projektmanagement.de

Herzlich willkommen!

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

GABAL Kompetenzteams

KT Aktivierende Lehr- und Lernmethoden

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

KT Bildungscontrolling

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

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 Social Media

Interessenten melden sich bitte unter info@gabal.de

KT STUFEN zum Erfolg

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

Herbst-Impulstag
Reservieren Sie sich den
27.10.2012

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 ...)
- Kollegen-Preise von Mitgliedern für Mitglieder
- Teilnahme an Veranstaltungen kooperierender Verbände (bdvb, BDVT, DVNLP, Strategie Forum, GfA, 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 Büchergutschein hinaus!)
- Spotlight-Verlag: 30 % auf Abos aller Sprachen-Magazine, siehe www.spotlight-verlag.de/gabal
- personal**magazin**: zwei kostenlose Kennenlern-Exemplare
- White Papers auf www.gabal.de
- Mitglieder-Links auf www.gabal.de

Nähere Informationen über 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,- €

Veranstaltungen

Kongress Fachpresse Essen 2012 (14./15. Juni) – Monetarisierungs-Strategien

Bericht von Hanspeter Reiter

Was können denn Trainer, Berater, Coaches, Weiterbildner, ... überhaupt von einem auf den ersten Blick branchenfremden Kongress lernen? Meine erste Empfehlung: einfach mal das Event auf sich wirken lassen! Für mich ist es immer wieder interessant, Veranstaltungs-Formate anderer Verbände zu interpretieren: Mit diesem seit 1992 jährlich stattfindenden Kongress schaffte es die Fachpresse (mit VDZ Verband Deutscher Zeitschriftenverleger in Berlin und Börsenverein des Deutschen Buchhandels in Frankfurt als „Eltern") wieder, 560 Teilnehmende zu vereinen. Trotz neuer, lange umstrittener Location – statt in familiärer Atmosphäre im Wiesbadener Kurhaus nun im Q2 des sehr kubisch (oder gar kubistisch?) angelegten neuen ThyssenKrupp-Areals in Essen.

Doch wie passend, durchläuft die Branche der Fachinformations-Anbieter (das heißt: B2B, im Gegensatz zu „special-interest", also B2C) doch eine intensive Transformation, Stichwort: Digitalisierung. Eben raus aus der Komfortzone „Print", also gedruckter Medien – rein in Online, Mobile, Bewegtbild. Das nämlich sind die immer wieder in den Beiträgen aufpoppenden Herausforderungen, denen sich Fachverlage zu stellen haben, ob groß oder eher klein, ob Buch oder Zeitschrift. Nun ist das wenig überraschend, mit derlei Themen befassen sich Verantwortliche der Mitglieds-Unternehmen schon seit Jahren – und ich hatte die Trends in diversen meiner Fachartikel fürs Verlagshandbuch (www.input-verlag.de) aufgearbeitet. Was also sind dann die „Learnings" aus zwei Kongress-Tagen in Essen, die Sie als Weiterbildner aufnehmen könnten? Meine zweite Empfehlung, beschäftigen Sie sich gerne mit folgenden Themen:
Was ist der Kittelbrennfaktor bei den Fachverlagen? Digitalisierung!
Wo finden Sie Chancen für potenzielle Kooperationen zwischen Ihnen als Bildungsanbieter und Fachverlagen?
Lassen Sie sich erinnern an etwas, was vielleicht verschüttet ist – und doch liegt das Gute gar so nah: Nutzen Sie Fachpresse für sich als Quelle!

Werfen wir zunächst einen Blick auf 1. Kittelbrennfaktor Digitalisierung. Kommt Ihnen bekannt vor? Zu Recht! Seit wie vielen Jahren wird der schon recht alte „Wein" eLearning in neue Schläuche gefüllt (CBT, WBT, LMS …). Doch über Apps – starker Trend zu Mobile! kriegt auch dieses Thema neuen Schwung, das u.a. Prof. Boris Alexander Kühnle von der Hochschule für Medien in Stuttgart als wichtige Ableitung für Medienhäuser ansieht, mehr aus ihrem Content zu machen, über den sie reichlich verfügen. Und, wie reichlich vorhanden ist IHR Content? Welche Themen könnten Sie so aufbereiten, dass auch Sie rechtzeitig auf den Zug aufspringen – gerade dann, wenn Sie (wie „die Fachpresse!") B2B ansprechen, also Business-Kunden: Dort entsteht mehr und mehr Nachfrage, weil lernen jederzeit an jedem Ort für jeden einzeln und unabhängig möglich wird. Was bedeutet, Unternehmen sparen (Mitarbeiter-)Zeit und Geld …

Wie gehen Sie mit 2. Chancen durch Kooperation um? Nehmen Sie einfach das Thema eLearning auf: Wie könnten Sie welchen Fachanbieter mit Inhalten, Didaktik und Methodik unterstützen? Schauen Sie sich um, welche Fachmedien in Ihren Themen unterwegs sind, und machen Sie konkrete Angebote der Zusammenarbeit! Bis hin zu Events – und da sind wir zurück in der realen Welt. Oder die Verbindung aus beiden Aspekten, online und Präsenz, dem Blended Learning, siehe Trends auch lt. learntec (mein Bericht zu 2012 liegt vor). Und wenn z.B. York von Heimburg (GF / Vorstand IDG) sich nach mehr web-affinen Mitarbeitenden wie Führungskräften sehnt, klingt das eher nach Hard Skills denn nach Soft Skills. Und gerade Wissen und Umgehen damit lässt sich durchaus in eLearn-Sequenzen packen, oder? Was haben Sie da evtl. zu bieten? Dr. Danner vom Alexander-Koch-Verlag (u.a. führende Architektur-Zeitschrift AIT) betonte – ergänzend zu vielen anderen Aspekten wie Events mit Netzwerken – den Trend seiner Marke hin zu einer umfassenden Dienstleistung an der Schnittstelle von Anbietern und Nutzern, Beratungsleistung inklusive: Mit welchen Medien sollten SIE darüber sprechen, Ihre Expertise unter dem Dach des Verlags zusätzlich zu vermarkten? So entstehen Win-win-win-Situationen …

Wann haben Sie zuletzt wirklich 3. Fachmedien als Quelle genutzt? Gerne auch zur Inspiration, doch die hatte ich schon mit 1. und 2. angesprochen. Hier meine ich: konkrete Informationen! Kennen Sie die für „Ihre Branche(n)" relevanten Magazine etc.? Also jene Ihrer Kunden/Teilnehmenden? So finden Sie Themen für Small Talk, Ansätze für erforderliche Weiterbildung, Wording aus den Begriffswelten von Entscheidern Ihrer Maßnahmen wie Anwendern Ihres Input. Ähnlich wie Sie regionale Tageszeitungen nutzen, wenn Sie „anderswo" im Einsatz sind – ich jedenfalls tue das, ergänzend zu „meiner" Süddeutschen Zeitung! Wie finden Sie „die relevanten" Fachmedien? Durchaus diesseits von Google, durch Fragen und z.B. auf Sites wie http://www.pressekatalog.de/deutsche-fachpresse-kiosk.htm oder http://www.zis-online.de/. Viele Verlage bieten Probehefte, sodass Sie evtl. sogar gratis an Basis-Lektüre herankommen.

Im Übrigen wurde an beiden Tagen deutlich, welch intensiver und herausfordernder Change-Prozess „die Branche" beschäftigt – schon seit Jahren, derzeit immer bewusster und sicher noch auf weitere Jahre hinaus. Dass es dabei um mehr als nur Hard Skills geht ... Lesen Sie weiter auf http://www.gabal.de/gabal-blog/tag/Veranstaltungen.html

RG Nord – Regionalgruppe setzt auf aktive Mitglieder

Mit viel Engagement gegründet auf einem ehemaligen Feuerschiff im Hamburger Hafen, wurde die Regionalgruppe später von Paul Diebel, Lilo Endriss und Wolf-Peter Szepansky geleitet. Es war eine schöne Zeit mit spannenden Veranstaltungen zu den Themen systemische Aufstellungen in der Personal- und Organisationsentwicklung, Marketing für Trainer, kreative Methoden und einiges mehr. Diese Veranstaltungen fanden etwa alle drei Monate statt und wurde von etwa 10-20 Teilnehmern besucht. Highlight aber waren die monatlichen abendlichen Stammtische, ein Treffen für alle GABAL Mitglieder und Gäste mit Gelegenheit zum Netzwerken, Austauschen über fachliche Themen und ungezwungenes Beisammensein in netter Atmosphäre. Ein fester Stamm von etwa 5-8 Teilnehmern, manchmal auch ein Dutzend trafen sich abends im Café Mathilde in Hamburg-Eimsbüttel. Für einige Interessenten war es der Einstieg zum Kennenlernen und zum Eintritt bei GABAL. Einmal im Jahr, kurz vor Weihnachten, traf man sich dann im festlichen Rahmen zum „Jahresabschlusstreffen" in einer besonderen Location.

Es war also eine schöne Zeit und es hat dem Leitungsteam viel Freude bereitet, Referenten für die Themenabende zu finden, Räume zu organisieren, für die Teilnahme zu werben und für den reibungslosen Ablauf zu sorgen. Die Belohnung waren die freudigen Gesichter der Teilnehmer an den Themenabenden, die spannenden Inputs der Referenten, die vielen Gespräche mit netten Menschen an unseren Stammtischabenden.

Jede Zeit hat ihr Ende und auch diese hatte sie. Die Stammtische wurden nicht mehr angenommen und eingestellt. Zu den Themenabenden meldeten sich max. 2-3 Teilnehmer an. So geht dann für das engagierteste Leitungsteam die Motivation verloren, neue Ideen, die jetzt notwendig sind, bleiben aus. Es ist also an der Zeit für neue Ideen und neue Energien.

Nach längerer Passivität wollen wir nun einen neuen Anlauf wagen. Ideen austauschen, interessante Gesprächspartner kennenlernen, Kontakte festigen ...

Wir laden alle an der Mitarbeit in der Regionalgruppe Nord Interessierten zu einem Treffen ein. Im Mittelpunkt wird das Thema stehen: Wie können wir eine interessante und lohnenswerte Zusammenarbeit entwickeln? Welche Angebote wollen wir organisieren, welche Themen besprechen?

Termin: 12.09.12 um 19.30 Uhr
Ort: Café Mathilde, Bogenstr. 5, 20144 Hamburg
Anmeldungen an rg-nord@gabal.de

Ihr RG-Nord Team

RG Rheinland

Kooperationsveranstaltung mit begleitender Ausstellung am 21.09.2012 in Köln.

Marketingstrategien in Zeiten von Internet, iPhone, Social Media & Co.

Ab 17:00 Uhr haben die Teilnehmenden Gelegenheit, verschiedene Experten im Vortrag und an den Ausstellungsständen zu erleben und sich zu diesem aktuellen Thema umfassend zu informieren.

Themen und Referenten:

Prof. Dr. Michael Bernecker: Social Media Marketing – Strategien, Tipps und Tricks für die Praxis
Michael Schmettkamp: 3 gute Gründe, ein Webinarprofi zu werden!
Christian Dox und Uwe Räther: Internetmarketing – was gehört auf die Homepage von Trainer/-innen?

Gelebtes Projektmanagement

Wichtigster Schwerpunkt in der Erwachsenenbildung 2012 ist das Thema „Projektmanagement". Deutsche Firmen suchen im Augenblick dringend qualifizierte Mitarbeiter – vor allem Projektleiter (m/w). Viele Projekte werden derzeit geplant und sollen die Unternehmenszukunft sichern. Schlüssel dazu sind geschulte Projektleiter (m/w) und schnell handelnde Projektteams.

Prolog-Trainer (m/w) machen Ihre Teams fit in und an Echtprojekten ohne Schulungs- und Seminaraufwand: In Kick off-Meetings können Führungskräfte die Erfolge messen.

Wir freuen uns auf Ihren Kontakt.
Nicole Hobbie · Prolog GmbH · Georgstraße 76 · 26349 Jaderberg
Telefon 04454 8221 · Fax 04454 532 · E-Mail: info@prolog.de · www.prolog.de

PROlog PROJEKTMANAGEMENT

Prolog-Trainer: Berufserfahrung in Projektmethodik seit über 30 Jahren

Lutz Lochner: Nutzen von Internetportalen und Apps, modernes Telefonmarketing.
Im Mittelpunkt stehen die praktischen Aspekte der Marketingstrategien über moderne Medien. Fragen nach Erfolgsaussichten, Zeitaufwand und Kosten werden von den Experten beantwortet und diskutiert.

Ebenfalls wird es Tipps dazu geben, für welche Zielgruppen und Themen welche Marketingstrategie empfehlenswert ist.

Wie immer sorgt das Orga-Team dafür, dass die Kommunikation untereinander nicht zu kurz kommt, somit beginnt die Veranstaltung mit einem „Aussteller-Speed-Dating".
Im Verlauf des Abends können alle vier Experten gehört werden. Zur Stärkung zwischendurch wird es ein reichhaltiges italienisches Buffet geben, eine hervorragende Gelegenheit für aktives Networking.

Die Teilnahmegebühr beträgt EUR 30,00 für Mitglieder von GABAL, Trainertreffen und TRAINERversorgung e.V., EUR 35,00 für Gäste. Veranstaltungsort ist das Mercure Hotel, Friesenstr., Köln, Anmeldung (erforderlich) über info@trainerversorgung.de.
Das Programm ist zu finden auf http://www.trainerversorgung.de/termine und www.trainertreffen.de/TT-Köln. Weitere Informationen über Edit Frater, Tel.: 0221.3317987.

RG Rhein-Main

Erna Theresia Schäfer

Revival

Am 28. Juni fand in kleiner, aber feiner Runde der erste RG-Abend nach einein-halbjähriger Pause statt. Die, trotz EM-Spiel Deutschland-Italien, verbliebenen sieben TeilnehmerInnen waren sehr engagiert dabei. Schnell war klar, die Gruppe wünscht den aktiven Austausch vor Ort. Hier kurz die wesentlichen Ergebnisse zur weiteren Entwicklung der Regionalgruppe:
Da wir in den vergangenen Monaten erfolglos versuchten, eine Nachfolge für Matthias Böhme zu finden, übernehme ich bis Ende 2013 die kommissarische Leitung der RG. Matthias Böhme und Berthold Knichel unterstützen mich im RG-Team. Ende November wird in der 1. Teamsitzung das Jahresprogramm 2013 beschlossen. Geplant ist ein Jahresprogramm mit sechs Veranstaltungen, davon zwei in Kooperation mit der GfA-Gruppe Wiesbaden.

Die Gruppe ist sowohl interessiert am Netzwerken wie auch an Weiterbildungsthemen. Dabei werden Veranstaltungen mit Werkstatt-Charakter, gerne auch in kleiner Gruppe, bevorzugt. Das Brainstorming zum Programm ergab folgende Themen-Präferenzen: Visualisieren am Flipchart, Teamfindung, Storytelling, Emotionale Rhetorik, Honorargestaltung (zielgruppenbezogen), Vertragsrecht/Medienrecht/Urheberschutz.

Ende 2013 wählt die Regionalgruppe im Rahmen der Jahres-Abschlussveranstaltung eine neue RG-Leitung. Ich bin gespannt auf unsere regionale Entwicklung, freue mich aufs Netzwerken und Weiterbilden vor Ort.

Erna Theresia Schäfer
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Ruhr

Gehen Sie mit uns auf Heldenreise

bei der nächsten Veranstaltung der RG Rhein-Ruhr am 29.11.2012 im Unperfekthaus in Essen. Wir freuen uns, dass wir als „Reiseleiterin" Angelika Höcker gewinnen konnten, die spätestens seit ihrer Buchveröffentlichung „Business Hero" im Herbst 2010 als ausgewiesene „Expertin für Heldenreisen" gilt.

Angelika Höcker

Was dürfen Sie an diesem Abend erwarten:?
Im Berufsleben oder in der persönlichen Weiterentwicklung gibt es immer wieder Situationen, in denen ein persönliches Abenteuer bevorsteht, doch der Weg zum Ziel noch undeutlich ist. Wer konsequent den eigenen Wandel vorantreiben will, muss sich mutig auf seine individuelle Heldenreise begeben.

Die Heldenreise als Leitmotiv in Change-Prozessen

Im modernen Arbeitsleben stellt die Heldenreise eine gelungene Metapher, einen wirkungsvollen Leitfaden für einen persönlichen Motivationsprozess dar und kann als schrittweise Handlungsanleitung und -begleitung weg vom Status quo und hinein in eine neue Perspektive verstanden werden. Wer die Motive der Heldenreise für sich nutzt, steigert die eigene Tatkraft, weckt das Engagement von Mitarbeitern und bahnt einen Weg für die sinnvolle Begleitung von erfolgreichen und profitablen Change-Prozessen.

Profitieren Sie vom brillanten Veränderungsleitfaden der Heldenreise und der Anwendung im Business. Angelika Höcker wird uns an diesem Abend die Stationen der Heldenreise vorstellen und aufzeigen, wie sie bei Veränderungsvorhaben hilfreich sein können. Zwischendurch und am Ende der Veranstaltung haben Sie immer wieder die Möglichkeit, Ihre Fragen einzubringen und Ihre eigenen Erfahrungen mit der erfahrenen Autorin zu diskutieren. Angelika Höcker begleitet seit über 20 Jahren als systemischer Coach, Prozessbegleiterin und Trainerin Menschen und Organisationen in lebendigen, nachhaltig wirkungsvollen

Change- und Kulturprozessen. Mehr Info finden Sie hier: www.businesshero.de

Im Anschluss an die Veranstaltung bleibt genug Zeit zum Netzwerken mit GABAL Mitgliedern und Gästen aus dem Weiterbildungsbereich und/oder für einen Rundgang durch das interessante Unperfekthaus.

Ihr RG Rhein-Ruhr-Team
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Stuttgart/ Mittlerer Neckar

Bericht zur Veranstaltung am 18. April 2012 mit zwei Vorträgen

„Ein Baustein zum erfolgreichen Unternehmer: Den Herausforderungen des demografischen Wandels begegnen“: Diesen informativen Vortrag, bei dem es um Unterstützungsangebote des Kompetenzzentrums Beruf & Familie Baden-Württemberg für Arbeitgeber geht, hörten die Teilnehmenden des GABAL Regionalgruppenabends von Frau Sophia Dolata vom Kompetenzzentrum Beruf & Familie Baden-Württemberg.

Sophia Dolata

Eine vorausschauende, zukunftsorientierte Personalarbeit setzt heute auf Familienorientierung und Demografiesensibilität. Doch was ist zu beachten, wenn man als Arbeitgeber seinen Betrieb im Sinn dieser Anforderungen noch besser aufstellen will? Wie erarbeitet man auf die Ausgangssituation abgestimmte Entwicklungsziele? Wie lassen sich Führungskräfte, Mitarbeiter/-innen und ggf. weitere Stakeholder angemessen und ergebnisorientiert beteiligen? Was ist bei der Kommunikation nach innen und außen zu beachten? Was für familienfreundliche Maßnahmen und Instrumente gibt es überhaupt?
Diese und weitere Fragen, erklärte Frau Dolata, versucht das Kompetenzzentrum zu beantworten, mit den Betroffenen zu erarbeiten und zielorientiert zu diskutieren. Es informiert, berät und unterstützt Arbeitgeber im Land bei der familienorientierten und demografiesensiblen Organisationsentwicklung. Zugeschnitten auf die Situation im jeweiligen Betrieb – von der ersten Idee bis hin zur Umsetzung konkreter Maßnahmen.
Das Kompetenzzentrum Beruf & Familie bietet aktuelle Fachinformationen, Best-Practice-Beispiele, Kontakte zu regionalen Netzwerken, eine Veranstaltungs- und Expertendatenbank, Beratung und Prozessbegleitung zur familienorientierten Organisationsentwicklung, Unterstützung bei der regionalen Vernetzung, Führungskräftefortbildungen, Fachkonferenzen und Workshops zur Mitarbeiterbeteiligung. Eine besondere Expertise hat das Kompetenzzentrum Beruf & Familie in den letzten Jahren zu den Themen Elder Care und Dual Career aufgebaut.
Weitere Informationen auf dem Internetportal: www.kompetenzzentrum-bw.de oder bei Frau Sophia Dolata, E-Mail: sophia.dolata@stala.bwl.de, Tel.: 0711/ 641 – 2421.

Im zweiten Teil des Regionalgruppenabends begeisterte Trainerin und Autorin Annette Auch-Schwelk die Anwesenden mit ihrem Vortrag „‚Ich bin Ich'-Prinzip – erfolgreich mit Selbstbewusstsein”. Bin ich Selbstbewusst? Wie beantworten Sie diese Frage? Mit Ja oder Nein oder Ab und zu? Nehmen Sie sich einen Augenblick Zeit und beantworten Sie danach die zweite Frage: „Was genau heißt Selbstbewusstsein für mich?“ Vielleicht bekommen Sie das Bild einer Frau, die souverän und kraftvoll vor einer großen Gruppe spricht. Oder vielleicht denken Sie an Ihren Kollegen, wie er beim Kunden locker und mit Überzeugungskraft den Auftrag gewonnen hat. Selbstbewusste Menschen sind sich ihres Selbst bewusst. Sie kennen ihre Stärken und ihre Schwächen. Sie wissen, dass sie bewusste und unbewusste Persönlichkeits- und Verhaltensmerkmale haben. Sie sind bereit, sich selbst zu

Monika Heilmann (li.), Annette Auch-Schwelk (re)

erforschen. Sie gehen ihren eigenen Weg. Weshalb ist es wichtig, sich seiner Selbst bewusst zu sein?

- Wenn Sie sich selbst kennen, wissen Sie, mit wem Sie es zu tun haben – das gibt Sicherheit und Vertrauen.
- Sie erkennen Ihren Wert – dies führt zu Respekt und Wertschätzung.
- Sie übernehmen Verantwortung für sich und Ihr Leben. Sie bestimmen, was Sie machen – das ist Freiheit.

Anhand von anschaulichen und einfachen Übungen zeigte Annette Auch-Schwelk in ihrem Vortrag, wie jeder sich seiner Selbst bewusst werden kann. Doch es ist wie beim Sport. Es hilft nicht, es nur einmal zu tun. Sondern es gehört Ausdauer, Neugier und Offenheit dazu, um den „Selbst-bewusstsein-Muskel“ zu trainieren. Dabei hilft das „Ich bin Ich“-Prinzip! Dieses setzt sich zusammen aus:

1. Selbst – Erkenntnis
2. Selbst – Sicherheit
3. Selbst – Vertrauen
4. Selbst – Wert
5. Selbst – Motivation
6. Selbst – Gelassenheit
7. Selbst – Verantwortung
8. Selbst – Bestimmung
9. Selbst – Liebe

Annette Auch-Schwelk begeisterte die Teilnehmenden mit ihrem abwechslungsreichen und lebendigen Vortrag. Jeder nahm praktische, greifbare Anregungen, wie er sich selbst bewusst werden kann, mit nach Hause.

Beitrag von der Regionalgruppe
Stuttgart/Mittlerer Neckar
rg-stuttgart@gabal.de

Adressenliste

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Sprecher des Vorstands
Hanspeter Reiter
Gautinger Str. 1, D-82061 Neuried
Fon 089 - 745292-12
hanspeter.reiter@gabal.de
➤ **Marketing/PR/Kooperationen Koordination Geschäftsstelle**

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

Vorstandsmitglieder
Prof. Dr. Michael Bernecker
Deutsches Institut für Marketing
Hohenstaufenring 43-45
D-50674 Köln
Fon 0221 - 99555-100, Fax -1077
michael.bernecker@gabal.de
➤ **Hochschule**

André Jünger
Birkenweg 1, D-63263 Neu-Isenburg
Fon 06102 - 306642, Fax - 306643
andre.juenger@gabal.de
➤ **Koordination GABAL Verlag**

Willi Kreh
Dieselstr. 12, D-61191 Rosbach v. d. Höhe
Fon 06003 - 9142-0, Fax -22
willi.kreh@gabal.de
➤ **Finanzen/Strategie**

Bettina Walker
Listerstr. 4, D-45147 Essen
Fon 0201 - 72658-84, Fax -86
bettina.walker@gabal.de
➤ **Qualität**

Ehrenvorsitzender
Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12, D-76831 Billigheim
Fon 06349 - 996455, Fax - 996456
hardy.wagner@gabal.de
➤ **STUFEN zum Erfolg**

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)
Dr. Roland Vees
Fon 08320 - 925990 0
rg-allgaeu@gabal.de

RG Berlin-Brandenburg
Dr. Kerstin Jensen-Dämmrich
Fon 030 - 887 06-40 31
rg-berlin-brandenburg@gabal.de

RG Franken (Ansprechpartnerin)
Helga Scholz
Fon 091 - 997325
rg-franken@gabal.de

RG Hannover
Wolfgang Neumann, Carmen Kuntze, Ute Roehl
Fon 0511 - 696280
rg-hannover@gabal.de

RG Nord
Anfragen an rg-nord@gabal.de

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

RG Osthessen (Ansprechpartnerin)
Dr. Gudrun Schwegler
Fon 0661 - 25055533
rg-osthessen@gabal.de

RG Rheinland
Prof. Dr. Michael Bernecker
Fon 0221 - 99555-100
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Main
Erna Theresia Schäfer (komm.)
Fon 0671 - 2985873
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Neckar
Bernhard Lorenz
Fon 0170 - 3483099
rg-rhein-neckar@gabal.de

RG Rosenheim
Dr. Rudolf Müller
Fon 08034 - 707825, Fax - 708014
rg-rosenheim@gabal.de

RG Rhein-Ruhr
Bettina Walker, Gudrun Böker
Fon 0201 - 72658-84
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Mitteldeutschland
Dr. Christine Schubert
Fon 03443 - 3935-0
rg-mitteldeutschland@gabal.de

RG Stuttgart/Mittl. Neckar
Monika Heilmann
Fon 0711 - 754334, Fax - 4409411
rg-stuttgart@gabal.de

RG Südwest
Anfragen bitte an info@gabal.de

Internationale Ansprechpartner

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

GABAL Schweiz
Prof. Dr. phil. Jürg Meier, JUMEBA
Bergmattenweg 101, CH-4148 Pfeffingen
Fon +41 (0)617 - 5383-33, 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® – **G**esellschaft zur Förderung **A**ngewandter **B**etriebswirtschaft und **A**ktivierender **L**ehr- und Lernmethoden in Hochschule und Praxis e.V.
Bundesgeschäftsstelle
Erna Theresia Schäfer (Leitung)
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 06132 - 50950-90, 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 (verantw.),
Erna Theresia Schäfer

Druckkoordination und Versand:
Laserline Berlin

Beilagen:
Herbst-Impulstag Flyer

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:
15.11.2012

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.

JÜNGER TrainTools

NEUERSCHEINUNG

Seminarpaket Kommunikation

Komplettlösung für professionelles Training

Kommunikation ist das Werkzeug, welches in der Umsetzung aller Aufgaben der Führungskraft nachhaltig wirkt. Ausrichtung, Vermittlung und Motivation ist das Ergebnis professioneller Kommunikation. Dieses Trainingsprogramm vermittelt Techniken, wie die Kommunikation Ihrer Seminarteilnehmer verbessert werden kann.
Dabei lernen sie verschiedene Kommunikationsmodelle und Gesprächstechniken kennen.

CD-ROM mit 2-Tages-Seminaren in 4 Themenmodulen
jeweils mit Trainerleitfaden, Präsentationsfolien, Übungen,
Checklisten, Formularen, Vorlagen,
4 30-Minuten-Bausteine,
4 Mikro-Trainings,
4 PC-Lernquiz,
Methoden, Tools und Vorlagen zum Seminareinstieg
Illustrationen und Foliengestaltungsvorlagen.

Best.-Nr. 9655, Einführungspreis EUR 99,00 (D/A)

Konzeptbeschreibung finden Sie hier:

(einfach den Code auf Ihrem Handy einlesen; Kostenlose Handy-Software gibt es im Internet)

Oder einfach informieren unter:

www.juenger.de

Noch Fragen? info@juenger.de
Jünger Medien Verlag | Offenbach