

Referenten & Themen

Samstag, 10–19 Uhr:

Konzept des World Cafes
 Personality Power – Strategien für den persönlichen Erfolg
 Innerlich stabil und fit für Wandel
 Professionelle Neukundengewinnung – Eindeutige Positionierung erforderlich
 Zukunftskompetenz erweitern
 Die Fünf Muster der Persönlichkeit
 Strategie: Eine Lebensaufgabe – Eine Aufgabe fürs Leben

Sonntag, 09–16 Uhr:

Mit Druck richtig umgehen – Druck positiv nutzen
 Vom Training zur Performance
 Tools für den Schritt vom Trainer zum Performance Consultant
 Die eigenen Talente entdecken – Sie können mehr als Sie denken!
 Bildungscontrolling wird intensiviert – Konsequenzen für Trainer und Personalentwickler?
 Mit FISH!-Philosophie Kunden begeistern

Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen

- ... Persönliche Zukunftsfähigkeit sichern – sich seiner Potenziale, seiner Stärken bewusst werden.
- ... Druck und Unsicherheit steigen – Man kann Druck positiv nutzen!
- ... Wie können wir potenziellen Überraschungen begegnen? Die Zukunftskompetenz erweitern!
- ... Ausstrahlung verbessern durch Charisma-Training.
- ... Für die Anforderungen des Trainingsmarktes gewappnet sein: Performance Orientierung und Marketing verbessern.



Symposium 2005 –
Samstag, den 29./Sonntag, den 30. Oktober,
SEB Bildungszentrum Oberursel ...

Rückmeldungen zu dem Symposium 2004:

- ... große Fülle direkt umsetzbarer Anregungen; alle Teilnehmer haben den persönlichen Nutzen mit hoch oder sehr hoch angegeben.
- ... vielfältiger, lockerer und doch zielorientierter Austausch.
- ... hochkarätige Referenten in einer professionellen Veranstaltung, die nicht nur für Trainer interessant ist.
- ... habe das World Cafe erstmals kennengelernt, es hat den konstruktiven Austausch sehr gefördert. Es sollte beim nächsten Symposium wieder integriert werden.

www.gabal.de



Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen



Guten Tag,
sind Sie für künftige Herausforderungen gut gerüstet, kennen Sie Ihre Stärken? Zukunftsfähig zu bleiben, sich seiner Kompetenzen bewusst zu sein und sie weiter zu entwickeln, dies ist eine permanente Aufgabe. Sie erhalten beim GABAL-Symposium dafür eine Vielzahl von direkt umsetzbaren Anregungen.

Zukunftskompetenz und Strategien für den persönlichen Erfolg

Wesentlich für die Bewältigung von Unsicherheiten ist die realistische Selbsteinschätzung und die Fähigkeit mit Druck umgehen zu können. Druck positiv nutzen? Wir zeigen Ihnen Strategien und Techniken, die helfen, mit mehr Kompetenz, Ruhe und Souveränität die Anforderungen zu bewältigen.

Herausforderungen mit den eigenen Stärken flexibel begegnen

Bei der Präsentation von Arbeitsergebnissen werden wir zunehmend Teil des „Gesamtproduktes“. Sportlichkeit und ein modernes Outfit reichen nicht, authentische Persönlichkeit ist gefragt. Eine Grundlage ist, sich seiner Potenziale, seiner Stärken bewusst zu sein, ein ergänzender Weg ist das Lernen von erfolgreichen Persönlichkeiten. Kennen Sie Ihre Kompetenzen? Sie können mehr als Sie denken!

Professionelle Neukundengewinnung: Performance Orientierung

Der Trainingsmarkt ist durch Rückgang und Verschiebung der Schwerpunkte gekennzeichnet: Gefragt wird nach dem rechenbaren Erfolg der Maßnahmen, der

Verbesserung der Performance. Die GABAL-Umfrage zum Stand des Bildungscontrolling 2004 ergab, dass noch eine große Lücke zwischen einerseits gewünschten und andererseits angewandten Controllingmaßnahmen klafft. Die Veränderungen im Trainingsmarkt erfordern in erster Linie nicht mehr, sondern vor allem systematische Marketingaktivitäten. Dass hier noch erhebliche Verbesserungsmöglichkeiten bestehen, haben die verschiedenen Studien und Veröffentlichungen gezeigt. Ist Ihr Marketing ok? Sie erhalten u. a. Anregungen zur Neukundengewinnung und zur erfolgreichen Kundenansprache.

Das Symposium **Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen** hilft Ihnen, Ihre Zukunftsfähigkeit weiter zu verbessern, sich Ihrer Potenziale bewusst zu werden, sie zu entwickeln. Speziell für Trainer/Berater bieten wir zwei Themen an, die Ihnen hinsichtlich Marketing und Performanceorientierung neue Wege zeigen.

Zwischen Sicherheit und Veränderung besteht kein Widerspruch, im Gegenteil, in der Bereitschaft zur Veränderung liegt die Sicherheit.

Entwickeln Sie Ihre Kompetenzen und setzen Sie sie zum Nutzen Ihres Arbeit- oder Auftraggebers ein: Das Veranstaltungskonzept ist auf hohen Lern-Transfer ausgerichtet, damit Sie in zwei Tagen ein Vielfaches der Teilnahmegebühren erhalten.

Das GABAL-Symposium bietet rasch umsetzbare Information, eine angenehme Arbeitsatmosphäre und einen weiterführenden Gedanken-Austausch per World Cafe.

Sehen wir uns am 29./30. Oktober in Oberursel? Darauf freut sich

Wolfgang Neumann

Unter den Teilnehmern werden 10x das GABAL-Buch „Erfolgreich gegen den Trend“ verlost.

Preise und Konditionen siehe Seite 4 „Anmeldung“.

Das WORLD CAFE ...

... ist seit fast zehn Jahren in den USA als Variante von OPEN SPACE bekannt und wird mittlerweile auch in Europa gerne eingesetzt, um die Interaktion in größeren Gruppen zu fördern. Die Methode eignet sich sehr gut für das Kennenlernen und den Ideenaustausch in großen Gruppen. Auf dem GABAL-Symposium lernen Sie das WORLD CAFE als Kleingruppen-Event innerhalb eines umfassenden Konferenzdesigns kennen.

Ein herzliches Dankeschön geht an die Sponsoren:

GABAL Verlag

Schumannstr. 155, 63069 Offenbach
info@gabal-verlag.de, www.gabal-verlag.de

Beltz Verlag

Werderstr. 10, 69441 Weinheim
info@beltz.de, www.beltz.de

A-M-T Management Performance AG

Südstraße 7, 42477 Radevormwald
performance@a-m-t.de, www.a-m-t.de

Legamaster

edding International GmbH
Bookkoppel 7, 22926 Ahrensburg
info@edding.de, www.legamaster.com

Ganter Hotel Mohren

Pirminstraße 141
78479 Insel Reichenau - Mittelzell
hotel@mohren-bodensee.de
www.mohren-bodensee.de

Immer in Bewegung ...

... bleiben Sie in den Pausen, wenn Sie möglich. Zum Abend-Spaziergang regt der Wald an, der direkt ans Hotel angrenzt. Denken Sie ggf. an passende Kleidung!

Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen

Symposium: der 1. Tag, Samstag, 29. Oktober

Ab 9 Uhr Eintreffen der Teilnehmer, Check-In

PL1 10:00 Begrüßung durch den Vorstand, Ausblick auf den Tag, Vorstellung der Referenten durch Moderator Wolfgang Neumann, Sprecher des GABAL-Vorstandes-
Kompetenzen zu Performance führen, dies war viele Jahre sein Anliegen als Mitarbeiter eines Energieversorgungsunternehmens, inzwischen berät er als Performance Berater bei A-M-T, Unternehmen, wie sie ihre Performance verbessern.

PL2 10:15–10:35 Richard Häusler
Konzept des World Cafes

WoC 10:30–11:15 1. World Cafe und Pause

PL3 11:15–12:45 Dr. Jens Tomas/First Consulting
Personality Power – Strategien für den persönlichen Erfolg
Eine Grundlage für die Sicherung der persönlichen Zukunftsfähigkeit ist es, sich seiner Potenziale, seiner Stärken bewusst zu werden. Ein ergänzender Weg ist das Excellence Modelling – das Lernen von erfolgreichen Persönlichkeiten. Um diese Erkenntnisse und die eigenen Stärken für die eigene Entwicklung nutzen zu können, bedarf es häufig einer neuen Einstellung, um die bisherigen Grenzen überwinden zu können. In seinem Vortrag zeigt Ihnen Dr. Tomas die 4 wichtigsten Prinzipien, mit denen auch Sie zukünftig glücklich und erfolgreich leben können.

12:45–14:15 Mittagessen

PL4 14:15–14:30 immer in Bewegung

WS1 14:30–16:00 Rudolf Schnappauf, RAS Training und Beratung, Hünfelden
Innerlich stabil und fit für Wandel

Entdecken Sie die Wege zur Effektivität, meistern Sie Ihr berufliches und privates Leben, indem Sie es nicht nur managen, sondern führen. Probieren Sie Ihre erwünschte Zukunft aus und genießen Sie Ihren idealen Zielzustand. Verbessern Sie Ihre Ausstrahlung durch Charisma-Training und wirkliches Wollen. Ein erlebnisreicher und zugleich entspannender Workshop, der sie stabil und fit für den Wandel macht.

WS2 Prof. Dr. Michael Bernecker, Deutsches Institut für Marketing, Köln
Professionelle Neukundengewinnung – Eindeutige Positionierung erforderlich
Im Jahr 2003/2004 hat Prof. Bernecker eine Umfrage unter Trainern zu deren Marketingaktivitäten durchgeführt und damit zahlreiche Defizite aufgezeigt. In dem Workshop erarbeitet Prof. Bernecker mit Ihnen Möglichkeiten der Neukundengewinnung. Es werden Fragen geklärt wie: Welche Positionierung habe ich? Welche Ansätze der Kundenansprache sind erfolgreich? Wie gehe ich systematisch und strukturiert vor? Im Vordergrund des Workshops stehen pragmatische und umsetzbare Ansätze.

WoC 16:00–16:45 World Cafe und Pause

WS3 16:45–18:15 (90 Min.) Carsten Hinze, FutureManagementGroup AG, Eltville
Zukunftskompetenz erweitern
Welche Faktoren und Trends werden unser Geschäft beeinflussen? Welche Zukunftschancen und Geschäftsmodelle können zu neuem Erfolg führen? Wie können wir potenziellen Überraschungen begegnen? In dem Vortrag wird ein Modell vorgestellt, mit dem diese Fragen strukturiert bearbeitet werden können und so die eigene Zukunftskompetenz erweitert wird.

WS4 Paola Paruschke, nlpk Institut, Bruckmühl
Die Fünf Muster der Persönlichkeit

Wir alle sind bewusst oder unbewusst Strategen unseres eigenen Lebens. Gern nutzen wir bereits bekannte Schritte bei dem Versuch, neue Ziele zu erreichen – manchmal sind diese jedoch nicht so effektiv, wie sie bei ihrer Entstehung waren. Der Weg führt uns oft über wenig förderliche Endlosschleifen, die uns dann sehr tief in eine negative Situation führen, bevor wir uns zu Veränderungen oder zur Umkehr entscheiden. Angelernte Verhaltensmuster sind meist der Grund dafür, warum bei gleichen Voraussetzungen der eine sein Ziel erreicht, der andere aber scheitert. Unbewusste Prozesse haben den größten Einfluss auf unser Leben. Wir können diese aber bewusst machen und zur effektiven Gestaltung unseres Lebens nutzen. Denn: Erfolgreiche Strategien sind lernbar.

18:45 Abendessen

PL5 20:45 Kamingsgespräch mit Prof. Wolfgang Mewes, Wiesbaden
Strategie: Eine Lebensaufgabe – Eine Aufgabe fürs Leben
Ihre Strategie ist falsch! Durch die Verbesserung Ihrer Strategie können Sie dagegen drei-, fünf- oder auch hundertmal erfolgreicher werden. Mit diesen Thesen hat Prof. Mewes für Diskussion gesorgt. Er wird anhand von vielen Beispielen zeigen, wie Menschen und Organisationen mit seiner Engpass-Konzentrierten Strategie erfolgreich wurden.

Symposium: der 2. Tag, Sonntag, 30. Oktober

9:00–9:15 Begrüßung

WS5 9:15–10:45 Friedel John, KJP Personalentwicklung Hamburg
Mit Druck richtig umgehen – Druck positiv nutzen
Immer mehr Verantwortung und Aufgaben, unsichere Arbeitsplätze, Reduzierung der Trainingsbudgets – der Druck auf viele von uns steigt. Wie erkenne ich, was oder wer Druck auf mich ausübt und Ängste auslöst? Was kann ich tun? Wie kann ich den Druck positiv nutzen? In dem Workshop werden Strategien und Techniken vermittelt, um mit mehr Kompetenz, Ruhe und Souveränität die Anforderungen zu bewältigen. Eine Selbstanalyse hilft dabei, die bisher verborgenden Stolpersteine zu orten.

WS6 Stefan Oppitz, A-M-T Management Performance AG, Radevormwald
Vom Training zur Performance, Tools für den Schritt vom Trainer zum Performance Consultant
Der Trend ist eindeutig: Weniger Training, mehr die Performance erhöhende Maßnahmen. Was bedeutet dies für Trainer, wie können sie sich auf die Entwicklung vorbereiten? In dem Workshop werden die wesentlichen Performance Treiber identifiziert und die Tools vorgestellt, die für den Schritt zum Performance Consultant benötigt werden.

WoC 10:45–11:30 World Cafe und Pause

WS7 11:30–13:00 Dr. Gerhard Huhn, Emergence Consulting & Research GmbH, Berlin
Die eigenen Talente entdecken – Sie können mehr als Sie denken!
Seit über drei Jahren arbeitet Dr. Huhn als externer Berater im Rahmen eines Pilotprojektes bei einem großen bayrischen Automobilunternehmen mit einem ressourcen- und vor allem stärkerorientierten Ansatz. In der Unterscheidung von Talenten einerseits und Fähigkeiten andererseits gelingt es, die eigenen Energie und Kraftquellen aufmerksamer zu erschließen. Überforderung und Stress zu vermeiden und auf optimale Weise an der eigenen Weiterentwicklung und der Integration der persönlichen Potenziale in die Tagesarbeit im Unternehmen zu arbeiten. In seinem praxisorientierten und theoretisch fundierten Beitrag wird er den Teilnehmern Wege eröffnen, dieses Konzept für sich selbst und andere zu erschließen.

WS8 GABAL-Kompetenzteam Bildungscontrolling
Bildungscontrolling wird intensiviert – Konsequenzen für Trainer und Personalentwickler?

Das Thema Effektivität und Effizienz von Weiterbildung, Bildungscontrolling war das Thema des letzten GABAL-Symposiums. Seit dem hat das Thema an Bedeutung noch weiter zugenommen, in vielen Publikationen werden Konzepte vorgestellt: Den Transfer verbessern, den ROI ermitteln ... Doch wie sieht es in der Praxis aus? Wie werden die Fragen des Bildungscontrollings in der wichtigen Phase der Auftragsklärung behandelt, oder wer kontrolliert in der Praxis wie die Trainingsmaßnahmen umgesetzt werden? Durch gespielte Praxisszenen des GABAL-Kompetenzteams und die Beiträge der Teilnehmer wird ein Bild der Praxis und der Anforderungen an Trainer gezeichnet.

13:00–14:15 Mittagessen

WoC 14:15–15:00 World Café

PL8 15:00–16:15 Erwin Hübner, Training Media GmbH, Fish!-Vertrieb Deutschland.
Mit FISH!-Philosophie Kunden begeistern
FISH! ist weltweit der erfolgreichste Trainingsfilm, das Buch befindet sich in den Bestsellerlisten. Was steckt hinter dieser „FISH!-Philosophie“? Ist es nur ein neuer Hype? Kann man Begeisterung für Kunden einfach „auf Knopfdruck“ einschalten? Der Vortrag zeigt, welchen konkreten Nutzen man aus Fish! ziehen kann.

PL9 16:15–16:45 Ausklang bei Kaffee und Tee
(vorläufiges Programm, Änderungen vorbehalten)

Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen Sichern Sie sich Ihren Platz!

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung per:

E-Mail – ein elektron. Anmeldeformular finden Sie unter www.gabal.de/anmeldung.php

Fax – nutzen Sie diesen Abschnitt und faxen ihn an 06132 . 50 95 99

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

Absender:

Name Firma

Straße PLZ/Ort

Telefon Telefax

E-Mail

Verbindliche Anmeldung (Bitte ankreuzen):

- Symposium 29./30.Oktober 2005
- Get-Together mit Begrüßungs-Imbiss 28.09.10., 18.00 Uhr
- Mitgliederversammlung 28.10., 19.30 Uhr
- Ich bin GABAL-Mitglied
- Ich bin kein GABAL-Mitglied
- Ich komme mit PartnerIn, bitte Name/Vorname angeben:
- Ich überweise den Betrag unter Angabe von „HS05“ auf das Konto: 4430 37 27 99 bei der HypoVereinsbank Mainz, BLZ 550 204 86
- Bitte buchen Sie den Betrag € von meinem Konto ab (nur für Mitglieder mit vorliegender Einzugsermächtigung)

Eine Teilnahmebestätigung/Rechnung erhalten Sie gesondert.

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

Teilnehmergebühren (inkl. Unterlagen, Bewirtung in den Pausen sowie zwei Mittag- und ein Abendessen)

Mitglieder 245 €

Nichtmitglieder 299 € (werden Sie während des Symposiums neu Mitglied, erhalten Sie 20 € gut geschrieben)

Studenten/PartnerIn 150 €

Mit Ihrer Rechnung und Teilnahme-Bestätigung erhalten Sie:

- Diesen Symposiums-Flyer mit allen Daten
- Den Hotel-Flyer mit allen Angaben für Ihre Zimmer-Buchung, Anfahrt und weiteren interessanten Aktivitäten

Ihre Vorbereitung:

- Es wird für alle Teilnehmenden eine „Kommunikations-Wand“ geben, auf der Sie sich mit Ihrer Visitenkarte und Ihrem Foto/wiedererkennbare Kopie präsentieren können.

Rund um das Symposium bestehen verschiedene PR-Möglichkeiten für Sie. Gern senden wir Ihnen dazu weitere Details. Unabhängig hiervon bieten wir Teilnehmern des Symposiums nach Abstimmung die Möglichkeit, ihr Werbematerial vor Ort kostenfrei auszulegen.



Tagungsort

SEB AG Bildungszentrum
Hohemarkstr. 104, 61440 Oberursel
Fon 06171.203-0, Fax -248
www.seb-bildungszentrum.de

Übernachtung

Hotelzimmer stehen in begrenzter Anzahl (75 € im Einzelzimmer inkl. Frühstück) im SEB Bildungszentrum zur Verfügung. Bitte buchen Sie direkt im Hotel unter dem Stichwort „GABAL“.

Anreise mit öffentl. Verkehrsmitteln

Ab Frankfurt Hauptbahnhof mit der S-Bahn-Linie 5 bis Oberursel Bahnhof; umsteigen in die U-Bahn-Linie 3 (Richtung Hohemark) bis Haltestelle Kupferhammer (Fahrzeit ca. 40 Minuten); von dort nur 50 Meter bis zum Bildungszentrum.

Anreise mit dem Auto

Aus Richtung Kassel/Hannover bzw. Darmstadt/Basel (A5) am Bad Homburger Kreuz auf die A661 in Richtung Oberursel/Großer Feldberg bis Autobahnausfahrt Oberursel, in die Lahnstraße; 2. Straße rechts abbiegen in die Hohemarkstraße. Nach ca. 1 km links in die Seitenstraße zwischen den Firmen Neubronner und Lindhorst abbiegen (vor U-Bahn-Haltestelle Kupferhammer).



GABAL Bundesgeschäftsstelle
Erna Th. Schäfer
Budenheimer Weg 67
D-55262 Heidesheim
Fon 06132.50 95-90, Fax -99
info@gabl.de, www.gabal.de

Offizielles Organ der GABAL e.V.
impulse für Ihre erfolgreiche Unternehmens- und Persönlichkeitsentwicklung

Editorial 2

Inhalt

Aktuelles

Einladung zur Mitgliederversammlung	2
News aus den Regionen	3
Wo-Wo-Wo-Wolzig	3
Mitglieder-Nutzen	5

Szene

Personality Power	6
Studie Bildungsmarketing	8
Neuer Trend zu mehr Qualität	9
ASTD Erfahrungsbericht	11

Literatur

Rezensionen	12
Robin Gettup fragt ...	12

Kooperationen/DVWO

Trainer Zertifizierung	13
FK Schule und Weiterbildung	14

Aktivitäten

Mitglieder aktiv	14
Veranstaltungen	15
Kompetenzteams	16
Regionalgruppen	16

Service

Adressenliste	19
Impressum	19
Veranstaltungskalender	20

www.gabal.de

Sie sind dabei? Symposium 2005: Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen!



Symposium 2005 –
Samstag, den 29./Sonntag, den 30. Oktober

Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen

... Persönliche Zukunftsfähigkeit sichern – sich seiner Potenziale, seiner Stärken bewusst werden.
 ... Druck und Unsicherheit steigen – Man kann Druck positiv nutzen!
 ... Wie können wir potenziellen Überraschungen begegnen? Die Zukunftskompetenz erweitern!
 ... Ausstrahlung verbessern durch Charisma-Training.
 ... Für die Anforderungen des Trainingsmarktes gewappnet sein: Performance Orientierung und Marketing verbessern.

Referenten & Themen

Samstag, 10–19 Uhr:
 Konzept des World Cafes
 Personality Power – Strategien für den persönlichen Erfolg
 Innerlich stabil und fit für Wandel
 Professionelle Neukundengewinnung – Eindeutige Positionierung erforderlich
 Zukunftskompetenz erweitern
 Die Fünf Muster der Persönlichkeit
 Strategie: Eine Lebensaufgabe – Eine Aufgabe fürs Leben

Sonntag, 09–16 Uhr:
 Mit Druck richtig umgehen – Druck positiv nutzen
 Vom Training zur Performance
 Tools für den Schritt vom Trainer zum Performance Consultant
 Die eigenen Talente entdecken – Sie können mehr als Sie denken!
 Bildungscontrolling wird intensiviert – Konsequenzen für Trainer und Personalentwickler?
 Mit FISH-Philosophie Kunden begeistern




Symposium 2005 – Samstag, den 29./Sonntag, den 30. Oktober, SEB Bildungszentrum Oberursel ...

Rückmeldungen zu dem Symposium 2004:
 ... große Fülle direkt umsetzbarer Anregungen; alle Teilnehmer haben den persönlichen Nutzen mit hoch oder sehr hoch angegeben.
 ... vielfältiger, lockerer und doch zielorientierter Austausch.
 ... hochkarätige Referenten in einer professionellen Veranstaltung, die nicht nur für Trainer interessant ist.
 ... habe das World Cafe erstmals kennengelernt, es hat den konstruktiven Austausch sehr gefördert. Es sollte beim nächsten Symposium wieder integriert werden.






www.gabal.de

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

Mehr in dieser Ausgabe und im Symposiums-Prospekt.
Sichern Sie sich Ihren Mitglieds-Vorteil von 50 €.

Außerdem in dieser Ausgabe:

- Berichte der Regionalgruppen und Kompetenz-Teams
- Neues von Mitgliedern, Veranstaltungen, Neuerscheinungen
- Interessantes und Unterhaltsames auf 20 Seiten.

Dazu mehr auf www.gabal.de.



Schönen guten Tag, freuen Sie sich auf einen „aktiven Herbst“: Mit dem traditionellen Jahres-Symposium, wieder zur gewohnten Zeit (Ende Oktober), verbunden mit der Mitglieder-Versammlung am Vorabend. Die Einladung dazu finden Sie hier auf der Seite, zugleich erste Hinweise auf das Jubiläums-Jahr 2006: 30 Jahre GABAL e.V.!

Wenn Sie bisher gezögert haben, sich anzumelden für „Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen“, überzeugt Sie bestimmt Stefan Oppitz mit einer ersten Einstimmung zu seinem Symposiums-Beitrag (Seite 6). Melden Sie sich am besten rasch an: Auch das SEB-Tagungshotel in Oberursel bietet nach oben begrenzte Kapazitäten ...

Ansonsten: Blättern Sie durch, lesen Sie sich fest, etwa beim Bericht von Rosi Dypka zum diesjährigen Jubiläums-„Wolzig-Wochenende“ (Seite 3) oder bei den Kurz-Hinweisen zu Mitglieder-Aktivitäten, Veranstaltungen, Rezensionen und weiter führenden Beiträgen (Seiten 12/14/15): Die umfangreichen Inhalte dazu gibt's im Web!

Wie übrigens das FORUM, aktuelle Hinweise, Termine. Und in Kürze jeweils rund um die Monatsmitte den elektronischen Newsletter, der bündelt, was bisher sporadisch „nach Anfall“ in Ihrer Mailbox gelandet ist: Kurz und bündig mit Links für Details nach Wunsch: Sie entscheiden, was Sie lesen möchten!

Dazu gehört künftig auch die Rubrik „Leserbriefe“ in impulse: Schreiben Sie uns – und damit Ihren „Mit-Mitgliedern“!

Last but not least: Zum Jubiläums-Symposium 2006 planen wir eine impulse-Sonderausgabe, mit einem Rückblick auf 30

Jahre GABAL e.V.: Welche Erinnerungen haben Sie? Beiträge sind schon jetzt herzlich willkommen. Und wenn Sie speziell diese Ausgabe unterstützen wollen, auch Ihre Anzeigen-Buchung: Die Auflage wird deutlich höher sein und weiter verbreitet als die „normale“ impulse-Ausgabe ... Nutzen Sie die besonderen Vorteile für Mitglieder!

In diesem Sinne grüßt Sie

Hanspeter Reiter

Hochstr. 11 a, D-86842 Türkheim
Fon 08245.966347, Fax 966349
hanspeter.reiter@gabal.de

GABAL wird 2006 30 Jahre jung

Persönliches Wachstum und Zukunftsfähigkeit der Mitglieder fördern. Diese Kernanliegen des GABAL e.V., halten auch den Verein jung: Immer auf der Suche nach neuen, aktuellen und für die Mitglieder wertvollen Themen und Angeboten. Dieses Streben kommt auch im, für das Jubiläumsjahr vom Vorstand gewählten, Motto zum Ausdruck:

30 Jahre GABAL: Persönliches Wachstum – Zukunftsfähig durch Weiterbildung

Bereits angelaufen sind erste Planungen, um Ihnen 2006 ein besonders attraktives Angebot anbieten zu können. Ein besonderes Highlight soll das Symposium werden. Hier laufen bereits seit einiger Zeit die Bemühungen, wie zu den vorangegangenen Jubiläumsfeiern, ein besonders interessantes Programm zusammenzustellen. Ziel ist es weiterhin, einige regionale Veranstaltungen und andere Aktivitäten (Beiträge in den impulsen, Broschüre, Website) auf das Motto des Jubiläumsjahres auszurichten.

Ihre Anregungen/Hinweise und Ideen auf entsprechende Beiträge, Aktivitäten oder Ihnen besonders positiv aufgefallene Referenten **sind uns sehr willkommen.**

Wolfgang Neumann
wolfgang.neumann@gabal.de

Einladung zur Mitgliederversammlung am Freitag, den 28. Oktober 2005

Gemäß § 11 der Satzung lädt der Vorstand zur ordentlichen Mitgliederversammlung im Rahmen des Herbstsymposiums in Oberursel, in die SEB-Akademie, ein. Die Mitgliederversammlung findet am Freitag, den 28.10.2005, um 19.30 Uhr statt.

Folgende Tagesordnung ist vorgesehen:

1. Begrüßung
2. Verabschiedung der endgültigen Tagesordnung
3. Bericht des Vorstandes
4. Bericht der Geschäftsstelle
5. Bericht der Rechnungsprüfer
6. Entlastung von Vorstand und Rechnungsprüfer
7. Satzungsänderung: Vorstellen von „GABAL“ vor der vollständigen Vereinsbezeichnung
8. Nachwahl eines Vorstandsmitgliedes
9. Neuwahl eines Rechnungsprüfers
10. Verschiedenes

W. Neumann

Erläuterung zur Satzungsänderung:

Der im Vereinsregister eingetragene Vereinsname lautet z.Z. „Gesellschaft zur Förderung Anwendungsorientierter Betriebswirtschaft und Aktiver Lehrmethoden in Hochschule und Praxis (GABAL) e. V.“ Die Abkürzung GABAL befindet sich am Ende des Vereinsnamens. Bei dem Beitragseinzug 2005 hat die Bank nicht GABAL vorangestellt, sondern abgekürzte Vereinsbezeichnung „Ges. z. Foe“ verwendet, was zu Rückbuchungen und Rückfragen der Mitglieder geführt hat. Um diese Probleme zukünftig zu vermeiden, schlägt der Vorstand vor, „GABAL“ dem Vereinsnamen voranzustellen.

„Miss nie des Berges Höhe, ehe Du den Gipfel erreicht hast. Dort wirst Du sehen, wie niedrig er ist!“

Dag Hammarskjöld

News aus den Regionen

RG-Leitung im Gespräch mit André Jünger (AJ):

AJ: Herr Häusler (RH), seit gut einem Jahr führen Sie jetzt die RG Mü/Obb., zusammen mit Christiane Wittig (CW). Gerade gab es wieder eine gut besuchte Veranstaltung. Was sind aus Ihrer Sicht die Gründe für den Erfolg mit meistens deutlich mehr als 30 TeilnehmerInnen, etwa je zur Hälfte Mitglieder und Gäste?

RH: Wenn es gut läuft, hat das vor allem mit den Mitgliedern einer RG zu tun, meinen wir: Von deren Bereitschaft und Interesse hängt es ja primär ab. Darüber hinaus sehe ich für uns hier in Oberbayern vor allem drei gute Gründe:

1. Die Inhalte und ihre Vermittlung
2. Die Frequenz und der konkrete Abend
3. Das Netzwerk und die Kooperationen

AJ: Das sind also die „kritischen Erfolgsfaktoren“. Was genau verbirgt sich Ihrem Gefühl und Ihrem Erleben nach dahinter?

CW: OK, zu 1.: Wir versuchen, bekannte Autoren zu gewinnen, möglichst aus dem GABAL-Verlag, wie kürzlich Joachim Skambraks („Elevator Pitch“) – und GABAL-Mitglieder einzubeziehen. Zugleich gibt es eine Kombination je Abend: Der 1. Teil gehört starker Interaktion – da hatten wir z.B. das Normen- und Wertespiel, das übrigens den anderen RGs zum „Rundlauf“ zur Verfügung steht. Der wurde bei diesem Beispiel von einem GABAL-Mitglied moderiert. Danach folgt Input per Vortrag, natürlich mit Diskussion; an jenem Abend war das ein Personaler aus einem Industrie-Unternehmen, zum Thema Ethik/Spirituelles: Beide Teile greifen also ineinander ...

AJ: Womit TeilnehmerInnen die Chance haben, selbst wieder Methoden kennen zu lernen, im aktiven Tun - das ist sicher attraktiv! Und zu 2.?

RH: Ja, das scheint immer wieder Thema zu sein: Bieten wir monatlich einen Stammtisch oder was machen wir? Dazu haben wir die Mitglieder in der Region befragt: Überwiegend war der Wunsch „4x jährlich“ –

und so legen wir das Jahres-Programm an. Immer an einem bestimmten Tag (nämlich 1. Mittwoch im Quartal). Darauf kann man sich langfristig einstellen. Und relativ kurzfristig entscheiden: Wir laden zu dem konkreten Thema ab etwa 6 Wochen vorher ein und fassen (wieder per E-Mail) 4x nach. Also X + 6 Wochen, + 4 Wochen + 3 Wochen + 2 Wochen + 1 Woche. Denn das Verhalten ist einfach zu individuell, trotz langfristiger Kenntnis des Termins.

AJ: Bleibt der 3. Punkt ...

CW: Nun, schon in der Vergangenheit gab es erfolgreiche Kooperationen in der Region. Aufgrund unserer Kontakte zu den Entscheidern dort, haben wir jene mit dem BDVT deutlich ausgeweitet, die anderen „laufen mit“. Doch die ca. Hälfte Gäste-Teilnehmer resultiert stark daraus, dass wir als RG-Leiter unsere persönlichen Netzwerke immer einbeziehen – und einige aktive Mitglieder die Einladungen jeweils selbst weiter reichen. Diese persönliche Empfehlung wirkt naturgemäß stark. Und ist ein echtes Win-Win-Spiel: Wenn das Thema stimmt, nutzen Externe diese Chance gern, für wenig Geld einen interessanten wie angenehmen Abend zu verbringen: Mit Kennenlernen neuer Inhalte und neuer Menschen – also Netzwerken. Meist schaffen wir es, mit 23 € für Gäste (und 15 € für Mitglieder) den Abend zu gestalten, inkl. Imbiss und natürlich Getränken, in Locations möglichst in der City von München. Auch hier sind Kontakte wichtig, etwa KMUs einzubeziehen (etwa als Referenten).

AJ: Danke Ihnen, Herr Häusler und Frau Wittig. Ich hoffe, wir finden am Vor-Nachmittag des Symposiums und damit vor der Mitglieder-Versammlung am 28. Oktober Gelegenheit zum Erfahrungs-Austausch mit zumindest einigen der anderen RG-Leitungen. Sie, Herr Häusler, begleiten das Symposium ja wieder mit dem World Café, das letztes Jahr gut angekommen ist: Bis dahin!

André Jünger
Birkenweg 1, D-63263 Neu-Isenburg
Fon 06102.306642, Fax 306643
andre.juenger@gabal.de

Wo-Wo-Wo-Wolzig

Es war der 10. Geburtstag der RG Berlin. Herzlichen Glückwunsch, Hartmut Laufer! Wo-Wo-Wolzig nannte Hanspeter Reiter die Tradition. So war es denn auch – ein „Wohlfühlwochenende“ mit einem gelungenen Rahmenprogramm.



Das Thema hieß „Vertrauen aufbauen und bewahren“. Kurz danach waren auch schon die Zeitungen voll mit dem Thema aus politischer Sicht. Der Spiegel: „Eine Frage des Vertrauens“, die ZEIT „Alles Vertrauen verloren“. Inzwischen haben wir ein Paradox gelernt: Vertrauen ist, wenn jemand die Vertrauensfrage stellt und ihm dann das Mißtrauen ausgesprochen wird.

Wie sich das Thema Vertrauen noch anders beleuchten lässt, dazu haben die Referenten unterschiedliche Akzente dargestellt.

„Vertrauen ist das Kapital der Wirtschaft“ Vertrauen wird zum Themenknüller. Begriffe inflationieren, dieser ist gerade dabei. Bundespräsidenten halten Vertrauensreden. Wir leben in einer schneller werdenden Zivilisation. Vertrauen braucht Zeit. Vertrauen braucht Langsamkeit und besteht aus Wiederholungen. Deshalb wird in Vertrauen investiert. Schröder stellt die Vertrauensfrage. Demokratie ist Trust, ist Vertrauen auf Zeit. Wir hören die Versprechen: Was man will, was man zu tun gedenkt. Damit wird ein Vertrauensanfang gesetzt. Oft werden wir enttäuscht, das sind die eigenen Erfahrungen. ➔

Deshalb braucht es immer wieder einen neuen Anfang. Dieser Anfang funktioniert nur, wenn er einher geht mit der Fähigkeit zu vergessen und zu verzeihen. (Prof. Bernd Guggenberger, www.lessing-hochschule.de)

„Kooperieren heißt sich vertrauen“

Vertrauen ist die Grundkomponente gesunder menschlicher Existenz, erfordert eine interpersonale Beziehung. Ich brauche eine Abhängigkeit zu dem Menschen oder der Sache. Warte ich an der Bushaltestelle, vertraue ich darauf, dass der Bus pünktlich kommt und an der Haltestelle hält. Das bezieht sich nur auf diesen Bus, weil ich mit ihm fahren will. Ob ein anderer Bus an irgendeiner anderen Stelle hält, ist unwesentlich für mein Vertrauen. Gegenüber Organisationen und Marken entsteht Vertrauen über eine Erfahrungsbeziehung. Vertrauen ist die Antwort auf ein erlebtes sittliches Verhalten, nicht

das sittliche Verhalten selbst. Vertrauen lässt sich nicht einfordern, anordnen oder verlangen, genauso wenig, wie Liebe sich einfordern lässt. Man kann höchstens bitten. Es ist ein Geschenk. (Joachim Preyhs, www.kick-consulting.com)

„Kooperieren heißt sich vertrauen“

Warum soll ich mich als Berater vernetzen? Wenn ich nicht weiß, was ich in einem Netzwerk will, kann das Netzwerk nichts bringen. Der Existenzzweck muss da sein. Wir sind kalkulierende Lebewesen und wollen Vorteile haben. Drei Gründe für Vernetzungen: Kostenführerschaft, Konzentration der Schwerpunkte (Tiefe statt Breite), Differenzierung (bezüglich Geschwindigkeit, Effizienz, Systemkompetenz). Ein Netzwerk sollte eine der drei Strategien verfolgen, um sich am Markt zu positionieren. Netzwerke verlaufen in Phasen: Findungsphase, Anbahnungsphase, Vereinbarungsphase, Leistungsphase und Auflösungsphase. Letztere wird oft vergessen. Transaktionskostentheorie: Unternehmen leben über Hierarchien, Markt über Verträge und Preise, Kooperationen und Netzwerke bilden eine Zwischenform und funktionieren ohne Hierarchie und ohne Verträge. Im Sinne der Transaktionskostentheorie ist auch der Aufbau von Vertrauen eine Investition. (Jan Mees, www.kick-consulting.com)

„Vertrauen als Element der Unternehmenskultur“

Leitkultur oder Leidkultur? Vor 20 Jahren tauchte der Begriff Unternehmenskultur auf. Kultur! Meine Güte!

Was war zuerst da? Das Motiv oder das Bedürfnis? Das Bedürfnis entspringt einem Mangel. Der Mensch ist ein bedürfnisorientiertes Wesen. Das Motiv entspringt dem Defizit. Der Mensch ist ein Sozialwesen, ein Herdenwesen. Grundlegendes Verhalten besteht aus standhalten, flüchten, angreifen. Grundbedürfnissen (z.B. essen, atmen, schlafen) folgen Bedürfnisse nach Sicherheit, Schutz, Vorsorge, auch Kommunikation.

Wie kriegen wir Bedürfnisse erfüllt, für die wir andere brauchen? Wohlwollen, Zunei-

gung, Wertschätzung, Vertrauen, Zuwendung, Verständnis, Ermutigung, Achtung, Respekt, Anerkennung, Bewunderung, Liebe? Da gibt es die goldene Regel, auf die sich alle berufen, von Aristoteles bis Voltaire. Jesus sagt: Alles, was du willst, das man dir tue, das tue du auch den anderen. Das ist das Gesetz! Alles Gedachte bleibt nur virtuell, wenn dem nicht Verhalten und Handeln folgen. „Wer handelt, der handelt.“ Wie und auch womit handeln wir? Wir haben eine Währung. Wenn wir damit nichts erreichen, wenn wir nichts anzubieten haben, dann sind wir nichts wert. Alle sind gierig nach Anerkennung und Bestätigung – aber was geben sie? (Rainer Schulze-Seeger, www.schulze-seeger.de)

„Vertrauen ist Mehrwert.“

Was passiert, wenn Teams Zusammenarbeit und Verständnis erwarten, die Realität entspricht dem aber nicht? In Bezug auf Vertrauen, gibt es Mikromuster der Kommunikation und Fragen von Gleichheit. In Teams stellt sich die Frage der Mitgliedschaft: Wer gehört dazu? Was passiert, wenn Neue hinzukommen? Da Unterschiede da sind, dürfen sie nicht verleugnet werden. Vertrauen zeigt sich schon z.B. in der Sitzform. Habe ich einen Sitzkreis, ist alles offen, das erzeugt einen Anspruch von Offenheit. Habe ich Tische und Stühle, gibt es eine Sichtblende, einen Schutz. Menschen haben ein Recht auf Schutz.

Vor dem Vertrauen gibt es eine Phase, wo alles beginnt. Angstfreiheit und Vertrauen müssen wachsen können. Wichtig für Vertrauen in Teams ist, eine gemeinsame Grundlage zu schaffen anhand von Symbolen und Meinungen.

In Bezug auf Teams fordert das System, dass es funktioniert. Ein Team soll Leistung bringen und Aufgaben erfüllen. Sozialpsychologisch soll es sich einlassen, zusammen arbeiten, verstehen. Systemisch wird immer noch die individuelle Leistung höher bewertet.

Teams bekommen wieder höheren Kurswert als Grundmodell einer neuen Gesellschaft. Sie werden idealisiert oder verteufelt, es gibt positive und negative Erfahrungen,

Anzeige



Vom Seminar in die Praxis

Transfer: Damit Seminare Früchte tragen

Lassen Sie Ihre Teilnehmer langfristig von Ihren Veranstaltungen profitieren, indem Sie sicherstellen, dass die spätere Umsetzung in den Berufsalltag auch wirklich funktioniert. Der Transfer-Experte Ralf Besser macht Sie mit wirksamen Strategien und vielfältig einsetzbaren Methoden der Transfersicherung vertraut.

Ralf Besser
Transfer: Damit Seminare Früchte tragen
 Strategien, Übungen und Methoden, die eine konkrete Umsetzung in die Praxis sichern
 3., neu ausgest. Auflage 2004.
 221 Seiten, Gebunden.
 € 29,90 D / sFr 52,90
 ISBN 3-407-36418-0

BELTZ
 Lesen und verstehen.

www.beltz.de

aber keine Beweise, woran es liegt. Es gibt zwar einen Trustindex, aber es ist so einfach gar nicht. Vertrauen ist nicht über eine Kennziffer zu bemessen. „Vertrauen ist eine Oase des Herzens, die man mit der Karawane des Denkens niemals erreichen kann.“ (Dr. Hermann-J. Wirtz, www.Hermann-Wirtz.de).

„Wozu sollte ich dir folgen?“

Wozu soll ich folgen? Was ist das Ziel, was ist der Zweck? Woran kann ich erkennen, ob die Gruppe mir Vertrauen gibt oder entzieht? Im Wertequadrat nach Schulz von Thun steht Vertrauen im Positiven der Begriff Vorsicht gegenüber, im Negativen Mißtrauen und Vertrauenslosigkeit.

Was bedeutet es, wenn jemand z. B. nicht mitmacht bei meinen Übungen? Wir können Übungen als Angebot verstehen, das entweder angenommen werden kann, aber auch nicht angenommen werden kann. Das ist die Freiheit der Teilnehmer. Wenn ich deren Entscheidung auf mich beziehe, habe ich schon verloren. Ich muss als Trainer mit dem Nein umgehen können, es akzeptieren. Wenn ich das nicht schaffe und insistiere, dann fühlt der andere sich in der Rolle des Rechtfertigers. Er wird geschwächt, wenn er sich rechtfertigen muss – und verliert Vertrauen. Die Frage lautet: Wieviel Raum lasse ich dem anderen? Wenn ich ihm Raum und Freiheit gebe und auch Beweise dafür habe (nämlich z.B. sein Nein zu akzeptieren), dann folgt er mir. Alles andere erzeugt Konflikte. (Dr. Beate Huppertz, beate.huppertz@t-online.de)

„Vertraue ich mir – vertraue ich dir“

Grundlage des Vertrauens: Nur wenn ich es selbst habe, kann ich auch anderen vertrauen. Aus psychologischer Sicht entwickelt sich Vertrauens über Altersstufen. „Urvertrauen“: Schwierig zu sagen, was angelegt ist und was erlernt ist. „Selbstvertrauen“: Das ist dasselbe wie Vertrauen, nur das Gegenüber ist man selbst. Ich kann mein Selbstvertrauen stärken, indem ich Erfolge schaffe. Ich kann Arbeitstechniken anwenden, ich kann Erfolge gestalten. Wenn ich meine Wahrnehmung dafür schärfe, wie angespannt

oder entspannt ich bin, kann ich erkennen, wieviel Angst oder Selbstvertrauen ich habe. Das erkennen sehr wenige. Wir haben Angst, enttäuscht zu werden, Angst vor Konsequenzen. Von klein auf brauchen wir Bestätigung von außen, daraus ergeben sich Erfolge. Wenn ich entspannt bin, kann ich nicht gleichzeitig Angst haben. Vertrauen ist ein Gefühl. Darüber kann ich mich freuen lernen. Die Messlatte für Erfolge sollten wir nicht zu hoch hängen. Es ist auch gut, die eigene Fehlerhaftigkeit zu akzeptieren und sich zuzugestehen. So kommen wir über die Selbstverantwortung zu einer Form der Selbst-Gesunderhaltung, sie führt zum Selbstvertrauen und läßt uns lebensfähig sein. (Wilhelm Schilling, post@wilhelm-schilling.de)

Was alle erstaunte: Vertrauen ist kein Lexikonbegriff. In meinem Meyer-Lexikon von 1897 fand ich diese schöne Definition für „vertraut“: Vertraut ist das Wild, wenn es nichts Verdächtiges bemerkt und deshalb ruhig graset oder zieht, sonst sichert es und wird flüchtig.

Ich würde sagen: Vertrauen ist, wo mir nichts passiert.

Rosemarie Dypka
dypka@rosemariedypka.de

Mitglieder-Nutzen

Seminar-Portal: Lutz Lochners Jubiläums-Angebot, nur für GABAL-Mitglieder

Die Testmitgliedschaft läuft bis zum 31.12.2005 und kostet einmalig netto 68,- Euro. Dafür stehen nach der Registrierung auf dem Nutzerkonto 100 Einträge zur Verfügung. Dies entspricht einem Rechnungswert netto von 1.200 Euro. Es gelten folgende Rahmenbedingungen:

1. Das Angebot gilt nur für GABAL-Mitglieder, die sich als Neukunden mit dem Referenzcode 991 (als Kennung für GABAL e.V.) kostenlos bei Seminarportal.de registrieren.
2. Die Testmitgliedschaft endet am 31.12.2005. Danach können die Test-

mitglieder selber entscheiden, ob die eingestellten Einträge weiter kostenpflichtig (zu GABAL-Sonderkonditionen) auf dem Seminarportal.de beworben werden sollen oder nicht.

3. Die Testmitgliedschaft hat einen einmaligen Preis von 68,- Euro netto. Um diese Rechnung auszulösen, muss das betreffende GABAL-Mitglied einmalig vier Einträge (nach dem Anbieterlogin in der Registerkarte ‚Einträge‘) bestellen. Nach dem Zahlungseingang werden 100 Einträge auf dem Userkonto gutgeschrieben.

Einen Versuch wert? Wir testen gerade dieses Angebot durch Einstellen der RG-Termine usw. Mehr?

→ www.seminarportal.de

MetaChartPlus: ISTD Group Ltd. bietet „Kreativ-Konferenz online“

Wahrscheinlich ein Meilenstein in Richtung zu ortsunabhängigem Kommunizieren, Konferieren und Kreativ-Abstimmung: So stellt sich die Idee dar, die uns auf der

GABAL-Symposium am 29./30.10 in Oberursel

Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen

Sind Sie für künftige Herausforderungen gut gerüstet, kennen Sie Ihre Stärken? Zukunftsfähig zu bleiben, sich seiner Kompetenzen bewusst zu sein und sie weiterzuentwickeln, dies ist eine permanente Aufgabe.

Das Symposiumsangebot zu dieser Frage ist auf sehr großes Interesse gestoßen. Bereits **3 Monate vor dem Termin haben sich 40 Personen** (Stand Juli) zu dem Symposium angemeldet. Die SEB-Akademie bietet Übernachtungsmöglichkeiten für 70 Personen, durch eine baldige Anmeldung sichern Sie sich eine Übernachtungsmöglichkeit im Haus.

Mehr dazu im Veranstaltungs-Flyer, diesmal wieder als „Bauchbinde“ um die *impulse*.

didacta in Stuttgart präsentiert wurde (nach einem vorherigen Kontakt in der RG Oberbayern in München): Die Software lässt sich als grafisch aufbereitete virtuelle Pinnwand definieren, für Karten – wie MindMap-basierte Sitzungen via Intra- oder Internet. Stichworte: Brainstorming – strategische Planung – E-Learning – Blitz-Konferenz ohne Reise-Aufwand. Mehr dazu siehe www.metachart-plus.de, mit einem Gratis-Test via www.isdt.de/gift4u.

Das ISDT-Team fordert uns GABAListen zum Einstieg auf und bietet dafür Kooperationen. Tobias Häusser definiert „PR-Synergien“ (kostenlose Visualisierungslösung MetaChart Plus Standalone) wie „Vertriebs-Synergien“: Näheres dazu unter www.gabal.de/berichte.

Personality Power

Eine kleine Einführung in Sinn und Nutzen von Performance Improvement

Aus „Leading to Performance“, Th. Lorenz und St. Oppitz (Hrsg.), Gabal Verlag, Offenbach, 2003

Es gibt einen Sinneswandel in der Personal- und Organisationsentwicklung – IMPROVING PERFORMANCE¹. Thomas Lorenz beschreibt die Entstehungsgeschichte des Begriffs und verdeutlicht, dass eine Trainingsmaßnahme nicht immer die einzige und beste Lösung sein muss, wenn es darum geht, ein Problem des Kunden zu lösen. Wichtig dabei ist die grundsätzliche Fragestellung, mit der der Performance-Ansatz Lösungsmöglichkeiten eröffnet – ein Fragestellung, die den konkreten Nutzen des Kunden in den Mittelpunkt rückt.

Ich möchte versuchen, diese komplexen Zusammenhänge mit Hilfe einer kleinen Geschichte zu verdeutlichen. Die Geschichte eines Kunden, der sich langsam von einer Trainingsabteilung zu einer Performance-Abteilung bewegt, veranschaulicht, welchen Nutzen die Konzentration auf Performance Improvement nach sich ziehen kann.

Training ist nicht immer die einzige und beste Lösung

Stellen Sie sich vor, das Telefon klingelt und ein potenzieller Kunde fragt nach, ob Sie im Rahmen eines Außendiensttrainings auch Zeitmanagement und Routenplanungskurse anbieten. Auf ihre bejahende Antwort folgt die Aufforderung: „Dann schicken Sie mir doch mal ein Angebot!“. So geschehen in einem Unternehmen, in dem alle Außendienstmitarbeiter optimal arbeiteten – nur die in Nordrhein-Westfalen nicht. Was war geschehen?

Man hatte bundesweit festgestellt, dass die Servicemitarbeiter im Außendienst auffällig viele unnötige Fahrten unternahmen. Ein Beispiel: Ein Fahrer fuhr allmorgendlich von seinem Wohnort aus – sagen wir einmal Bochum – nach Duisburg in die Zentrale, holte sich seine Aufträge ab, um dann womöglich wieder nach Bochum zum Kunden zu starten. Problem erkannt, Problem gebannt. Man organisierte die Datenvermittlung und alles andere Notwendige, so dass der Mitarbeiter von zu Hause aus starten und auch schon am Vorabend seine Tagesroute optimieren konnte. Auch die Fahrwege der anderen Außendienstmitarbeiter wurden unter diesem Gesichtspunkt geprüft und optimiert. Wie gesagt, es klappte überall – nur nicht in NRW. Hier schienen die Mitarbeiter den Sinn der Neuorganisation noch nicht verstanden zu haben oder unfähig zu sein, angemessen zu planen. Um das zu ändern, sollte eine Schulung helfen.

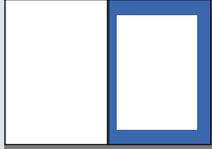
So mancher Trainer würde jetzt vielleicht sofort fragen: „Wie viele Tage kann ich verkaufen, welches Honorar wird fällig, welche Folien brauche ich?“ – und vielleicht noch: „Und wann geht mein Flieger wieder zurück?“ Anders Larry Baker – wir kennen den Performance Consultant ja schon durch den Beitrag von Tina Sung – ihm käme die Geschichte komisch vor. Er schaltete sich ein und überlegte: „Sind die Menschen hier weniger informiert, was können die anderen besser, worin sind sie beispielhaft? Was unterscheidet NRW von den anderen Ländern? Ist es überhaupt ein

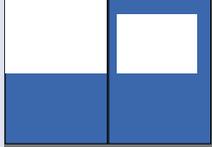
GABAL-Anzeigenpreise

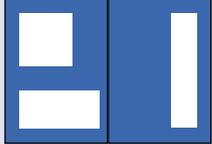
Die knapp 1000 GABAL-Mitglieder sind eine attraktive Zielgruppe, wenn es um Dienstleistungen oder Produkte zum Thema „Lebenslanges Lernen“ geht.

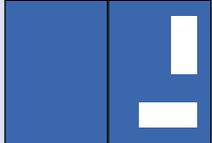
Möchten Sie GABAL-Mitglieder und GABAL-Interessierte mit Ihrer Werbung ansprechen? Suchen Sie etwas oder möchten Sie etwas anbieten? Dann bietet sich Ihnen eine Anzeigen- oder Beilagenschaltung in der Mitgliederzeitschrift impulse an.

Anzeigenpreise (druckfertig)

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

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

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

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

Kleinanzeige (3 Zeilen) 55x22mm	€ 10,00
Jede weitere Zeile (max. 10 Zeilen)	€ 4,00

Beilagen 1/1 DIN A4, versandfertig angeliefert	€ 210,00
--	----------

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

Weitere Konditionen bzw. die komplette Anzeigenpreislise erhalten Sie über die Geschäftsstelle oder www.gabal.de/zeitschrift.php

Lernproblem oder stimmt da im Umfeld etwas nicht?“

Die Fragestellung bei Improving Performance

Diese Fragen gehen weit über eine normale Bildungsbedarfsanalyse hinaus. Es wird nicht mehr nur gefragt, was ein Teilnehmer erlernen soll und wie ein mögliches didaktisches Konzept aussieht, sondern wesentlich mehr. Im Bedarfsklärungsgespräch, im Performance-Jargon auch Front-End-Analysis genannt, versucht unser Performance Coach Larry dem eigentlichen Problem auf die Spur zu kommen.

Für den neugierigen Leser sei das Ergebnis schon einmal vorweggenommen – die Ursache für die Probleme lag in der Dienstwagenregelung. Dienstwagen gab es nur ab einer bestimmten jährlichen Fahrleistung, die die Servicemitarbeiter in den Regionen mit dünner Kundenansiedlung leicht schafften. In NRW war dazu manche zusätzliche Fahrt in die Zentrale notwendig. Die notwendige Performance-Intervention bestand also in einer Organisationsveränderung – und eben nicht in einem Training. Sicher: Larry konnte kurzfristig nicht so viele Tagen berechnen wie für sein modulares Zeitmanagement-Angebot, aber er hatte das eigentliche Problem des Kunden gelöst: Und ein zufriedener Kunde ist sicher ein langfristiger Kunde.

Andere Fragestellung – nutzenorientierte Antwort

Aber zurück zur Front-End-Analysis. Hier steht am Beginn der erste wichtige Schritt darin, den Anlass des Performance-Projektes mit den Unternehmenszielen der Organisation abzustimmen. An dem ersten Treffen (Alignment Meeting) sollte der Auftraggeber als Kunde und andere Schlüsselpersonen (Stakeholders) teilnehmen. Es ist dabei für das Assessment-Team wichtig, genau herauszufinden, warum dieses spezifische Projekt überhaupt angefordert wurde. Welche Situation führte also zur Anforderung einer Intervention und wer in der Organisation wird am meisten dadurch betroffen sein? Der weitere Prozess umfasst die gesamten cleveren Fragen, die

ein Trainer, Manager oder Consultant stellt, bevor er überhaupt etwas unternimmt. Einige sollen gleich exemplarisch dargestellt werden.

Der Innovationsfaktor des Improving Performance-Ansatzes

Grundsätzlich scheint der Gedanke, der hinter Improving Performance steckt, nicht neu zu sein, weder in der Unternehmensentwicklung noch in der Weiterbildung. Und doch gibt es bei genauerer Betrachtung in der Anwendung und den sich ergebenden Konsequenzen erhebliche Erweiterungen:

- Die konsequente Anbindung von Personal- und Organisationsentwicklung an konkrete Geschäftsanforderungen: Dabei wird das grundlegende Problem einerseits rückblickend anhand von Defiziten in den Unternehmenszielen definiert. Die Hauptfrage lautet hier: „Welches Geschäftsziel wurde nicht erreicht?“. Andererseits werden visionär neue Verhaltensweisen angestrebt, wobei eine in die Zukunft gerichtete Antwort auf die Frage gesucht wird: „Welche Unternehmensziele sollen erreicht werden?“

Im Fokus: die Geschäftsanforderungen

- Die konsequente Zusammenführung von Consulting, das auf Struktur und Umgebung ausgerichtet ist, und personenorientiertem Training und Coaching: Dabei wird sowohl nach Defiziten in der Personal-Performance gefragt: „Welches menschliche Verhalten verhindert, dass das Geschäftsziel erreicht wird? Und welches menschliche Verhalten ist notwendig, um das Geschäftsziel doch zu erreichen?“. Und zudem wird nach den Defiziten in der Performance der Umgebungsfaktoren geforscht: „Welche Rahmenbedingungen verhindern das Erreichen der Geschäftsanforderung? Über welche strategischen Erfolgsfaktoren verfügen wir?“

Consulting, Training und Coaching

- Die Bildung von Hypothesen zur Erarbeitung von Lösungsansätzen: Dabei kann ein Vergleich zwischen dem, was



A-M-T – Ihr Partner für Performance

Wir bieten Ihnen Instrumente und Konzepte zur Steigerung Ihres Lösungsbewusstseins und Entwicklungspotentials.



Performance Coach

Nächster Termin:
17.-19.11.2005
Wuppertal

Ausgezeichnetes Ausbildungskonzept für Trainer und Berater; vermittelt know-how für Performance Improvement; 4moduliger Aufbau inklusive Begleitung bei Praxisprojekt



PERFORMANCE-dialog

Nächster Termin:
23.-25.11.2005
Wuppertal

Tools für Führungskräfte, die aus Mitarbeitern High Performer machen wollen; Qualifizierung als „on-the-job“ und „side-by-side“ Konzept



MBTI®-Lizenzierung

Nächster Termin:
20.-22.10.2005
Wuppertal

Weltweit eingesetztes Persönlichkeitsprofil; paneuropäische Version auch online verfügbar; laut Studie das deutschlandweit bekannteste und am meisten verbreitete Persönlichkeitsinstrument

Weitere Infos unter www.a-m-t.de

A-M-T Management Performance AG
Südstr. 7 42477 Radevormwald
Tel.: +49 (0)2195 / 926900
performance@a-m-t.de



ein exemplarisch arbeitender Performer tut, und dem, was andere Performer tun, angestellt werden. Der exemplarisch arbeitende Performer ist das Leitbild, so dass die Frage im Mittelpunkt steht: „Was macht der exemplarisch arbeitende Performer anders?“ Auch lassen sich Annahmen über besonders anfällige Bereiche ableiten und Hypothesen über die Gründe für Performance-Unterschiede ableiten „Welche Gründe liegen vor? Und wo stimmt die Architektur der Einheit nicht, wo fehlt es an Selbst-Motivation, welche Techniken oder Wissenstools sind nicht ausreichend?“ – diese Fragen stecken den Horizont ab für die Suche nach entscheidenden Performance-Unterschieden.

Exemplarisch arbeitender Performer als Leitbild

- Bei der Bewältigung der Herausforderungen und der Lösungssuche ist der Performer

mance Consultant in der Wahl der geeigneten Wege offen. Die Lösung liegt nicht mehr in der eng gefassten Alternative „Training oder Einzeltraining“ – wobei in diesem Zusammenhang öfter auch der Begriff „Coaching“ verwendet wird. Der Performance Consultant ist vielmehr prinzipiell offen für die verschiedensten und vielfältigsten Lösungsmöglichkeiten – und da kann es auch einmal nur eine neue Dienstwagenregelung sein. Um die Notwendigkeit solcher weiterer Interventionen zu erkennen, hilft es, sich auch bei Problemstellungen, die anscheinend eine Trainingsmaßnahme erfordern, folgende Frage zu stellen: „Wie müsste das Problem lauten, wenn Training wirklich eine Lösung darstellen könnte?“

Vielfältige Lösungsansätze

- Die Betrachtung alternativer Lösungen zu festgestellten Gründen werden dann auf Grund ihrer Effektivität und Kosten selektiert und zur Durchführung empfohlen. Dabei geht es nicht nur um die Frage, wie es den Teilnehmern gefallen hat oder ob die Maßnahme weiterempfohlen wird. Auch reicht es nicht aus, Wissenszuwachs in Prüfungen festzustellen. Selbst die seit den 80er Jahren verbreitete Zufriedenheit über feststellbare Transferleistungen in den betrieblichen Alltag – für die sich auch der deutsche Begriff der „Performanz“ etabliert hat – reicht dem Performance Consultant nicht. Für ihn ist die entscheidende Frage die nach dem Nutzen – der Performance also: „Wurde die Geschäftsanforderung durch die Intervention erreicht?“

Die Frage nach dem Nutzen

Performance ist so gesehen eine Gesamtleistung, die aus den verschiedensten Elementen besteht. Oder anders formuliert:

Performance ist die Summe all jener Faktoren, die im geeigneten Zusammenspiel das ergeben, was der Zielgruppe oder dem Kunden nutzt.

Die angeführten Punkte könnten für den „Einkäufer“ von Performance Consulting Grundlage einer Checkliste sein, die ihm Aufschluss darüber gibt, ob ein Anbieter

nur den Begriff Performance – weil zunehmend modern – im Namen führt oder ob er wirklich auf den Grundlagen der Human Performance Technology and Strategy arbeitet.

Thomas Lorenz
performance@a-m-t.de
www.a-m-t.de



Studie Bildungsmarketing

Studie Bildungsmarketing 2005/2006 – Marketing für Trainer, Berater und Coaches

Der Leiter der Studie, Prof. Dr. Michael Bernecker, Deutsches Institut für Marketing, Köln, ist Referent des **GABAL-Symposiums 2005**. Er wird einen Workshop zum Thema **Professionelle Neukundengewinnung – Eindeutige Positionierung erforderlich** anbieten. Grundlage hierfür sind die Ergebnisse seiner Studie aus dem Jahr 2003/2004, in der er eine Umfrage unter Trainern zu deren Marketingaktivitäten durchgeführt und dabei zahlreiche Defizite aufgezeigt hat. In dem Workshop erarbeitet Prof. Bernecker mit den Teilnehmern Möglichkeiten der Neukundengewinnung. Es werden Fragen geklärt wie: Welche Positionierung habe ich? Welche Ansätze der Kundenansprache sind erfolgreich? Wie gehe ich systematisch und strukturiert vor? Im Vordergrund des Workshops stehen pragmatische und umsetzbare Ansätze.

Wesentlichen Ergebnisse der Studie 2003/2004 waren:

- 93 % der befragten Trainer und Personalentwickler haben kein echtes Leitbild und verfügen über kein schriftliches Marketingkonzept.
- Wettbewerbsvorteile im Vergleich zu ihren Wettbewerbern werden in der Qualität der Leistung gesehen. Daneben zählen eine langjährige Berufserfahrung sowie große Flexibilität zu den bedeutendsten Wettbewerbsvorteilen.
- Der Wettbewerb wird sich verschärfen. Daher wird eine professionelle Ausrichtung

Anzeige

Vom unverbindlichen Kontakt zur erfolgreichen Geschäftsbeziehung:

PROFESSIONELLES NETWORKING

Seminare für Einsteiger.
Trainings für Profis.
Vorträge. Einzelberatung.

Karin Ruck *Kundenmarketing*

Infos unter: www.kundenmarketing.de
oder Tel. 069 56043324

tung für Trainer und Personalentwicklung umso bedeutender sein. Dazu wird eine Fokussierung auf Kernkompetenzen für Trainer unvermeidlich sein, wollen sie nachhaltig im Wettbewerb bestehen.

- Es wird zu wenig Zeit für die Gewinnung neuer Aufträge aufgewendet, obwohl ein nicht unerheblicher Teil der Trainer mit ihrer Auslastung nicht zufrieden ist und über freie Kapazitäten verfügt.
- Die Marketingarbeit von Trainern und Personalentwicklern weist deutlichen Optimierungsbedarf auf. Eine Vielzahl von Trainern ist mit ihren Marketingaktivitäten unzufrieden.
- Der Marketingeinsatz von Trainern ist in vielen Bereichen unprofessionell. Trainer, die ein professionelles Marketing betreiben, haben eine höhere Auslastung und ein höheres Einkommen. Diese Ergebnisse aus 2003/2004 sind in der Öffentlichkeit auf eine große Resonanz gestoßen und werden nun in einer erneuten Studie 2005 überprüft und evtl. Veränderungen aufgezeigt. Bitte beteiligen Sie sich an der Studie, Sie geben damit wertvolle Auskünfte und Einsichten über den Entwicklungsstand der Branche, damit so erneut die größte Studie zum Thema Marketing für Trainer im deutschsprachigen Raum entstehen kann. Die Arbeit wird voraussichtlich Ende Oktober abgeschlossen, so dass sicherlich bereits erste Ergebnisse im Rahmen des Symposiums vorgestellt werden können.

Die vollständigen Ergebnisse zur Studie 2003/2004 finden Sie unter www.marketing-fuer-trainer.de.

W. Neumann

Werte machen souverän: Dr. A. Claussen über Unternehmens-Kultur, Ethik und persönliche Werte, aus der Sicht der Beraterin. Lesen Sie den ausführlichen Beitrag im Web: → www.gabal.de/berichte.

PI – die Spreu vom Weizen trennen

Der Beitrag beschäftigt sich mit Qualitätsstandards im Bereich Performance Consulting, zeigt die Vorteile, die Performance Improvement für Trainer bietet, → www.gabal.de/berichte.

USA: Trend zu mehr Qualität

Die Entwicklung vom Training zum Performance Improvement hat zu einer Kooperation zwischen der American Society for Training and Development (ASTD) und der International Society for Performance Improvement (ISPI) geführt. Trainer können jetzt beim ASTD Certification Institute eine neue Qualifikation erwerben, die sich Certified Performance Technologist (CPT) nennt. Der Trend zum Performance Improvement hat eine neue Diskussion über die Qualität von Weiterbildungsmaßnahmen entfacht und außerdem einen Run auf Bildungscontrolling ausgelöst. Methoden und Praktiken, die eigentlich schon lange in der Weiterbildung Fuss gefasst haben sollten, werden wieder aufgekocht und neu verpackt im Markt angeboten. Die wirtschaftliche Situation der letzten Jahre hat dazu geführt, dass finanzielle Interessen wieder stärker an Bedeutung gewonnen haben und qualitative Notwendigkeiten in den Hintergrund abgedrängt wurden. Alles muss heute schneller gehen, weniger kosten und sichere Ergebnisse bringen.

Dies wird besonders im Bereich des E-Learning deutlich, das man während der letzten Jahre als Wunderwaffe gegen aufwendige Weiterbildungsprojekte angeboten hat. E-Learning ermöglicht es den Teilnehmern zeitlich und örtlich unabhängig und bedarfsgerecht zu lernen, behaupten die E-Learning-Anbieter. Und dies alles zu einem Bruchteil der Kosten, die für traditionelle Weiterbildungsmaßnahmen anfallen. Was die Anbieter von E-Learning-Systemen jedoch verschwiegen haben ist die Tatsache, dass mit dem E-Learning erhebliche Qualitätseinbußen verbunden



Wir fühlen uns oft gehetzt und überfordert. Methoden der Zeitplanung helfen zwar effizienter mit Zeit umzugehen, haben oft aber noch mehr Zeitdruck zur Folge.

Die Autoren vermitteln dagegen ein Verständnis für die Vielfalt der Zeiten: Uhrenzeit, Rhythmus, Geschwindigkeit, Eigenzeiten, Timing und Zeitvielfalt. Zahlreiche Übungen, Abbildungen und Beispiele vermitteln Zeitkompetenz auf anschauliche Weise und weisen Ihnen den Weg zum Zeitwohlstand.

Elmar Hatzelmann/Martin Held
Zeitkompetenz: Die Zeit für sich gewinnen
 Übungen und Anregungen für den Weg zum Zeitwohlstand
 2005. 240 S. mit Illustrationen. Geb.
 € 29,90 / sFr 52,90
 ISBN 3-407-36410-5

www.beltz.de



Machen Sie Ihren Seminarteilnehmern eine Szene



Mitarbeiter leiten

Szenen:
Arbeitsauftrag erteilen
Arbeit delegieren
Mitarbeiter motivieren
Feedback geben
Zielvereinbarung 1
Zielvereinbarung 2

VideoTool mit 6 Videoszenen,
Begleitmaterial
Best.-Nr. VT 01
Preis € 49,00 (D)
Auslieferung: November 2004



Körpersprache

Szenen:
Dieser Titel beinhaltet
sechs Videoszenen, die
unterschiedliche Formen
von Mimik und Gestik in
unterschiedlichen Situationen
des Arbeitsalltags zeigen

VideoTool mit 6 Videoszenen,
Begleitmaterial,
Best.-Nr. VT 02
Preis € 49,00 (D)
Auslieferung: November 2004

Die neue Produktreihe „VideoTools“ liefert dem Trainer und Schulungsverantwortlichen einen Pool an professionell gedrehten Videoszenen zur Veranschaulichung verschiedener Lerninhalte. Die Videoszenen stellen Fallbeispiele in praxisbezogenen Situationen dar.

Zu jeder einzelnen Szene erhalten Sie:

- das dazugehörige Lernziel
- Hinweise für den Einsatz der Videoszene in Ihrem Seminar
- eine Checkliste mit den wichtigsten Informationen zum Themenbereich
- Übungen, Handouts und Zusammenfassungen zur Vertiefung und Wiederholung sowie zur Transfersicherung des Gelernten in die Praxis

Die Videoszenen können direkt von der CD-ROM gestartet werden. Es besteht auch die Möglichkeit, alle Videos auf Ihrem Rechner zu speichern. Das Begleitmaterial steht Ihnen als Kopiervorlage oder zum Ausdrucken auf der CD-ROM zur Verfügung.

So setzen Sie die Videoszenen ein

Die Videoszenen stellen abgeschlossene Lerneinheiten dar, die individuell in Seminaren eingesetzt werden können. Abgestimmt auf die Trainingsinhalte der TrainTools können die Videos als Ergänzung und Vertiefung des Inhaltes eingesetzt werden. Jedes Produkt der Reihe „VideoTools“ besteht aus sechs verschiedenen Videoszenen mit Begleitmaterial.

Den Bestellschein bitte einsenden an: Jünger Medien Verlag, Fax: 0 69 / 83 00 66 33, E-Mail: traintools@juenger.de

Bestellschein

Hiermit bestelle ich ___ VideoTools **Mitarbeiter leiten** zum Preis von € 49,- zuzüglich Porto und Verpackung.
___ VideoTools **Körpersprache** zum Preis von € 49,- zuzüglich Porto und Verpackung.

Die Bestellung kann innerhalb von einer Woche ab Erhalt der Ware durch Rücksendung der Ware widerrufen werden. Anteilige Porto- und Verpackungskosten bis höchstens € 4,50 (innerhalb D).

.....

Vorname, Name _____ Straße, Nr. _____

Funktion Trainer Geschäftsführer Marketing Personal _____ PLZ, Ort _____

Unternehmen _____ Telefon, Telefax _____

Bereich Privat Aus- und Weiterbildung Vertrieb Produktion _____ E-Mail _____

Datum, Unterschrift _____

sind. Nicht nur die didaktische, sondern auch die inhaltliche Qualität hat durch die Einführung des E-Learning erheblich gelitten. Sicher gibt es unter den E-Learning-Systemen und Programmen auch hervorragende Beispiele, die Mehrheit der Angebote lässt jedoch erheblich zu wünschen übrig. Das Gros der E-Learning-Anbieter hat wahrscheinlich aus Profitgier heraus „Information Dumping“ betrieben. Die Mehrheit aller E-Learning-Programme sind nichts anderes als Powerpoint-Präsentationen auf dem Internet. Programme, die vorher schon nicht hohe Qualitätsanforderungen in didaktischer Hinsicht erfüllten, wurden durch die Tatsache, dass sie über eine E-Learning-Plattform vermittelt wurden in keiner Weise besser. Im Gegenteil, sie erbringen jetzt schwächere Ergebnisse, da das motivierende Element der Gruppe fehlt.

Dieses Beispiel zeigt deutlich, dass ein anderes Transportmittel oder eine neue Technologie nicht die Qualität eines Weiterbildungsprogramms verbessert, das vorher schon erhebliche Lücken aufwies. Was wir heute in der Weiterbildung dringend benötigen sind nicht neue Techniken und Methoden, sondern eine neue Denkweise und Einstellung gegenüber Qualität. Die Weiterbildungsverantwortlichen müssen die Schnellstraße zum Bildungserfolg verlassen und der Qualität wieder einen höheren Stellenwert einräumen. Schon jetzt zeichnet sich in den USA ein deutlicher Gesinnungswandel ab, der in vielen Unternehmen dazu geführt hat, dass man nicht mehr wirtschaftlichen Zwängen folgt, sondern bereit ist, in Qualität zu investieren, solange Weiterbildungsprojekte einen positiven Return on Investment aufweisen und die Value-of-Investment-Berechnungen einen mittel- bis langfristigen qualitativen Nutzen bieten.

Kontakt: Prof. Dr. Herbert J. Kellner
Gründer von ITD International und der United States Online University. Er ist Entwickler des Value-of-Investment-Systems.
ITD International, Inc.
Carlsbad, California 92009, USA
www.itd-international.com

USA: ASTD Erfahrungsbericht

ASTD Konferenz 2005 erfolgreich beendet

„Your time is now, the future is calling“, unter diesem Motto fand vom 5.–9. Juni die internationale Konferenz der ASTD (American Society of Training and Development) in Orlando, Florida, statt. 10.000 Teilnehmer aus 72 Ländern besuchten die weltweit wohl größte Konferenz dieser Art. In insgesamt 272 Workshops konnten sich die Teilnehmer über Themen wie Leadership, ROI, E-Learning informieren.

In seiner Eröffnungsrede hob Tony Bingham, Präsident der ASTD, die steigende Bedeutung der Trainingsverantwortlichen hervor. „Lernende Organisationen sind führende Organisationen“, so seine Kernaussage. Trainingsverantwortliche hätten einen hohen Einfluss auf den gesamten Unternehmenserfolg. Daher müssten Unternehmen eigentlich um die Dienstleistungen betteln, so Bingham weiter.

Wie im Vorjahr schon wurde damit deutlich, dass die Bedeutung der Trainingsverantwortlichen in den Unternehmen und die entgegengebrachte Wertschätzung nicht dem Stellenwert der Trainingsverantwortlichen und deren Aufgabe in den Unternehmen gerecht wird. Daran müsse weiter intensiv gearbeitet werden, so Bingham.

Brigitte Rohner-Winkel, Leiterin der deutschen ASTD-Delegation, sagte zu ihrer Motivation den ASTD zu besuchen: „Mir geht es insbesondere um Kommunikation, Motivation und Inspiration für meine Arbeit. Ich bin begeistert über die Breite der Themen und die Vielfalt des Angebots, das mir hier geboten wird. Sicher werde ich auch im nächsten Jahr wieder dabei sein.“ Die nächste ASTD Konferenz findet vom 4.–8. Juni 2006 in New Orleans statt.

Ursula Rosengart
ursula.rosengart@gabal-verlag.de

Freitag, 30.9. ab 17 Uhr

Marketing für Coaches Impulsreferat und Erfahrungsaustausch mit



Claus-Dieter Hildenbrand
Senior Coach DBVC.
Veranstalter
und Lehrcoach
der cct-Coaching-
Ausbildung.

„Nice to meet you!“

Samstag, 1.10. 9–16 Uhr

Coaching im Kontext systemischer Organisationsentwicklung

Vortrag und Workshop mit



Prof. Dr. Helmut Willke
Universität Bielefeld,
einer der führenden
Experten des
systemischen
Arbeitsansatzes bzw.
der Systemtheorie.

Anmeldung unter
www.cct-info.de/aktuelles
Teilnahmegebühr

€ **260,-** zzgl. MwSt.
und Hotel

GABAL-Mitglieder erhalten
10% Rabatt auf die TN-Gebühr!



cooperate competence team

Franz-Schiele-Straße 22 · 78132 Hornberg
Fon (0 78 33) 9 55 88 31
cdh@cct-info.de · www.cct-coaching.de

COACHING-SYMPOSIUM 2005

Rezensionen

Marketing-Instrumente für Trainer, Birgit Lutzer, Verlag ManagerSeminare

1. Andreas Amberg, 2. Hanspeter Reiter (HPR), → www.gabal.de/rezensionen

Wissenskooperation in Wissensgemeinschaften: Autor Gerald Lembke (übrigens Mitglied!) bietet 10% Nachlass für GABAL-Mitglieder. Erschienen bei LernAct!, rezensiert von HPR

→ www.gabal.de/rezensionen

Benchmarking – Leitfaden für den Vergleich mit den Besten. Symposium. Rez. von HPR → www.gabal.de/rezensionen

Coaching fürs Business: Was Coaches, Personaler und Manager über Coaching wissen möchten. Uwe Böning, Manager-Seminare. Rez. von HPR

→ www.gabal.de/rezensionen

Training mit Theater. Amelie Funcke, Maria Havermann-Feye. ManagerSeminare. Rez. von HPR

→ www.gabal.de/rezensionen

Ein Thema, das unser Ehren-Mitglied Dr. Werner Siegert bereits Anfang der 90-er Jahre in den GABAL-Kreis getragen hat – und mit dem er heute zu Tage via Köppel Akademie Breiten-Wirkung erzielt ...

Fachwissen lebendig vermitteln. Juliane Meyerhoff, Christoph Brühl. Rosenberger Fachverlage. Rez. von HPR

→ www.gabal.de/rezensionen

Erfolgsmessung im Projektmanagement. Th.Brand, mit eBook. Symposium. Rez. von HPR → www.gabal.de/rezensionen

Die Führungskraft als Coach. Michael Hausdorf, Erich Polzer, ManagerSeminare. Rez. von Dr. Marion Herrmann

→ www.gabal.de/rezensionen

zeit-management. Eva Engelmeyer, Rolf Meier. GABAL Verlag. Rez. von Dr. Marion Herrmann → www.gabal.de/rezensionen

Robin Gettup fragt ...

„Beobachten Sie auch so rätselhafte Phänomene in Ihrem Büro?“ Dies ist ja, wenn ich meinem Datenspeicher Glauben schenken darf, der dritte Beitrag, der sich mit Kobolden im Büro beschäftigt. Die Sache mit dem Büroklammerfresser hat ein vielfältiges Echo gefunden. Auch der Kobold war ja schon mal Thema, der allerwichtigste Schriftstücke – eben noch gesehen – unsichtbar macht, stundenlange Suchexpeditionen auslöst und uns dann am nächsten Tag den Wisch frontal auf die Schreibtischunterlage platziert.

Jetzt aber haut es den nüchternsten Blau-Typ vom Bürostuhl. Es fing ganz harmlos an. Ich habe eine schweizer(!) Uhr, die ich ganz besonders liebe. Sie zieht sich automatisch auf. Genau genommen – sie zog sich. Bis irgendwann, dann nicht mehr. Kein Mucks, leider.

Ich ersetzte sie durch zahllose Quartzuhren, die ich als Belohnung für ausgefüllte Fragebogen geschickt bekam. Das ging so lange, bis eine nach der anderen nach neuen Batterien lechzte und plötzlich kein Fragebogen mehr uhrenbewehrt war. Also ließ ich teure Energie-Knöpfchen einputzeln. Die drei oder vier Werbeuhren liefen wieder um die Wette. 28 Euro! das sind 54,76 Mark! Und jetzt kommt's. Ich kann ja nicht vier Uhren am Arm tragen. Legte also drei zur schweizer Uhr in die Schublade, hob diese hoch und – sie ging, sofort. Ohne zu zögern begann sie nach drei Ruhejahren zu ticken. Ich dachte, ich ticke nicht richtig!

Aber dann kam es noch dicker. Unser Kopiergerät gab nach 23 Jahren den Dienst auf. Diverse Experten betrachteten sich die Eingeweide, gaben ihre erschreckende Expertise ab: Exitus! Keine Ersatzteile mehr! Jede Reparatur zu teuer! Nach lumpigen 23 Jahren schon!

Also kauften wir notgedrungen einen neuen Kopierer. Wieder eine hilfreiche Japanerin, namens Sam Sung oder so, die mit ihren mannigfaltigen Talenten nur so protzt. Da hat sie aber die Rechnung ohne

unseren alten Kopierer gemacht: Der geht nämlich jetzt wieder. Besser als zuvor!

Ich habe nur eine Bitte: Schicken Sie mir bloß nicht Ihre kaputten Uhren und Bürogeräte. Mein Kobold, so eine Art Office-Uri-Geller, ist völlig unberechenbar. Ich habe nur die Hoffnung, wenn ich mal nicht mehr richtig ticke und mein Nachfolger auftaucht, dass er mich sofort wieder aufzieht wie Ophelia in „Neumanns Erzählungen“. Angeblich heißt es „Hoffmanns Erzählungen“. Und die Aufziehpuppe Olympia. Kann ja sein. Kobold – bitte aufziehen!

Dr. Werner Siegert
www.ziele-siegert.de

GABAL-Mitgliedschaft

Als ordentliches GABAL-Mitglied haben Sie ...

GELD-werte Vorteile

- Gratis-Jahresabonnement der Zeitschrift wirtschaft&weiterbildung
- Gratis-Jahresabonnement der Mitgliederzeitschrift *impulse*
- Jährlicher Buchgutschein des GABAL Verlages
- Sonderkonditionen auf alle Medien des GABAL Verlages
- Je 1 Gästekarte zur Teilnahme an GABAL-Symposien zu Mitgliederkonditionen zusätzlich
- Teilnahme an Veranstaltungen der Kooperationspartner zu Mitgliederkonditionen

WERT-volle Vorteile

- GABAL-Symposien
- Veranstaltungen mit Werkstattcharakter
- Themenbezogene Mitarbeit an Projekten und Kompetenzteams
- Regionalgruppen – Aktivitäten
- Vernetzung über das Internet
- Kooperationen mit Hochschulen und Weiterbildungsorganisationen

Durch Kooperationen und Projekte wird dieser Nutzen für Sie ständig erweitert.

Trainer-Zertifizierung

DVWO legt Qualitätsmodell für die Trainerausbildung vor

Es war ruhig geworden um das Thema Berufsbild Trainer bzw. Trainerzertifizierung, jetzt hat jedoch der Dachverband der Weiterbildungsorganisationen auf der Bildungsmesse didacta Qualitätskriterien für die Trainerausbildung vorgestellt. Ein profundes Modell mit Zukunftsaussichten.

Es soll Trainerausbilder ebenso wie einzelne Trainer zertifizieren, es wird von elf Weiterbildungsverbänden getragen und ist ISO-kompatibel – so in etwa lässt sich das „DVWO-Qualitätsmodell für die Trainergrundausbildung“, das erstmals auf der Bildungsmesse didacta Anfang Februar 2005 vorgestellt wurde, zusammenfassen. Die Ziele, die der Dachverband der Weiterbildungsorganisationen e.V. (DVWO) damit verfolgt, sind ehrgeizig: „Wir wollen Transparenz schaffen in einem Markt mit unregelmäßigem Zugang, wir wollen Kompetenzprofile für die Berufsbilder in der Weiterbildung entwickeln und einen Maßstab schaffen für die eigenverantwortliche Qualifizierung der Weiterbildenden“, benennt Michael Steig, Leiter der Fachkommission Qualität im DVWO, die Motivation. So soll das Modell zum einen von Trainerausbildungsinstituten genutzt werden, um ihre Train-the-Trainer-Lehrgänge zertifizieren zu lassen und ihren Absolventen ein entsprechendes Zertifikat auszuhändigen. Zum anderen soll das Modell auch Trainern, die keine vom DVWO anerkannte Ausbildung durchlaufen haben, als Kompass für ihre Qualifikation dienen. Erfüllt ein Trainer die vom DVWO vorgegebenen Kriterien und hat ein entsprechendes Qualitätsmanagement, kann er sich durch einen externen Auditor prüfen lassen und erhält ebenfalls das Zertifikat.

Bewusst ist das DVWO-Modell an die ISO 9001 angelegt, die Prozessabläufe regelt. „Es orientiert sich direkt an der Struktur der ISO 9001 mit der Verantwortung des

Ausbildungsinstitutes bzw. des Trainers, der Bereitstellung von Ressourcen, der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung der Maßnahmen sowie der Evaluation“, erläutert Steig. Eine ISO-Zertifizierung ist indes keine Voraussetzung für das DVWO-Zertifikat, gleichwohl bedient sich das Trainer-Zertifikat der gleichen Begrifflichkeiten, um, wie Steig betont, problemlos Diskussionen mit ISO-zertifizierten Nachfragern zu ermöglichen.

So teilt das DVWO-Modell die Trainergrundausbildung in zwölf Module, die wiederum drei Prozessen zugeordnet sind (siehe auch untenstehende Übersicht): den Leitprozessen (z.B. Identität des Trainers), den Wertschöpfungsprozessen (z.B. Durchführung) sowie den Stützprozessen (Beratungs-, Coaching-, Unternehmerkompetenz).

QUALITÄTSMODELL

Die zwölf signifikanten Prozesse (Module) innerhalb der Trainergrundausbildung:

Leitprozesse

1. Identität der Trainerpersönlichkeit
2. Wissen, Fähigkeiten, Fertigkeiten
3. Qualitätsförderung und -lenkung

Wertschöpfungsprozesse

4. Konzept und Angebot
5. Administration und Organisation
6. Vorbereitung
7. Durchführung
8. Nachbereitung
9. Evaluation

Stützprozesse

10. Beratungskompetenz
11. Coachingkompetenz
12. Unternehmerkompetenz

Quelle: Michael Steig, DVWO

Das Besondere des Modells: Es macht auch inhaltliche Vorgaben zu der Trainerausbildung. Hier kommen die Mitgliedsverbände ins Spiel: Sie legen sowohl die Inhalte als auch die Kriterien, anhand derer die Inhalte geprüft werden können, für die jeweiligen Ausbildungsgänge (z.B. Verkaufstrainer) fest. Die Prüfkriterien sind nötig, damit außenstehende Auditoren die Zertifizierung durchführen können. Die Festlegung der Inhalte wiederum orientiert



Ganter Hotel Mohren

Tagen & Genießen auf der Weltkulturerbe-Insel Reichenau.

Bei uns finden Sie die idealen Bedingungen zur Umsetzung Ihrer individuellen Veranstaltung.

Tagungsräume in verschiedenen Größen mit Tageslicht und Terrassen, professionelles Equipment im modernen Ambiente und ein Restaurant mit frischer junger Bodenseeküche.

Wir machen Ihren Besuch bei uns zu einem vollen Erfolg.

Detaillierte Tagungsunterlagen auch als:

Download unter www.mohren-bodensee.de

Pirminstrasse 141 | 78479 Insel Reichenau
Tel. 0 75 34 99 44-0 | Fax 0 75 34 99 44-610
www.mohren-bodensee.de

sich an der „Taxonomie von Lernzielen im kognitiven Bereich“ des einflussreichen Lerntheoretikers Benjamin S. Bloom.

Noch jedoch stehen die Inhalte nicht, noch befindet sich das Modell in der Abstimmungsphase mit den elf Mitgliedsverbänden. Doch schon im Herbst dieses Jahres, so die Vermutung von Michael Steig, soll es marktreif sein. Dann werden sich die ersten Ausbildungsinstitute und Trainer um das DVWO-Zertifikat bemühen können.

Quelle: Training aktuell 05/2005, managerSeminare Verlags GmbH, Bonn

FK Schule und Weiterbildung

DVWO vermittelt Schule Wissen aus der Wirtschaft

„Schule ist heute mehr denn je im Umbruch“, so Werner Vetter, der neue Leiter der Fachkommission Schule & Weiterbildung des DVWO Dachverband der Weiterbildungswirtschaft e.V. „Die Gründe sind vielfältig: demografische Entwicklung, steigende Anforderungen, moderne Technik, schneller veraltendes Wissen und nicht zuletzt die PISA-Studie, um nur einige zu nennen.“ Hinzu kommt ein im Prinzip unüberschaubares Angebot im Bereich der Weiterbildung. Ein Laie findet sich oft nicht zurecht und auch Fachkräfte, wie die Lehrer, tun sich schwer, das Richtige für sich zu finden.

„Motivierte Lehrer und Schulleiter finden im System Schule heute kaum die „Werkzeuge“, die sie bräuchten, um ihren Schulbetrieb zum Erfolg zu führen. Mit Strukturveränderungen alleine, wie sie derzeit diskutiert werden, können wir keine wesentlichen nachhaltigen Verbesserungen erzielen“, gibt der neue Leiter der Fachkommission Schule & Weiterbildung zu bedenken. „Eine zukunftsorientierte „neue Schule“ braucht motivierte Lehrer und fähige Führungskräfte, um die Herausforderungen zu meistern. Sie braucht

dazu bessere und zeitgemäße Ansätze in Pädagogik und Management. Die Weiterbildung ist hier bereit, die Kolleginnen und Kollegen in den Schulen mit ihrem Wissen aus der Wirtschaft zu unterstützen.“

Die Fachkommission wird sich u.a. mit der Entwicklung von Weiterbildungsangeboten im Bereich Schule befassen. Dabei ist durch den gerade stattfindenden Strukturwandel der Begriff „Schule“ weiter gefasst und bezieht das gesamte Umfeld und alle Beteiligten mit ein. Aufgaben der Fachkommission werden erst einmal sein, Kontakt zu den Beteiligten aufzunehmen und verbandsübergreifende Abstimmungen zu erzielen.

André Jünger
andre.juenger@gabal.de

Mitglieder aktiv

Was ist für „accelerated learning“ erforderlich? Richtig: accelerated teaching. Passend zu unserem Vereins-Namen („... aktive Lehrmethoden ...“) bietet Mitglied Sabine Laube News zur ats Solutions AG, siehe → www.gabal.de/meldungen

Communico-Symposium mit Gedächtnis-Trainer René Borbonus und Anderen: am 05. November in der Stadthalle Montabaur; mehr hier → www.gabal.de/meldungen – bzw. direkt auf <http://tinyurl.com/b6gup>

Cct Coaching-Symposium Claus-Dieter Hildenbrand. Finden Sie hier die Ankündigung einer Veranstaltung 30.09./01.10.2005 in Offenburg, mit einem Vorteil für KollegInnen aus dem GABAL e.V.: → www.gabal.de/meldungen

Neue **Studie** CEO Survey Gadou/Ripanti → www.gabal.de/meldungen

Sie erinnern Ralf Bessers exzellenten Workshop beim letztjährigen Symposium? Wenn Sie den versäumt haben, ist das ein Grund mehr, ihn beim „Transfer Netzwerktag“ kennen zu lernen. Was al-

les am 24.09.2005 in Bremen geboten ist, sozusagen als Fortsetzung (auch zu seinem Buch „Transfer – damit Seminare Früchte tragen“), sehen Sie im Web unter → www.gabal.de/meldungen

Sven Lehmann und Jörg Hartig bieten eine **Online-Befragung** zum Thema „Supervision zur Sicherung der Qualität von Coaches und Coaching-Prozessen“, siehe → www.gabal.de/meldungen, dort auch der link zum Fragebogen.

Liste Neue Mitglieder:

M.A.	Rainer Baber
Dipl.-Psych.	Sören Bollmann
	Helgo Bretschneider
Dipl.-Kfm., M.A.	Andreas Dotzauer
	Christiane Ebrecht
Dr.	Conor John Fitzsimons
	Karin Fontaine
Dipl.-Päd.	Sabine Gries
	Michael Hasang
	Gert Kraus
	Willi Kreh
	Nadine Müller
M.A.	Wolf Scholz
Dipl.-Bw. (FH)	Olaf Tendra
M.A.	Benjamin Weber

Herzlich willkommen!

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 berufständische 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.

Veranstaltungen

... rund um Weiterbildung „und mehr“ **Methoden-Werkstatt** in Bergisch Gladbach: Claudia Grötzebach berichtet. Und nach dem, was ich von Erna Schäfer darüber gehört habe, sollten wir auf diesen Rückblick sehr gespannt sein: 40 Teilnehmende, darunter deutlich mehr GABAL-Mitglieder als noch im vergangenen Jahr. Und eine Atmosphäre, die wieder stark an unsere früheren „Experimentale“-Ideen anschloss. Mehr auf → www.gabal.de/berichte.

Trainer-Kongress: Nachlese von Marco Ripanti. Natürlich lassen wir GABAListen uns gerne von den Kollegen des Trainer-Treffens anregen; in einigen Regionen gibt es aktive Kooperationen. Vielleicht wird mehr daraus auch bei Ihnen vor Ort, wenn Sie hier mehr lesen: → www.gabal.de/berichte.

Hornung Glück, 2. Symposium zur Glückskompetenz → www.gabal.de/berichte.

VoIP: Zukunftsfähig durch Internet-Telefonie? Hanspeter Reiter berichtet über Ansätze für die bessere Selbst-Vermarktung von Trainern, aus dem Erleben einer Konferenz des Fachblatts Computerwoche in Frankfurt, siehe → www.gabal.de/berichte.

Innovativer Ansatz: Weiterbildung zum **Image-Coach**? Mehr darüber von Katrin Seifert: → www.gabal.de/berichte.

Nur die x-te Version von Persönlichkeits-Modellen? Orientieren Sie sich über das GIT-Modell, wie Teilnehmer einer Veranstaltung in ... → www.gabal.de/berichte

Symposium „**Innovative Qualifizierungskonzepte** – Blended Learning“: Das 4. fand Ende Juni in Köln statt. Sie konnten nicht dabei sein? Dann informieren Sie sich anhand der gemeinsamen Pressemitteilung von didacta Verband, Expert Web KG und VC Virtual Center GmbH hier: → www.gabal.de/berichte

Anzeige

MetaChart Plus

- *Strategische Planungen?*
- *Brainstorming?*
- *Online-Seminare?*
- *Kontakte halten?*
- *Dokumente sicher teilen?*
- *Mit strukturierten Methoden wie MindMapping™?*
- *Reisekosten zu hoch?*
- *Zeit besser nutzen?*
- *Schneller reagieren?*
- *Wettbewerbsfähiger werden?*
- *Flexibler kommunizieren?*
- *Bei zukunftsweisenden Technologien „am Ball“?*

So viele Fragen. **Eine Antwort.**
<http://www.metachart-plus.com/>
 Mitmachen? – <http://www.isdt.de/partner/>

Wir verbinden Menschen

9. Haufe **Personalkongress:** Kompetent. Zukunft. Gestalten. 19./20. Oktober, Mannheim. Mit Themen-Zirkeln wie „Transfersicherung“ oder „Innovative PE-Konzepte“ auch interessant für Trainer, siehe → www.haufe.de

ITD Zertifizierung mit Prof. Herbert Kellner: „**Value of Investment**“ als Weiterentwicklung des ROI-Ansatzes durch ITD International findet dieses Jahr in Fulda statt, am 23./24. September. Unser USA-Mitglied informiert näher unter → www.itd-international.com/voi

Prof. Kellner erleben Sie auch als einen von mehreren kompetenten Referenten auf dem 3. **Fach-Kongress Bildungs-Controlling**, parallel zur „Zukunft Perso-

nal“, 13./14. September in Köln, siehe → www.bildungs-controlling.com

Den klassischen Ansatz von „Performance Improvement“ zu vertreten, nimmt ISPI für sich in Anspruch. Ein **Kompakt-Seminar von Geary Rummler** (angekündigt als einer der „Altväter“ des PI-Ansatzes) gibt es 22.-24. September → www.gabal.de/berichte

Wenn es um Ihr eigenes Marketing als Trainer geht, könnte ein Abstecher zur **DIMA 2005** (Experten-Forum und Messe für die Welt Dialog-Marketing) interessant sein: Düsseldorf, 29./30. September. siehe → www.dima.com (parallel auch die Fachmessen viscom und OMD).

GABAL Kompetenzteams

KT Aktive Lehrmethoden

Koordination: Dr. Rudolf Müller
Spitzsteinstr. 24, D-83229 Aschau-Sachrang
Fon 08057.578, Fax -584
Dr.Rudolf.Mueller@t-online.de

KT Bildungscontrolling

Koordination (kommissarisch):
Wolfgang Neumann
Schneckenburger Str. 14, D-30177 Hannover
Fon 0511.691341, Fax 39080380
neumann.wolfgang@gabal.de

Das Kompetenzteam stimmt zur Zeit den Beitrag *Bildungscontrolling wird intensiviert – Konsequenzen für Trainer und Personalentwickler?* für das GABAL-Symposium ab. Durch gespielte Praxisszenen des Kompetenzteams und die Beiträge der Teilnehmer soll ein Bild der Praxis und der Anforderungen an Trainer gezeichnet werden.

Fragestellungen sind dabei u. a.: Wie werden die Fragen des Bildungscontrolling in der wichtigen Phase der Auftragsklärung behandelt, oder wer controlled in der Praxis wie die Trainingsmaßnahmen?

KT STUFEN

Koordination: Michael Berger
Agentur das Team GmbH
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 06132.509-500, Fax -555
Michael.Berger@STUFENzumErfolg.de

STUFEN zum Erfolg entwickelt sich zunehmend dynamisch. Neben einer Trainerausbildung in Stufe 1 „Berufszielfindung“ wurden auch Trainer in der Stufe 2 „Persönlichkeit und Kommunikation“ ausgebildet. Sowohl in Mainz als auch in Wiesbaden finden STUFEN-Seminare in Schulen statt. Wiesbaden avanciert mit einer Beteiligung von 8 Gymnasien und mit Unterstützung der Volksbank und des DG Verlags zur ersten STUFEN-Stadt Deutschlands. Weitere Informationen finden Sie unter www.stufenzumerfolg.de

RG Stuttgart

Regionalgruppe Stuttgart/Mittlerer Neckar unter neuer Leitung

Auf Initiative von Frau Monika Heilmann formiert sich die RG Stuttgart, erweitert um die Region Mittlerer Neckar, neu. Mit im Team sind Dr. Gudrun Fey, Norbert Klis und Joachim Wunderlich.



Frau Heilmann ist seit Herbst 2003 GABAL-Mitglied. Seit 2005 arbeitet sie als selbstständige Management-Trainerin, Coach, Wirtschafts-Mediatorin und Mobbing-Beraterin. Schwerpunkte: Gesprächs- und Verhandlungsführung, Konfliktmanagement, Persönlichkeitsentwicklung, Zeit-/Selbstorganisation und Mobbing. Davor war sie 22 Jahre in der Kommunikationsbranche tätig und davon 12 Jahre in einer Führungsposition in einem großen Berufsverband.

In einer ersten Team-Sitzung wurden definiert:

Ziele der Regionalgruppe

- Kommunikation und Networking zwischen GABAL-Mitgliedern und Interessierten
- Weiterbildung für GABAL-Mitglieder
- Fördern der Kontakte und des Networkings mit Unternehmen und Existenzgründern in der Region
- Werbung neuer GABAL-Mitglieder

Zielgruppen

- GABAL-Mitglieder
- Interessierte aus den Bereichen Beratung, Training, Coaching, Personalentwicklung sowie Interessierte aus Unternehmen, Existenzgründungen und Personalleitungen.

Veranstaltungen/Regio-Networking

- Geplant sind attraktive Informationsveranstaltungen mit unterschiedlichen Themen von ca. 1 ½ Stunden Dauer mit anschließendem gemütlichem Austausch.
- Die Termine sollen im Vorfeld in der Presse für Interessierte veröffentlicht werden.
- 2005 – eine Kick-off-Veranstaltung im Herbst, ab 2006 weitere Termine, ca. 2–3 jährlich.

Am Donnerstag, 06. Oktober 2005 findet die Kick-off-Veranstaltung der Regionalgruppe Stuttgart/Mittlerer Neckar im Ratskeller im Rathaus Stuttgart statt.

Thema: „**Networking – Kontakte, Beziehungen und Co.**“

Referent: Dietmar Schofer, Geschäftsführender Vorstand des Software-Zentrums Böblingen-Sindelfingen e.V.

Impulse und Moderation: Karin Ruck

Die Einladung zur Kick-off-Veranstaltung wird von der Geschäftsstelle per Post den Mitgliedern zugesandt. Mit dieser Einladung wird ein Fragebogen zur zukünftigen Arbeit der Regionalgruppe verschickt. Die weiteren Einladungen werden aus arbeitstechnischen und finanziellen Gründen ausschließlich per E-Mail versandt.

Kontakt:

Monika Heilmann
Hans-Holbein-Str. 24, 70771 Leinfelden-Echterdingen
info@cowimo.de



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

RG Südwest

„Auf Initiative von Claus-Dieter Hildenbrand (Hornberg) trafen sich am 4. Juli 2005 in Offenburg fünf weitere GABAL-Mitglieder, um die RG Südwest neu aufzubauen: Dieter Hirsmüller (Wehr), Dr. Conor John Fitzsimons (Baden-Baden), Reinhard Braun (Offenburg), Dr. Artur Hornung (Freiburg) und André Jünger aus dem GABAL-Vorstand. In der fruchtbaren, 3-stündigen Kick-off-Sitzung wurden Antworten auf zwei Fragen gesucht und gefunden: „Was reizt GABAL-Mitglieder und interessierte Nichtmitglieder an regionalen Treffen?“ und „Was bringt die Aktiven in regionalen Veranstaltungen persönlich weiter?“



Im Bild von links: Herren Hirsmüller, Fitzsimons, Hornung, Braun, Hildenbrand, Jünger

Die Anwesenden waren sich am Schluss einig, dass wegen der räumlichen Ausdehnung der Region eine geringere Anzahl von Veranstaltungen mit etwas längerer Dauer stattfinden sollten.

Die nächste Veranstaltung wurde auf Freitag, den 2. Dezember, von 16 Uhr bis 20 Uhr, im Golden Tulip Hotel Palmengarten in Offenburg, festgelegt. In diesem Zeitraum werden insbesondere zwei Fach-Referate wertvolle Impulse zu reizvollen Themen liefern. Herr Dr. Fitzsimons stellt den „Einsatz des „Enneagramms im Coaching und Training“ vor, Herr Dr. Hornung referiert zu dem Thema „Glückskompetenz“. Anschließend wird mit einem gemeinsamen Abendessen viel Zeit zum Kennenlernen und interaktiven Austausch bleiben. Weitere Details werden in den nächsten Impulsen mitgeteilt.

Die Möglichkeiten der Kooperation mit anderen Verbänden in der Region wird bis zu dieser Veranstaltung intensiv geprüft.“

Mit herzlichen Grüßen aus Hornberg Ihr
C.-D. Hildenbrand
cdh@cct-info.de

RG Rhein-Neckar

Mobil mit dem Computer – Was bietet mir was?

Wie kann ich einen PC-Arbeitsplatz gestalten, dessen Hardware in einer Tasche verpackt an verschiedenen Standorten und auf Geschäftsreisen alle Funktionalitäten eines Desktops-PC bietet inklusive Internet-Zugang?

Christoph Hilbert, Geschäftsführer des Mobile Computing Lösungsanbieters IME GmbH, packte seine Mobiltasche aus und demonstrierte seinen persönlichen mobilen Schreibtisch. Als Unternehmer und Chef von 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist er viel unterwegs und nutzt dabei selbst seine von seinem Unternehmen entwickelten und vertriebenen Produkte.



Referent Christoph Hilbert (4. von links) demonstriert den Teilnehmern des GABAL-REGIO-TREFFS der RG Rhein-Neckar mobile PC-Lösungen.
Foto: Gerd Hilbert

Am Heimarbeitsplatz verbleiben lediglich die Docking-Station für das Notebook sowie ein großer Monitor. Ein weiterer Desktop-PC ist dank der heutigen Leistungsstärke von Notebooks mit den

vielfältigen Anschluss- und Ergänzungsmöglichkeiten nicht notwendig. So sichert eine externe Festplatte im Westentaschenformat sowohl im Büro als auch unterwegs die Daten mit einem sehr benutzerfreundlichem Backup-Programm und transportiert zugleich fast unbegrenzte Datenmengen. Eine UMTS/GPRS-Card gestattet mit einem kabellosen Headphone mobiles Telefonieren mit dem Notebook, aber auch Mailen und Surfen ist mit UMTS/GPRS in allen Ballungsgebieten kein Problem und komfortabler als ein PDA oder Smartphone. Ob ein Zeit- oder ein Volumenvertrag oder sogar eine Flatrate für den Anwender besser ist, hängt natürlich von der individuellen Nutzung ab. Kabellose Presenter und Beamer gestatten, auf einem zweiten Bildschirm oder auf einer Leinwand zu präsentieren, ggf. auch andere Inhalte als gleichzeitig auf dem Notebook zu sehen sind. Dieser Präsentationskniff war vielen Teilnehmern noch nicht bekannt.

Peinlich, wenn während einer Präsentation im Ausland der Akku schlapp macht und das Netzteil nicht in die Steckdose passt. Doch auch hier holte der Referent einen hochwertigen poppig roten Design-Reiseadapter in Tennisballgröße aus seiner schicken Notebooktasche und überreichte

jedem Teilnehmer ein Exemplar. Nicht nur dieser in 150 Ländern passende Adapter, sondern auch die gelungene Präsentation und Demonstration eines mobilen Arbeitsplatzes durch Christoph Hilbert sorgen für einen bleibenden Eindruck bei den Teilnehmern des GABAL-REGIO-TREFFS der Regionalgruppe Rhein-Neckar. Sie spendeten reichlich Applaus als er wieder seinen PC-Arbeitsplatz und den Beamer in seine beiden Mobiltaschen verstaute. Wer Interesse an den Vortragsfolien hat, wendet sich bitte an das Leitungsteam der RG Rhein-Neckar.

Bernhard Lorenz
bernhard.lorenz@gabal.de

RG AKTIVITÄTEN

RG Ruhrgebiet

Spaß und Qualitäten für das „Netz der Netze“: Sommer-Event der Regionalgruppe Ruhrgebiet „Im Fluss“

Klein, aber fein – Konzept geht auf: Die Regionalgruppe, malerisch zwischen Rhein und Ruhr gelegen, hat am 17. Juni eine weitere Etappe im Jahrestörn 2005 ge-



nommen. Dabei wurden die Qualitäten der Kollegen mit einer Menge Spaß, Aktivität und Energie sichtbar und ein reger RG-Austausch im Schulungsraum über den Ruhrwassern schloss sich an. Das nächste

Event wird uns an den Rhein führen. 17. Oktober 2005 (vorauss. Düsseldorf). Hier wird Kompetenz in Kooperation mit der GPM, RG Düsseldorf, in einem Workshop zum Thema „Interkulturelle Kommunikation in komplexen Projektgruppen“ geboten.

Im Mittelpunkt der Veranstaltung im Wasserwerk Schwerte (www.wasserwerke-westfalen.de) stand als Motto das Thema ‚Wasser‘. Nach der interessanten Führung durch Dipl.-Vw. Heinz-Otto Heimeier, Öffentlichkeitsarbeit, gab es in drei Stationen die Möglichkeit, das Element erlebnisorientiert zu erfahren. Dabei hat die Gruppe einen Eindruck von den Feldern und der Arbeitsweise der Kollegen und darüber hinaus Lernerlebnisse für den privaten und Berufsalltag mitnehmen können. Die ausgestellten Werke der Dipl.-Vw. und leidenschaftlichen Zeichnerin Sibylle Oeler www.arethusa-art-alliance.de lösten zur Einstimmung eine Reihe von Assoziationen und Interpretationen der reichhaltigen Wassermetaphorik aus, die sich wunderbar auch auf die Lebens-„Reise“ des Individuums und der RG beziehen ließen. Eine Ge-

legenheit, sich in Partnerkonstellationen kennenzulernen gab es in den Übungen von Gudrun Böker, www.gbseminare.de. Eine Reise in die Welt der sinnlichen Wahrnehmung, führen und geführt werden. Angelika Christiansen, www.christiansen-kreativ.de, leitete uns an, in der Gruppe ein logistisches Problem zu lösen. Mit einer Auswahl von Ressourcen wurde eine Menge Wasser von A nach B transportiert, und der Teamgedanke gestärkt. Wilfried Teschler, www.teschlercoaching.de, zeigte aktiv Möglichkeiten auf, wie in Körperarbeit der Energiefluss regeneriert werden kann.

Fotos unter www.wave-concepts.de/20050617GabalRG/album.php (von K. Kettner & G. Strank „weit vernetzter“ Versicherungsfachmann aus Hagen guenter.strank@danv.de / <http://guenter.strank.hamburg-mannheimer.de>) sowie unter www.memopower.de/GABAL/Wasserwerker.htm (Reinhold Vogt)

Dr. Katharina Kettner
www.wave-concepts.de

Links

Lassen Sie sich als GABAL-Mitglied kostenfrei auf der Seite Links zu Mitglieder www.gabal.de/mitglieder-branchen.php verlinken.

Wählen Sie aus den Rubriken auf unserer Link-Seite drei Themenbereiche aus, zu denen die Verlinkung erfolgen soll und schicken Sie uns per E-Mail Ihr Trainer/Firmenprofil (max. 1 A4) mit kompletter Anschrift und in einer sep. Datei(en) Ihr Firmenlogo (gif-Format, 80 Pixel Höhe x 320 Pixel Breite) und/oder Ihr Bild (jpeg-Format, 120 Pixel Höhe x 100 Pixel Breite).

Der Eintrag in die Rubriken ist an Ihre GABAL-Mitgliedschaft gekoppelt. Wir erwarten von Ihnen verbindlich, dass Sie auf Ihrer Webseite einen Link zu www.gabal.de möglichst inkl. Logo und Kurzinfo setzen.

The screenshot shows the GABAL website interface. The main content area is titled 'Tätigkeitsbereiche unserer Mitglieder' and lists various activities and services offered by members. The list includes:

- Bildungs-Controlling (2)
- Coaching/Beratung (33)
- Fremdsprachen-Training (1)
- Führung (20)
- Gesundheit/Stressbewältigung (4)
- IT/Neue Medien (4)
- Konfliktmanagement (7)
- Qualitätsmanagement (4)
- Lern-/Kreativitätstechniken (10)
- Management (14)
- Moderation/Präsentation (3)
- Organisationsentwicklung (14)
- Personalentwicklung (13)
- Persönlichkeitsentwicklung (13)
- Press-/Öffentlichkeitsarbeit (3)
- Projekt-/Prozessmanagement (3)
- Team-/Projektarbeit (8)
- Train-the-Trainer (11)
- Vertrieb/Verkauf/Marketing (18)
- Verwaltung/Office-Management (3)
- Zeit-/Selbstmanagement (9)

Weitere Informationen unter: info@gabal.de. – Nutzen Sie auch das FORUM!

Adressenliste

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Finanzen, Koordination, Geschäftsstelle

Wolfgang Neumann
Sprecher des Vorstandes
Schneckenburger Str. 14, D-30177 Hannover
Fon 0511.6966280, Fax 39080380
wolfgang.neumann@gabal.de

Internet, Junior-Ticket

Carsten Dolatowski, Vorstandsmitglied
Fritz-Pütter-Str. 17, D-48153 Münster
Fon 0251.278279
carsten.dolatowski@gabal.de

Regionalgruppen, Kooperationen

André Jünger, Vorstandsmitglied
Birkenweg 1, D-63292 Neu-Isenburg
Fon 06102.306642, Fax 306643
andre.juenger@gabal.de

Marketing, Pressearbeit

Hanspeter Reiter, Vorstandsmitglied
Hochstr. 11 a, D-86842 Türkheim
Fon 08245.966347, Fax 966349
hanspeter.reiter@gabal.de

Ehrenvorsitzender

STUFEN zum Erfolg
Prof. Dr. Hardy Wagner
Richtofenstr. 12, D-76831 Billigheim
Fon 06349.996455, Fax 996456
hardy.wagner@gabal.de

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)

Dr. Roland Veas
Auf der Breite 14, D-87547 Missen-Wilhams
Fon 08320.9259900
roland_veas@t-online.de

RG Berlin-Brandenburg

Hartmut Laufer, MENSOR Institut
Postfach 303630, D-10727 Berlin
Fon 030.2629640, Fax 2625977
GABALBerlin@aol.com

RG Franken (Ansprechpartner)

Helga Scholz
Fon 09190.997325
hs@neurotaktik.de

RG Hannover

Wulf Pirkner
Hinter den Wiesen 15, D-30974 Wennigsen
Fon 05103-705551, Fax 705399
wp@bauer-pirkner.de

RG Nord

Paul Diebel, Diebel Consulting
Gustav-Schwab-Str. 3, D-22609 Hamburg
Fon 040.819798-47, Fax -48
pd@diebel-consulting.de

RG Oberbayern

Richard Häusler
richard.hauesler@gabal.de
und Christiane Wittig
christiane.wittig@gabal.de

RG Rhein-Main (kommissarisch)

Karin Ruck & André Jünger
Fon 069.56043324
info@kundenmarketing.de

RG Rheinland

Detlev Tesch, Tesch Training
Küdinghovener Str. 142, D-53227 Bonn
Fon 0228.473792, Fax 473788
gabral-rheinland@gmx.de

RG Rhein-Neckar

Bernhard Lorenz
Im Schreck 13, 67098 Bad Dürkheim
Fon 0700.70907090
info@lorenz-training.de

RG Rosenheim

Dr. Rudolf Müller
Spitzsteinstr. 24, D-83229 Aschau-Sachrang,
Fon 08057.578, Fax -584
dr.rudolf.mueller@t-online.de

RG Ruhrgebiet

Dr. Katharina Kettner
Lohbergstr. 4, D-44789 Bochum
Fon 0234.330451, Fax 330452
kettner@wave-concepts.de

RG Sachsen und Umgebung

Sven Lehmann
Samuelisdamm 11a, D-04838 Eilenburg
Fon 03423.603406, Fax 604672
coaching@sven-lehmann.de

RG Sachsen-Anhalt

Jörg Petermann
Thomas-Müntzer-Str. 2, D-39343 Rottmersleben
Fon 039206.9049-7, Fax -8
aktuell@online-netzwerk-lernen.de

RG Stuttgart/Mittl. Neckar

Monika Heilmann
Hans-Holbein-Str. 24, D-70771 Leinfelden
Fon 0711.7543434, Fax 4409411
info@cowimo.de

RG Südwest

cct cooperate competence team
Claus-Dieter Hildenbrand
Franz-Schiele-Str. 22, D-78132 Hornberg
Fon 07833.955-8831, Fax -783
cdh@cct-info.de

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich

Prof. Ursula Holzer, Lernstudio
Promenadegasse 18, A-1170 Wien
Fon (0043) 01.5335497, Fax 5326596
ursula.holzer@lernstudio.at

GABAL Schweiz

Prof. Dr. phil. Jürg Meier, JUMEBA
Bergmattenweg 101, CH-4148 Pfeffingen
Fon (0041) 061 75383-33, Fax -32
j.meier@jumeba.ch

GABAL U.S.A.

Prof. Dr. Herbert J. Kellner, ITD INTERNATIONAL
1363 Sparrow Road
Carlsbad, California 92009, USA
Fon (760) 930-0268, Fax -0278
herbert.kellner@itd-international.com

GABAL Service

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

Die GABAL-Broschüren Aktive Lernmethoden, Lehrmethoden und Ziele können Sie zum Selbstkostenpreis von 1 € je Broschüre zzgl. Portokosten in der Geschäftsstelle anfordern.

Einen aktuellen Verlagskatalog erhalten Sie direkt vom GABAL Verlag, kerstin.ulmer@gabal-verlag.de, Fon 069.830066-45.

Impressum

Herausgeber und Vertrieb:

GABAL® – Gesellschaft zur Förderung Anwendungsorientierter Betriebswirtschaft und Aktiver Lehrmethoden in Hochschule u. Praxis e.V. Bundesgeschäftsstelle:
Erna Theresia Schäfer (Leitung)
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 06132.509-590, Fax -599
info@gabal.de
www.gabal.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00–12.00 Uhr

Bankverbindung:

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

Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantwort.), Erna Theresia Schäfer

Layout:

PROCON GmbH, Hannover

Druckkoordination und Versand:

Willers Druck, Oldenburg

Die *impulse* erscheinen vierteljährlich, Auflage 1.500 St.

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 *impulse*:

15.11.2005

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

VERANSTALTUNGSKALENDER



THEMA	REFERENT/ORGANISATOREN	TERMIN/ORT	ANFRAGEN/ANMELDUNG <small>(siehe Adressenliste Seite 15)</small>
Akquise für Trainer, Berater, Coaches	Thorsten Hahn	25.08.2005, 18 Uhr Frankfurt, Steigenberger Hotel	RG Rhein-Main
Mobbing geht jeden an	Julia Püschel	31.08.2005, 19 Uhr Rhein. Landesmuseum Bonn	RG Rheinland
GABAL-Regio-Treff	RG-Team	15.09.2005 Bistumshaus Speyer	RG Rhein-Neckar
GABAL – Kreativ Kreative Tools für Beratung und Training	Paul Diebel u.a.	18.09.2005, 10–18 Uhr Raum Hamburg	RG Nord
GABAL Symposium Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen	div. ReferentInnen	29.–30.10.2005 SEB Akademie, Oberursel	Anfragen an die Geschäftsstelle
Die Farbe des Erfolgs	Silvia Regnitter und Ulrike Bergmann	05.10.2005, 18.30 Uhr Raum München	RG Oberbayern
Kick-off Networking – Kontakte, Beziehungen und Co.	Dietmar Schofer	06.10.2005, 18.30 Uhr Stuttgart, Ratskeller i. Rathaus	RG Stuttgart/Mittlerer Neckar
Interkulturelle Kommunikation in virtuell-komplexen Gruppenstrukturen	Koop.-Veranstaltung mit GPM Düsseldorf	17.10.2005, 17.30 Uhr Düsseldorf	RG Ruhrgebiet
RG-Treff	N.N.	27.10.2005, 18 Uhr Frankfurt	RG Rhein-Main
„Kollegiale Beratung“	Kim Oliver Tietze	02.11.2005, 19.30 Uhr, Raum Hamburg	RG Nord
Der GTI für den Coach – Besser coachen mit dem Gestalt-Typen-Indikator	N.N.	05.11.2005, 10 Uhr Raum Bonn	RG Rheinland
GABAL-Regio-Treff	RG-Team	24.11.2005 Bistumshaus Speyer	RG Rhein-Neckar
RG Nord Weihnachtsessen	Paul Diebel u.a.	01.12.2005, 19.30 Uhr Cafe Mathilde Hamburg	RG Nord
Einsatz des Enneagramms im Coaching und Training Glückskompetenz	Dr. Fitzsimons, Dr. Hornung	02.12.2005, 16 Uhr Offenburg, Golden Tulip Hotel	RG Südwest
RG-Treff „Jahresausklang“	N.N.	15.12.2005, 18.30 Uhr Raum Frankfurt	RG Rhein-Main
Kreativität (Arbeitstitel)	N.N.	03.02.2006, 19 Uhr Raum Bonn	RG Rheinland
Veranstaltungen von Kooperationspartnern ** GABAL-Mitglieder können zu Mitgliederbedingungen teilnehmen oder erhalten Sonderrabatt!			
Zusammensetzung von Projektteams	Wulf Pirkner, Bauer & Pirkner GbR	22.08.2005, 18.30 Uhr FH Hannover	GPM Hannover, Prof. Dr. Daum, andreas.daum@wirt.fh- hannover.de
Gemeinsam mehr erreichen für die Selbständigen – Erfolg hat eine Strategie	StrategieForum e.V.	24.–25.09.2005, Raunheim	StrategieForum e.V., Infos/Anmeldung unter www.strategie.net
22. Internat. PM-Forum	GPM e. V.	28.–29.09.2005, Frankfurt, Dt. Bank, Zwillingstürme	GPM e.V., Infos unter www.pmforum2005.de
Legamaster Roadshow	Edding Vertrieb GmbH, Ahrensburg	Hamburg, Dienstag, 06.09. Hannover, Donnerstag, 08.09. Berlin, Dienstag, 20.09. Leipzig, Donnerstag, 22.09. Essen, Dienstag, 27.09. Frankfurt, Donnerstag, 29.09. München, Dienstag, 04.10. Stuttgart, Donnerstag, 06.10.	edding Vertrieb GmbH, www.legamaster.de Bei Anmeldung über die Legamaster Webseite kostet die Eintrittskarte EUR 39,-. Den Anmelde-Code erfragen Sie bitte in der GABAL Geschäftsstelle: info@gabal.de
Lernen mit Herz und Verstand DGSL Kongress	DGSL e.V.	01.–03.10.2005 Stuttgart	DGSL e.V. www.dgsl.de, info@dgsl.de

Änderungen vorbehalten. Zu allen GABAL-Veranstaltungsterminen sind selbstverständlich auch Noch-Nicht-Mitglieder willkommen, um erste GABAL-Luft zu schnuppern! Ihre Anmeldungen nehmen die Ansprechpartner der Regionalgruppen gerne entgegen.