

Symposium 2011

29. – 30. Oktober

GABAL-impulse 2/2011

Inhalt

Editorial	2
Aktuelles	
Mitgliederversammlung	2
Praxis	
Geschenke an Geschäftspartner und Arbeitnehmer	3
Das Mediationsgesetz	3
Lernen mit Emotion und Intuition – Teil 2	5
Literatur	
Rezensionen	8
Symposium 2011	
Flyer „Wissen vernetzen“	9
Kooperationen	
DVWO Qualitäts-Siegel	13
STUFEN – GeschäftsführerIn gesucht	13
Werte als unternehmerischer Erfolgsfaktor	14
Aktivitäten	
Kompetenzteams	16
Veranstaltungen	16
RG-Aktivitäten	
RG Hannover	16
RG Oberbayern	17
RG Rhein-Ruhr	18
RG Stuttgart/ Mittlerer Neckar	18
Service	
Adressenliste	19
Impressum	19

„Wissen vernetzen: aufbauen - nutzen - vermarkten“



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

Schauen Sie immer nach News:
www.gabal.de



Schönen guten Tag,

„zu tun habe ich wahrlich genug – doch ein paar bezahlte Aufträge mehr könnte ich gut gebrauchen“: ein sinniger Spruch, aufgeschnappt von einem Berater-Kollegen. Hand aufs Herz, geht 's uns ähnlich? Den Eindruck habe ich jedenfalls, wenn wir bei GABAL-Vorstands-Treffen die Symposiums-Inhalte entwickeln bzw. den Stand besprechen. Irgendwann im Frühjahr

- nach Start gleich im November des Vorjahres – ist dann alles „unter Dach und Fach“: Die gewünschten ReferentInnen haben zugesagt, das Programm ist definiert, der Prospekt vorbereitet. Den für dieses Jahr finden Sie innen in Ihrer GABAL-impulse-Ausgabe. Wir hoffen, dass wir damit jene Mitglieder zur Teilnahme motivieren können, die die besondere GABAL-Atmosphäre einmal erleben möchten:

Ist doch Kennenlernen und Netzwerken auch zentrales Thema in Marketing(-Kommunikation) und Vertrieb, welche Gruppe welcher Branche ich auch immer via Workshop bediene. Während einerseits die Vielzahl an „Events“ beklagt wird („weiß gar nicht, wofür ich mich entscheiden soll – also lasse ich 's ganz bleiben“), hat jeder für sich erkannt, wie wichtig „das wahre Leben“ bleibt, für Kontakte und Austausch untereinander, trotz (oder gerade wegen) Social Media & Co.

Umso erfreuter waren wir, als unsere KollegInnen von der DGSL das klassische GABAL-Wochenende verlassen haben: gelegentlich kam es zu Überschneidungen mit dem „ersten November-Wochenende“ ... Apropos Wochenende: Tatsächlich finden mehr und mehr Seminare „ins Wochenende hinein“ statt, doch sind davon wirklich alle Trainer betroffen? Eigentlich ist eben das letzte Wochenende im Oktober ja fürs eigene Netzwerken reserviert, völlig unabhängig vom Jahres-Thema ... 2011 wohl ja besonders interessant, nämlich „Wissen vernetzen“.

Zurück zum „Nutzen“: Für uns als Verein entfällt das Ziel, mit dem Symposium Gewinne zu erwirtschaften. So ist auch der Beitrag fürs Symposium niedrig kalkuliert, damit interessierte und engagierte GABAListen und Externe ihre Plattform für Kontakte, Austausch und Netzwerken erhalten. Top-Themen und -Referenten bieten ein sehr gutes Preis-Nutzenverhältnis. Dieses Jahr wieder im gewohnten SEB-Bildungszentrum in Oberursel bei Frankfurt: Darf ich Sie dort begrüßen, am Samstag 29. Oktober – oder gerne schon am Vorabend, zur Mitglieder-Versammlung? Ich freue mich auf Sie!

Es grüßt Sie herzlich

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

PS: Eines unserer treuesten und aktivsten Mitglieder will dieses Jahr „zu fünft“ kommen, nämlich wieder einige KollegInnen mit dorthin bringen, schön! Wen hätten Sie gerne dabei, wen nehmen / bringen Sie mit nach Oberursel?

Einladung zur Mitgliederversammlung

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

am Freitag, den 28. Oktober 2011 um 20:00 Uhr

am Vorabend des GABAL Symposiums in Oberursel, SEB Bildungszentrum.

Folgende Tagesordnung ist vorgesehen:

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

Erläuterung zum TOP 7 Neuwahlen zum Vorstand:

Zur Wiederwahl stellt sich Hanspeter Reiter für das Ressort Marketing / PR / Kooperationen / Koordination Geschäftsstelle

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



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

Geschenke an Geschäftspartner und Arbeitnehmer

Pauschalbesteuerungsmöglichkeit für Geschenke und Incentives



Willi Kreh

Was sind Geschenke?

Als Geschenke gelten nicht nur die obligate Flasche Wein, sondern auch Karten zu Sport- oder Kulturveranstaltungen sowie Einladungen in VIP-Logen oder Incentive-Reisen für Geschäftspartner und deren Mitarbeiter.

Versteuerung

Bisher waren Geschenke grundsätzlich auf der Empfängerseite zu versteuern. Seit dem 01.01.2007 gibt es die Pauschalierungsmöglichkeit für Sachzuwendungen (keine Geldgeschenke), die es dem Zuwendenden ermöglicht, die Einkommensteuer mit einem pauschalen Steuersatz zu übernehmen und abzuführen. Der Schenker versteuert das Geschenk pauschal mit 30 % plus Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer. Damit sind alle Folgen für den Empfänger abgegolten.

Das Wahlrecht zur Pauschalierung kann nur einheitlich für alle Zuwendungen im Wirtschaftsjahr ausgeübt werden. Das Wahlrecht ist unwiderruflich. Es ist jedoch zulässig, das Wahlrecht für Zuwendungen an Geschäftspartner und an die eigenen Mitarbeiter gesondert zu treffen.

Ausgeübt wird das Wahlrecht über die Lohnsteueranmeldungen. Das gilt auch für Zuwendungen an Geschäftspartner. Das Pauschalierungswahlrecht für Dritte muss

spätestens in der letzten Lohnsteueranmeldung des Wirtschaftsjahres der Zuwendung ausgeübt werden. Bei Zuwendungen an eigene Arbeitnehmer endet die Frist mit der Übermittlung der elektronischen Lohnsteuerbescheinigung am 28.02. des Folgejahres.

Die Pauschalierung ist jedoch grundsätzlich ausgeschlossen, soweit

- die Aufwendungen je Empfänger und Wirtschaftsjahr den Betrag von 10.000 Euro übersteigen
- oder
- die Aufwendungen für die einzelne Zuwendung höher sind als 10.000 Euro.

Betriebsausgaben

Aufwendungen für Geschenke an Kunden, Lieferanten, Geschäftsfreunde und andere Geschäftspartner dürfen nur dann als Betriebsausgabe angesetzt werden, wenn sie 35 Euro pro Empfänger in einem Kalenderjahr nicht übersteigen. Übersteigt ein Geschenk die 35-Euro-Grenze, sind die gesamten Ausgaben dafür nicht abzugsfähig (Freigrenze). Bei Geschenken bis 35 Euro ist für den Schenker die übernommene Pauschalsteuer Betriebsausgabe. Streuwerbeartikel bis zu einem Wert von maximal 10 Euro fallen nicht unter diese Regelung. Geschenke, deren Einzelwert 35 Euro übersteigt, können zwar auch pauschal versteuert werden, die Pauschalsteuer kann jedoch nicht als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.


Für die Anerkennung von Geschenken als Betriebsausgaben sind folgende Voraussetzungen erforderlich:

Die Angaben sind entweder auf dem Beleg direkt oder auf einem gesonderten Blatt zu erfassen. Sind auf einem Beleg mehrere unterschiedliche Geschenke aufgeführt, so ist noch zu vermerken, wer welches Geschenk erhalten hat.

- Name und Anschrift der beschenkten Person(en)
- Anlass für das Geschenk
- Höchstgrenze von 35 EUR pro Person und Jahr darf nicht überschritten werden.

Sachzuwendungen an Mitarbeiter

Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer gehören bei diesem regelmäßig zum steuer- und sozialversicherungspflichtigen Arbeitslohn. Von dieser Regel gibt es einige Ausnahmen, wie z. B.:

Bei so genannten Gelegenheitsgeschenken (nicht über 40 Euro) entsteht weder Lohnsteuer- noch Sozialversicherungspflicht. Bei solchen Gelegenheitsgeschenken handelt es sich beispielsweise um Blumen, Bücher, CDs etc., die dem Arbeitnehmer aus einem besonderen persönlichen Anlass gewährt werden. Wichtig: Bei den 40 Euro handelt es sich um eine Freigrenze. Übersteigt also ein Gelegenheitsgeschenk diesen Betrag, ist der gesamte Betrag steuer- und sozialversicherungspflichtig. Die Freigrenze von 40 Euro kann gegebenenfalls mehrmals im Jahr in Anspruch genommen werden, falls verschiedene Anlässe anstehen (z. B. Geburtstag, Hochzeit). 

Willi Kreh – Steuerberater und BankStrategieBerater

Aktuelle Steuerinformationen unter www.kreh.de
Auf Augenhöhe mit Ihrer Bank
www.DieRatingChance.de

Das Mediationsgesetz



Achim Zimmermann

Nun hat sich die deutsche Justiz doch mit der Mediation angefreundet. An immer mehr Gerichten finden Mediationsverfahren statt; sie werden von speziell dafür ausgebildeten Richtern durchgeführt. Aber ohne Gesetz geht es auch hier nicht. Und so wird bald das Mediationsgesetz kom-

men. Eine gewisse Mitschuld trägt dabei die EU-Kommission. Seit 2008 gibt es dort eine Richtlinie, die sich auf das Schild geschrieben hat, die Mediation europaweit zu fördern. Nebenbei sollen dann noch die Gerichte entlastet und dem Bürger ein modernes und zeitgemäßes Bild der Justiz verkauft werden.

Doch was enthält dieses Mediationsgesetz wirklich? Zunächst wird darin der Begriff „Mediation“ und „Mediator“ definiert. Dabei orientiert sich der Gesetzgeber an der bisher in der Praxis gebrauchten Umschreibung: Die Attribute „freiwillig“, „eigenverantwortlich“ und „neutral“ wurden hier übernommen.

Dann wird festgelegt, wie das Mediationsverfahren abläuft und welche Aufgaben ein Mediator hat. Nichts Weltbewegendes: Die Parteien wählen ihren Mediator selbst aus, er hat sich zu vergewissern, dass den Parteien die Grundsätze der Mediation

bekannt sind. Die Parteien und auch der Mediator können die Mediation jederzeit beenden. Auch dass Dritte nur mit Zustimmung aller Parteien in das Verfahren einbezogen werden dürfen und der Mediator darauf hinwirkt, dass die Beteiligten im Hinblick auf die Abschlussvereinbarung externen Rat einholen, stellt nicht gerade einen Umbruch dar.

Als Nächstes wurde eine Selbstverständlichkeit geregelt: Der Mediator hat bei einer Interessenkollision die Parteien darauf hinzuweisen und darf in diesem Falle das Verfahren nur fortführen, wenn alle zustimmen. Er hat aber noch etwas zu offenbaren: Sofern die Beteiligten ihn fragen, muss er sie über seinen fachlichen Hintergrund, seine Ausbildung und seine Erfahrungen in der Mediation informieren.

Die einzig wirklich wichtige Regelung in diesem Gesetz ist die Verschwiegenheitspflicht. Danach sind sowohl der Mediator

als auch dessen Hilfspersonen – nicht jedoch die Parteien selbst – zum Schweigen verpflichtet. Diese Pflicht bezieht sich auf alles, was im Rahmen der Ausübung ihrer Tätigkeit bekannt geworden ist. Aber hier kommen Ausnahmen ins Spiel: Zunächst gilt diese Pflicht nicht dort, wo das Schweigen der Vollstreckung der Abschlussvereinbarung im Wege stehen würde. Auch wenn die öffentliche Ordnung eine Offenbarung gebietet, steht dem nichts im Wege. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn das Wohl eines Kindes oder die körperliche Integrität einer Person gefährdet ist. Die Schweigepflicht besteht nicht, wenn die Tatsachen bereits offenkundig sind oder keiner Geheimhaltung bedürfen.

Bleibt noch die Frage nach der Aus- und Fortbildung. Im Vorfeld hatten verschiedene Interessengruppen – etwa der Anwaltsverein auf der einen Seite, die Mediationsverbände auf der anderen Seite – gegen oder für eine Normierung von Ausbildungsstandards plädiert. Zum Teil geisterte die 200-Stunden-Grenze umher. Diese hätte erreichen müssen, wer sich „Mediator“ nennen wollte. All das wurde nicht berücksichtigt. Weder wurden für eine Ausbildung bestimmte Mindestanforderungen definiert, noch wurde ein Mediations-Diplom ins Leben gerufen. Der Rest dieser Diskussion ist nunmehr eine Fortbildungs-„Pflicht“. Jetzt muss der Mediator „in eigener Verantwortung durch eine geeignete Ausbildung“ und „durch regelmäßige Fortbildung“ sicherstellen, dass er in Theorie wie auch Praxis die Parteien sachkundig durch das Verfahren führen kann.

Trotz der damaligen Ankündigung ist nicht der große Mediations-Wurf gelungen. Stattdessen gilt: (Fast) Alles bleibt beim Alten.



Achim Zimmermann
www.achim-zimmermann.de

ANZEIGE

QUARTERA
KONGRESS

23. – 25. NOVEMBER 2011 IN BERLIN

**DER KONGRESS FÜR PERSONALENTWICKLUNG
UND AKADEMISCHE WEITERBILDUNG**

MACHT WEITER BILDUNG BESSER.

<p><small>PARTNER</small></p>	<p><small>AKADEMISCHE PARTNER</small></p> <p>Fraunhofer <small>ACADEMY</small></p>	<p><small>PRAXISPARTNER</small></p> <p>et's didactic media</p>
<p><small>MEDIENPARTNER</small></p>	<p><small>MIT UNTERSTÜTZUNG VON</small></p> <p>D'ELAN <small>DEUTSCHE RECHNUNGSHILFE</small></p>	<p><small>VERANSTALTER</small></p> <p>SWOP.</p>

WWW.QUARTERA-KONGRESS.DE

Lernen mit Emotion und Intuition – Teil 2



Dr. Claudia Härtl-Kasulke

„Ich habe immer noch die Namen meiner Kritiker gespeichert.“ So titelt Harald Martenstein im Zeitmagazin. Dort entdeckte ich auch die Geschichte von Oliver Kahn. Er erzählte, dass er sich eigenartiger Weise kaum an die guten Bälle erinnern könne, doch die viele Kugeln, die er nicht gehalten hätte, seien ihm bestens im Gedächtnis. Jeder von uns kennt es. Es ist eines der wichtigsten Nutzenargumentationen in der Personalentwicklung: Wie schaffen wir Nachhaltigkeit in den Inhalten, die wir

vermitteln. Hier geht es nicht nur um das Erinnern der vermittelten Inhalte, hier geht es zusätzlich um das Handeln. Doch bitte die Positiven!

Konzentration ist die Kunst, trotz mangelndem Interesse aufmerksam zu sein.

Wenn wir uns Lernprozesse ansehen, geht es immer um drei Phasen: die Motivation, um bei unseren Teilnehmern

- das Lernen zu starten,
- während des Lernprozesses das Interesse zu erhalten,
- die Inhalte so zu verankern, dass sie auch nach dem Training präsent sind und handlungsaktiv genutzt werden.

Die Schlüsselfrage stellen wir uns bereits in der ersten Phase. Welche Stellschrauben müssen wir drehen, damit wir unsere Teilnehmer gut abholen? Deutlich ist an den in Teil 1 genannten Beispielen, dass hier die Gefühle eine wesentliche Rolle spielen. Und offensichtlich sind es die negativen. Gleichzeitig zeigt uns der Neurobiologe Gerald Hüther, wie wichtig die positive

Atmosphäre für das Ankern von Lerninhalten ist. Doch wer von uns kennt das nicht? Mit einem Augenzwinkern erzählt er die Geschichte von dem 85-Jährigen, der mit Begeisterung und großem Erfolg und Geschwindigkeit Chinesisch lernt, obwohl er sich noch nie an Sprachen heranwagte. Was führte zum Erfolg? Er hatte sich in eine bezaubernde Chinesin verliebt ... und sie liebte zurück.

Lernen erster Klasse

Für das Training und auch im Coaching ist das „Biografische Arbeiten“ eine wunderbare Möglichkeit, unsere Teilnehmer in ihre persönliche Motivationswelt zu entführen. Eine wirkungsvolle Einstiegsübung ist allemal die Frage: „Welche Erfolge zu dem >Seminarthema< können Sie sich auf die Fahne schreiben?“ Nicht nur, dass wir als Lern-Begleiter gleich durch strahlende Gesichter belohnt werden. Hier entwickelt sich sehr schnell Freude an dem Workshopthema und nicht nur das, voll Erstaunen

ANZEIGE

7. Stuttgarter Wissensmanagement-Tage

16. & 17. November 2011 Stuttgarter Liederhalle

Inklusive Workshops

- Für Einsteiger:
Wissensmanagement erfolgreich einführen
- Für HR-Manager:
HR-Konzepte realisieren –
Auf dem Weg zur Lernenden Organisation
- Für Verantwortliche im Call Center:
Service-Wissen langfristig sichern
- Für mobile Wissensarbeiter:
Der Arbeitsplatz der Zukunft

können wir feststellen, wie viel Kompetenz schon in der Gruppe vorhanden ist, von der selbst der Auftraggeber nichts ahnte.

Das bedeutet für uns als Trainer, wir haben eine besondere Einstellung mit an Bord: Nicht nur wir als Begleiter bringen Wissen mit, die Teilnehmer gestalten den Workshop durch ihre Kompetenz und Erfahrung wesentlich (!) mit. Der erste Schritt ist getan. Sie haben damit den wichtigen Startschuss für die Motivation gegeben, das Lernen zu starten. Die Teilnehmer entdeckten: Sie können etwas! Das öffnet ihr Herz für intrinsische Motivation.

Lernen heißt: Mitmachen und Gewinnen

Im biografischen Arbeiten ist eines der wichtigsten Ziele: Herz und Verstand zu öffnen. Zu annähernd jedem Lerninhalt gibt es einen Bezug im eigenen Leben. Lassen Sie uns einen Blick auf eine Seminareinheit werfen:

Die ausschließlich männlichen Teilnehmer, durchschnittlich 50 Jahre alt, von Haus aus Tiefbauingenieure, standen vor der Situation, ihren Job zu verlieren oder sich zu Unternehmenskommunikatoren ausbilden zu lassen.

Ein Berufsbild, dem sie so überhaupt nicht entsprachen. Texten war nicht ihr Metier. Verhandeln, Informieren und das mit fernen Menschen, wie es in ihrer Berufswelt

Journalisten oft sind, stand ganz weit hinten an. Und eigentlich hatten sie sich in ihren Berufen wohlgefühlt, waren Spezialisten und hatten in den letzten Jahren kaum Bedarf, die „Schulbank zu drücken“.


Zuerst wollten sie wissen, was sind denn „Unternehmenskommunikatoren“? Es wurde in der Gruppe immer stiller. Bis Philipp, einer der Teilnehmer, sich meldete: „Claudia, also ich muss dich jetzt duzen, denn sonst fehlt mir der Mut, es zu sagen. Ich bin jetzt 48 und habe das letzte Mal getextet, als ich 18 war.“ Ich sah ihm sein Unbehagen an und es spiegelte sich in allen Gesichtern der Kollegen. Auf meine Frage „Was geschah mit dem Text“ strahlte er plötzlich und sagte: „Danach hat mich meine Frau geheiratet ...“

Wunderbar! Solch eine Information ist ein wahres Geschenk für einen Lern-Begleiter. Und als sich dann herausstellte, dass seine Frau diesen Text noch hat, kam Philipp am nächsten Tag mit dem Brief unter dem Arm ins Seminar. Stolz stellte er ihn vor. Wir analysierten „ehrfürchtig“, was er von seinem Können für das Texten von Presseberichten nutzen konnte. Und die Scheu vor dem Schreiben war vergessen. Er hatte seine Kompetenz und seine Freude daran entdeckt. Meldungen und die Titelei waren eindeutig sein Metier. Wenn auch bis dato unentdeckt. Diese Freude ist übrigens

ansteckend. Plötzlich hatte ich ein Kompetenzteam im Texten.

Mit Ihrer Einstellung, den Menschen, mit denen Sie arbeiten, die Tür für Ihre Kompetenz und Kreativität zu öffnen, öffnen Sie die Tür zur Motivation,

- während des Lernprozesses am Ball zu bleiben
- die Inhalte so zu verankern, dass sie auch nach dem Training präsent sind und handlungsaktiv genutzt werden.

Das Ergebnis dieser Ausbildung ist nicht nur ein kompetentes Team leitender Unternehmenskommunikatoren, die wissen was sie tun und die punktgenau briefen können. Es ist auch eine Kulturveränderung im Unternehmen, denn die Fachkompetenz und Berufserfahrung der Ingenieure ist in all ihren Tätigkeitsbereichen deutlich spürbar. Ich wünsche Ihnen viel Freude bei Ihrem persönlichen Kingsize-Programm für nachhaltiges Anknern! 

Dr. Claudia Härtl-Kasulke
bk+k Beratung Kultur + Kommunikation
www.kasulke-kommunikation.de

Gelebtes Projektmanagement

ANZEIGE

Die Kriterien: Handeln, Engagement, Offenheit, Konsequenz und Teamorientierung

In der Unternehmenswelt des 21. Jahrhunderts gilt: Nur noch die ganzheitliche Betrachtung aller Unternehmensprozesse - von der Vorstudie über Planung und Realisierung bis hin zur Auslieferung - führt zur Sicherung der Erträge und Erfolg des Unternehmens. Schlüssel dazu sind geschulte Projektleiter (m/w) und schnell handelnde Projektteams, zusammengestellt aus allen Organisationseinheiten.

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


Wir freuen uns auf Ihren Kontakt.

Gerlinde Rüping • Prolog GmbH • Georgstraße 76 • 26349 Jaderberg
Telefon 04454 8221 • Fax 04454 532 • E-Mail: info@prolog.de • www.prolog.de



Prolog-Trainer: Berufserfahrungen in Projektmethodik seit 30 Jahren

ANZEIGE



3. ■ INTERNATIONALER ÖKONOMENTAG

» Klimawandel und nachhaltige Ökonomie«

FREITAG, 28. OKTOBER 2011, 10:00 BIS CA. 16:30 UHR
 FORUM DER IHK-AKADEMIE, ORLÉANSSTR. 10-12, 81669 MÜNCHEN

Für so manchen Klimaforscher wird die zunehmende Erderwärmung die Menschen an die Grenzen ihrer Anpassungsfähigkeit führen. Andere erwarten, dass die Gefahr des Klimawandels neue Technologien und nützliche Verhaltensweisen hervorbringt. Ob aus der betriebswirtschaftlichen, der gesamtwirtschaftlichen oder der globalen Perspektive: Der Klimawandel ist eines der großen Themen für Ökonomen.

Die Aktualität und die große Bedeutung des Themenkomplexes, gerade auch für einen Internationalen ÖkONENTAG, ist einhellige Meinung. Das Tagungsthema „Klimawandel und nachhaltige Ökonomie“ beleuchtet die drei Schwerpunktbereiche Klimaforschung, Klimapolitik und Ökonomische Herausforderungen/Nachhaltiges Wirtschaften.

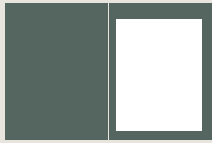
Informieren Sie sich aus erster Hand. Sie haben zudem die Gelegenheit, in zwei moderierten Fragerunden mit den Experten zu diskutieren. Herzlich willkommen im Forum der IHK-Akademie in München!

**TAGUNGSPROGRAMM, ANMELDUNG
 UND WEITERE INFORMATIONEN UNTER**
www.internationaleroekonentag.net

Veranstalter:

bdvb **VÖWA** **VAV** 

Anzeigen-Preisliste



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



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



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



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

Kleinanzeige

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

Beilagen

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

Mitgliederrabatte

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

Wiederholungsrabatte

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

Kontakt

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

Rezensionen

immer aktuell auf
www.gabal.de/rezensionen

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern)

Methoden-Magazin * Emotionen und Lernen * Personalmanagement auf Augenhöhe * Trainings planen und gestalten * Berufsbildung: Handelnd lernen ... * Kreatives Netzwerken * Coaching-Wahn * Ageing * Bringen Sie es auf den Punkt * Rhetorik * Symbolon * Coaching-Handbuch * Heragon: die Neuen * Handbuch Kreativität * Trainerleitfaden / Bemerkenswert vermitteln *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum)

Evaluation eLearning * Minzberg Management * Bildung Persönlichkeit * Bleep Fortsetzung * Fusionen Kultur * Gehirnflüsterer * Obliquity * 10x10 Finanzdienstleister * Kennzahlen * Netzwerken * Ökonomie DVD * Versicherungsmarketing * Fünfte Disziplin * Führungssituationen * Texten wie ein Profi * Crossmedia * Frauen Männer Management * Neuromarketing im Internet * Digitale Lernwelt * So würde Hitchcock präsentieren * Excellent Office * Kommunikation und Medien * Diversity Management * Intelligenz trainieren * Einführung Medienwissenschaften * Beziehungs-Didaktik *

Sachbuch

Lesen * Kunst interessiert keine Sau * Ein Tag wie noch nie * Leichtigkeitslüge * Verstand * hau rein! * Politik ... * Staatsbankrott * Alzheimer * Wissen * Marshall McLuhan * Buddha * FormelMacht * Digital besser * Aztek * Domino: nachhaltige Welt * Documenta 13 * Proverbi * Schöpfungslüge * Reizwörter * Verstand * Ruhrkompakt * Krise nein danke * Deutsches Finanzsystem * Lügen mit Zahlen * Die Vierte Moschee * Viel Geld haben * Der Weg zum Reich-Werden * Media Markt * Schluss mit dem Betrug! * Zukunft nur einmal * Sind Sie was Besonderes? * Sinnlose Wettbewerbe * Islamische Welt * Ruhr.2010

* Wirtschaftskrise * Hanse * Syntax * ... was ich will * Traumberuf Verleger * Karl May: Brückenbauer * Aus dem Leben eines Muslims * Illusion Statebuilding * Lizenz zum Essen * Du bist Magie * Kultur Re4 * Lob des Alters *

Unterhaltung

Kupferhaus * Buxe (Comic) * Ayla * Netz * Teufelsleib * Bad Banker * Tagediebin * Schweig still * Darknet * Unter Frauen (Comic) * Schutzpatron * Töten * Nur keine Sentimentalitäten! * Die Unperfekten * Valentin * Würmtalkrimi * Ende der Welt * Venedig sehen * Dogma * Eifel-Connection * Urknall * Schweinehunde * System Neustart (Gibson) * Der 26. Stock *

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.

**Wir befassen uns instinktiv
 nur mit dem Wissen,
 das uns interessiert,
 weil es uns (be-)trifft.**

Klaus Huber
www.klausvondachsbuckel.de

Moderation: Hanspeter Reiter
Co-Moderation: Christiane Wittig

Referenten und Themen

Samstag, 29. Oktober 09:30 – 22:00 Uhr

Keynote

Joachim Rumohr:
Einer fragt, viele antworten –
Wissenstransfer im Social Networking

Joachim Rumohr:
XING optimal nutzen

Christel Freyer:
Wissenstransfer am Arbeitsplatz
systematisch entwickeln

Dipl.-Ing. Thomas Strobel:
Zukunftslandkarten – welches Wissen
wird morgen wichtig?

Dipl.-Psych. Christine Erlach:
Mit Geschichten Wissen bewegen: Sto-
rytelling und Narratives Management

Prof. Dr. Michael Bernecker:
Aktivierende Lehr- und Lernmethoden
im Jahr 2011

Wolfgang Schmitz: Lesen lernen muss
man zweimal

Abendprogramm

Sonntag, 30. Oktober 09:00 – 15:00 Uhr

Christa Weidner:
Live-Online-Seminare – das neue
Format der Weiterbildung

Michael Hihn:
Wissen nutzbar machen – Was wir von
Leonardo da Vinci lernen können

Felix Beilharz:
Social Media Marketing – Positionie-
rung als Weiterbildner im Web 2.0

Dr.-Ing. Wolfgang Sturz:
Wissensmanagement für Einzelunter-
nehmer

Final Keynote

Alexander Maria Faßbender:
Mach es! Mach es anders! Mach es
leicht, aber mach es jetzt!

„Wissen vernetzen: aufbauen - nutzen - vermarkten“



BELTZ

www.beltz.de

GABAL
VERLAG

www.gabal-verlag.de

SEB

www.seb-bildungszentrum.de

Legamaster
We make communication visible

www.legamaster.de



Schönen guten Tag,

„weiß Ihr Unternehmen eigentlich, was Ihr Unternehmen alles weiß?“ Diese zentrale Frage des Wissensmanagements greifen wir dieses Jahr (wieder) auf, getreu unserem Claim „Wissen vernetzen“: Zwei prallvolle Tage, in denen Vorträge und Workshops mehrere relevante

Themenstränge miteinander vernetzen:

- Wissen macht Organisationen zukunftsfähig – vorausgesetzt, es wird gesichert.
- Wissen schafft persönliches Wachstum – in vielerlei Hinsicht.
- Wissen verbindet Hochschule und Praxis in Wirtschaft und Gesellschaft.
- Wissen zielgerecht zu vernetzen, ist eine wichtige Aufgabe von Weiterbildnern.

„Wissen“ ist dabei sehr breit verstanden und meint Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten für Berufe jeglicher Art. Dieses Wissen zu managen, dafür gibt es eine Palette an Methoden und elektronischer Unterstützung. Weiterbildung schafft Voraussetzungen, damit diese Prozesse gut gelingen, mithilfe diverser Formate: Seminar, Workshop, Coaching. Zum einen gilt es, Wissen zu vermitteln (Zahlen, Daten, Fakten) – daneben und vor allem Verhalten, zu beeinflussen, Soft Skills zu verändern.

Ein weites Feld also, das es zu beackern gilt! Wenn der Weiterbildungs-Trend lt. wirtschaft + weiterbildung 6/2011 klar positiv ist, mit einer Erwartung von rund 1/5 Zuwachs für offene Seminare in diesem Jahr, gehört auch das Thema „Wissen“ weit vorne mit dazu. Denn einer von fünf Gründen, die w+w aufführt, ist „Facharbeiter-Mangel“ – bei gleichzeitiger Reduktion öffentlicher Förderung. Das bedeutet, die Unternehmen sind selbst gefordert.

Mit welchen Themen, Formaten und kreativen Entwicklungen tragen Sie als Trainer zu Ihrem eigenen Erfolg bei? Welche Seminare, Workshops und Webinare benötigen Sie als Entscheider im Unternehmen, Ihre Weiterbildungs-Ziele zu sichern? Ende Oktober beim Symposium wird schon klar sein, wie weit die Tendaussage von Mitte des Jahres sich bewahrheitet hat. Legen Sie also eine exzellente Basis fürs Weiterbildungs-Jahr 2012:

Seien Sie dabei am 29./30. Oktober, wieder in Oberursel. Die Details finden Sie im Programm auf der rechten Seite ...

Bis dahin, beste Grüße

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

PS: GABAListen sind zudem herzlich zur Mitgliederversammlung am Vorabend eingeladen. Die offizielle Einladung siehe GABAL-impulse 02/2011.

Zum Symposiums-Erfolg tragen auch dieses Jahr wieder unsere Sponsoren bei:

BELTZ Verlag, www.beltz.de

GABAL Verlag, www.gabal-verlag.de

Legamaster, www.legamaster.de

ORBIS Naturana GmbH,
www.orbis-naturana.de

SEB Bildungszentrum,
www.seb-bildungszentrum.de

sowie die Medienpartnerschaften:

bdvb e.V., www.bdvb.de

Jünger Medien Verlag GmbH,
www.juenger.de

SWOP. Medien und Konferenzen GmbH,
www.swop-berlin.de

**wissensmanagement –
Das Magazin für Führungskräfte**,
www.wissensmanagement.net

Informieren Sie sich vor Ort an den Ausstellungstischen. Besuchen Sie bei Interesse auch die 30-minütige Präsentation einiger Aussteller während des Sponsoren-Slots: Bereits für Samstagnachmittag zugesagt hat Aussteller Bernd Paetzelt, **ORBIS Naturana GmbH Möbelbau**, mit dem Kurzvortrag: „Ohne Schmerzen sitzen im Büro – das geht!“.

Zudem werden einige Teilnehmende eigene Beiträge zum Symposiums-Thema vorstellen, während des ebenfalls 30-minütigen Teilnehmer-Slots, wie z.B.: **Bettina Walker, die das DVWO Qualitäts-Siegel** von seiner unterhaltsamen Seite vorstellt: Engelchen & Teufelchen im Qualitätshimmel; **Christa Weidner: Wissen, das ankommt – Wikis in Unternehmen.**

Der **Samstagabend** ist traditionell „frei“ gestaltet und soll in erster Linie dem Netzwerken dienen. Das Bistro ist bis 01.00 Uhr geöffnet.



Joachim Rumohr



Christel Freyer



Thomas Strobel



Christine Erlach



Prof. Dr. Michael Bernecker



Wolfgang Schmitz



Christa Weidner



Michael Hihn



Felix Beilharz



Dr.-Ing. Wolfgang Sturz



Alexander Maria Faßbender

Programm*

Samstag, 29. Oktober

08:00 - 09:30 Ankunft / Anmeldung

09:30 - 10:00 Begrüßung/Start

PL 1 Einstimmung und Kurzvorstellung der ReferentInnen des Tages

10:00 - 10:45 Keynote

PL 2 Joachim Rumohr, www.rumohr.de
Einer fragt, viele antworten – Wissenstransfer im Social Networking: In Social Networks begreifen immer mehr Mitglieder, dass es sinnvoll ist, bedingungslos und großzügig zu geben.

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

11:15 - 12:45 Workshops/Vorträge

WS 1 Joachim Rumohr, www.rumohr.de
XING optimal nutzen: Der Umgang mit Wissen hat sich verändert. Wie Sie „dran bleiben“, neue Möglichkeiten zu Ihrem Vorteil nutzen und Ihr Wissensmanagement zukunftsfähig machen, erfahren Sie in diesem Workshop.

WS 2 Christel Freyer, Personal- und Organisationsentwicklung, www.Freyer-PE.de
Wissenstransfer am Arbeitsplatz systematisch entwickeln: Wissen und Erfahrung austauschen – wie? Mitarbeiter gehen – wie bewahren wir Erfahrungen im Unternehmen? Unbewusste Erfahrungen vermitteln – geht das? Input und Methoden zum systematischen Wissensaustausch.

12:45 - 14:00 Mittagsbuffet

14:00 - 15:30 Workshops/Vorträge

WS 3 Dipl.-Ing. Thomas Strobel, FENWIS GmbH, www.fenwis.de
Zukunftslandkarten – welches Wissen wird morgen wichtig?: Was wird unsere Umgebung morgen prägen? Welches Wissen werden wir benötigen? Vernetzte Zukunftsbilder helfen uns „vorausschauend zu fahren“, mit weniger Überraschungen und besseren Entscheidungen.

WS 4 Dipl.-Psych. Christine Erlach, NARRATA Consult, www.narrata.de
Mit Geschichten Wissen bewegen – Storytelling und Narratives Management: In Erzählungen von Mitarbeitern steckt wertvolles Erfahrungswissen und Wissen über verborgene kulturelle Normen. Der Storytelling-Prozess kann dieses Wissen heben und unternehmensweit nutzbar machen.

15:30 - 16:00 Teilnehmer/Sponsoren-Slots
ORBIS Naturana: „Ohne Schmerzen sitzen im Büro – das geht!“
Bettina Walker: Engelchen & Teufelchen im Qualitätshimmel

16:00 - 16:30 Pause

16:30 - 18:00

WS 5 Prof. Dr. Michael Bernecker, Deutsches Institut für Marketing, www.marketinginstitut.biz
Aktivierende Lehr- und Lernmethoden im Jahr 2011: Aktivierende Lehr- und Lernmethoden sind auch im Zeitalter von Internet und Web 2.0 in erfolgreichen Lernprozessen nicht mehrwegzu denken. Insbesondere bei der Nutzung moderner Kommunikationsinstrumente sind diese Erkenntnisse essenziell. Im Rahmen des Workshops werden Vorgehensweisen und Ansätze gezeigt, wie mit webbasierten Tools aktivierend gelernt werden kann.

WS 6 Wolfgang Schmitz, Improved Reading Germany, www.improved-reading.de
Lesen lernen muss man zweimal: Büro-Mitarbeiter verbringen im Durchschnitt ein Viertel des Tages mit Lesen – weitgehend werden Techniken aus der Grundschule eingesetzt und nicht die erwach-

senengerechten Möglichkeiten genutzt! Schon eine 25 %ige Steigerung der Leseeffizienz führt zu einer Einsparung von 14 Tagen im Jahr. Erschließen Sie diese Leistungs- und Motivationsreserve für Ihr Unternehmen!

PL3 18:00 - 18:30 Tagesrunde

19:00 - 21:00 Abendessen

21:00 - ... Abendprogramm: Netzwerken !

Sonntag, 30. Oktober

09:00 - 09:15

PL 4 Einstimmung und Kurzvorstellung der ReferentInnen

09:15 - 10:45

WS 7 Christa Weidner, PW aktiengesellschaft, www.pwag-online.de, www.traineria.de
Live-Online-Seminare – das neue Format der Weiterbildung: Welche Anwendungen zum vernetzten Wissen sind möglich? Welchen Nutzen bietet dieses Format Unternehmen und Trainern? Wie kann es eingesetzt werden und was ist dabei zu beachten? Vorgestellt wird der Prozess von der Idee bis zum fertigen Seminar.

WS 8 Michael Hihn, Wissen managen, www.wissen-managen.de
Wissen nutzbar machen – Was wir von Leonardo da Vinci lernen können: Experten-Wissen sammeln und mit eigenen Erfahrungen ergänzen. Gute Ideen sichern. Informationen vernetzen. Praktische Lösungen entwickeln. Wie wir die Systematik von Leonardo heute umsetzen können.

10:45 - 11:15 Teilnehmer-Slots

Christa Weidner: Wissen, das ankommt – Wikis in Unternehmen

11:15 - 11:30 Pause

11:30 - 13:00

WS 9 Felix Beilharz, Deutsches Institut für Marketing, www.marketinginstitut.biz
Social Media Marketing – Positionierung als Weiterbildner im Web 2.0: Social Media bietet zahlreiche Chancen für Weiterbildner – jedoch auch einige Risiken. Der Vortrag zeigt, wie man sich als Wissensanbieter erfolgreich im Web 2.0 positioniert.

WS 10 Dr.-Ing. Wolfgang Sturz, Institut für Management und Kommunikation (IMK) Dr. Sturz GmbH, www.imk-sturz.de
Wissensmanagement für Einzelunternehmer: Wissensmanagement ist eine ebenen-übergreifende Aufgabe, der sich nicht nur Konzerne, sondern auch übergeordnete Branchenzusammenschlüsse oder gar ganze Volkswirtschaften stellen müssen. Nach unten skaliert gehen die Aufgaben des Wissensmanagement bis hinein in die Abteilungs- und Teamebene und bis hin zum Einzelunternehmer.

13:00 - 14:00 Mittagsbuffet

14:00 - 14:45

PL5 Alexander Maria Faßbender, www.alexander-maria-fassbender.de
Mach es! Mach es anders! Mach es leicht, aber mach es jetzt! Jeder fragt sich doch immer mal wieder: Darf ich das? Soll ich das auch wirklich machen? Macht man das denn auch? Wie funktioniert die Weiterbildung im Web 2.0? Wie kann ich meine Themen denn heute noch umsetzen? Budget – na, dann sind Sie hier genau richtig!

PL6 14:45 - 15:00 Abschluss ...

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

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

Sichern Sie sich Ihre Plätze jetzt zum Sonderpreis!

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung per:

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

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

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

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

Verbindliche Anmeldung (Bitte ankreuzen):

Symposium 29./30. Oktober 2011

Ich komme mit PartnerIn:

Vorname _____ Name _____

Ich bin Mitglied bei GABAL bdvb BDVT GfA

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

Bitte buchen Sie verbindlich folgende/s Zimmer im SEB-Bildungszentrum Oberursel,
die Übernachtung bezahle ich vor Ort, Einzelzimmer zu 76,- €,
Doppelzimmer 118,- € (begrenzt) mit Frühstück (inkl. MwSt.)

28. +29. Oktober 2010 29. Oktober 2011

Ich/Wir nehme/n teil:

Come-Together mit Begrüßungs-Imbiss 28.10., 18.00 Uhr

Mitgliederversammlung 28.10., 20.00 Uhr

Ich überweise den Betrag unter Angabe von „Symp2011“ auf das Konto: 4430 37 27 99
bei der HypoVereinsbank Mainz, BLZ 550 204 86

Eine Anmeldebestätigung/Rechnung erhalten Sie gesondert.

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

Teilnehmerkosten (inkl. Tagungspauschalen)

- Mitglieder (inkl. bdvb, BDVT, GfA): Frühbucher 249,- € bis 31.08, dann 299,- €
- Nichtmitglieder: Frühbucher 349,- € bis 31.08, dann 399,- €
- Studenten/PartnerIn: 199,- €

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

Ihre Vorbereitung im Vorfeld des Symposiums:

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

Sie sind interessiert, Ihre Leistungen während des Symposiums zu präsentieren?

Alle Infos auf: <http://symposium.gabal.de/aussteller.html>

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



Tagungsort

SEB Bildungszentrum Oberursel

Hohemarkstraße 104 | 61440 Oberursel

Fon: 06171 - 203-0 | Fax: 06171 - 203-248

www.SEB-Bildungszentrum.de

Anreise mit öffentlichen 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-Nord, in die Lahnstraße; 2. Straße rechts abbiegen in die Hohemarkstraße. Nach ca. 1 km links in die Seitenstraße zwischen den Firmen Neubronner und Reifen Moha abbiegen (vor U-Bahn-Haltestelle Kupferhammer).



GABAL Bundesgeschäftsstelle

Erna Theresia Schäfer

Budenheimer Weg 67

D-55262 Heidesheim

Fon 0 61 32 - 50 950 -90, Fax -99

info@gabal.de, www.gabal.de



Weitere Informationen erhalten Sie mit diesem QR-Code über Ihr Smartphone oder unter:
<http://symposium.gabal.de/symposium.html>

1. GABAL Mitglied ist Träger des DVWO Qualitäts-Siegels als Trainer

Falk Al-Omary hat als 1. Trainer bei GABAL die Personenbegutachtung erfolgreich durchlaufen. Seit Anfang Juli ist er Träger des DVWO Qualitäts-Siegels. Was musste er dafür tun?



DVWO Qualitäts-Siegelträger Falk Al-Omary und DVWO Gutachterin Helga Scholz

1. Die Vorarbeiten

Im Wesentlichen muss ein Trainer zwei zentrale Ausarbeitungen vorlegen: eine Konzeption und eine Dramaturgie (Seminarablaufplan) für ein 2-tägiges Seminar.

Bei der Seminarkonzeption handelt es sich um eine ca. 10-seitige Darstellung der eigenen Vorgehensweise von der Auftragsklärung über die Entwicklung des eigentlichen Seminars bis hin zur Evaluation. Gleichzeitig werden darin die Anforderungen des Qualitäts-Siegels verarbeitet. Darüber hinaus stellt der Trainer sein Selbstverständnis von Lerntheorien und Lernmethoden vor.

In der Seminar-dramaturgie wird in einem – je nach Art des Curriculums – mehr oder weniger detaillierten Ablaufplan, über die Seminarzeiten, Lerninhalte und -ziele sowie die eingesetzten Methoden und Medien informiert. Auch hier sind die Anforderungen des Qualitäts-Siegels zu berücksichtigen, wie bspw. eine Strukturierung des Seminarablaufs nach den vier Informations-Verarbeitungsphasen.

Für die Begutachtung kann ein bewährtes Seminarkonzept verwendet werden, das dann entsprechend den QS-Anforderungen angepasst wird. Aber es ist auch möglich, ein neues Seminar – das bspw. für einen anstehenden Auftrag entwickelt werden muss – von Beginn an anforderungsgerecht aufzusetzen.

2. Die Anmeldung

Nach der offiziellen Anmeldung zur Begutachtung reicht der Antragsteller neben diesen beiden Ausarbeitungen noch verschiedene andere Dokumente ein, die bspw. die Trainerqualifikation und eine ordnungsgemäße Geschäftstätigkeit als Trainer belegen, z.B. die AGB.

3. Dokumentenprüfung durch Gutachter

Nun überprüft der Gutachter, ob die eingereichten Unterlagen die Voraussetzungen erfüllen. Nach der Freigabe legen Trainer und Gutachter einen Termin für die Begutachtung vor Ort fest.


4. Begutachtung vor Ort

Diese gliedert sich in drei Bereiche:


1. Die schriftliche Prüfung, die aus einem Multiple-Choice-Test und offenen Fragen zu den Kernanforderungen des DVWO Qualitäts-Siegels besteht. Dauer ca. eine Stunde.
2. Die Präsentation der eingereichten Seminarkonzeption in ca. 15 Minuten.
3. Die Vorführung einer Seminarsequenz von 45 Minuten (Praxisarbeit) mit anschließendem Fachgespräch.

5. Übergabe des Qualitäts-Siegels

Hat der Antragsteller alle Bereiche positiv absolviert, fertigt der Gutachter einen schriftlichen Bericht an, der von einem weiteren DVWO Fachexperten abschließend kontrolliert wird. Dann steht einer Siegelverleihung nichts mehr im Wege. Wer möchte, kann sich das Zertifikat auch öffentlichkeitswirksam auf der nächsten didacta überreichen lassen. Nach Einschätzung von Falk Al-Omary „waren das absolut machbare Anforderungen“. Auch bei der BAMIK – unter der Geschäftsführung von GABAL Mitglied Wolfgang Jockusch – wurde im Juni erfolgreich die externe System-Begutachtung durchgeführt.

Welche Anforderungen ein Weiterbildungsanbieter erfüllen muss, um das DVWO Qualitäts-Siegel zu erlangen, erfahren Sie entweder in der nächsten Ausgabe der GABAL impulse oder sofort bei der GABAL QM Koordinatorin Bettina Walker (Fon 0201 – 72 65 884 oder bettina.walker@gabal.de). 

STUFEN – GeschäftsführerIn gesucht

Bei der STUFEN-Akademie GmbH, einer Gesellschaft der Bildungs-Stiftung STUFEN zum Erfolg, ist ab 1.1.2012 die Funktion einer Geschäftsführerin / eines Geschäftsführers zu besetzen, und zwar von einer engagierten und kreativen Persönlichkeit (w/m), mit Erfahrungen vor allem im Verkauf und in der Weiterbildung, die zunächst ehrenamtlich auf Provisions-Basis zu arbeiten bereit ist, durchaus mit Option auf einen sog. Fulltime-Job. Insoweit ist diese Herausforderung optimal für eine im Anstellungsverhältnis oder bereits freiberuflich tätige Persönlichkeit, die über freie Zeit-Kapazität verfügt. 

Prof. Dr. Hardy Wagner
Vorsitzender des Kuratoriums Stiftung STUFEN zum Erfolg
Ehren-Vorsitzender GABAL e. V.
Tel. 0 63 49 - 99 64 5-5
Hardy.Wagner@STUFENzumErfolg.de, www.stufenzumerfolg.de

Werte als unternehmerischer Erfolgsfaktor

Dr. Wolfgang Fuhr und Ralf Besser

Das Thema Werte ist in aller Munde. Zu Recht! Im Grunde spüren wir es alle: Ohne verbindliche Werte verliert eine Gesellschaft ihr Fundament, ihre Identität und damit an Zukunftsperspektiven. Daneben gibt es auch einen praktischen Aspekt, der für Unternehmen in der Wirtschaft immer mehr in den Fokus rückt. Betriebe, die sich bewusst an Werten orientieren, vergrößern nachweislich ihren wirtschaftlichen Erfolg und erhöhen ihre Attraktivität für Kunden und Mitarbeiter. Werte in Organisationen einzuführen ist nicht immer von Erfolg beschieden. Viele „Hochglanz Leitbild-Friedhöfe“ zeugen davon. Es gehört wesentlich mehr dazu als Absichtserklärungen in Leitbildern und auf Webseiten. Wie kann es gelingen, ein Unternehmen strategisch an Werten auszurichten? Dieser Artikel soll einen ersten, sehr komprimierten Überblick über das professionelle Umgehen mit dem Thema Werte ermöglichen.

Wie Werte wirken

Grundsätzlich lebt jedes Unternehmen Werte. Es gibt keinen wertefreien Raum. Der entscheidende Unterschied ist jedoch, ob die Ausrichtung an Werten aus strategischen Gesichtspunkten erfolgt oder dem Zufall überlassen ist.

Werte verleihen einem Unternehmen Charakter, Identität und Unverwechselbarkeit. Nach innen wie nach außen. Es wird spür- und erlebbar, wofür das Unternehmen steht. Auch wenn sich die Produkte und Dienstleistungen am Markt immer ähnlicher werden; eine strategische Werteorientierung setzt dazu einen Gegenakzent.

Werte entfalten ihre Wirksamkeit von innen nach außen. Sie sind den Zielen vorgelegt, konzentrieren und bündeln Energien in Richtung der wichtigen Bezugsgruppen. So entsteht Kundenbindung: langfristig und von gegenseitigem Interesse getragen. Werte geben den Kunden Handlungssicherheit, Verlässlichkeit und lassen Vertrauen wach-

sen. Das wichtigste Gut für jegliche Form von Geschäftstätigkeit.

Nach innen wirkt sich die Werteorientierung vor allem auf die Kultur im Umgehen miteinander aus. Es entsteht eine Führungskultur, die aus der Perspektive der Mitarbeiter Transparenz, Vertrauen und persönliches Engagement fördert. Gelebte Werte aktivieren Potenziale und die Freude an gezeigter Leistung. Vertrauen durch Glaubwürdigkeit verschlankt automatisch Prozesse und reduziert das Regelwerk. Damit sinken zugleich die Transaktions- und Wertschöpfungskosten.

Wissenswertes über Werte

Werte sind zunächst etwas Abstraktes. Wörter, die eine grundsätzliche Haltung beschreiben. Erst wenn sich Personen freiwillig und selbst-verpflichtend damit verbinden und Verantwortung im gelebten Alltag dafür übernehmen, entfalten Werte ihre Ergebniswirksamkeit. Werte sind somit stets mit Handlungen verbunden, sonst bleiben sie auf der Ebene der Absichtserklärungen stehen.

Werte sind individuell, von den Erfahrungen eines jeden Menschen geprägt und daher unterschiedlich mit Bedeutung belegt – auch wenn der Begriff der gleiche ist. Daher müssen Werte geklärt und inhaltlich bestimmt werden, da sie abhängig sind von Kontext, Situation, Zeitgeist und der persönlichen Verfassung. Um sie zu definieren, bedarf es eines Austausches. Das zeigen auch verschiedene Versuche einer Definition:

„Werte geben die Antwort auf die Frage nach dem ‚Warum‘ menschlichen Entscheidens und Handelns.“

„Werte sind Ideen, Orientierungen und Verhaltensweisen, die vom Management und den Mitarbeitern eines Unternehmens gelebt werden.“

„Werte sind die ‚Gründe‘ die den Menschen zu seinem jeweiligen Verhalten und Handeln ‚bewegen.‘“ (Monika Tempel)

Werte sind Strukturen normativer Erwartungen, die sich im Zuge reflektierter Erfahrung (Tradition, Sozialisation, Entwicklung

einer Weltanschauung) herausbilden. Werte strukturieren das Erkennen, Erleben und Wollen, indem sie Orientierungsmaßstäbe für die Bevorzugung von Gegenständen oder Handlungen bilden. (Gabler Wirtschaftslexikon)

Wertvorstellungen oder kurz Werte sind Vorstellungen über Eigenschaften (Qualitäten), die Dingen, Ideen, Beziehungen u.a.m. von Einzelnen (sozialen Akteuren) oder von sozialen Gruppen von Menschen oder von einer Gesellschaft beigelegt werden und die den Wertenden wichtig und wünschenswert sind. (wikipedia)

Werte sind also Konstrukte des Menschen, grundsätzliche Haltungen, die Orientierung für sich selbst und im Umgehen miteinander geben. Werte wie Transparenz, Gerechtigkeit, Wertschätzung oder Ordnung. Dadurch wirken Werte auch Sinngebend. Spiegelt man diese Definitionen von Werten an der Natur, so lässt sich die Hypothese formulieren, dass die Natur selbst keine Werte hat. Sie „ist einfach da“ und „gestaltet sich aus sich selbst heraus“. Werte machen uns als Menschen aus, darin unterscheiden wir uns von der Natur.

Prof. Wieland kategorisiert die Werte in 4 Felder:

- Leistungs-Werte (wie Kundenorientierung, Innovation usw.)
- Kommunikations-Werte (wie Transparenz, Dialog, Respekt)
- Kooperations-Werte (wie Toleranz, Vertrauen, Verlässlichkeit)
- Ethische Werte (wie Ehrlichkeit, Integrität, Gerechtigkeit)

Weitere Begriffe im Umfeld der Werte sind Moral, Sitte, Ethik und Tugend. Nur der Begriff der Tugend soll hier näher erläutert werden. Tugend und Wert werden häufig nebeneinander verwendet, ohne klare Trennschärfe.

Der Begriff „Tugend“ scheint für viele Menschen „eher verstaubt“ und nicht mehr zeitgemäß. Dies mag auch damit zusammenhängen, dass Tugenden mit besonders vorbildhaften Werten assoziiert werden.

Also eine idealistische Sicht beinhalten, die viele Menschen eher abschreckt. Ein pragmatisch und am Verständnis von Aristoteles anknüpfendes Verständnis setzt an der „Mitte“ an. Demnach ist Tugend eine ausbalancierte Haltung, Werte im „rechten Maß“ zu leben. Denn jeder Wert, der im Extrem gelebt wird, also entweder im Übermaß oder im Mangel, wird damit zu einer „Un-Tugend“. Weiterbildungner kennen diesen Ansatz im Kontext des Wertequadrates von Schulz von Thun.

Zusammenfassend können wir sagen, dass Tugenden „positiv“ gelebte Werte darstellen und damit einen pragmatischen Weg aufzeigen, wie Werte gelebt werden können bzw. sollten. Nämlich nicht dogmatisch, nicht schwach und instabil, sondern im „rechten Maß“.

Praktische Modelle zum Verständnis

Worauf wirken sich Werte aus? Grundsätzlich auf alles, was Menschen gestalten. Wie lässt sich darin eine Struktur finden? Dazu bieten sich 3 Modelle an:

1.) Um zu handeln, benötigt es entsprechendes Wissen, Können, Wollen und die Erlaubnis dazu. Dieses klassische Modell lässt sich auf die Werte übertragen. Um mit Werten „wirkungs“-voll umzugehen, bedarf es also eines

- Wissens-Managements (Wissen: Von welchen Werten ist das Teilen von Wissen getragen?),
- Kompetenz-Managements (Können: Welchen Stellenwert hat eine umfassende Entwicklung der Fähigkeiten eines jeden Mitarbeiters?),
- Werte-Managements (Wollen: Wie wird intrinsische Motivation gefördert?) und eines
- Kontext-Managements (Dürfen: Welche Regeln und welche Führungskultur ermöglicht das eigenständige, nämlich werteorientierte Handeln?).

2.) Das Modell nach Dr. Fuhr ist das RAST-Prinzip:

- Rahmen und Regelungen (Welche materiellen bzw. immateriellen Bedingungen fördern / hemmen werteorientiertes Handeln?)
- Akteure, die handelnden Personen (Welches Wertesystem haben die Menschen?)
- Spiele, die Art und Weise der Kommunikation und Interaktion (Welche Werte werden in Interaktion, Kommunikation und Führung gelebt?)
- Themen, die Aufgaben, Projekte usw., die das Unternehmen beschäftigen (Welche Werte werden über Qualität, Produkte und Dienstleistungen zum Ausdruck gebracht?)


3.) Werte spiegeln sich längs der drei wesentlichen Unternehmens-Prozesse:

- den Leitungs- und Führungsprozessen,
- den Wertschöpfungsprozessen und
- den Unterstützungsprozessen.

Entscheidend bei diesen drei Modellen ist die Tatsache, Systeme zu benutzen, die kein Wirkungsfeld außen vor lassen.

Über diese Strukturen hinaus benötigt es noch die Unterscheidung zwischen der expliziten und impliziten Ebene. Werte werden zum einen bewusst gestaltet und nach innen wie außen kommuniziert. Genauso existieren Werte, die unbewusst und unreflektiert das Handeln beeinflussen. Beide Ebenen beeinflussen sich natürlich gegenseitig und benötigen die Beachtung bei der Einführung eines Werte-Systems.

Eine letzte Dimension sind die Werte in dem System, der Organisation selbst und die Werte der Individuen, der handelnden Personen. Auch diese beiden Ebenen bedingen einander, generieren Wertekonflikte und Unterstützungen. ...

Lesen Sie weiter auf www.gabal.de/wissensarchiv.php 

Dr. Wolfgang Fuhr und Ralf Besser
Forum Werteorientierung e.V.
www.forumwerteorientierung.de

Mitglieder-Vorteile

GABAL-Mitglieder genießen viele Vorteile „auf Wunsch“:

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

Nähere Informationen über Zusatz-Vorteile auf:

- <http://www.gabal.de/partner.php>
Dies sind abrufbare Sonderkonditionen, die zusätzlich zu den automatisch enthaltenen Vorteilen der Voll-Mitgliedschaft nutzbar sind, wie z.B.
- jährlicher Buchgutschein auf die Medien des GABAL Verlags, Wert 40,- €
 - wirtschaft + weiterbildung: kostenfreies Jahres-Abo, Wert 108,- €

Mitglieder aktiv

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

Neu bei GABAL eingetreten

- Bw. Ivonne Brückner-Fertig
www.fertig-ccm.de
- Dipl.-Vw. Matthias Fuchs
www.fuchsgcc.de
- Dipl.-Kfm. Frank Goerlich
www.goerlichconsult.de
- Dipl.-Soz. Jutta Henke
www.juttahenke.de
- Dipl.-Psych. Anna-Serena Hirth
www.iq-hannover.de
- Wolfgang Jokusch
www.bamik.de
- Robert Juckschat
www.soleado.de
- Dipl.-Ing. Katrin Mehner
Christian Menzel
www.wbildung.de
- Dipl.-Ing. Agr. Andrea Muno-Lindenau
www.good-food-consulting.de
- Dipl.-Päd. Anna Nguyen
Heidi Prochaska
www.aendere-dich.de
- Daniel Schäfer
www.x-group.ag
- Bw. Thomas Scheuer
www.marketingberatung.de
- Mario Schmidt
Felix Seeger
- Dipl.-Bw. Petra Stolle
www.fit-gesundheitskonzepte.de
- MBA, Dipl.-Bw. Gerhard Wenglorz

Herzlich willkommen! 

GABAL Kompetenzteams

KT Aktivierende Lehr- und Lernmethoden

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

KT Bildungscontrolling

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

KT Qualität und Innovation

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

KT Social Media

Interessenten melden sich bitte unter
info@gabal.de

KT STUFEN zum Erfolg

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




Symposium 2011
Reservieren Sie sich den
29./30.10.!

Veranstaltungen

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

WBV-Fachtagung Perspektive Bildung 2021
am 26./27.10. in Bielefeld
(siehe www.wbv-fachtagung.de)

Messe Zukunft Personal, am: 20.-22.09.
in Köln, verbunden mit dem
E-Learning-Kongress
(www.professional-learning.de).

Treffen Sie GABAL-Vorständlerin
Christiane Wittig im Professional
Training-Center und Geschäftsstellen-
leiterin Erna Theresia Schäfer auf dem
GABAL-Verlagsstand in Halle 2.2 

RG Hannover

Ihr 20-jähriges Bestehen hat die Regional-
gruppe Hannover mit einer besonderen
Veranstaltung gefeiert. Das Thema dieser
in Form eines „Mini-Symposiums“ durch-
geführten Jubiläumsveranstaltung lautete:
**Zunehmende Veränderungsgeschwindigkeit
bewältigen – Herausforderungen für Perso-
nentwicklung und Betroffene**

In der Begrüßung durch Ute Roehl und
Wolfgang Neumann blickten diese zu-
nächst auf einige Veranstaltungen der letz-
ten 20 Jahre zurück:



Ute Roehl und Wolfgang Neumann

Start 1991 mit einem Wochenendseminar
zu Selbstcoaching; **Aktive Lehr- und Lern-
methoden** mit Dr. Rudolf Müller und Ralf
Besser mit über 70 Teilnehmern; mehrere

Veranstaltungen zum Thema **Change**; eine „heiße Veranstaltung“ zum Thema **Persönlichkeitsmodelle im Vergleich** mit Prof. Walter Simon; Vortrag zu „**Ist Verhaltensänderung trainierbar?**“; Veranstaltungen in der Buchhandlung Decius; jährlich 1-2 Kooperationsveranstaltungen zu Themen des Projektmanagements.

In seinem Eingangsvortrag „**Herausforderung Veränderungsgeschwindigkeit – Wie kann die Personalentwicklung unterstützen?**“ ging Jürgen Reinhold/Targobank zunächst auf die Ausgangssituation ein: Die Alterspyramide führt aktuell zu Fachkräftemangel im Bankensektor, die psychischen Erkrankungen nehmen zu. Um zukünftig ausreichendes und qualifiziertes Personal zur Verfügung zu haben, ist es auch aus wirtschaftlichen Gründen sinnvoll, die Mitarbeiter bei der Bewältigung der Herausforderungen zu unterstützen, denn die Komplexität der Anforderungen und die Geschwindigkeit der Veränderungen lassen sich durch die Unternehmen kaum reduzieren. Reinhold überraschte die Teilnehmer mit der ungeschminkten Situationsbeschreibung, einem stringenten Programm zum Gesundheitsmanagement und klaren Erwartungen an die Führungskräfte.

In den jeweils parallel laufenden Vorträgen/Workshops wurden die folgenden Themen behandelt:

Dagmar von Consolati, Advance Training, Berlin: Durch Selbstcoaching die Changefähigkeit erhöhen – oder wie kann man sich an den eigenen Haaren aus dem Sumpf ziehen? Im Mittelpunkt stand die Vermittlung von konkreten Möglichkeiten des Selbstcoachings.

Rüdiger Schmidt, Institut für Qualität im Management, Hannover: Rollenbewusstsein – ein Hebel wirksamen Führens in schwierigen Situationen. Durch Auseinandersetzung mit den an die eigene Rolle gerichteten Erwartungen werden Handlungsnotwendigkeiten und -alternativen erkennbar.

Dr. Gudrun Fey M.A., study & train GmbH, Stuttgart: Gelassenheit siegt! Mit

kühlem Kopf in emotional aufgeheizten Situationen bestehen. Hier wurden konkrete Tipps gegeben, wie man die Situation beherrschen kann, anstatt sich von ihr beherrschen zu lassen.

Friedel John, KJP-Personalberatung, Hamburg: Zufriedenheit am Arbeitsplatz – das sollten Mitarbeiter und Unternehmen nicht dem Zufall überlassen. Dazu stellte er ein Hybrid-Seminar vor, in dem Mitarbeiter und Führungskräfte eines Unternehmens exakt das gleiche Training machen – mit erstaunlichen Erkenntnissen.

Zu den ReferentInnen und der Organisation erhielt das RG-Team ein sehr positives Feedback. An die ReferentInnen und das Institut für Qualität im Management, dessen Räume wir nutzen durften, nochmals ein ganz herzliches Dankeschön. 🍀

Wolfgang Neumann
rg-hannover@gabal.de

RG Oberbayern

Zukunft Gesundheit – warum Gesundheit Wachstumsmotor der Wirtschaft wird

Vom Vortrag „Gesundheit wird zum knappen Gut“ von Erik Händler auf dem Symposium 2010 inspiriert, wollten wir den Mitgliedern, die ihn damals nicht hören konnten, seine Erkenntnisse nicht vorenthalten. Deshalb freuten wir uns besonders, dass dieses Thema über 25 TeilnehmerInnen am 8. Juni ins Parkhotel Laim in München lockte.

Der Journalist und Buchautor („Die Geschichte der Zukunft – Sozialverhalten heute und der Wohlstand von morgen“, „Kondratieffs Welt – Wohlstand nach der Industriegesellschaft“) zeigte auf, welche Rolle in Zukunft Innovationen und neue Strukturen im Gesundheitswesen spielen. Auf der Grundlage der Kondratieff-Zyklen schilderte Erik Händler anschaulich die Risiken und Chancen, die sich in Zukunft



Erik Händler

ergehen werden. Daraus entwickelte sich eine lebhafte Diskussion mit den Teilnehmern, die aus den Bereichen Gesundheitswesen, Weiterbildung und Wirtschaft kamen.

München hat Zuwachs bekommen.

Nun ist es fix. Das RG-Team in München hat Verstärkung bekommen.

Wir freuen uns über die Bereitschaft von Kirsten Lamprechter, unser Team durch neue Ideen und tatkräftige Mithilfe zu bereichern.




Kirsten Lamprechter

Kirsten Lamprechter ist Diplom-Kauffrau, geprüfter Business Coach sowie Lehrbeauftragte FOM (Hochschule für Oekonomie und Management – University of Applied Science) und Lehrbeauftragte an der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt. Als internationale Projektleiterin in einem deutschen Großkonzern verfügt sie über langjährige Berufserfahrung in Industrie und anderen Dienstleistungsbranchen. Seit 2004 ist sie selbstständige Trainerin, Beraterin und Coach.

Durch ihr langjähriges Engagement beim BDVT-Regionalclub und im BDS-Ortsverband Hohenbrunn/Riemerling ist sie bereits „verbandserprobt“. Das zeigte sich auch bei der Organisation der Sommerfeste der Weiterbildungsverbände, wo sie uns

stets mit Rat und Tat zur Seite stand.

Dr. Angelika Kühlewein, die sich momentan verstärkt um ihre Kinder Ellen und Tamo kümmern will, managt weiter die Büroarbeiten.

Ich freue mich sehr über unser kompetentes „Drei-Mädel-Team“ und sage schon mal DANKE für die Mithilfe bei den künftigen RG-Aktivitäten. 

Christiane Wittig
RG Team München Obb.
rg-oberbayern@gabal.de


RG Rhein-Ruhr

Vorankündigung

Die RG Rhein-Ruhr trifft sich das nächste Mal am Donnerstag, 15. September in Dortmund. Geplant ist ein Besuch im Dortmunder U-Zentrum für Kunst und Kreativität. In dieser ehemaligen Brauerei sind seit einiger Zeit ganz unterschiedliche Nutzer angesiedelt, wie bspw. das Museum Ostwall.

Wer mag, nimmt mit uns um 18:30 Uhr an einem geführten Rundgang durch dieses städtische Museum teil. Wir lassen uns seine Sammlung der Kunst des 20. Jahrhunderts bis zur Gegenwart unter dem Titel „Das Museum als Kraftwerk“ zeigen.

Für weniger Kunstinteressierte besteht die Möglichkeit, parallel zu dieser Museumsführung, das Dortmunder U als ein weiteres Beispiel für den kulturell initiierten Strukturwandel im Ruhrgebiet zu besichtigen, siehe www.dortmunder-u.de.

Ab 19:30 Uhr treffen wir uns in der obersten Etage des Dortmunder U, im Restaurant View, zu einem gemeinsamen Imbiss und Austausch: „Der architektonisch anspruchsvolle, 15 Meter hohe Raum bietet einen atemberaubenden Blick über Dortmund und lädt Gäste zum Speisen und Verweilen ein. Die Küche beinhaltet internationale Köstlichkeiten, die im Frontcooking zubereitet werden.“ www.u-view.me 

Bettina Walker
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Stuttgart/ Mittlerer Neckar

Rückblick „Ein Tag für Ihren Erfolg“ am 13. Mai in Ostfildern/Stuttgart

– dies war wirklich ein „Erfolgs-Tag“, sowohl für die über 85 Teilnehmenden als auch die Veranstalter, Monika Heilmann, GABAL-RG Stuttgart/Mittlerer Neckar in Kooperation mit Diethelm Boldt, Freelancer International. Ein gelungenes Programm: Die beiden Keynote-Vorträge sowie die vier sehr unterschiedlichen Workshops, umrahmt von einigen interessanten Ausstellungsständen und jeder Menge Möglichkeiten für ein erfolgreiches Netzwerken.



Angelika Höcker

„Be a Business Hero – Eine Heldenreise in 7 Etappen“ lautete der Keynote-Vortrag von **Angelika Höcker**. Inspiriert von den Heldensagen der griechischen Mythologie rund um Odysseus, Achilles oder Theseus entfaltete die Speakerin und Autorin ein Konzept für Lebensänderungen, das Menschen bei der optimistischen Gestaltung eines persönlichen Wechsels hilft. Dabei lag ihr Hauptaugenmerk darauf, jederzeit das Zepter des Handelns selbst in der Hand zu behalten, um das eigene Leben aktiv und frei von übermäßiger Fremdbestimmung zu gestalten. Die eigenen Paradigmen zu verändern, alte Muster abzulegen und einzusehen, dass sich nicht alles planen und kontrollieren lässt, das vermittelte Angelika Höcker an diesem Tag mit ihrem Vortrag.

Jon Christoph Berndt[®], Markenexperte, hielt den zweiten Keynote-Vortrag „**Klares Profil durch Human Branding – wer sich besser verkauft, verkauft besser**“. Mit seinem Motto: „Die stärkste Marke sind Sie selbst“ erläuterte er die Bedeutung der




Jon Christoph Berndt

Marke ICH und wie jeder seine Markenpersönlichkeit ausprägen und das eigene Profil schärfen kann. „Je stärker und sympathischer eine Markenpersönlichkeit ist, desto besser behauptet sie sich in schwierigen Zeiten“, so lautete seine Empfehlung an die Teilnehmenden.

Gerhard Gieschen, Akademie für Geschäftserfolg, vermittelte in seinem Workshop, wie erfolgreiche Selbstständige eine Doppelstrategie bei der Kundengewinnung fahren können: Durch eine strategische Positionierung, um die Zukunft zu sichern, und durch eine praktische Kundengewinnung, um sofort die Existenz zu sichern.

Im Workshop „**Resilienz – wie gelingt es, aus Krisen gestärkt hervorzugehen**“ von **Dr. Regina Mahlmann**, Beraterin und Coach, ging es um die eigene innere Widerstandskraft und die Fähigkeit, an schwierigen Situationen zu wachsen, sowie darum, welche sozialen Komponenten, welche äußeren Bedingungen und inneren Faktoren Resilienz erleichtern bzw. erschweren.

Einen Leitfaden „**Schritt für Schritt zur Zielerreichung**“ bot **Heidi Prochaska**, Coach und Dozentin, in ihrem Workshop an. Da es oft mit der praktischen Umsetzung bei der Zielerreichung hapert, gab sie anhand von Beispielen Einsicht in das Zusammenspiel von Vorsatz, Wunsch und Ziel.

Der Workshop „**Presentation-Booster – Gestalten Sie Ihre Präsentationen wirkungsvoller auf Basis der Neurowissenschaften**“ von **Matthias Garten**, Experte für multimediale Präsentationen, gab den Teilnehmenden ausreichend Unterstützung, wie sie durch Erkenntnisse der Neurowissenschaften ihre Präsentationen einfacher, kreativer und spannender aufbauen können. 

Monika Heilmann
rg-stuttgart@gabal.de

Adressenliste

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Sprecher des Vorstands

Hanspeter Reiter
Gautinger Str. 1, D-82061 Neuried
Fon 089 - 74 52 92-12
hanspeter.reiter@gabal.de

- Marketing/PR/Kooperationen
Koordination Geschäftsstelle

Stellvertreterin

Christiane Wittig
Waldperlach Str. 16, D-81739 München
Fon 089 - 601 31 04
christiane.wittig@gabal.de

- Veranstaltungen/Messen/Regionalgruppen

Vorstandsmitglieder

Prof. Dr. Michael Bernecker
Dt. Inst. für Marketing
Hohenstaufenring 43-45
D-50674 Köln
Fon 0221 - 99 555-100, Fax -1077
michael.bernecker@gabal.de

- Hochschule

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

- Koordination GABAL Verlag

Willi Kreh
Dieselstr. 12, D-61191 Rosbach v. d. Höhe
Fon 060 03 - 9 14-20, Fax -22
willi.kreh@gabal.de

- Finanzen/Strategie

Bettina Walker
Listerstr. 4, D-45147 Essen
Fon 0201 - 72 65 8-84, Fax -86
bettina.walker@gabal.de

- Qualität

Ehrevorsitzender

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

- STUFEN zum Erfolg

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)

Dr. Roland Vees
Fon 083 20 - 9 25 99 00
rg-allgaeu@gabal.de

RG Berlin-Brandenburg

Ellen Uloth
Fon 030 - 30 30 68-110
rg-berlin-brandenburg@gabal.de

RG Franken (Ansprechpartnerin)

Helga Scholz
Fon 091 - 99 73 25
rg-franken@gabal.de

RG Hannover

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

RG Nord

Paul Diebel
Fon 040 - 81 97 98-47, Fax -48
rg-nord@gabal.de

RG Oberbayern

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

RG Osthessen (Ansprechpartnerin)

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

RG Rheinland

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

RG Rhein-Main

Anfragen bitte an info@gabal.de

RG Rhein-Neckar

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

RG Rosenheim

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

RG Rhein-Ruhr

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

RG Mitteldeutschland

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

RG Stuttgart/Mittl. Neckar

Monika Heilmann
Fon 07 11 - 7 54 34 34, Fax - 44 0 94 11
rg-stuttgart@gabal.de

RG Südwest

Anfragen bitte an info@gabal.de

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich

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

GABAL Schweiz

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

GABAL Service

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

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

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

Impressum

Herausgeber und Vertrieb:

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

Bundesgeschäftsstelle

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

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00–14.00 Uhr

Bankverbindung:

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

Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantwortl.),
Erna Theresia Schäfer

Druckkoordination und Versand:

Laserline Berlin

Die GABAL-impulse erscheinen vierteljährlich, Auflage 1.500

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

Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse:

15.11.2011

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.

Neuerscheinung

Seminarpaket Mitarbeitergespräche



Aus dem Inhalt:

Gesprächsziele · Gesprächsorganisation · Vertrauen in Gesprächen · Gesprächslenkung · Gesprächsstruktur · Fragen · Zuhören · Visualisierungshilfen · Zielverfolgung · Delegation · aufgabenorientierte, problemorientierte und konfliktreiche Mitarbeitergespräche

CD-ROM mit 2-Tages-Seminaren in 4 Themenmodulen jeweils mit Trainerleitfaden, Präsentationsfolien, Übungen, Checklisten, Formularen, Vorlagen

4 30-Minuten-Bausteine

9 Mikro-Trainings

4 PC-Lernquiz

Methoden, Tools und Vorlagen zum Seminareinstieg
Illustrationen und Foliengestaltungsvorlagen



In Kürze lieferbar:

Alle Seminarpakete auf CD-ROM mit Trainer- und Teilnehmermaterialien zur Durchführung von 2-Tages-Seminaren, Halbtagesseminaren, 30-Minuten-Trainings, Mikro-Trainings und PC-Lernquiz. Fordern Sie die Inhaltsübersichten an: traintools@juenger.de



Einführungspreis je Titel:

€ 99,00 je Titel.

Bestellen Sie jetzt und profitieren Sie von diesem Einführungspreis. Auslieferung und Rechnungsstellung nach Erscheinen. Lieferung zuzügl. Portokosten von max. € 4,50 innerhalb Deutschlands.