

# RG Nordbayern Kickoff

**Herbst-Impulstag:**  
Methodentag „Aktivieren  
und Präsentieren“  
31.10.2015 in Mainz

## Inhalt

<b>Editorial</b>	<b>2</b>
<b>Praxis   Tools</b>	
Eine Mediation ist betriebliche Gesundheitsförderung	3
Damit es letztendlich auch zum Abschluss kommt	4
Kein Projekt ohne Risiko – Ein Lösungsvorschlag	5
Gesetzlicher Mindestlohn	6
<b>40 Jahre GABAL:</b> Jubiläums-Impulse-Journal	<b>8</b>
<b>Literatur</b>	
Rezensionen	8
<b>Aktivitäten</b>	
Veranstaltungen	10
Herbst-Impulstag 2015: GABAL Methodentag	11
<b>RG-Aktivitäten</b>	
RG Nordbayern	11
RG Oberbayern	12
RG Rheinland	12
RG Rhein-Ruhr	13
RG Stuttgart/Mittlerer Neckar	14
<b>Adressenliste</b>	<b>15</b>
<b>Impressum</b>	<b>15</b>



Bildquelle: [www.schwarzbrotdesign.de](http://www.schwarzbrotdesign.de)

RG-Leiterin Julia Hayn, Vorstandssprecher Hanspeter Reiter und die Referentin Prof. Dr. Jutta Heller (v.l.n.r.) freuten sich über knapp 40 hochinteressierte Gäste.





## Schönen guten Tag,

alle Jahre wieder wird hinterfragt, was Weiterbildung denn überhaupt bewegen könne. Vielleicht erinnern Sie noch die „Weiterbildungslüge“. Oder es geht um die Rolle „der Führungskraft“, sei es mit Reinhard Sprengers „Mythos Motivation“ oder Regina Mahlmanns „Unternehmen in der Psychofalle“: Mit all dem sollten wir Weiterbildner uns naturgemäß auseinandersetzen ... Aktuell nehmen „die Medien“ allerdings eine andere Perspektive ein, nämlich die eines Wettstreits von dualer Ausbildung (doch weniger toll als allseits gelobt?) und

akademischer Bildung, im Nachklang zum 8-jährigen Gymnasium. Letztgenannter tertiärer Bereich ist eh schon durch den sogenannten Bologna-Prozess in Misskredit geraten, mit der Idee, Studierende rascher in die Wirtschaft bringen, via (verkürztem) Bachelor-Studium und Anerkennen von erworbenen Kompetenzen als credit-points – wobei das duale Studium offenbar durchaus gepuscht wird. Und nun arbeitet der DVWO ausgerechnet an einem Studiengang BMAT?! Durchaus, um KollegInnen aus der Praxis einen Hochschul-Abschluss zu ermöglichen, der halt immer noch einen hohen Stellenwert besitzt, bei aller Zertifizierung anderer Art.

... Doch manchmal habe ich den Eindruck, die Diskussionen werden recht abgehoben geführt und Strategien mehr theoretisch entwickelt statt konkret in der Praxis und für die Praxis. Und genau um diesen Praxis-Bezug kümmern wir uns bei GABAL, etwa bei den Impulstagen: Frühjahr ist gerade vorbei, wenn Sie diese impulse-Ausgabe erhalten, mit vorläufig letztmalig „Marketing“ als Thema – ein Bericht folgt in Ausgabe 2/2015. Schon freuen wir uns auf Ihre/deine Anmeldung für den 31. Oktober in Mainz: „GABAL Methoden-Werkstatt: Aktivieren und Präsentieren“, wieder mit einem bunten Portfolio – siehe die Kurz-Vorschau auf Seite 11.

Apropos Herbst-Impulstag, dort erwartet Sie ein weiteres Schmankerl: Den Teilnehmenden werden wir als Erste das konkrete Programm der Jubiläums-Impulstage präsentieren, das wir dann für alle in den GABAL-impulsen Ende Dezember publizieren werden! So viel sei verraten: Zum Rückblick wird die Vorausschau kommen, Vergangenheit und Zukunft verwoben mit „40 Jahre GABAL: Impulse, die Sie weiterbringen!“ am 4./5. Juni 2016 im Lufthansa Training & Conference Center Seeheim/Frankfurt. Und hieran sei erinnert: Auch Sie können sich zum 40-jährigen „verewigen“, nämlich in der Festschrift. Wenn Sie denn einen Beitrag dazu liefern – siehe auf Seite 8.

Nun, dann freue ich mich, möglichst viele LeserInnen dieser Gedanken bei (mindestens) einer dieser Gelegenheiten persönlich zu treffen, und grüße herzlich

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

... auch im Namen aller Vorstände und der Geschäftsstelle ...

## GABAL Mitglieder Vorteile „auf Wunsch“:

- **AC-Profil:** 50 % Ermäßigung auf TypProfil -V
- **Legamaster:** 15 % auf die Katalog-Angebote
- **METALOG:** 50 % auf Workshop-Angebote
- **Neuland:** 10 % auf das definierte Neuland-Sortiment
- **Trainerversorgung:** kostenfreie Mitgliedschaft (als Voraussetzung ...)
- **Kollegen-Preise** von Mitgliedern für Mitglieder
- Sonderkonditionen auf **Veranstaltungen** kooperierender Verbände (u.a. bdvb, BDVT, GfA, GPM) und div. Veranstalter
- 20 % Nachlass auf die Medien des **GABAL Verlags** und **JÜNGER Medien** (über den jährlichen Büchergutschein hinaus)
- **Spotlight-Verlag:** 30 % auf Abos aller Sprachen-Magazine
- 10 % Ermäßigung auf die **DiSG®**-Trainerzertifizierung
- **personalmagazin:** zwei kostenlose Kennenlern-Exemplare
- **PERSONAL IM FOKUS:** drei Ausgaben zum Preis von einer
- **PraxisCampus:** 20 % Rabatt auf alle Seminare
- **White Papers** auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de)
- **Mitglieder-Links** auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de)
- **GABAL Webtalks**
- Sonderkonditionen auf die Zertifizierung **DVWO Qualitäts-Siegel**

### Weitere Vorteile sowie die Rabatt-Codes auf:

[www.gabal.de/partner.html](http://www.gabal.de/partner.html)

Dies sind abrufbare Sonderkonditionen, die zusätzlich zu den 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,- €

## Eine Mediation ist betriebliche Gesundheitsförderung



Monika Heilmann

*Unter dem Begriff „betriebliche Gesundheitsförderung“ stellen wir uns üblicherweise Rückengymnastik, gesunde Ernährung, Zuschüsse der Krankenkasse für körperliche Aktivitäten oder auch Gesundheitschecks vor. Aber was um alles in der Welt kann eine Mediation zur betrieblichen Gesundheitsförderung beitragen?*

Dass sich Unstimmigkeiten, Kämpfe oder Intrigen am Arbeitsplatz langfristig auf die Gesundheit auswirken können, ist heutzutage vielen Personalmanagern und Führungskräften bewusst. Die negativen Effekte von eskalierenden Konflikten oder Mobbing auf die Gesundheit sind unbestritten. Auch offenkundige oder ständige unterschwellige Reibereien und Spannungen nerven bei der Arbeit. Sie bringen die Menschen an ihre persönlichen mentalen Grenzen und lassen sie darunter leiden. An manchen Arbeitsplätzen haben sich viele Menschen schon daran gewöhnt, dass Arbeit ein täglicher Kampf ist und kein Vergnügen. Häufig treten gesundheitliche Schäden auf.

Nicht angegangene, ungelöste Konflikte, Auseinandersetzungen oder Reibereien können bei den Beteiligten psychische oder psychosomatische Beschwerden verursachen und zu erhöhten Krankenschreibungen führen. Darunter leiden im Übrigen nicht nur die Betroffenen, sondern das gesamte Betriebsklima, die Produktivität, möglicherweise die Kunden- und Geschäfts-

beziehungen und letztendlich auch das Unternehmensimage. Ungelöste Konflikte kosten den Arbeitgeber sowie die betroffenen Menschen Zeit, Geld und Nerven und schaden der Gesundheit!

### Zunahme der psychischen Erkrankungen

Unumstritten ist, dass die Zahl der psychischen Erkrankungen in den letzten Jahren anstieg. Sicher nicht alleine durch die Zunahme von konfliktträchtigen Situationen im Arbeitsalltag, es spielen noch mehr Faktoren mit. Auch der Faktor, dass in den letzten Jahren psychische Erkrankungen entstigmatisiert wurden und sich Menschen häufiger bei psychischen Beschwerden in Behandlung begeben. So spielen nicht mehr alleine die körperlichen Verschleißerkrankungen eine große Rolle in der betrieblichen Gesundheitsförderung, sondern genauso die psychischen Belastungen.

### Was heißt „psychisch gesund sein“?

Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) definiert psychische Gesundheit als einen „Zustand des Wohlbefindens, in dem der Einzelne seine Fähigkeiten ausschöpfen, die normalen Belastungen bewältigen und produktiv und fruchtbar arbeiten kann und imstande ist, etwas zu seiner Gemeinschaft beizutragen“. Dieses ganzheitliche Verständnis von Gesundheit berücksichtigt das körperliche, psychische und soziale Wohlbefinden gleichermaßen, vor allem aber das Entwicklungspotenzial jeder und jedes Einzelnen – auch hinsichtlich des Umgangs mit mehr oder weniger eskalierenden Konfliktsituationen.

Die meisten Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Führungskräfte legen Wert darauf, dass in ihrem beruflichen Umfeld die Arbeitsatmosphäre stimmt und sie in einem Klima einer wohlwollenden Zusammenarbeit tätig sein können. Betriebliche Gesundheitsförderung hat zum Ziel, die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen bei der Arbeit zu verbessern. Dazu gehören unter anderem das Bereitstellen von Gesundheitsangeboten und die Förderung der

persönlichen Entwicklung. Menschen mit einer starken Persönlichkeit und einem inneren Gleichgewicht sind konfliktfähig, gehen Konfliktsituationen konstruktiv an und erkennen, wann externe Hilfe beauftragt werden sollte.

Die Weiterentwicklung der Persönlichkeit für eine stabile psychische Gesundheit wird gefördert durch Seminare und Coachings sowohl für Mitarbeiter als auch für Führungskräfte, beispielsweise zu den Themen „Umgang mit Stress und Spannungen“, „Persönlichkeitsentwicklung“ oder auch „Konfliktmanagement“. Bei bereits entstandenen Konfliktsituationen kann die psychische Gesundheit mit einer Mediation gefördert werden, indem die Beteiligten die Spannungen und Konflikte unter der wertschätzenden und vertraulichen Leitung des Mediators klären. Innere Widerstände, Wut und Ärger werden in Konflikten als unangenehme Gefühle gespürt. Diesen Gefühlen wird in einer Mediation entsprechend Raum gegeben. Sind sie einmal offengelegt und bearbeitet, kann ein Versöhnungs- und Verständnisprozess eingeleitet werden. Dieser fördert die Gesundheit und hilft, psychische und psychosomatische Erkrankungen zu vermeiden.

Ein Mediator ist gefordert, die Medianten dabei zu unterstützen, aus einem Muster der gegenseitigen Schuldzuweisung auszusteigen. Deshalb kann Mediation durchaus als eine persönlichkeitsbildende Maßnahme verstanden werden – keinesfalls als Strafaktion für streitende Mitarbeiter.

### Was führt im Arbeitsalltag zu Konflikten?

Die Konfliktursache Nr. 1 am Arbeitsplatz ist eine mangelhafte, oberflächliche Kommunikation. In Stresssituationen wird die Kommunikation noch schwieriger und oftmals kräftig angeheizt, bis der Konflikt eskaliert. Besonders in verfahrenen Situationen ... [Lesen Sie weiter auf www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html) 

Monika Heilmann  
[www.cowimo.de](http://www.cowimo.de)

## Damit es letztendlich auch zum Abschluss kommt: Fragen oder nicht fragen – das ist hier die Frage ...



Oliver Schumacher

*Wer kennt nicht das Lied aus der Sesamstraße „Der, die, das – wer, wie, was – wieso, weshalb, warum – wer nicht fragt, bleibt dumm!“? Doch sind Fragen im Verkauf wirklich immer so geschickt? Sind sie nicht manchmal auch ein Mittel, um Macht auszuüben? Kann es nicht sogar passieren, dass manche Kunden sich ausgefragt fühlen? Oder ist es eher so, dass sich Kunden oft falsch oder gar nicht verstanden fühlen, weil sich Verkäufer nicht genügend Zeit nehmen, um tatsächlich gute (= die richtigen) Fragen zu stellen?*

Vielleicht haben Sie es selbst schon einmal erlebt: Sie fragen einen Mitmenschen etwas, dieser erwidert – und später kommen Sie unter Rechtfertigungszwang, weshalb Sie es denn so und nicht anders gemacht haben. Solche Diskussionsspiralen leiten sich meistens mit „Aber ich habe doch vorhin danach gefragt!“ und „Ja, aber ich wusste doch nicht, dass das so gemeint war!“ ein. Dann ist es für beide Beteiligten schwer, ohne Gesichtverlust und negative Emotionen aus der Debatte herauszukommen. Aber woran liegt das? Es gibt eine Vielzahl von Gründen, weshalb Antworten auf Fragen unterschiedlich ausfallen können:

- Die Frage selbst ist nicht eindeutig. Vielleicht, weil sie zu kompliziert formuliert wurde oder mehrdeutig interpretierbar ist.
- Die Frage wurde trotz ihrer bestmöglichen Formulierung dennoch falsch verstanden.
- Aufgrund von zu vielen Fragen treten Er-

müdungseffekte auf. Der Befragte hört bei zu vielen Fragen manchmal einfach gar nicht mehr richtig hin.

- Es besteht kein Interesse daran, dem Gesprächspartner die Wahrheit zu sagen.
- Viele möchten gegenüber anderen kompetent und interessant erscheinen. Dadurch fällt dann ihre Antwort etwas anders aus, als sie eigentlich sein müsste.
- Manch ein Befragter hat Angst vor negativen Konsequenzen, wenn er ehrlich antwortet.
- Auch die gegenwärtige Stimmung und Tagesverfassung fließen mit ein.
- Wenn weitere Personen anwesend sind, können die Antworten ebenfalls anders ausfallen. Vielleicht, weil der Befragte der anwesenden dritten Person imponieren möchte.

### Sich selbst beFRAGEN

Verkäufer haben die Verantwortung dafür, dass Kunden ihre Äußerungen so verstehen, wie sie es beabsichtigen. Ebenfalls müssen Verkäufer das Gespräch so steuern, dass dieses als gemeinsamer Prozess erlebt wird. Dies setzt einige wichtige Faktoren voraus: Genaues Hinhören, Fokussierung auf das, was der Kunde sagt und wie er seine Aussagen formuliert, sowie auch die Beobachtung nonverbaler Signale. Dabei muss der Verkäufer aber nicht nur auf seinen Kunden achten, sondern auch auf sich selbst, und ständig reflektieren: Verstehe ich den Kunden wirklich und richtig? Antwortet mein Kunde so, wie ich es erwarte? Wie reagiert eigentlich mein Körper auf die Antworten meines Kunden? Sind meine Wortbeiträge wirklich individuell und der Situation angemessen, oder „spule“ ich gerade mein Gesprächskonzept ab, das ich vor vielen Jahren einmal gelernt und seitdem nicht mehr angepasst, geschweige denn kundenindividuell ausgearbeitet habe?

### Manchmal ist SAGEN besser als FRAGEN

Fragen an sich sind immer neutral. Erst durch ihre Anwendung entfalten sie auf den Gefragten ihre Wirkung: Fragen schaffen nicht nur Kontakt und signalisieren

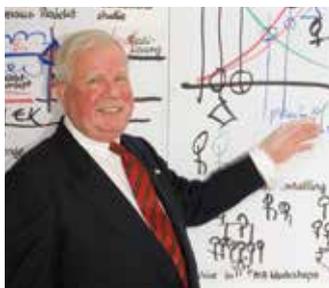
Interesse, sie können auch verführen oder Beziehungen beenden. Mit einer Motivationsfrage kann ein Verkäufer seinen Gesprächspartner animieren, sich persönlich mehr in das Gespräch einzubringen. „Herr Kunde, Sie haben auf diesem Bereich ja schon viel Erfahrungen gesammelt. Wie sehen Sie das denn?“ Dahingegen ist die Suggestivfrage aufgrund ihrer eingebauten Unterstellungen, Verallgemeinerungen und Pauschalisierungen stark manipulierend und fast schon aggressiv. Da Fragen das Thema vertiefen, gehen von ihnen auch Gefahren aus. Denn aufgrund der Antwort verbessert sich nicht zwangsläufig die Situation als Fragesteller. Somit kann Sagen in vielen Situationen besser sein als Fragen. Wenn beispielsweise ein Kunde gerade den Auftrag unterschreiben will und der Verkäufer stellt die Frage „Ich hoffe, ich konnte Ihnen alle Fragen zu Ihrer Zufriedenheit beantworten?“, hat dies einen anderen Impuls als die Aussage „Prima. Alle Fragen sind geklärt. Hier bitte müssen Sie den Auftrag kurz bestätigen.“

### FRAGEN angemessen dosieren

Ist die Bedeutung einer Aussage uneindeutig, sollten zur Vermeidung von Missverständnissen Definitionsfragen gestellt werden. Fragen können auch helfen, wenn das Gespräch zunehmend schwieriger wird oder die Beteiligten aneinander vorbeireden, um die Gesprächsziele zu erreichen sicherzustellen. Egal ob mit offenen, geschlossenen, resümierenden, verständnissichernden oder anderen Fragetypen gearbeitet wird – wichtig ist die angemessene Dosierung von Fragen. Ein „Zuviel“ an Fragen, insbesondere die Häufung von bestimmten Fragetypen, bewirkt beim Gegenüber schnell negative Gefühle, wie den Eindruck des Ausgehört-Werdens. Schlechte Fragen sind auch in schneller Folge gestellte Fragen, die in der Regel mit einem knappen Ja oder Nein beantwortet werden können. ... Lesen Sie weiter auf [www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html) 

Oliver Schumacher  
[www.oliver-schumacher.de](http://www.oliver-schumacher.de)

## Kein Projekt ohne Risiko – Ein Lösungsvorschlag



Christoph M. Stumbries

Wir sind heute gewohnt zu glauben, alles in unserer Gesellschaft laufe perfekt: Gerade in der Industrie und in vielen Wirtschaftsunternehmen könne doch überhaupt nichts mehr schiefgehen, denn man habe Controlling-Experten und einen mächtigen Einkauf. Perfekte Kontrollmechanismen minimieren somit jedes nur erdenkliche Risiko.

Auf eine solche oder ähnliche Logik verließen sich auch viele Mitarbeiter in Berliner, Hamburger und Stuttgarter Projekten.

Jedoch kann aus der Geschichte des Projektmanagements Folgendes festgehalten werden: Projekte sind immer voller Risiken. Anfänglich stehen die Chancen gut, die Perspektiven sind aussichtsreich und die Akteure motiviert. Was soll jetzt dem Projekterfolg noch im Wege stehen?

Die Fachleute, sowohl in Deutschland als auch in den USA, haben zudem umfassende PMBoKs und Zertifizierungsregularien entwickelt und in die Geschäftsprozeduren der Firmen installiert. Auch die Projektleiter sind ausgebildet und bereit, durch gezieltes Handeln hinsichtlich der Leistung, Qualität, Termine und Kosten einen gewünschten (Projekt-)Zustand herzustellen. Man spricht auch in der Geschäftsleitung und im Projektteam über Risiken und meint damit die möglichen Gefahren innerhalb eines Projektes. Hier ruht jedoch die Bedrohung: Allein die Evaluation von Risiken und Gefahren in Gremien reicht nicht aus, um den Auswirkungen der Gefahren gerecht zu werden.

Analysiert man die derzeit im Fokus stehenden Großprojekte wie Stuttgart21, Flughafen Berlin-Brandenburg, Elb-Philharmonie Hamburg und andere Projekte, die von der Presse gar nicht aufgegriffen werden, so findet man ganz andere Kriterien als nur technische Fehler und unausgewertete Risikoszenarien: Da spricht man vom Versagen betroffener Experten, von bitterer Enttäuschung der oberen Führungskräfte, vom Missverständnis zwischen Fachexperten und politisch Verantwortlichen und von der Unvorhersehbarkeit, vom Versäumnis möglicher Chancen und von nicht rechtzeitig erkannten Risiken. Dies sind alles Faktoren aus menschlicher Sichtweise.

Wägt man diese mehr auf Personen bezogenen Auswirkungen mit den oft vordergründig vorgeschobenen technischen Risiken ab, stellt man fest, dass Projekte voller Chancen und noch viel mehr voller Risiken sind. Oft sind Risiken nichts anderes als die geglaubte „nutzbare und günstige Gelegenheit mit Aussicht auf Erfolg und geglücktes Vorhabenversprechen“.

Interessant und wenig überraschend ist bei Kenntnisnahme missglückter Projekte unser menschliches Verhalten: fachliche und politische Schuldzuweisungen, fehlendes Know-how, Personalwechsel, falsche Lastenhefte bis hin zu Wehleidigkeit, Bitternis und Burn-outs.

Die folgerichtige und einleuchtende Erkenntnis ist, dass die Auswirkungen eines Vorhabens immer wieder die Grenzen eines Projektes überschreiten. Aufgezeigt wird dabei auch die unternehmensweite Komplexität eines Projektes. Dazu kommt, dass sich wieder einmal erweist, dass nicht die organisatorischen und technischen Unwägbarkeiten, sondern der Mensch mit seinen Fähigkeiten und Unzulänglichkeiten im Mittelpunkt steht.

Ein wesentlicher Grund dafür ist, dass Projekte anderes verlangen als unsere beruflichen Fähigkeiten im Alltagsgeschäft: Wer in herkömmlichen Tätigkeiten ritualisiert

und perfektioniert ist, tut sich teilweise schwer, nebenbei stundenweise oder vollzeitmäßig im Projektteam mit Chancen, Potenzialen, Risiken und Unwägbarkeiten umzugehen. Diesen „Umschalthebel“ haben nur ganz wenige Menschen: Generalist statt Perfektionist zu sein.

Also gilt es, folgende Einsicht zu berücksichtigen: rechtzeitig einen Multi-Projektmanagementprozess zu etablieren. Ein gewinnbringendes Projekt beginnt also viel früher als bei der Erstellung eines Lastenheftes, vergleichbar mit einer ersten Chorprobe, die schon Jahre vor der Aufführung eines Oratoriums stattfindet.

Viele DAX30-Unternehmen und auch mittelständische Unternehmen haben diese Problematik erkannt und integrieren neben ihren alltäglichen Standardabläufen sogenannte „jährlich erstellte operative Planungen“, die im Rahmen der periodischen Konzernberichterstattung erfolgen. Man ist auch dazu bereit, gleich von Anfang an Eventualitäten einzukalkulieren, was gleichzeitig eine Voraussetzung dafür ist, Chancen gezielt nutzen zu können. Ein ganzheitliches Risiko- und Chancenmanagement ist daher für eine Firma wichtiger Bestandteil wertorientierter Unternehmensführung.

Dieses Wissen den ausgewählten Projektteam-Mitgliedern, Projektleitern bzw. -leiterinnen und vor allem den Führungskräften der Linie auf der mittleren Führungsebene zu vermitteln, ist dann aber ein notwendiger, wenn auch aufwendiger Schritt: ein Selbstverständnis der Weiterbildungsabteilung und deren Trainerpool! 

Literaturnachweis: Holger Doering-Majid, Frank Döttling, Integriertes Chancenmanagement projektorientierter Unternehmen, Projektmanagement aktuell, Heft 4/2011, Seite 24 ff.

Dipl.-Ing. Christoph M. Stumbries  
www.prolog.de

## Gesetzlicher Mindestlohn seit dem 01.01.2015



Willi Kreh

Alle Arbeitgeber sind seit dem 01.01.2015 verpflichtet, ihren Arbeitnehmern einen gesetzlichen Mindestlohn von 8,50 EUR pro Stunde zu bezahlen. Der Mindestlohn gilt nicht nur in fast allen Branchen, sondern auch in Privathaushalten. Gibt es für Ihre Branche einen allgemein verbindlichen Mindestlohn, nach dem Tarifvertragsgesetz, dem Arbeitnehmer-Entsendegesetz oder dem Arbeitnehmerüberlassungsgesetz, so ist dieser Mindestlohn zu beachten, dieser kann auch unter 8,50 EUR pro Stunde liegen.

### Aufzeichnungspflichten

Seit dem 01.01.2015 sind zusätzliche Auf-

zeichnungspflichten zu beachten, hierzu zählen:

- alle Minijobber und kurzfristig beschäftigte Arbeitnehmer
- sowie Arbeitnehmer, die unter § 2a Schwarzarbeiterbekämpfungsgesetz fallen.

### Hierfür gelten folgende Regeln:

- die Aufzeichnungen umfassen Beginn, Ende und Dauer der täglichen Arbeitszeit
- die Pausenzeiten sind auch zu erfassen
- die Aufzeichnungen müssen spätestens bis zum Ablauf des siebten auf den Tag der Arbeitsleistung folgenden Kalendertages erfolgen
- die Aufzeichnungen sind mindestens zwei Jahre aufzubewahren

Ein Formblatt für Ihre Aufzeichnungspflichten können Sie bei mir anfordern.

### Unter § 2a Schwarzarbeiterbekämpfungsgesetz fallen folgende Branchen:

- Baugewerbe
- Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe
- Personenbeförderungsgewerbe
- Speditions-, Transport- und damit verbundene Logistikgewerbe
- Schaustellergewerbe
- Unternehmen der Forstwirtschaft
- Gebäudereinigungsgewerbe

- Unternehmen, die sich am Auf- und Abbau von Messen und Ausstellungen beteiligen
- Unternehmen der Fleischwirtschaft

### Subunternehmer

Beschäftigen Sie in Ihrem Unternehmen sogenannte Subunternehmer, so ist zu beachten, dass Sie bei der Beauftragung für deren Einhaltung des Mindestlohns haften. Sie sollten sich von den Subunternehmern bestätigen lassen, dass der Mindestlohn bezahlt wird. Verstößt Ihr Subunternehmer gegen den Mindestlohn, können Sie als Haftender herangezogen werden.

Die Zollbehörde ist für die Überprüfung der Einhaltung des Mindestlohns zuständig. Bei Verstößen können Sie mit Bußgeldern von bis zu 500.000,00 EUR geahndet werden. Eine weitere Konsequenz gegen den Mindestlohn ist die Erhebung der Sozialversicherungsbeiträge auf den Mindestlohn (sog. Phantomlohn).

Willi Kreh – Steuerberater  
Aktuelle Steuerinformationen unter [www.kreh.de](http://www.kreh.de)  
Blog: [www.krehaktiv.de](http://www.krehaktiv.de)

Anzeige

## Gelebtes Projektmanagement

Projektmanagement ist als Kernkompetenz im Alltag der Unternehmen angekommen. Für ihre strategischen Themen 2015 setzen Führungskräfte Teams für Projektkonzeptionen ein, mit der Zielsetzung, diese lösungsorientiert in Einklang mit den unternehmerischen Interessen zu bringen. Gut qualifizierte Projektleiter und Projektteams leisten hierzu einen wichtigen Beitrag.

Wir unterstützen Sie in diesen Vorhaben mit unserer Handlungskompetenz als Trainer für Projektmanagementmethodik, Projektmoderation und Interim-Projektleitung, mit der Garantie für beurteilbare Projektkonzepte und steuerbare Projektrealisierungen.

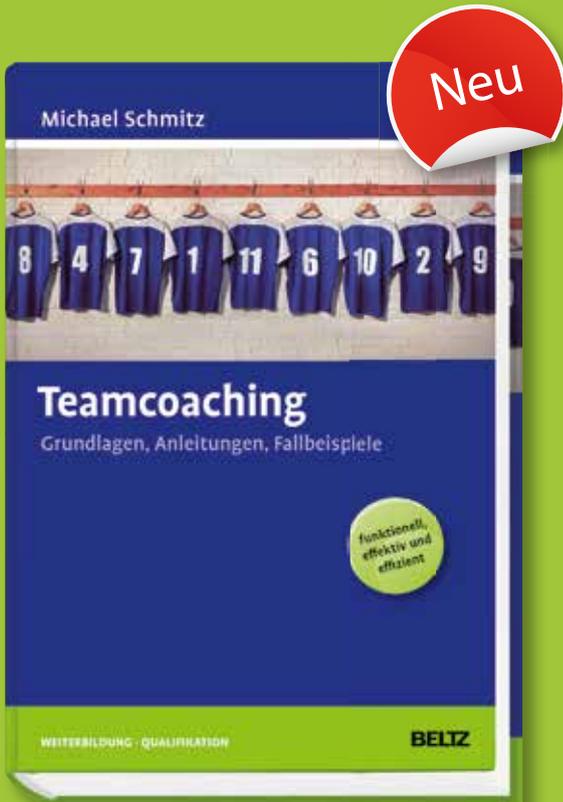
Wir freuen uns auf Ihren Kontakt.

Kirsten Grill · Prolog GmbH · Georgstraße 76 · 26349 Jaderberg  
Telefon 04454 8221 · Fax 04454 532  
E-Mail: [info@prolog.de](mailto:info@prolog.de) · [www.prolog.de](http://www.prolog.de)



## Prolog-Trainer: Berufserfahrung in Projektmethodik seit über 30 Jahren

# Erfolgreich im Team



360 Seiten, gebunden, € 39,95 D • ISBN 978-3-407-36605-4  
Auch als **E-Book** erhältlich.

Michael Schmitz zeigt, wie Sie aus Einzelkämpfern ein Team schmieden. Sein Konzept des funktionellen Teamcoachings hilft, Teamarbeit effektiver zu gestalten, ohne dabei die persönlichen Ambitionen einzelner Teammitglieder zu vernachlässigen.

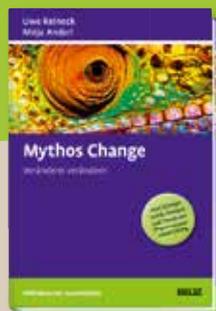
Das Buch zeigt, wie Kernkompetenzen für Teams entwickelt und gestärkt werden können.

Mit zahlreichen Beispielen aus der Wirtschaft und der Welt des Fußballs für Führungskräfte, Teamplayer, Trainer und Coaches.

Leseprobe unter [www.beltz.de](http://www.beltz.de)



220 Seiten, gebunden  
€ 24,95 D • ISBN 978-3-407-36569-9  
Auch als **E-Book** erhältlich.



235 Seiten, gebunden  
€ 39,95 D • ISBN 978-3-407-36558-3  
Auch als **E-Book** erhältlich.



75 Bildkarten, Format 16,8 x 24,5 cm,  
in hochwertiger Klappkassette  
€ 49,95 D • ISBN 978-3-407-36570-5

Weitere Neuerscheinungen finden Sie unter [www.beltz.de/weiterbildung](http://www.beltz.de/weiterbildung)



Im Beltz Newsletter finden Sie exklusive Angebote für Trainer, Coaches & Führungskräfte.

Jetzt kostenlos anmelden  
[www.beltz.de/newsletter](http://www.beltz.de/newsletter)

**BELTZ**

## 40 Jahre GABAL: Jubiläums-Impulse-Journal



Bettina Walker

### Machen Sie mit!!! – Teilen Sie Ihre GABAL Geschichten & Einschätzungen

Am 4./5. Juni 2016 feiern wir das 40. jährige Bestehen des GABAL e.V. mit den Jubiläums-Impulstagen im Lufthansa Training & Conference Center nahe Frankfurt. Natürlich gehört zu einem solchen Anlass auch eine „Festschrift“ der besonderen Art. Wir führen unseren impulse-Gedanken weiter und stellen gemeinsam mit unseren Mitgliedern ein **Impulse-Journal** zusammen, das Ihnen als **Workbook** über das Jubiläum hinaus in der Zukunft Nutzen bietet.

Ohne zu viel zu verraten: Es wird bunt, lebendig und abwechslungsreich gestaltet, mit Freiraum für Ihre eigenen Notizen. Im A5-Querformat und mit robustem Einband ist das Workbook so gestaltet, dass Sie es jeden Tag mitnehmen können. Alle Texte werden mit Autorennamen veröffentlicht – wer mehr über sich und sein Unternehmen publizieren möchte, kann gerne eine Anzeige schalten (ca. € 900,- je Seite). Auflage ca. 3.000 Exemplare.

Doch wie steht es um die „inneren Werte“ – **die Inhalte** – des Impulse-Journals?

Das Wichtigste vorweg: Die Beiträge werden in erster Linie von GABAL Mitgliedern geschrieben und ergänzt durch Artikel und Interviews von bekannten Experten.

**Zukunftsweisende Anregungen für Ihr Tagesgeschäft bereitzustellen**, das soll das Ziel des **Impulse-Journals** sein. Wie kann das gelingen?

Dafür brauchen wir Ihre Unterstützung in Form von Beiträgen und Statements, die zu einem der folgenden vier Kapitel passen, in die das Workbook gegliedert ist:

#### 1. Geschichten und Anekdoten aus 40 Jahren – GABAL Mitglieder packen aus

Zum Beispiel lustige Geschichten und Anekdoten, die Sie bei GABAL erlebt haben. Aber es muss nicht unbedingt ein Schmunzel-Erlebnis sein. Schreiben Sie auf, warum Sie Mitglied bei GABAL geworden sind und was es Ihnen im Berufsalltag genützt hat. (Nicht länger als 1.400 Zeichen oder 250 Worte!)

#### 2. Zitate & Lebensmotti – GABAL Mitglieder teilen Statements

Haben Sie einen hilfreichen Leitspruch für jeden Tag, den Sie gerne an die GABAL Mitglieder weitergeben möchten? Was ist Ihr persönlicher Lieblingsspruch aus den Zitatensammlungen der Welt? Welches Motto hilft Ihnen in schwierigen (Seminar-)Situationen?

#### 3. Aktivierende Methoden heute und morgen – Impulse über das Jubiläum hinaus

Als methodenübergreifender Verband sind uns die aktivierenden Lehr- und Lernmethoden ein zentrales Anliegen. Dazu gehört die Moderationsmethode ebenso wie der Einsatz von Rollenspielen, Fallstudien, Planspielen oder das Action Learning. Wie schätzen Sie aus Ihrer Perspektive als Personalentwickler, Führungskraft oder Weiterbildner diese Methoden ein? Haben sie sich im Laufe der Zeit entwickelt, hat sich ihr Einsatz verändert und wenn ja in welche Richtung? (Praxisnah, 2.800 Zeichen oder 500 Worte!) Welchen Stellenwert haben diese Methoden heute in der Weiterbildungspraxis, an den Hochschulen und in den Unternehmen? Was sind die Basics und welche Anforderungen müssen diese Methoden erfüllen, damit sie auch noch morgen und im Zeitalter von E-Learning und Internet zukunftsfähig sind?

#### 4. Offizielles über den Verband auf einer historischen Zeitschiene – GABAL Mitglieder erinnern sich

Erinnern Sie sich noch, was bei GABAL los war, als

- die PCs ins alltägliche Arbeitsleben einzogen?
- die Metaplanwand immer häufiger verwendet wurde?
- der Berufskodex aufgesetzt wurde?
- Oder an ein anderes Ereignis, das für GABAL als Verband wichtig war?

In der Kürze liegt die Würze! Wir freuen uns über Texte, in denen Sie Ihre Erinnerungen auf den Punkt, d.h. auf max. 500 Worte bringen.

**Und nun auf die Plätze, fertig, los:** Schreiben Sie uns Ihren Beitrag. Da es nur eine begrenzte Anzahl von Seiten gibt, greifen Sie schnell zur Feder und **schicken Sie uns Ihren Beitrag bis zum 31.05.2015 an: [gabal40@gabal.de](mailto:gabal40@gabal.de)**. Das Redaktionsteam behält sich die Auswahl vor, es besteht kein Anspruch auf Veröffentlichung. **Einsendeschluss für die fertigen Beiträge ist der 31.08.2015.**

**Sie haben Rückfragen? Gerne hier: [Bettina.Walker@gabal.de](mailto:Bettina.Walker@gabal.de).**

oder unter Tel. 0201 72 65 884  
Bettina Walker  
Mitglied des Vorstands

## Rezensionen

– immer aktuell auf  
[www.gabal.de/  
rezensionen](http://www.gabal.de/rezensionen)



Auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de) finden Sie auch Rezensionen zu neu erschienenen Büchern, die weit über Sach- und Fachthemen hinausgehen. Dieses Mal u.a. diese:

**Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern):**

Kollewe/Keukert: Praxiswissen E-Commerce \* Mira Mühlenhof: Key to see \* Langenkamp/Malottke: Stationenlernen in

Trainings und Seminaren \* Gabriele Baron: Entdeckungsreise Sprache \* Karsten Drath: Coaching-Techniken \* Nicole C. Krämer et al. (Hg.): Lernen im Web 2.0 \* Michael Gleich (Hg.): Der Kongress tanzt \* Bernd Röthlingshöfer: Werbung mit kleinem Budget \* Barbara Illi: Microtraining Sessions \* Rachow/Sauer: Der Flipchart-Coach \* Thalma Lobel: Du denkst nicht mit dem Kopf allein \* Buhl-Böhnert/Schönberg: Der Organisationskompass in der Praxis \* Alexander Kolano: Geschäftsmodelle für Fachverlage in der Weiterbildung \* Lembke/Leipner: Die Lüge der digitalen Bildung \* D.C. Gonzalez: Die Kunst des mentalen Trainings \* Bloching/Luck/Ramge: Smart Data \* Walter Kaltenbach: Was im Verkauf wirklich zählt \*

#### Weiterbildung (Persönliches Wachstum):

Sebastian Gießmann: Die Verbundenheit der Dinge \* Souveräne Brückenbauer – 60 Jahre Verband der Übersetzer (Spritz-So) \* Fritzsche/Fürst/Rathsfeld: Die Impact Strategie \* Werner Tiki Küstenmacher: Limbi \* Leisenberg/Braunert: Social Media Recruiting in der Praxis \* Christian Scholz: Generation Z \* iRights Media (Hg.): Das Netz 2014/2015 \* Anton Tantner: Die ersten Suchmaschinen \* Martin Sernko: Verändere die Wirklichkeit \* Christof Steinhauer: Das „Vive La Vidal“-Konzept \* Berberich/Klampfer: Da kotzt das Texterherz \* Günter Faltin: Wir sind das Kapital \* Olga Gassan: Neuromarketing im Markenmanagement \* Stark/Dörr/Aufenanger (Hg.): Die Googleisierung der Informationssuche \* Richard M. Meyer: Moral und Methode \* FAZ: Lernen im 21. Jahrhundert / Hirnforschung 6 (Hörbuch) \* Henning Beck: Hirn-rissig \* Ingrid Schumacher / Werner Siegert: Supermacht Kids \* Paul J. Baumgärtner: Das Geheimnis der Begeisterung \*

#### Sachbuch

Heribert Prantl: Wir sind viele \* Björn Hammel: WebComics \* Peter Burke: Die Explosion des Wissens \* Michael Rasch: Die geheime Kunst der Börsenanalyse \* Cornelia Stolze: Krank durch Medikamente \* Nicolas Gisin: Der unbegreifliche Zufall \* Henning Lobin: Engelbarts Traum \* Da-

niela Völker: Das Buch für die Massen \* Mark Blyth: Wie Europa sich kaputtspart \* Luraghi/Huumo (Hg.): Partitive Cases ... \* Philippe Coupérie-Eiffel: Eiffel über Eiffel \* Katharina Starlay: Clever konsumieren \* Daniel Stelter: Die Schulden \* Arthur de Vany: Die Steinzeitdiät \* Elana Amsterdam: Moderne Paleo-Küche \* Mariel Lewis: Paleo Smoothies \* Uwe Jochum: Medienkörper \* Bernhard Fischer: Johann Friedrich Cotta \* Gabriele Krone-Schmalz: Russland verstehen \* Bill Browder: Red Notice \* John Gray: Raubtier Mensch \* Claudia Härtl-Kasulke: Personales Gesundheitsmanagement \*

#### Unterhaltung

John Nesbo: Der Sohn \* Anton Cechov: Poststationen \* Massimo Marano: Der letzte Applaus (zweisprachig) \* Lieneke Dijkzeul: In der Stille der Tod \* Angelika Felenda: Der eiserne Sommer \* Klara Nordin: Totenleuchten \* Tom Hillenbrand: Tödliche Oliven \* Gert Heidenreich: Der Fall \* 75

Years of Marvel \* Alfred Döblin: Berge Meere und Giganten \* Cameron Stuart: Sin titulo \* Ahonen/Alare: Perkeros \* Joakim Zander: Der Schwimmer \* Stephen King: Mr. Mercedes \* Terry Pratchett: Dunkle Halunken \* Nele Neuhaus: Die Lebenden und die Toten \* John Williams: Butcher's Crossing \* Ulrich Woelk: Pfingstopfer \* Lyndsay Faye: Die Entführung ... \* Andreas Föhr: Wolfsschlucht \* Dorthe Landschulz: Lachmöven kennen keine Witze \* Riad Sattouf: Der Araber von morgen \* Thomas Raab: Still \* Britta Bolt: Das Büro der einsamen Toten \* James Ellroy: Perfidia \* Ramez Naam: Nexus \* Andreas Lukoschik: Die Cézanne Connection \* Ulrich Ziegler: Durchzug eines Regenbandes \* Saul Black: Killing Lessons \* Michel Houellebecq: Unterwerfung \* Richard McGuire: Hier (Graphic Novel) \* Christian Qualtinger/Reinhard Trinkler: Der Herr Karl \* Stefano D'Arrigo: Horcynus Orca \* Ricardo Piglia: Munk \* 

#### Anzeige

 **buchkontext**  
**Fach- & Kongress-  
Buchhandlung**



#### Unsere Schwerpunkte

- Personalführung
- Beratung / Training / Coaching

#### Unser Service

- Schneller Bestell- und Lieferservice
- Onlineshop
- Sachbuchautorenberatung
- Profitieren Sie von unserem Netzwerk

**buchkontext**  
Girardetstr. 2-38  
45131 Essen  
Tel. 0201/72 04 440

**www.buchkontext.de**  
buchhandel@buchkontext.de  
Im Girardet Haus  
am Eingang 4, Hof 2



## Neue Mitglieder bei GABAL:

Dipl.-Design. Ingrid Ute Ehlers  
[www.kreativ-kompetenz.de](http://www.kreativ-kompetenz.de)

Dipl.-Soz. Richard Häusler  
[www.stratum-consult.de](http://www.stratum-consult.de)

Prof. Dr. Georg Hellmann  
[www.dhb-personalkonzepte.de](http://www.dhb-personalkonzepte.de)

Otto Kasulke  
[www.kasulke-kommunikation.de](http://www.kasulke-kommunikation.de)

Dr. Christian Rak  
[www.training-cooking-coaching.de](http://www.training-cooking-coaching.de)

Markus Sandmann

Gisela Schlüter  
[www.cic-schluter.de](http://www.cic-schluter.de)

Nicole Schmalfuß

Dieter Schnaubelt  
[www.dieter-schnaubelt.de](http://www.dieter-schnaubelt.de)

M.A. Silvia Schuma  
[www.schuma-coaching.de](http://www.schuma-coaching.de)

Dipl.-Ges.-Wirtin Nicole Schwäbe

Herzlich willkommen! 

## Mitglieder – aktiv

Berichte bzw. Meldungen zu den Aktivitäten unserer Mitglieder im Blog auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de).



Zeigen Sie sich für Ihre Kunden und Partner auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de). Verbessern Sie ganz nebenbei Ihre Position in den relevanten Suchmaschinen. Loggen Sie sich dafür auf [www.gabal.de/login.html](http://www.gabal.de/login.html) ein.

## Veranstaltungen

Komplette Berichte und News auf [www.gabal.de/gabal-blog/tag/Veranstaltungen.html](http://www.gabal.de/gabal-blog/tag/Veranstaltungen.html) und im Newsletter



**Learntec:** Auch dieses Jahr gab es für betriebliche Bildungsverantwortliche in Karlsruhe vom 27. bis 29. Januar viel zu staunen. Keine Spur von „the same procedure as every year“, denn die Schwerpunkte des diesjährigen Kongresses standen unter der Überschrift „Mensch und Innovation“ und „Lernen mit IT“. Die Besucher sahen unterschiedlichste und auch frühzeitig einsetzbare digitale Lernformate wie beispielsweise „school@learntec“. Die neuen Lernformate werden inzwischen in allgemeinbildenden Schulen genauso wie in der betrieblichen Aus-, Fort- und Weiterbildung eingesetzt, getreu der Maxime „Lernen ein Leben lang - wo und wie es jedem gefällt“. Weiterlesen im o.g. Blog ...

### ... didacta

Optimale Lernräume, Chancen bietende Vielfalt, digitale Lehrmittel – mit diesen und vielen weiteren Themen gab die didacta 2015

in Hannover wichtige Impulse für die Bildungsbranche. Die weltweit bedeutendste Bildungsmesse endete am 28. Februar nach fünf Messtagen mit einer positiven Bilanz der Aussteller und Veranstalter. Mehr als 72.000 Besucher nutzten dabei das Angebot von insgesamt 778 Ausstellern aus 35 Ländern. Der Fachbesucheranteil lag bei konstant hohen 98 %, ebenso hoch wurde die Besucherqualität bewertet. Weiterlesen auf [www.didactahannover.de/de/presseservice](http://www.didactahannover.de/de/presseservice).

Auch Ihr GABAL e.V. war erstmalig mit einem Tagesstand am 26.02. vertreten. Erna Schäfer freute sich über zahlreiche Kontakte und neue Schnuppermitglieder. Die GABAL-isten Sandra Dierks, Anke von Platen und Dr. Achim Zimmermann hielten Vorträge im Forum Qualifizierung. 



**GABAL Webtalks** – Alle Aufzeichnungen auf [www.gabal.de/webtalks.html](http://www.gabal.de/webtalks.html) 



Geschäftsstellenleiterin Erna Theresia Schäfer

## Herbst-Impulstag

## GABAL Methodentag

## „Aktivieren und Präsentieren“

SAVE  
THE  
DATE31. Oktober 2015  
InterCity Hotel Mainz

Von den Besten lernen, diesmal mit: Gert Schilling: **Botschaften überraschend präsentieren mit Didaktischer Zauberkunst** \* Dr. Stefan Groß: **Visuelle Interventionen - The Power of the Pen!** \* Matthias Garten: **Präsentationstrends und -Ideen** \* Sabine Heß: **Mit Rollen spielen** \* Axel Rachow: **Wenn Champagnerperlen im Champagnerperlen** \* Best practice: Diana Varagoulis: **Aktivierende Klänge für Präsentationen** \* Udo Wiegärtner: **Lern doch, wie Du willst!** \* Marcus Koch: **Ende gut? Kreative Schluss-Situationen und einer Aroma-Aktivierung mit Maike Lenz Scheele.**

Programm auf  
[impulstage.gabal.de/herbst-impulstag.html](http://impulstage.gabal.de/herbst-impulstag.html)



## Ansturm auf das erste Treffen der Regionalgruppe Nordbayern in Nürnberg



Bildquelle: [www.schwarzbrotdesign.de](http://www.schwarzbrotdesign.de)

Klar, mit Prof. Jutta Heller und dem Thema „Resilienz“ hatten wir ein Zugpferd für unsere erste Veranstaltung gebucht. Klar, es war nichts dem Zufall überlassen: Alle Personen auf der Mitgliederliste der RG Nordbayern wurden persönlich am Telefon zu dem Treffen eingeladen. Der Veranstaltungsort ein paar Fußminuten vom Bahnhof entfernt und in der Nähe eines vergünstigt zu nutzenden Parkhauses war zentral gelegen und gut ausgewählt.

Trotz allem wurde ich von knapp 40 Anmeldungen sehr positiv überrascht. Hanspeter Reiter, unser Vorstandssprecher, veredelte die Veranstaltung mit seiner Anwesenheit – kurz, aber intensiv. Erste Kontakte konnte auch er knüpfen, Kooperationen sind angebahnt. Unter den Anwesenden gab es eine bunte Mischung aus Freiberuflern, Selbstständigen und Angestellten der unterschiedlichsten Branchen.

Prof. Jutta Heller, ausgewiesene Expertin in Sachen „Resilienz“, erläuterte uns in ihrem Vortrag die sieben Schlüssel zu mehr innerer Widerstandskraft und Stärke. Durch einen Selbsttest fanden wir heraus, an welchem dieser Schlüssel wir noch arbeiten können, um diese Widerstandskraft zu stärken. Besonders

tröstend für diejenigen mit einem eher niedrigen Resilienz-Wert ist die Tatsache, dass Resilienz geübt werden kann. Nachzulesen in dem April erscheinenden Buch der Referentin oder auch zu vertiefen in der von ihr ab Herbst angebotenen Ausbildung zur Resilienzberaterin.

Intensive Gespräche und Kontakteknüpfen rundeten die Veranstaltung ab, die laut den schriftlichen Rückmeldungen vom interessanten Vortragsthema, der gut abgestimmten Come-together-Zeit sowie lockerer und sehr freundlicher Atmosphäre geprägt war.

Potenziellen Referentinnen und Referenten sei noch gesagt, dass es als Dankeschön für die Referentin einen Blumenstrauß in deren Corporate-Design-Farben gab. Hanspeter Reiter durfte sich über Lebkuchen im rot-weiß-fränkischen Design freuen. Wenn das kein Ansporn ist, hier einmal aufzutreten!

Dieses erste Event der RG Nordbayern war ein großer Erfolg, den wir im Sommer unbedingt fortsetzen wollen. Dazu an dieser Stelle ein großes Dankeschön an meine Unterstützerinnen Susanne Kraft, Christa Stahl-Lang (Supervisorin, Trainerin) und Petra Hippelein (Schwarzbrotdesign). 

Julia Hayn  
RG Nordbayern

## RG Oberbayern

### Körpersprache mit GABAL und Jean-Marie Bottequin in München



Bildquelle: Christiane Wittig

Jean-Marie Bottequin

Neues Jahr, neues Netzwerk, neue Themen. Ein neues Jahr gibt auch immer wieder Gelegenheit für neue Impulse. Deshalb freuen wir uns, 2015 das Netzwerken der Regionalgruppen München und Oberbayern in Kooperation mit dem Erfolgsforum und der Unterstützung von Dr. Rudolf Müller ausbauen zu können und mindestens fünf gemeinsame Veranstaltungen im Raum München anzubieten. Die erste fand am 21. Januar in den Räumen der Unternehmensberatung Gerhard Nunner statt.

Als Referent konnten wir dafür Jean-Marie Bottequin gewinnen zum Thema: Körpersprache – Wer sich besser verkauft, verkauft besser.

Mit seiner außergewöhnlichen Methode – ans Theater angelehnt – und amüsanten Rollenspielen gestaltete er einen abwechslungsreichen Abend. Durch das gemeinsame Feedback am Ende und das persönliche Feedback des Trainers nahmen die sehr engagierten Teilnehmer wertvolle und sofort umsetzbare Impulse für ihren Alltag mit, beruflich wie in der persönlichen Wirkung.

Meine Füße, Knie und Beine sind mein Fundament und verraten auch meine Ziele und meine Absichten. Was ist mein „Standpunkt“ im Leben? Mein Gang zeigt, wie ich denke und welche „verborgenen Bedürfnisse“

ich habe. Wie vital bin ich? Habe ich eine bestimmte Richtung für meine vermeintlichen Ziele? Bin ich in meiner Mitte? Wie ist meine Balance? Wie sicher bin ich und wie trete ich auf? Auf diese und weitere Fragen erhielten die 25 TeilnehmerInnen umfassend Antworten und praktische Tipps.

Die nächste Veranstaltung fand am 18.03.2015 in Vaterstetten zum Thema „Betriebliches Gesundheitsmanagement“ mit Iris Sedran, Christiane Wittig und Dr. Rudolf Müller statt. Mehr dazu in den nächsten Impulsen.

Die weiteren Termine und Themen finden Sie auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de). 

Christiane Wittig  
[christiane.wittig@gabal.de](mailto:christiane.wittig@gabal.de)

## RG Rheinland

Die schlechte Nachricht: Trennungen hinterlassen immer eine Lücke. Auch Prof. Dr. Michael Bernecker und Holger Krebs von der Regionalgruppe Rheinland hinterlassen eine solche. Für ihre Zeit als RG-Leiter bedanken wir uns hiermit ganz herzlich, denn wir wissen, dass es erstens nicht selbstverständlich ist und die Aktivitäten auch eine Menge Zeit kosten. Aber alles hat seine Zeit und die einzige Konstante ist nun mal die Veränderung. Deshalb nochmal Danke für die wertvollen Impulse und das Engagement.

Die gute Nachricht: Es gibt ein neues Team, das sich nachfolgend vorstellt und dem wir ganz viel Erfolg, spannende Veranstaltungen und vor allem viele Teilnehmende wünschen.

Christiane Wittig  
Vorstand Regionalgruppen

### Das neue Team

Annette Dernick und Vera Gemein, beide seit einigen Jahren Mitglieder, haben die Leitung übernommen. Sie starten direkt mit einem neuen Konzept:

Die GABAL Abende bieten den Teilnehmenden die Möglichkeit, ein Beratungsanliegen zu formulieren und mit dem Referenten gemeinsam Lösungsansätze anzudenken. Wie bisher wird es eine Beschränkung in der Teilnehmerzahl pro Abend geben, sodass der intensive Austausch und die Beratung in kleiner, vertrauensvoller Runde gewährleistet ist.



Annette Dernick

Frau Annette Dernick, [www.dernick.eu](http://www.dernick.eu) Dipl.-Kfm., Supervisorin (DGSv) ist Expertin für Kommunikation, Führung und Projektmanagement und interkulturelle Kompetenz. Ihr Schwerpunkt ist das Coaching internationaler Projektteams. Ihr Motto: Ziele erreichen im Beruf!



Vera Gemein

Vera Gemein, [www.vera-gemein.de](http://www.vera-gemein.de) Dipl.-Bw., Dipl. EBT & BDVT Trainer, Berater und Coach mit den Schwerpunkten: Persönlichkeitsentwicklung, Ziel-, Zeit- und Selbstmanagement. Im GABAL-Impulse-Sammelband für ein Leben in Balance hat sie einen Artikel veröffentlicht zu ihrem Motto: Setzen Sie die Segel und nehmen Sie Kurs! Mit einer frischen Brise zum Erfolg.

**Programm 2015:**

**21.05.:** „Stimme als Visitenkarte“ mit Sieglinde Schneider

**19.08.:** „Neue Themen der Führungsentwicklung durch veränderte gesellschaftliche Rahmenbedingungen“ mit Bettina Jäkel-Schmidt

**17.11.:** „Mehr Spaß an der Arbeit“ oder „Führungskompetenzen entwickeln“ mit Jos Donners.

Vera Gemein und Annette Dernick organisieren und leiten die GABAL Abende in Köln und stehen für Anregungen und Fragen gerne zur Verfügung unter rg-rheinland@gabal.de 

## RG Rhein-Ruhr



Bildquelle: Oliver Schumacher

### Alexandra Daskalakis begeisterte über 20 Teilnehmer

Das Thema Resilienz lockte im Februar auf dem GABAL Treffen der RG Rhein-Ruhr zahlreiche Weiterbildungsinteressierte nach Kaarst. In ihrem Institut für Kompetenzerweiterung lieferte Alexandra Daskalakis nicht nur einen rund zweistündigen interaktiven Vortrag, sondern servierte auch zahlreiche Köstlichkeiten für den Gaumen. Resilienz ist die Fähigkeit, mit psychischen und mentalen Widerständen so umzugehen, dass Betroffene aus Krisen gestärkt hervorgehen. Es geht also darum, dem schnelllebigen Alltag, der zunehmenden Belastung, den häufigen Veränderungen und den höheren Ansprüchen positiv standzuhalten. Resilienz zielt demnach nicht darauf ab, Belastungen hinzunehmen, die vermeidbar wären, oder sich nicht auf Veränderungen einzulassen. Vielmehr geht es darum, an sich zu arbeiten, um mit den einzelnen Situationen besser umgehen zu können. Denn letztlich ist der Unterschied, warum manche in stressigen Situationen positiv aufblühen und andere in den Burn-out geraten, der individuelle Umgang mit der Situation.

Die NLP-Lehrtrainerin (DVNLP) stellte die sieben Säulen der Resilienz vor. Nach diesem Modell geht es darum, die Tatsachen zu akzeptieren und generell eine positive Grundhaltung zu haben. Eine lösungsorientierte Denkhaltung mit einem entsprechenden Selbstwert hilft, Verantwortung zu übernehmen. Das bedeutet, dass durchaus

auch Konflikte aktiv angegangen werden müssen, statt alles einfach zu ertragen. Vorbilder und Ziele helfen, den für sich selbst optimalen Weg einzuschlagen und beizubehalten.

Da die Mittvierzigerin auch Trainerin für angewandte Improvisation ist, überraschte sie die Zuhörer mit Übungen aus diesem Bereich, um die Inhalte zu festigen. „Die Veranstaltung war ein voller Erfolg! Alle konnten etwas für sich mitnehmen“, resümierte der Leiter der RG Rhein-Ruhr Oliver Schumacher.

Kontakt zur Referentin: [www.remotivation.de](http://www.remotivation.de) 

Oliver Schumacher  
[rg-rhein-ruhr@gabal.de](mailto:rg-rhein-ruhr@gabal.de)

*Dass der GABAL Verlag für hohe Qualität und fundierte Praxis steht, wissen Sie! Ab dem Frühjahrsprogramm 2015 werden unsere Buchreihen noch klarer, sowohl inhaltlich als auch visuell:*

**GABAL**

#### Dein Business

- Aktuelle Trends und innovative Antworten auf brennende Fragen in den Bereichen Business und Karriere.

#### Dein Leben

- Inspirierende Impulse und praktische Tipps, die Ihr Leben leichter, besser und schöner machen.

#### Dein Erfolg

- Erprobte Erfolgsstrategien, die Ihnen auf dem Weg zum Erfolg hilfreiche Abkürzungen bieten.

#### WHITEBOOKS

- Basiswissen für Ihren Erfolg. Umsetzungsorientiert, pragmatisch und leserfreundlich.

#### 30 Minuten

- Kompetentes Wissen praxisorientiert und übersichtlich auf den Punkt gebracht.

Freuen Sie sich auf tolle Autoren, spannende Inhalte und Impulse für Ihre persönliche und berufliche Entwicklung!

### GABAL. Dein Verlag.

Motivierend. Sympathisch. Pragmatisch.  
[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)



Für die Werbung erhalten Sie als Dankeschön einen GABAL Verlag-Büchergutschein über € 40,00 oder wahlweise € 25,00 Beitragsreduzierung im Folgejahr. Weitere Angebote erhalten Sie von der Geschäftsstelle.

## RG Stuttgart/ Mittlerer Neckar



Monika Heilmann

### 10-jähriges Jubiläum

Monika Heilmann leitet eine der erfolgreichsten GABAL Regionalgruppen seit 10 Jahren. Das wird mit einem besonderen Abendprogramm am Donnerstag, 18. Juni 2015, im Restaurant Ratskeller in Stuttgart, gefeiert.

Vertriebsexpertin Sandra Schubert aus Rosenheim startet den Jubiläumsabend mit ihrem Vortrag „Happysales – lachend einfach leichter verkaufen!“

Sie zeigt auf, wie man Unternehmer und Verkäufer mit Leidenschaft und Freude wird. In ihrem Vortrag vermittelt sie neue und anhaltende Motivationen für die täglichen Verkaufsaktivitäten und beschreibt, wie jede Verkaufschance genutzt werden kann, die sich bietet! In Sandra Schuberts Vortrag erfahren die Teilnehmenden:

- ... warum Verkaufen richtig glücklich macht,
- ... wie sie bei sich und anderen echte positive Gefühle erzeugen,
- ... wie sie es schaffen, täglich zu verkaufen, und so in der Kundengewinnung richtig durchstarten.

Das zweite Vortrags-Highlight an diesem Abend bietet Günter Mainka aus Berlin mit „Erlebnismarketing – Kunden emotional gewinnen“.

Er beantwortet spannende Fragen, wie beispielsweise insbesondere bei Neukunden Aufmerksamkeit und wie mehr Umsatz durch Kreativität erreicht wird – 60 Minuten Erlebnismarketing mit unkonventionellen Ideen, Impulsen und emotionalen Beispielen! Der vielfach mit Awards ausgezeichnete Keynote-Speaker präsentiert einen interaktiven Vortrag, der inspiriert. Die Teilnehmenden erhalten Handlungsempfehlungen für ihr eigenes Business. Wie seit 10 Jahren beginnt die Regionalgruppe ihren Vortragsabend mit einem gemeinsamen Imbiss, bei dem die Teilnehmenden sich kennenlernen, ihre Erfahrungen austauschen und wertvolle Kontakte knüpfen können. 

Monika Heilmann  
rg-stuttgart@gabal.de

Anzeige



# Alles, was ein Team-Trainer braucht

- ✓ Das Online-Tool Team-Radar® gibt Ihnen schon vor dem Training eine fundierte Analyse der Teamsituation.
- ✓ Im Training arbeiten Sie sofort und zielgerichtet am Kernthema des Teams.
- ✓ Die Ergebnisse stellt Team-Radar® grafisch und akustisch dar.
- ✓ Team-Radar® ist zweisprachig (deutsch/englisch).
- ✓ Mit Team-Radar® weisen Sie den Erfolg Ihres Trainings nach.

Testen Sie die Demoversion kostenlos  
unter [www.teamradar.de](http://www.teamradar.de)



## Adressenliste

### GABAL Vorstand/Fachbereiche

#### Sprecher des Vorstands

Hanspeter Reiter  
Corkstr. 16a, D-51103 Köln  
Fon 01 72 - 89 08 260  
hanspeter.reiter@gabal.de

- PR/Kooperationen  
Koordination Geschäftsstelle

#### Stellvertreterin

Christiane Wittig  
Heidestr. 4, D-85757 Karlsfeld  
Fon 081 31 - 2 922 236  
christiane.wittig@gabal.de

- Veranstaltungen/Messen/Regionalgruppen

#### Vorstandsmitglieder

André Jünger  
GABAL Verlag  
Schumannstraße 155, D-63069 Offenbach  
Fon 069 - 83 00 66-43, Fax - 33  
andre.juenger@gabal.de

- Koordination GABAL Verlag

Willi Kreh  
Dieselstr. 12, D-61191 Rosbach v. d. Höhe  
Fon 060 03 - 9 142-0, Fax - 22  
willi.kreh@gabal.de

- Finanzen/Strategie

Bettina Walker  
Listerstr. 4, D-45147 Essen  
Fon 02 01 - 72 65 8-84, Fax - 86  
bettina.walker@gabal.de

- Qualität

#### 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  
Fon 083 20 - 9 25 99 00  
rg-allgaeu@gabal.de

#### RG Berlin/Brandenburg

Wolfram Lutz  
Fon 030 - 89 74 88 40  
wolfram.lutz@gabal.de

#### RG Hannover

Wolfgang Neumann, Ute Röhl  
Fon 05 11 - 6 96 62 80  
wolfgang.neumann@gabal.de

#### RG Nord

Anfragen bitte an die Geschäftsstelle

#### RG Nordbayern

Julia Hayn  
Fon 09 11 - 54 84 630  
rg-nordbayern@gabal.de

#### RG Oberbayern

Kirsten Lamprechter,  
Christiane Wittig  
Fon 089 - 6 013 104  
christiane.wittig@gabal.de

#### RG Osthessen (Ansprechpartnerin)

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

#### RG Mitteldeutschland

Dr. Christine Schubert  
Fon 03 44 3 - 39 35-0  
rg-mitteldeutschland@gabal.de

#### RG Rheinland

Annette Dernick, Vera Gemein  
rg-rheinland@gabal.de

#### RG Rhein-Main

Matthias Böhme  
rg-rhein-main@gabal.de

#### RG Rhein-Neckar

Bernhard Lorenz, Gerd Hilbert  
Fon 01 70 - 34 83 0 99  
rg-rhein-neckar@gabal.de

#### RG Rhein-Ruhr

Oliver Schumacher  
Fon 05 91 - 610 44 16  
rg-rhein-ruhr@gabal.de

#### RG Rosenheim

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

#### RG Stuttgart/Mittl. Neckar

Monika Heilmann  
Fon 07 11 - 44 09 41 0, Fax - 44 09 41 1  
rg-stuttgart@gabal.de

### Internationale Ansprechpartner

#### GABAL Österreich

Dr. Claudia Dostal  
Headoffice brainbox\*  
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straßengel  
Fon +43 (0)31 24 - 511-83  
oesterreich@gabal.de

#### GABAL Schweiz

Prof. Dr. phil. Jürg Meier, JUMEDA  
Bergmattenweg 101, CH-4148 Pfeffingen  
Fon +41 (0)61 7 - 53 83-33, Fax - 32  
schweiz@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](http://www.gabal.de) (Service/Downloads) heruntergeladen oder bei der Geschäftsstelle angefordert werden. 

## Impressum

### Herausgeber und Vertrieb:

**GABAL**® – Gesellschaft zur Förderung Angewandter Betriebswirtschaft und Aktivierender Lehr- und Lernmethoden in Hochschule und Praxis e.V., [www.gabal.de](http://www.gabal.de)

### Bundesgeschäftsstelle

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

### Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00–15.00 Uhr

### Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantwortl.),  
Erna Theresia Schäfer

### Beilage:

RA Dr. Zimmermann Flyer  
**Druckkoordination und Versand:**  
Kössinger AG, Schierling

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! (1 Seite = ca. 4.500 Zeichen)

**Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse:**  
15.07.2015

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.



# Komplettlösungen für professionelle Trainings



- Fordern Sie kostenlos einen Leitfaden Ihrer Wahl an
- Beachten Sie die Aktionsangebote auf unserer Website
- Melden Sie sich für den Infodienst mit aktuellen Informationen zu neuen Produkten an
- Besuchen Sie uns auf der Didacta und den Personalmessen

Einfach Code einscannen

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



[www.juenger.de](http://www.juenger.de)

Noch Fragen? [info@juenger.de](mailto:info@juenger.de)  
Jünger Medien Verlag | Offenbach