

Social Media Werkstatt Rückblick:

GABAL-impulse 1/2012

Inhalt

Editorial	2
Aktuelles	
Bericht zur Mitgliederversammlung	2
Laudatio für Prof. Dr. Hardy Wagner	3
Praxis	
Wie aller Anfang leicht wird	4
Neuropädie®	5
Lernen mit Emotion und Intuition	6
Wenn die Tochter Mieter wird!	7
Kooperationen	
Schreiben Sie mit!	8
Revival GfA	8
Literatur	
Rezensionen	9
Aktivitäten	
Veranstaltungen	9
Frühjahrs-Impulstag	10
GABAL Kompetenzteams	12
RG-Aktivitäten	
RG Stuttgart/Mittlerer Neckar	13
RG Berlin-Brandenburg	14
RG Oberbayern	14
Service	
Adressenliste	15
Impressum	15



Hier erste Rückmeldungen zum Impulstag:
 ... breites Spektrum an Referenten ...,
 ... gelungener Mix aus Theorie und Praxis ...,
 ... geballtes Wissen ...

Wir danken allen Aktiven und Teilnehmern!

Herbst-Impulstag 2012
 jetzt aktuell auf:
www.impulstage.gabal.de



Schönen guten Tag,

ein besonderer Monat war der März für GABAL aus mehreren Gründen. Zum einen ist der erste Frühjahrs-Impulstag zu nennen, dazu mehr ab Seite 10. Wie sich herausstellte, waren wir ausgebucht, die Grenzen des Odysseum für dieses Format ausgereizt! Wie im Fazit

der diesjährigen Learntec bereits genannt, haben wir mit unserem Thema „Social Media und Weiterbildung“ exakt eines der „heißen Themen“ unserer Branche getroffen ...

Zum anderen feierte unser Mitgründer und Ehrenvorsitzender Hardy Wagner seinen 80. Geburtstag, kurz vor Redaktionsschluss. An dieser Stelle, lieber Hardy, Dir nochmals alles Beste zu diesem besonderen Wiegenfeste! – und vor allem: Gesundheit! Natürlich haben wir ihn bei der Mitgliederversammlung am 16. März in Köln geehrt – und widmen ihm auf Seite 3 eine eigene Seite in dieser Ausgabe. Hardy hat doppelt Grund zum Feiern dieses Jahr, denn es steht das 10-jährige STUFEN-Jubiläum an, das am 28.10.2012 im Anschluss an unseren Herbst-Impulstag in Steinheim stattfindet.

Warum die Mitgliederversammlung so früh im Jahr? Aufgrund des neuen Veranstaltungs-Konzepts ergab sich die Chance, den teilnehmenden Mitgliedern Gelegenheit zu geben, zu Beginn eines Jahres über das Jahresbudget abzustimmen, statt erst im Oktober. Dazu und zur Mitgliederversammlung der Bericht von Erna Schäfer nebenan.

Und wieder heißt es „nach dem Impulstag ist vor dem Impulstag“, das gilt mehr als je zuvor. Weil der nächste bereits in einem halben Jahr stattfinden wird, am letzten Oktober-Wochenende. Der Arbeitstitel lautet: Werte leben – Zukunft schaffen. Finden Sie Ihre persönliche Waage aus Zeit-/Prioritäten-Management und neuer Lebensqualität!



Mehr dazu auf <http://impulstage.gabal.de/herbst-impulstag.html>
– am besten gleich Ihre Teilnahme reservieren!

Herzlich grüßt Sie – auch im Namen von Vorstandsteam und Geschäftsstellenleitung –

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

PS: Als Mitglied haben Sie eine Reihe von Vorteilen, die über den Bezug der „wirtschaft + weiterbildung“ und den GABAL-Buchgutschein weit hinausgehen. Dazu gehört jetzt neu die Möglichkeit, mit einem Artikel in einem GABAL impulse-Band vertreten zu sein – mehr dazu auf Seite 8 und zu Ihren Vorteilen überhaupt auf Seite 14.

Bericht zur Mitgliederversammlung 2012



GABAL Vorstand

Am 16. März fand die Mitgliederversammlung des GABAL e.V. im Leonardo Hotel in Köln statt. Neben dem Vorstand nahmen 13 Mitglieder teil.

Berichte aus den Ressorts

Hanspeter Reiter ist Sprecher des Vorstands und für die Bereiche Kooperationen und Geschäftsstelle verantwortlich. 2011 musste das Symposium zu seinem Bedauern abgesagt werden. Der Vorstand war in der Strategiediskussion mit der Quintessenz des eintägigen Impulstag-Formats. Der Frühjahrs-Impulstag war ausgebucht, ob das nur an dem Thema lag oder auch an dem 1-Tages-Format, wird sich erweisen. Der Vorstand arbeitet daran, den Mitgliederstand zu erhöhen und gewachsene Kooperationen mit der GfA und dem DGSL zu festigen.

Christiane Wittig, stellvertretende Vorstandssprecherin, organisiert kostengünstige Gemeinschaftsstände für die Mitglieder, 2011 auf der Personal Süd und der Zukunft Personal in Köln, diese sind auch für 2012 wieder geplant sowie erstmalig auf der Corporate Health Convention. Frau Wittig betreut seit 2010 die Regionalgruppen und arbeitet an einem engagierteren Austausch untereinander. Vor dem Herbst-Impulstag wird es wieder einen RG-Leiter-Treff geben.

André Jünger ist für den Kontakt zum GABAL Verlag, als wichtigstem Kooperationspartner des Verbandes, zuständig. 2011 wurden nur ca. 60% der Buchgutscheine beim Verlag abgerufen. Auf dem Frühjahrs-Impulstag wurde das unter Verbandsregie erstellte Konzept eines Sammelbands, Band 1: Social Media, vorgestellt. 15 AutorInnen haben die Möglichkeit, ihre Kompetenzen als Autor unter Beweis zu stellen. Weitere Sammelbände korrespondierend zu den Impulstagthemen folgen.

Prof. Dr. Michael Bernecker, Ressort Hochschule, Geschäftsführer und Professor an diversen Hochschulen, arbeitet daran, den Verband in der Hochschullandschaft bekannter zu machen, hierzu wurden mehrere Gespräche geführt. Die Hochschulen sind verpflichtet zu wissenschaftlicher Weiterbildung, damit sind Praktiker mit Schlüsselkompetenzen gefragt. Prof. Bernecker sieht hier die Chance für Mitglieder, Lehraufträge zu erhalten. Seit Ende letzten Jahres leitet er die RG Rheinland. Im Januar fand die Auftaktveranstaltung in Köln statt, Thema: Social Media für Trainer. Gemeinsam mit Willi Kreh wurde im Januar das erste GABAL Webinar zu XING durchgeführt. Aufgrund der positiven Resonanz werden weitere folgen.

Bettina Walker, Ressort Qualität in der Weiterbildung, hat mit erheblichen Startschwierigkeiten zu kämpfen, da Qualität und Zertifizierung ein wenig beliebtes Thema bei Trainern ...

Lesen Sie weiter auf www.gabal.de.

Erna Theresia Schäfer
info@gabal.de

Laudatio für Prof. Dr. Hardy Wagner, der am 9. März 80 Jahre jung wurde



Prof. Dr. Hardy Wagner

Lieber Hardy,

aus irgendetwas mir kaum erdenkbaren Grund ist mir die Ehre zuteil geworden, Dir zu Deinem Achtzigsten eine Lobrede zu verfassen, also zu Deutsch: eine Laudatio. 3600 Zeichen darf sie lang sein. Das ist viel zu wenig, um alle Deine Verdienste, Deine Ämter, Deine wissenschaftlichen und publizistischen Meriten und natürlich alle Deine Stufen zum Erfolg aneinanderzureihen. Ein jeder könnte sie mühelos ergoogeln. Aber nun soll ja auch ein Lorbeerkranz darumgewunden werden, den Du auch neidlos verdienst.

So ganz ohne Neid ging unser erstes Kennenlernen nicht ab. Wenn ich mich recht erinnere, trafen wir uns an der Kölner Universität irgendwann in den fünfziger Jahren im neuen ASTA-Büro. Du als fernreisender Repräsentant des National-Komitees des AIESEC-D. Du kamst mal aus Paris! Du warst in Finnland und in Jugoslawien. Unglaublich für uns, die Daheimzubleibenden! Eine Aura haftete Dir an! Wow! Ach ja, AIESEC ist die Abkürzung eines Langnamen-Vereins, der es allerdings mit GABAL nicht aufnehmen kann: Association Internationale des Etudiants en Science Economiques et Commerciales. Als Finanz-Referent des ASTA und Fakultätssprecher hast Du damals schon ein relativ großes Rad gedreht. Dann verloren wir uns etwas aus den Augen. Jeder musste sich seinen

Examina widmen: Du als Diplom-Handelslehrer (1958) und als Diplom-Kaufmann (1959), wurdest 1966 zum Dr. rer. pol. promoviert.

Wenn ich jetzt in Deinen weiteren Lebenslauf hineinschaue, dann frage ich mich, wie Du das alles geschafft hast: Nach Deinem Doppel-Studium hast Du Dich während Deiner Promotion empirischer Forschungstätigkeit beim BMfAuS, RKW und DIHT gewidmet und es bis zum Geschäftsführer gebracht. Seit 1971 hast Du Dich in Zusammenarbeit mit dem Wuppertaler Kreis und dem RKW im Rahmen der Umsetzung von Mittelstands-Förderungs-Projekten des Bundesministeriums für Wirtschaft insbesondere mit der Umsetzung der Zielorientierten Unternehmensführung befasst. Zu dieser Zeit muss Dich wohl auch der Ruf als Professor an die FH des Landes Rheinland-Pfalz in Ludwigshafen erreicht haben.

1976 haben wir dann wieder zusammengefunden: Du hast mich in den Beirat des von Dir gegründeten Forschungsinstituts für Angewandte Betriebswirtschaft an der FH Rheinland-Pfalz (FAB) berufen. Etwa gleichzeitig hast Du die Gesellschaft zur Förderung Anwendungsorientierter Betriebswirtschaft und Aktiver Lehrmethoden in Hochschule und Praxis e. V. (GABAL) mitgegründet und als Vorsitzender bis 1996 geleitet. Seither bist Du unser Ehren-Vorsitzender. Auch ich wurde GABAL-Mitglied, angeblich das sechzehnte. Ebenso hast Du die **GABAL Verlag GmbH** gegründet und wurdest Herausgeber der GABAL Schriften „Die Reihe für Ihre erfolgreiche Zukunft“. Das Mit-Gründen wurde dann zur Routine: Du wurdest Mitgründer der Zeitschrift ManagerSeminare und Mitgründer der DGSL - Deutsche Gesellschaft für suggestopädisches Lehren und Lernen und der IGL GmbH für Personal- und Organisationsentwicklung.

Als Initiator und wissenschaftlicher Leiter des BLK-Modellversuchs „Praxisverbundenes Studium an der FH Wirtschaft“ hast Du eine weitere wichtige Stufe auf Deiner Erfolgstreppe erklommen. Ihr folgte dann Dein

großes Herzensanliegen, das Aus- und Weiterbildungs-Konzept **STUFEN zum Erfolg**.

Hier habe ich Dich dann abermals bewundert, wie Du Dich durch allerlei Widrigkeiten nie hast entmutigen lassen. Beharrlich tauchte das Thema „Stufen“ in jeder Vorstandssitzung auf; nicht immer zu unserer aller Begeisterung. Du hattest unter großem Eigen-Engagement die finanzielle Grundlage dafür geschaffen. Stufen-Schrift nach Stufen-Schrift konnte erscheinen und stetig ausgebaut werden. Schließlich hast Du die Grundlage für die gemeinnützige **Stiftung STUFEN zum ERFOLG** gelegt, deren Gründungs-Stifter und Kuratoriumsvorsitzender Du bis zum heutigen Tage bist. Hierfür gebührt Dir höchstes Lob und Anerkennung. Doch wie ich Dich kenne, sind Dir die Erfolge der jungen Menschen, die mithilfe des STUFEN-Teams nunmehr Stufe für Stufe ihrer Erfolgstreppe erklimmen, die liebste Auszeichnung.

Hardy, die 3600 Zeichen sind längst überschritten. Zu wenige, um auch noch Deine publizistischen Verdienste zu würdigen. Ach – könnte ich jetzt mit Dir zusammen einen rubinroten, samtigen Rotspon schlotzen. Wir erheben die Gläser! Gaudeamus igitur!

Prosit Hardy! 🍷

Dr. Werner Siegert
www.ziele-siegert.de



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

Wie aller Anfang leicht wird:

Mit einem guten Einstieg das Seminar zum Erfolg führen



Rolf Dindorf

Genau weil es für den ersten Eindruck keine zweite Chance gibt, werden zu Beginn einer Bildungsmaßnahme die Weichen für ihren weiteren Verlauf gestellt. Auf beiden Seiten – sowohl bei der Leitung als auch bei den Teilnehmenden – dominieren Gefühle wie Aufregung, Nervosität, Neugier und Interesse. Selbst wenn alle Beteiligten vorab über Inhalte und Ablauf informiert wurden und bei vielen Betroffenen Erfahrungsgepäck aus früheren Veranstaltungen vorliegt, bleibt die Situation eine Herausforderung. Fehler, die in diesem Seminareil gemacht werden, ziehen sich im schlimmsten Fall durch den gesamten Lehr-/Lernprozess. Übrigens: Auch die Umgebung (Seminarraum, Veranstaltungsort) hat eine Rückwirkung auf die Atmosphäre! In dieser Ausnahmesituation ist insbesondere die Sozialkompetenz des Dozenten gefragt. Er muss seine eigenen Unsicherheiten und Ängste kontrollieren. Darüber hinaus sind Kenntnisse über das Konzept der Teilnehmerorientierung, den Zusammenhang zwischen positiven Emotionen und Lerneffekt hilfreich.

Teilnehmerorientierung: Die biografische Ausrüstung (Erfahrungen, Erwartungen, Vorkenntnisse etc.) der Teilnehmenden wird vom Lehrenden bei der Konzeption und Durchführung der Veranstaltung berücksichtigt, denn sie dient als Impuls und Beschleuniger der Lernprozesse des Einzelnen. Sie zeigt sich darüber hinaus z.B. durch Partizipations- und Steuerungsmöglichkeiten für die Lernenden, was Inhalte und Ablauf der Veranstaltung anbetrifft.

Emotionale Didaktik: Im Seminar wird sowohl die kognitive als auch die emotionale Seite von Lernprozessen berücksichtigt. Gefühle ermöglichen Lernprozesse, sie können im Übermaß aber auch Lernblockaden verursachen. Positive Gefühle beschleunigen die Wissensaufnahme, während sich negative Affekte wie Versagensangst, Frustration und Langeweile hemmend auswirken. Gleich zu Beginn sollte die Seminarleitung Strukturierungs- und Orientierungsangebote unterbreiten – wie beispielsweise einen Ablaufplan und Regeln, nach denen sich das Zusammensein gestaltet (Feedback, Handzeichen ja/nein ...). Dadurch entsteht bei den Teilnehmern mehr Sicherheit in Bezug auf das, was sie bei der Veranstaltung erwartet – und damit wird die Grundlage für eine gute Lernatmosphäre geschaffen. Dabei gilt folgende Einschränkung: Ein

Skript für alle Bildungsveranstaltungen kann es nicht geben. Anfangssituationen sind immer individuell und daher auch jedes Mal wieder neu zu planen.

Im nächsten Schritt geht es darum, gegenseitiges Vertrauen aufzubauen und die Kontaktaufnahme zwischen den Lernenden zu fördern. Die Seminarleitung sollte

- Anerkennung und Wertschätzung vermitteln
- Selbstwertgefühl und Erfolgszuversicht der Teilnehmer stärken
- eine konkurrenzfreie Lernatmosphäre aufbauen
- zur Gruppe passende Kennenlern-Methoden einsetzen
- zur Kleingruppenarbeit einladen
- kommunikationsförderliche Gesprächstechniken, Stil- und Umgangsformen (Rituale, Gesten, Symbole) einsetzen.

Darüber hinaus müssen in der Anfangsphase unbedingt die Erwartungen und Lernziele der Teilnehmenden ermittelt und im weiteren Ablauf berücksichtigt werden. Denn dadurch wird die aktive Teilnahme am Seminar gefördert – es stellen sich Interesse und Lernmotivation ein. Sehr lernförderlich wirkt es auch, wenn der Dozent durch die Aufbereitung seiner Inhalte und seine Vermittlungsmethoden verschiedene Lernstile und Lerntypen anspricht. Viele Teilnehmer lassen sich gerne aktivieren, wenn Themen und Situationen aus ihrem (Arbeits-)Alltag oder aktuelle Ereignisse aufgegriffen werden. Beispielsweise kann der Dozent zu Beginn eines Rhetorik-Seminars eine gelungene politische Rede bzw. einen Ausschnitt daraus als Podcast einspielen.

Damit Wissensübermittlungsprozesse stattfinden können, sind nach heutigen Erkenntnissen mehr Eigenaktivitäten der Teilnehmer erforderlich. Viele Personen sind vom schulischen Frontalunterricht geprägt, deshalb gilt es darüber hinaus ihre eigenverantwortliche Lernmotivation zu stärken. Die Rolle des Lehrers bzw. Trainers wandelt sich – er wird zum Anbieter, Initiator und Begleiter von Lernprozessen. Ihm obliegt es, die Lernenden behutsam an die Verantwortung für ihr eigenes Lernen heranzuführen.

Für die methodische Ausgestaltung der Anfangssituation sind das Thema und die Teilnehmer ausschlaggebend. Nicht jede Technik ist emotional und thematisch zumutbar. Es gehört zur Leitungskompetenz, zu erkennen, was möglich, sinnvoll und passend ist. Darüber hinaus gehört es zur Aufgabe der Leitung, den Teilnehmern den Sinn und Zweck der Methode zu erläutern. Vorsicht geboten ist bei zu viel „Bespielung“. Rasch kann ein Spiel den Verlust an Ernsthaftigkeit und das Abgleiten in Albernheit bewirken. Teilnehmer sollten als kompetente und (berufs-)erfahrende Erwachsene wahrgenommen und behandelt werden. 

Rolf Dindorf
Training & Beratung
www.rolf-dindorf.de

Literaturhinweise zum Thema „Methoden“:

- Klein, Z. M. (2008): *Kreative Seminarmethoden. 100 kreative Methoden für erfolgreiche Seminare. Bonn, 4. Auflage.*
- Weidenmann, B. (2006): *Erfolgreiche Kurse und Seminare. Weinheim, 7. Auflage.*

Neuropädie® – ein Schlüssel für mehr Lernerfolg und angemesseneres Verhalten



Klaus Jäckle, Neuropäde

Als Neuropäde® unterstütze ich Kinder, Jugendliche und Erwachsene dabei, ihre neurologischen Voraussetzungen (Nerven- und Wahrnehmungssystem) für Lernen und angemessenes Verhalten zu erkennen und gezielt zu verbessern. Dadurch können Potenziale gefördert, verdeckte Fähigkeiten entwickelt und Ziele leichter und schneller erreicht werden.

„Neurologischer Engpass“ bremst Entwicklung

Viele Menschen werden schon in frühester Kindheit ausgebremst, weil sich ihr Nerven- und Wahrnehmungssystem nicht optimal entwickelt. Dadurch entsteht ein „neurologischer Engpass“, der die gesamte Entwicklung des Menschen hemmt – geistig, körperlich, emotional. Erkennbar ist dies an besonderen Verhaltensweisen bzw. Leistungsdefiziten. Diese Menschen „leiden“ häufig unter:

- Konzentrationsschwierigkeiten
- Ängsten
- Lese-/Rechtschreibschwierigkeiten
- schlechtem Gedächtnis
- innerer und äußerer Unruhe
- Überreaktionen im Denken und Handeln (Hyperaktivität)
- Verzögerung im Denken und Handeln (Hypoaktivität)
- Beziehungsproblemen
- Motivationsschwierigkeiten
- allgemeinen Verhaltensauffälligkeiten
- autistischen Verhaltensweisen.

Die Entwicklung und das Zusammenwirken (Integration) des Nerven- und Wahrnehmungssystems wird zum großen Teil durch die Umwelt und die Lebensumstände bestimmt. Dabei können Schwierigkeiten während der Schwangerschaft oder der Geburt, verkürzte Stillzeit, Krankheiten während der frühkindlichen Phase, Unfälle, Allergien, Ernährung und Ähnliches eine Rolle spielen.

„Neurologischen Engpass“ beseitigen

Durch gezielte Maßnahmen (Aktivierungen) kann die Entwicklung und die Integration des Nerven- und Wahrnehmungssystems auch nachträglich noch deutlich verbessert werden. Und zwar in jedem Alter! Dadurch wird der „neurologische Engpass“ erweitert bzw. beseitigt, die körperliche, geistige und emotionale Entwicklung des Menschen kann wieder zügig voranschreiten.

Der Schlüssel: Neurogenese und neuronale Plastizität

Um zu überleben, hat die Natur dem Menschen die Fähigkeit geschenkt, ein Leben lang lernen zu können. So kann sich der Mensch immer auf neue Situationen und Herausforderungen einstellen.

Diese Lernfähigkeit beruht auf der Neurogenese und der neuronalen Plastizität. Das bedeutet: Das Nerven- und Wahrnehmungssystem passt sich ein Leben lang den wechselnden Umgebungsbedingungen an. Diese Anpassung verläuft z.B. wie folgt:

Außenreize (Bewegungen, Töne, Bilder, Berührungen, Gerüche usw.) stimulieren die Wahrnehmungsorgane. Diese stimulieren das Nervensystem (zu- und ableitende Nerven, Rückenmark und Gehirn), das sich zunächst nur vorübergehend verändert. Wird diese Stimulation auf gleiche oder ähnliche Weise mehrmals wiederholt, z.B. bestimmte Bewegungsabläufe beim Schreiben, im Sport oder beim Spielen eines Instrumentes, ständiges Wiederholen von Wörtern beim Lernen einer Fremdsprache, dann verändert sich das Nervensystem, insbesondere Bereiche im Gehirn, dauerhaft –

es wird gelernt. Entweder durch Wachstum neuer Nervenzellen (Neurogenese, insbesondere im Hippocampus, der Schaltstelle vom Kurz- ins Langzeitgedächtnis) und/oder neu entstehende Vernetzungen zwischen den Nervenenden (synaptische Plastizität) und/oder Anpassung der Gehirnarchitektur (kortikale Plastizität).

Beispiel für kortikale Plastizität:

Wird bei einem Schlaganfall ein Bereich im Gehirn beeinträchtigt, kann durch ganz gezieltes Training ein anderer Bereich diese Aufgabe mit übernehmen. Dies kann die Bewegung, das Sprechen, das Sehen oder andere Funktionen betreffen.

Die Vorgehensweise

Neuropädie verwendet zur gezielten Förderung des Nerven- und Wahrnehmungssystems den Ansatz nach HANDLE®. HANDLE stammt aus den USA und ist ein Akronym für „Holistic Approach to Neuro-Development and Learning Efficiency“. Auf Deutsch: „Ganzheitlicher Ansatz zur neurologischen Entwicklung und zur Steigerung der Lerneffizienz“. Dabei wird die Anpassungsfähigkeit des Wahrnehmungs- und Nervensystems aufgrund der Neurogenese und der neuronalen Plastizität gezielt genutzt. So ist die Vorgehensweise:

Ist-Zustand wird ermittelt

Zunächst wird in einem Fragebogen festgestellt, welche allgemeinen Schwierigkeiten vorliegen, z.B. Lernblockaden, ADS/ADHS, aggressives Verhalten oder Ähnliches. Außerdem wird nach auffälligem Verhalten gefragt, das auf neurologische Besonderheiten hinweisen könnte, z.B. intensives Hüpfen oder Schaukeln, Licht- oder Schallempfindlichkeit, Schlafschwierigkeiten usw. ...

Lesen Sie weiter auf www.gabal.de 

Praxis für Neuropädie® – Klaus Jäckle
www.neuropaedie.de
www.handle.org

Lernen mit Emotion und Intuition



Dr. Claudia Härtl-Kasulke

Intuition: der Turbo für eigenverantwortliches Lernen

„Das Leben ist eine Abfolge natürlicher und spontaner Wandlungen. Wehre dich nicht gegen sie – das schafft Kummer. Lass die Wirklichkeit Wirklichkeit sein. Lass die Dinge natürlich vorwärts fließen, und zwar ganz so, wie es ihnen gefällt.“ Lao-Tzu's Worte sind wie die Quintessenz der Intuition. Doch warum sollten wir in unserem vom Verstand geprägten Zeitalter Intuition nutzen? Reicht es nicht völlig aus, Daten, Fakten, Erfahrungen auszuwerten und – garniert mit Prioritäten – einen Handlungsmix für die entsprechenden Herausforderungen zu kreieren?

Sicherlich haben Sie bereits meine beiden ersten Veröffentlichungen zum Thema Lernen mit Emotion und Intuition hier in den GABAL News entdeckt. Die Lernstrategie bewusst einsetzen, mit Emotionen nachhaltig ankern und mit Intuition unseren Rahmen sprengen sind hoch wirkungsvolle Erfolgsfaktoren im Lernprozess. Doch warum sollen wir „Rahmen sprengen“?

Die Gegenwart fordert mehr als den Erfolg der Vergangenheit

Zeuch schreibt in seinem Buch „Feel it“: „Wir alle neigen dazu, den Erfolg der Vergangenheit in der Zukunft fortsetzen zu wollen.“ Jeder von uns kennt es: Durch die rasanten Entwicklungen stehen wir immer häufiger mit einer guten Portion „Nichtwissen“ in unserem Arbeitsalltag. Führungskräfte und ihre Mitarbeiter erkennen als Erste ihren Handlungsbedarf. Das klassische Training ist hier kaum hilfreich, da es

schnelle Reaktionszeiten und individuelle Lösungen braucht. Hilfe zur Selbsthilfe ist angesagt.

Intuition das unbekannte Wesen – ein Wirtschaftsfaktor

„Wir alle müssen zunehmend lernen, mit Nichtwissen umzugehen, und die daraus entstehenden Unsicherheiten und Unplanbarkeiten meistern. Eine wichtige und natürliche Ressource ist dabei die Intuition“, sagt Zeuch. Und das Wunderbare: Intuition hat jeder, jede von uns! Intuition ist eine Fähigkeit, die die meisten von uns unbewusst leben. Und weiter schreibt er: „Die psychologische und neurologische Intuitionsforschung konnte zeigen, dass wir ohne Intuition und Emotion nicht mehr rational sein können. Das durch die Aufklärung in Ungnade gefallene Paar der Emotion und Intuition ist sogar das Fundament vernünftiger und effektiver Entscheidungsfindung.“

Die Frage ist: Wie kann Intuition initiiert werden und lässt sie sich steuern? Denn klar wird, wenn wir durch Intuition erst handlungsfähig werden, dann ist sie ein bisher zwar verkannter, doch umso gewichtiger Wirtschaftsfaktor. Und nicht nur das, sie hilft uns, wenn wir auf rasante Veränderungen reagieren müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Intuition ist hier der Rahmen sprengende Wirkfaktor, der Turbo für eigenverantwortliches Handeln, wenn wir vor Situationen stehen, die unser Nichtwissen verdeutlichen und die logische Überlegungen und Herleitungen ausbremsen.

Intuition öffnet neue Erfahrungs-, Wissens- und Lernräume. Doch welche Methoden öffnen diese Räume?

Achtsamkeitsübungen, Methoden, die Brainstorming und Flow fördern, die Arbeit mit dem inneren Team fördern Intuition. Die Zugänge zu unserer Intuition sind vielfältig. Die Neurowissenschaften sind der Intuition auf der Spur. Und so entstehen mehr und mehr Erkenntnisse, wie intuitives Lernen gefördert werden kann. Gedankenloses Kritzeln, wie wir es in Besprechungen, am Telefon tun, kann die Gedächtnisleistung verbessern. Eine Studie der Universität Plymouth, Großbritannien belegt, dass ein 29% höherer Lerneffekt entsteht, wenn wir

nebenbei, ohne Nachzudenken, zeichnen. Dabei entsteht Intuition – und das wird zunächst fremd anmuten – in einem leeren Raum. Wer von Ihnen bereits meditierte, kennt es. Scheinbar sind wir frei von allen Gedanken und dann entstehen Ideen, ja konkrete Lösungen zu Problemen, die anstehen und für die wir bisher kein echtes Verständnis entwickeln konnten, um den gordischen Knoten zu kappen. Eine wunderbare Meditation, die so recht das Herz unserer Kultur berührt, ist die Gehmeditation. In ihr verbindet sich Kontemplation und Aktion. Der Zenmeister Tich Na Tan übersetzte die Zen-Philosophie für die Menschen des Westens. Das Ergebnis sind Meditationen, die sich mit Leichtigkeit in unseren Alltag integrieren lassen:

Die „Ja, Ja – Danke, Danke“ - Gehmeditation

Während Sie in Ihrem Rhythmus gehen, sagen Sie lautlos, wie zu sich selbst: Ja (ein Schritt), Ja (zweiter Schritt), Danke (dritter Schritt), Danke (vierter Schritt). Das wiederholen Sie so oft, wie Sie mögen.

Wenn in dieser Meditation Ihre Gedanken zurückkehren, entscheiden Sie, sobald Sie es wahrnehmen, was Sie wollen: Bleiben Sie bei den Gedanken oder kehren Sie zur Meditation zurück.

Deutlich wird, dass die von Erfolg getriggerten Menschen hier das Loslassen üben. Denn eines geht nicht: Dass ich mir den Auftrag gebe, konkrete Ergebnisse zu erzielen. Eine solche Überlegung wäre das klare Aus für intuitives Entdecken. Intuition braucht Freiräume, Weile und Zeit, Muße und Übung. Der Lohn ist groß: Wir spüren das Ruhen in uns selbst, das Loslassen des Alltags und, mit dem notwendigen Quäntchen Geduld, das Entdecken. Auf wahrhaft leichte Art lässt es – das Entdecken – sich auch beeinflussen. Wenn Sie mit bereits erfolgter Meditationspraxis vor dem Start in die Kontemplation mit ...

Lesen Sie weiter auf www.gabal.de 

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

Wenn die Tochter Mieter wird!

Vermietung an Angehörige



Willi Kreh

Die Einliegerwohnung steht leer und ein Familienangehöriger sucht gerade eine Wohnung?

Da liegt es nahe, die Wohnung nicht mehr zur Fremdvermie-

tung zu nutzen, sondern die Wohnung Verwandten zu überlassen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Nur noch Familie im Haus – und an den Kosten können sich die neuen Mitbewohner ja dann auch beteiligen. Wie wirkt sich das steuerlich aus?

Vermietung oder Überlassung?

Entscheidend für die steuerliche Beurteilung ist, ob mit der Überlassung Einkünfte erzielt werden (sollen). Wenn für die Nutzung nur eine niedrige Kostenbeteiligung gezahlt wird, geht das Finanzamt von einer unentgeltlichen bzw. teilentgeltlichen Überlassung aus und verzichtet auf die Besteuerung der Einnahmen – lässt dafür aber auch keine Kosten zum Abzug zu. Übersteigen dagegen die Einnahmen die Kosten der Wohnung, handelt es sich um Vermietungseinkünfte, die immer steuerpflichtig sind.

Steuerersparnis möglich

Schwieriger wird die Beurteilung, wenn mit der Wohnungsüberlassung steuerliche Vorteile erreicht werden sollen. Dies kann v.a. in den Fällen interessant sein, in denen hohe Zinszahlungen an die Bank zu leisten sind, große Reparaturen bevorstehen oder noch hohe Abschreibungsbeträge zur Verfügung stehen. Die in diesen Fällen entstehenden und steuerlich erwünschten Verluste können nur dann genutzt werden, wenn einige Voraussetzungen erfüllt werden, damit das Finanzamt die Anerkennung nicht ablehnen kann.

Vertrag wie unter Fremden

Ein wichtiges Merkmal für die „ernsthafte“ Vermietung ist der Abschluss eines

schriftlichen Mietvertrags mit üblichen Bedingungen. Hierzu gehören die Vereinbarungen über Zahlung und Abrechnung der Mietnebenkosten, über Vertragslaufzeiten und Kündigungsfristen. Besonders wichtig ist die tatsächliche Durchführung des Vertrags mit regelmäßiger Mietzahlung per Dauerauftrag oder Überweisung und Einhaltung aller sonstigen Vereinbarungen („wie unter Fremden üblich“).

Übliche Miete vereinbaren

Ab 01.01.2012 können die Kosten der vermieteten Wohnung vollständig als Werbungskosten abgezogen werden, wenn die Mieteinnahmen 66% der ortsüblichen Miete betragen. Liegt die Miete darunter, werden die Kosten nur anteilig berücksichtigt.

Eindeutig: Der Mietspiegel

In größeren Gemeinden können Sie die übliche Miete problemlos dem Mietspiegel des Gutachterausschusses entnehmen. Wo kein Mietspiegel vorliegt, ist es sinnvoll, sich über Makler oder den Immobilienenteil der Zeitungen über die übliche Miete von

vergleichbaren Objekten zu informieren. Diese Informationen sollten Sie unbedingt aufbewahren, damit im Streitfall auch dem Finanzamt die Einhaltung der Mietgrenzen belegt werden kann.

Wichtig: Miethöhe anpassen

Bei bereits bestehenden Verträgen muss unbedingt zum 01.01.2012 die 66%-Grenze geprüft und angepasst werden. Die Miethöhe muss weiterhin regelmäßig überwacht und ggfs. angepasst werden. Eine größere als die allgemein zulässige Erhöhung von maximal 20% in drei Jahren führt in diesen Fällen nicht dazu, dass das Finanzamt einen „Missbrauch von Gestaltungsmöglichkeiten“ annehmen kann.

Gewerbliche Vermietung mit Mehrwertsteuer

Bitte denken Sie daran, dass Mietverträge u. a. eine fortlaufende Nr. benötigen und die UStId-Nr. oder die Steuernummer des Vermieters mit aufgeführt sein muss.

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

QUARTERA

KONGRESS

DER KONGRESS FÜR PERSONALENTWICKLUNG
UND AKADEMISCHE WEITERBILDUNG

22. – 23. NOVEMBER 2012 IN BERLIN

➔ BIS ZUM 6. JULI 2012 NUR 595 EURO*

WWW.QUARTERA.DE

MACHT WEITER BILDUNG BESSER.

AKADEMISCHE PARTNER	MEDIENPARTNER	VERANSTALTER

* Statt 695 Euro | jeweils zzgl. MwSt.

Schreiben Sie mit!

Werden Sie Autor
im Sammelband „Social Media“



GABAL möchte Impulse geben. Impulse für eine erfolgreiche Unternehmens- und Persönlichkeitsentwicklung, Impulse für die persönliche und berufliche Zukunftsfähigkeit. Neuerdings greift der GABAL e.V. Trendthemen auf und bietet Interessenten in Tagesveranstaltungen, den sogenannten Impulstagen, Vorträge, Workshops und Erfahrungsaustausch zu innovativen und aktuellen Themen.

Was liegt da näher, als diese Trendthemen auch in Publikationen zu veröffentlichen? Genau das möchte GABAL e.V. jetzt tun. Zweimal jährlich sind Sammelbände zu den Impuls-Themen des Vereins geplant. 15 Fachbeiträge sind vorgesehen. 15 GABAL Mitglieder bekommen so die Möglichkeit, ihre Kompetenzen zu aktuellen Themen unter Beweis zu stellen und direkt vom Verkauf der Bücher zu profitieren. Jeder Autor erhält 100 Buchexemplare zum günstigen Einkaufspreis von € 8,50 + MwSt. Die Buchtitel sind mit einer Gesamtauflage von je 2.500 Exemplaren geplant und sollen auch über amazon und im Buchhandel erhältlich sein.

Bewerben Sie sich jetzt für den Sammelband Social Media oder nennen Sie uns Ihr Kompetenzfeld, zu dem wir Sie zukünftig ansprechen sollen. Nach Eingang Ihrer unverbindlichen Bewerbung informieren wir Sie über Auswahlkriterien und Ablauf der Buchproduktion. Unser Angebot im Überblick: GABAL Impulse – Sammelband „Social Media“ - DIN A5, Broschur, 192 Seiten - Verkaufspreis € 19,90 - 15 Fachbeiträge, 12 Seiten Umfang - Kosten je Autor: € 8,50 + MwSt. Bewerben Sie sich bis zum 6. Mai unverbindlich unter andre.juenger@gabal.de 

Revival der engen Kooperation mit der GfA



Nach einer Art „Ruhezeit“ im Zusammenhang mit dem Wechsel der Vorstände der GfA sind wir nun wieder intensiver im Kontakt, speziell Hanspeter Reiter mit Jürgen Trautner. Diverse Telefonate führten dazu, dies zu konkretisieren. Hier aus dem Feedback des GfA-Vorstands:

„Der Anfang der Kooperation war vor vier Jahren initiiert durch Rudolph Schnappauf, damals im Vorstand GfA. Idee der ursprünglichen Kooperation war die Meistbegünstigung. Nun soll es eine schriftliche GABAL – GfA Kooperationsvereinbarung geben, in welcher die Richtung der Zusammenarbeit festgehalten wird. Außerdem soll die Absicht sein, den Nutzen der aktiven Mitglieder beider Vereine zu erhöhen. Folgende konkrete Aktionen sind beabsichtigt:

- * GABAL wird im nächsten GfA forum MitgliederMagazin als unser bestehender Kooperationspartner vorgestellt und die GfA wird in der GABAL Zeitschrift als bestehender Kooperationspartner vorgestellt.
- * Einladung von Hanspeter Reiter als Referent an den Falkenstein-Seminaren 2012 mit freundlicher Begrüßung und Zeichen der guten Kooperation mit GABAL.
- * Am 17.3. und am 27.10 ist jeweils ein Impulstag von GABAL, Idee ist, dass ein GfA Vertreter beim Herbst-Impulstag einen Workshop beiträgt.
- * Die Vereine prüfen, inwieweit eine Verknüpfung und z.B. Einladung der Regionalgruppen sinnvoll ist und welche Regionalgruppen das betrifft.“

Die enge Verbindung zeigt sich übrigens an diversen Doppel-Mitgliedschaften. So war bei der Social Media-Werkstatt in Köln Hans-Herbert Knigge dabei, der als GfA-Regionalleiter auch schon seit 1988 GABAList ist! -

Übrigens feiert die GfA mit ihren Falkenstein-Seminaren ein Jubiläum: Sie finden 2012 zum 40. Male statt. Sie erinnern sich an die Besonderheit des Formats? Von Donnerstagnachmittag bis Samstagabend arbeiten die Teilnehmenden kontinuierlich an EINEM Thema im Workshop ihrer (vorab zu treffenden) Wahl. Sonntagvormittag folgt noch der kurze Einblick in die Arbeit der anderen via Präsentation der Ergebnisse aller Workshops im Plenum, ähnlich der Stammgruppenarbeit aus früheren GABAL Symposien. Das komplette Programm „Einsichten – Austausch – Inspiration“ (17.-20. Mai 2012) finden Sie auf www.gfa-forum.de 

Hanspeter Reiter
hanspeter.reiter@gabal.de

Rezensionen

www.gabal.de/rezensionen

Wie hilfreich, wichtig, weiterführend das Lesen auch von Belletristik sein kann, beleuchtete ein Artikel in managerSeminare März 2012, hier Auszüge:

„Geschäftsberichte, Präsentationsvorlagen, E-Mails ... Wer einen anspruchsvollen Job hat, muss in der Regel viel lesen – und legt sich abends selten auch noch mit ‚Anna Karenina‘ aufs Sofa. Schade eigentlich. Denn das Lesen literarischer Texte kann in unserer schnell getakteten Zeit, die kaum Reflexionsanker bietet, mehr bringen als nur Vergnügen. Ein Plädoyer für den beherzten Griff ins Belletristik-Regal ... Durchlüften des Kopfes: Vom kontemplativen Wert des Lesens – Schule der Empathie: Wie Belletristik das Verständnis für andere fördert – lesend zum Selbst: Wie die Lektüre von Romanen, Lyrik und Co. bei der Selbsterkenntnis helfen kann – Lehren von Tolstoi & Co.: Welche Impulse Literatur Führungskräften liefern kann ...“ Berichtet wird von einem Lese-Abendkurs von Lese-Eindrücken diverser Interview-Partner und von dem, was beim Lesen (von Belletristik!) im Gehirn passiert: Denn das Hirn verknüpft und ergänzt das Gelesene permanent mit Hintergrundwissen, persönlichen Erinnerungen und Erfahrungen. Es interpretiert es, läßt es emotional auf und formt aus diesem Konglomerat aus Fremdem und Eigenem eine visualisierte Geschichte.

Andere Sichtweisen ins Kalkül zu ziehen, da kann ein Eco oder auch ein eher banaler Krimi mehr bewirken als Sach- oder Fachbuch – das kennen wir ja nun auch aus Trainings, oder? „Der Punkt ist: Beim Lesen von Geschichten können wir, anders als bei Sachtexten, auch emotional nachvollziehen, warum die Figuren so sind, wie sie sind. Das bringt Verständnis. Außerdem haben die Figuren unsere volle, ungeteilte Aufmerksamkeit. Wann kann man das schon von unseren echten Mitmenschen behaupten?“
Fazit: Belletristik bietet vielerlei Ansätze, Unterhaltsames mit Bildendem zu verbinden. Da ist zum einen inhaltlich Passendes, etwa

Führungs- oder Entwicklungsthemen. Doch schon das Lösen vom Themen-Fokus bringt unser Gehirn in Schwung, denken Sie an eine Art „Kreativitäts-Modus“. Nehmen Sie sich also durchaus Notizblock und Stift zur Hand, wenn Sie gemütlich im Sessel oder unterwegs zum Roman greifen. Halten Sie fest, was Ihnen so in den Sinn kommt ... Deshalb finden Sie auf www.gabal.de auch Rezensionen zu neu erschienenen Büchern, die weit über Sach- und Fachthemen hinausgehen. Dieses Mal u.a. diese:

Weiterbildner, Führungskräfte (Zukunftsfähigkeit sichern)

Stärke im Verkauf * Gesundheit im Betrieb * Markenkraft * CoPI * Social Media Marketing * Globales Lernen mit Defiziten * Führungskompetenzen trainieren * Handbuch Fantasiereisen * Einführung systemische Personalführung * Wie man lehrt, ohne zu belehren * Lexikon systemischen Arbeitens *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum)

Moving Images * Verbraucher-Intelligenz * Burnout-Watcher * Typen und Stereotype * Englisch lernen * Willkommen Mutzone * App-Economy * Die besten Ideen für eine erfolgreiche Rhetorik *

Sachbuch

Ausweg Privatschulen? * Macht im 21. Jh. * iSteve * Theater-Lebenshilfe * Sinnes-Wandel * Cäsars Vermächtnis * Data unser * Freiheit (Gauck) * Thomas Mann * Ende Dollarprivileg * Otma & Lunl (zu Luhmann) * Transparenzgesellschaft * Wir müssen leider draußen bleiben * Der Mord des Jahrhunderts * Welsch: Mensch und Welt * Was, wenn es nur so aussieht, als wäre ich da? * Landschaften lesen * Die besten Entspannungstechniken * Verloren unter 100 Freunden (in der digitalen Welt) *

Unterhaltung

Eine Frau bei 1000 Grad * Spiel der Nachtigall * Verschwörung der Idioten * Meerjungfrau * Spezialist * XY * Parallelgeschichten * Nicevill * Angst * iPod (Coupland) * Besucher * Kommissär Ferrari (diverse) * Liebesbehandlung * Knochenhaus * Vargas: Nacht des Zorns * Im Rausch der Freiheit (New York) 

Veranstaltungen

Nachbericht zur Learntec

von Hanspeter Reiter

Besonders viel Presse hatte die Karlsruher Messe im Jubiläums-Jahr 2012: Zum 20. Mal hat sie stattgefunden, mit 200 Ausstellern und über 6.000 Fachbesuchern aus aller Welt. Im Fokus standen dabei am Monatswechsel Januar-Februar das „Lernen ohne Autoritäten“ und das „spielerische Lernen“, so zitiert die Learntec ihren Keynote-Speaker Prof. Dr. Norbert Bolz, seines Zeichens Medien- und Kulturwissenschaftler.

Als Besucher mit GABAL Brille traf ich auf relevante Schwerpunkte wie Games, Software/Technik und die Aktionsfläche Training – dies übrigens im Grunde das Konzept eines Gemeinschaftsstandes, wie es ursprünglich Kollegin Christiane Wittig angestoßen hat, nun übernommen von vielerlei Messen, etwa auch Spring (mit Personal, Zukunft Personal etc.). Letztlich zeigte sich dort, dass bei allem IT-Getriebensein die Präsenz für vielerlei Bildungs- und Weiterbildungs-Themen nach wie vor (und wieder) höchste Relevanz besitzt: Mensch und Maschine heißt ein Software-Unternehmen (das dort nicht ausstellte, weil es andere Themen bedient) ... Dennoch gilt, wie die Computerwoche titelt (7/2012):

„Mobile Geräte treiben eLearning voran. Mobile-, Social Media- und Cloud-Learning sowie Serious Games waren dieses Jahr die großen Trends auf der Bildungsmesse Learntec in Karlsruhe.“ Zum Micro-Learning (etwa via Apps) komme Social-Media-Learning, Game Based Learning und auch „Die Cloud“ sei inzwischen im Lernumfeld angekommen. Was übrigens auch eines der Themen der CallCenterWorld in Berlin einen Monat später war (www.callcenter-world.de).

Was war nun anders als früher? Wieder ein verändertes Hallenkonzept – und dennoch „the same procedure as every year“?! Immerhin traf ich dort vielerlei Kontakte ...
Lesen Sie weiter auf www.gabal.de 

Frühjahrs-Impulstag

Bericht von der Werkstatt „Social Media und Weiterbildung“ am 17. März in Köln – von Hanspeter Reiter

Die sozialen Medien sind in aller Munde – und vor aller Augen, dieser Eindruck entsteht, wenn Sie Fachmedien jeglicher Couleur nutzen, also über alle Branchengrenzen hinaus. Doch ist der Fokus meist klar „Marketing“, ergo: Was kann ich als Anbieter ABC in Branche XYZ tun, mich in meinen Märkten meinen Zielunternehmen und -personen anzunähern. Doch war der GABAL Fokus von Anfang an ein anderer, nämlich: Wie kann ich als Trainer oder Weiterbildner welche sozialen Medien sinnvoll in meine Maßnahmen einbinden? Sei es in die Kommunikation mit Teilnehmenden, sei es schlicht als Kanal für digitale Infos und/oder Transferaspekte.

Mit mehr als 60 Weiterbildnern waren wir dann tatsächlich ausgebucht, denn weitere maximal 20 Teilnehmende hätten die Infrastruktur des Odysseum nicht mehr nutzen können, wirklich mitzuarbeiten, bei den Workshops mit Experten zu den diversen Themen. Wie auch immer, rundum gelungen fanden die GABAL Mitglieder, Gäste und Referenten dieses Programm, mit dem der Impulstag verschiedene Aspekte beleuchtete, an einem prall gefüllten März-Samstag, teils stark durch Interaktion geprägt, wie es eine „Werkstatt“ anklingen lässt. Und was ist Ihnen entgangen, wenn Sie aufs Dabeisein verzichtet haben? Hier nun einige kurze Eindrücke von mir:

Prof. Dr. Michael Bernecker, Deutsches Institut für Marketing, www.marketinginstitut.biz: **Marktübersicht Social Media.** Informieren – bewerten – teilen sind die Prozesse in Social Media, direkt vergleichbar den Vorgängen beim Lernen generell – als sozialer Prozess, deutlich stärker als in häufig unidirektionaler Berieselung herkömmlichen Lehrens. Zu prüfen ist: Welche sozialen Medien eignen sich wofür? Inhalte (z.B. slide-

share), Kollaboration (z.B. Google Docs), Kommunikation (z.B. Skype, Lernen mit...!), Information (z.B. RSS-Feed). Kursmanagement-Systeme helfen, sich auf Kernkompetenzen zu konzentrieren (Lernmaterial, Administration, virtuelle Events, Kollaboration, Evaluation), siehe moodle, blackboard, ilias, beleuchtet mit konkretem Beispiel „cloud“. Virtuelle Klassenräume bilden die Basis für gemeinsames Lernen, siehe Webinare (Adobe connect bis max. 100 Teilnehmer, genutzt etwa fürs GABAL Xing-Webinar). Zu empfehlen ist eine Dauer von maximal einer Stunde, die Aufmerksamkeit zu halten. Gratis gibt's z.B. dimdim. Fazit: Diverse Nutzen sind geboten, vorneweg die Flexibilität „jederzeit – für jedermann – an jedem Ort“. Doch sind Barrieren zu berücksichtigen – dazu mehr in den Folgepräsentationen.

Michael Bernecker, als konzeptionell Verantwortlicher des Impulstages, übernahm auch die weitere Moderation zwischen den Beiträgen und begleitete uns gewieft und kompetent durch die Social Media-Werkstatt.

Felix Beilharz, Deutsches Institut für Marketing, www.marketinginstitut.biz: **Lernen mit Facebook & Co, YouTube als Soziale Netze.**



Felix Beilharz

Hier gab's die stärkste Kollaboration: Die Teilnehmer waren gefordert, mithilfe von WLAN und eines mitgebrachten Rechners selbst auf ausgewählten Plattformen tätig zu werden. Begleitet wurde der Workshop durch twitterwall (#gbl1703). Grundlegende Erkenntnis: Die Nutzerschar ist weit breiter als gedacht, etwa altersmäßig – d.h. im Grunde sind alle potenziellen Teilnehmer Ihrer Weiterbildung auf diversen sozialen Medien vertreten! So gibt es auch schon einen MBA-Kurs über Facebook, zahlbar erst durch Ablegen der Prüfung. Nun folgten

zunächst konkretere Bezüge zwischen Lernziel und möglichen Plattformen, wie etwa google-alerts, google-reader (RSS), Dropbox (speichern) oder fürs Verwalten wordle (tag-cloud bilden).

Dann ging's in die Praxis: Wir bildeten eine Lern-Community bei twitter, gesteuert via #gbl1703. Geschlossene Gruppe wäre via Liste zu bilden, mithilfe geschlossener accounts. Sonst sind alle tweets immer öffentlich einsehbar – und es besteht Spammgefahr durch Trittbrettfahrer. Auf Facebook richteten wir eine Impulstag-Gruppe ein; der Referent zeigte, Docs anzulegen, eine geschlossene Gruppe ist möglich. Eine entsprechende Gruppe gibt's nun auch bei Mister Wong (Bookmarking). Für Google-docs ist ebenfalls eine Anmeldung erforderlich; Ordner sind individuell freizugeben. Download ist möglich, am besten via open-office-Programme. Übrigens ist es möglich, über denselben Account mit mehreren Personen parallel zu arbeiten, d.h. die Teilnehmer sparen die Anmeldung!

Ihre Kompetenz in puncto Social Media demonstrieren Prof. Bernecker und Felix Beilharz mit ihrem neuen Buch „Social Media Marketing“, das rege nachgefragt war.

Stefan Marx, Trivadis AG, www.trivadis.com: **Social Media Tools für lernende Organisationen.**



Stefan Marx (li.), Prof. Dr. Michael Bernecker (re.)

Seine These: Media ohne Social funktioniert nicht – ein Leidtragender berichtet. Social Media? Neu? Nein! Social Media-Plattformen: Chancen und Risiken; Vernetztes Lernen in dezentralen Organisationen. Angesprochen werden von seiner Organisation spezielle Zielgruppen, nämlich professionelle Anwender von Oracle, Microsoft, IBM, OpenSource – und neu auch von SAP. Je The-

ma existiert eine tiefe Expertise bei den jeweiligen Fachleuten, die Trainings (und deren Inhalte) anbieten. Ziel ist es, über die diversen Standorte hinweg die individuellen Angebote überall greifbar zu halten – für immerhin 5.000 Teilnehmer p.a. Marketing-Aspekte werden dabei ausgeblendet; es geht um Medien und Nutzung, implizites Lernen findet auf Online-Plattformen regelmäßig statt. Game-based via Konsolen (z.B. MS-Kinect) und virtuelle Welten (Second Life, kaum mehr relevant). Zu fragen ist für einen Einsatz von Social Media immer, welche Ziele mit dem Lernangebot verfolgt werden: Was soll das jeweilige Tool denn leisten? Neues Wissen wird erarbeitet – und sofort freigegeben via Blog, auch für Kunden und für Externe. Durch Setzen dieser „Duftmarke“ wird das Unternehmen jeweils zum Chef der Information, die dann von anderen kopiert wird. Die Blogger (derzeit 40!) können bei einem Wechsel ihren Blog (mit Inhalten und Blogroll) mitnehmen – ergo: sehr offenes Umgehen!

Ein eigenes Triwiki (im Intranet) läuft auf gekaufter Software inkl. google-search (intern!). Gewollt ist eine lernende Organisation, basierend auf Standards, Regularien, Wirtschaftlichkeit, Datenbanken (SLQ) – zielend auf Autorität, Relevanz und Rezipitität. Downloads sind gratis (Vorträge etc.), Bücher werden von den Autoren via Snippets in den Blogs wiederverwendet. Ein extrem kultiviertes Netzwerk über persönliche (!) Kontakte (Jahres-Events etc.) ist verstärkend. –

Konsequenz, Business, Monetarisierung sind die Themen, Backlinks ein entscheidender Multiplikator. ROI ist schwierig, das zeigte das Praxisbeispiel des Referenten aus früherer Tätigkeit – mit Hinweisen auf crucial moments. Basis auch für eine abschließend präsentierte Checkliste: Kompetenz der Mitarbeiter – Fragen innert einer Stunde beantworten – ist es ok, eine lernende Organisation zu werden? – Wollen Sie Kurse verkaufen – oder Wissen?

Dipl.-Vw. Michael Schmettkamp, www.sint-con.de: **Webinare professionell konzipieren, planen und durchführen.**

Der Ausschreibungstext war umfangreich



Michael Schmettkamp

und zielführend: Webinare sind der Wachstumsmarkt in der Weiterbildungsbranche. Allerdings sollte sich jeder „Webinarist“ gründlich vorbereiten. In diesem Vortrag erfahren Sie von Michael Schmettkamp, Entwickler und Leiter der Ausbildung „Geprüfter Webinarprofi – Virtueller Trainer BDVT“, auf welche wichtigen Punkte es ankommt:

Wer ist meine Zielgruppe? Was ist mein Thema? Welche technischen Voraussetzungen sind notwendig? Welche Webinarplattform benutze ich? Wie gut beherrsche ich die Webinarplattform? Wie erstelle ich eine webgerechte Präsentation? Wie ist mein Plan B?

Damit Sie einen Eindruck über die Möglichkeiten von Webinaren bekommen, zeigte Michael Schmettkamp im zweiten Teil seines Vortrags einige Webcasting-Plattformen und deren Handhabung. Darüber hinaus demonstrierte er einige Anwendungsbeispiele zur Durchführung professioneller Webinare. – Versprechen eingelöst! Inkl. eindrucksvollem Erleben zum Einstieg, als die Gattin unseres Finanzvorstands Willi Kreh binnen Minuten ein Webinar anlegen durfte, beeindruckend! Edudip ist die Software, dort ist auch Inkasso möglich (gegen 10%; Kauf erforderlich, Testversion ist möglich). Dann ging's um Varianten von Webinaren und einer Ablaufstruktur mit Planen, Einrichten, Durchführen. Weitere Plattformen wurden genannt und teils auch gezeigt: spread, webex, citrix. Verstärkende Elemente sind interaktives Whiteboard, Screensharing – immer wieder gespickt mit wichtigen Praxis-Tipps, wie bei starkem Datenstrom Webcam lieber auszuschalten, deshalb etwa Upload von PPT-Dateien ggf. als pdf. Chat-Verlauf speichern, um z.B. Word-Doku ausdrucken zu können. Wichtige Fragen waren: Zuschalten Mikro;

Gruppenarbeiten; virtuelle Pinn-Wände, Mindmaps. – Bei der webgerechten Visualisierung kamen grundsätzliche PPT-Aspekte ins Spiel, siehe kurz & groß, Ikonen – Hören besser als Vorlesen (28% mehr behalten, 79% mehr Kreation lt. einer Studie), die letztlich auch für Präsenz gelten Prezi.com als Alternative zu PPT? –

Quintessenz fürs Webinar-Anwenden: Üben – Teilnehmer einbeziehen – Vorbereitung! – Plattform-Mix – Plan B. – Mein Fazit: Vor allem fürs Vorbereiten von Präsenz und deren Nachbereitung hilfreich (z.B. anstelle telefonieren).

Dipl.-Math. Konrad Fassnacht, Geschäftsführer der FCT Akademie GmbH, www.fct-akademie.com:

Distance Learning Best Practice.



Konrad Fassnacht

Zum Einstieg gab's eine kurze Diskussion zu erforderlicher ZFU-Zulassung für Fernunterricht – relevant dann, wenn ein btc-Kurs, relevant offenbar auch, ob Tutor-Begleitung – Die Basis fürs Ganze sah der Referent im veränderten Lernen (just in time, praxisorientiert, dezentral, Methoden-Vielfalt, integriert in Job, vernetzte Medien) – und doch „alter Hut“, wie er anhand von Folien zeigte, die bereits anderthalb Jahrzehnte alt waren. Doch nun sei vieles möglich, was früher gewünscht (und erahnt) war, eben u.a. mithilfe von Social Media! Letztlich sei das Verhalten von Lernenden durchaus ähnlich wie in Präsenz; Social Media könnten anstelle von LMS (Learning Management System) genutzt werden. Web 2.0-Technologie führe so zu eLearning 2.0. Neu war in diesem Vortrag das Thema „Diskussions-Foren“, für Nachrichten-Austausch wie auch für virtuelle Übungen. Blogs wurden aufgegriffen (siehe

<http://fctakademie.wordpress.com>), z.B. als Lerntagebuch parallel zu Blended-Learning-Modulen. Wikis ggf. nur mit Kernfunktionen nutzen, d.h. Artikel / Diskussion / Seite bearbeiten / Versionen / Autoren (z.B. via Lernplattform OLAT). Podcasts und Vodcasts einbinden? Thematik ist dann user generated content, via Social Media ergänzend zum Mitmachen und Reflektieren. – Diverse konkrete Beispiele kamen als Präsentation, teils mit Social Media-Anwendung. Interessant auch die Just-in-time-Umfrage via FB, die unterschiedlich intensives Nutzen der diversen Plattformen zeigte.

Versuch eines Fazits mit meinem Schlusswort: Jeder im Kreise hatte etwas Neues gesehen/gehört/gelernt – und die meisten sich bereits auf einer neuen Plattform angemeldet („mussten wir ja“ ;-)...). Mitgegeben habe ich der Runde ein Zitat von Bill Gates, sinngemäß: „In fünf Jahren werden die herkömmlichen Universitäten verschwunden sein – alle Inhalte werden auf YouTube abrufbar bereitstehen!“ Übrigens aus dem Jahr 2003.

... Fakt ist, entwickelt hat sich beim ersten Impulstag etwas immer dann, wenn Diskussions-Beiträge Leben in die Bude brachten. So zeigte sich, dass Präsenz doch immer noch zu mehr führt als reines Distanz-Lernen: Blended Learning ist die Begrifflichkeit, die auch am 17.03. mehrfach vonseiten der Referenten fiel. Gute Aussichten für alle, die sich mit dem Themenkreis befassen und für sich und ihr Angebot einen Mehrwert schaffen, siehe Kollegin Zamyat M. Klein, die Suggestopädie online-fähig gemacht hat, alle Achtung! Auch sie war übrigens dabei, dazuzulernen – in Präsenz ...

Übrigens gilt generell: Arbeiten mithilfe Social Media ist immer so sicher (oder nicht) wie im Internet überhaupt! 

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

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

- Beate Allendorf
www.beateallendorf-trainingcoaching.de

Dipl.-Bw. (FH) Oliver Büchel
www.sales-compass.de

Yvonne Dangelmaier
www.konzeptor-aktiv.de

Dipl.-Bw. (VWA) Georg Dauth
www.gedam.de

Dieter E. Gellermann
www.d-e-g.de

Dipl.-Bw. Christine Görzen
www.christine-goerzen.de

Bw. Anke Henzel

Dipl. Wirt.-Ing. Markus Herzog
www.herzog-consulting.de

Michael Hihn
www.wissen-managen.de

Bw. (IHK) Christine Hilberink
www.einfach-passend.de

Hans Hulbert
www.das-seminarwerk.de

Patrick Kaiser

Michael Koch
www.blauer-kompass.de

Heike Kruse

Maike Lenz-Scheele
www.lenz4business.de

Dipl.-Übersetzerin (Univ.) Sabine Massenkeil-Kultus

Dipl.-Verwaltungswirtin Inga-Britt Meyer-Stüve
www.cleo-coaching.de

Melanie Ring
www.empower-ring.de

Wolfgang Schmitz

Dipl.-Bw. Oliver Schumacher
www.verkaufsresultate.de

Hans-Jürgen Sönke
www.safe-time.de

M. Edu. Dipl.-Soz.-Päd. (FH) Christa Stahl-Lang

Dipl.-Red. (FH) Angelo Stefanou
www.crown-tec.de

M.A. Monika Weber

Dipl.-Ing. (FH) Monika Wörle-Bauer

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.SUnternehmensentwicklung.de

KT Bildungscontrolling

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

KT Qualität und Innovation

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

KT Social Media

Interessenten melden sich bitte unter info@gabal.de

KT STUFEN zum Erfolg

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



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. 

RG Stuttgart/ Mittlerer Neckar

Wie geht der Kunde ins Netz

Netzwerk-Veranstaltung im Stuttgarter Haus der Wirtschaft

Stuttgart – Dem Erfolgsgeheimnis von Unternehmensnetzwerken auf die Spur begab sich im Februar eine Veranstaltung im Haus der Wirtschaft in Stuttgart. Unter der Schirmherrschaft der Wirtschaftsförderung der Region Stuttgart wurde die Veranstaltung von verschiedenen Stuttgarter Unternehmensnetzwerken organisiert. Allein die Vielzahl an Anmeldungen zeigte, dass großer Bedarf an einer solchen Veranstaltung besteht. Knapp 200 Teilnehmer konnten nach einer Keynote von Sprecher Siegfried Haider und einer anschließenden Podiumsdiskussion die gewonnenen Eindrücke gleich in die Tat umsetzen und neue Kontakte knüpfen und bestehende vertiefen. Monika Heilmann beteiligte sich als Leiterin der GABAL Regionalgruppe Stuttgart/ Mittlerer Neckar aktiv an der Vorbereitung und mit einem Stand zur Vorstellung von GABAL e.V. am Netzwerkabend.

Moderator Dr. Walter Rogg, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung der Region Stuttgart GmbH, verwies in seiner Begrüßung auf die steigende Bedeutung von Netzwerken beim Aufbau und Erfolg von Unternehmen. Bestätigt wurde er dabei von der großen Anzahl an Anmeldungen. Das Teilnehmer-Limit wurde mehrmals nach oben gesetzt.

Hauptredner Siegfried Haider, Experte für professionelle Selbstvermarktung, machte zu Beginn seines Vortrags deutlich, dass Netzwerken immer ein klares Ziel verfolgen muss, beispielsweise bekannter zu werden oder mehr Umsatz zu erwirtschaften. Gerade soziale Netzwerke würden oft ziellos genutzt und dadurch viel Zeit vergeudet. Auch sei es längst überholt, Erfolg nur nach der Anzahl der Kontakte zu beurteilen, viel wichtiger sei deren Qualität.

Haider zufolge muss sich beim Networking – egal ob on- oder offline – jeder die folgenden fünf Fragen stellen:

Bin ich ein Netzwerk-Typ?

Sprich, will ich auf Leute zugehen und habe ich die erforderliche unternehmerische Einstellung?

Wer bin ich?

Hier spiele die entscheidende Rolle, Vertrauen aufzubauen. Dies erfolge durch ein vertrauenswürdige Produktangebot, eine vertrauenswürdige Kommunikation und dadurch, den Nutzen eines Produkts oder einer Dienstleistung in den Vordergrund zu stellen.

Wozu netzwerke ich?

Egal welches Ziel verfolgt wird, müsse man beachten, erst in Vorleistung zu gehen: „Netzwerken ist immer erst geben und dann nehmen.“

Wer kennt mich/soll mich kennen?

Welche Netzwerk-Tools setze ich ein? An diesem Punkt empfahl Haider kreative Give-aways, die beim Empfänger im Kopf haften bleiben.



Foto: André Brückner

Vertreter der veranstaltenden Organisationen stellten ihre Netzwerke im Anschluss an die Keynote vor und diskutierten die Frage, wie Netzwerke für den unternehmerischen Erfolg genutzt werden können. Dabei kam zum Ausdruck, dass zwar jedes der Netzwerke unterschiedlich ausgerichtet ist und seine eigene Zielgruppe hat. Dennoch ergänzen sich die Organisationen in einzelnen Punkten, so dass es durchaus Mehrwert bieten kann, in verschiedenen Netzwerken tätig zu sein. Übereinstimmung herrschte darin, dass das Internet hervorragende Möglichkeiten zur Kontakthanbahnung bietet, den persönlichen Kontakt aber nicht ersetzen kann.

Nach der Podiumsdiskussion hatten die Teilnehmer die Gelegenheit, sich an den Infoständen der Netzwerke zu informieren, die Theorie bei Imbiss und Getränken sofort in die Praxis umzusetzen, neue Netzwerkkontakte zu knüpfen oder bestehende zu pflegen. 

Beitrag von Karsten Eiß und Monika Heilmann



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

RG Berlin-Brandenburg

Die RG ist mit zwei aktuellen Themen im Jahr 2012 gestartet. Im Januar ging es los mit „Social Media Marketing“. Der Referent Carsten Wiegrefe gab in seinem Vortrag einen Einblick in einige bekannte Web 2.0-Tools und demonstrierte danach das Zusammenspiel von XING, Twitter und Facebook mit einem Weblog live. Die anschließende Diskussion setzte sich kritisch mit den Möglichkeiten von Web 2.0 auseinander: Müssen Trainer, Berater, Personalentwickler und Coaches unbedingt diese Tools nutzen? Worin liegt genau der Mehrwert dieser Möglichkeiten? Oder ist es gegebenenfalls nur Mehrarbeit? Auf Grund der intensiven Diskussion beschlossen die Anwesenden, dieses Thema auf der nächsten Veranstaltung zu vertiefen.

Im März stand das Lernmanagementsystem Moodle auf der Tagesordnung.



Carsten Wiegrefe

Zur Vorbereitung wurde für die Regionalgruppe ein virtueller Raum innerhalb einer Moodle-Installation eingerichtet, mit dem Ziel, das regionalgruppenspezifische Wissen zu vernetzen. Der weitere Aufbau eines regionalen virtuellen Teams mit Wikis, Foren, Blogs und einer Trainer-Datenbank innerhalb von Moodle soll der Schwerpunkt im Jahr 2012 werden. Perspektivisch können Mitglieder und interessierte Gäste die vielfältigen Möglichkeiten von Moodle in der Regionalgruppe praktisch kennen lernen. Die Version Moodle 2 eignet sich nicht nur für Online-Trainings und E-Learning, sondern auch für Learning Communities of Practice. **Nächster Termin: 2. Mai, Dr. Rudolf Müller zum Thema „Selbstvermarktung“** 

Dr. Kirsten Jensen-Dämmrich und Carsten Wiegrefe
rg-berlin-brandenburg@gabal.de

Jahresabschlussveranstaltung der RG Oberbayern

Unter dem Motto „Wein, Praline und Co.medy“ fand am 14.12.2011 die etwas andere Jahresabschlussveranstaltung der RG Oberbayern statt.

Weihnachten ist das Fest der Sinne und genau diese wurden bei den begeisterten Teilnehmern angesprochen. Wann nehmen wir uns in der oft so stressigen Vorweihnachtszeit schon einmal die Zeit zu riechen, zu schmecken, zu fühlen und ausgiebig zu lachen?

Claudia und Walter Vogelsberger brachten uns mit spürbarer Begeisterung die Welt der österreichischen Weine näher. Besonders faszinierend war, dass es neben den bewährten „Klassikern“ – wie dem Grünen Veltliner – auch größtenteils unbekanntere Rebsorten – z.B. Marillon oder den sogenannten Gemischten Satz – zu probieren gab. Zu jedem Wein gab es eine ausführliche Erklärung, garniert mit manch spannender Geschichte von den Weingütern oder den Winzern.

Zwischendrin erfreuten Bente Lay und Volker Ludwig uns mit Sketchen und Kabarett rund um das Thema „Wein“.

Den Abschluss bildete die einzigartige Anti-Stress-Praline der Firma Madlon.



Anti-Stress-Praline

Frau Drey klärte uns auf, dass der intensive Genuss dieser Praline die absolute Entspannung bringt. Von dieser Wirkung konnten wir uns auch gleich selbst überzeugen.

Es war alles in allem ein abwechslungsreicher, informativer und genussreicher Abend, für den das Orgateam allen Teilnehmern und Gästen Danke sagt. 

Mitglieder-Vorteile

GABAL Mitglieder genießen neben den wertvollen Vorteilen eines Netzwerks viele geldwerte Vorteile „auf Wunsch“:

- Legamaster: 15 % auf die Katalog-Angebote
- METALOG: 50 % auf Workshop-Angebote
- Trainerversorgung: kostenfreie Mitgliedschaft (als Voraussetzung ...)
- Kollegen-Preise von Mitgliedern für Mitglieder
- Teilnahme an Veranstaltungen kooperierender Verbände (bdvb, BDVT, DVNLP, Strategie Forum, GfA, GPM) und Veranstalter (Unternehmen Erfolg, SWOP) zu Sonderkonditionen
- Seminarportal.de: 25 % für GABAListen
- 20 % Nachlass auf die Medien des GABAL Verlags und der 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

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,- €

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
Deutsches Institut für Marketing
Hohenstaufenring 43-45
D-50674 Köln
Fon 0221 - 99 55 5-100, Fax -10 77
michael.bernecker@gabal.de

- Hochschule

André Jünger
Birkenweg 1, D-63263 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 - 9 142-0, 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

Dr. Kerstin Jensen-Dämmrich
Fon 030 - 88 70 6-40 31
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

Prof. Dr. Michael Bernecker
Fon 02 21 - 99 55 5-100
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Main

Anfragen bitte an info@gabal.de

RG Rhein-Neckar

Bernhard Lorenz
Fon 01 70 - 34 83 50 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
Fon 0201 - 72 65 8-84
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 Dostal
Headoffice brainbox®
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straßengel
Fon +43 (0)3124 - 511-83
oesterreich@gabal.de

GABAL Schweiz

Prof. Dr. phil. Jürg Meier, JUMIBA
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 (verantwort.),
Erna Theresia Schäfer

Druckkoordination und Versand:

Laserline Berlin

Beilagen:

Akademie für Geschäftserfolg, RA Achim Zimmermann

Die GABAL impulse erscheinen Ende April, Ende August und Ende Dezember, Auflage 1.500
Redaktionsschluss der nächsten GABAL impulse: 15.07.2012

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!

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.



In 30-Minuten wissen
Ihre Teilnehmer mehr!

Konflikte im Team
Marketing
Mitarbeitergespräche
Problemlösung
Teamentwicklung
Kommunikation
Problemanalyse
Gesprächstechniken
Arbeitsplatzorganisation

30-Minuten-Trainings

Motivation Verkauf
Konflikte lösen
Besprechungsmanagement
Visualisierungstechniken
Führung

... und weitere 60 lieferbare Themen.

**Neugierig? Dann fordern Sie 1 Produkt
Ihrer Wahl 14 Tage zur Ansicht an.**

Einfach Code einscannen

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



oder Suchbegriff „30-Minuten“ unter:

www.juenger.de

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