

GABAL.
Wissen vernetzen

impulse 2/2015

Herbst-Impulstag 31. Oktober 2015

Methodentag: Präsentieren und Aktivieren

Inhalt

Editorial 2
Kooperationen 2

Praxis | Tools

Das Geheimnis erfolgreicher internationaler Projektteams 3
„Trainingsspitzen“: (Re-)Mix it – statt Mashup! 4
Missing Link im Diversity-Konzept der Charta der Vielfalt 5
Einnahmen-Überschuss-Rechnung 6

40 Jahre GABAL:

Jubiläums-Impulstage 2016 8

Literatur

Rezensionen 10

Aktivitäten

Bericht vom Frühjahrs-Impulstag 2015 10
Veranstaltungen 11
RG Nordbayern 12
RG Oberbayern 13
RG Rheinland 12
RG Rhein-Ruhr 14
RG Stuttgart/Mittlerer Neckar 14

Adressenliste 15
Impressum 15

**Flyer-Beilage
im Heft**



Jubiläums-Programm 2016

„40 Jahre GABAL“

und Ihr Beitrag zum Impulse-Workbook auf S. 8/9





Schönen guten Tag,

es ist viel passiert, ließe sich schon jetzt resümieren: Schon in 10 Monaten werden sie stattfinden, die „Jubiläums-Impulstage 40 Jahre GABAL e.V.“, am 04. und 05. Juni 2016 im Lufthansa-Trainingscenter Seeheim-Jugenheim. Große Ereignisse werfen weite Schatten voraus, so der Volksmund – nun, werfen Sie sozusagen mit! Das vorläufige Programm finden Sie in diesen GABAL-impulsen auf S. 8/9, verbunden mit

der erneuten Bitte, sich rege zu beteiligen. Natürlich durch Anwesendsein – Programm, Beiträger, festlicher Abend ... machen Appetit, oder?!

Und durch Ihre Beiträge, etwa zum GABAL Jubiläums-Workbook. Das allerdings werden wir nur dann realisieren (können), wenn einmal Motti & Zitate rasch von Ihnen kommen – und/oder gar ausführliche(re) Beiträge zu Erinnerungen, Geschichten & Anekdoten sowie zu „aktivierende Lehr- und Lern-Methoden“ aus diesen 40 Jahren GABAL. Näheres dazu auf S. 9! Dieses aufwendige Workbook inkl. Programm und Notiz-Arbeitsblätter zu finanzieren, braucht es zudem Anzeigen-Nachfrage: Fordern Sie einfach die Media-Daten dazu an – für GABAListen ist natürlich ein Kontingent reserviert, doch sind auch Externe willkommen, etwa Dienstleister für Trainer und Berater ...

Beitragen können Sie erst recht, wenn Sie denn teilnehmen: An beiden Tagen ist ein Aktiv-Zeitfenster geplant, in dem Sie einen Blick auf Weiterbildung state-of-the-art (am Samstag) genauso riskieren können wie den Ausblick auf die Zukunft fokussieren – dann am Sonntag. Dazu erleben Sie Gäste aus vier Jahrzehnten GABAL Geschichte, die ja zugleich ein Gutteil Geschichte der Weiterbildung in Deutschland ist. Angestoßen von unserem GABAL Gründer und Ehren-Vorsitzenden Prof. Dr. Hardy Wagner, auf dessen Kommen wir uns schon sehr freuen, siehe sein Grußwort auf S. 9.

Tja, Sie sehen, ein solches Ereignis strahlt weit aus (statt nur Schatten zu werfen) und darf schon frühzeitig Raum einnehmen. Dazwischen passiert natürlich noch mehr, etwa der Herbst-Impulstag 2015 – dazu liegt der Flyer bei, noch mit Frühbucher-Nachlass! Sie auch dort in Mainz wieder zu sehen, freue ich mich und grüße Sie herzlich zur Sommerszeit.

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

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

PS: Treffen Sie Ihren GABAL Verband erstmalig als Aussteller auf der Zukunft Personal. Besuchen Sie uns auf dem Professional Training Center-Gemeinschaftsstand, Halle 2.2, Stand P.32. Gerne schicken wir Ihnen, solange der Vorrat reicht, einen Eintrittskarten-Gutschein zu. Anfragen via Mail an info@gabal.de.

PPS: Beachten Sie auch den beiliegenden Flyer zum DGSL-Kongress. GABAListen erhalten den Mitgliederpreis.

Qualitäts News



Zum diskutierten Studiengang BMAT wird es in Kürze eine erweiterte Umfrage geben, wohl wieder via surveymonkey. Bitte beteiligen Sie sich auch daran rege – der Aufruf folgt über unseren Newsletter ... (Thema schon aus dem Kopf? Ausführliche Info dazu gab es in GABAL-impulse 1/2014 bzw. als PDF über http://www.gabal.de/tl_files/gabal/download/zeitschriften/impulse-2014-1.pdf)

Hanspeter Reiter,
hanspeter.reiter@gabal.de

GABAL UND SAT.1 – starke Partner für Ihren Erfolg!



Seit 2014 besteht die erfolgreiche Kooperation zwischen dem GABAL Verlag und SAT.1. Expertenwissen im Pocketformat - dieses Konzept der 30-Minuten-Reihe hat den Fernsehsender überzeugt! Mehr als 5 Millionen verkaufte Exemplare weltweit sprechen für sich! Kompaktes Wissen wird praxisorientiert und übersichtlich auf den Punkt gebracht. SAT.1 empfiehlt die Bücher, lädt die GABAL Autoren als Experten ins Studio und wird in Kürze eigene Spots zur 30-Minuten-Reihe zeigen!

Alle lieferbaren Titel der 30-Minuten-Reihe, die von SAT.1 empfohlen werden, finden Sie auf www.gabal-verlag.de. Oder fordern Sie unseren Katalog an unter kerstin.paulukat@gabal-verlag.de!

GABAL. Dein Verlag.

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

Das Geheimnis erfolgreicher internationaler Projektteams

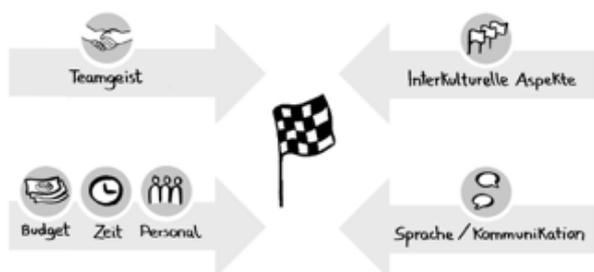


Annette Dernick

Was macht Teams erfolgreich? Denken Sie kurz darüber nach und rufen Sie sich möglichst gute Beispiele – gerne aus dem Sport oder der Musik – ins Gedächtnis. Welche Bilder haben Sie vor Augen?

Ein Merkmal erfolgreicher Teams ist, dass sie ein gemeinsames Ziel, eine gemeinsame Vision haben. Doch wie kommen Teams in Organisationen zu dieser Vision? Gerade in Projekten – und für internationale gilt dies noch in besonderem Maße – kommt dem Projektbeginn eine besondere Bedeutung zu. In vielen Projekten kennen sich die Teammitglieder noch gar nicht. Ein Team wird zusammengestellt und erhält den Arbeitsauftrag, ein bestimmtes Projekt erfolgreich durchzuführen und abzuschließen. In ersten Sitzungen werden oft direkt Projektpläne besprochen, ohne dass die Teammitglieder Gelegenheit hatten, das aufzubauen, was im Sport „Teamgeist“ genannt wird – eine wichtige Voraussetzung für Siege im Sport. Was können – internationale – Projektteams von erfolgreichen Sportmannschaften oder Orchestern lernen?

Zunächst geht es darum, die Herausforderungen zu erkennen, denen sich internationale Projektteams gegenübersehen:



© Simone Fass

Was können die Projektverantwortlichen tun, um diese Herausforderungen zu meistern? Der erste Schritt besteht darin, mit dem Team zusammen die gemeinsame Projektvision zu erarbeiten. In diesem Schritt werden meist schon Unterschiede kultureller und sprachlicher Art deutlich.



© Simone Fass

Welche unterschiedlichen Vorstellungen alleine ein Wort hervorrufen kann, wird in dieser Darstellung deutlich. Zum einen spielt die grundsätzliche Sender-Empfänger-Situation eine Rolle, zum anderen unterschiedliche kulturelle Prägungen. Diese sorgen meist zu Beginn für Verwirrung oder Unmut.

Ein paar Beispiele, welche Verhaltensweisen regelmäßig für Irritationen sorgen:

- Warum antwortet er oder sie oft nicht oder erst mit großer Verspätung auf meine E-Mails? Warum erhalte ich schneller die benötigten Informationen, wenn ich bei der Kollegin/dem Kollegen z. B. in Südeuropa anrufe?
- Aus welchem Grund dauert es bei einigen – z. B. den asiatischen – Kulturen so lange, bis wir endlich mit der eigentlichen Arbeit anfangen können?
- Wieso interessieren sich meine Kollegen aus z. B. südlicheren Ländern so sehr für meine Familie/für mein Privatleben?

Aus diesen Punkten wird deutlich, wie wichtig es ist, zu Projektbeginn für eine gemeinsame Projektvision – ein gemeinsames Verständnis des Projektziels – zu sorgen und unterschiedliche Erwartungen, Vorstellungen und Arbeitsweisen abzuklären. Ist diese Grundlage geschaffen und das Verständnis für die unterschiedlichen Herangehensweisen aufgebaut, kann das Team viel effizienter miteinander agieren.

Wie kann das gelingen?

Gerade zu Projektbeginn ist es wichtig, dass die Auftraggeber bzw. die Geschäftsführung durch ihre Anwesenheit beim Startworkshop dem Team vermittelt, wie wichtig ihre gute Arbeit für alle ist. Zudem hat es sich bewährt, dem Team zu Beginn Zeit zum Kennenlernen zur Verfügung zu stellen, damit sich der Teamgeist entwickeln kann. Im weiteren Projektverlauf ist es dann wichtig, bei auftretenden Irritationen – siehe die Beispiele oben – Zeit zur Verfügung zu stellen, um diese Missverständnisse zu klären. Die Erfahrung zeigt, dass sich ungeklärte Missverständnisse häufig durch das Projekt durchziehen ... Lesen Sie weiter auf www.gabal.de/wissensarchiv.html

Annette Dernick
info@dernick.eu

„Trainingsspitzen“: (Re-)Mix it – statt Mashup!



Hanspeter Reiter

Zum generellen Erinnern, es geht ums komprimierte Beschreiben des Leistungsspektrums von Weiterbildnern als „TBC“ = man sei Trainer/Berater/Coach, diskutiert in Training aktuell-, für mich sind das „Rollen“, das sei schon mal vorausgeschickt ...

Zunächst hatte Trainer-Berater Bernhard Kuntz in gewohnter Form provokativ den „Finger in die Wunde gelegt“ – und wenn „wir“ uns angesprochen fühlen, kann ja was dran sein, oder? Seine These: „TBC ist eine heimtückische Seuche, die in der Trainingsbranche wütet. Die Infizierten leiden unter einem mangelnden Bewusstsein ...“

Ebenfalls gewohnt offensiv reagierte der BDVT in Person seines Präsidenten: Stephan Gingter replizierte im Folge-Heft: „Training, Beratung und Coaching sind Professionen, die sich durch individuelle Qualifikationen auszeichnen.“ Und: „Der Weiterbildungsmarkt greift die Kundenwirklichkeit auf.“

Schließlich gab´s die Stimme eines Anwenders, also: Trainers, hier Günter Frosch, seines Zeichens „Textcoach und Akquiseberater“: „Ich denke, wir haben es ... mit zwei Seiten einer Medaille zu tun ... Auftragsersatz ... Auftragsbearbeitung.“ Er versucht, die beiden Standpunkte miteinander zu versöhnen, schon mal ein guter Ansatz! Doch bleibt das immer noch zu kurz gegriffen, meine ich. Denn letztlich gilt:

„Du BISCT, was du sein kannst ...!“

Statt einfach „meinen Senf auch noch dazu zu geben“, sind dies meine drei Ziele:

1. Struktur reinbringen
2. Perspektive erweitern
3. Zusammenführen.

Die Diskussion passt zum Anspruch von GABAL e.V.: „Methoden-übergreifend“ zu agieren, mithilfe aktivierender Lehr- und Lern-Methoden – und ein wenig „angewandte Betriebswirtschaft“ einzubringen. Dazu gleich mehr! Gefallen hat mir, dass neben Argumenten und Emotionen das Kürzel durchaus im Blick gehalten wurde: TBC, unterschiedlich verstanden und interpretiert. Jedenfalls ein Akronym, halt: ein Apronym sogar, also eine Abkürzung mit eigener Bedeutung, in diesem Fall wiederum als Kürzel. Ich gestehe, außerordentlich gerne mit derlei zu arbeiten. Sei es als Eselsbrücke (also Merk-Wort) oder für Schmunzel-Effekte: ELSTER als Kürzel für die Finanzamts-Software, da muss erst einmal einer darauf kommen ... AIDA, KISS und SWOT sind altbekannt, SOHO und LOHAS setzen sich mehr und mehr durch. PEST war sozusagen ein Irrläufer für Kommunikations-Strategen (ausgerechnet!), steht für Politics – Economics – Sciences – Technologies (meist jedenfalls, seinerzeit verstanden als Parallel-Welt zu den 4 Marketing-Ps, zielend auf öffentliche Einrichtungen und NGOs: für Stakeholder statt Shareholder).

Daraus lässt sich entzückend einfach STEP machen, oder? Schon wird „ein Schuh“ daraus! Das gilt auch hier: Reihenfolge verändert, schon erkennen wir CBT – und sind bei einem in der Weiterbildung durchaus bekannten und gewohnten Kürzel, für „computer based training“, sicherlich positiver besetzt als die Zweit-Interpretation von TBC?! Wie auch immer, nun zur Struktur:

1. Strukturieren – die Sach-Ebene

Womit/wie sind wir „unterwegs“, Menschen zu begleiten und anzuregen, sie weiterzubringen? Diese drei Perspektiven lassen sich einnehmen, u.a.:

Methodik/Didaktik: Die Person als Lehrer sei entscheidend für den Lern-Erfolg, zumindest in der Schule, so jedenfalls John Hattie in seiner Meta-Studie – allerdings mehr und mehr umstritten, was seine Interpretation angeht. Doch sagt dies schon der gesunde Menschenverstand – und bestätigt Hirnforschung: Abwechseln in Methoden-

und Medien-Einsatz mit kurzen Einheiten, das bringt´s, eigenes Mitarbeiten der „Lernenden“ inklusive (siehe auch „Lernen mit allen Sinnen“, kumulativer Erfolg – wenn auch echte Studien dazu fehlen). Ergo Vielfalt macht´s?!

Themenfeld: Spitz oder breit? Spezialist oder Generalist? Hier geht das Plädoyer meist in eine andere Richtung, nämlich: Nische, klares Positionieren. Doch wie weit geht das, vielmehr: Wie eng wird das? Wenn ich mit Marketing-Themen on tour bin, ist „spitz“ zwar Telefon-Marketing, doch ist das wiederum stark vernetzt mit verwandten Themen, siehe: Außendienst-Dialog, Marketing-Kommunikation (vulgo Werbung), Neuro-Marketing & Co. Dennoch, spitz statt breit?! Zielgruppe/Branche: Alles oder konzentriert? Da kommt metaphorischer „Stallgeruch“ ins Spiel – oder wir wissen, wie die „ticken“. Nun, als Ausgangspunkt ist das natürlich gerade für „Quereinsteiger“ durchaus relevant, sich als TBC dort zu positionieren, wo jemand vernetzt ist, durch frühere Tätigkeiten: Gleich und Gleich gesellt sich gern. Doch wird letztlich eher das „Genre“ dafür sorgen, mehr oder weniger ein Heimspiel zu haben, siehe: Hersteller/Industrie, Handel, Dienstleistung. „Schuster, bleib bei deinen Leisten“ eher im weiteren Sinne?!

2. Erweitern – die eher emotionale Seite

Und ganz entscheidend ergänzbar: Welche Rolle nehme ich eigentlich ein? Das schafft uns die Basis, die TBC-Diskussion aufzulösen. Denn es gibt doch mehr Rollen als Trainer-Berater-Coach, oder?

Da ist etwa die des Interim Managers: Statt vergleichsweise kurzer Auftritte bereit zu sein, Verantwortung (auf Zeit) zu übernehmen, das zeichnet ihn (und sie) aus. Im Unternehmen verfügbar sein, als Führungskraft, Projektleiter o.Ä. 3-6 Monate meist, auch kürzer oder länger, vermittelt z.B. durch IntMan-Plattformen. ... [Lesen Sie weiter auf www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html) 

Hanspeter Reiter,
Dialog-Profi, Vorstandssprecher GABAL e.V.
www.dialogprofi.de, www.gabal.de

Missing Link im Diversity-Konzept der Charta der Vielfalt



Prof. Dr. H. Wagner

Im Hinblick auf die aktuelle demografische und gesellschaftspolitische Entwicklung gewinnt Förderung und Wertschätzung der Mitarbeiter eine – auch über die humanen Aspekte hinaus – zunehmende ökonomische Bedeutung.

Die Unterschiedlichkeit von Menschen und deren Akzeptanz ist nicht erst seit heute eine große auch internationale Herausforderung. Diversity war bereits vor Jahrzehnten in den USA – ein ethnischer Schmelztiegel – ein zentrales Thema, wurde aber nach meiner Erinnerung damals eher eingeschränkt gesehen, und zwar vor allem im Hinblick auf ethnische Aspekte.

Insoweit war es überfällig, dass sich in einer Vielzahl von Nationen eine großartige Unternehmens-Initiative mit Zielsetzung „Akzeptanz von Unterschiedlichkeit“ entwickelt hat:

Unter der generellen Thematik DIVERSITY wurde 2006 die „Charta der Vielfalt“ deklariert.

Sie wurde in Deutschland von Daimler, der BP Europa SE (ehemals Deutsche BP), der Deutschen Bank und der Deutschen Telekom im Dezember 2006 ins Leben gerufen. Mehr als 2.000 Unternehmen und öffentliche Einrichtungen haben die Charta der Vielfalt bereits unterzeichnet und kontinuierlich kommen neue Unterzeichner hinzu. Mit großer Freude und Zustimmung verfolge ich seitdem die essenziell wichtige Diversity-Diskussion.

Probleme eröffnen uns Chancen für Veränderung

Menschen sind unterschiedlich, Menschen haben aber auch sehr viel Gemeinsames. Diese banale Erkenntnis stellt uns tagtäglich vor neue Herausforderungen und Probleme: Probleme sind „Chancen in Arbeitskleidung“. Eine pragmatische Definition von Problem lautet: Abweichung zwischen einem vorgefundenen IST und einem angestrebten SOLL. Gäbe es diese Abweichung – das Problem – nicht, gäbe es auch keine Chance für Veränderungen.

Menschen können sich verändern, aber nicht beliebig, sondern – wenn sie authentisch bleiben wollen – in einem genetisch mehr oder weniger breit gesteckten Rahmen. Die langwährende Diskussion über den Einfluss von Vererbung und Umwelt gilt zwar seit Jahren mit der salomonischen „50-zu-50-Regel“ als abgeschlossen; praktisch kann sich im Einzelfall aber durchaus auch etwa eine 20-zu-80-Verteilung herausstellen.

Die Charta der Vielfalt greift nicht unerheblich zu kurz

Wissen Sie, dass es ein sogenanntes Missing Link in den Dimensionen der Diversity-Charta gibt?

Ziel dieser Charta ist die Vermeidung bzw. die Reduktion einer diskriminierenden Behandlung von Menschen. Allerdings greift die Charta der Vielfalt nicht unerheblich zu kurz. So werden sechs „Dimensionen der Verschiedenartigkeit“ erfasst:

Alter, Geschlecht, sexuelle Orientierung, physische Fähigkeiten (Behinderungen), ethnische Zugehörigkeit sowie Religion / Weltanschauung.

Deren Bedeutung wird interessanterweise durchaus unterschiedlich gesehen: Von 19 im Jahr 2012 befragten DAX-Unternehmen nannten jeweils knapp 20 % Geschlecht, Ethnie und Alter, dagegen nur 15 % Behinderung und 10 % sexuelle Orientierung als höchste Priorität. Das Schlusslicht bildete Religion mit 8 %.

Wo bleibt die Akzeptanz unterschiedlicher Bedürfnisse / Eigenschafts-Bündel?

Nach meiner Einschätzung fehlt in der „Charta der Vielfalt“ das für das Zusammenleben von Menschen sogar entscheidende Kriterium: Die Akzeptanz der unterschiedlichen Verhaltens-Ausprägungen bzw. Charakteren zugrunde liegenden unterschiedlichen Bedürfnisse bzw. Eigenschafts-Bündel. Menschen verfügen über alle vier Temperamente, aber in unterschiedlichen Mischungen (Goethe).

Ist nicht genau dies DIVERSITY?!

Diese Unterschiedlichkeit bedingt, dass rund sieben Milliarden einzigartiger Menschen sich durch Stärken und naturgemäß auch durch Nicht-Stärken unterscheiden. Dieser Aspekt ist essenziell wichtig für ein möglichst reibungsloses und nicht-diskriminierendes menschliches Zusammenleben.

Insoweit kann die Beschäftigung mit gerade diesem Thema eine wertvolle und „notwendige“ Bereicherung der Diversity-Diskussion sein. Dieser Frage hat sich jedoch die deutsche Sektion bisher nicht gestellt. Aber diese Thematik ist ein entscheidender Aspekt gelingender Kommunikation: In der Personal- und Organisations-Entwicklung, für Partnerschaften und nicht zuletzt auch für die individuelle Entwicklung und Selbstverwirklichung.

Unterscheidung zwischen „Schwächen“ und „Nicht-Stärken“ führt zu wichtigen Erkenntnissen und Anregungen

Eine kleine, aber wichtige definitorische Abgrenzung kann hier einen grundlegenden Beitrag leisten:

In der Regel sprechen wir von „Stärken“ und „Schwächen“, meinen aber mit Letzteren vielfach Nicht-Stärken, die allerdings subjektiv oft als Schwächen empfunden, jedoch von unserer Umwelt nicht als störend wahrgenommen werden. ... [Lesen Sie weiter auf www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html) 

Prof. Dr. Hardy Wagner
www.stufenzumerfolg.de

Einnahmen-Überschuss-Rechnung



Willi Kreh

Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) ist eine Gegenüberstellung der betrieblichen Einnahmen und Ausgaben. Die Rechtsgrundlage findet man im § 4 Absatz 3 Einkommensteuergesetz (EStG).

Folgende Unternehmen sind berechtigt eine EÜR zu erstellen:

- Freiberufler
- Einzelunternehmen und Personengesellschaften bis 500.000 EUR Umsatz oder 50.000 EUR Gewinn.

Zu empfehlen ist aber, dass Personengesellschaften zur besseren Darstellung der Kapitalkonten bilanzieren.

Sind die **Einnahmen höher als die Ausgaben**, handelt es sich um einen **Gewinn**. **Übersteigen die Ausgaben die Einnahmen**, so wird von einem **Verlust** gesprochen.

Die EÜR muss dem Finanzamt auf einem amtlich vorgeschriebenen Vordruck elektronisch übermittelt werden. Fallen die Einnahmen unter die **Grenze von 17.500 EUR**, so kann man die EÜR nach einem beliebigen Schema gliedern und das Ausfüllen der Anlage EÜR bei der Einkommensteuererklärung entfällt.

Das Bundesfinanzministerium hat zusätzlich eine Anleitung erarbeitet, die beim Ausfüllen der Anlage EÜR helfen soll. (Anleitung zum Vordruck „Einnahmenüberschussrechnung – Anlage EÜR“). Auf der Homepage „Bundesfinanzministerium.de“ können Sie die Anlage EÜR, die Anlage AVEÜR und die Anlage SZE mit der Anleitung zum Vordruck der Anlage EÜR für 2014 anschauen.

Bei der Ermittlung des Gewinns mit der EÜR gilt das Zufluss- und Abflussprinzip nach § 11 EStG. Dies bedeutet, es werden nur Einnahmen berücksichtigt, die in dem Wirtschaftsjahr zugeflossen sind, und Ausgaben nur berücksichtigt, die in dem Wirtschaftsjahr gezahlt wurden. Die Einnahmen gelten als zugeflossen, wenn Sie die wirtschaftliche Verfügungsmacht darüber erlangen. Unerheblich ist die Fälligkeit einer Zahlung oder der Zeitraum, in der die Leistung erbracht wurde. Ausgaben sind zu dem Zeitpunkt geleistet, wenn Sie die wirtschaftliche Verfügungsmacht verloren haben.

Eine **Ausnahme** stellen die **regelmäßig wiederkehrenden Einnahmen oder Ausgaben** dar. Regelmäßig wiederkehrende Einnahmen oder Ausgaben, die kurze Zeit (**10-Tage-Regel**) vor oder nach dem Jahr der wirtschaftlichen Zugehörigkeit gezahlt werden, sind im Jahr der wirtschaftlichen Zugehörigkeit zu erfassen. Regelmäßig wiederkehrende Einnahmen oder Ausgaben sind unter anderem Miete, Umsatzsteuerzahlungen bzw. -erstattungen und Löhne an Mitarbeiter.

Beispiel: Die Umsatzsteuervoranmeldung für den Monat November 2014 (mit Fristverlängerung) wird am 10.01.2015 vom Finanzamt abgebucht. Diese Zahlung fällt in die 10-Tage-Regel und ist somit im Jahr 2014 als Betriebsausgabe zu erfassen.

Die EÜR bietet Vor- und Nachteile gegenüber der Bilanzierung.

Vorteile:

- vereinfachte Form den Gewinn zu ermitteln mit Gegenüberstellung der Einnahmen und Ausgaben
- Verzicht auf eine jährliche Inventur
- nur tatsächlich eingegangene Gelder werden versteuert

Nachteile:

- Betriebsausgaben können erst dann steuerlich geltend gemacht werden, wenn sie bezahlt werden
- für künftige Ausgaben können keine Rückstellungen gebildet werden
- hohe Erstattungen, z.B. Umsatzsteuer für das alte Kalenderjahr, fallen nicht unter die 10-Tage-Regel und werden in dem Jahr versteuert, in dem sie zugeflossen sind, und erhöhen den Gewinn

Abschließend ist darauf hinzuweisen, dass die Wahlrechte zwischen einer EÜR und einer Bilanz rechtzeitig zu planen sind. Freiwillig kann man immer bilanzieren, Sie sind nicht erst mit Überschreiten der Grenzen gezwungen, eine Bilanz zu erstellen. 

Willi Kreh – Steuerberater
Aktuelle Steuerinformationen unter www.kreh.de
Blog: www.krehaktiv.de



Für die Werbung erhalten Sie als Dankeschön einen GABAL Verlag-Büchergutschein über € 40,00 oder wahlweise € 25,00 Beitragsreduzierung im Folgejahr. Weitere Angebote erhalten Sie von der Geschäftsstelle.



27. OKTOBER 2015
MARITIM HOTEL FRANKFURT AM MAIN

09:00 bis ca. 17:00 UHR
www.bdvv-wirtschaftskongress.de

bdvv Wirtschaftskongress 2015

Chancen und Risiken der digitalen Transformation

TOP-THEMEN:

- Schafft Europa genügend Grundlagen für die Finanzierung der Digitalen Transformation
- Digitalisierung von Emotionen
- Herausforderung, Finanzierung und Umsetzung der Digitalen Transformation
- Digitale Transformation in Spezialbranchen (Handel & Gesundheit)

VORTRÄGE UND DISKUSSIONSRUNDE U.A. MIT:

Carsten Cramer, Direktor Vertrieb & Marketing, Prokurist, Borussia Dortmund GmbH & Co. KGaA

Dr. Reiner Fageth, Vorstand Technik, Forschung und Entwicklung, CEWE Stiftung & Co. KGaA

Lars Brinkmann, CTO, mydays GmbH

Christoph Eltze, Digital Operations Director, REWE Digital GmbH

Dr. Michael Dahlweid, Chief Medical Officer, GE Healthcare

Sichern Sie sich den Frühbucherpreis bei Anmeldung bis 15. September
(bdvv Mitglieder: € 390 zzgl. MwSt. statt € 590)

Weitere Informationen zu Programm, Anmeldung etc. finden Sie unter:
www.bdvv-wirtschaftskongress.de

bdvv

Das Netzwerk für Ökonomen

Wirtschafts
Woche

So verstehen wir Wirtschaft.



40 Jahre GABAL – Impulse, die Sie weiterbringen

4. /5. Juni 2016,
Lufthansa Trainingscenter
Seeheim-Jugenheim



Ich freue mich auf inspirierende Jubiläums-Tage, auf die vielen Persönlichkeiten aus der Weiterbildung, die mich weiterbringen.

... und schon sehr viel weiter!

Denn eben das war unser Thema damals, ist es heute und wird es auch in der Zukunft bleiben: die Weiterbildung, gelegentlich auch Erwachsenen-Bildung genannt, klassische Personal-Entwicklung und Organisations-Entwicklung.

Den „Puls der Zeit“ wollen wir erspüren bei den „Jubiläums-Impulstagen 2016“, gemeinsam mit 150 Teilnehmenden, die mit uns in den Rückspiegel schauen mögen. Wozu Persönlichkeiten aus diesen

vier Jahrzehnten beitragen werden, im Mittelpunkt unser Gründer und Ehren-Vorsitzender Prof. Dr. Hardy Wagner. Dazu auch sein nebenstehendes Grußwort. Und natürlich unsere Ehren-Mitglieder, die teils auch wieder aktiv zum Gelingen des inhaltlichen Programms beitragen wollen, etwa Prof. Lothar Seiwert oder Dr. Rudolf Müller ...

Aktivierendes wird starken Raum einneh-

men, am Samstag wie auch am Sonntag: zunächst die Perspektive „Weiterbildung heute“, dann „Was bringt die Zukunft für GABAL wie für Weiterbildner?“, jeweils als offenes Format wie z.B. „World Camp“. Parallel dazu wie auch umrahmend ein bunter Reigen an Impuls-Vorträgen: Stellen Sie einfach Ihr individuelles Programm zusammen!

Ihr Hanspeter Reiter 

Programm

Sa., 04.06.2016	WS1	WS2
09:15 - 10:00	Ankunft/Anmeldung	
10:00 - 10:30	Begrüßung und Ausblick	
10:30 - 11:00	Keynote: Dr. Jochen Robes: MOOCs, Flipped, Social, Gamification: Wie sieht die Zukunft des Lernens aus?	
11:00 - 11:30	Kaffeepause/Networking	
11:30 - 12:30	Joachim Rumohr: Networking bzw. „Positionieren. Vernetzen.Zusammenarbeiten.“	Klaus Krebs: FEE-Methode: Fokussierung + Entspannung + Energie
12:30 - 14:00	Mittagspause/Networking	ab 13:30:
14:00 - 15:00	Dr. Sylvia Löhken: Lernen ist Persönlichkeitssache! So erreichen Sie Intros und Extros.	World Camp: Weiterbildung „state of the art“. Moderation Dr. Rudolf Müller
15:30 - 16:00	Ergebnisse World Camp	
16:00 - 16:30	Kaffeepause/Networking	
16:30 - 17:30	Dr. Carl Naughton: NEUGIER:ich!	
19:00 - 20:00	Sektempfang / Put a little magic in your life! mit Gert Schilling	
20:00 - 0:00	Gala-Abend mit Live-Musik ab 22.00 Uhr	

Liebe Mitglieder,

In rund einem Jahr findet eine repräsentative Jubiläums-Veranstaltung statt: 40 Jahre GABAL! Während der ersten 20 Jahre – bis zum Symposium in Speyer mit über 200 Teilnehmern – durfte ich als Vorstandssprecher und Mitgründer die Entwicklung von GABAL aktiv begleiten und gestalten.

Ich hoffe, am 4. und 5. Juni 2016 in Seeheim möglichst viele alte Freunde wiederzusehen und neue Freunde zu gewinnen!

Ihr Hardy Wagner



Da war doch was – Sie erinnern sich?



NICHT NUR ANEKDOTEN – sondern vor allem Ihre Tipps und Lieblings-Tools aus Ihrem Trainer- und Berateralltag werden VIEL Platz in unserem Sonderband zum 40-jährigen GABAL Jubiläum nächstes Jahr einnehmen. Wir wollen mit Ihnen ein Workbook kreieren, das Sie jeden Tag nutzen können oder, wie es Oliver Schumacher, RG-Leiter Rhein-Ruhr, im Anschluss an den letzten Frühjahrs-Impulstag so treffend formulierte:

„Das Jubiläums-Büchlein soll so im Weiterbildungsmarkt einschlagen, dass man auch noch in fünf Jahren unter Kollegen sagen kann: Also, wenn du als Trainer arbeiten willst, dann musst du dir unbedingt das Buch holen – da sind so viele Tipps und Ideen drin.“ Rückfragen? Gerne an: bettina.walker@gabal.de oder Tel. 0201-72 65 884.

Ja genau, das Jubiläums-Workbook! Und Sie wollten doch mitmachen! Dies ist noch bis Ende August möglich!!

So., 05.06.2016	WS1	WS2
10:00 - 10:15	Begrüßung und Ausblick	Zukunfts-Werkstatt „Weiterbildung in 10 Jahren“. Moderation: Heinz Meloth
10:15 - 10:45	Keynote: Dr. Pero Mičić: Wecke den Zukunftsmanager in dir!	
10:50 - 11:30	Prof. Dr. Holger Schulze: Lehren und Lernen aus Sicht der Hirnforschung	
11:35 - 12:15	Anitra Egglar: Vom Handy versklavt, von E-Mails getrieben? Die Digital-Therapie für mehr Arbeitsspaß, Erfolg und Lebenszeit	
12:15 - 13:15	Mittagspause/Networking	
13:15 - 13:35	Prof. Dr. Lothar Seiwert: Zeit für die richtige Strategie – Fokussierung auf das Wesentliche	
13:40 - 14:00	Dr. Renée Moore: Faszination „Erfolgs-Bewusstsein“	
14:05 - 14:45	Best Practice: Dr. Alexander Häfner: Müssen gute Führungskräfte heute Psychologen sein?	
14:45 - 15:15	Kaffeepause/Networking	
15:15 - 15:35	Ergebnisse Zukunfts-Werkstatt	
15:35 - 16:10	Markus Hofmann: Denken Sie neu	
16:10 - 16:25	Ausklang	

„voraussichtlicher Ablauf, Änderungen vorbehalten“

Bericht vom Frühjahrs-Impulstag 2015



Hans-Uwe Köhler (Foto: Christiane Wittig)

ter und Coachs ausgewählt? Die teilnehmenden Personaler, Geschäftsführer und Führungskräfte erhielten Antworten auf die Fragen, wie sich die Themen auf ihre Arbeit übertragen lassen. Wie Unternehmen z.B. noch attraktiver werden für Bewerber und wie sie sich selbst innerhalb ihres Unternehmens positionieren können. Mehr zu den Inhalten finden Sie im Internet unter impulstage.gabal.de/referenten-178.html.

Da GABAListen keine Scheu haben, ihre Tipps und Erfahrungen weiterzugeben und mit den Kollegen zu teilen, gab es auch über die „offiziellen“ Vorträge hinaus diverse Anregungen und Diskussionen zu dem Thema. Diese Stimmung prägte wieder die offene und lockere Atmosphäre des GABAL e.V. und veranlasste einige Teilnehmer gleich zur Buchung des Herbst-Impulstages am 31.10.2015 in Mainz, wo es um Methoden zum Präsentieren und Aktivieren geht. Ich hoffe, wir sehen uns? 

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

Akquise und Verkauf sind nicht gerade die Lieblingsbeschäftigung der meisten Traineeinnen und Trainer. Gerade deshalb stieß das Thema „Impulse für Ihren persönlichen Verkaufserfolg“ beim Frühjahrs-Impulstag am 25. April 2015 in Düsseldorf wahrscheinlich wieder auf so viel Interesse.

Wie machen es die anderen, womit sind sie erfolgreich oder was hat sich als nicht hilfreich herausgestellt? Einerseits tröstet es, dass sich die Kollegen auch schwertun,

andererseits ist es gut zu wissen, was die Erfolgreichen anders/besser machen. Welche Erfahrungen gibt es von Ihnen? Wie kann man sie für sein eigenes Business adaptieren? Wie positionieren sich freiberufliche Trainings-Anbieter? Muss man unbedingt ein Buch geschrieben haben? Wie erzielt man sein Wunschhonorar und welche Preise sind im Markt überhaupt durchsetzbar? Welche Anforderungen haben die Personalentwickler in den Unternehmen? Nach welchen Kriterien werden Trainer, Bera-

Rezensionen

– immer aktuell auf
www.gabal.de/rezensionen



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

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern):

Gerald Hüther: Etwas mehr Hirn, bitte * Gesine Schiewer: Studienbuch Emotionsforschung * Ulrich Blötz (Hg.): Planspiele und Serious Games in der beruflichen Bil-

dung * Pfannenberg/Schmalstieg (Hg.): Toolbox Social Media * Felix Holzapfel et al.: Digitale Marketing Evolution * Niels Albrecht: Der Ego Macher * Brigitte Ott-Göbel: Vom Drachen zum Panda * Ries/Trout: Positioning * Christina Muderlak: Eva talks – Adam walks * Storch/Tschacher: Embodied Communication * Lukas-Pierre Bessis: Kill your agency * Sabine Grotehusmann: Der Prüfungserfolg * Ralf Koschinski: Musik liegt im Vertrieb * Krügl/Murschall/Richter: Gemeinsam Unternehmenskultur umdenken * Cathrin Tusche: Das Google Analytics Buch * Wolfgang Clement (Hg.): Das Deutschland-Prinzip * BDG etc.: Honorar- und Gehaltsreport 2014

* Olaf-Axel Burow: Gemeinsam wachsen im Kreativen Feld * Andrea Ramscheidt: Das neue Projektmanagement * Markus Euler: Sales Upgrade *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum):

Rita Carter: Das Gehirn * Philippa Anderson et al.: Das Management-Buch * Ulrich Schmitz: Einführung in die Medienlinguistik * Daniel Pink: Drive * Philipp Felsch: Der lange Sommer der Theorie * Museum Colombischlössle: Ich Mann. Du Frau * Hans Dorsch: Das Buch zu Android Tablets * Gregory Hickok: Warum wir verstehen, was andere fühlen * Smerling/Bezzola/Ullrich (Hg.): China 8 * Peter Schaar: Das di-

gitale Wir * Marcus Hernig: Chinas Bauch * Reins/Classen/Czopf: Test \$ells *

Sachbuch (ZF):

Fischer/Prescher: Nur noch kurz die Welt retten * Charles Bolden et al.: Expanding Universe * Franz Kotteder: Der große Ausverkauf * Christian Nürnberger: Die verkaufte Demokratie * Nikolaus Heidelberg: Bücher sind treu * Joan Schenker: Die talentierte Miss Highsmith * John Brooks: Business Adventures * Sarah Zierul: Billig Billiger Banane * Michael Hagner: Zur Sache des Buches * Garbe/Philipp (Hg.): Harry Potter-... * Udo Pini: Das Bio-Food Handbuch * Dave Asprey: Die Bullet Proof Diät * Jakobi/Waldschmidt (Hg.): Witz und Wirklichkeit * Querformat: Altern * Nassehi/Felixberger (Hg.): Kursbuch 182 (50 Jahre) * Yan Liu: Ost trifft West * Laura Wieland: Vegane Rezepte (Thermomix) * Evan Osnos: Große Ambitionen (China) *

Belletristik (PW):

Anwander & Vierich: Praterglück * Jule Gölsdorf: Mörderisches Monaco * Cervantes/David: Don Quixote (Graphic Novel) * Ute Friesen: Mein Baden-Württemberg-Buch (Kids) * Stefan Schubert: Der Konvertit * George R.R. Martin: Das Lied von Eis und Feuer * Martin Suter: Montecristo * John Katzenbach: Der Psychiater * Sabine Ebert: 1815 Blutfrieden * Stephen King: Revival * Albert Sanchez Pinol: Der Untergang Barcelonas * Koen Van Biesen: Mein Nachbar liest ein Buch * Klaus-Peter Wolf: Ostfriesen Wut * James Hankins: Brothers and Bones * Raymond Koury: Furia * Helen FitzGerald: Ex * Till Raether: Blutapfel * Gisa Pauly: Sonnendeck * Martina Kempff: Wiederkehr * John Boyne: Der freundliche Mr. Crippen * Nicole Steyer: Der Flug der Sommervögel * Steve Jackson's Illuminati (Spiel) * Thore D. Hansen: Quantum Dawn * Ralf Jansen: Die Berater * Tom Knox: Der Babylon-Kult * Philippe Georget: Wetterleuchten ... * Inge Löhnig: Nun ruhet sanft * Annette Wieners: Kaninchenherz * Claire Kendal: Du bist mein Tod * Jeffrey Archer: Spiel der Zeit * Renee Knight: Deadline * 

Veranstaltungen

Komplette Berichte und News auf www.gabal.de/gabal-blog/tag/Veranstaltungen.html und im Newsletter



SeLC: Die Swiss eLearning Conference 2015: Am 14./15. April gab es bei der 6. Ausgabe auch dieses Jahr wieder beides: Die Live-Konferenz in Zürich und dazu die Chance, aus der Ferne („wo auch immer Sie uns zusehen“) über das Streaming zumindest einen Teil der Beiträge zu verfolgen und gar zu kommentieren. Das Motto lautete: Kreativität, Vernetzung, Echtzeitkommunikation – der Dialog zwischen den Generationen als Schlüsselfaktor. Um die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen und Organisationen drehte sich die Swiss eLearning Conference ... Thema der Konferenz war „Learning Generation Y – Lernangebote für die neuen Generationen“. Im Mittelpunkt standen der Interaktive Austausch zwischen Lernexperten, Unternehmensvertretern und Lernenden. Zukunftsorientiert und technikaffin oder ruhmstüchtig und verantwortungsscheu? Um die Generation Y ranken sich viele Mythen und Stereotype. Gemeinsam mit Weiterbildungsverantwortlichen, Lehrenden und Lernenden gingen die Teilnehmenden der Swiss eLearning Conference der Frage auf den Grund, wie Lernangebote für diese jungen Generationen aussehen müssten, um sie auf die Aufgaben von morgen vorzubereiten. ... Weiterlesen im Blog.

Neuromarketing-Kongress 2015: Schon der achte, erneut in der BMW-Welt München, dieses Mal unter dem Motto „Satisfaction – mit glücklichen Kunden zu nachhaltigem Wachstum“ mit vielen Einblicken aus Hirnforschung und Praxis. Gemeint war dies, so der Nachbericht von Haufe-Verlag und Gruppe Nymphenburg: „Satisfaction – das Wesen

von Glück und Zufriedenheit. Was ist Glück? Was Zufriedenheit? Und welche Rolle spielen Glück und Zufriedenheit im Marketing? ... Durch den Tag und die inspirierenden Impulsvorträge führte der deutsche Vordenker des Neuromarketing, Dr. Hans-Georg Häusel. Dabei beleuchtete er zunächst verschiedene Glücksbegriffe. Glück, Zufriedenheit, Satisfaction – menschliche Regungen, die, anders als gemeinhin angenommen, nicht im Bauch, sondern im Kopf stattfinden. Sie befinden sich im Spannungsverhältnis von Stimulanz, Dominanz und Balance, werden verglichen und durch das Belohnungs- und Bestrafungssystem stimuliert. Im Marketing können diese Erkenntnisse direkt eingesetzt werden, denn glückliche Kunden kaufen mehr, öfter und sind loyaler.“ ... Weiterlesen im Blog. (HPR) 

GABAL.
Wissen vernetzen

WEBTALK



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

Nächster Termin:
21.09.2015, 11.00 – 12.00 Uhr
Rollenspiele im Seminar
mit Sabine Heß 

GABAL Herbst-Impulstag 2015

**Methodentag:
Präsentieren und
Aktivieren**

Samstag, 31. Oktober,
InterCityHotel
Mainz

**BEACHTEN
SIE DEN
BEILIEGENDEN
FLYER**

Wir begrüßen unsere neuen Mitglieder:

Oliver Beier

M.A. Inge Bell
www.bellmedia.info

Bernd Braun
www.braun.social

Dipl.-Psych. Johannes Eckmann
www.eq-dialog.de

MBA Andreas Fischbacher
www.hfex.ch

Bw. Raimund Franzen

Dipl.-Bw. Renate Gaus
www.renate-gaus.de

Dipl.-Ing. Miriam Hamel
www.visualselling.de

Dipl.-Bw. (FH) Ilse Jacobs-Koch

Dipl.-Bw. Anja Jeffries
www.performance-mastery.com

Dipl.-Bw. Heike Kohler

Walter Kosar
www.unternehmenstheater.at

Ulrike Limberg

Zuhui Mao
www.SinaLingua.de

Karin A. Pfirrmann
www.stress-reframing.de

Dipl.-Ing. Wolfgang Ponikwar
www.complete-mind-consulting.de

Andreas Rother

Ulrike Seeler
www.seeler-consulting-team.de

Dina Weiler

Betriebs-Päd. Lobsang Zelle
www.kreativpromenade.de

Herzlich willkommen! 

Mitglieder – aktiv

Berichte bzw. Meldungen zu den Aktivitäten unserer Mitglieder im Blog auf www.gabal.de.



Zeigen Sie sich für Ihre Kunden und Partner auf www.gabal.de. Verbessern Sie ganz nebenbei Ihre Position in den relevanten Suchmaschinen. Loggen Sie sich dafür auf www.gabal.de/login.html ein.

RG Nordbayern

Große Oper auf kleiner Bühne – Präsenz zeigen und Eindruck hinterlassen bei Präsentationen und Vorträgen

Der 2. Abend für Business und Impulse in Nürnberg wäre mit „Große Oper auf heißer Bühne“ noch besser umschrieben gewesen. Hatten wir doch mit dem 3. Juli einen der heißesten Abende dieses Sommers erwischt. Nichtsdestotrotz kamen knapp zwanzig unerschrockene Zuhörerinnen und Zuhörer, um den zweiten GABAL Abend in Nürnberg zu besuchen.

Im Sinne des Netzwerkens kam der stellvertretende Vorsitzende der Bezirksgruppe Nordbayern (Nürnberg), Bodo Wißkirchen, und stellte den bdvb vor, den Bund deutscher Volks- und Betriebswirte. (Auch ein schwieriger Name, an GABAL kommt er aber nicht heran.) Mir war mit dieser Einladung wichtig, zu zeigen, mit welchen Verbänden GABAL zusammenarbeitet und wie wir gegenseitig davon profitieren können. Ich hoffe, dass wir im Lauf der Zeit

auch noch unsere anderen Partnerverbände kennenlernen werden und dass auch hier ein Austausch entsteht.

Als Hauptrednerin war die Opernsängerin, Coach, Lehrtrainerin und Autorin Laura Baxter zu hören. Hören ist hier weiter gefasst, begann sie doch den Vortrag mit einer wunderbaren Opernarie. Da wurde sehr deutlich, was mit „Präsenz“ gemeint ist und was Präsenz mit den ZuhörerInnen macht. Wir saßen alle aufmerksam da, Lauras Anwesenheit war nicht nur hör- und sicht-, sondern auch spürbar.



Laura Baxter, Julia Hayn
(Foto: www.schwarzbrotdesign.de)

Und sie hatte uns einiges zu sagen! Sie ließ uns an ihrer langen Bühnenerfahrung teilhaben. Das ging von Atmung, Entspannung, der richtigen Gewichtung von Wichtigem und Unwichtigem im Leben bis zu Übungen mit der Energie, die wir ausstrahlen oder auch nicht.

Die „unbequeme“ Botschaft des Abends war: Präsenz kann jeder zeigen, es hängt aber von uns selbst ab, ob wir das tun oder nicht. Ob unsere Präsenz durch Probleme gemindert wird, die Körperhaltung zwar gut gemeint, aber ungut gemacht ist oder die eigene Vorstellungskraft als Vortragende/r richtig eingesetzt wird. Durch die gelungene Mischung aus Vortrag, Storytelling und Aktion kam der Inhalt des Abends gut an und durch eine einfache Körperübung konnten wir plötzlich den Raum mit unserer Präsenz bis zum letzten Eck füllen.

Somit waren wir schon längst bei der sehr schönen Botschaft des Abends angelangt: Präsenz kann man üben. Wer die Inhalte des Vortrages von Laura Baxter beherzigt, wird schon bald spüren, dass er ankommt. Im wahrsten Sinn des Wortes. 

Julia Hayn
julia.hayn@gabal.de

RG Oberbayern

Am 10. Juni lud die RG München/Obb. zum Thema „Lust auf Intuition“ mit Dr. Barbara Rheinbay, Helmut Gerstlauer und Matthias Rommel in den „Freiraum“ in München ein. Es war die dritte Veranstaltung in Zusammenarbeit mit der RG Rosenheim und mit Unterstützung von Dr. Rudolf Müller, der auch wieder für die ausgezeichnete und vitaminreiche Verpflegung sorgte. Vielen Dank dafür.

Dr. Barbara Rheinbay gab einleitend einen Überblick über den Begriff der Intuition und bat die Teilnehmer um eigene Beschreibungen. Es war erstaunlich, wie vielfältig die Erklärungen waren. Und sogar in der Wissenschaft gibt es die unterschiedlichsten Definitionen.



Dr. Barbara Rheinbay

Die drei Referenten berichteten anschaulich von ihren Erfahrungen mit der eigenen Intuition und deren Auswirkungen auf ihren Lebensweg bzw. wie sie selbst die eigene Intuition ausgebaut haben. Von allen Referenten wurde der Kontakt mit der Natur sowie die Annahme von Herausforderungen und das Verlassen der eigenen Komfortzone geschildert. Die Intuition stärke immer das Selbstbewusstsein, weil „... Sie Ihre eigene Kraft mehr spüren“. In einer lebendigen Diskussionsrunde konnten viele Teilnehmer eigene Erlebnisse beisteuern, was zu interessanten neuen Aspekten und Sichtweisen führte.

Dr. Rheinbay schickte die Teilnehmer zum Schluss noch auf eine mentale „Reise zur eigenen Seelenwiese“, die bei dem einen oder anderen für erstaunliche Erkenntnisse sorgte. Helmut Gerstlauer sorgte dabei für

einen rhythmischen Musikhintergrund mit der Trommel – für viele ebenfalls eine neue Erfahrung.



Helmut Gerstlauer

Das Team der RG München/Obb. freut sich schon auf die nächste Veranstaltung am 23.09.2015 zum Thema „Reden – Liebe – wahres Glück – Kommunikation in Paaren“ – mit Tanja und Samy Bakry, www.emoratio-paarberatung.de. 

Christiane Wittig
christiane.wittig@gabal.de

RG Rheinland

Inspirierender Auftakt

„Die Stimme als Visitenkarte“ war das Thema unseres ersten Workshops in diesem Jahr. Wir alle waren wissbegierig, mehr darüber zu erfahren, wie wir als Trainer und Coachs damit direkt beim ersten Kontakt einen überzeugenden Eindruck machen können. Sieglinde Schneider brachte uns auf anschauliche Weise nahe, was wir selbst tun können, damit unsere Stimme Sicherheit ausstrahlt. Wichtig ist, dass wir mit uns selbst in Resonanz gehen, das fördert die Überzeugungskraft unserer Stimme.



Sieglinde Schneider (Foto: Vera Gemein)

Darüber hinaus gibt es Techniken, mit denen wir diese Wirkung noch verstärken

können, z. B. durch bewusstes Atmen, die Weise, wie wir stehen oder sitzen. Auch konkrete Sprechübungen hatte unsere Referentin mitgebracht. Nach diesem ca. 1-stündigen Teil stärkten wir uns mit den Köstlichkeiten, die das Küchenteam des Rotonda-Business-Club für uns vorbereitet hatte. Im zweiten Teil war – nach unserem neuen Konzept – Zeit für Anliegen, für die die Teilnehmenden sich Beratung der Referentin wünschten. Von dieser Möglichkeit wurde rege Gebrauch gemacht. Sieglinde Schneider gab Tipps zur sofortigen und weiteren Bearbeitung, sodass jede/r mit konkreten Antworten für sein Anliegen nach Hause gehen konnte. Die Auswertung des Feedbackbogens, den die Teilnehmenden am Ende ausfüllten, ergab, dass alle auch mit dem Rotonda-Business-Club als neuem Treffpunkt in Köln sehr zufrieden waren.

Veranstaltungen:

- am 19.8.15 zum Thema: Neue Führungsaufgaben – Megatrends in der Gesellschaft im Training und Coaching berücksichtigt Ein Blick in die Zukunft mit der Personalentwicklerin und Demografie-Expertin Bettina Jäkel-Schmidt

Inhalt:

Digitalisierung, Internationalisierung, demografischer und Werte-Wandel, Individualisierung, Familienpolitik usw. erfordern eine veränderte Personalführung in Unternehmen und Organisationen. Der Vortrag gibt einen Überblick über die Trends und was diese schon heute und in den nächsten Jahren im Führungsalltag bedeuten.

- am 17.11.15 mit Jos Donners zum Thema „Mehr Spaß an der Arbeit“

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

Annette Dernick
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Ruhr

**Ihr persönlicher Stil am Flipchart:
Mit einfachen Mitteln, schnellen
Skizzen und klaren Strukturen Sou-
veränität und Kompetenz zeigen**



Martina Lauterjung (Foto: Irmgard Krahe)

Martina Lauterjung zeigte in der Essener Buchhandlung „Buchkontext“ rund 20 Teilnehmern, wie sie ihr Flipchart mit mehr Leben gestalten können. „Wer mit Flipcharts arbeitet, kann deutlich flexibler auf das Geschehen im Raum eingehen und darüber hinaus wesentlich mehr Emotionen wecken“, so die Industrie-Designerin aus Solingen. In dem rund einstündigen Workshop lernten die Teilnehmer, diese Figuren mit Wirkung zu zeichnen. So sei es sehr wichtig, mit dem Rumpf anzufangen, um dann den Gliedmaßen drum herum das richtige Größenverhältnis oder die gewünschte Dynamik zu geben. Auch hilft die Verwendung einer zweiten Farbe, damit die Figuren insgesamt plastischer aussehen. Wer dann noch einen Rahmen mit Schatteneffekt um diese zeichnet, macht das gesamte Bild noch lebendiger.

Die Teilnehmer zeichneten eifrig mit und nach und kamen schnell zu der Erkenntnis, dass Zeichnen am Flipchart wirklich gar nicht so schwer ist; man muss nur unter fachkundiger Anleitung damit anfangen und ein wenig üben.

Nach der einen Stunde, die viel zu schnell vergangen war, gab es dann noch Gespräche in lockerer Atmosphäre unter den Beteiligten. Kontakt zu Martina Lauterjung: <http://www.lauterjung-design.de/>

Oliver Schumacher
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Stuttgart/ Mittlerer Neckar

Stolze Zehn am Mittleren Neckar

Mit der rhetorischen Frage: „Haben wir das nicht gut hingekriegt?“ eröffnete Monika Heilmann als Gastgeberin den Jubiläumsabend der GABAL Regionalgruppe Stuttgart/Mittlerer Neckar. Der Anlass „zehn Jahre als Regionalgruppe“ sollte mit einem Doppelvortragsabend der Extraklasse begangen werden. So erwarteten ein deutlich Mehrfaches von zehn am 18. Juni 2015 im Stuttgarter Ratskeller zwei Referenten „von weiter weg“. Die Anreise für viele gestaltete sich äußerst zäh, weil im Stuttgarter Straßenverkehr mal wieder gar nichts ging. GABAL hatte daran kaum Schuld, eher die „Konkurrenzveranstaltung“ von Helene Fischer zeitgleich in Cannstatt.

„Happy Sales“ ist Motto und Buchtitel von Sandra Schubert, die meinte, man verkaufe „lachend leichter“. Mit Humor das Richtige tun ist das Rezept, das die auch als SCHUBS bekannte Verkaufsexpertin empfahl. Sie lieferte gleich ein paar Beispiele aus ihrer eigenen Vita, wie sie als Laie in verschiedenen Produktbereichen gut verkaufen konnte, weil sie optimistisch und mit einer großen Aufmerksamkeit für die Kunden an ihre Aufgaben gegangen war. Aus Kundenbeziehungen gewinnt Schubert ihre Glücksquellen. Mit einem Lächeln vermittelte sie den Zuhörern weiter, wie wertvoll ein eigenes klares Bild vom Idealkunden ist. „Verkaufen ist ein Spiel, bei dem es auf die Regeln ankommt“, fand die Rosenheimerin und riet, ein Geschäft auszuschlagen, wenn keine Freude damit verbunden ist. Vielmehr käme es darauf an, auf die eigene Energie zu achten. Ist diese vorhanden, könne man glücklich verkaufen, am besten drei Mal täglich.

„Fall auf oder Du bist weg!“ Diesen Leitspruch brachte Günter Mainka aus Berlin mit. Aus Events wurde bei ihm Erlebnismarketing. In unserer Zeit des immer schnelleren Wandels sollten wir uns stets



Günter Mainka, Monika Heilmann,
Sandra Schubert v.l.n.r.

verändern und in unserer Kommunikation anpassen. Kunden gewinnt man verstärkt emotional. Ideal, wenn sie anderen gegenüber erzählen, was sie toll an den Leistungen finden. „Es kommt darauf an, Begegnungen von Menschen mit Menschen zu erreichen.“ Der quirlige Berliner regte an, Leute in das eigene Expertennetzwerk einzuladen, die dann für einen selbst Werbung machen sollten. Aus ganz schrägen Sachen bliebe stets das Positive hängen und das trügen die eigenen Experten gerne weiter. So etwas macht heute den Erfolg aus. Schlusswort von Mainka: „Es gibt keinen Grund, es nicht zu machen.“

Nächste Veranstaltung am 17.09.2015:
Die Geheimnisse der Spitzentrainer, ein Praxisvortrag mit Gerd Kulhavy.

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

Adressenliste

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Sprecher des Vorstands

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

- PR/Kooperationen
Koordination Geschäftsstelle

Stellvertreterin

Christiane Wittig
Heidestr. 4, D-85757 Karlsfeld
Fon 081 31 - 2 922 236
christiane.wittig@gabal.de

- Veranstaltungen/Messen/Regionalgruppen

Vorstandsmitglieder

André Jünger
GABAL Verlag
Schumannstr. 155, D-63069 Offenbach
Fon 069 - 83 00 66-43, Fax - 33
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 02 01 - 72 65 8-84, Fax - 86
bettina.walker@gabal.de

- Qualität

Ehrenvorsitzender

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

Kooptiert

Felix Beilharz
Fon 01 72 - 53 84 819

- Internet, Social Media

Prof. Dr. Hartmut Walz
Fon 062 36 - 50 09 41
hartmut.walz@gabal.de

- Hochschule

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)

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

RG Berlin/Brandenburg

Wolfram Lutz
Fon 030 - 89 74 88 40
wolfram.lutz@gabal.de

RG Hannover

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

RG Nord

Anfragen bitte an die Geschäftsstelle

RG Nordbayern

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

RG Oberbayern

Kirsten Lamprecht,
Christiane Wittig
Fon 089 - 6 013 104
christiane.wittig@gabal.de

RG Mitteldeutschland

Dr. Christine Schubert
Fon 034 43 - 39 35-0
rg-mitteldeutschland@gabal.de

RG Rheinland

Annette Dernick, Vera Gemein
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Main

Matthias Böhme
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Neckar

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

RG Rhein-Ruhr

Oliver Schumacher
Fon 05 91 - 610 44 16
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Rosenheim

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

RG Stuttgart/Mittl. Neckar

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

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich

Dr. Claudia Dostal
Headoffice brainbox*
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straßengel
Fon +43 (0)31 24 - 511-83
oesterreich@gabal.de

GABAL Schweiz

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

GABAL Service

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

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

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

Impressum

Herausgeber und Vertrieb:

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

Bundesgeschäftsstelle

Erna Theresia Schäfer (Leitung)
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 061 32 - 50 950-90, Fax - 99
info@gabal.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00–15.00 Uhr

Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantwortl.),
Erna Theresia Schäfer

Beilage:

Herbst-Impulstag -Flyer, DGSL Kongress-Flyer

Druckkoordination und Versand:

Kössinger AG, Schierling

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

Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse:

15.11.2015

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.

Erprobte Erfolgsstrategien – inspirierende Impulse



€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
ISBN 978-3-86936-657-9



€ 19,90 (D) / € 20,50 (A)
ISBN 978-3-86936-671-5



€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
ISBN 978-3-86936-663-0



€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
ISBN 978-3-86936-668-5

Weitere Herbst-Novitäten präsentieren wir Ihnen auf dem Herbst-Impulstag in Mainz – besuchen Sie uns an unserem Stand!

Mit dabei Präsentationsexperte
Matthias Garten



€ 19,90 (D) / € 20,50 (A)
ISBN 978-3-86936-522-0

