

Offizielles Organ der GABAL e.V.

impulse für Ihre erfolgreiche Unternehmens- und Persönlichkeitsentwicklung

Editorial 2

Inhalt

Aktuelles

30 Jahre GABAL	3
10 Jahre RG Berlin-Brandenburg	3
Studie der FHDW Hannover	4

Literatur

Rezensionen	5
Robin Gettup fragt ...	6

Kooperationen

Trainer-Versorgung	7
Trainer Zertifizierung	7
DVWO	8

Aktivitäten

Geburtstag Helmut Jünger	11
Mitglieder aktiv	11
Veranstaltungen	12
Kompetenzteams	16
Regionalgruppen	17

Service

Adressenliste	19
Impressum	19
Veranstaltungskalender	20



Aus der Spontan-Mail unserer GABAListin Christiane Wittig:

„Was machte das Wochenende so genial? Die Vorträge und Workshops ... praxisnah und mitreißend! Die freundschaftliche und aufgeschlossene Atmosphäre ... gibt es sonst nirgends!“

**Nach dem Symposium ist vor dem Symposium:
Sichern Sie sich schon jetzt Ihren Platz
beim Jubiläums-Symposium 2006 –
mit Gala-Abend.**

Schauen Sie immer nach News:

www.gabal.de

30 Jahre GABAL e.V. –
Reservieren Sie bereits jetzt den
28./29. Oktober 2006!



„Nach dem Symposium ist vor dem Symposium ...“

Schönen guten Tag,
... so titelt Wolfgang Neumann in seiner Ankündigung für das Jubiläums-Symposium 2006. Er nimmt so die euphorische Stimmung des erfreulich gut besuchten Jahres-Events 2005 auf: Mehr darüber in der Retrospektive mit von mir gesammelten Eindrücken in Form mehrerer Beiträge von Teilnehmern auf S. 12 – und im Ausblick auf 2006 gleich auf S. 3.

Da fällt's schwer, weitere Themen zu platzieren. Lassen Sie mich einfach einige Eindrücke aus der Mitglieder-Versammlung wiedergeben, die traditionell am Vorabend des Symposiums stattfand – auch hier: Rekord-Beteiligung! Danke für alle Beiträge – wichtige Erkenntnisse waren z.B.:

- Das Interesse von Mitgliedern, sich auf Messen zu präsentieren, ist höher als für uns bislang spürbar – siehe GABAL-Aktivitäten auf der didacta 2006 in Hannover. Vielleicht auch STB?
- Das Bewusstsein über die vielfältigen Web-Chancen auf der GABAL-Plattform kann nach wie vor gerne wachsen - sei es Selbstdarstellung über die Links (wobei wir daran noch arbeiten wollen, damit diese Einträge Suchmaschinen-relevant werden) oder die Austausch-Chancen über das Forum.
- Hohes Interesse wohl durchaus auch an elektronischen News, die Print-Ausgabe der GABAL impulse begleitend: Der Infoletter startet in Kürze!
- Zur Frage „günstige Gruppen-Tarife in Spezial-Versicherungen für Trainer und Berater“ informierte der Vorstand über

die Kooperation mit Edit Frater (Trainerversorgung e.V.), siehe dazu S. 7.

In unserer Euphorie rund um das erfolgreiche Symposium hatten wir einen wichtigen Aspekt total ausgeblendet, den uns die Mitglieder-Versammlung 2004 eigentlich auf den Weg gegeben hatte: Erhöhung des langjährig stabilen Mitglieder-Beitrags. Nun, dann gibt es dafür die nächste Gelegenheit 2006 zum 30-jährigen Jubiläum. Wie steht es um Ihre persönliche Bereitschaft, in Ihre Weiterbildung zu investieren?

Wobei wir immer auf der Suche nach weiteren Einnahme-Quellen sind: Einen entscheidenden Beitrag zum Gelingen dieses rekord-verdächtigen Symposiums leisteten die Sponsoren – durch die erhebliche finanzielle Unterstützung wie auch durch weiterführende Fach-Informationen für Trainer und Berater: die Verlage Gabal und beltz, Hotel Mohren, Legamaster, Trainerversorgung, Speaker's Excellence und ISDT MetaChartPlus. Sie waren am Veranstaltungs-Wochenende woanders und erinnern auch nicht mehr die Anzeigen in impulse 3/2005? Werfen Sie einen Blick auf www.gabal.de und klicken Sie auf die Logo-links.

Hanspeter Reiter
Hochstr. 11 a, D-86842 Türkheim
Fon 08245.966347, Fax 966349
hanspeter.reiter@gabal.de

PS: Doch nochmals zurück nach vorne, Jubiläums-Symposium 2006:

1. Planen Sie schon jetzt Ihre Teilnahme ein
2. Beteiligen Sie sich rege an der Vorbereitung – durch eigene Beiträge: Was erinnern Sie aus diesen 30 Jahren? Was haben Sie „gestern“ erlebt, was uns allen „morgen“ helfen kann – siehe das Motto „Persönliches Wachstum – zukunftsfähig durch Weiterbildung“ ...

GABAL-Mitgliedschaft

Als ordentliches GABAL-Mitglied haben Sie ...

GELD-werte Vorteile

- Gratis-Jahresabonnement der Zeitschrift wirtschaft & weiterbildung
- Gratis-Jahresabonnement der Mitgliederzeitschrift *impulse*
- Jährlicher Buchgutschein des GABAL Verlages
- Sonderkonditionen auf alle Medien des GABAL Verlages
- Je 1 Gästekarte zur Teilnahme an GABAL-Symposien zu Mitgliederkonditionen zusätzlich
- Teilnahme an Veranstaltungen der Kooperationspartner zu Mitgliederkonditionen

WERT-volle Vorteile

- GABAL-Symposien
- Veranstaltungen mit Werkstattcharakter
- Themenbezogene Mitarbeit an Projekten und Kompetenzteams
- Regionalgruppen – Aktivitäten
- Vernetzung über das Internet
- Kooperationen mit Hochschulen und Weiterbildungsorganisationen

Durch Kooperationen und Projekte wird dieser Nutzen für Sie ständig erweitert.



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

30 Jahre GABAL: Persönliches Wachstum – Zukunftsfähig durch Weiterbildung

Jubiläumssymposium am 28./29. Oktober 2006

Nach dem Symposium ist vor dem Symposium. Das Symposium 2005 hat gerade mit großem Erfolg stattgefunden, schon sind wir mitten in den Vorbereitungen für das Symposium zum 30-jährigen Bestehen des Vereins. Das Symposium 2005 stand unter dem Motto „Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen“ und war darauf ausgerichtet, konkrete, direkt umsetzbare Anregungen zur Sicherung der persönlichen Zukunftsfähigkeit zu geben.

Die Sicherung der persönlichen Zukunftsfähigkeit ist eines der zentralen Anliegen des Vereins. Die im Rahmen der Mitgliederversammlung vorgestellte Fokussierung der Vereinsaktivitäten auf die strategischen Schwerpunkte:

1. Themen und Aktivitäten, die unmittelbar und nachhaltig die **Zukunftsfähigkeit der Mitglieder** verbessern.
2. Angebote zur **Entwicklung der eigenen Kompetenzen**, um mit den permanenten Veränderungen Schritt halten zu können.

wurde von den Mitgliedern befürwortet und unterstützt.

Daher werden wir Ihnen, wie der Titel des Symposiums bereits deutlich macht, mit dem Jubiläumssymposium 2006 Beiträge entsprechend dieser Zielsetzung anbieten.

Die Messlatte für das Jubiläumssymposium 2006 wurde allerdings durch das erfolgreiche Symposium 2005 recht hoch gelegt: Die Ankündigung hat zu einer überdurchschnittlich hohen Teilnehmerzahl geführt, die persönlichen und schriftliche Rückmeldungen waren überwältigend positiv. Hier ein Ausschnitt aus einer Dankeschön-Mail:

Was machte das Wochenende so genial?

- Die Vorträge und Workshops – gibt es woanders auch – aber nicht so praxisnah und mitreißend!
- Die freundschaftliche und aufgeschlossene Atmosphäre, die die Teilnehmer schafften – gibt es sonst nirgends!
- Sie waren nicht dabei? Aber vielleicht im nächsten Jahr? Da ist auch noch 30-jähriges GABAL-Jubiläum. Na, da wird erst was los sein ...

Solche Rückmeldungen sind natürlich ein großer Ansporn für die Organisatoren, ein noch attraktiveres Programm für Sie vorzubereiten. Deshalb sollten Sie sich den Termin: **28./29. Oktober 2006**

bereits vormerken und auf unsere nächste Ankündigung gespannt sein.

Wir sehen uns beim Jubiläumssymposium? **Na, da wird erst was los sein ...**

Wolfgang Neumann, GABAL-Vorstand
wolfgang.neumann@gabal.de

10 Jahres-Erfolgs-Bilanz

GABAL-Regional-Gruppe Berlin/Brandenburg

Es ist mir als Mitgründer von GABAL ein besonderes Bedürfnis, auch an dieser Stelle dem kürzlich zurückgetretenen Leitungsteam der Regional-Gruppe Berlin/Brandenburg für seine rd. 10-jährige sehr erfolgreiche Arbeit zu danken.

10 Jahre RG-Arbeit in Berlin – rd. 1/3 der bisherigen „Lebenszeit“ von GABAL.



Am 16. Dezember 1994 bildete sich aus engagierten Mitgliedern – unter Feder-

führung von Dipl.-Ing. Hartmut Laufer, Inhaber des Berliner Mensor-Instituts – die erste GABAL-Regional-Gruppe mit Ausstrahlung in die neuen Bundesländer, hier das ehemalige Berlin-Ost und das Land Brandenburg. Zu diesem Zeitpunkt gab es im Raum Berlin 36 GABAL-Mitglieder; ihre Anzahl ist in den letzten 10 Jahren kontinuierlich auf 90 – also das 2,5-fache – angestiegen, was vor allem dem engagierten Wirken der Regional-Gruppe und ihres aktiven Sprechers zu danken ist.

Seit dem Jahr 2000, insgesamt 6-mal, war der unbestrittene Höhepunkt der Berliner Aktivitäten das sog. WOLZIG-Wochenende, jeweils im Sommer, auch wenn inzwischen die Veranstaltung nicht mehr an diesem idyllischen Ort direkt am See durchgeführt werden kann.

Am sog. Wolzig-Wochenende, das in diesem Jahr erstmals gemeinsam von RG Berlin/Brandenburg und dem Bundes-Verband getragen wurde, kamen in den ersten Jahren fast 60 GABAL-Mitglieder und Gäste, immer auch aus dem „Westen“, zusammen, wobei die Kombination von fachlichem und menschlichem Input von den Teilnehmern als die besondere GABAL-Atmosphäre beschrieben wurde, was ich aus persönlichem Erleben voll bestätigen kann.

Ein weiterer Höhepunkt der Regional-Arbeit, was sich an den höheren Teilnehmerzahlen dieser Veranstaltungen ablesen lässt, waren die Neujahrs-Treffen in den Räumen der Lessing-Hochschule.

Im Regelfall fanden die jährlich 4 bis 6 Veranstaltungen seit Sommer 95 im C&Q-Bildungs-Zentrum statt, dessen Räume dankenswerterweise die Geschäftsführerin Frau Haberhauffe (selbst GABAL-Mitglied) stets kostenfrei zur Verfügung stellte. Von der durchschnittlichen Teilnehmer-Zahl (30) können die „West-RGs“ – von der Neu-Orientierung der RG München/Obb. abgesehen – derzeit nur träumen. Der Themen-Katalog dieser insgesamt 53 Veranstaltungen liest sich wie ein Studienplan für Betriebswirtschaft, Humanwissenschaften und Train-the-Trainer-Seminare. ➤

Ein absoluter Höhepunkt mit bundesweitem Akzent war das GABAL-Frühjahrssymposium 1998, das ein erweitertes Regional-Team für den GABAL-Bundesverband kompetent organisiert hatte. Allein das Aufgebot von 24 Referenten hatte alles bis dahin Dagewesene in den Schatten gestellt. Aber auch das vor allem im Hinblick auf die Interessen der „Westler“ liebevoll und sachkundig zusammengestellte Rahmen-Programm fand bei den 109 Teilnehmern große Resonanz: Das Symposium in Berlin war eine Veranstaltung, die allen Teilnehmern in sehr angenehmer Erinnerung bleiben dürfte.

Zugleich im Namen des amtierenden GABAL-Vorstands, sicherlich auch im Namen aller GABAL-Mitglieder, vor allem aus der Region Berlin-Brandenburg, sage ich den Mitgliedern des bisherigen Leitungsteams der RG für erfolgreiche Arbeit herzlichen Dank: **Ihr habt Euch um GABAL verdient gemacht!**

Diese Leistung ist eine Herausforderung für alle, die mutig und bereit und in der Lage sind, diese großartige Arbeit fortzusetzen. Die Unterstützung des Bundes-Vorstands und sicherlich auch der bisherigen Aktivisten durch Weitergabe ihrer Erfahrung wird ihnen gewiss sein.

Hardy Wagner
GABAL-Ehren-Vorsitzender
hardy.wagner@gabal.de

Studie der FHDW Hannover

„Effektivität von Weiterbildungsmaßnahmen“

Das Symposium 2004 zum Thema Effektivität in der Weiterbildung/Bildungscontrolling hat ein großes Interesse der Mitglieder erfahren und war der Anstoß an diesem Thema „dranzubleiben“ und die Kontakte zur Fachhochschule für die Wirtschaft (FHDW) in Hannover zu aktivieren. Die Anregung, eine Diplomarbeit zum Thema „Effektivität von Weiterbildungsmaßnahmen“

zu vergeben, wurde von der FHDW/Herrn Prof. Bertram gern aufgenommen. Danach haben einige Abstimmungsgespräche stattgefunden und die Diplomandin, Frau Zander, ist bereits mitten in der Arbeit.

Die Ausgangssituation beschreiben grob die folgenden Entwicklungen:

- Der Bildungsbedarf wird, wenn überhaupt systematisch, eher mitarbeiterorientiert und weniger ergebnisorientiert ermittelt.
- Der Trainingsmarkt ist durch Rückgang und Verschiebung der Schwerpunkte gekennzeichnet: Anbieter von offenen Seminaren berichten über Rückgänge von 50 %. Gefragt wird zunehmend nach dem rechenbaren Erfolg der Maßnahmen.
- Die GABAL-Umfrage zum Stand des Bildungscontrolling 2004 ergab, dass noch eine große Lücke zwischen einerseits gewünschten und andererseits angewandten Controllingmaßnahmen klafft.
- Neuer Ansatz: Vom Training zur Performance. Durch welche Maßnahmen kann die Performance, der Nutzen verbessert werden?

Daraus ist die Frage entstanden: wie weit spielt die Frage der Effektivität bei der Durchführung von Weiterbildungsmaßnahmen eine Rolle? Kernfragen der Arbeit sind daher:

- **Wie werden die Ziele eines Trainings/Seminars festgelegt?**
- **Inwieweit erfolgt eine Ausrichtung auf die Erfüllung von Geschäftsanforderungen?**

Für diese Arbeit wird Frau Zander per Umfrage die Situation erheben. Dazu wurden GABAL-Mitglieder Ende November gebeten, soweit sie in Unternehmen arbeiten, den Fragebogen zu beantworten.

Mit der Diplomarbeit wird das Thema zunächst aus Unternehmenssicht beleuchtet. Geplant ist, dass an der FHDW Hannover eine weitere Diplomarbeit geschrieben wird, die auf die Situation der Trainer fokussiert.

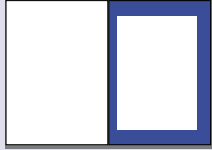
Wolfgang Neumann

GABAL-Anzeigenpreise

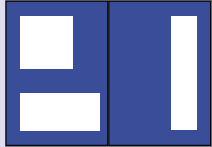
Die knapp 1000 GABAL-Mitglieder sind eine attraktive Zielgruppe, wenn es um Dienstleistungen oder Produkte zum Thema „Lebenslanges Lernen“ geht.

Möchten Sie GABAL-Mitglieder und GABAL-Interessierte mit Ihrer Werbung ansprechen? Suchen Sie etwas oder möchten Sie etwas anbieten? Dann bietet sich Ihnen eine Anzeigen- oder Beilagenschaltung in der Mitgliederzeitschrift *impulse* an.

Anzeigenpreise (druckfertig)

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

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

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

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

Kleinanzeige (3 Zeilen) 55x22mm	€ 10,00
Jede weitere Zeile (max. 10 Zeilen)	€ 4,00

Beilagen 1/1 DIN A4, versandfertig angeliefert	€ 210,00
---	----------

Mitgliederrabatte (Kleinanzeigen ausgenommen)	
• ordentliche Mitglieder	50%
• korrespondierende Mitglieder/ Studenten	25%

Weitere Konditionen bzw. die komplette Anzeigenpreislise erhalten Sie über die Geschäftsstelle oder www.gabal.de/zeitschrift.php

Rezensionen

(auch unter www.gabal.de/rezensionen)

Von Ratten und Menschen. Die berühmten Experimente der Psychologie.

Lauren Slater, beltz 2005 (Hanspeter Reiter)
Sehr gut lesbare Zusammenschau berühmter (berühmter?) Versuche an Mensch und Tier. Den Original-Titel (Opening Skinner's Box.) hätte ich lieber so oder ähnlich übersetzt gesehen: Skinner's Box und die Folgen – Büchse der Pandora moderner Verhaltensforschung? Anyway, sehr lebendig nacherzählt, da zeitgenössisch recherchiert; d.h. kritisch rezipiert.

Mit Rollen spielen: Rollenspielsammlung für Trainerinnen und Trainer.

Eva Neumann, Sabine Heß sowie Trainernetzwerk study&train, managerSeminare 2005 (Hanspeter Reiter)
Diese Neuerscheinung ist ein exzellenter Mix aus sofort einsetzbaren (wie leicht übertragbaren!) „Drehbüchern“ für alle, die etwas zur Sicherheit dabei haben möchten. Mit Handlungsanweisungen, die praxisnah diskutiert werden. Wer also, statt einem der 40 Rollenspiel-Beispielen, lieber ein spontan selbst gebautes einsetzen möchte, findet hierfür den „Baukasten“. Dass die Crew unserer GABAL-Kollegin Dr. Gudrun Fey „dahinter steckt“, mag ein Grund mehr sein, sich rasch ein Arbeits-Exemplar zu sichern: Denn arbeiten sollten Sie damit und daran ...

Innovative Beratungskonzepte.

Ansätze, Fallbeispiele, Reflexionen.

Michael Mohe (Hsg.), Rosenberger Fachverlag 2005 (Dr. Regina Mahlmann)
Die Aufsatzsammlung gliedert sich in zwei Teile. Der erste, „Konzeptionelle Vorüberlegungen“, ist für all jene ein Lesevergnügen, die Freude an soziologischer und theoretisierender Betrachtung haben sowie für jene, die Reflexionen nicht ausschließlich auf ihre „unmittelbare praktische Übersetzbarkeit“ hin lesen. Der zweite und umfangreichere Teil „Innovative Beratungskonzepte“ stellt beraterische Entwürfe und Vorgehensweisen vor, die seit

einigen Jahren in der Beraterszene en vogue sind. Ein lesenswertes Buch für Beratende, die sich sowohl in ihrem eigenen Denken, Fühlen und Handeln überprüfen als auch für jene, die sich positionieren möchten.

Der Lernfaktor – Methoden für effektiveres Lernen in Schule, Studium und Beruf,

Verlag BoD, , 2005, 8,90 Euro, ISBN 3-8334-2914-3

Unser Mitglied Dipl.-Hdl. Patrick Haas, Bernkastel-Kues, beschäftigt sich mit der zunehmend wichtigen Frage des Lernens. Nähere Infos zum Buch gibt es auf der Internetseite www.lernaktiv.de

Grundkurs Personalberatung, Steffen W. Hillebrecht,

Rosenberger Verlag, Leonberg 2005 (Brigitte Ecker)

Ein idealer Einstieg in die Materie, ist daher nicht nur für jene Pflichtlektüre, die in der Personalberatung tätig sind oder dies beabsichtigen bzw. sich über die Tätigkeit eines Personalberaters interessieren, sondern für alle, die mit dem Personalwesen allgemeinen befasst sind bzw. sich dafür interessieren.

Lothar Seiwert: Die Bären-Strategie In der Ruhe liegt die Kraft

Hugendubel Verlag 2005 (Wolfgang Neumann)

Bereits mit seinem Buch *Don't hurry, be happy* hat der Autor ein Tier, Lotta das Faultier, als Vorbild genommen, um den Leser in fünf Schritten zum Lebenskünstler zu führen. Lotta steht u. a. für Energiebalance, Zeit für das Wesentliche.

Auch in seinem neuen Buch *Die Bären-Strategie* spielen Tiere wieder eine zentrale Rolle. Genauer, sie sind die handelnden Figuren in der charmanten Fabel: Ferdinand Fuchs anspruchsvoll, aber unkonzentriert, Harry Hase überfordert und hektisch, Beate Biene emsig, aber immer überarbeitet ... sehen Sie evtl. Parallelen zu uns Menschen? Die Bären hat Seiwert als Vorbild für die Tiere und uns Menschen ausgewählt:



A-M-T – Ihr Partner für Performance

Wir bieten Ihnen Instrumente und Konzepte zur Steigerung Ihres Lösungsbewusstseins und Entwicklungspotentials.



Performance Coach

Nächster Termin:
9.-11.2.2006
Hamburg

Ausgezeichnetes Ausbildungskonzept für Trainer und Berater; vermittelt know-how für Performance Improvement; 4moduliger Aufbau inklusive Begleitung bei Praxisprojekt



PERFORMANCE-dialog

Nächster Termin:
2.-4.2.2006
Wuppertal

Tools für Führungskräfte, die aus Mitarbeitern High Performer machen wollen; Qualifizierung als „on-the-job“ und „side-by-side“ Konzept



MBTI®-Lizenzierung

Nächster Termin:
18.-20.1.2006
Wuppertal

Weltweit eingesetztes Persönlichkeitsprofil; paneuropäische Version auch online verfügbar; laut Studie das deutschlandweit bekannteste und am meisten verbreitete Persönlichkeitsinstrument

Weitere Infos unter www.a-m-t.de
A-M-T Management Performance AG
Südstr. 7 42477 Radevormwald
Tel.: +49 (0)2195 / 926900
performance@a-m-t.de

Anzeige



Hanspeter Reiter
Gesch. Ges.
Classikon
Kunst & Wissen
Buchversand GmbH,
82061 Neuried
(vormals SALE Dialog
Center GmbH)

Schönen guten Tag, liebe GABAL-KollegIn,
„Lebenslanges Lernen“ hat auch etwas mit
Allgemein-Bildung zu tun. Klassisch hilft uns
dabei die **Brockhaus Enzyklopädie**. Jetzt
zudem hoch-modern, mit Audiothek und
Online-Portal (**gratis für Besitzer der neuen
Edition**). Darüber gerne mehr, wenn Sie
mögen: Entweder Sie bestellen per Karte
(Prospekt liegt bei), Oder Sie orientieren sich
zunächst per VIP-Jubiläums-Dokumentation,
**exklusiv und kostenlos für GABAL-
Mitglieder!** Coupon oder E-mail genügt. –
für „Lebenslanges Lernen – mit Genuss!“

Das garantiert Ihnen



Ja, schicken Sie die VIP-Dokumentation
zur neuen Brockhaus Enzyklopädie an:

Vorname Name.....

Telefon...../..... E-mail.....@.....

Straße Nr.....

PLZ Ort.....

FAX an 089-745292-22, mail reiterbdw@aol.com

- Sie wirken ruhig und gelassen, und beherrschen die Kunst, ihren Geist und Körper vollkommen zu entspannen.
- Wenn es darauf ankommt, starten sie blitzschnell durch und erlegen ihre Beute.

Die Bären geben mit ihrer Stärke, Ruhe und Gelassenheit den anderen Tieren eine Lektion in Sachen Zeit- und Lebensmanagement, nach dem Motto: Wer lernt, seine Zeit aktiv und sinnvoll selbst zu gestalten, lebt glücklicher und zufriedener. Denn: Bärig lebt sich's leichter.

Die einzelnen Kapitel des Buches schließen jeweils mit Bären-Tipps. Der Leser kann auch testen, welches „Arbeitstier“ er ist und erhält dann jeweils sieben bärige Tipps, wie man sein Leben besser in den Griff bekommt.

Zusätzlich zu dem Buch ist, gesprochen von dem Moderator, Theater- und Filmschauspieler Ilja Richter, eine CD erschienen. Hörproben zu der CD befinden sich auf der Website www.baeren-strategie.de.

In dem Buch und auf der CD werden die Kenner der Seiwert-Bücher viele seiner Gedanken, Empfehlungen wieder finden, aber hier komprimiert und in der unterhaltsamen Form der Fabel. Eine Form, bei der die bärigen Tipps zum „Arbeitstier“ des Rezensenten, nun hoffentlich auch zu Veränderungen führen.

Mit bärigen Grüßen.

Weitere Tipps von Lothar Seiwert bietet der kostenlose wöchentliche Lebensbalance-Tipp

SEIWERT-Tipp: 1 Minute lesen 1 Stunde Zeit fürs Glück.

Ihr persönliches Erfolgscoaching mit jeweils einem konkreten Tipp zu den vier Lebensbereichen Job, Kontakt, Body & Mind.

Kurzer, knapper Newsletter mit praktisch umsetzbarem Sofort-Nutzen (kostenlos, erscheint wöchentlich), zu abonnieren unter:

www.seiwert.de oder
www.bumerang-prinzip.de oder
www.baeren-strategie.de

Anzeige

SELLBYTEL ist eines der größten Kommunikationsunternehmen in Europa suchen zur Verstärkung ihrer Trainingsabteilung ab 01.10.2005 für unseren Standort in Fürth einen Trainer Telesales. (mehr unter www.gabal.de/Meldungen)

Bewerbungen an: **SELLBYTEL**
Communication Group Human Resources
- Kennziffer TST-02-
Großweidenmühlstraße 36 · 90419 Nürnberg
Bewerbung@SELLBYTEL.de

Robin Gettup fragt ...

„Sind Sie auch so abergläubisch?“

GABAL-Mitglieder sind ja, denke ich mal, ganz rationale Typen, so richtig kühle Denker, denen es nichts ausmacht, wenn ihnen an einem Tag, an dem sie ein extrem wichtiges Probeseminar durchzuführen haben, die Creme von der Zahnbürste fällt und dann das Glas hinter. Na klar, die reagieren dann cool und sagen einfach Scherben bringen Glück! Mit Aberglauben haben die nichts am Hut!

Wir anderen Zeitgenossen quälen uns ab und lediglich ein Schornsteinfeger auf der richtigen Straßenseite könnte unser Gemüt aufhellen. Dann gibt es noch Masochismen wie „Wenn die nächste Ampel grün ist, dann wird alles bestens klappen!“ Aber sie springt gerade auf Rot. Was jetzt? Manche zählen an solchen Tagen, ob es letztlich mehr Rot oder Grün gegeben hat.

Es gibt Mitmenschen, die pflegen ihre ganz persönlichen Orakel. Ich würde gern ein 30-Minuten-GABAL-Buch darüber schreiben und danke schon jetzt für zahlreiche Zuschriften.

Ertönt aus dem Radiowecker die Lieblingsmelodie, sieht der Tag rosig aus. Reißt allerdings der Schnürsenkel, könnte das Schicksal kippen. Taubenabwürfe und Hundegleitmasse sollen ja ..., aber das müssen schon ganz abgebrühte Abergläubiger sein, die das für Glück halten.

„Dreimal schwarzer Kater!“ soll gegen Missgeschick helfen, aber nur, wenn so ein Viech von rechts nach links die Straße kreuzt.

Neulich fand ich auf dem Fußweg einen Würfel, so einen richtigen Mensch-ärgere-dich-nicht-Würfel, weiß mit schwarzen Punkten. Als er mir morgens aus der Tasche fiel, leuchtete mir eine 6 entgegen. Super, sagte ich mir. Toll, morgens gleich eine 6! Der Tag lief super. Seither würfle ich. Wenn mich eine 1 anhöhnt, vielleicht noch an einem Freitag, dem 13., kann da nix draus werden. Es sei denn, das Marmeladenbrot landet auf der richtigen Seite.

Ein Kollege, der auf Gummibärchen schwört gegen seine Arthrose, greift mit zu'nen Au-

gen in die Tüte. Packt er ein rotes Bärchen, dreht er gleich wieder um. Sagt er jedenfalls. Bis ein Schornsteinfeger von links kommt. Oder ihm ein hübsches Mädchen an der Ampel schöne Augen wirft.

Eine Trainerin, die ständig Ärger mit ihrem Computer hatte, erhielt den Rat, einen Rosenquarz rechts neben das Gerät zu legen und den Wunderstein von Zeit zu Zeit bei Vollmond in reinem Quellwasser zu reinigen. Seither bereitet ihr der PC keine Probleme mehr. Sind diese grauen Kästen auch schon abergläubisch?

Wenn Sie ein risikoreiches Dokument unterzeichnen wollen, und just in diesem Augenblick verweigert der Kugelschreiber seinen Dienst, na? An einem Tag mit der umgekippten Zahnbürste? Vielleicht an einem Dreizehnten? Nehmen Sie einfach einen anderen, aber nur in Ihrer Lieblingsfarbe. Und nur, wenn er in der linken Schreibtischschublade liegt. Und ziehen Sie sieben Kreise darüber mit Ihrem Glücksstein. Touch wood! Besser Sie trinken erstmal eine Tasse Kaffee und beobachten, an welcher Tassenseite die Bläschen anlegen. Toi, toi, toi, Ihr Robin Gettup

Dr. Werner Siegert
www.ziele-siegert.de

Trainer-Versorgung

Gruppen-Tarife Versicherungen für Trainer und Berater exklusiv für GABAL-Mitglieder

Sie warten schon länger auf eine weiterführende Information darüber, wie wir vom Vorstand GABAL e.V. mit dem 2004 angestoßenen Thema „Versicherungen und weitere Zusatz-Leistungen für Mitglieder zu Vorzugs-Konditionen“ künftig verfahren können. Wie auf der diesjährigen Mitglieder-Versammlung erörtert, haben wir entschieden, auf das vorhandene Angebot der Trainerversorgung e.V. zurückzugreifen. Die Gründe dafür sind:

- entsprechende Angebote zu schaffen, die für Sie als GABAL-Mitglied ansprechend sind, erwies sich als nur dann machbar, wenn intensive Aktivitäten vonseiten des jeweiligen Anbieters zu erwarten und möglich wären
- da die Resonanz vonseiten der Mitglieder eher zurückhaltend war, was die aktive Ansprache (etwa per Telefon-Marketing) angeht, müssen wir davon Abstand nehmen
- bei nur semi-aktiver Ansprache, wie sie als Minimum erforderlich ist (z.B. Anzeige in den impuls, unserer Mitglieder-Zeitschrift) war die Resonanz mager; so jedenfalls bei Einzel-Angeboten (Beispiel: SAVE = Seminar-Ausfall-Versicherung). Damit ist das Ergebnis für Versicherungs-Partner wenig attraktiv
- zugleich war das Signal der potenziellen Partner aus dem Markt (Voraussetzung: Mitglied; freier Makler; überregional aktiv): es müsse eine breitere Palette geboten werden, evt. sogar in Richtung allgemeine Finanz-Dienstleistung.

Nachdem wir viel gemeinsame Zeit des Vorstands sowie potenzieller Partnern investiert hatten (vielen Dank an die Externen!!), haben wir uns hierzu entschieden: → Edit Frater/Trainerversorgung bietet GABAL-Mitgliedern die Mitgliedschaft im e.V. beitragsfrei – d.h. Sie sparen 20 € p.a.

- Alle Angebote (teils exklusiv, teils erhebliche Gruppen-Rabatti, je nach Angebot) sind natürlich frei wählbar und stehen naturgemäß im freien Wettbewerb mit anderen Anbietern – vergleichen Sie gerne!
- Neben den Grund-Paketen ist auch der konkrete individuelle Bedarf in persönlicher Beratung klärbar ...
- ... die durch Vor-Ort-Partner der Trainerversorgung gegeben ist.

Einige von Ihnen kennen Frau Frater bereits bzw. haben sie im Symposium in Oberursel kennen lernen können – dort hat Sie sich und Ihre Leistungen präsentiert. Mein Ap-

pell an Sie: Fordern Sie Edit Frater und die Trainerversorgung, prüfen Sie ihr Angebot für Trainer und Berater – und profitieren Sie so von den Gruppen-Tarifen via GABAL e.V.! Einen raschen Überblick gewinnen Sie per www.trainerversorgung.de.

Hanspeter Reiter

Aus dem DVWO

Zertifizierung nach dem DVWO-Modell – auf Basis von EN DIN ISO 9001 –

In den GABAL-impuls wurde schon mehrfach über dieses Projekt berichtet, zuletzt in der Ausgabe 3/2005. Im Beitrag von Wolfgang Neumann in impuls 2/2005 wurde hierzu abschließend – bewusst im Fettdruck – die Doppel-Frage gestellt:

1. Sind Sie an einer Zertifizierung interessiert?
2. Welches sind Ihre individuellen Trainings-/Beratungs-Themen?

Aus der Tatsache, dass insgesamt bisher 3 (i. W. drei!) diesbezügliche Meldungen bei der Geschäftsstelle eingegangen sind, könnte/müsste geschlossen werden, dass das Angebot – im Gegensatz zu anderen Verbänden – für GABAL-Mitglieder „kein Thema“ ist. Dieser Auffassung ist sogar – adhoc – beizupflichten.

Die Bedeutung einer ISO-fundierten Zertifizierung dürfte jedoch – je nach Zielgruppe – in Zukunft immer bedeutsamer werden, sowohl einerseits im Hinblick auf die öffentliche Verwaltung und auch zahlreiche Konzerne, andererseits aber auch und insbesondere im Hinblick auf die Vorteile des DVWO-Modells, dass als einziges derzeit auf einer Lehr- und Lernziel-Taxonomie mit messbaren Kriterien aufbaut.

Hierzu hat unser GABAL-Mitglied Helga Scholz, Delegierte der GfG, entscheidende Impulse und Beiträge geleistet; sie ist auch bereit, unsere Mitglieder bei der Vor-

KOOPERATIONEN

bereitung von Zertifizierungs-Projekten nach dem DVWO Modell zu unterstützen.

Nachstehend werden – unter Bezug auf das einschlägige Modul 2 des DVWO-Modells seine Besonderheiten und Vorteile zusammengefasst:

Das DVWO-Modell ...

- ermöglicht eine autonome Gestaltung der Curricula,
- garantiert einen hohen Anwendungs-Bezug der Lehr- und Lernprozesse,
- macht durch seine Qualitäts-Sicherung die Leistungsfähigkeit der Ausbildung in allen Bereichen transparent,
- garantiert eine kontinuierliche Verbesserung der Ausbildung,
- bietet die Chance, dass sowohl Trainingsinstitute als auch einzelne Trainer ihre Zertifizierungs-Vorhaben kostengünstig realisieren können.

Auf der nächsten Sitzung der DVWO-Fachkommission Qualität wird ein sog. Geschäfts-Modell beraten und verabschiedet, hierüber werden wir umgehend in den Impulsen berichten.

Hardy Wagner
GABAL-Delegierter für die
DVWO-FK Qualität

Pilotphase Train-the-Trainer Angebot

Eines der DIE-Projekte (Deutsches Institut für Erwachsenenbildung) ist die Erstellung einer Seminardatenbank für „Train-the-Trainer“ Angebote. Dies Angebot ist und bleibt kostenlos. Die jetzige Pilotphase können alle dem DVWO angeschlossenen Mitglieder nutzen, um Train-the-Trainer-Angebote einzustellen. Nutzen Sie als GABAL Mitglied diese Möglichkeit.

Was ist zu tun? Diejenigen Anbieter, die sich beteiligen möchten, schreiben einfach eine E-Mail an Frau Hauk qualitdat@die-bonn.de in der der Name des Verbands oder der entsprechenden Bildungseinrichtung genannt wird sowie die E-Mailadresse, an die die Zugangsdaten gesendet werden sollen. Danach legt das DIE-Support Team einen Nutzerzugang an

und übermittelt dem Absender Benutzername und Passwort, mit denen die Eingabe begonnen werden kann.

Diese kommende Benachrichtigung enthält auch einen Link zum Download des Benutzerhandbuchs. Allgemeine Informationen zu Qualidat im Internet finden Sie unter <http://www.die-bonn.de/qualidat/>.

Fachkommission Schule des DVWO

In der letzten Mitgliederversammlung des DVWO wurde Frau Christiane Ebrecht, seit Juni GABAL Mitglied, zur Leiterin dieser Fachkommission bestimmt. Die Arbeit der Fachkommission hat zum Ziel, sich u.a. mit der Entwicklung von Weiterbildungsangeboten im Bereich Schule zu befassen.

Der PISA-Schock sitzt tief und vielerorts wird darüber nachgedacht, welche Veränderungen notwendig sind, um deutsche Schüler und Schülerinnen wieder nach oben zu bringen. Dies kann nicht ohne Veränderung von ‚Schule‘ in all seinen Ausprägungen geschehen. Die Ansatzpunkte sind vielfältig – G8 (Verkürzung der Schulzeit an Gymnasien), Evaluierung von Schulen, Schulprogramme, selbständige Schule – um nur einige Veränderungen in Hessen zu nennen.

Seitens der Politik und der Verantwortlichen wird dabei auch verstärkt Gewicht auf Lehrer-Aus- und Weiterbildung gelegt. Diese Weiterbildung der Lehrer wurde bisher von zugelassenen Bildungsanbietern aus dem staatlichen, kirchlichen oder sozialen Umfeld übernommen. Um die Qualität der Lehrer-Aus- und Weiterbildung zu erhöhen, soll dieser Markt zukünftig auch anderen Bildungsanbietern geöffnet werden, die breites Know-how in vielen Bereichen mitbringen. Das sich ergebende Marktpotenzial ist, wenn man sich die Vielzahl der Schulen und Lehrer ansieht, unbestritten gigantisch.

Aber: Dieser Markt hat Besonderheiten, die, wenn man sie nicht kennt, als teilweise unüberwindbare, zumindest aber als sehr große Barrieren bei der Markteroberung wirken. Die vorhandenen Zielgruppen sind vielfältig und sehr heterogen, für die

Lehrerbildung gelten in 16 Bundesländern 16 Dienstrechtsvorschriften mit zum Teil erheblichen Unterschieden, die Qualitätsanforderungen für Weiterbildner sind nicht oder ungenau formuliert und, nicht zu vergessen, die finanziellen Rahmenbedingungen sind schlecht.

Marktpotenzial und Know-how Potenzial sind die Nutzenpotenziale, die es gilt mit geeigneten Strategien zu erschließen. Ich denke die DVWO Fachkommission Schule ist ein hervorragender Weg, um mit ihrer Arbeit diese Markterschließung voranzutreiben und damit den angeschlossenen Verbänden und Trainern große Synergien zu bieten.

Christiane Ebrecht
christiane-ebrecht@t-online.de

Anzeige

*Vom unverbindlichen Kontakt
zur erfolgreichen Geschäftsbeziehung:*

PROFESSIONELLES NETWORKING

*Seminare für Einsteiger.
Trainings für Profis.
Vorträge. Einzelberatung.*

Karin Ruck *Kundenmarketing*

Infos unter: www.kundenmarketing.de
oder Tel. 069 56043324

Forum Werteorientierung



„Qualität-Transparenz-Integrität“ – Ein Siegel mit Mehrwert

Die Erkenntnis, dass Lernen eine lebenslange Aufgabe ist, führt immer mehr Menschen in Maßnahmen der beruflichen Weiterbildung. Dabei handelt es sich um einen Markt, der durch eine Vielzahl methodischer, fachlicher und pädagogischer Ansätze gekennzeichnet ist. Zugangsregelungen gibt es nicht, jeder der sich berufen fühlt, kann Seminare anbieten.

Um in diesem unübersichtlichen Markt für Unternehmen, Verbraucher und für die Anbieter selbst mehr Sicherheit zu bewirken, wurde Ende der 90er Jahre unter der Federführung von zehn Weiterbildungsorganisationen mit Unterstützung durch Juristen, Politiker, Theologen und Institutionen, die sich mit ethischen Fragen befassen der „Berufskodex für die Weiterbildung“ geschaffen.

GABAL war von Anfang an mit Wolfgang Sutterlütli aktiv dabei. So hat jedes Mitglied, das diesen Berufskodex anerkennt und seine Arbeit daran orientiert, die Möglichkeit, mit dem Siegel zu werben. Wenn Sie Ihrem Kunden den Berufskodex aushändigen, bestätigen Sie, dass Sie sich verpflichtet haben, danach zu arbeiten. Für den Fall, dass er dennoch mit Ihrer Leistung unzufrieden ist, unterwerfen Sie sich – wie es in der Präambel steht – der Beschwerdeordnung des Forum Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. Sie geben also eine Selbstverpflichtung ab, die Fol-

gen hat, wenn sie nicht eingehalten wird. Für den Kunden bedeutet dies mehr Sicherheit – das ist der Mehrwert, der Ihnen als Träger des Siegels Qualität-Transparenz-Integrität zugute kommt.

Möchten Sie den Berufskodex als Flyer mit Firmeneindruck für Ihre Kunden haben? Wir bieten 50er oder 100er Auflagen gegen geringe Kostenbeteiligung an, info@forumwerteorientierung.de.

Wir freuen uns über einen Besuch auf unserer Homepage unter www.forumwerteorientierung.de.

Klaus Dannenberg
Andreas-Hasselbacher-Str. 13
30900 Wedemark
www.persoenelichkeit-verhalten.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 berufständische 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.

Anzeige

Akquisitionsstarker Juniorpartner

auf 50 %-Basis gesucht von erfahrenem Managementtrainer mit umfangreichem Trainingsmaterial.

Kontakt: reinald.ennen@t-online.de
Fon/Fax: 02236/40138

Zielgruppe

Coaches, Berater, Supervisoren, Trainer, Fachkräfte OE/PE

Inhalte

- Modul 1: Assessment und Basics
- Modul 2: Integrative Arbeitsformen – Methoden zur Optimierung der Performance
- Modul 3: Health-Coaching und Holistic-(Re)Balancing
- Modul 4/5: Team-Coaching und Supervision
- Modul 6: (Self-)Marketingstrategien und Abschlusscolloquium

Lehrcoaches/Referenten u.a.

Prof. Dr. Heidi Möller, Innsbruck
Prof. Dr. Helmut Willke, Bielefeld

Start: 10. – 12. Mai 2006

TN-Gebühr

€ 4.900,- zzgl. MwSt.
Darin enthalten sind 6 Module à 3 Tage und eintägiges Individual-Coaching incl. Fachliteratur (Ratenzahlung möglich).

TN-Zahl

mind. 6, max. 12 Personen.
Alle Module finden im cct competence center in Hornberg/Schwarzwald statt.



cooperate competence team

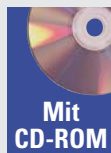
Franz-Schiele-Straße 22 · 78132 Hornberg
Fon (07833) 9558831
cdh@cct-info.de · www.cct-coaching.de

NEUERSCHEINUNG

Professionelle Akquise für Trainer, Berater und Coachs



160 Seiten
€ 29,90
ISBN 3-89749-544-9



**Sie haben ein gutes Trainingskonzept.
Aber können Sie es auch anbieten?**

Professionelle Akquise fällt vielen Trainern, Coaches, Beratern und Bildungsunternehmen nicht leicht. Oft nicht einmal denen, die Vertriebsschulungen anbieten. Akquise – das heißt vor allem, sich selbst Klarheit über die eigene Positionierung und dem Markt Klarheit über hervorragende Angebote zu verschaffen.

Das Buch vermittelt den kompletten Werkzeugkasten der auf dem Bildungsmarkt funktionierenden Vertriebsstrategien und -tools und zeigt, wie man alle kommunikativen Möglichkeiten intelligent vernetzt. Es ist geschrieben von einem Praxistrio: einem Trainer, einer PR-Expertin und einem Marketingspezialisten.

Ergänzt durch eine CD voll mit Checklisten, Fallbeispielen und Formularhilfen zum Ausdrucken und zum direkten Einsatz für eine erfolgreiche Akquise.

Kostenlose Leseprobe anfordern unter: leseprobe@gabal-verlag.de

**Bestellen Sie jetzt:
info@gabal-verlag.de**

GABAL Verlag

Wissen für mehr Erfolg

Telefon 0 69 / 83 00 66-0 • Fax -66 • www.gabal-verlag.de

Helmut Jünger feierte seinen 75. Geburtstag – Herzliche Glückwünsche



Wolfgang Neumann, Helmut Jünger v. l. n. re.

Am 28. Juli feierte Helmut Jünger seinen 75. Geburtstag. In diesem Jahr konnte er zugleich das 55-jährige Bestehen seiner Verlagsgruppe feiern, die er im Alter von 20 Jahren gegründet hatte. Das Unternehmen begann 1950 mit der Erstellung von Overheadfolien und didaktischem Begleitmaterial, heute gehört es zu einem der führenden Anbieter von Medien für Unterricht, Aus- und Weiterbildung.

Wichtig für den GABAL Verein war die Übernahme des GABAL-Verlages in 1994. Mit der Übernahme durch Herrn Jünger, wurde das Programm des Verlages wesentlich ausgebaut. Zu den Produkten gehören bekanntermaßen Bücher, Audioprogramme und CD-ROMs für Beruf und Karriere, Management und Führung, Training und Schulung. Die positive Entwicklung ist eng mit der Übernahme durch den Jünger-Verlag und dem Engagement von Helmut Jünger verbunden. Eine Entwicklung, die auch für den GABAL-Verein positive Auswirkungen hat: Durch den Absatz der Produkte wird der Name GABAL verbreitet. Die Zusammenarbeit zwischen Verlag und Verein ist in den letzten Jahren, insbesondere durch die Vorstandstätigkeit seines Sohnes Andre Jünger, noch enger und intensiver geworden.

Der Aufbau der Jünger-/GABAL-Verlagsgruppe war zwar eine wichtige Aufgabe, aber, wie der Lebenslauf von Herrn Jünger zeigt, war er zusätzlich in vielen Organisationen ehrenamtlich aktiv: u. a. Mitglied von Wirtschaftsausschüssen bei DIHK, BDI, Bildungs- und Kultusministerien, IHK, Messeausschüssen, Handelsrichter am Landgericht und Präsident der Kinderhilfestiftung. In einem Gespräch anlässlich seiner Geburtstagsfeier erfuhren wir, dass er weiterhin aktiv ist und auch noch in der Verlagsgruppe „mitmischt“, allerdings beginnt er etwas später und arbeitet nicht mehr samstags!

Wir wünschen Herrn Helmut Jünger, dass er seine Hobbys und ein bisschen Arbeit noch lange bei bester Gesundheit genießen kann.

Wolfgang Neumann
Für den GABAL-Vorstand

Mitglieder aktiv

Monika Birkner beschäftigt sich als Coach und Beraterin stark mit dem Thema „50plus, siehe Stichworte wie „berufliche Neuorientierung in der Lebensmitte“ oder „Imagewechsel und Zukunft“. Näheres via www.gabal.de/Berichte oder direkt www.monika-birkner.de

Sie erinnern Tania Konnerth? Sie und ihr Mann Ralf Senftleben bieten „Ideen und Neuigkeiten für Trainer, Berater und Coaches“ auf www.trainerzeit.de. Und jetzt auch „eine offene Plattform, auf der jeder Trainer Online-Kurse anbieten kann“ (siehe E-Learning!): www.workshopwelt.de.

Kollege Hubertus Wolf hat seinen Management-Check weiterentwickelt zu einer „Strategischen Unternehmens-Diagnose“. Resultat für Check-Teilnehmer: „rasch Klarheit darüber, wie sie in den erfolgskritischen Bereichen aufgestellt sind und wo sie ansetzen müssen.“ HWUB bietet weiter Kooperations-Möglichkeiten als Chance, vielleicht rascher als sonst, neue

Kontakte in KMU zu gewinnen – und diese in Aufträge umzuwandeln. Mehr unter www.gabal.de/Berichte – und direkt: www.hwub.de.

Dr. Regina Mahlmann hat vor einiger Zeit in einer gezielten Marktforschung untersucht, wie stark (letztlich: wie wenig ...) berufliche Herausforderung und private Bedürfnisse konform gehen. Ergebnisse zu diesem Spagat („Work-Life-Balance?“) finden Sie auf www.gabal.de/Berichte bzw. erhalten Sie via www.dr-mahlmann.de.

Monika Heilmann bietet ihre Hilfe zu Mobbing-Fragen nun (deutschlandweit überhaupt erstmalig!) in einem Online-Seminar an: In vier Stufen lernen Teilnehmende, mit diesem drängenden Problem besser umzugehen, bis hin zu einem abschließenden Telefon-Coaching. Ausführlich dazu auf www.gabal.de/Meldungen.

www.teleteach.de bietet Software „Transfer-Master“ an. Diese Fortführung des Thema Bildungs-Controlling, das uns die letzten Jahre mehr und mehr beschäftigt, soll die Beteiligten unterstützen, diesen entscheidenden Schritt vom Mitmachen zum Tun = Umsetzen in die Praxis zu begleiten.

Mit seinem Unternehmen „easy future“ ist Heiko Martens-Scholz auch international aktiv – und Mit-Organisator von Groß-Veranstaltungen wie des World Marketing & Sales Forum München 2005 oder des World Business Forum in Frankfurt (www.gabal.de/Meldungen).

Richard Häusler bietet lfd. Neues: Unser umtriebiger Münchner Kollege hat sich diesen zwei Schwerpunkten verschrieben: Umwelt als „Branche“ – Moderation als Methode (siehe World Café beim Symposium!). Informieren Sie sich über das Neueste auf www.modplan.de!

Sie möchten sich umfassend(er) darüber orientieren, was die anderen GABAL-Mitglieder konkret anbieten?
Viele präsentieren sich und ihre Dienst-



leistung auf www.gabal.de/mitglieder-branchen.php. Bis zu drei Einträge sind übrigens gratis – sind Sie schon dabei?

Das kann z.B. helfen,

→ im Fall des Falles vertrauenswürdige KollegInnen zu finden, die Vakanzen ausfüllen (terminliche, weil Sie selbst überlastet sind; thematische, weil Sie sich für eine zusätzliche Nachfrage eines Kunden weniger kompetent fühlen – usw.)

→ mit Gleichgesinnten in Kontakt zu treten, die entweder kaum Zeit finden, sich aktiv ins regionale Netzwerk des e.V. einzuklinken – oder aber schlicht in einer für Sie zu weit entfernten RG (Regionalgruppe) Mitglied sind.

N.B. Speziell diesen Bereich wollen wir künftig mehr und mehr auf den GABAL-Infoletter per Mail verlagern, ca. Mitte eines Monats. Um Sie möglichst aktuell auf dem Laufenden zu halten, kommen interessant und wichtig erscheinende Notizen auch zu Nicht-GABAL-Aktivitäten dazu. Der Vorteil dieses Vorgehens für Sie, als potenziellen Nutzer, liegt vor allem hierin: Sie entscheiden aufgrund einer Grob-Struktur in der Mail, was für Sie persönlich interessant ist. Nur die aus Ihrer Sicht relevanten Texte öffnen Sie, um sie zu lesen und/oder auszudrucken. So wie Sie das bisher mit den vertiefenden Texten aus den Bereichen Mitglieder aktiv, Rezensionen und Veranstaltungen tun, die wir für Sie in „GABAL impulse“ kurz anreißen; alles Weitere auf www.gabal.de!

Hanspeter Reiter

Neue Mitglieder bei GABAL:

M.A.	Rainer	Baber
Dipl.-Psych.	Andreas	Roßmanith
Dr. med.	Jörg	Schröder
	Jürgen	Schulze-Seeger
Dipl.-Rel.Päd.	Bärbel	Sonne
M.A.	Andrea	Zauner

Herzlich willkommen!



Veranstaltungen

Symposium Retrospektive: Kompetenz entwickeln – Performance schaffen!

„Was ist das Wertvollste, das Sie von **diesem Symposium mit nach Hause** nehmen?“ Schon diese Einstiegsfrage im Feedback-Bogen zeigt GABAL-typische Breite – und spiegelt damit wider, was das Besondere unseres Jahres-Symposiums auch dieses Mal ausmachte: Statt „Methode XYZ unter sich“ oder „Weiterbildung von der Stange“ keines von beiden – oder vielmehr ein Mix aus allem. Will sagen, jedeR kann bei GABAL etwas für sich finden, vorausgesetzt, er oder sie will das ... Hier einige Einblicke in der Reihenfolge der Präsentation an den beiden Symposiums-Tagen Samstag/Sonntag, 29./30. Oktober:

Das **World Café** kam auch dieses Mal sehr gut an – wenn auch mit „Ermüdungs-Erscheinungen“ über die zwei Tage hinweg. Es galt, jeder entscheide, wie er/sie die Pausen nutzen wolle. Zum freien (und dennoch geregelten, da an-moderierten) Austausch an den Stehtischen (bei Getränken, Keksen und Obst) – oder relaxend woanders stehend oder sitzen (im Foyer oder im Freien: das Wetter spielte soweit mit, dass dies möglich war). Erfreut waren natürlich auch die Sponsoren, wenn sie in der einen oder anderen Pause umlagert waren. Wer das World Café zum Austausch nutzte, konnte sich so über jene Workshops informieren, die (Qual der Wahl ...) zwangsweise ausgelassen wurden. Und das waren die Themen an den beiden Tagen:

Dr. Jens Tomas kam von Speaker's Excellence mit dem Thema „**Personality Power**“. Sein extrem ausgefeilter Vortrag mit vielen Geschichten polarisierte, wie das häufig bei Speakern der Fall ist. Er bietet ein typisches Beispiel fürs Modelling: Er hat erfolgreich adaptiert, womit andere bereits Erfolg hatten. Wer ihn erlebt, kann sich z.B. fragen: Was davon kann ich wie in meiner eigenen Arbeit nutzen? Inhaltlich

(flach gehalten, damit bestens verständlich, auch über 30 Minuten hinaus) und in der Präsentation: Die Gratwanderung von Selbstverkaufe und Glaubwürdigkeit durch „Geschichten, die das Leben schrieb“.

Rudolf Schnappauf (Innerlich stabil und **fit für den Wandel**) erlebte ich selbst in der Pause: Er aktivierte uns mit Bewegungs-Übungen nach vorher längerem Sitzen bei der Key-note wie auch beim Mittagessen. Eine „Stimme“ zu seinem Vortrag reichen wir gerne im Web nach.

Prof. Dr. Michael Bernecker berichtete u.a. von seiner Umfrage zu Marketing-Aktivitäten von Trainern und Beratern: Was setzt unsere „Zunft“ ein und mit welchen Erwartungen/Ergebnissen? Highlights waren eigene Übungen der Teilnehmenden zur Positionierung als Dienstleister (Kernkompetenz/Nutzen/Leistung/Tonalität/Markenbild) und das Erleben des simpelsten aller Werbemittel, das so gerne vergessen wird: Die Visitenkarte. Er bekam sie von allen, verbunden mit dem Versprechen, etwas zu liefern. Was er prompt tat. Ach so, sein Thema: **Professionelle Neukundengewinnung** – eine eindeutige Positionierung fördert den Vertriebsprozess.

Carsten Hinze: Zukunftskompetenz erweitern. Wer dabei war, erlebte im Eilmarsch das „Eltviller Modell“ mit 5 Brillen und 7 Schritten, als Ausblick auf „31. Oktober 2015“. These: 2–3% Zeitaufwand fürs **Zukunfts-Management** trage 70% zum finanziellen Erfolg bei – oha! Transfer-Sicherung erfolgte durch Investment von ca. 1/3 der verfügbaren Zeit in individuelle Arbeit am Modell: Welche relevanten Faktoren könnten wir (als Trainer/Berater) uns vorstellen zu nutzen – für welche Phase der Wertschöpfung. Z.B. sozio-kulturell (etwa „zunehmende Komplexität“), wirtschaftlich („Fragmentierung/Spezialisierung“) oder technologisch-wissenschaftlich („E-Learning“).

In Bewegung sein und auf dem Tisch stehen – dieses Motto des GABAL-Symposiums nahm Paola Paruschke auf. Zuletzt

stand auch sie in ihrem Workshop „**Die fünf Muster der Persönlichkeit**“ auf dem Tisch und ermunterte die Teilnehmenden zu kleinen Körper-Entspannungsübungen. Zuvor gab's eine Einführung in Elemente der chinesischen Medizin, die Paola Paruschke mit NLP und Kinesiologie zu einer Methode verknüpft hat, die sie „nlpK“ nennt. Zu vielfältig, um's hier treffend zu charakterisieren. Eines jedoch haben alle erlebt: Mag ein Ziel noch so gut sein – wenn es nur halbherzig angestrebt wird, sinkt der Arm. Unserem Körper machen wir nichts vor. (Annette Hillebrand)



Prof. Wolfgang Mewes

Das **Kamingespräch mit Prof. Wolfgang Mewes** bot Unterhaltsames und Wissenswertes: Der Rückblick auf die Entwicklung der EKS-Methode bis hin zur heutigen Plattform „Strategieforum“ ließ uns einen sehr wachen und gesprächigen 80-er erleben. Anstöße lieferte Wolfgang Neumann, zeitweise entstand auch ein Zwiegespräch mit Prof. Dr. Hardy Wagner: Er hat von Anfang an auch dieses Unternehmerleben begleitet – und umgekehrt. Die meisten Teilnehmer nutzten diese Chance, unser GABAL-Ehrenmitglied einmal persönlich zu erleben.

Wer wollte das nicht können: „Mit Druck richtig umgehen – **Druck positiv nutzen**“? Friedel John hat dieses wichtige und eher verdrängte Thema untersucht. In seinem Workshop erläuterte er Gründe für Druck

wie zum Beispiel misslungene Zeitplanung (viel Nicken im Publikum!), verknüpfte jeden Schritt mit einer kleinen Übung und führte dann vor, wie er mit dem Riemann-Kreuz arbeitet. Zwecks Veranschaulichung wurde es flugs auf den Teppich geklebt und die Teilnehmenden sortierten sich. Auf der Nähe-Achse standen nahezu alle. Was zu ahnen war – Trainer sollten ja auch kontaktfähig sein. Sie haben jedoch als „interne Druckauslöser“, so meint Friedel John, Probleme in der Abgrenzung und im Delegieren – und oft auch „zu viel auf dem Schreibtisch“. Erhebliche Aha-Erlebnisse! (Annette Hillebrand)

Stefan Oppitz nahm den Ball von Prof. Herbert Kellner auf, der bei unserem letztjährigen Symposium als Key-note-Speaker „Improving Performance“ eingeführt hatte: „**Vom Training zur Performance**“ stützte er durch konkrete Tools wie lehrreiche Spiele. Aus der 4-Ball-Übung ließ sich eine Menge mitnehmen (Aktivieren, Teambildung, Perspektiven-Wechsel), mit dem Tool „Performance-Protokoll“ der angestrebte Prozess praxisnahe verstehen. Wie im Grunde bei allen Präsentatoren gab es auch hier eine simple Botschaft, die „alten Wein in neuen Schläuchen“ schlicht trinkbarer macht: Erfrage den Bedarf deines (potenziellen) Kunden und erfülle ihn zu seinem Nutzen. Braucht er wirklich ein Training oder andere Hilfe? www.gabal.de/downloads

Die eigenen Talente entdecken – Sie können mehr als Sie denken! Dr. Gerhard Huhn fragte:

Was bewegt Menschen, etwas zu tun, woher nehmen Sie Ihre Energie und Begeisterung? Wenn sie ihre Talente einsetzen können. Talente sind „natürlich wiederkehrende Denk-, Gefühls- oder Verhaltensmuster“. **Talente sind mehr als Fähigkeiten** – sie haben die Eigenschaft der Stabilität und die des „guten Gefühls“. Untersuchungen ergaben, dass Menschen bessere Leistungswerte bringen, produktiver sind, weniger Fehlzeiten haben, wenn sie z.B. auch in der Arbeit die Gelegenheit haben, das zu tun, was sie am besten können:



Stärken sind die Verbindung von natürlichen Dr. Gerhard Huhn

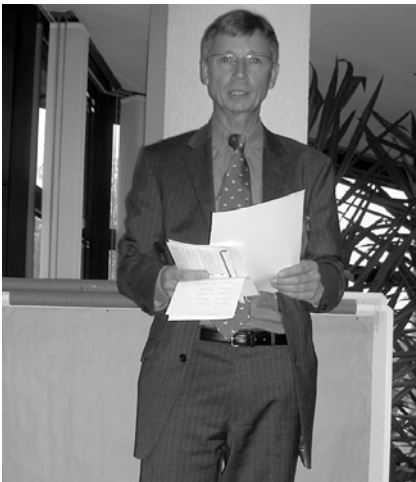
chen Talenten mit erlernten Kenntnissen und Fähigkeiten.“ Ihr Einsatz korrespondiert mit einer hohen Selbstmotivation. Dies hat etwas mit den damit einhergehenden Glücksgefühlen zu tun – auch als Flow-Erleben bezeichnet. Als Konsequenz der Motivationsforschung leitete Dr. Huhn Anforderungen an ein talentorientiertes Management ab. Talente gezielt und bewusst eingesetzt, können zur größeren Stimmigkeit und Leistungssteigerung führen. (Christel Freyer)

Dr. Mühlbauer sprang kurzfristig für das ursprünglich geplante KT Bildungscontrolling ein und gab uns einen kurzen **Abriss der Geschichte der Trainings** aus zweifacher Sicht, beides seine: PE-ler und Auftraggeber einerseits, Trainings-Anbieter andererseits. In den 50er Jahren entwickelten sich neue Technologien. Bildungscontrolling war überflüssig, den Begriff gab es noch nicht. ...Die Zäsur kam in den 60ern: Der Einzug von Themen, die das Verhalten betreffen, das Miteinander, die Motivation. Es kam die Selbstschöpfung völlig neuer Themen und zu einer Ausufierung von Schulungen ... Heute haben wir eine andere wirtschaftliche Situation. Das Ziel kann doch nur sein: Die Ergebnisse verbessern. Auf welche Bedingungen (in der Abteilung bei den Menschen) ist das, was ich verändern will, die Antwort? Welche Fakten begründen den Zustand, den



ich verändern will? Die einzige Messlatte in Wirtschaftssystemen: Die Einnahmen müssen größer sein als die Ausgaben. Mühlbauers Appell: Verabschieden wir uns von der Utopie grenzenloser Lernfähigkeit. Wir wissen es doch alle: Persönlichkeit entwickelt sich nicht in Trainings sondern aus Lebenserfahrung: Vom Trainer zum Begleiter. ...Ein Seminar ist gut, wenn die Teilnehmer mehr Fragen mit nach Hause nehmen als sie mitgebracht haben. So bin ich nicht ein Wissender sondern genauso ein Suchender. (Rosi Dypka)

Last but not least das heiÙe Thema „Selbst-Motivation“ anhand von „Fish!“. Da mich und meine Lebensgefährtin dringende Termine drängten, verzichteten wir darauf, dieses Event erneut zu erleben. Eine Stimme dazu soll im Web folgen.



Wolfgang Neumann

Nun, den Rahmen bildete auch zum Schluss das Zusammentragen im Plenum, etwa der **Quintessenz** aus den World-Café-Stimmen. Hier ist Richard Häusler und seinem spontan gebildeten Team einiger RG-LeiterInnen zu danken – wie auch Wolfgang Neumann für seine Moderation – auch schon mal auf dem Tisch stehend ... Oder auch Erna Schäfer als Organisatorin, die wie immer alle Sinne geweitet hatte, für Auge und Ohr auf Teilnehmer und Referenten ... Gut getroffen hatten wir's mit dem Tagungshotel, das deutlich besser „ankam“ als jenes des Vorjahres (wenn auch am selben Ort!).

Fazit: Eine Menge Input (für hoffentlich viel Outcome!) und vor allem: persönliche Kontakte. So habe ich mich sehr gefreut, „alte Haudegen“ wie Dieter Bollmann oder Christof Klein wieder zu sehen (bitte, völlig willkürliche Auswahl!) – und neue Gesichter kennen zu lernen, mit den dazu gehörigen Persönlichkeiten. Was übrigens aufgrund der Veranstaltungs-Struktur auch dann möglich war, wenn „man“ sich an den Abenden lieber früher zurückzieht, wie es z.B. meiner Persönlichkeit entspricht ...

Haben wir Sie als Nicht-TeilnehmerIn neugierig gemacht – oder Sie als TeilnehmerIn ungeduldig? Weil Sie (wie auch Sie!) mehr wissen möchten? Dann schauen Sie auf www.gabal.de/berichte: Dort finden Sie die Zusammenfassung der Feedback-Auswertung – und vertiefende weitere Artikel sowie Stimmen. Und natürlich weitere Bilder, damit Sie sich wirklich ein „Bild“ machen können ... Wenn Sie als TeilnehmerIn noch zum einen oder anderen Vortrag/Workshop etwas nachtragen möchten, mailen Sie an hanspeter.reiter@gabal.de.

Veranstaltungen

Methoden-Kongress: Was trägt die moderne Hirnforschung mit ihren Ergebnissen zur Lern-Pädagogik bei? Schon beeindruckend, wenn sich rund 600 TeilnehmerInnen 2x ½ Tag in Plenum und Workshops (in Ulm direkt an der Donau) nach Wahl drängen (oder sogar 1.000 in Bielefeld, wie ich hörte). Meist Lehrerinnen und Lehrer – auch das eine echte Auszeichnung für die Veranstalter rund um Prof. Dr. Spitzer: Nur selten gibt diese Klientel 150 € aus eigener Tasche aus, für Fortbildung. Und investiert Freitag Nachmittag und Samstag Vormittag ... Es gab eine Menge interessanten Input – auch für uns als Erwachsenenbildner, hierzu einige Stichworte:

- Der Mensch ist entscheidend für den Erfolg des Lernens (Prof. Spitzer – daraus für mich: Fragezeichen beim E-Learning)
- Lehrern (an diversen Schularten) haben erhebliche Mängel in jenen soft skills,

die sie selbst ihren Schülern künftig beibringen sollen, zusätzlich zum „üblichen Lehrstoff“ (Dr. Klippert) – hieraus die Frage: Welche Chance haben wir als Trainer, uns einzubringen?

- Prof. Dr. Wahl arbeitete mit den Teilnehmern zu Lern-Landkarten unter der Überschrift „Neue Formen des Lehrens und Lernens“. Der „Advanced Organizer“ ist sicher besonders hilfreich bei länger laufenden Ausbildungs-Prozessen.
- Sehr bestätigend der Workshop mit Frau Brandhofer-Bryan, die uns erleben ließ, wie gravierend der Einsatz multi-sensorischer Lern-Methoden ist: Überrascht stellten wir am Schluss fest, dass wir die 15 „alten“ EU-Staaten als Liste gelernt hatten – und zwar in der Reihenfolge der Flächengröße ...

Für mich außerdem ein Erlebnis: Prof. Lozanov persönlich zu erleben, den „Erfinder“ der suggestopädischen Methode (was er relativierte – da gefällt ihm Einiges weniger ...). Mehr dazu unter www.gabal.de bzw. www.methodenkongress.de.

Die **Frankfurter Buchmesse** brachte dieses Jahr Rekorde über die reine Erscheinungszahl neuer Bücher (über 100.000!) hinaus – sei aus Aussteller wie auch Besucher. Wer aus fachlichen Gründen dort auftauchte, hatte darunter eher zu leiden: Schon am Mittwoch Nachmittag (Mi-Fr = für Fachbesucher reserviert!) tauchten Schulklassen in den Gängen auf. Wie auch immer: Sie als Trainer oder Berater haben eine Menge Orientierungs-Chancen:

- Kennenlernen relevanter Veröffentlichungen im kompletten Überblick
- Austausch mit Verlagsleuten über Themen der Zukunft (und somit Feedback für das eigene Dienstleistungs-Angebot)
- Chance erster direkter Kontakte für mögliche eigene Veröffentlichungen
- Weiterbildung in Fach-Veranstaltungen – und sei es via „Modelling“ ...

Die nächste Chance: 04.–08. Oktober 2006. – Wenn Sie interessiert sind, sich dort zu „tummeln“, versuche ich ggf. eine „geführte Gruppe“ auf die Beine zu

stellen, etwa mit Besuchen bei den für unsereins relevanten Fachverlagen bzw. relevanten Fach-Vorträgen. Bei Interesse: reiterbdw@aol.com.

Das Fernstudium „Coaching & Moderation“ startet zum 15. November diesen Jahres mit über 120 Studieneinheiten, für die von ca. 60 ausgewiesenen Fachleuten speziell auf die Handlungsfelder Coaching und Moderation zugeschnittene Theorien aus Pädagogik, Psychologie und Soziologie für das Fernstudium aufbereitet wurden. Im März nächsten Jahres starten die ersten Trainingseinheiten, in denen die Studierenden praxisbezogene Skills erwerben und sich intensiv trainieren können.

Weitere Informationen zum Fernstudium „Coaching und Moderation“: www.gabal.de bzw. www.zww.uni-bielefeld.de/home/

Hanspeter Reiter

Mitgliederversammlung vom 28. Oktober in Oberursel

Nachstehend informiere ich Sie über die wichtigsten Ergebnisse der Mitgliederversammlung vom 28.10.2005 in Oberursel. Das vollständige Protokoll können Sie bei der Geschäftsstelle einsehen oder sich per E-Mail zusenden lassen. Mit der *impulse*-Ausgabe 3/2005 hatte der Vorstand fristgerecht zur Mitgliederversammlung eingeladen. (Wolfgang Neumann)

Bericht des Vorstandes

Der Vorstand informiert u. a. über folgende Vereinsaktivitäten:

Mitgliederentwicklung

Die Anzahl der Mitglieder betrug am 31.12.2004 917. Der Rückgang der Mitgliederzahl kann u.a. auf deren finanzielle Situation zurückgeführt werden. Dies ist ein häufig genannter Grund für die Kündigungen und auch die Sonderausschlüsse, wenn die Mitglieder Ihre Beiträge nicht bezahlen.

Der Rückgang der Mitgliederzahl konnte in 2005 aufgehalten werden, die Anzahl der Neumitglieder liegt wieder über den Kündigungen.

Regionalgruppen

Um die Anforderungen an die Regionalgruppenarbeit transparent zu machen und um Strukturen und Verfahren festzulegen, wurden die Spielregeln entwickelt und die Geschäftsordnung für die Regionalgruppen überarbeitet, um die Zusammenarbeit mit dem Vorstand und in den Regionalgruppen zu regeln. Das Fazit zu der RG-Leitersitzung vom 28.10. zu den Aktivitäten und dem Erfolg der RG-Arbeit lautet, die RG-Gruppen gestalten ihre RG-Arbeit individuell und erfahren unterschiedliche Akzeptanz.



RG-Aktivisten u. Vorstand auf dem RG-Leitertreff

Messen

GABAL war wieder im Rahmen des DVWO-Gemeinschaftsstandes, erfolgreich auf der didacta vertreten. Der Verlag räumte GABAL die Gelegenheit ein, sich ohne Standkosten auf der Zukunft Personal zu präsentieren. Die Vorbereitungen für die didacta 2006 in Hannover sind bereits angelaufen. GABAL wird sich in einer auffälligeren Form präsentieren und auch den Mitgliedern Gelegenheit geben sich zu präsentieren (zusätzliche Coaching/Beratungsgespräche, Präsentationen).

Weitere Möglichkeiten zur Präsentation von Verein und Mitgliedern bietet die STB. Die Möglichkeiten sich in Form von GABAL-Marktplätzen zu präsentieren, werden bisher jedoch nicht genutzt. Die Organisation müsste durch Regionalgruppen und interessierte Mitglieder erfolgen. Interessierte erhalten Details von der Geschäftsstelle.

Anzeige

Bei Anruf: souverän, schlagfertig & kompetent!



Liebe Trainer & Berater-KollegInnen, „so kommen Sie am Telefon bestens an“ ist das Motto meines „Train-the-Trainer“ Workshops. Ein Tag voller weiterführender Aktivitäten, z.B. in Ihrer RG:

- > mentale Einstellung, siehe Terminieren Neukunden
- > intensive Übungen mit der Telefon-Trainings-Anlage
- > und/oder on-the-job-Telefonate

Sie selbst entscheiden, wovon Sie am meisten für sich persönlich profitieren!

Für Sie als GABAL-Mitglied „special“:

Schon ab 250 € (zzgl. MwSt., p.P., mind. 4, Location n.V., ggf. zzgl. Übernachtung; Bahn inn. D inkl.; Dauer je nach Anreise).

Ein Angebot von Hanspeter Reiter.

www.reiter-medienconsulting.de



Dieses Buch im Wert von 14,90 € ist für jeden TeilnehmerIn zur Vor-/Nachbereitung gratis enthalten. Anfrage per mail reiterbdw@aol.com oder per FAX 08245-966349, FON -966347.

Kooperationen

Das Eingehen von Kooperationen und die Mitarbeit in Netzwerken dient der Förderung der Interessen der GABAL sowie der Stärkung des Mitgliedernutzens. GABAL ist durch seine Mitgliedschaft beim DVWO (Dachverband mit 13 Weiterbildungsverbänden) an den Prozessen der Fachkommission Qualität an der Entwicklung des Trainer-Zertifizierungsmodells beteiligt.

Neue Zusatzleistungen durch Kooperationen sind: Versicherungen von Edit Frater von der Trainerversorgung. Mitglieder können die Leistungen der Trainerversorgung in Anspruch nehmen, ohne dort Mitglied zu werden. Es werden Gespräche mit ISDT geführt, die mit Meta Chart Plus, ein Tool für kreative Online-Sitzungen, entwickelt haben. Mit Seminarportal.de konnten Sonderkonditionen für Mitglieder vereinbart werden.

Kooperation Verlag – Verein

Die langjährige Kooperation zwischen GABAL e.V. und dem GABAL Verlag verläuft sehr positiv. Vom Verlag wurden zusätzlich zu den vereinbarten Leistungen verschiedene Maßnahmen zur Unterstützung der Vereinsaktivitäten für den Verein kostenfrei durchgeführt: Eine ganzseitige Anzeige in wirtschaft & weiterbildung, Auflage 20.000 Ex. und eine Vereinsanzeige im Verlagskalender 2005, Auflage 50.000 Ex. Der Verlag vermittelt Autoren als Referenten.

GABAL-impulse

Der Umfang wurde auf 16 Seiten reduziert, ohne an Inhalt einzubüßen. Die Beiträge werden in Kurzversion vorgestellt und die Link-Adresse für die Komplettbeiträge auf der GABAL-Webseite angegeben.

Veröffentlichungen des Vereins

In 2004 ist der Kongressband zum Herbstsymposium 2003 „Erfolgreich gegen den Trend“ erschienen. Aus dem Verkauf des Buches ist ein Überschuss entstanden.

Internet

Die Betreuung des Internet war die Kernarbeit in 2004. Das Programmieren und die Pflege der Seiten wurde neu vergeben. Neu programmiert wurden die RG-Seiten. Darüber hinaus wurde das Forum neu eingerichtet, das bisher wenig genutzt und daher bekannter gemacht wird. Die in der Mitgliederversammlung diskutierten weiteren Verbesserungen unterstreichen, wie wichtig das Internet zur Stärkung des GABAL-Netzwerkes ist.

GABAL-Strategie

Die vom Vorstand erarbeitete Strategie wird vorgestellt. Die Strategie sieht eine Konzentration auf folgende Schwerpunkte vor:

1. Themen und Aktivitäten, die unmittelbar und nachhaltig die **Zukunftsfähigkeit der Mitglieder** verbessern.
2. Angebote zur Entwicklung der eigenen Kompetenzen, um mit den permanenten Veränderungen gut Schritt halten zu können.

Die vorgestellte Fokussierung der Vereinsaktivitäten wird von den Mitgliedern unterstützt. Der Vorstand wird die Fragen

und Anregungen beim „Feinschliff“ berücksichtigen und sieht es jetzt als seine wichtige Aufgabe, diese Strategie durch weitere konkrete Maßnahmen und Aktivitäten umzusetzen.

Finanzen/Bilanz für 2004

Die G+V 2004 weist einen Verlust von € 13.874,30 aus. Die Jahres-G+V 2004 weist einen Verlust von € 5.866,96 aus. Der Verlust resultiert aus den Kosten für das Herbstsymposium und dem Abbau des STUFEN-Sondervermögens. Der Vorstand hat verschiedene Maßnahmen erläutert, mit denen die Kosten verringert und zusätzliche Einnahmen (u. a. Bannerwerbung auf der Website, Sponsoren für das Symposium) erzielt werden. Der Finanzstatus für den Herbst 2005 zeigt, dass die Maßnahmen wirken und für 2005 wieder mit einem Überschuss gerechnet werden kann.

Bericht der Rechnungsprüfer

Herr Dr. Rudolf Müller hat die Buchhaltung geprüft. Die Prüfung hat keine Beanstandungen ergeben. Die Entlastung von Vorstand und Rechnungsprüfer wurde ohne Gegenstimmen erteilt.

Satzungsänderung

Dem in den Impulsen vorgeschlagenen und begründeten Antrag, GABAL e. V. der ausgeschriebenen Form des Vereinsnamens voranzustellen, wird einstimmig zugestimmt.

Nachwahl eines Vorstandsmitgliedes

Herr Dolatowski ist seit zwei Jahren kooptiertes Vorstandsmitglied, während dieser Zeit hat er verschiedene Projekte/Aufgaben übernommen und ist jetzt nach Abschluss seines Studiums bereit, im Vorstand als ordentliches Mitglied mitzuarbeiten. Herr Dolatowski wird von den Mitgliedern in den Vorstand gewählt.

Weiterhin informiert der Vorstand, dass er Frau Petra Schneider als neues kooptiertes Vorstandsmitglied gewonnen hat. Frau Schneiders Aufgabengebiet wird zunächst hauptsächlich die Koordination, Organisation von Messen und Veranstaltungen sein.
Wolfgang Neumann

GABAL Kompetenzteams

KT Aktive Lehrmethoden

Koordination: Dr. Rudolf Müller
Spitzsteinstr. 24, D-83229 Aschau-Sachrang
Fon 08057.578, Fax -584
Dr.Rudolf.Mueller@t-online.de

Das KT wollte sich dem Thema Persönliches Wachstum widmen, speziell aus der Sicht: Was kann ich dafür tun bzw. lernen?

Vom Vorstand wurden wir gebeten auf der nächsten Didacta-Bildungsmesse in Hannover einen Vortrag Zukunftsfähigkeit vorzubereiten. Die „Zukunftsfähigkeit“ ist nach den Erkenntnissen des Vorstands das Kerninteresse der GABAL-Mitglieder. Es gab auf der Mitgliederversammlung Applaus dafür.

Auf dem Symposium in Oberursel wurde dafür eine Umfrage durchgeführt, deren Ergebnisse Sie auf der Homepage finden. Auch das Thema des Persönlichen Wachstums war in der Umfrage enthalten. Sie werden es mit großem Interesse lesen.

Was verstehen Sie unter Zukunftsfähigkeit?

Zusammenfassung der Antworten:

- Bewusstsein eigener Stärken
- Selbstbewusstsein
- Flexibilität, Beweglichkeit
- Lernbereit und lernfähig
- Eigene Balance

Was kann ich/man dafür selbst tun?

- lebenslanges Lernen, Stärken ausbauen und für Neues interessieren – Augen offen halten
- Permanent an sich selbst arbeiten
- Auf eigenen Selbstwert achten
- Ängste vor Krisen und Sorgen über mögliche Verluste (Krankheit, Wohlstand, Partner, Beruf) abbauen

Das KT wird für die Didacta einen Selbsttest „Wie zukunftsfähig bin ich“ ausarbeiten. Ihre Meinung über das Thema Zukunftsfähigkeit ist uns willkommen.

KT Bildungscontrolling

Koordination (kommissarisch):

Wolfgang Neumann

Schneckenburger Str. 14, D-30177 Hannover

Fon 0511.691341, Fax 39080380

neumann.wolfgang@gabal.de

KT STUFEN

Koordination: Michael Berger

Agentur das Team GmbH

Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim

Fon 06132.509-500, Fax -555

Michael.Berger@STUFENzumErfolg.de

Die Stufen-zum-Erfolg-Samen, die von den vielen ehrenamtlichen Aktivisten gesät wurden, tragen gute Früchte. Neben der Martin-Luther-Schule in Rimbach/Odenwald wird die Gustav-Stesemann-Wirtschaftsschule zur STUFEN-Schule. 18 Lehrer wurden dort in den STUFEN-Bausteinen I und II ausgebildet. Das Wiesbadener STUFEN-Projekt, das gemeinsam mit der dortigen Volksbank und dem DG-Verlag durchgeführt wird, soll sukzessive auf ganz Hessen ausgeweitet werden. Auch wurde STUFEN als empfohlene Lehrerfortbildung in Hessen akkreditiert.

GABAL-Mitglieder sind herzlich eingeladen, STUFEN auch in Ihrer Region bekannt zu machen. Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie Interesse haben, junge Menschen fit für die Zukunft zu machen. Weitere Informationen finden Sie unter www.stufenzumerfolg.de



RG Stuttgart/Mittl. Neckar

Networking – Kontakte, Beziehungen und Co.

Die Kick-off-Veranstaltung der Regionalgruppe Stuttgart/Mittlerer Neckar am 06. Oktober 2005 zum Thema Networking war ein großer Erfolg. Die große Anzahl der Teilnehmer vom Trainer, Berater bis zum Unternehmer zeigte das hohe Interesse an diesem Erfolgsmodell. Durch den Mix aus theoretischen Hinter-

grundinformationen und der Vorstellung erfolgreicher Umsetzungsbeispiele in der Wirtschaft, konnten die Teilnehmer ein umfassendes und anschauliches Bild eines erfolgreichen Networkings erhalten. Das durch die anschließende Diskussion mit den Referenten und den regen Austausch der Teilnehmer untereinander vertieft wurde.



Monika Heilmann, Dr. Gudrun Fey v. l. n. re.

Nach der Begrüßung durch die Vorsitzende der Regionalgruppe Frau Monika Heilmann, wünschte Herr André Jünger als Mitglied des GABAL Vorstandes der Regionalgruppe weiterhin eine erfolgreiche Arbeit mit einer starken und dynamischen Präsenz im Stuttgarter Raum.

Im ersten Teil der Veranstaltung zeigte Frau Dr. Gudrun Fey, Geschäftsführerin des Trainingsinstituts study & train, prägnant und belebend den theoretischen Hintergrund für ein erfolgreiches Networking auf.

Im zweiten Teil des Abends stellte Herr Dietmar Schofer, Geschäftsführender Vorstand des Softwarezentrums Böblingen-Sindelfingen e.V. praxisnah das Erfolgsmodell des Softwarezentrums mit derzeit über 270 dort angesiedelten Unternehmen dar. So werden beispielsweise die Jungunternehmer bei der Unternehmensweiterung bzw. -verkleinerung flexibel und schnell mit größeren und kleineren voll ausgestatteten Büroräumen unterstützt, um so die Rahmenbedingungen schnell an die derzeitige Unternehmensentwicklung anzupassen. Des weiteren fördert die räumliche Nähe der einzelnen Unternehmen im Softwarezentrum das gegenseitige Vertrauen und die Zusammenarbeit. Dies zeigt sich vor allem in der unternehmens-

übergreifenden Zusammenarbeit in größeren Projekten, in denen sich die Unternehmen gemeinsam größere Auftragsvolumina akquirieren und Projekte erfolgreich gemeinsam umsetzen.

Joachim Wunderlich

Organisationsberater mit mySAP HR

joachim.wunderlich@salesandprofit.de



RG Oberbayern

Jeder GABAL-Abend ist anders: Buntes Programm und immer neue Gesichter charakterisieren die Regionalgruppe Oberbayern

Diesmal war „Farbe“ schon im Titel und Programm des Treffens angekündigt. Aber unabhängig davon erweist sich die Regionalgruppe Oberbayern als bunt in jeder Hinsicht: Ein abwechslungsreiches Programm, immer wieder ein neuer Ort und laufend auch neue Gesichter – das ist die Mischung, die ankommt.

Das MERCURE HOTEL ORBIS in München Perlach war diesmal Schauplatz des Regionalgruppen-Treffens. Was lag näher, als in der Pause den Gästen auch noch eine Führung durch dieses Seminarhotel zu bieten? Während dieser Führung hatten die Teilnehmer bereits einen geschärften Blick: Die Farbgestaltung der Räume wurde besonders kritisch diskutiert, nachdem im ersten Teil des Abends Silvia Regnitter die Bedeutung der Farbgestaltung als emotionaler Botschaft behandelt hatte.



Lebt für das Thema „Farben“: Silvia Regnitter. Sie hatte sich ihre Kleiderfarbe für den

RG AKTIVITÄTEN

GABAL-Abend natürlich genau überlegt. Von zuviel Rot riet sie Referent(inn)en ab: „Mit Rot wollen Sie aufdringlich sein und Sie fordern heraus – auch Angriffe.“

Die Spezialistin für Farben ist als Trainerin und Coach, aber auch als Farbberaterin für Kliniken und Krankenhäuser aktiv. In erster Linie geht es ihr darum, mit Farben Menschen zu öffnen und die emotionale Kommunikationsebene zu treffen. Wenn sie Farben in der Beratung und für Tests einsetzt, dann verwendet sie ein selbst entwickeltes System. Statt der üblichen Vollton-Farben, die z.B. auch im Lüscher-Test verwendet werden, hat Silvia Regnitter Farbflächen entwickelt, die Struktur und Nuancen aufweisen. Ihre Erfahrung ist, dass diese Farbflächen auf die Menschen sehr viel sympathischer wirken. Derzeit sucht sie einen Verlag für ihren neuartigen Farbttest.

Mit Verlagen hat Ulrike Bergmann bereits Erfahrung. Ihr Buch „Erfolgsteams“ ist sowohl bei GABAL wie auch bei MVG erschienen. Ihr Buch „Start frei zur Kooperation.

Wie Sie für Ihr Unternehmen den richtigen Partner finden“ wurde von Financial Times Prentice Hall verlegt. Erfolgreiche Kooperation mit Geschäftspartnern war auch ihr Thema beim GABAL-Abend.

Viele Kooperationen – ob in Netzwerken, in gemeinsamen Projekten oder auch geschäftlichen Allianzen – scheitern, weil die mentalen Voraussetzungen ungünstig sind. Ulrike Bergmann findet z.B. häufig ein begrenzendes Armutsdenken und mangelndes Selbstvertrauen als Motiv für Kooperation: „Alleine würde ich es nie schaffen!“ Ebenso wie unterschwelliger Neid verdirbt eine solche Einstellung das Fundament einer guten und starken Zusammenarbeit. Deshalb steht für Ulrike Bergmann die intensive Klärung der persönlichen Erwartungen am Anfang einer Kooperation. Wer sich nicht ehrlich über seine innere Einstellung zur Geschäftspartnerschaft Rechenschaft ablegt, sondern nur die sachlichen Argumente und fachlichen Erwartungen behandelt, riskiert herbe Enttäuschungen, die vermeidbar gewesen wären.

Partnerschaft ist auch das Thema für die Menschen, die die GABAL-Regionalgruppe Oberbayern leiten – das sind Christiane Wittig, Richard Häusler und neuerdings auch Dr. Angelika Kühlewein, die das Team in Zukunft verstärken wird. Die promovierte Chemikerin hat eine Karriere in der Industrie ausgeschlagen und den Weg als Trainerin und Coach eingeschlagen. Im Regionalgruppen-Team wird sie künftig vor allem für die Konzeption und inhaltliche Vorbereitung der Veranstaltungen zuständig sein. Christiane Wittig konzentriert sich auf die Organisation und das Veranstaltungsmanagement, während Richard Häusler sich vorrangig um Werbung und Öffentlichkeitsarbeit kümmert.

Kontakt:

Richard Häusler, www.modplan.de

Christiane Wittig, www.wws-wittig.de

Dr. Angelika Kühlewein, www.kuehlewein.org

Links

Lassen Sie sich als GABAL-Mitglied kostenfrei auf der Seite Links zu Mitgliedern www.gabal.de/mitglieder-branchen.php verlinken.

Wählen Sie aus den Rubriken auf unserer Link-Seite drei Themenbereiche aus, zu denen die Verlinkung erfolgen soll und schicken Sie uns per E-Mail Ihr Trainer/Firmenprofil (max. 1 A4) mit kompletter Anschrift und in einer sep. Datei(en) Ihr Firmenlogo (gif-Format, 80 Pixel Höhe x 320 Pixel Breite) und/oder Ihr Bild (jpeg-Format, 120 Pixel Höhe x 100 Pixel Breite). Je weiterem Eintrag nur 10 € p.a.

Der Eintrag in die Rubriken ist an Ihre GABAL-Mitgliedschaft gekoppelt. Wir erwarten von Ihnen verbindlich, dass Sie auf Ihrer Webseite einen Link zu www.gabal.de möglichst inkl. Logo und Kurzinfo setzen.

The screenshot shows the GABAL website interface. At the top, there are logos for GABAL (Netzwerk Lernen), Hotel & Restaurant Mohren, Legamaster (We make communication visible), Ideen zeichnen BELTZ (Weiterbildung), and am.t (management performance ag). The main content area is titled 'Tätigkeitsbereiche unserer Mitglieder' and lists various activities and services offered by members. The list includes:

- Bildungs-Controlling (2)
- Coaching/Beratung (33)
- Fremdsprachen-Training (1)
- Führung (20)
- Gesundheit/Stressbewältigung (4)
- IT/Neue Medien (4)
- Kommunikation/Rhetorik (7)
- Konfliktmanagement (4)
- Lern-/Kreativitätstechniken (10)
- Management (14)
- Moderation/Präsentation (5)
- Organisationsentwicklung (14)
- Personalentwicklung (11)
- Persönlichkeitsentwicklung (10)
- Presse/Öffentlichkeitsarbeit (3)
- Projekt-/Prozessmanagement (3)
- Team-/Projektarbeit (8)
- Train-the-Trainer (11)
- Vertrieb/Verkauf/Marketing (10)
- Verwaltung/Office-Management (3)
- Zeit-/Selbstmanagement (9)

The website also features a sidebar with navigation links (Allgemeines, Service, Aktuelles, Suche) and a 'TOP Download' section with 'GABAL impulse' (Ausgabe 2/2005) and a 'TOP Meldungen' section with news about a new online service and the first results of a multiproject management study.

Weitere Informationen unter: info@gabal.de. – Nutzen Sie auch das FORUM!

Adressenliste

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Sprecher des Vorstandes

Finanzen, Koordination Geschäftsstelle
Wolfgang Neumann
Schneckenburger Str. 14, D-30177 Hannover
Fon 0511.6966280, Fax 39080380
wolfgang.neumann@gabal.de

Vorstandsmitglieder

Internet, Junior-Ticket
Carsten Dolatowski
Fritz-Pütter-Str. 17, D-48153 Münster
Fon 0251.278279
carsten.dolatowski@gabal.de

Regionalgruppen, Kooperationen
André Jünger
Birkenweg 1, D-63292 Neu-Isenburg
Fon 06102.306642, Fax 306643
andre.juenger@gabal.de

Marketing, Pressearbeit
Hanspeter Reiter, Vorstandsmitglied
Hochstr. 11 a, D-86842 Türkheim
Fon 08245.966347, Fax 966349
hanspeter.reiter@gabal.de

Veranstaltungen
Petra Schneider (kooptiert)
Johannes-Drach-Str. 2
D-97753 Karlstadt
Fon 09353.909860-0, Fax -1
info@beratung-schneider.de
www.beratung-schneider.de

Ehrenvorsitzender

STUFEN zum Erfolg
Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12, D-76831 Billigheim
Fon 06349.996455, Fax 996456
hardy.wagner@gabal.de

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)
Dr. Roland Veas
Auf der Breite 14, D-87547 Missen-Wilhams
Fon 08320.9259900
roland_veas@t-online.de

RG Berlin-Brandenburg
Anfragen bitte an die Geschäftsstelle

RG Franken (Ansprechpartner)
Helga Scholz
Fon 09190.997325
hs@neurotaktik.de

RG Hannover
Wulf Pirkner
Hinter den Wiesen 15, D-30974 Wennigsen
Fon 05103-705551, Fax 705399
wp@bauer-pirkner.de

RG Nord
Paul Diebel, Diebel Consulting
Gustav-Schwab-Str. 3, D-22609 Hamburg
Fon 040.819798-47, Fax -48
pd@diebel-consulting.de

RG Oberbayern
Dr. Angelika Kühlewein

Richard Häusler
richard.hauesler@gabal.de
und Christiane Wittig
christiane.wittig@gabal.de

RG Rhein-Main (kommissarisch)
Karin Ruck & André Jünger
Fon 069.56043324
info@kundenmarketing.de

RG Rheinland
Detlev Tesch, Tesch Training
Küdinghovener Str. 142, D-53227 Bonn
Fon 0228.473792, Fax 473788
gabal-rheinland@gmx.de

RG Rhein-Neckar
Bernhard Lorenz
Im Schreck 13, 67098 Bad Dürkheim
Fon 0700.70907090
info@lorenz-training.de

RG Rosenheim
Dr. Rudolf Müller
Spitzsteinstr. 24, D-83229 Aschau-Sachrang,
Fon 08057.578, Fax -584
dr.rudolf.mueller@t-online.de

RG Ruhrgebiet
Dr. Katharina Kettner
Lohbergstr. 4, D-44789 Bochum
Fon 0234.330451, Fax 330452
kettner@wave-concepts.de

RG Sachsen und Umgebung
Sven Lehmann
Samuelisdamm 11a, D-04838 Eilenburg
Fon 03423.603406, Fax 604672
coaching@sven-lehmann.de

RG Sachsen-Anhalt
Jörg Petermann
Thomas-Müntzer-Str. 2, D-39343 Rottmersleben
Fon 039206.9049-7, Fax -8
aktuell@online-netzwerk-lernen.de

RG Stuttgart/Mittl. Neckar
Monika Heilmann
Hans-Holbein-Str. 24, D-70771 Leinfelden
Fon 0711.7543434, Fax 4409411
info@cowimo.de

RG Südwest
cct cooperate competence team
Claus-Dieter Hildenbrand
Franz-Schiele-Str. 22, D-78132 Hornberg
Fon 07833.955-8831, Fax -783
cdh@cct-info.de

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich
Anfragen bitte an die Geschäftsstelle

GABAL Schweiz
Prof. Dr. phil. Jürg Meier, JUMEBÄ
Bergmattenweg 101, CH-4148 Pfeffingen
Fon (0041) 061 75383-33, Fax -32
j.meier@jumeba.ch

GABAL U.S.A.
Prof. Dr. Herbert J. Kellner, ITD INTERNATIONAL
1363 Sparrow Road
Carlsbad, California 92009, USA
Fon (760) 930-0268, Fax -0278
herbert.kellner@itd-international.com

GABAL Service

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

Die GABAL-Broschüren Aktive Lernmethoden, Lehrmethoden und Ziele können Sie zum Selbstkostenpreis von 1 € je Broschüre zzgl. Portokosten in der Geschäftsstelle anfordern.

Einen aktuellen Verlagskatalog erhalten Sie direkt vom GABAL Verlag, kerstin.ulmer@gabal-verlag.de, Fon 069.830066-45.

Impressum

Herausgeber und Vertrieb:

GABAL®-Gesellschaft zur Förderung Anwendungsorientierter Betriebswirtschaft und Aktiver Lehrmethoden in Hochschule u. Praxis e.V. Bundesgeschäftsstellenleitung
Erna Theresia Schäfer
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 06132.509-590, Fax -599
info@gabal.de, www.gabal.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00–12.00 Uhr

Bankverbindung:

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

Redaktion:

Hanspeter Reiter(verantw.), Erna Theresia Schäfer

Layout:

PROCON GmbH, Hannover

Druckkoordination und Versand:

Willers Druck, Oldenburg

Beilagen:

Classikon, methode.de-Flyer

Die GABAL-impulse erscheinen 1/4-jährlich, Auflage 1.500.

Wir begrüßen Beiträge unterschiedlicher Art:

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

Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse:

15.01.2006

Namentlich gekennzeichnete Beiträge sowie Mitteilungen von Mitgliedern der Regionalgruppen unterliegen der Verantwortung der jeweiligen Urheber. Nachdruck, auch auszugsweise, bei Übermittlung von Belegexemplaren an die Redaktion mit Quellenangabe, ist erwünscht. © GABAL e.V.

VERANSTALTUNGSKALENDER



THEMA	REFERENT/ORGANISATOREN	TERMIN/ORT	ANFRAGEN/ANMELDUNG <small>(siehe Adressenliste Seite 15)</small>
Wissensmanagement	N.N.	26.01.2006, im Technologiezentrum Stuttgart-Vaihingen, Nobelstr. 15	RG Stuttgart/Mittlerer Neckar
Audio-Perspektiven	Audiotrainer Martin Falk und Gerrit van Aaken	02.02.2006, 18 Uhr Raum Frankfurt	RG Rhein-Main
Netzwerk-Treffen	Andre Jünger	09.02.2006, ca. 18 Uhr Raum Berlin	RG Berlin-Brandenburg
Projekt Seitenwechsel	Doris Tito, Patriotische Gesellschaft Hamburg	15.02.2006, 19:30 Uhr Raum Hamburg	RG Nord
RG-Oberbayern-Treff	N.N.	22.03.2006 Raum München	RG Oberbayern
Die eigenen Talente entdecken	Dr. Gerhard Huhn	27.04.2006, ca. 18 Uhr Raum Berlin	RG Berlin-Brandenburg
RG-Oberbayern-Treff	N.N.	12.07.2006 Raum München	RG Oberbayern
RG-Oberbayern-Treff	N.N.	11.10.2006 Raum München	RG Oberbayern
Jubiläumssymposium 30 Jahre GABAL: Persönliches Wachstum – Zukunftsfähig durch Weiterbildung	div. ReferentInnen	28./29.10.2006 Raum Rhein-Main	GABAL Geschäftsstelle
RG-Oberbayern-Treff	N.N.	20.12.2006 Raum München	RG Oberbayern
Veranstaltungen von Kooperationspartnern ** GABAL-Mitglieder können zu Mitgliederkonditionen teilnehmen oder erhalten Sonderrabatt!			
DGSL-Kongress	DGSL e.V.	2.-5.11.2006, Hotel Median Lehrte-Hannover	DGSL e.V., www.dgsl.de

Änderungen vorbehalten. Zu allen GABAL-Veranstaltungsterminen sind selbstverständlich auch Noch-Nicht-Mitglieder willkommen, um erste GABAL-Luft zu schnuppern! Ihre Anmeldungen nehmen die Ansprechpartner der Regionalgruppen gerne entgegen.

Alles Gute für Ihr 2006 wünschen Ihnen Vorstand und Geschäftsstelle.