

GABAL
Wissen vernetzen

impulse

1/2017

PERSONAL BRANDING

Personenmarke aufbauen


SINNORIENTIERTES COACHING

Der Sinn des Lebens
im Coaching

ERFOLGREICH MODERIEREN

– eine Frage der richtigen
Einstellung

Social Media Werkstatt 2017
Jetzt noch anmelden!

 GABAL 6. Mai 2017
**FRÜHJAHR-
IMPULSTAG**



EDITORIAL

Sie kennen das Sprichwort „Alles neu macht der Mai“? Nun, „alles“ wäre ein wenig übertrieben. Doch dieser eben anbrechende Monat hat durchaus eine Menge Neues zu bieten, nach Abschluss des Jubiläums-Jahres hinein ins weiterführende Jahr 2017:

Das überarbeitete Layout von GABAL-impulse: aufgelockert, größere Bilder, kürzere Texte (mit Fortsetzung digital) – und zugleich erweiterter Umfang. Noch mehr fachliche Langtexte für Sie, plus Raum für kurze Informationen aus und zu Weiterbildung: Wie gefällt Ihnen diese neue Ausgabe? Reagieren Sie gerne an info@gabal.de!

Das DVWO Präsidium ist neu gewählt, eine enge Kooperation mit dem didacta-Verband nun vereinbart. So wird der Dachverband zukunftssicherer! Warum ist der DVWO wichtig auch für GABAL Mitglieder? Da ist einmal das Wirken hinein in politische Institutionen. Dann die Zertifizierung/Qualitätssystem. Und schließlich noch das seinerzeit im gleichen Zuge entstandene Forum Werteorientierung in der Weiterbildung, dem Sie das Siegel verdanken, zum Berufskodex (für als Trainer tätige Weiterbildner). Zu nennen ist auch der im Entstehen befindliche Studiengang BMAT, interessant für alle Trainer, Coaches und Berater, denen ein akademischer Abschluss bis dato fehlt.

GABAL Gründer und -Ehrenvorsitzender (& STUFEN-Stifter) Prof. Dr. Hardy Wagner feierte am 9. März seinen 85. Geburtstag: „ad multos annos“ waren die guten Wünsche von GABAL Vorstand und Geschäftsstelle.

Am 5. Mai findet zudem die GABAL Mitglieder-Versammlung statt, am Vorabend des Frühjahrs-Impulstags, in Stuttgart. Einladung und Tagesordnung haben Sie bereits mit GABAL-impulse 3/2016 im Jahresübergang erhalten: Schön, wenn wir Sie dort willkommen heißen dürfen!

Sie sehen, die tun was! Das gilt auch für die weiteren offenen Punkte aus den Workshops bei den Jubiläums-Impulstagen 2016: Weiterentwickeln der Außenwirkung, z.B. via Homepage und Soziale Medien – plus diverse Anregungen aus einer Gruppe besonders agiler Regionalgruppen-Leiterinnen und Leiter. Seien Sie gespannt ...

Auch in diesem Sinne grüße ich Sie herzlich

Hanspeter Reiter
Vorstandssprecher GABAL e.V.
hanspeter.reiter@gabal.de
... auch im Namen aller Vorstände und der Geschäftsstelle ...

PS: Beachten Sie die Beilage unseres Kooperationspartners bdvb zu dessen 2. Wirtschaftskongress 2017 „Digitale Transformation – Der Faktor Mensch“. Für GABAListen gilt mit dem Code: M-BDVB17-GABAL der sensationelle Mitglieds-Preis von nur 190 € – bzw. für Kurzentschlossene bis 3. Mai noch der Frühbucherpreis von nur 90 €!!

INHALT

Editorial	2
Praxis/Tools	
Personal Branding	3
Lösungen zweiter Ordnung	4
Der Sinn des Lebens als Thema in Coaching und Beratung	5
Erfolgreich moderieren	6
Steuertipp: Kosten bei Gebäuden	7
Aktivitäten	
Nachruf Wolfgang Mewes	8
Das war die didacta	9
Trainer Kongress Berlin	9
Learntec	10
Call CenterWorld	10
SeLC – Swiss eLearning Conference	11
GABAL Herbst-Impulstag 2017	11
Regionalgruppen	
RG Hannover	12
RG Rhein-Main	12
RG Rheinland	13
RG Rhein-Ruhr	14
Kooperationen	
DVWO Visionstag	15
Innovative Tagungshotels	16
wb-web – Ein Portal für gute Weiterbildung	17
Rezensionen	18
Adressenliste	19
Impressum	19

Personal Branding

So bauen Sie Ihre Personenmarke im Netz auf

Personal Branding kennen die meisten Menschen nur von Promis und VIPs, allenfalls noch von Selbstständigen, wie z.B. Anwälten. Doch auch für Angestellte und Führungskräfte wird der Aufbau einer Marke rund um die eigene Person immer wichtiger. Was es dabei zu beachten gilt und wie sich mit Personal Branding Geld verdienen lässt, erfahren Sie in diesem Artikel.

WARUM ÜBERHAUPT DIE POSITIONIERUNG ALS MARKE?

Bekannte Personal Brands kennt jeder – sofort fallen einem Models wie Heidi Klum ein oder Unternehmer wie Steve Jobs, die mit ihrem Gesicht und ihrem Namen untrennbar mit einer bestimmten Marke oder einem besonderen Produkt verknüpft sind. Doch was ist mit Otto-Normal-Menschen, was haben sie davon, sich als Marke zu positionieren? Für Selbstständige liegt der Nutzen auf der Hand: Wer sich als Experte eine entsprechende Reputation aufgebaut hat, muss weniger Akquise machen, verkauft sich leichter und kann höhere Preise erzielen. Doch auch Angestellte profitieren vom Selbstmarketing: Sie können bessere Jobangebote bekommen und bei Gehaltsverhandlungen punkten.

Für eine entsprechende Online-Reputation sind dabei drei Fragen entscheidend: Was kann ich? Was macht mir Spaß? Und: Was braucht der Markt? Erst die Schnittmenge aus diesen drei strategischen Fragen, der sogenannte „Sweetspot“, bildet die Grundlage für erfolgreiches Personal Branding. Falsche Bescheidenheit ist dabei fehl am Platz: Sehen Sie sich als Premium-Produkt, das es zu vermarkten gilt und auch lohnt!

KANÄLE UND MASSNAHMEN

Wenn die individuelle Positionierungsstrategie geklärt ist, stellt sich die Frage, welche Vermarktungskanäle zum Einsatz kommen sollen. Nachfolgend werden die wichtigsten Plattformen vorgestellt.

WEBSEITE UND BLOG

Webseite und Blog sind das „Aushängeschild“ der eigenen Marke; sie dienen der Darstellung der eigenen Expertise sowie als Anlaufstelle für Medien und Kunden. Idealerweise verwenden Sie eine .de- oder .com-Adresse und integrieren Ihren Namen, das bringt Ranking-Vorteile und wirkt seriös. Wichtig sind neben einer hohen Nutzerfreundlichkeit auch Mobiltauglichkeit (responsives Design) und v.a. Trust-Elemente, wie etwa eine Auflistung von Aus- und Weiterbildungen, Medienauftritten, Mitgliedschaften usw. Sie lassen Ihre Expertise erkennen und schaffen Vertrauen. Durch die Einbettung von Social-Media-Inhalten (z.B. Share Button) lässt sich die Seite zudem ideal als Multimedia-



Plattform und Reichweitenbringer nutzen. Bloggen Sie regelmäßig, etwa einmal in der Woche – aber natürlich nur, wenn es etwas Erwähnenswertes zu berichten gibt. Ein gutes Beispiel für Personal Branding via Blogging ist Geschäftsführer Lars Hahn, der bei www.systemischkaffeetrinken.de „über die Arbeitswelt und Social Media“ schreibt.

SOCIAL NETWORKS

Soziale Netzwerke sind für das Personal Branding unverzichtbar. Welche und wie viele Kanäle Sie nutzen sollten, hängt von Ihrer individuellen Strategie und Ausrichtung ab.

Facebook ist wegen der hohen Reichweite und Bekanntheit dabei nahezu unumgänglich. Ob man eine Seite oder ein Profil wählt, hängt von den eigenen Präferenzen ab: Das Profil schafft größere Nähe und wird im Algorithmus auch höher gewichtet. Die Seite hingegen wirkt

► Weiterlesen auf

www.gabal.de/wissensarchiv.html



Social Media Werkstatt
Neue Impulse für Ihr erfolgreiches
OnlineMarketing | 6. Mai 2017 | Stuttgart

LÖSUNGEN ZWEITER ORDNUNG

Sicherlich kennen Sie Rügenwalder. Das Familienunternehmen mit der roten Mühle gehört zu den umsatzstärksten Fleischwarenherstellern in Deutschland. Und jetzt raten Sie mal, welche Teewurst der Marke die beliebteste ist? Kaum zu glauben, aber wahr: die Veggie-Variante! Also genau die Sorte, die gar keine Wurst enthält. Verückt. Doch wer sagt, dass Wurst immer aus Fleisch sein muss? Und wer sagt, dass ein gut laufendes Geschäftsmodell auch das beste für mehr Umsatz ist?

Manchmal ist der offensichtliche Weg nicht der beste. Es bedarf ein wenig Hirnschmalz, um sich als Unternehmer von der Konkurrenz abzuheben. Wollen Sie Marktführer werden? Dann müssen Sie neue Pfade einschlagen. Ich nenne dieses Vorgehen: Lösungen zweiter Ordnung – mutige Alternativen mit Megaerfolg!

Wichtig ist: Orientieren Sie sich immer an Bedarf und Nachfrage. Vermeiden Sie Betriebsblindheit. Nur wer sich von konventionellen Sichtweisen löst und Mut beweist, kann Besonderes erreichen. Machen Sie das Gute noch besser. Und spitzen Sie das Bessere noch zu. Wer hätte gedacht, dass ein Fleischwarenhändler zum Branchenführer werden kann, indem er vegetarische Lebensmittel verkauft? Dieser „andere“ Blick aufs Unternehmen ist das Geheimnis des Umdenkens. Und nur wer umdenkt, wird zum wahren Umsatzkönner!

WECHSELN SIE DIE PERSPEKTIVE

Vielleicht haben Sie in diesem Zusammenhang schon mal von dem Schwergewicht gehört, das 40 Kilogramm abnahm, indem es zweimal am Tag bei Burger King Futterte. Wie, fragen Sie sich ... Der Patient wog 251 Kilo, war süchtig nach Junkfood, aß mehrmals täglich bei Pizza Hut, Burger King & Co. Sein Arzt erkannte das Problem. Und machte einen besonderen Lösungsvorschlag, der zu Erfolg führte ...

Denn hätte er seinem Patienten eine normale, also strikte Diät verschrieben ... morgens und abends Sport, leichte Kost, keine Säfte. Was wäre passiert? Der Patient hätte wohl nicht durchgehalten. Wäre vielleicht gar nicht mehr in die Praxis gekommen. Diese Variante wäre die „erste Alternative“ gewesen, auf das Übergewicht zu reagieren. Aber wäre es die beste? Nein! Die zweite Alternative wäre: alles beim Alten lassen. Auch keine gute Lösung.

Der Arzt spitzte die Sache zu und verordnete Folgendes – die dritte Alternative: ein Deal zwischen Patient und Arzt. Der Patient durfte zweimal täglich zu Burger King gehen. Dort durfte er jeweils einen Burger essen. Musste aber den Deckel des Brötchens weglassen. Und die zwei Kilometer zur Filiale sollte er zu Fuß antreten. Ein cooler Pakt. Der Patient hielt sich dran. Und es funktionierte. Der Ansatz dahinter: Bei einem Kampfgewicht von 251 Kilo purzeln die Pfunde schnell. Der Patient ist motiviert. Entwickelt Körperbewusstsein. Bewegt sich. Und erreicht das erste Abnehmziel! Erst danach kann es weitergehen.

Das Geheimnis: Der Arzt hat die Sichtweise des Patienten eingenommen. Sich quasi auf seinen Stuhl gesetzt. Gepaart mit der Perspektive des Mediziners, zeigte sich eine geniale dritte Sichtweise. Auf die keiner der beiden allein gekommen wäre. Das ist der Kniff! Fragen Sie sich also: Wie können Sie Ihre Sicht und die Sicht des Kunden kombinieren? Und eine dritte Alternative ableiten? Aber Vorsicht dabei: Es geht hier nicht um Konsens. Sondern um eine übergeordnete, genial-mutige Lösung.

ANDERS GEDACHT – CLEVER GEMACHT

Um seine Existenz zu sichern, hat sich auch ein kleiner Buchladen die dritte Alternative zunutze gemacht. Der Buchhändler hatte das Pech, genau zwischen zwei großen Buchketten zu liegen. Beide Läden lockten mit Sonderangeboten und großen Werbeschildern: „Alles zum halben Preis“. Was sollte er tun? Er versetzte sich in die Sicht des Kunden, der die Straße entlanggeht. Der Händler wechselte die Perspektive ...

► Weiterlesen auf www.gabal.de/wissensarchiv.html 

Roger Rankel
www.roger-rankel.de

So machen auch Sie mehr aus Ihrem Geschäft.

DIE GEHEIMNISSE DER
UMSATZVERDOPPLER
ROGER RANKEL

Neue Kunden

Besser Verkaufen

Mehr Umsatz



Der Sinn des Lebens

als Thema in Coaching und Beratung

Coaching befasst sich klassischerweise mit Erfolg. Es erfasst Ist- und Soll-Zustände und klärt mit geeigneten Diagnoseinstrumenten, wie ein Ziel erreicht werden kann. Das sinnorientierte Coaching hingegen lässt Raum für ein Nachspüren und Nachdenklichkeit und ermöglicht Menschen, mit ihrem Sein, Wesen und ihren Werten in Kontakt zu treten. Dr. Björn Migge, Autor des Buchs „Sinnorientiertes Coaching“, erläutert, worum es dabei geht.

SINN STATT ERFOLG

Immer mehr Menschen suchen nach sinngebenden Lebensentwürfen statt nach Erfolg. Viele kommen damit ins Coaching oder in die Beratung. Manche haben zusätzlich ein schweres Ereignis zu verarbeiten oder sie haben das Gefühl, am Leben vorbeizuleben. Seelsorge befasst sich zum Teil mit diesen Fragen. Manchmal tauchen sie auch in einer Psychotherapie auf. Doch an wen sollen sich Klienten mit ihren Fragen wenden, die keinen geistlichen Beistand suchen oder die nicht krank sind? Eine Möglichkeit hierfür bieten seit vielen Jahren Logotherapeuten und Existenzanalytiker (wovon viele wiederum Pastoren oder Priester sind) sowie auch vereinzelt philosophische Praktiker. In den USA und Großbritannien gibt es außerdem den Beratungsansatz des Existential Counseling (existenzielle Beratung). Diese Beratungsansätze befassen sich mit dem Sinn des Lebens – aber mehr noch mit der Frage, wie ein sinnhaftes, erfülltes und zufriedenes Leben gelebt werden kann. Seit Kurzem wenden sich auch Coaches dieser Frage zu und nutzen dabei meist Elemente der philosophischen Tradition sowie der Logotherapie und der existenziellen Beratung.

TYPISCHE SINNFRAGEN

Krankheit, Tod, Schuld, plötzliche Veränderung der Rolle, Perspektiv- und Hoffnungslosigkeit, eine neue Nachdenklichkeit nach einem Not-Stopp, neue Gedanken, Rückblick und Vorausblick mit der Frage nach einem Sinn – solche Situationen oder Gemütszustände können schwerwiegende Fragen nach sich ziehen:

- Wohin, wofür, wozu soll ich jetzt leben?
- Oder: Wofür war das Bisherige gut, wenn es nun genommen ist?
- Was oder wer trägt mich jetzt und gibt mir Mut zum Leben?
- Aber auch: Wer bin ich eigentlich? Wer sind die anderen?
- Gibt es ein gutes Leben ab jetzt?



Björn Migge
www.drmmigge.de

Foto: A. Döring, Lübeck

Viele treffen in solchen wirklich schwierigen Situationen auf hilfreiche Menschen, die Trost, Wärme und Halt spenden und hierdurch Hoffnung oder Klarsicht ausstrahlen, wie beispielsweise: Hausärzte, Nachbarn, Freunde, Seelsorger, Coaches, Psychotherapeuten, Hospizmitarbeiter, Palliativspezialisten und andere. Viele treffen allerdings auch auf gut gemeinte Ratschläge von Menschen, die ihre eigenen Patentrezepte loswerden möchten. Die meisten Betroffenen jedoch machen die Verstörung mit sich selbst aus oder betäuben Verwirrung und Schmerz in Alkohol, schaffen sich Ablenkung durch Fernsehkonsum und Ähnlichem.

GIBT ES DEN SINN ODER NUR DAS SINNVOLLE UND ERFÜLLTE LEBEN?

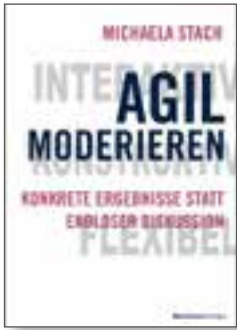
Gibt es einen objektiven Sinn unseres Daseins und unseres Alltags wirklich? Viele Menschen glauben daran und viele Religionen teilen uns mit, dass sie von diesem Sinn wüssten. Das ist für viele Trost und gibt ihrem Leben Orientierung. Doch über die Hälfte der westlichen Menschen ist nicht religiös. Für sie und auch andere Menschen spielt der Sinn des Alltäglichen eine entscheidende Rolle, denn sie müssen den vielen Situationen des Lebens einen Sinn abgewinnen. Das ist der subjektive Sinn im Leben des einzelnen Menschen, der in diesen Fragen auftaucht:

- Wofür ist das gut, was ich gerade mache?
- Wie soll ich auf die Anfrage, die mir das Leben jetzt stellt, reagieren?
- Was erfüllt mich eigentlich?
- Was gibt meinem Leben Ziel und Richtung im Konkreten?
- Wofür lohnt sich mein Alltag?
- Was motiviert mich?

Das alles sind Fragen des subjektiven Sinns im Leben. Manche meinen, dass man dann lieber nicht von Sinn sprechen sollte, sondern von – um einige Beispiele zu nennen – Erfüllung, Zufriedenheit, Ausgeglichenheit, Selbstgenügsamkeit, von „in sich ruhen“, „authentisch leben“ ...



► Weiterlesen auf
www.gabal.de/wissensarchiv.html



ERFOLGREICH MODERIEREN –

eine Frage der richtigen Einstellung

In unserer teamorientierten Arbeitswelt prägen Diskussionsrunden, Meetings und Projektbesprechungen den Alltag immer stärker. Deren Erfolg hängt maßgeblich von einer professionellen Moderation ab: Nur so lassen sich endlose Diskussionen vermeiden und konkrete Ergebnisse erzielen. Moderatoren müssen sich ihrer Rolle genau bewusst sein, die richtige Haltung einnehmen und optimale Rahmenbedingungen für effektive Gruppengespräche schaffen. Ein Moderationscheck hilft bei der Vorbereitung.

Es klingt banal: Damit Meetings gelingen, muss der Moderator seine Aufgabe genau kennen und eine angemessene Einstellung gegenüber der Gruppe haben. Was wie selbstverständlich klingt, wird in der Praxis oft nicht beachtet. Etwa wenn sich der Moderator immer wieder inhaltlich einmischt, in den Vordergrund spielt oder sich gar auf eine Seite schlägt – also seine eigenen Meinungen, Ziele und Wertungen nicht zurückstellt.

DIE ROLLE DES MODERATORS

Das zielführende Rollenverständnis des Moderators ist ein völlig anderes: Er sollte sich als unterstützenden Begleiter sehen, nicht als inhaltlichen Experten. Seine Verantwortung bezieht sich auf den Prozess – die Teilnehmer auf ihrem Weg der Lösungsfindung fachlich neutral und konsequent zu leiten. Aufgabe des Moderierenden ist es, eine Atmosphäre zu schaffen, in der alle ihre Fähigkeiten in optimaler Weise einbringen können. Er gibt den Diskussionsrunden die nötige Struktur und fördert die Kreativität der Beteiligten. Wenn der Moderator seinen Job richtig macht, schafft er einen solch vertrauensvollen und geschützten Rahmen, dass sich nicht nur die Redegewandten aktiv einbringen – sondern auch die Introvertierten Mut zum Redebeitrag finden.

LEITEN, OHNE PARTEI ZU ERGREIFEN

Der Erfolg von Meetings ist daher eng an die Persönlichkeit und kommunikative Kompetenz des Moderators gekoppelt. Kommt dieser aus den eigenen Reihen – etwa als Führungskraft oder Projektleiter – ist die Gefahr recht groß, dass er im Verlauf der Diskussion automatisch Partei ergreift. Doch die neutrale Steuerung des Diskussionsprozesses sollte die Regel sein, von der nur in Ausnahmefällen abgewichen wird. Mitunter kann ein fachlicher Einwurf helfen, muss aber als solcher ausdrücklich angekün-

digt werden – eingeleitet beispielsweise mit den Worten: „Ich verlasse für einen kurzen Moment meine Moderatorenrolle und möchte als Projektleiter zu diesem Punkt Folgendes sagen ...“ Die Grundregel lautet jedoch: Der Moderator hilft der Gruppe, ihre Lösungen selbst zu finden.

KÜHLER KOPF STATT „RAMPENSAU“

Seine Aufgabe steht somit im krassen Gegensatz zu Trainern und Vortragern, die ja gerade ihr Expertenwissen vermitteln sollen – brillant vorgetragen und in mitreißendem Stil. Das wäre hier völlig fehl am Platze. Kurz und prägnant lässt sich das angemessene Rollenverständnis somit auf die Faustformel bringen: „Ein Speaker ist gut, wenn er die Bühne einnimmt. Ein Moderator ist gut, wenn er seinen Teilnehmern den Raum gibt.“ Sicherlich macht es Riesenspaß, eine Rampensau zu erleben. Doch bei der Moderation von Meetings ist eben nicht Entertainment gefragt – sondern die Fähigkeit, der Gruppe zu dienen. Dessen muss sich ein Moderator stets bewusst sein: Es gilt, während des gesamten Diskussionsverlaufs kühlen Kopf zu bewahren und den eigenen Expertenstatus auszublenden – vor allem, wenn die Argumente wild hin und her wogen und es immer wieder reizt, doch inhaltlich einzugreifen. Somit wird klar, dass die persönliche Haltung des Moderators eine zentrale Rolle spielt. Entscheidend ist hierbei die persönliche Überzeugung, dass die Diskussionsteilnehmer (ganz gleich, ob es Mitarbeiter, Kollegen, Projektpartner oder ... Familienmitglieder sind) in der Lage sind, wertvolle Lösungsbeiträge zu liefern – und der Moderierende sich daher ganz auf seine Rolle beschränken kann.

► [Weiterlesen auf
www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html) 



Michaela Stach
www.akademie-fuer-systemische-moderation.de

Unterscheidung Anschaffungskosten (AK), Herstellungskosten (HK) und Erhaltungsaufwand bei Gebäuden



Willi Kreh – Steuerberater
www.krehaktiv.de

Oft ist es in der Praxis nicht einfach, Aufwendungen für ein Gebäude richtig zuzuordnen. Die entstandenen Aufwendungen sind in folgende drei Gruppen einzuteilen:

ANSCHAFFUNGSKOSTEN

Bei den Anschaffungskosten handelt es sich um Aufwendungen, um ein Gebäude zu erwerben und es in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen. Die Betriebsbereitschaft setzt eine **objektive** und **subjektive** Funktionsfähigkeit des Gebäudes voraus.

Objektiv funktionsuntüchtig ist ein Gebäude, wenn für den Gebrauch wesentliche Teile nicht nutzbar sind.

Subjektiv funktionsuntüchtig ist ein Gebäude, wenn eine konkrete Zweckbestimmung für den Erwerber nicht möglich ist, z.B. die Elektroinstallation eines Gebäudes, welches nur bisher zu Wohnzwecken gedient hat, wird für die Nutzung eines Büros erneuert.

Auch zu den Anschaffungskosten gehört die **Hebung des Gebäudestandards**. Wichtig hierbei ist die Entscheidung, welchen Standard das Gebäude zukünftig haben soll:

- Sehr einfach: zentrale Ausstattungsmerkmale nur im nötigen Umfang vorhanden
- Mittel: zentrale Ausstattungsmerkmale genügen durchschnittlichen und auch höheren Ansprüchen
- Sehr anspruchsvoll: zentrale Ausstattungsmerkmale, nicht nur das zweckmäßige; Einbau hochwertiger Materialien

Der Standard eines Gebäudes bezieht sich auf die Eigenschaften einer Wohnung, wesentlich sind vor allem Umfang und Qualität der zentralen Ausstattungsmerkmale. Zentrale Ausstattungsmerkmale sind: Heizungsinstallation, Sanitärinstallation, Elektroinstallation, Fenster.

Zu den Anschaffungskosten gehören nicht nur der Kaufpreis des Gebäudes, sondern auch die entstandenen Nebenkosten wie z.B.: Maklergebühren, Notargebühren, Gerichtskosten, Grundbuchkosten, Grunderwerbsteuer, Fahrtkosten etc.

HERSTELLUNGSKOSTEN

Bei Herstellungskosten handelt es sich um Aufwendungen, die für die Erweiterung oder für die über den ursprünglichen Zustand hinausgehende wesentliche Verbesserung eines Gebäudes entstehen.

Bei Erweiterungen handelt es sich um z.B. Aufstockung, Vergrößerung der nutzbaren Fläche, Substanzmehrung und wesentliche Verbesserungen.

Aufwendungen für Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen, welche innerhalb von **drei Jahren** nach Anschaffung des Gebäudes durchgeführt werden, gehören zu den Herstellungskosten, wenn die Aufwendungen **15 % der Anschaffungskosten** des Gebäudes übersteigen. Ist dies der Fall, handelt es sich um **anschaffungsnahe Herstellungskosten**. Nicht in die Prüfung der anschaffungsnahe Herstellungskosten werden sog. Schönheitsreparaturen einbezogen.

ERHALTUNGSaufWAND


Bei sofort abziehbarem Erhaltungsaufwand handelt es sich um folgende Aufwendungen:

- Die Wesensart des Gebäudes wird nicht verändert.
- Das Gebäude wird in einem ordnungsgemäßen Zustand erhalten.
- Aufwendungen, die regelmäßig in ungefähr gleicher Höhe wiederkehren.

Bei Erhaltungsaufwendungen wird in drei verschiedene Renovierungsarten unterschieden:

- Modernisierungsmaßnahmen
Der Wohnkomfort wird an die Zeitumstände und an die Wohnvorstellung angepasst.
- Instandhaltungsmaßnahmen
Gegenstände des Gebäudes werden erneuert, es erfolgt ein Austausch.
- Schönheitsreparaturen
Tapezieren, Anstreichen der Wände, Decken, Heizkörper oder Fußböden

Kommt es in einem Jahr zu größeren Instandhaltungsmaßnahmen bei Vermietungsobjekten im Privatvermögen, so können diese Aufwendungen auf zwei bis fünf Jahre verteilt werden. Voraussetzung für diese Verteilung ist, dass das Gebäude im Zeitpunkt der Entstehung des Erhaltungsaufwands:

- kein Betriebsvermögen ist
- und überwiegend zu Wohnzwecken genutzt wird. 



GABAL HAT EIN EHRENMITGLIED VERLOREN



Unser Ehren-Mitglied Wolfgang Mewes, Begründer der Engpass-Konzentrierten Strategie (EKS), wurde am 17. Dezember im engsten Familienkreis beigesetzt.


Mit seiner Frau und Weggefährtin Vera trauern auch die Mitglieder der GABAL, die es ohne Wolfgang Mewes heute nicht gäbe, sowie Hardy Wagner, der Wolfgang Mewes auch persönlich viel verdankt:

Nach 10 Jahren Forschung und Wirtschafts-Praxis wurde ich 1971 an die neu gegründete Fachhochschule Ludwigshafen berufen, deren gesetzlicher Auftrag es war und ist, praxisbezogen auf wissenschaftlicher Grundlage zu lehren. Meine diesbezügliche konstruktiv-kritische Auseinandersetzung mit der Erfolgs-Lehre EKS sowie das entsprechende Engagement meines – schon an der Vorgänger-Institution etablierten – Kollegen Dipl.-Ing. Dr. rer. pol. Lorenz Wolff führten 1976 zur Gründung der gemeinnützigen GABAL durch 5 Professoren (FH Ludwigshafen und Köln) sowie zwei EKS-Experten.

Zweck von GABAL war die Spenden-Generierung zur Finanzierung des ersten Forschungs-Instituts an einer deutschen Fachhochschule, des Forschungs-Instituts für angewandte Betriebswirtschaft an der FH des Landes Rheinland-Pfalz (FAB), mit der expliziten Thematik ERFOLG, auch mithilfe der Erfolgs-Lehre EKS.

Zunächst wurden EKS-Erkenntnisse im Band 1 „Berufszielfindung“ im GABAL Verlag veröffentlicht. GABAL Mitgründer, Dipl.-Kfm. Hans Bürkle, hat Druck und Vertrieb der ersten Auflage über Mewes' System veranlasst. Die Erlöse flossen GABAL als Spende zu. Die dritte Auflage – in Zusammenarbeit mit Johanna Frank, ehemalige Geschäftsführerin und Vorstands-Mitglied von GABAL - steht heute noch Seminar-Teilnehmern des Erfolgs-Bausteins E des STUFEN-P-E-L-Z-Konzepts, „Erfolgs-Methodologie - Berufszielfindung / Karriere-Strategie“ zur Verfügung.

Diese Erkenntnisse flossen auch ein in den von mir betreuten BLK-Modellversuch; sie wurden auf dem GABAL Symposium 1988 in der Hochschule Ludwigshafen präsentiert und als GABAL Band 27 publiziert. Heute sind sie Grundlage des P-E-L-Z-Erfolgs-Konzepts der Bildungs- und Chancen-Stiftung STUFEN zum Erfolg, die sich der Umsetzung dieser für unsere Jugend essenziellen Erkenntnisse einer

pragmatischen Erfolgs-Generierung widmet. Auf den Wert der EKS weisen Hans Bürkle und ich explizit im Rahmen einer besonderen Pflicht-Lehrveranstaltung zum Thema ERFOLG an einer Hochschule hin. Im Blended-Learning-Format könnte diese Veranstaltung künftig auch anderen Hochschulen angeboten werden, womit die GABAL Gründungsidee verwirklicht wird, zugleich verbunden mit einer posthumen Würdigung der Lebensleistung von Wolfgang Mewes. 

Hardy Wagner

www.StufenzumErfolg.de

GABAL
Wissen vernetzen

NEUE MITGLIEDER

Silke Baumann

www.mensch-sein-und-entwicklung.de

Dipl.-Kfm. Thomas Berninger

www.transparento-gmbh.de

Jens Buhr

www.mach-entwicklung-einfach.de

M.A. (univ.) Christiane Espich

www.mim-personalentwicklung.de

Nicole Haas

www.mindmovement.de

Dr.-Ing. Michael Heim

www.nature-and-progress.de

M.A. Krishna-Sara Helmle

www.leicht-verstehen.de

MBA Julian Kea

www.kilearning.net

Birgid Kröber

www.kroeberkom.de

MA, Dipl.-Päd. Margit Pichler

Bettina Richter-Kästner

www.trainer-lounge.com

Dipl.-Kffr. univ. Vera Thumsch

www.denknatur.de

Ulrike Margit Wahl

www.diehochschulerfrischerin.de

Herzlich willkommen!

VERANSTALTUNGEN

Berichte und News auf
www.gabal.de/veranstaltungen und im E-Letter



DAS WAR DIE DIDACTA 14. - 18. MÄRZ 2017 IN STUTTART




Foto: Isolde Eich

Dr. Gudrun Fey (re.) auf der Aktionsfläche

Dank der engagierten und ehrenamtlichen Unterstützung zahlreicher regionaler und sogar überregionaler Mitglieder am GABAL Stand blicken wir auf eine erfolgreiche Messepräsenz zurück. Dazu beigetragen haben auch stolze 18 GABAL Vorträge auf der Aktionsfläche!

Auch wenn die Besucherfrequenz am DVWO-Gemeinschaftsstand besser hätte sein können, so war die Qualität der Gespräche doch durchweg gut und die Resonanz bei den Vorträgen ebenso – so habe ich es wahrgenommen. Die Stimmung am Stand war bestens, es wurde genetztwerkelt und gelacht und die Bande zu den anwesenden DVWO-Verbänden enger geknüpft. Ein ganz besonderes Highlight war die Networking-Night am Freitagabend von und mit dem Pit-Stop-Team von Steffen Powoden.

Unser didacta-Ergebnis in Zahlen:
 12 Schnuppermitglieder, ein Neumitglied und 192 intensive Gespräche inkl. zahlreicher Besuche von Mitgliedern und einige interessante Kooperationsmöglichkeiten. 

Erna Theresia Schäfer
info@gabal.de



Foto: Isolde Eich

Standhelferin Krishna-Sara Helmle (re.)

TRAINER KONGRESS BERLIN 2017

17./18. März

Das erwartete uns am 17. und 18. März in der Eventlokation Café Moskau bei meiner fünften Teilnahme als Aussteller beim Trainer-Kongress: Knapp 800 Teilnehmer/-innen, 65 Referent/-innen, ein perfektes Serviceteam und jede Menge Weiterbildung und Inspiration.



Workshop „Vom Auftrag zum Trainingskonzept“

Das breite Programm rund um Trainermarketing, Aktivierung, Präsentationstools, Körpersprache u.v.m. wurde begleitet von einem Ausstellerbereich mit trainerspezifischen Angeboten und einem Networking-Abend mit Improtheater, Zaubern, Tanz ... Trainerherz, was willst du mehr!

2018 findet der Kongress am 23./24. März statt. Weitere Informationen: www.trainerkongress-berlin.de 

Erna Theresia Schäfer
info@gabal.de

LEARNTEC

24. - 26. Januar 2017, Karlsruhe

Dieses Jahr (Jubiläum 25!) stand diese Leitmesse mit Kongress unter dem Motto: Zukunft Lernen: Lernwelten neu denken, mit Beiträgen u.a. zu

- Lernszenarien in VR/3-D-Umgebungen
- Serious Games und Wearables
- Lerner-Motivation, Lerner-Emotion und Usability
- Adaptivität und Individualisierung des Lernens
- Future Workplace Learning
- Learning Analytics and Big Data

Daraus interessierten mich persönlich u.a. die Beiträge von Gerhard Roth („Lernen und Gedächtnisleistungen im älteren Gehirn“) und André Huber („Die Kraft der Konzentration: Ihr Gehirn kann mehr als Sie glauben“), was das Verhältnis eLearning und Erkenntnisse der Neurowissenschaften angeht. Denn dieses Thema diskutiere ich im abschließenden Kapitel zum „Handbuch Hirnforschung und Weiterbildung: Wie Trainer, Coaches und Berater von den Neurowissenschaften profitieren können“ (erscheint bei Beltz im November 2017). Doch auch die Messe brachte



Foto: KMK/BEHRENDT&RAUSCH

Interessantes unter dem Motto “Erleben Sie die digitalen Lernwelten der Zukunft!“ mit diesen Aussteller-Bereichen:

- Bildungsmanagement, E-Learning / Blended Learning, Change Management, Social Media, Konzept / Beratung
- Content / Contentmanagement, Web Based Training (WBT), Computer Based Training (CBT), Game Based Learning, Mobile Content
- Hardware / Ausstattung, Präsentationstechnik, Mobile Endgeräte, Smart Media
- Tools und Technologien, Learning Management System (LMS), Content Management Systems (CMS), Autorentools, Virtual Classrooms
- Trainings und Coaching, Präsenzweiterbildung, E-Coaching / E-Tutoring, interkulturelles Training, Führungskräfte trainings, Managementschulungen
- Wissensmanagement, Wissensdienste, Wissensdatenbanken, semantische Systeme
- ePublishing, digitale Lernmedien, Verlage, Werkzeuganbieter, Vertreiber
- school@LEARNTEC, Cloud Education, Medienbildung, Mediennutzung, Lernwege, MINT-Bildung
- university@LEARNTEC, Lösungen für die digitale Hochschullehre

Unter den Ausstellern übrigens auch SAP und BlinkIt, die mit Sprechern beim Frühjahrs-Impulstag in Stuttgart dabei sein werden, der kurz nach Erscheinen dieser GABAL-impulse-Ausgabe stattfindet.

Die nächste LEARNTEC findet vom 30. Januar bis 1. Februar 2018 in der Messe Karlsruhe statt, dann erstmals in Halle 1 und Halle 2. 


Hanspeter Reiter
Hanspeter.reiter@gabal.de

CALL CENTER WORLD

21. - 23. Februar, Berlin

Fürs nächste Jahr ist das Jubiläum „20. CCW“ angekündigt (dann vom 27.02. bis 01.03. 2018), doch schon die diesjährige Messe (mit Kongress) hat mit mehr als 8.000 Besuchern (bei 260 Ausstellern) gezeigt, wie sehr der persönliche Kundenkontakt ein „Kittlbrennfaktor“ für viele Unternehmen ist. Und wenn auch hier „Digitalien“ im Fokus stand, zeigte das Motto den Kern für „Customer Communication“: Aus Liebe zum Dialog, das emotionale Momentum auch und gerade telefonischer Kommunikation (erweitert um Schriftliches, primär via Soziale Medi-

en) ist es, was Beziehung schafft und erhält! Dennoch galt für Messe wie auch Kongress die Perspektive digitaler Support: „Die Referenten im Kongress widmeten sich ebenfalls ausführlich den Themen Künstliche Intelligenz, Chat-Bots und Automatisierung. Wie die Zukunft des Kundendialogs aussehen könnte, stellten unter anderem der Zukunftsforscher Sven Gábor Jánoszy und der KI-Forscher aus dem Silicon-Valley Noah Schwartz vor. „In 2 bis 3 Jahren sind Chat-Bots so intelligent, dass der Kunde den Unterschied zwischen Mensch und Maschine nicht mehr spüren wird“, ist Jánoszy überzeugt. Aber die Mensch-zu-Mensch-Kommunikation werde im Premium-Segment weiterhin erhalten bleiben. „Künstliche Intelligenz wird die Ar-

beit der Menschen erleichtern“, indem sie Prozesse automatisiere, die es bereits gebe, berichtete Noah Schwartz. ... Dass sich Digitalisierung sowie Mitarbeiter- und Kundenzentrierung nicht ausschließen, davon waren die Referenten und Teilnehmer überzeugt. Um einen guten Kundenservice leisten zu können, spiele „Mitarbeiterzufriedenheit auch weiterhin eine große Rolle“, so Dr. Kristina Rodig, Head of Customer and Market Insights beim Energiekonzern E.ON. Natürlich ist das ein Marketing-Thema, auch für Trainer, Coaches und Berater. Und es ist ein Thema von Aus- und Weiterbildung! 

Hanspeter Reiter
Hanspeter.reiter@gabal.de

SELC – SWISS eLEARNING CONFERENCE 4./5. April in Zürich

„Lernen im Wandel: Wie digitales Lernen Veränderungsprozesse in Organisationen unterstützt“ bot viel Input plus Austausch zu einem Themenkreis, der alle Weiterbildner schon länger beschäftigt: Veränderungen sind in den meisten Betrieben und Organisationen zum Dauerzustand geworden – es geht um deren Zukunftsfähigkeit! Organisationsformen und Abläufe ändern sich und Produkte und Dienstleistungen sind kontinuierlich den Entwicklungen und veränderten Erfordernissen anzupassen:


- Marketing und Vertrieb suchen laufend innovative Wege und zeitgemäße Kommunikationsformen
- Kunden fordern attraktive Kundenerlebnisse – siehe Storytelling, siehe Emotionen

- Mitarbeitende erwarten flexible Arbeitsmodelle, moderne Tools und individualisierte Lernformen.

Und die meisten solcher Veränderungen haben mit Digitalisierung zu tun. Die digitale Herausforderung erfordert digitale Lösungen, Varianten in den Lehr-Methoden. Um solche Veränderungen adäquat zu unterstützen, bieten digitale Lernformen allerlei Ansätze: Wie kann man die organisationale Transformation mit digitalen Lernerlebnissen unterstützen? Auch das Beantworten dieser Frage war Thema der Swiss eLearning Conference 2017. Die SelC17 hat sich mit vernetztem, digitalen Lernen in Zeiten des Wandels beschäftigt. Geboten war u. a.:

- Ein interaktives und praxisorientiertes Programm zu „Lernen im Wandel“
- Vernetzungs- und Austauschmöglichkeiten mit anderen Fachleuten, die sich mit digitalem Lernen und Wandel beschäftigen

- Einblick in konkrete Projekte, Produkte und Lösungen
- Konkrete Hinweise für eigene Umsetzungen
- Ein Konferenzerlebnis, das präsenzorientierte und virtuelle Methoden miteinander verbindet


Zum Motto passend gab es auch 2017 die Chance, virtuell dabei zu sein: Jeweils ein Teil des Kongresses wurde gestreamt – bzw. das Plenum bei Angeboten für alle. Eine feine Chance für jeden, der/die das persönliche Dabeisein in Zürich versäumen musste ... Näheres siehe www.selc.ch. Vormerken auch hier: April 2018. 

Hanspeter Reiter
Hanspeter.reiter@gabal.de

GABAL HERBST-IMPULSTAG 2017: METHODENTAG „FÜHRUNG“ 28. Oktober in Frankfurt/Main

Freuen Sie sich auf diese Referenten und Referentinnen mit diesen Themen:

Andreas Buhr: Die 10 wichtigsten **Führungsprinzipien** im Kontext Führung 4.0 • Dr. Regina Mahlmann: Die wichtigsten **Führungsmodelle** • Dr. Anke Nienkerke-Springer: Neues Denken für neue Herausforderungen – die neue „DNA“ für **Führungskräfte** und Manager • Pia Stark: **Digitalisierung durch Innovationskultur**: Überlebenskurs für Unternehmen • Simone Langendörfer: **Gesundes Führen** in der Digitalen Zeit. Wege aus der Druckspirale • Karl Kaiblinger: **Führungsverhalten aktiv trainieren** mit dem

Planspiel • Dr. Bernhard von Mutius: **Disruptive Thinking**: Von der Inspiration zur Aktion. 



Moderation: Dr. Jörg Schröder
Info + Anmeldung:
www.gabal.de/impulstage



 GABAL 28. Okt. 2017
HERBST-IMPULSTAG

RG HANNOVER

Christine Erdsiek tritt am 07.02.2017 die Nachfolge von Ute Roehl an.


Ich habe einige Jahre als Gast und Mitglied die interessanten Abende, die Ute Roehl und Wolfgang Neumann immer wieder organisiert haben, genießen dürfen. Mit Wolfgang Neumann an meiner Seite und Ute Roehl im Hintergrund fühle ich mich gut aufgehoben und nehme das neue Amt gerne an.



Mein Name ist Christine Erdsiek, ich bin Trainerin, zertifizierter Coach, Erlebnispädagogin und Outdoortrainerin und ich lebe seit über 30 Jahren in Hannover. Mit meinem Unternehmen Equi Connect biete ich Trainings, Coachings, Persönlichkeitsentwicklung, Führungs- und Teamtrainings an. Eine meiner Kernkompetenzen ist die Arbeit mit Pferden als Methode. Pferde ‚scannen‘ uns sozusagen im Hinblick auf unsere Führungsqualitäten. Sie lesen an der Körpersprache unseren emotionalen und gedanklichen Zustand ab. Sie handeln für sich und bewerten uns nicht. Mit ihnen kann man Führung ‚üben‘ und seine Potenziale entwickeln. Als Diplom-Ökonomin habe ich jahrelange Erfahrung im Konzern und auch Familienunternehmen gesammelt. So kann ich mich gut in unternehmerische Strukturen hineinendenken. Mit Pferden aufgewachsen und als lizenzierte Trainerin kann ich Pferde lesen und auch in Coaching- und Trainingsprozessen gut für das Wohl von Teilnehmern und Pferden sorgen.

Ich bin in Hannover sehr gut vernetzt und möchte dieses nutzen, um auch den Bekanntheitsgrad von GABAL e.V. zu erhöhen und so auch neue Mitglieder zu werben. Sowohl Trainernetzwerke und Wirtschaftsnetzwerke, in denen ich Mitglied bin, als auch verschiedene Hochschulen sind recht aktiv in Hannover, sodass sich auch weitere Kooperationsmöglichkeiten eröffnen können. Wir möchten weiterhin interessante Vortragsabende und Workshops anbieten, die nicht nur Trainer, Coaches und Berater anziehen.

Ich freue mich auf meine künftige Aufgabe zusammen mit Wolfgang

Neumann und besonders darauf, die Mitglieder kennen zu lernen und mit ihnen und Gästen interessante Abende zu gestalten. 

Christine Erdsiek

www.equi-connect.de

Wie doch die Zeit vergeht ...

Bei manchen Menschen hat man das Gefühl, dass sie schon immer dabei waren. Bei Ute Roehl geht es mir so. Dabei ist sie „erst“ seit 2006 dabei. Und wie! Voller Engagement hat sie mit Wolfgang Neumann die RG Hannover geleitet und immer wieder für Highlights bei den Veranstaltungen gesorgt. Ich erinnere mich auch gerne an unsere gemeinsamen Messepräsenzen und die fröhlichen Ausstellera-bende bei der Zukunft Personal. Nun ist es Zeit, neue Prioritäten zu setzen – als „Entschleunigerin“ verstehe ich das gut. Ich hoffe, dass die Zeit trotzdem noch für einige Impulse an die RG Hannover und den einen oder anderen Besuch bei den Veranstaltungen reicht.

Alles Liebe und weiterhin viel Erfolg wünscht Dir
Christiane im Namen von GABAL Vorstand und
Geschäftsstelle

RG RHEIN-MAIN

Unter dem Thema „Digitalisierung von Coaching, Training & Beratung“ fand am 24.02.2017 der 2. Thementag der Regionalgruppe Rhein-Main in Hofheim statt.



Hanspeter Reiter bei seinem Vortrag: Webinare, Moocs & Co.


Die rund 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmer ließen sich von vier Referenten gerne die Möglichkeiten zeigen, die es heute schon für Coaches, Trainer und Berater gibt, um ihr Angebot zu digitalisieren. Robert Flachenäcker wagte einen Blick in die Zukunft der Arbeit der Kolleginnen und Kollegen, während Hanspeter Reiter klassische Aspekte der Neurowissenschaften mit der Digitalisierung von Coaching,

Training und Beratung verknüpfte. Der Wirkungsspezialist Frank Gutjahr verschaffte den Teilnehmern des Thementages einen Einblick in die Besonderheiten des Agierens vor der Kamera in Webinaren und Onlineseminaren. Spätestens bei diesem Vortrag wurde klar, dass ein einfaches „Training wie im Seminarraum“ nicht zu einem professionellen Umgang mit den Möglichkeiten der Digitalisierung von Coaching, Training und Beratung zählt. Stefan Dittrich schließlich ermöglichte den Teilnehmenden einen tiefen Einblick in die Möglichkeiten und in die Bedienung eines LMS (Learning-Management-Systems) anhand von „Moodle“.

Die Essenz aus den Vorträgen lautet wie folgt: Die Digitalisierung von Coaching, Training und Beratung ist heute schon real und komfortabel möglich. Robert Flachenäcker rechnet damit, dass die Branche disruptiv von der Digitalisierung erfasst wird, und rät dem Kollegium, sich intensiv mit den Möglichkeiten der Digitalisierung zu beschäftigen und sein eigenes Angebot um digitale Angebote zu erweitern. Hierzu gehören beispielsweise das Anbieten von asynchronen Coachings und die Verwendung von Onlinekonferenztechnik im Coaching und in der Beratung.

Zwischen den Vorträgen blieb den Teilnehmerinnen und Teilnehmern ausreichend Zeit zum Austausch und zum Netzwerken. Umfragen unter den Anwesenden ergaben, dass nicht nur das leckere indische Büffet am Ende des Tages zur guten Stimmung auf der Veranstaltung beigetragen hat.

Ausblick: Auf vielfachen Wunsch wurde für den nächsten Thementag der Region das Thema „Erfolgreiche Selbstvermarktung für Coaches, Trainer und Berater“ auserkoren. Der Termin wird der 19.05.2017 sein, der Ort ist wieder „beratungs-raum.de“ in Hofheim a. Ts..

Wer dabei sein möchte, der melde sich am besten gleich im dafür eingerichteten XING-Termin der Gruppe GABAL e.V. bei XING an. 


Robert Flachenäcker
rg-rhein-main@gabal.de

RG RHEINLAND

Business Simulation mit SimRemote – Ein spielerischer Abend mit Referentinnen von SIMDISTRY® in der Regionalgruppe Rheinland am 13.02.17

Auf spielerische Weise lernen? Es ist bekannt, dass eine positive Grundhaltung beim Lernen eine wichtige Rolle spielt. Gamification ist hier ein wichtiges Stichwort. Dahinter steckt die Frage, mit welchen Spielen und Simulationen Unternehmen ihre Mitarbeitenden auf spielerische Weise schulen können. Die Regionalgruppe Rheinland wollte




dem anhand eines praktischen Beispiels auf den Grund gehen und hatte die Referentinnen Barbara Young-Maags und Sabine Renner von SIMDISTRY® eingeladen, uns an einem Abend eine kurze Einführung zu geben, was Business-Simulationen für den Unternehmensalltag leisten können. Nach ein paar kurzen Erklärungen konnten wir direkt loslegen. In der Simulation geht es darum, als Führungskraft ein virtuelles Team zu bilden und zum Erfolg zu führen. Auf dem Spielbrett und durch die Diskussion untereinander konnten wir wichtige Entscheidungen treffen. Durch entsprechenden Theorie-Input der Referentinnen erhielten wir ebenso guten Einblick in die dahinterliegenden Modelle. Was mich am meisten begeisterte, waren die vielen verschiedenen Möglichkeiten, die diese Business-Simulation bietet, jeweils auf konkrete Unternehmensanforderungen einzugehen. Schade, dass wir nicht mehr als ca. 1 ½ Stunden Zeit zur Verfügung hatten, ich hätte gut noch weiter spielen und simulieren können und hatte den Eindruck, dass es den anderen Teilnehmenden an diesem Abend genauso ging. Herzlichen Dank an unsere beiden Referentinnen Barbara Young-Maags und Sabine Renner, die uns dieses Thema so anschaulich und spielerisch nahe gebracht haben. 

Annette Dernick

Unsere nächsten Abende finden statt am:

- 10.05.17 zum Thema: „Heute schon interkulturell kommuniziert?“ Wie Sie sensibel mit anderen Kulturen umgehen und gleichzeitig etwas über sich selbst erfahren. – Vortrag von Dr. Ines Braun-Balzer und Ingeborg Lindhoud
- 05.07.17 Ricarda Klein zum Thema „Was Sie schon immer über Scrum wissen wollten – und an diesem Abend erfahren und fragen können“

Die Referentin Ricarda Klein arbeitet seit 2 Jahren im agilen Umfeld, u. a. als Scrum Master. Sie ist aktiv in der agilen Community und beschäftigt sich mit agiler Organisations- und Kulturentwicklung.

Die Einladungen dazu werden wir jeweils ca. 6 – 8 Wochen vorher herauschicken. Auch freuen wir uns über Rückmeldungen und Vorschläge zu möglichen Referenten/Themen/ggf. auch anderen Tagungsorten. 

Holger Krebs, Annette Dernick
rg-rheinland@gabal.de

RG RHEIN-RUHR

Zum 01.02.2017 hat Marcel Schettler die Regionalgruppenleitung Rhein-Ruhr von Oliver Schumacher übernommen. Marcel Schettler ist seit seines Lebens Unternehmer, seit nunmehr 15 Jahren ist er geschäftsführender Gesellschafter der Guest-One GmbH mit Sitz in Wuppertal. Das Unternehmen beschäftigt 24 Mitarbeiter und entwickelt Software und Registrierungssysteme für Events, Messen und Kongresse. Es zählt in Deutschland zu den größten Anbietern in diesem Segment.




Seit drei Jahren arbeitet Marcel Schettler parallel als Business- und Unternehmercoach, nachdem er eine entsprechende Ausbildung bei der IHK in Köln erfolgreich abgeschlossen hat. Sein Schwerpunkt liegt in der Beratung und Begleitung von selbstständigen Unternehmern und Gründern. Die Bandbreite reicht dabei vom klassischen Solo-Unternehmer über kleinere Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe bis hin zu mittelständischen inhabergeführten Unternehmen.

Bei Gabal e.V. ist Marcel Schettler seit nunmehr zwei Jahren Mitglied, die Bewerbung zum Regionalgruppenleiter war eine spontane und intuitive Reaktion auf die Rundmail des Vorstands. Umso mehr freut sich Marcel Schettler, dass sich der Vorstand für ihn entschieden hat.

Die Zusammenarbeit mit der Essener Buchhandlung „Kontext“, in der die Veranstaltungen bisher stattgefunden haben, wird erst einmal fortgesetzt. Perspektivisch möchte Marcel Schettler die Veranstaltungen aber auch in wechselnden Locations durchführen und auch einen größeren Teilnehmerkreis ansprechen. Pro Jahr sind weiterhin vier Veranstaltungen geplant.

Gute Kontakte in die Berater-, Redner- und Trainerszene sind vorhanden, sodass auch künftig eine breite Themenvielfalt angeboten werden wird. Marcel Schettler möchte zudem die Zusammenarbeit mit den anderen angrenzenden Regionalgruppen aktiver gestalten und ausbauen. Marcel Schettler lebt mit seiner Frau, zwei Kindern (9 und 4) sowie drei Kaninchen in Wuppertal. Wenn er einmal nicht arbeitet, widmet er die

knappen Freizeit seinem Hobby Zauberei sowie dem Lesen und Schreiben. Derzeit schreibt er an einem „Anti-Stress-Trainer für Selbstständige“, der im Herbst im Wirtschaftsverlag SpringerGabler erscheinen wird. 

Marcel Schettler

www.schettler-coaching.de

Dank an Oliver Schumacher!

Die einzige Konstante ist die Veränderung. Deshalb verstehen wir gut, wenn die Zeit nicht für alle Aktivitäten reicht, auch wenn man sich das vielleicht manchmal wünscht.

Lieber Oliver, wir freuen uns über das, was du an Ideen, Unterstützung und Engagement in den GABAL e.V. eingebracht hast, und hoffen, dass es noch zu vielen gemeinsamen Aktivitäten kommt, auch wenn die Leitung der RG Rhein-Ruhr nun in den Händen von Marcel Schettler liegt.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit und wünschen dir – auch für deine eigenen Unternehmungen – viel Erfolg.

Christiane im Namen von GABAL Vorstand
und Geschäftsstelle

GABAL
Wissen vernetzen



GABAL Mentoring-Programm

LERNEN VON DEN PROFIS!

Sie suchen Unterstützung bei der Vertiefung neuer Themen?

- Holen Sie sich Ihre persönliche Begleitung von erfahrenen Mentorinnen und Mentoren aus dem GABAL Netzwerk!

Sie unterstützen gerne Menschen mit Ihrem Expertenwissen?

- Beteiligen Sie sich als Mentor am Mentoring-Programm!

Infos und Bewerbung auf:
www.gabal.de/gabal-e-v/gabal-mentoring-programm



DVWO VISIONSTAG

Zur Erinnerung: Aufgrund der Entwicklungen in den vergangenen Jahren war klar, dass der DVWO sich neu auszurichten habe, als vertretende Instanz der Weiterbildungsverbände. Ihn zukunftsfähig zu machen, sollte sich ein neues Präsidium finden – und die strategische Ausrichtung erarbeitet werden. Mit klarer Botschaft, in welcher Form eine enge Kooperation mit dem didacta-Verband zu gestalten sei: Dies war das Ergebnis der vorigen DVWO-Mitgliederversammlung im November 2016. Der Visionsstag in Goslar sollte die MV im März 2017 vorbereiten ...



Wie vorher verabschiedet, nahmen ausschließlich Delegierte aus den Mitgliedsverbänden teil, bewusst ohne bisherige Funktionsträger: Gewünscht war eine „unbelastete“ Diskussion im Sinne von „wir schauen in die Zukunft“. Das gelang nach einer Anlaufphase gut, moderiert von Anja Myrdal. Mithilfe der 4 Fragen aus dem Motivations-Quadrat kamen wir schließlich zu einem Ergebnis (primär aus dem Feld „Was hat der DVWO gewollt und nicht erreicht – aus Sicht der M.“, die eingebrachten Aspekte „auf den Kopf gestellt“ = was ist zu tun, um damit künftig weiterzukommen). Daraus entstand in finalem Abstimmen dann ein Konglomerat von Leitsätzen.

Im Hintergrund lief naturgemäß mit, dass Erwartungen vonseiten des Didacta-Verbandes existieren – und der DVWO nur in einem neuen Konstrukt überlebensfähig erscheint. Und dass klare Anforderungen an ein neues Präsidium formuliert werden sollten plus jemand sich fürs Präsidium committen musste.

Auch das konnte die Runde schließlich als Ergebnis mitnehmen: Joerg-Friedrich Gampper aus dem DVNLP-Vorstand erklärte sich bereit dazu – und wurde von den Teilnehmenden darin bestärkt, sich bei der MV zur Wahl zu stellen.

Am 17. März wurde das Präsidium des DVWO neu gewählt. Dem Präsidium gehören jetzt an:



(v.l.) Anja Myrdal (Vizepräsidentin Wirtschaft), Joerg-Friedrich Gampper (Präsident) und Helga Scholz (Vizepräsidentin Qualität).

Neben dem neuen Präsidium sind übergangsweise auch noch Michael Steig (Leiter Buchhaltung und Leitung Geschäftsstelle des Geschäftsbereiches) und Bernhard S. Laukamp (Leitung DVWO-Geschäftsstelle) im Amt, bis eine geeignete Lösung für ihre Nachfolge gefunden ist. Zuvor war das bisherige Präsidium mit herzlichem Dank für die vielen Jahre ehrenamtlichen Engagements verabschiedet worden. Dem neuen Präsidium wünschte auch GABAL Delegierter Willi Kreh alles Gute.



Hanspeter Reiter

hanspeter.reiter@gabal.de

**Neuerung für Ihren
Buchgutschein 2017!**

GABAL

Liebe Mitglieder des GABAL Vereins,

im Rahmen Ihrer Mitgliedschaft können Sie jetzt schnell und unkompliziert Ihren Buchgutschein online einlösen. Berechtigte Mitglieder haben ihren Buchgutschein Mitte März zusammen mit dem Frühjahrs-Katalog des GABAL Verlags erhalten und können aus allen physischen Produkten des Verlags wählen – Bücher, Audio-CDs, CD-ROM, Non-Books. Digitale Produkte wie E-Books und MP3 sind von diesem Angebot ausgenommen.

Wie es funktioniert? Lösen Sie ab sofort Ihren Buchgutschein unter Angabe Ihrer Mitgliedsnummer einmalig auf www.gabal-verlag.de/<<Mitgliedsnummer>> ein und bestellen Sie Ihre Lieblingstitel direkt online. Fragen hierzu beantwortet Ihnen gerne Claudia Ziegeldorf vom GABAL Verlag (claudia.ziegeldorf@gabal-verlag.de).

GABAL. Dein Verlag.

Motivierend. Sympathisch. Pragmatisch.
www.gabal-verlag.de

INNOVATIVE TAGUNGSHOTELS, DIE TRENDS SETZEN

In Deutschland offerieren knapp über 10.000 Hotels nach eigenen Angaben Tagungsmöglichkeiten, in der Summe sind über 70.000 Tagungsräume im Angebot – aber ist ein Raum immer nur ein Raum? Braucht es bei jeder Tagungsform, egal ob Seminar, Produktschulung oder Klausur, immer nur Tische, Stühle, Technik und Getränke? Hauptsache, das Hotel ist gut erreichbar und bietet ausreichend Parkplätze?

Ein eindeutiges Nein auf diese Frage gaben schon in den Neunzigerjahren eine Handvoll Hoteliers, die sich unter der Federführung von Unternehmer Rudi Neuland sehr intensiv mit der Ausprägung eines „echten“ Tagungshotels auseinander gesetzt haben. Es entstand seinerzeit die Kooperation „Exzellente Tagungshotels“, die sich zur Aufgabe gesetzt hatte, mit dem Angebot und der Ausstattung ihrer Räume die Lernziele der jeweiligen Gruppe in den Vordergrund zu stellen. Während die optimalen Räume und Technik heute überwiegend von allen zur Verfügung gestellt werden, konnte die emotional gute Betreuung durch den Service des Lernortes schon damals wie heute den Unterschied ausmachen.


So gut die Idee der „Exzellenten Tagungshotels“ mehr denn je ist, so konträr verlief die Entwicklung der Kooperation. Verwässerte Qualitätskriterien, zurückgefahrenes Marketing, permanente Fluktuation – mit der Kündigung nahezu aller Mitglieder im Jahre 2015 schien die Idee der Zusammenarbeit am Ende. Doch einige engagierte Hoteliers wollten sich damit nicht zufrieden geben. Sie suchten und fanden mit der Agentur repecon einen Verlagspartner, der seit fast zwei Jahrzehnten im Weiterbildungsmarkt zuhau-

se ist, u. a. mit dem Qualitätsprojekt „TOP 250 Germany – Die besten Tagungshotels in Deutschland“. So rückte die Innovationsfreude, die Bereitschaft neue Ideen für den Tagungsmarkt zu entwickeln, noch weiter in den Vordergrund. Mit dem Namen „Exzellente Lernorte“ gab es ebenso eine Weiterentwicklung, denn gelernt wird inzwischen auch mit zahlreichen Outdoor-Maßnahmen.

In die Öffentlichkeit getragen wird das Projekt insbesondere durch das halbjährlich erscheinende Magazin für Training und Personalentwicklung „LERNRAUM“ anstelle eines klassischen Kataloges. Die Kooperation richtet sich explizit an Personalentwickler und Trainer, weil nur diese gezielt beurteilen können, wann ein Lernort perfekt zum Weiterbildungsziel passt. Exzellente Lernorte erkundigen sich ebenso nach Zielen der Veranstaltung, um Besonderheiten des Hotels unterbreiten zu können. Der Trainer bzw. Tagungsleiter vor Ort kann sich auf einen persönlichen Ansprechpartner sowie eine Rundum-Versorgung vor, während und am Ende des Seminars verlassen. Beste technische Voraussetzungen, ergonomisches Mobiliar, aber auch Rückzugsmöglichkeiten für Coaching- oder Pausengespräche müssen immer geboten sein. Die Häuser stellen sich neuen Veranstaltungsformen, die besondere räumliche Gegebenheiten erfordern.

Dass alle 17 Häuser genau ihre individuellen Schwerpunkte als Lernraum definiert haben und in einer Art „Story“ nunmehr publizieren, ist aus einer Workshop-Serie zur Positionierung hervorgegangen. Marketingexperte Siegfried Haider hat in insgesamt 6 Workshops zusammen mit den Hoteliers und einigen ihrer Führungskräfte die Besonderheiten eines jeden Hauses für den Trainings- und Seminarmarkt herausgearbeitet. Verpflichtet haben sich alle Hoteliers zum gemeinsamen Austausch und der Fortentwicklung von innovativen Ideen im deutschen Tagungsmarkt. Gerade bei all den Konzentrationsprozessen und Fusionen bzw. Aufkäufen im Bereich der Kettenhotellerie ist es eine große Chance für Privathotels,



sich in individuellen Nischen und besonders in der Fläche erfolgreich zu bewähren und zu profilieren. Die „weichen Faktoren“ werden nach wie vor eine wichtige Rolle bei der Auswahl eines Tagungshotels spielen! Lernen Sie diese besonderen Tagungshotels kennen unter www.exzellente-lernorte.de 

Reinhard Peter

www.exzellente-lernorte.de

Das Selbstverständnis der Kooperation „Exzellente Lernorte“

Unter der Marke „Exzellente Lernorte“ vereinen sich herausragend spezialisierte Tagungshotels. Sie verfolgen das Ziel, durch ein optimales räumliches Umfeld Lernerfolge zu verstärken. Alle Häuser orientierten sich im permanenten Dialog an ihrer Zielgruppe sowie an neuesten Trends und Erkenntnissen der Weiterbildung, um perfekte Lernbedingungen zu bieten. Jedes Hotel pflegt dabei seine ganz besonderen Spezifikationen. Die kompetenten Mitarbeiter der Exzellenten Lernorte sind für Trainer und Personalentwickler Gesprächspartner auf Augenhöhe für nahezu alle Trainingsformen. Alle Hotels eint zudem der permanente Austausch untereinander und gemeinsames Lernen, um durch Innovation und moderne Mitarbeiterführung exzellenter Ideengeber für Tagungskunden zu sein. tur repecon



EIN PORTAL FÜR GUTE WEITERBILDUNG

Die Lehrenden sind bei den wissenschaftlichen Bemühungen um Professionalisierung der Erwachsenen- und Weiterbildung oft nicht im Fokus, obwohl sie eine maßgebliche Rolle für die Qualität der Bildungsarbeit spielen: Sie sind für das Gelingen von Lernsituationen verantwortlich. Typische Herausforderungen im pädagogischen Alltag können sich dabei auf den richtigen Einsatz digitaler Medien, die geeigneten Methoden für das Lernziel oder den Umgang mit heterogenen Lerngruppen beziehen. Mit wb-web veröffentlichte das Deutsche Institut für Erwachsenenbildung – Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen e.V. (DIE) im Dezember 2015 ein Online-Portal, das Lehrende in der Erwachsenenbildung/Weiterbildung durch Information und Vernetzung bei der Gestaltung sowie Verbesserung ihrer Lernangebote unterstützen möchte.


Nutzerorientierte und offen lizenzierte Materialien

Das Portal wb-web setzt mit seinem Angebot bei den konkreten Bedarfen seiner Zielgruppe – Kursleitende, Trainerinnen, Dozenten etc. – an, die durch kontinuierliche Umfragen ermittelt werden. Abrufbar sind didaktisierte Wissensbausteine, Menüpunkt „Wissen“, die um praxisorientierte Materialien, Menüpunkt „Materialien“, ergänzt werden. Konkret bietet das Portal:

- wissenschaftlich fundierte Wissensbausteine,
- Handlungsanleitungen zur Beschreibung von pädagogischen Konzepten, Methoden oder Medieneinsätzen,

- (videobasierte) Fallbeispiele mit Lösungsvorschlägen,
 - Erfahrungsberichte von Praktikerinnen und Praktikern,
 - Buchvorstellungen sowie
 - Linklisten
- an. Unter der Rubrik „Dossier“ finden sich themenspezifische Schwerpunkte wie „Digitalisierung in der Erwachsenenbildung“, „Kursplanung“ oder auch „Sprachbegleitung einfach machen!“. Aktuelle News aus der Bildungsbranche, Fortbildungs- und Veranstaltungstermine sowie der Community-Bereich mit mehr als 400 registrierten Nutzerinnen und Nutzern ergänzen das Angebot. Für eine unkomplizierte Nachnutzung der inzwischen über 700 Inhalte als Open Educational Resources (OER) wird die Lizenz CC BY-SA 3.0 DE verwendet.

Vernetzung mit Schlüsselakteuren

Namhafte Organisationen aus allen Bildungs- und Weiterbildungsbereichen, wie auch der GABAL – Gesellschaft zur Förderung Angewandter Betriebswirtschaft und Aktivierender Lehr- und Lernmethoden in Hochschule und Praxis e.V., unterstützen das Portal, indem sie Inhalte zuliefern, Nutzungsrechte einräumen, die Redaktion beraten und über wb-web berichten. Seit März 2016 läuft wb-web, das zusammen mit der Bertelsmann Stiftung ab 2014 entwickelt wurde, im Regelbetrieb des DIE und wird mithilfe von Drittmitteln zukünftig um einen Lernbereich erweitert. 

Dr. Peter Brandt und Regina Kahle
www.wb-web.de

GABAL MITGLIEDER VORTEILE „AUF WUNSCH“:

- AC-Profil: 50 % Ermäßigung auf TypProfil -V
- Legamaster: 15 % auf die Katalog-Angebote
- Neuland: 10 % auf das definierte Neuland-Sortiment
- Trainerversorgung: kostenfreie Mitgliedschaft (als Voraussetzung ...)
- Kollegen-Preise von Mitgliedern für Mitglieder
- Sonderkonditionen auf Veranstaltungen kooperierender Verbände (u.a. bdvb, GfA, GPM) und div. Veranstalter
- 20 % Nachlass auf die Medien des GABAL Verlags und JÜNGER Medien (über den jährlichen Büchergutschein hinaus)
- Spotlight-Verlag: 30 % auf Abos aller Sprachen-Magazine
- DIM: 10 % Ermäßigung auf die DiSG®-Trainerzertifizierung
- White Papers auf www.gabal.de
- Mitglieder-Links auf www.gabal.de
- GABAL Webtalks
- Sonderkonditionen auf die Zertifizierung DVWO Qualitäts-Siegel



Weitere Vorteile sowie die Rabatt-Codes auf: <http://www.gabal.de/kooperationen/vorteilsangebote>

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

- jährlicher Buchgutschein auf die Medien des GABAL Verlags, Wert 40,- €
- wirtschaft + weiterbildung: kostenfreies Jahres-Abo, Wert 112,- €

REZENSIONEN

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



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

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern)

Kairis: Moderne Führungsmethoden * Eder: Der Akquise-Coach * Hamel: Visual Selling * Ruisinger: Digitale Kommunikationsstrategie * Wehrle: Coaching-Schatzkiste * Hütter et al.: Neurodidaktik * Külz: Einfach schreiben im Beruf * Voigt-Eggert: Die Kunst der erfolgreichen Führung * Nowotny: Agile Unternehmen * Goetz: Führung: Feedback auf Augenhöhe * Härtl-Kasulke/van Bueren: Die Kraft der Emotionen * Jung et. al: Allgemeine Managementlehre * Struck: Game Change * Migge: Sinnorientiertes Coaching * Goetz: Führung: Feedback auf Augenhöhe *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum)


Helle/Niem: One touch * Doppler: Change * Schröder: Die digitale Treppe * Milz: Praxisbuch Vertrieb * Nussbaumer: 365 Erfolgsimpulse ... * Voepel/Gerpott: Der Positiv-Effekt *

Sachbuch

Balzer: 33 vegane Tapas * Meier: Richtig bauen * Wulf: Humboldt * Klaedtke et al. (Hg.): Praxis Partizipation * Dylan: Lyrics * Nüchtern: Kontinent Doderer * Heine: Köstlicher Orient * Damler: Konzern und Moderne * Hirschler (Hg.): Liberalismus * Mallet: Das einfachste Kochbuch ... * Steinhauser: Du wirst ... besser * Deaton: Der große Ausbruch * Wienand Künstlerbio: Alexej Jawlensky * Warrick: Schwarze Flaggen * 70 Jahre Spiegel *

Belletristik

Olsberg: Mirror * Forster: Die Maschine steht still * Einsingbach: Bangkok Rhapsody * McDonald: Luna * Farjeon: Geheimnis in Weiß *

Gibson: Peripherie * Doderer: Dämonen * Ein Mord ... * Brandhorst: Omni * Garner: Drei Söhne * Beaton: Hamish fischt im Trüben * Parks: Worüber wir sprechen ... * Lubbadeh: Unsterblich * Liu: Die drei Sonnen * Pinborough: Sie weiß von dir * Ahnehm: Minus 18 Grad * Binet: Die siebte Sprachfunktion * Boyle: Die Terranauten * Goga: Tod in Blau * Falk: Leberkäs-Junkie * Rudorf: Alleingang * Moström: So tödlich nah * Leiss-Huber: Fastenopfer * Finch: Schwarze Witwen * Reichs: Die Knochenjägerin * Seibold: Schandfleck * Melo: Trügerisches Licht * Péterfy: Der ausgestopfte Barbar * Beaton: Agatha Raisin ... * Schönthaler: Portrait... * Harvey: Unter Tage * Macmillan: Perfect Girl * Thorogood: Mord im Paradies * Schlosser: Der letzte Pfeil * Gallert/Reiter: Kopfsjagd * Auster: 4-3-2-1 * Holt: Infarkt * Stefansson: Etwas von der Größe des Universums * Douglas-Home: Sea Detective * Jonuleit: Der andere Tode * Cors: Küstenstrich * Mendelson: ...Dunkel * Lupton: Lautlose Nacht * Charyn: Winterwarnung * Connelly: Scharfschuss * Spielberg: Wiederbelebung * May: Moorbruch * Krosigk: Pergamon-Morde * Der Roman des Freiherrn von Vieren * 



GABAL
Wissen Vernetzen



WEBTALK

GABAL Webtalks
Alle Aufzeichnungen auf
www.gabal.de/webtalks.html

Mitglieder – aktiv

Berichte bzw. Meldungen zu den Aktivitäten unserer Mitglieder im Blog auf www.gabal.de/aktuelles/gabal-blog.




Präsentieren Sie sich online!

Die Pflege Ihrer Mitgliedsdaten erfolgt über den Mitgliederlogin. Geben Sie Ihre Daten komfortabel in das vorgegebene Formular ein und fügen Sie Ihrem Profil ein Firmenlogo und ein Foto hinzu. So sind Sie für die Besucher unserer Homepage **und auch in Suchmaschinen mit Ihrer Visitenkarte sichtbar.**

BERUFSKODEX

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

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

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

ADRESSENLISTE

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Sprecher des Vorstands

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

► **PR/Kooperationen**
Koordination Geschäftsstelle

Stellvertreterin

Christiane Wittig
Heidestr. 4, D-85757 Karlsfeld
Fon 0 81 31 - 2 922 236
christiane.wittig@gabal.de

► **Veranstaltungen/Messen/Regionalgruppen**

Vorstandsmitglieder

André Jünger
GABAL Verlag
Schumannstr. 155, D-63069 Offenbach
Fon 0 69 - 8 300 66-43, Fax - 33
andre.juenger@gabal.de

► **Koordination GABAL Verlag**

Willi Kreh
Im Langen Streich 14, D-36093 Künzell
willi.kreh@gabal.de

► **Finanzen/Strategie**

Bettina Walker
Listerstr. 4, D-45147 Essen
Fon 0 201 - 72 65 8-84, Fax - 86
bettina.walker@gabal.de

► **Qualität**

Ehrenvorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12, D-76831 Billigheim
Fon 0 63 49 - 99 64 55, Fax - 99 64 56
hardy.wagner@gabal.de

► **STUFEN zum Erfolg**

Kooptiert

Prof. Dr. Hartmut Walz
Fon 0 62 36 - 50 09 41
hartmut.walz@gabal.de

► **Hochschule**

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)

Dr. Roland Vees
Fon 0 83 20 - 9 25 99 00
rg-allgaeu@gabal.de

RG Berlin/Brandenburg

Brigitte Hagedorn, Richard Häusler,
Dina Weiler
rg-berlin@gabal.de

RG Hannover

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

RG Nord

Annette Hilberink
Fon 0 41 23 - 95 99 05
rg-nord@gabal.de

RG Nordbayern

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

RG Oberbayern

Kirsten Lamprechter,
Christiane Wittig, Dr. Rudolf Müller
Fon 0 89 - 6 013 104
christiane.wittig@gabal.de

RG Rheinland

Annette Dernick, Holger Krebs
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Main

Robert Flachenäcker
Fon 0 61 22 - 92 78 38 0
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Neckar

Bernhard Lorenz, Gerd Hilbert
Fon 01 70 - 34 83 099
rg-rhein-neckar@gabal.de

RG Rhein-Ruhr

Marcel Schettler
Fon 01 70 - 56 80 699
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Rosenheim

Dr. Rudolf Müller
Fon 0 80 34 - 70 78 25, Fax - 70 80 14
rg-rosenheim@gabal.de

RG Stuttgart/Südwest

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

RG Thüringen-Sachsen

Miriam Hamel
Fon 03 61 - 65 361 526
rg-thueringen-sachsen@gabal.de

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich

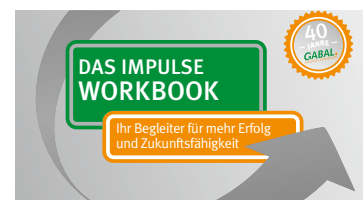
Dr. Claudia Dostal
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straußengel
Fon +43 31 24 - 511-83
oesterreich@gabal.de

GABAL Schweiz

Bitte melden Sie sich bei der Geschäftsstelle:
info@gabal.de

GABAL SERVICE

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



Das GABAL impulse-Workbook gibt es für 10 € Vorkasse in der Geschäftsstelle.

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

IMPRESSUM

Herausgeber und Vertrieb:

GABAL® – Gesellschaft zur Förderung Angewandter Betriebswirtschaft und Aktivierender Lehr- und Lernmethoden in Hochschule und Praxis e.V., www.gabal.de

Bundesgeschäftsstelle

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

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00 – 15.00 Uhr

Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantwort.)
Erna Theresia Schäfer

Grafik: blümelart-Grafikdesign, Mörsstadt
Beilage: bdvb Wirtschaftskongress

Druckkoordination und Versand:

Kössinger AG, Schierling

Wir begrüßen Beiträge unterschiedlicher Art: redaktionelle Beiträge zu den GABAL Themen, Leserbriefe, Buchbesprechungen, Cartoons und Informationen über Neuerscheinungen. Wir bemühen uns, alle Einsendungen zu den GABAL Kernthemen, ggf. gekürzt, zu veröffentlichen! (1 Seite = ca. 4.500 Zeichen)

Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse:

15.07.2017

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.



Alles, was ein Training braucht

Halbtagesseminare

Transferhilfen

Seminarablaufplan

Mikrotrainings

PC-Lernquiz

2-Tages-Seminar

Didaktische Trainerhinweise

Handouts

Seminarpakete –

die Komplettlösung für professionelles Training

Checklisten

Lernerfolgstests

Arbeitsblätter

Übungen **Präsentationsfolien**

Flipchart-Vorlagen Erwartungsabfrage

Evaluationsbögen **Teilnehmerunterlagen**

Neugierig?

Dann fordern Sie kostenlos den Trainerleitfaden
„Kommunikation in Konfliktsituationen“ an.

Einfach Code einscannen

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



www.juenger.de

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