

Frühjahrs-Impulstag 9. März 2013

GABAL-impulse 3/2012

Inhalt

Editorial	2
Aktuelles	
Einladung zur Mitgliederversammlung	2
Praxis	
Erfolg ist machbar	3
Ältere Mitarbeiter nachhaltig weiterbilden	4
Überzeugende Rhetorik und Körpersprache für Trainer	5
Kurzübersicht zur Einkommensteuer	6
Marketinggrundsätze für Trainer/-innen	7
Literatur	
Rezensionen	9
Aktivitäten	
Veranstaltungen	10
Nachlese	
Herbst-Impulstag 2012	11
RG-Aktivitäten	
RG Berlin-Brandenburg	13
RG Rhein-Main mit neuem Team	13
RG Stuttgart/Mittl. Neckar	14
Service	
Adressenliste	15
Impressum	15

Marketing für Trainer, Berater, Coachs



Erleben Sie sofort umsetzbare Bausteine, um sich erfolgreicher am Markt zu positionieren, sich in Netzwerke einzubringen – letztlich Ihre Marke zu bilden.

Ort: Leonardo Hotel Mannheim-Ladenburg

Impulstage 2013 aktuell auf:
www.impulstage.gabal.de



Schönen guten Tag,

wieder steht ein Jahreswechsel ins Haus, mit vielen Veränderungswünschen und guten Vorsätzen. Das passt zur Thematik unseres ersten GABAL Herbst-Impulstages 2012, der ebenso erfolgreich verlief wie der erste Frühjahrs-Impulstag in Köln. Damals ging es um „Weiterbildung und Social Media“, jetzt um „Weiterbildung für eine ausgewogene Lebens-Balance“. Ein Highlight war die Verleihung der Ehren-Mitgliedschaft an Prof. Dr. Lothar Seiwert. Zu all dem mehr ab Seite 11.

Dies war nur eine von vielen Veränderungen im abgelaufenen Jahr, nämlich weg vom klassischen Symposium mit zwei Tagen und zwei Workshop-Strängen, hin zum Eintäger, dafür zweimal im Jahr – und „nur“ ein Workshop-Strang anstelle der „Qual der Wahl“, alle Angebote nutzen können, das war die Idee. Die gut angekommen ist: Mit jeweils deutlich über 60 Teilnehmenden konnten wir wieder eine kalkulierbare Größe erreichen und haben gelernt, den „content“ wieder zu entzerren, zu Gunsten von mehr Pausen und Netzwerken – siehe dazu den Beitrag zum GABAL Frühjahrs-Impulstag 2013 Seite 12!

Welche weiteren Veränderungen haben sich angedeutet? Die Mitglieder-Versammlung findet nun immer im Frühjahr statt, damit wir unser Jahres-Budget frühzeitig zur Abstimmung stellen. Und dann hatte die Bundesregierung mit dem Jahressteuer-Gesetz im Herbst für viel Aufruhr gesorgt. Allerdings sind jene Pläne, Bildungsangebote generell MwSt.-frei zu stellen, nun vorläufig vom Tisch – was maßgeblich u.a. dem Branchenverband VDZ zu verdanken ist. Einfluss bei den entsprechenden politischen Gremien hatte unser Dachverband DVWO genommen, mit einer Online-Abstimmung, an der hoffentlich viele GABA-Listen teilgenommen haben. Dazu auch der Wuppertaler Kreis, die entsprechende Organisation der großen Bildungsanbieter, sowie Kollegen-Verbände außerhalb des DVWO mit einer Petition: Das Thema wird uns weiter beschäftigen, wir halten Sie auf dem Laufenden.

Natürlich gibt's News aus den Regionen und von Koop-Partnern, etwa das Jubiläums-STUFEN-Buch, das Sie als Mitglied Mitte März erhalten werden, zusammen mit dem Buchgutschein 2013 und dem GABAL Verlags-Katalog zur Auswahl Ihrer Wunsch-Bücher.

Und Ihre persönlichen Veränderungswünsche? Vielleicht gehört dazu auch, 2013 mehr zu tun, neue Kunden zu finden und bestehende zu binden. Dann ist der Frühjahrs-Impulstag genau richtig für Sie! Und deshalb finden Sie uns auch 2013 wieder auf diversen Messen, jedenfalls vertreten durch unsere wichtigste Person, Erna Schäfer, unsere Geschäftsstellen-Leiterin. Sie erfahren jeweils rechtzeitig via E-Letter, wo Sie uns wie finden.

Ein erfolgreiches, angenehmes, gesundes 2013 wünsche ich Ihnen

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

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

Einladung zur Mitglieder-versammlung

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

**am 8. März 2013, 19:00 Uhr,
in Mannheim-Ladenburg,
Hotel Leonardo.**

Folgende Tagesordnung ist vorgesehen:

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

Erläuterung zu TOP 7 Satzungsänderungen. Diese betreffen:

§ 4, Abs. 2 c Studentische Mitgliedschaft

... die Voraussetzung ist jährlich durch eine aktuelle Studentenbescheinigung nachzuweisen, **NEU: erfolgt dieser Nachweis nicht bis zum 30.9. eines Geschäftsjahres, wird die Studentische Mitgliedschaft ab dem 1.1. des Folgejahres in eine Ordentliche Mitgliedschaft umgewandelt.**

§ 15, Abs. 1 Auflösung

1) Im Falle der Auflösung des Vereins soll der Sprecher des Vorstandsteams oder zwei andere Vorstandsmitglieder und das für Finanzen verantwortliche Vorstandsmitglied die Vermögensliquidation vornehmen.

Nach Zahlung aller Verbindlichkeiten sollen alle noch vorhandenen Vermögenswerte an die gemeinnützige Stiftung STUFEN zum Erfolg, mit Sitz in Mainz, übertragen werden. **NEU: Bei Auflösung der Körperschaft oder bei Wegfall steuerbegünstigter Zwecke fällt das Vermögen der Körperschaft an die gemeinnützig anerkannte Stiftung STUFEN zum Erfolg, mit Sitz in Bietigheim-Bissingen, die es unmittelbar und ausschließlich für gemeinnützige, mildtätige oder kirchliche Zwecke zu verwenden hat.**

Wir freuen uns, wenn Sie dabei sind! Bitte melden Sie sich in der Geschäftsstelle an.



Erfolg ist machbar – denn Erfolg ist lehr- und lernbar!



Prof. Dr. Hardy Wagner

Mit der Erarbeitung dieser fundamentalen Erkenntnisse und ihrer Nutzung beschäftigt sich GABAL seit Gründung in 1976. Vielen heutigen GABAL Mitgliedern dürfte dieser Hintergrund jedoch gar nicht bekannt sein.

Diese Informationslücke vermag die STUFEN Dokumentation, Erfolg ist machbar, zu schließen. Der Herausgeber, GABAL Ehren-Vorsitzender Prof. Dr. Hardy Wagner, ist nicht nur Urheber des STUFEN-Konzepts, sondern auch maßgebender Mitgründer des GABAL e. V., des GABAL Verlags und der Bildungs-Stiftung STUFEN

zum Erfolg, die insoweit durchaus zu Recht als GABAL Schwester gilt.

In dieser Veröffentlichung wird die Entwicklung von GABAL Verband und Verlag in Einzelheiten aufgezeichnet, sodass der „rote Faden“ einer sich entwickelnden Erfolgs-Methodologie erkennbar wird, basierend auf der EKS, auf pragmatischen Persönlichkeits-Struktur-Analysen und nicht zuletzt auf einer international bewährten Mental-Trainings-Methodik.

Das Buch lässt die leidenschaftliche Sorge des Herausgebers um fundierte Bildung für unsere Jugend spüren: Es geht hier um Menschen – ein zutiefst humanes Anliegen mit einer zugleich essenziell gesellschaftlich-ökonomischen Dimension. Unsere Jugend – das sind die künftigen Arbeitskräfte und Verantwortungsträger, die entscheidende Ressource in unserem exportorientierten und rohstoffarmen Land.

Die Dokumentation – erarbeitet gemeinsam mit rd. 30 Weggefährten – zeigt die werthaltigen Aspekte „grundlegender“ Schlüssel-Kompetenzen.

An Hand von Beispielen praktikabler Umsetzung werden die STUFEN Potenziale aufgezeigt, nicht zuletzt das „STUFEN Ausbilder-Konzept“, das unsere weltweit anerkannte

duale Ausbildung um beruflich und persönlich essenzielle „grundlegende“ Schlüsselkompetenzen ergänzt und vertieft.

Hardy Wagner hat GABAL rd. 1.000 Dokumentationen gespendet, sodass alle Mitglieder diesen STUFEN Band – als Geschenk des Ehren-Vorsitzenden – im März zusammen mit dem Buch-Gutschein erhalten. 

Prof. Dr. Hardy Wagner
Vorsitzender des Kuratoriums
Stiftung STUFEN zum Erfolg
Hardy.Wagner@STUFENzumErfolg.de



Für die Werbung zweier ordentlicher Mitglieder innerhalb eines Jahres erhalten Sie als Dankeschön die unentgeltliche Teilnahme an einem unserer Impulstage (ohne Reise-/Übernachungskosten) oder wahlweise je einen Büchergutschein i.H.v. von € 40,00 auf alle Medien des GABAL Verlages.

Gelebtes Projektmanagement

Wichtigster Schwerpunkt in der Erwachsenenbildung 2012 ist das Thema „Projektmanagement“. Deutsche Firmen suchen im Augenblick dringend qualifizierte Mitarbeiter – vor allem Projektleiter (m/w). Viele Projekte werden derzeit geplant und sollen die Unternehmenszukunft sichern. Schlüssel dazu sind geschulte Projektleiter (m/w) und schnell handelnde Projektteams.

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.

Nicole Hobbie · Prolog GmbH · Georgstraße 76 · 26349 Jaderberg
Telefon 04454 8221 · Fax 04454 532 · E-Mail: info@prolog.de · www.prolog.de



Prolog-Trainer: Berufserfahrung in Projektmethodik seit über 30 Jahren

Ältere Mitarbeiter nachhaltig weiterbilden – Punkten Sie mit Ihrer betrieblichen Weiterbildung



Rolf Dindorf

Das Thema „Weiterbildung der Generation 45+“ wird zunehmend ein wichtiger Gesichtspunkt für die Personalentwicklung. Dadurch ergeben sich neue Herausforderungen für das Personalmanagement und den unmittelbar Vorgesetzten. Ein Aspekt davon ist der häufig fehlende Antrieb älterer Arbeitnehmer, an Weiterbildungsveranstaltungen teilzunehmen. Gemäß der aktuellen IW-Weiterbildungserhebung des Instituts der deutschen Wirtschaft berichten etwa ein Drittel der Unternehmen von Motivationsproblemen bei älteren Erwerbstätigen. Wie lassen sich diese nachhaltig für betriebliche Qualifizierungsangebote aktivieren?

Der Erfahrung nach verfügen derzeit nur wenige Firmen und Organisationen über ein demografieorientiertes Bildungsmanagement. Und das, obwohl sich die Betriebe mit Fachkräftemangel und einer Belegschaft von immer höherem Altersdurchschnitt konfrontiert sehen. Geprägt von einer Personalpolitik, in der ältere Beschäftigte lieber durch Jüngere ersetzt werden, fehlt das Problembewusstsein für eine altersgerechte Weiterbildung. Strukturen und Abläufe sind auf die Altersgruppe der 20- bis 40-Jährigen ausgelegt. Zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens bedarf es jedoch entscheidender Schritte zu einer nachhaltigen strategischen Qualifizierung älterer Belegschaftsmitglieder. Die Nützlichkeit eines Bildungsmanagements 45+ ergibt sich sowohl durch eine verbesserte Marktposition als auch durch einen Imagegewinn. Gerade in Hinblick auf den Wettbewerb um die besten

Köpfe liefert ein transferorientiertes Weiterbildungsangebot einen deutlichen Vorteil.

Um ältere Beschäftigte auf die „Herausforderung Weiterbildung“ vorzubereiten, ist eine einfühlsame Steuerung notwendig. Dabei sind die Bedürfnisse der älteren Lerner ebenso zu berücksichtigen wie ihre Ängste und inneren Einstellungen. Im biografischen Gepäck lebens- und berufserfahrener Arbeitnehmer befindet sich häufig eine Vielzahl negativer Erfahrungen aus der Schul- und Ausbildungszeit. Daher reagiert diese Zielgruppe eher reserviert auf Weiterbildungsangebote. Dazu kommt, dass die systematische Qualifizierung Älterer jahrelang vor dem Hintergrund von Vorruhestandsregelungen und Altersteilzeitbestimmungen vernachlässigt wurde. Viele Belegschaftsmitglieder im fortgeschrittenen Alter empfinden es geradezu als Abqualifizierung, noch einmal auf ein Seminar geschickt zu werden. Sie vermissen in diesem Zusammenhang eine Würdigung ihrer jahrzehntelangen Erfahrungen.

Vor diesem Hintergrund verbietet es sich, erfahrene Belegschaftsmitglieder in Standardtrainings zu schulen. Ein auf diese Zielgruppe zugeschnittenes Seminar sollte an das Wissen und die Kompetenzen der Betroffenen anknüpfen. Berücksichtigt werden muss auch die letzte absolvierte Weiterbildung des Mitarbeiters. Gerade bei älteren Beschäftigten kann diese schon länger zurückliegen. In diesem Fall ist eine Sicherheit und Vertrauen stiftende Atmosphäre ohne zusätzlichen Stress von besonderer Bedeutung. Auch der Einsatz vermeintlich sinnvoller E-Learning-Angebote muss kritisch in Bezug auf die Zielgruppe und den Lerntransfer hinterfragt werden.

Der Erfolg einer Bildungsmaßnahme für ältere Mitarbeiter hängt darüber hinaus von der richtigen Wahl der Lehrperson ab. Inwieweit kennt sie die Stärken und Schwächen dieser Zielgruppe? Verfügt der Trainer, sofern er selbst jünger ist, über die emotionale Kompetenz, sich in die älteren Teilnehmer hineinzuversetzen? Hat er sein Methodenrepertoire auf die Adressaten abgestimmt? Ermöglicht

seine Vorgehensweise eigenständiges Lernen? In der Praxis finden sich häufig noch Seminare mit dem Charakter einer zähen 08/15-Veranstaltung. Deren Nutzen und damit der „Return on Investment“ konvergieren damit gegen null.

Neben attraktiven und interessanten Inhalten hängt der Erfolg der Bildungsmaßnahme von der betrieblichen Perspektive für den älteren Arbeitnehmer ab. Bei geringer Aussicht auf berufliche Vorteile im Unternehmen fehlt der Anreiz für den Besuch einer Weiterbildungsmaßnahme. Hier ist die Personalabteilung gefragt. Es gilt, neue Karrierewege für ältere Arbeitnehmer zu entwickeln. Dabei müssen sich die Entscheidungsträger selbstkritisch hinterfragen, inwieweit ein strukturiertes betriebliches Bildungs- und Talentmanagement vorliegt. Ist es flexibel und innovativ genug, den zukünftigen demografischen Herausforderungen zu begegnen? Im Gegensatz zu den Großunternehmen und -organisationen verfügen viele kleine und mittelständische Firmen noch nicht über ein ausgereiftes Bildungs- und Talentmanagement. Gleichzeitig verschärft sich der Wettbewerb um die klügsten Köpfe. Warum daher abwarten und auf wertvolles Wissen verzichten? Kleine und mittelständische Unternehmen sind aufgrund ihrer Betriebsgröße rascher in der Lage zu reagieren. Doch warum nicht agieren und mit einem ausgereiften Bildungs- und Talentmanagement sich als attraktiver Mittelständler positionieren?

Eine nachhaltige und verantwortungsbewusste Potenzialpolitik setzt erfahrene Verantwortliche voraus. Das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln kommt jedoch zum Resultat: „Erfolgreiches Talentmanagement ist in erster Linie eine Führungskräftekompetenz. Doch die Chefs haben oftmals gar nicht das nötige Rüstzeug: Nur 38 Prozent der Unternehmen schulen ihre Vorgesetzten auf diesem Feld; und lediglich 24 Prozent der Betriebe verpflichten ihre Führungskräfte mittels Zielvereinbarungen zum Talentmanagement“. ...
Lesen Sie weiter auf www.gabal.de/wissensarchiv.html 

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

Überzeugende Rhetorik und Körpersprache für Trainer

Nicht nur Manager, Führungskräfte oder Verkäufer profitieren massiv von nonverbaler Kommunikation, sondern auch Trainer. Weshalb ist das so?

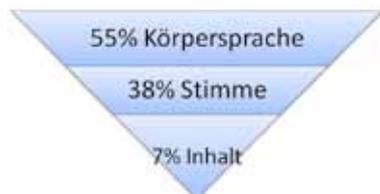
Zumindest die Top-Trainer sind nicht nur Wissensvermittler, sondern auch Meinungsführer. Dazu gehören die inhaltlich fundierten Kollegen wie Marshall Goldsmith ebenso wie die, die sowieso stärker vom Auftritt leben, wie beispielsweise ein Anthony Robbins.

Der Trainer, der durch sein persönliches Auftreten motiviert, ist einflussreicher als der, der allein durch Fakten und Zahlen seine Meinung präsentiert. Nonverbale Strategien und Techniken können Sie nutzen, um andere Menschen für eine Idee zu überzeugen oder sie für eine gemeinsame Herausforderung kommunikativ zu begeistern.

Weshalb können Sie mit Körpersprache so leicht die Führung übernehmen?

Und wieso ist es möglich, nach einem Seminar für Körpersprache so drastisch Ihre Wirkung zu steigern? Der Grund ist einfach: Mit der Bereitschaft, sich auf die nonverbale Kommunikation zu fokussieren, konzentrieren Sie sich direkt auf die Faktoren, mit denen Sie wissenschaftlich fundiert Einfluss ausüben.

Alle Ergebnisse der Kommunikationsforschung gliedern die Effektivität von Kommunikation in drei Bestandteile auf, die Ihre Wirkung bestimmen:



Wie Sie als Trainer, in natürlicher Weise, mit Ihrer Körpersprache innerhalb kürzester Zeit die Konzentration Ihrer Teilnehmer auf positive Ziele – oder auf sich selbst – lenken, ist rasch erlernbar. Selbst individualistisch eingestellte Zuhörer und Zuschauer, die sich sonst der Gruppendynamik entziehen, werden Sie respektvoll akzeptieren.

Mittels Körpersprache aktivieren Sie in einem natürlichen Prozess ältere Regionen im Gehirn. Auf einfache Art und Weise werden so die emotionale Reaktionen Ihrer Gruppen bewusst in Richtung gemeinsamer Aktionen gelenkt. Selbst bei Großgruppen ist eine erheblich intensivere Reaktion auf Ihr Verhalten hervorzulocken auf alleine auf Ihre Worte.

Woher ich das weiß? Ich selbst mache seit 30 Jahren Seminare und Coachings für Körpersprache und Rhetorik und halte seit 15 Jahren Vorträge vor Gruppen in allen Größen. Je größer eine Gruppe ist, desto leichter ist sie beeinflussbar. Das ist erstaunlich – aber für geübte Redner eine wunderbare Tatsache (meistens sind die Honorare bei größeren Gruppen angenehmer).

Diese drei Fehler machen normale Rhetoriktrainings:

1. Sie berufen sich auf Vortragsweisen aus der Antike. Das ist eher historisch relevant.
2. Es fehlen die Kenntnisse der modernen psychologischen und neurologischen Forschung.
3. Die Trainer kennen nur Standards, die Sie in jedem Buch lesen können (verschränkte Arme, übergeschlagene Beine usw).

Sie können weit über das normale Niveau hinaus nicht nur einzelne Gesten, sondern die gesamte Dynamik, mit der Gesten ausgeführt werden, steuern. Es existiert ein komplettes und praktikables System zur Körpersprache, das Sie überall einsetzen können: Vorträge, Auftraggeber motivieren, Verkauf, Verhandlungen oder bei Präsentationen. Und das Erfreulichste, Sie werden damit ganz natürlich wirken!

Ihre plastische Vortragsweise wird durch eine lebendige Körpersprache gefördert und damit die Anschaulichkeit Ihres Vortrages. Sie werden entspannt in Treffen mit Kunden, Kollegen oder Mitarbeitern gehen, da Sie sich Ihrer persönlichen Wirkung erheblich bewusster sind. Falls Sie diese Fähigkeiten gerne persönlich erwerben möchten, sollten Sie dies im Coaching oder im Seminar erlernen und einüben. Wer jemals eine motorische Fähigkeit – und genau das ist ja Körpersprache, wie beispielsweise Schwimmen – über ein Buch lernen wollte und dann ins Wasser ging, wird schnell begreifen, weshalb das mit einem Trainer effektiver funktioniert.

Die Regeln der Kinesik für nonverbale Kommunikation

Der Anthropologe Ray Birdwhistell führte den Begriff Kinesik ein, um die Wirkung von Körperbewegungen in der Kommunikation zu beschreiben. Die Kinesik (nonverbale Kommunikation) gliedert sich in:

- Motorik (Bewegungsverhalten)
- Mimik
- Gestik
- Pantomimik (Körperhaltung)
- Taxis (Bewegungsausrichtung)
- Axialorientierung (Kopf bzw. Rumpf)
- Taktilkontakte
- Blickkontakte
- Lokomotorik (Fortbewegung)
- Proxemik (Distanzregelung)

Mit dieser Einteilung arbeitet ein großer Teil der internationalen wissenschaftlichen Forschung. Insbesondere die Lokomotorik und die Proxemik sind von entscheidender Bedeutung für Trainer, da sie mit diesem Know-how den Seminarraum beherrschen.

Samy Molcho: Die Körpersprache ist der Handschuh der Seele?

Der in Deutschland, Österreich und der Schweiz renommierte Pantomime und Autor Samy Molcho ist der Meinung, dass die Körpersprache eine passive Funktion unserer seelischen Aktivierung ist. In mehreren Interviews bezeichnete er die Körpersprache als „Handschuh der Seele“.

Das ist sicherlich richtig, weist allerdings nur auf die eine Seite der Medaille hin. Tatsächlich zeigt die Forschung der neueren Zeit, dass es einen weiteren Aspekt gibt. Es lohnt sich für Sie, sich mit neurologischen Erkenntnissen vertraut zu machen, da Sie damit spürbar Einfluss auf Ihre eigenen psychischen Prozesse gewinnen können.

Mehrfach abgesichert, und wissenschaftlich fundiert, hat unsere Körpersprache rekursiv Einfluss auf unser Wohlbefinden. (Weitere Infos unter: Know-how, Button „Forschung“ auf meiner Website www.koerpersprache.biz) ... [Lesen Sie weiter auf www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html) 

Klaus Krebs Training & Consulting
www.koerpersprache.biz und
www.klauskrebs.de

Kurzübersicht zur Einkommensteuer – abgestimmt für Trainer, Coachs und Berater



Willi Kreh

Die Begriffe „Einkünfte“, „Gewinn“, „Einkommen“ und „zu versteuerndes Einkommen“ werden häufig miteinander verwechselt. Deswegen möchten wir eine kurze Orientierung zur Definition dieser Begriffe zur Verfügung stellen.

Einkünfte

Als Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb und selbstständiger Arbeit bezeichnet man den Gewinn (Gewinneinkünfte). Bei den Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit, Kapitalvermögen, Vermietung und Verpachtung und den sonstigen Einkünften im Sinne des § 22 EStG erfolgt die Ermittlung der Einnahmen abzüglich der Werbungskosten. Diese nennt man Überschusseinkünfte.

Gewinn

Wie berechnet sich der Gewinn eines Unternehmens? Betriebseinnahmen abzüglich der Betriebsausgaben = Gewinn.

Betriebseinnahmen:

- Honorare (umsatzsteuerfrei)
- Honorare (umsatzsteuerpflichtig)
- Lieferungen und sonstige Leistungen
- Provisionseinnahmen
- Nutzung betrieblicher Gegenstände für private Zwecke (z. B. private Pkw- und Telefon-Nutzung)
- Verkauf Anlagevermögen (z. B. Pkw)

Betriebsausgaben:

- Personalkosten
- Fremdleistungen
- Miete Büro mit Umlagen
- Arbeitszimmer
- Seminarräume
- Betriebliche Versicherungen
- Mitgliedsbeiträge
- Kfz-Kosten (tatsächliche oder km-Geld)
- Marketingkosten
- Werbekosten (Streuartikel bis 10,00 EUR)
- Geschenke bis 35,00 EUR
- Bewirtungskosten
- Reisekosten (Hotelkosten, Flugtickets, Fahrausweise, km-Geld)
- Verpflegungsmehraufwendungen (Reisekostenpauschalen)
- Provisionsaufwendungen
- Reparaturaufwendungen
- Abschreibung auf Anlagevermögen (Pkw, Büroeinrichtung, PC)
- Leasing
- Porto, Telefon
- Bürobedarf
- Zeitschriften, Bücher
- Fortbildungskosten
- Rechts- und Beratungskosten
- Buchführungskosten, Abschluss- und Prüfungskosten
- Nebenkosten des Geldverkehrs

Zu versteuerndes Einkommen

Die Summe aus allen Einkünften ist der Ausgangspunkt für die Ermittlung des zu versteuernden Einkommens.

Die sieben Einkunftsarten sind:

1. Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft
2. Einkünfte aus Gewerbebetrieb
3. Einkünfte aus selbstständiger Arbeit
4. Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit
5. Einkünfte aus Kapitalvermögen
6. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
7. Sonstige Einkünfte im Sinne des § 22 EStG

= **Summe der Einkünfte**

Abzugsfähig davon sind, wenn die jeweiligen Voraussetzungen erfüllt sind:

- ./ . Altersentlastungsbetrag
 - ./ . Entlastungsbetrag für Alleinerziehende
 - ./ . Freibetrag für Land- und Forstwirte
- = **Gesamtbetrag der Einkünfte**

Hiervon sind beschränkt bzw. unbeschränkt abzugsfähig, je nach Voraussetzungen:

- ./ . Verlustabzug § 10 d EStG
 - ./ . Sonderausgaben (beschränkt abzugsfähig)
 - ./ . Rentenversicherung, Krankenversicherung, andere Versicherungen
 - ./ . Sonderausgaben (unbeschränkt abzugsfähig)
 - ./ . Spenden, Kirchensteuer, Kinderbetreuungskosten, Schulgeld, Ausbildungskosten usw.
 - ./ . Außergewöhnliche Belastungen
- = **Einkommen**

- ./ . Freibeträge für Kinder
 - ./ . Härteausgleich
- = **zu versteuerndes Einkommen**

Aus dem zu versteuernden Einkommen wird die festzusetzende Einkommensteuer ermittelt.

tarifliche Einkommensteuer

- ./ . Festsetzung Gewerbesteuervergünstigung
 - ./ . haushaltsnahe Beschäftigungen (Haushaltshilfen)
 - ./ . haushaltsnahe Dienstleistungen (Handwerkerrechnungen)
- = **festzusetzende Einkommensteuer**



Willi Kreh – Steuerberater und BankStrategieBerater
Aktuelle Steuerinformationen unter www.kreh.de
Auf Augenhöhe mit Ihrer Bank www.DieRatingChance.de

Impulstage 2013 aktuell auf:
www.impulstage.gabal.de

Warum Sie als Trainer/-in schon wichtige Marketinggrundsätze kennen und anwenden



Dr. Birgit Lutzer

Eine Reihe von Erwachsenenbildner/-innen steht dem Thema „Marketing“ eher skeptisch gegenüber. Zum einen wird der Begriff mit Marktschreierei und übertriebener Ego-Inszenierung gleichgesetzt. Zum anderen werden Marketingaktivitäten als fachfremde Materie betrachtet, die nichts mit der eigenen Kerntätigkeit, der Durchführung von Bildungsmaßnahmen zu tun hat. Doch die motivierend-überzeugende, an einen bestimmten Teilnehmerkreis angepasste Aufbereitung von Inhalten hat ihren Platz sowohl in Lehrkontexten als auch im Bildungsmarketing.

Um den Lehrstoff auf die späteren Teilnehmer/-innen zuzuschneiden und z.B. deren konkreten Wissensbedarf in die Planung einzubeziehen, recherchieren professionelle Trainer/-innen vorab über die Menschen, die ihnen später als Veranstaltungsbesucher/-innen gegenüber sitzen. Eine Ausnahme mögen standardisierte Lehrangebote mit festen Curricula bilden, die nur geringen Gestaltungsspielraum von der Dozentenseite aus zulassen. Im Bereich der Firmenseminare ist es üblich, vorab das Gespräch mit den Auftraggebern zu suchen, um Ziele und gewünschte Ergebnisse der Schulung zu klären.

Auch im Bildungsmarketing, speziell im Bereich der Programmplanung, z.B. vor der Erstellung eines Seminar- oder Vorlesungsverzeichnisses, wird von vielen Bildungsträgern Marktforschung betrieben. Neben eigenen Recherchen, z.B. im Internet, Befragungen vorhandener Teilnehmer und Gesprächen

mit Zielgruppenmitgliedern, wird auf Studien zurückgegriffen, die sich mit dem Verhalten, den Einstellungen und den Motiven gesellschaftlicher Gruppen in Beziehung auf Weiterbildungsangebote befassen. Beispielsweise seien die Publikationen von Barz und Tippelt aus dem Jahr 2004 „Weiterbildung und soziale Milieus in Deutschland“ genannt.

In beiden Bereichen – sowohl in der Bildung als auch im Marketing – erfolgt die Recherche auch deshalb, um den (potenziellen) Teilnehmern den Nutzen eines Bildungsangebots zu verdeutlichen. Dies betrifft zum einen den Ankündigungstext (damit Interessenten sich überhaupt anmelden bzw. einschreiben) und zum anderen die Veranstaltung selbst, bei der die Lehrperson den Nutzen des Angebots transparent machen muss, um die Anwesenden zur aktiven Teilnahme zu bewegen. Doch das, was eine Person als Nutzen einer Bildungsveranstaltung betrachtet, kann sich stark von den Vorteilen unterscheiden, die jemand anders sich davon erhofft. Insbesondere in heterogen zusammengesetzten Ziel- und Teilnehmergruppen müssen deshalb mehrere mögliche Motive angesprochen werden. Eine häufige Konstellation in betrieblichen Bildungskontexten besteht darin, dass eine Schulung für Mitarbeiter in Auftrag gegeben wird. Der oder die Vorgesetzte wünscht sich, dass das eigene Team anschließend seine Aufgaben effektiver erfüllt, während sich die Seminarbesucher/-innen am meisten auf den Tag der Abwesenheit, das Fünfsterne-Seminarhotel mit Wellness-Bereich und die Kontaktmöglichkeiten untereinander freuen. Im Ankündigungstext sollten deshalb mögliche Vorteile aus Unternehmenssicht beschrieben werden, während der/die Dozent/-in im Seminargeschehen eher auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden eingehen sollte – auf die freizeitbezogenen natürlich in den Pausen oder nach Schluss.

Weitere Parallelen zwischen Lehr- und Marketingaktivitäten bestehen in der Erzeugungsdidaktik und der Angebotsorientierung – sowie in der Ermöglichungsdidaktik und der Nachfrageorientierung. Bei der im ersten Teil des letzten Jahrhunderts auch in der Er-

wachsenbildung verbreiteten Erzeugungsdidaktik, die häufig von Frontalunterricht geprägt war und ist, werden standardisierte Lehrinhalte nach einem feststehenden Schema („Nürnberger Trichter“) an alle Arten von Teilnehmergruppen übermittelt. Auch in der Angebotsorientierung wird ein feststehendes Produkt oder eine standardisierte Leistung vermarktet, um Abnehmer dafür zu finden. Seit den 80er Jahren nahmen immer mehr erziehungswissenschaftliche Autoren und praktisch tätige Lehrpersonen Bezug auf die „Ermöglichungsdidaktik“, die sich durch eine komplett andere Herangehensweise auszeichnet. Die Lehrinhalte werden ansprechend aufbereitet, damit sich die Teilnehmer/-innen diese eigenständig erschließen können. Bei der Nachfrageorientierung wird zunächst ermittelt, welcher Bedarf auf der Abnehmerseite besteht, um dann ein daran angepasstes Produkt zu entwickeln und dieses an die Zielgruppe angepasst zu präsentieren. Sowohl Lehrpersonen als auch Marketingfachleute greifen dazu in dieselbe „Zauberkiste“:

- Verwendung eines Sprachstils, der der Zielgruppe eigen bzw. vertraut ist
- Ansprache der Emotionen z. B. durch den Einsatz von Bildern und Visualisierungen
- Techniken, um Interesse und Neugier zu wecken (narrative Pädagogik, Storytelling)
- Erstellung eines Bezugs zwischen Botschaft (Lehrinhalt oder Werbetext) und Zielperson
- Interaktivität (Einbeziehung der Teilnehmer, Direktkommunikation im Marketing)

Das bedeutet: Der Grundgedanke der Teilnehmerorientierung – speziell der Ermöglichungsdidaktik – und der Marketingkommunikation besteht übereinstimmend darin, die Perspektive der Personen einzunehmen, die mit einer bestimmten Botschaft erreicht werden sollen. Daraus leiten sich Tipps für Bildungsverantwortliche ab, die die Vermarktung ihres Angebots in die eigenen Hände ...
Lesen Sie weiter auf www.gabal.de/wissensarchiv.html 

Dr. Birgit Lutzer
LUTZERTRAIN
www.birgit-lutzer.de | www.lutzertrain.de



Ökonomisch ist,
die richtige **Plattform** zu nutzen,
um **eigene Beiträge**
zu gestalten.

Der bdvb ist der größte Verband für Ökonomen in Studium und Beruf. Veranstaltungen, Foren und Publikationen bieten eine Menge Möglichkeiten, seine eigenen Beiträge einzubringen und Inhalte in einem aktiven Netzwerk auszutauschen. Meine Erfahrungen haben sich schon lange bezahlt gemacht. www.bdvb.de

Dipl.-Ök. Sylvia Nickel, Inhaberin Nickel Consulting, Oberhausen,
Vorsitzende der Bezirksgruppe Ruhr-West

bdvb

Das Netzwerk für Ökonomen

Bundesverband Deutscher Volks- und Betriebswirte e.V.
Florastraße 29 • 40217 Düsseldorf • Tel. 0211 - 37 10 22

Rezensionen

– immer aktuell auf
www.gabal.de/rezensionen

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

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern)

AI – der Weg zu Spitzenleistungen * Personalwirtschaft * Interkulturelle Kommunikation * HealthCare Kommunikation * Kompetenzen als Bildung? * methodenkartothek: Seminarplanung * Schnecken hüpfen nicht * Kunden lesen * Android Smartphones * Sketching at Work * Marketing gegen den Strom * Bildung in D 2012 * Erfolgreich als selbstständiger Trainer * Business Model You * Neuro-Pricing * Handbuch Prozessberatung * Dumm 3.0 * Heragon Kartensets neu *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum)

Das soziale Tier * Spitzer: Digitale Demenz * Schlaue Zellen * Speed – auf der Suche nach der verlorenen Zeit * Still – Introvertierte in einer lauten Welt * 4-Stunden-Körper * Should we always act morally? * Shortcuts * Geld glücklich * Jung im Kopf * Digitale Zukunft stationären Handels * Die gestresste Seele * Doppelabsturz (Wi-Krimi) * Das Rätsel der Erkenntnis * Karriere * Erkenntnis (Kandel) * Nicht für den Profit (Nussbaum) * Zusammenarbeit (Sennett) * Schüchtern – Bekenntnis ... * Timeout statt burnout * Überzeugen ohne Sachargumente * Burnout *

Sachbuch

Templer-Kathedrale * Jenseits des Scheitelpunkts * Grundbegriffe Literatur * Karaoke-Kultur * Mode lesen * Kunst aus Büchern * Jagdplaner 2013 * Zurück zur D-Mark? * Ich denke also spinn ich * Hells Angels * Kopf schlägt Kapital * Zeitalter der Extreme (Hobsbawm) * Wir Ausgebrannt * Denken wie ein Philosoph *

Unterhaltung

Mankell: Erinnerung * Flammenalphabet * Blutige Fehde * Nach dem Schnee * Der Heiler * Verachtung (Olsen) * Der Zwerg ... * Miss Lonely Hearts * Bei Tränen Mord * Pilgerspuren * Föhnfieber * So bitterkalt * Das letzte Wort * Herbstrote Blatt * Totgequatscht * Winter der Welt (Follett) * Das Gespinst des Bösen * Todesfall (Rowling) * 1001 Comics ... * Kanada (Ford) * Tag der geschlossenen Tür * Schutzpatron (Kluftinger 6) * Zamonien-Lexikon * Am Freitag schwarz * Parodi Kartenspiel * Reeperbahngeflüster * Einstein-Mädchen * Bell ist der Nächste * Dubliner (Joyce) * Im Auge des Feuers * Die Zeit, die Zeit (Suter) * Ganz normale Helden (Internet) * 

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. 

Mitglieder-Vorteile

GABAL Mitglieder genießen viele 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 von JÜNGER Medien (über den jährlichen Büchergutschein hinaus!)
- Spotlight-Verlag: 30 % auf Abos aller Sprachen-Magazine, siehe <https://www.spotlight-verlag.de/gabal/>
- 10 % Ermäßigung auf die DiSG®-Trainerzertifizierung
- 20 % Ermäßigung auf die STUDAY-Video-Präsenz
- personalmagazin: zwei kostenlose Kennenlern-Exemplare
- White Papers auf www.gabal.de
- Mitglieder-Links auf www.gabal.de
- GABAL Webtalks

Nähere Informationen über Zusatz-Vorteile auf:

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,- €
- wirtschaf + 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

- Tobias Würtz
Claudia Aschmann
www.trios-online.de
Rositta Beck-Rappen
www.denkvorgang.com
- Dipl.-Soz.-Päd., MA Ruth Frische
www.ruth-frische.de
- Dipl.-Ing. Angela Hoffmann
www.architektur-hoffmann.eu
Marco Jelic
Petra Kirst
www.petra-kirst.de
- Dipl.-Komm. Christine Kotter
www.kluge-koepfe.com
- Dipl.-Bw. Thomas Montag
www.co-train.de
- Dipl.-Päd. Carmen Nagel
www.carmennagel.de
Doris Petersen
www.doris-petersen.de
Ralf Pieper
www.pieper-personalund-bildung.de
Ursula Rackur-Bastian
www.visualis-methode.de
Christin Rohde
www.arise-kommunikation.de
- Heike Schulz
www.bentqua.de
- Ass.iur. RA Hannes Steiner
www.hs-kommunikativ.de

Herzlich willkommen! 

Veranstaltungen

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

Symposium Turm der Sinne:

Das Tier im Menschen. Triebe, Reize, Reaktionen ... 19.-21. Oktober 2012, Nürnberg Germanisches Nationalmuseum
Wieder einmal war das Symposium „rund ums Gehirn“ mit knapp 500 Teilnehmenden ausverkauft ... Und fokussierte Themen zu biochemischen Effekten im menschlichen Gehirn, das uns nach wie vor stark „natürlich“ reagieren lässt, trotz aller kulturellen Entwicklung. Da spielten naturgemäß auch Sexualität und Aggression herein, dazu vielerlei Vergleich mit der Tierwelt, vor allem: mit unseren Nächstenverwandten, den (anderen) Primaten. Da ist etwa das (auch für Weiterbildner – siehe Lernen!) hoch relevante Thema Stressverarbeitung / Cortisol-Ausschüttung und was dabei in Schlanken und Übergewichtigen passiert (Dicke leben länger, Prof. Dr. Achim Peters).

Dieses Thema war sogar der Süddeutschen Zeitung ½ Seite „Wissen“ in der Wochenend-Ausgabe 03./04. November wert. Interessant die Differenzierung nach kognitiven Emotionen und non-kognitiven Gefühlen (Die Rückseite der Vernunft, Prof. Dr. Sabine Döring). Und schließlich (von mir willkürlich gewählt, wie die anderen Genannten) zum Entwickeln von Werkzeugen die Definition von Kultur-Performanzen als Ausprägung aufgrund von Kapazitäten in unterschiedlicher Form, beeinflusst biologisch, historisch-sozial und individuell in Wechselwirkung mit der Umwelt – was bedeutet das ggf. fürs Umgehen mit Methoden im Lernen? („Aber Mama, alle haben einen Faustkeil“, PD Dr. Miriam Noel Haidle.)

Begleitet wurde der Kongress durch eine Mini-Messe mit Fachbuchhandlung, im reichhaltigen Programm auch die Symposiums-Bände der letzten Jahre (der aktuelle wird – wie immer – ein Jahr später erscheinen). Dazu anatomische Modelle,

auch vom Gehirn (www.somso.de) – und eine tolle Website einer Stiftung: www.das-gehirn.com bietet Einblicke und Studien zu vielen Themen, etwa Kommunikation und Gehirn oder Geld und Gehirn – nutzbar unter „creative commons“, d.h. immer mit Quellen-Angabe (was eigentlich selbstverständlich sein sollte!). – Dass ich dieses Mal keine GABAL Mitglieder identifizieren konnte, im Gegensatz zu früheren Symposien dort, hat mich ein wenig enttäuscht. Wobei, kenne ich alle persönlich oder identifiziert jedeR mich? Niente ... -

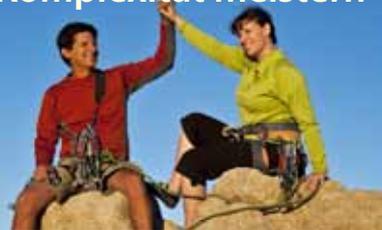
Das Symposium 2013 hat als Motto „Bewusstsein – Selbst – Ich: Die Hirnforschung und das Subjektive“ und findet statt vom 04. bis 06. Oktober, wieder in Nürnberg, dem Sitz des Sinnen-Museums und der Stiftung. – Mitschnitte und Bücher zu früheren Symposien bestellbar, siehe www.turmdersinne.de.

Medientage München:

Weichen stellen. Die neuen Gesetze der Medienwelt. München ICM 24.-26.10.2012
Was bitteschön haben nun die Medientage mit Weiterbildung zu tun? Oh ja, eine ganze Menge! Zum einen hat sich mir erneut verdeutlicht, wie eng die Medienbranche(n) zur Branche Weiterbildung agiert. Und zum anderen haben zwischenzeitlich viele Fachverlage erkannt, dass sie ihre Inhalte (neudeutsch „content“) ja auch in anderer Form als in der von Zeitung, Zeitschrift und Buch an potenzielle Nutzer herantragen können. Beispiel ZEIT mit diversen Medien mit guten Erfolgen per eCommerce oder Klett und andere Verlage mit entsprechenden Verlagstöchtern (siehe „Buchmesse“).
Rund 90 Foren boten Input und Diskussion zu folgenden Bereichen: Medien- und Netzpolitik, Medien und Gesellschaft, Werbung, Digital Business, TV/Film/Video, Radio, Publishing, Specials, Connected TV und Aus- und Weiterbildung. Aha, auch dies kommt dazu, für Trainer, Berater, Coaches: Eine Art Marktanalyse, ... [Lesen Sie weiter auf \[www.gabal.de/gabal-blog/tag/Veranstaltungen.html\]\(http://www.gabal.de/gabal-blog/tag/Veranstaltungen.html\)](http://www.gabal.de/gabal-blog/tag/Veranstaltungen.html) 

Hanspeter Reiter | hanspeter.reiter@gabal.de

Veränderungen und Komplexität meistern



Sylvia Kéré Wellensiek stellt zehn Trainingschritte vor, wie Führungskräfte Resilienz in ihrem Umgang mit Mitarbeitern, Kollegen, Vorgesetzten und Kunden direkt anwenden können. Für die Umsetzung erhalten Sie zahlreiche Übungen und Beispiele.

Vorträge und Workshops der Autorin zum Thema Resilienz finden regelmäßig statt.

Weitere Infos:
www.hbt-akademie.de
www.beltz.de/resilienz

Leseprobe



Sylvia Kéré Wellensiek
Resilienz-Training für Führende
 So stärken Sie Ihre Widerstandskraft
 und die Ihrer Mitarbeiter
 2012, 200 Seiten, Geb. € 34,95 D
 ISBN 978-3-407-36517-0
 Auch als **E-Book** erhältlich



BELTZ

Herbst-Impulstag 2012 – eine Nachlese von Christiane Wittig

Traditionell Ende Oktober trafen sich GABAListen und Gäste im SEB Bildungszentrum in Oberursel zum Herbst-Impulstag, der diesmal unter dem Motto: „Ausgewogener Lebens-Wandel“ stand.

Zum Thema passend hatte auch das Wetter beschlossen, sich wandelhaft zu zeigen, und der Winter gab einen Vorgeschmack, indem er eine dünne weiße Decke über dem Park ausbreitete, die allerdings im Laufe des Tages nochmal warmen Sonnenstrahlen wich.



Das Leben ist also tatsächlich einem ständigen Wandel unterworfen. Wenn nicht unserem eigenen, dann dem globalen Wandel in der Welt. Ständig gibt es Weiterentwicklungen, neue Erfindungen, neue Studien, neue Erkenntnisse, neue Empfehlungen, neue Produkte, neue Methoden, neue ..., neue ...

Aber ist das wirklich so? Sind wirklich alles Neuheiten oder war nicht vieles davon schon mal da und ist es noch – und wir haben es nur vergessen, verdrängt oder ignoriert? Z.B. die Erkenntnis, achtsam mit sich selbst umzugehen und sich nicht vom Stress auffressen zu lassen, ist ja nicht wirklich neu. Kann es denn so viele Neuheiten wirklich geben und müssen wir alle kennen und nutzen? Warum nicht auch Bewährtes schätzen, bewahren und einfach mal nur innehalten?

Die Kunst ist doch, das eine zu tun, ohne das andere zu lassen. Denn die meisten

Menschen kommen nicht um die Nutzung moderner Medien herum. Deshalb gab Holger Wöltje Anregungen, welche Möglichkeiten es bei Blackberry & Co. gibt und wie man sie sich zu Nutze machen kann.



Holger Wöltje (©M. Heilmann)

Vom Zeitmanagement zur Zeitkompetenz

Auch Prof. Dr. Lothar Seiwert, der bekannte Zeitmanagement-Papst, befasst sich mit dem Wandel der Zeit in unserer schneller gewordenen Gesellschaft unter dem Motto „Lieber selbstbestimmt oder fremdgesteuert?“



Prof. Dr. Lothar Seiwert

Ergänzend dazu stellte Christiane Wittig im Zusammenhang mit „**Entschleunigen, aber schnell ...**“ die Frage an die Teilnehmer: „Heute schon Nein gesagt?“ und Dr. Claudia Härtl-Kasulke regte zum Nachdenken an mit dem Thema: „**Multitasking versus Achtsamkeit**“.



Dr. Claudia Härtl-Kasulke,
 Christiane Wittig (©M. Heilmann)

Der Beitrag von Eberhard Jung: „**Immer Stress mit dem Stress**“ schließlich bot Einblicke in generationsübergreifende Erfah-

rungen und Erkenntnisse im Umgang mit dem Stress.



Eberhard Jung (©M. Heilmann)

Ist es nicht der Kern der Lebensbalance, zu entscheiden, wann wir uns mit welchen Änderungen und Neuheiten beschäftigen müssen und sollten und wann wir beim Bewährten bleiben können? Das ist immer eine sehr individuelle Entscheidung, die nur jeder für sich treffen kann. Für den einen ist es wichtig und richtig, sich mit vielen Neuerungen zu beschäftigen, und für andere ist es sinnvoller, alte Rituale, Gewohnheiten und Verfahrensweisen zu pflegen. Jeder hat sein Lebenstempo und wichtig ist doch nur, im Sinne der Zukunftsfähigkeit nicht stehen zu bleiben und sich persönlichkeitskonform weiterzuentwickeln.

Und allem liegen Werte zugrunde, die die Basis für ein ausgewogenes, selbstbestimmtes Leben bieten. Das brachte uns Ralf Besser in seinem Workshop nahe und gab viele interessante Impulse zum Nachdenken und Nacharbeiten.



Ralf Besser (©M. Heilmann)

Zum krönenden Abschluss des Impulstages wurde Prof. Dr. Lothar Seiwert für seine Verdienste um den Verband die Ehrenmitgliedschaft des GABAL e.V. verliehen.



Am Vorabend des Impulstages fand die Sitzung der Regionalleiter statt. Sie bot Raum für ausgiebigen Erfahrungs- und Gedankenaustausch untereinander. Alle Regionen wünschen sich demnach mehr GABAListen bei den Treffen, so sehr die zahlreichen Gäste natürlich auch willkommen sind.



Überhaupt werden in diesem Zusammenhang sowohl von den Regionalgruppen als auch der Geschäftsstelle Anregungen und Beiträge der Mitglieder gern aufgenommen.

Das neue Format der zwei Impulstage wurde im Jahr sehr begrüßt. Und auch die unterschiedlichen Schwerpunkte, den Frühjahrs-Impulstag eher mit „faktischen“ Themen und den Herbst-Impulstag eher mit „lebensnahen“ Themen zu besetzen, scheint der richtige Weg zu sein.

Wir freuen uns also auf möglichst viele Teilnehmer am 9. März 2013 in Mannheim zum **Frühjahrs-Impulstag: Marketing für Trainer, Berater, Coachs.**



Weitere Infos erhalten Sie mit diesem QR-Code über Ihr Smartphone oder auf www.impulstage.gabal.de

Denn Selbstmarketing ist gerade in der heutigen Zeit so wichtig wie selten zuvor, um zukunftsfähig und erfolgreich zu bleiben.

Also, wir sehen uns?

Vorher muss ich allerdings noch schnell mal ... Geschenke besorgen, Weihnachten feiern, Silvester organisieren ...

In diesem Sinne eine be-sinnliche Adventszeit, stressfreie Weihnachtstage und einen fröhlichen Rutsch in ein entspanntes 2013.



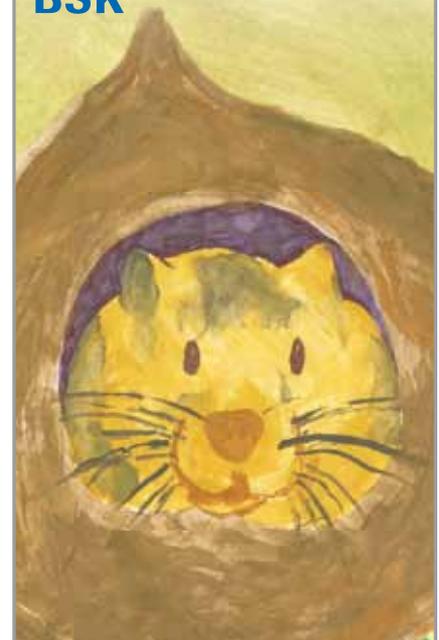
Christiane Wittig stellv. Vorstandssprecherin
christiane.wittig@gabal.de

Jahreskalender von Kindern mit Behinderung

Jetzt kostenlos reservieren:
Tel. 06294 428170
E-Mail: kalender@bsk-ev.org
www.bsk-ev.org



Bundesverband
Selbsthilfe
Körperbehinderter e.V.



RG Berlin-Brandenburg

Kurzer Jahresabschlussbericht



Dr. Kirsten Jensen-Dämmrich

Die GABAL Regionalgruppe Berlin-Brandenburg kann auf vier Veranstaltungen im Jahr 2012 zurückblicken: Kernthemen waren **Social Media Marketing** und **Selbstvermarktung**.

Carsten Wiegrefe gab an zwei Veranstaltungen theoretischen und praktischen Input darüber, ob und inwiefern die Web 2.0-Tools wie z.B. XING, Twitter, Facebook und Weblogs für Trainer, Berater, Personalentwickler und Coachs eher einen Mehrwert bieten oder gegebenenfalls nur Mehrarbeit fordern. Viele Bildungsträger und Institutionen arbeiten mit Moodle, deshalb gab es dazu eine praktische Einführung zur aktuellen Version Moodle 2, die sich nicht nur für Online-Trainings und E-Learning, sondern auch für Learning Communities of Practice eignet. Wie dieses Lernmanagementsystem funktioniert, konnten alle Anwesenden selbst ausprobieren. Darüber hinaus gab es die Überlegung, dem regionalgruppenspezifischen Wissen der Mitglieder einen virtuellen Raum innerhalb einer Moodle-Installation einzurichten und zu vernetzen.

Dr. Rudolf Müller und **Heike Dankwart** waren dann für zwei weitere Veranstaltungen zum Thema Selbstvermarktung als Referenten vor Ort. Dr. Müller gab Anregungen zur Überwindung auftretender (psychischer) innerer Hemmnisse bei der Selbstvermarktung und baut dabei auf die Mosaiksteine Systematik und Selbstorganisation des Marketings. Allerdings betonte

der Referent abschließend, dass es keine Selbstvermarktung ohne einen optimalen Vertrauensaufbau gebe.

Frau Dankwart ergänzte in der folgenden Veranstaltung diese Sicht um ihre Perspektive als ehemalige Personal- und Dienstleistungseinkäuferin. Sie gab wichtige Tipps dazu, nach welchen Kriterien potenzielle Kunden überhaupt entscheiden. Auch stand die Frage im Raum, wie sich Berater, Trainer und Coachs im Vorfeld auf das Kundengespräch vorbereiten können, um mit dem Beweis-Druck noch souveräner umzugehen. Wer die Gespräche mit Freude führe und sich im Vorfeld des Auftrags-Akquisegesprächs mit der Möglichkeit von Beziehungs-Macht-Kämpfen auseinandersetze, habe schon viel erreicht, so das Fazit der Referentin.

Die vierte Veranstaltung diente auch dazu, allen Mitgliedern und Anwesenden die Neuigkeit mitzuteilen, dass ich die Leitung der GABAL Regionalgruppe ab 2013 abgeben werde. Seit September wird nach Nachfolger/-innen Ausschau gehalten bzw. wird geprüft, ob diejenigen, die bereits Interesse gezeigt haben, die Nachfolge antreten werden.

Ich bedanke mich an dieser Stelle bei allen für die gemeinsamen Erfahrungen und wünsche dem Nachfolger / der Nachfolgerin viel Glück. 

Dr. Kirsten Jensen-Dämmrich

Erste RG Berlin-Termine für 2013

organisiert von Wolfgang Jockusch:

21. Jan.: Wolfgang Jockusch – Qualitätssicherung im interkulturellem Training

18. März: N.N.

Infos zur Veranstaltung via info@bamik.de

Impulstage 2013 aktuell auf:
www.impulstage.gabal.de

RG Rhein-Main mit neuem Team

Matthias Böhme und Tobias Würtz



Tobias Würtz

Ich bin IT-Trainer für Endanwender. Mein derzeit größter Wunsch ist, in neue Themenbereiche vorzudringen und weitere Alternativen zu den Methoden staatlicher Trivialisierungsanstalten zu finden.

Mein Ziel ist, anderen Menschen die Erfahrung zu ermöglichen, dass der Begriff „Lernen“ durchaus positiv belegt sein kann und dass persönliche Fortbildung einfach „geil“ ist.

Meine Themenschwerpunkte sind IT-Sicherheit, WEB2.0 und E-Learning. Zu diesen Themen halte ich Fortbildungen und Vorträge seit 2009.

Dem GABAL e.V bin ich aus zwei Gründen beigetreten:

Der Pseudotribalismus

Unter Tribalismus wird das Stammestum verstanden, also die soziale Gemeinschaft, eine ethnisch homogene Bevölkerung mit eigener einheitlicher Kultur, einem gemeinsam bewohnten Land, aber vor allem mit einer klaren Abgrenzung ihrer Identität. Innerhalb eines Stammes gilt Solidarität und Hilfsbereitschaft, um sich gegen andere Stämme behaupten zu können. Unter Pseudotribalismus verstehe ich den Zusammenschluss von Menschen auf der virtuellen, ideellen Ebene.

Der GABAL e.V. ist keine ethnisch homogene Gemeinschaft und die Mitglieder le-

ben überall in Deutschland verstreut. Und doch haben wir etwas gemein: Die Freude an der Bildung und der persönlichen Weiterentwicklung, ein mehr oder minder bewusstes, gleichartiges Wertesystem mit einer daraus erwachsenen Kultur und einer entsprechenden Identifikation. Genau wie das Stammestum gibt der Pseudotribalismus dem Individuum eine Position, Sicherheit und die Möglichkeit der persönlichen Entwicklung.

Ja, ich möchte von anderen Trainern hören, was sie in ihrer Karriere gut gemacht haben, damit ich es genauso machen kann.

Ja, ich möchte Tricks und Kniffe erlernen, durch die meine Vorträge noch besser werden.

Ja, ich möchte von Menschen umgeben sein, die ticken wie ich.

Und ja – ich bin dafür bereit, mein Wissen, mein Können, meine Erfahrung und meine Inspiration zu geben.

Ein neuer Spielplatz

Haben Sie schon mal eine Sandburg gebaut und haben sich heimlich gefreut, wenn andere Leute gesagt haben: „Guck doch mal, das sieht ja toll aus!“?

Freuen Sie sich, wenn Ihre Kunden mit Ihrer Dienstleistung zufrieden sind?

Mir bereiten solche Momente eine große Freude.

Als Teil der Regionalleitung Rhein-Main möchte ich die „Welt noch etwas schöner“ machen. Gemeinsam mit Matthias Böhme, dessen Erfahrung und Einfallsreichtum ich sehr schätze, werden künftig Events und Vorträge organisiert und durchgeführt, die gerne besucht werden und Spaß machen sollen.

Da ich solche Events in virtuellen 3-D-Welten organisiert habe, ist die Umsetzung in der physischen Welt eine Herausforderung, auf die ich mich sehr freue.

Deshalb auch „ein neuer Spielplatz“: Hier wird experimentiert, ausprobiert und Spaß gehabt ... und jeder ist herzlich eingeladen, dabei zu sein.

Tobias Würtz
rg-rhein-main@gabal.de



Matthias Böhme

Matthias Böhme

Eigentlich wollte ich etwas ganz anderes machen. Doch egal, was ich anfing, es war mir immer ein großes Anliegen, mein momentanes Metier weiter zu vermitteln. Oft habe ich mich damit nicht gerade beliebt gemacht, früher bei meinen eigenen Lehrern in der Schule, denen ich widersprochen habe, später bei einigen Lehrern meiner Kinder, von denen ich Neues und anderes erwarte (siehe staatliche Trivialisierungsanstalten) und bei einigen Trainern, deren (meiner Meinung nach) eher durchschnittliche Seminare ich besucht habe. Meckern reicht bekanntlich nicht und so habe ich in dem IT-Systemhaus, in dem ich damals angestellt war, jedes mögliche Seminar an mich gezogen, um es besser zu machen, und wurde so zum Trainer.

Wie Tobias Würtz, dessen Erfahrung und Einfallsreichtum ich sehr schätze, bin ich der Meinung, „dass der Begriff Lernen durchaus positiv belegt sein kann“, nein, sein muss. Und nicht nur der Begriff, sondern erst recht das Tun, das Lernen selbst. Und nicht nur belegt, sondern erlebt.

Und so war ich froh, als unser Systemhaus die Pforten der Schulungsabteilung schloss und ich selbstständig und auf eigene Faust die Themen trainieren durfte, die mich am meisten interessierten: Speedreading, Gedächtnistraining, Lerntechniken, Infoflut, E-Mailflut.

Als auf eigene Faust agierender Trainer und Einzelkämpfer freue ich mich auf Events, Vorträge, Treffen und vor allen auf Gleichgesinnte (GABAListen). 

Matthias Böhme
rg-rhein-main@gabal.de

RG Stuttgart/ Mittlerer Neckar

“Stell Dir vor, wie unsere Welt sich verändern wird, wenn die Menschen erkennen, dass es keine Geheimnisse mehr gibt.”



Monika Heilmann

Das ist das Mantra von Gabriele Eckert. Sie war im September mit ihrem Vortrag „Die Chinesische Quantum-Methode“ bei der RG Stuttgart/Mittlerer Neckar zu Gast. Der Mensch hat bis zu 80.000 Gedanken am Tag. Die wenigsten sind bewusst. Jedoch können uns Menschen Gedanken und Emotionen in Situationen bringen, die uns unangenehm sind. Gabriele Eckert stellte dar, dass wir oft die Ursache für unsere Situationen sind, obwohl das nicht immer auf den ersten Blick erkennbar ist. Gleichgültig, ob geschäftlich, privat oder gesundheitlich. Sie spürt mit der Chinesischen Quantum-Methode (CQM) die unbewussten Glaubenssätze, Traumata, Ängste und sonstigen Ereignisse auf und neutralisiert sie.

An diesem Abend demonstrierte sie das eindrucksvoll gemeinsam mit den Teilnehmenden an Beispielen. CQM in einem Satz erklärt, so Gabriele Eckert: Mit CQM werden schwächende Informationsmuster, die ein bestimmtes Problem auslösen, identifiziert und der negative Einfluss wird mental neutralisiert. Dadurch verschwindet das Problem. Sie bietet in ihren Seminaren an, die Techniken der CQM zu erlernen, um diese beispielsweise in Coachings oder auch einfach nur privat einzusetzen. 

Monika Heilmann
rg-stuttgart@gabal.de

Adressenliste

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Sprecher des Vorstands

Hanspeter Reiter
Corkstr. 16a, D-51103 Köln
Fon 0172 - 8908260
hanspeter.reiter@gabal.de

- **PR/Kooperationen**
Koordination Geschäftsstelle

Stellvertreterin

Christiane Wittig
Heidestr. 4, D-85757 Karlsfeld
Fon 08131 - 292 22 36
christiane.wittig@gabal.de

- **Veranstaltungen/Messen/Regionalgruppen**

Vorstandsmitglieder

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

- **Hochschule, Marketing**

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 06003 - 9 142-0, Fax -22
willi.kreh@gabal.de

- **Finanzen/Strategie**

Bettina Walker
Listerstr. 4, D-45147 Essen
Fon 0201 - 72 658-84, 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

Anfragen bitte an info@gabal.de

RG Franken (Ansprechpartnerin)

Helga Scholz
Fon 091 90 - 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

Anfragen an rg-nord@gabal.de

RG Oberbayern

Kirsten Lamprechter, Dr. Angelika Kühlewein,
Christiane Wittig
Fon 0 89 - 6 01 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

Tobias Würtz, Matthias Böhme
Fon 06 11 - 1 81 77 39
rg-rhein-main@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 0 80 34 - 70 78 25, Fax - 70 80 14
rg-rosenheim@gabal.de

RG Rhein-Ruhr

Bettina Walker, Gudrun Böker
Fon 0201 - 72 658-84
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Mittelddeutschland

Dr. Christine Schubert
Fon 0 34 43 - 39 35-0
rg-mittelddeutschland@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, JUMEBÄ
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:

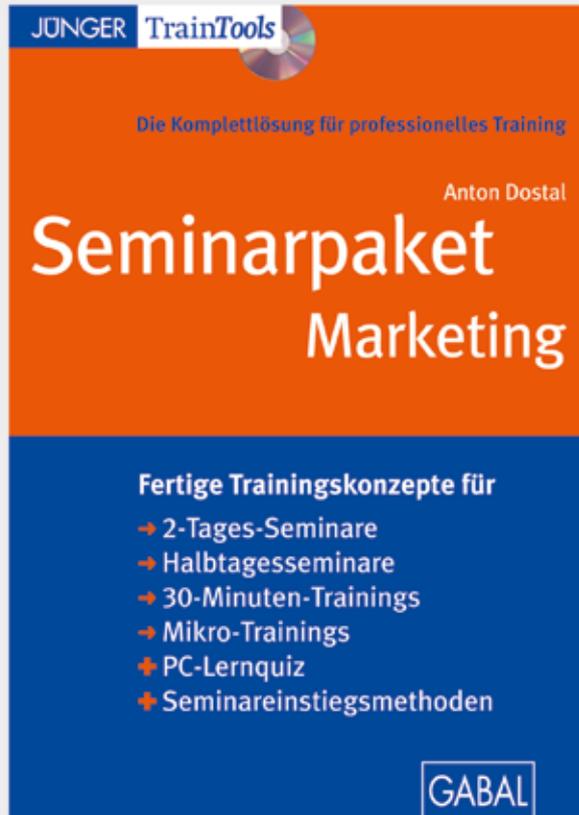
Laserline Berlin

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

Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse:

15.03.2013

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.



Dieses Seminarpaket unterstützt die Strategie den Kunden „kaufen zu lassen“. Ihre Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen für die eigenen Leistungen auf dem Markt einen Sog aufzubauen. Maßnahmen, die dazu führen, den Kunden so gut zu kennen, um die wirklichen Wünsche zu erfüllen und die Engpässe zu beseitigen, werden mit diesen Trainingsunterlagen zur Verfügung gestellt.

Best.-Nr. 9675

Das Seminarpaket behandelt die sieben Stufen im klassischen Verkaufsprozess: Von der Vorbereitung und Begrüßung beim Kunden über die Einwandbehandlung bis Abschluss und Kundenbindung. Zudem gibt der Autor in zahlreichen Checklisten, Übungen, Tests und Tipps genau die Erfahrungen und Methoden weiter, die er in vielen Jahren als erfolgreicher Trainer selbst erarbeitet und erfolgreich bei Kunden und Seminarteilnehmern angewandt hat.

Best.-Nr. 9680

Jede CD-ROM mit 2-Tages-Seminaren in 4 Themenmodulen, jeweils mit Trainerleitfaden, Präsentationsfolien, Übungen, Checklisten, Formularen, Vorlagen, 30-Minuten-Bausteinen, Mikro-Trainings, PC-Lernquiz.

Je Titel € 99,00 (Einführungspreis – Normalpreis € 139,00) + Versandkosten

Konzeptbeschreibung finden Sie hier:

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



Oder einfach informieren unter:

www.juenger.de

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