

GABAL.
Wissen vernetzen

impulse

1/2018

**GESUND
FÜHREN**

AGILE TEAMS

**ENDLICH FRIEDEN
IM BÜRO**

LIFE KINETIK

Communication

PLATTFORMEN
VIA BLOG, SLACK?, SOCIAL MEDIA ...
(EV: VORSTAND, RGL)

Content

INHALTE
FRAG-GABAL.DE
WEBTALKS, GABAL AKA
(VON DEN MITGLIEDERN)

SAVE THE DATE!
Methodentag „Digitale Lernformate“



GABAL 27. Okt. 2018

**HERBST-
IMPULSTAG**

Cooperation

FORMATE
WEBINARE/WEBTALKS,
ONLINE AKADEMIE
(KOOP: EDUDIP & CO.)



EDITORIAL

Schönen guten Tag,
während Sie dies lesen, Anfang Mai, findet gerade der Frühjahrs-Impulstag statt: „Einfach verkaufen“, in Göttingen. Verbunden mit der Mitglieder-Versammlung am Vorabend, die mit Vorstandswahlen einige Abschiede und auch Willkommen bietet.

Abschiede der langjährigen Vorstände Christiane Wittig (Regionalgruppen, Messen – meiner Stellvertreterin), Willi Kreh (Finanzen & Strategie) – und auch des kooptierten Prof. Dr. Hartmut Walz (Hochschulen). Danke an euch – ihr habt viel mit uns und für GABAL bewegt, in Euren jeweiligen Themen. Und natürlich darüber hinaus, gerade auch zur strategischen „Neu-Ausrichtung“: Dazu mehr in dieser impulse-Ausgabe, zu Regionalisierung 2027 und Digitalisierung, Seite 3. Willkommen dann einigen neuen Kolleginnen und Kollegen – doch dazu ist die Wahl abzuwarten. Ausführliche Dankes- plus Willkommensgrüße folgen deshalb in der zweiten Ausgabe 2018!

Darin dann auch mehr zum Herbst-Impulstag, der eben eines der beiden strategischen Themen aufgreift: „Digitale Methoden für Weiterbildner“. Ein vorläufiges Programm-Konzept mit den Daten sowie Namen von Beiträgern finden Sie auf Seite 12. Geplant ist (wie immer) Samstag, 27. Oktober 2018, dieses Mal mit einem zusätzlichen Workshop-Angebot für den Folgetag. Die Lokation ist zudem erstmalig eine aus dem Portfolio von Repecon, ein Exzellenter Lernort, nämlich das Arcadeon in Hagen: Ein Grund mehr fürs „Save-the-date“!

Dazwischen und darum herum gibt es nun regelmäßig die Webtalks als eingeführtes digitales Format für die eigene Weiterbildung: Jeweils am zweiten Freitag des Monats, von 11.00 – 11.45 Uhr, können Sie dabei sein, gratis – was für GABAL Mitglieder auch später gelten wird. Später heißt: In absehbarer Zeit wird für Nicht-Mitglieder eine Gegenleistung zu erbringen sein, denn wer Mitglied ist, soll Vorteile haben. Näheres dazu siehe Seite 12.

Und was bewegt Sie, persönlich und in Ihrer Tätigkeit als Weiterbildner? Einige Themen sind aufgegriffen, in den Fachbeiträgen der folgenden Seiten. Wenn Sie beitragen möchten, melden Sie sich, wie immer via impulse@gabal.de.

Bleibt mir, Sie herzlich zu grüßen

Hanspeter Reiter
Vorstandssprecher GABAL e.V.
hanspeter.reiter@gabal.de
... auch im Namen aller Vorstände und der Geschäftsstelle ...

PS: Apropos Beiträge: 1- bis 2-mal jährlich bringen wir zu den Impulstagthemen in Kooperation mit Jünger Medien die Sammelbände „GABAL-Impulse für ...“ heraus, an denen Sie sich mit ca. 9-seitigen Artikeln beteiligen können. Mehr dazu siehe www.gabal.de/medien/impulsesammelbaende/ – gerade ist der achte Band in Arbeit. Über die Konditionen informieren wir Sie gerne! Und wenn Sie unter die Selfpublisher gehen möchten, beachten Sie das neue Angebot von Jünger Medien auf der Umschlagseite 4!

INHALT

Editorial	2
Praxis/Tools	
GABAL goes digital	3
Impulse für Führung	4
Agile Teamarbeit in a Nutshell	5
Ein bisschen Frieden ...	6
Suppenkoma?	7
Der Dirigent gibt den Takt an	8
Aktivitäten	
Learntec	10
Spielwarenmesse	10
didacta – Bildungsmesse	11
Methodentag	
Digitale Lernformate	12
Webtalks	12
GABAL Mitglieder stellen sich vor	14
Regionalgruppen	
RG Rheinland	15
RG Rhein-Neckar	15
RG Rosenheim	16
RG Stuttgart / Südwest	17
Literatur	
Rezensionen	18
Adressenliste	19
Impressum	19

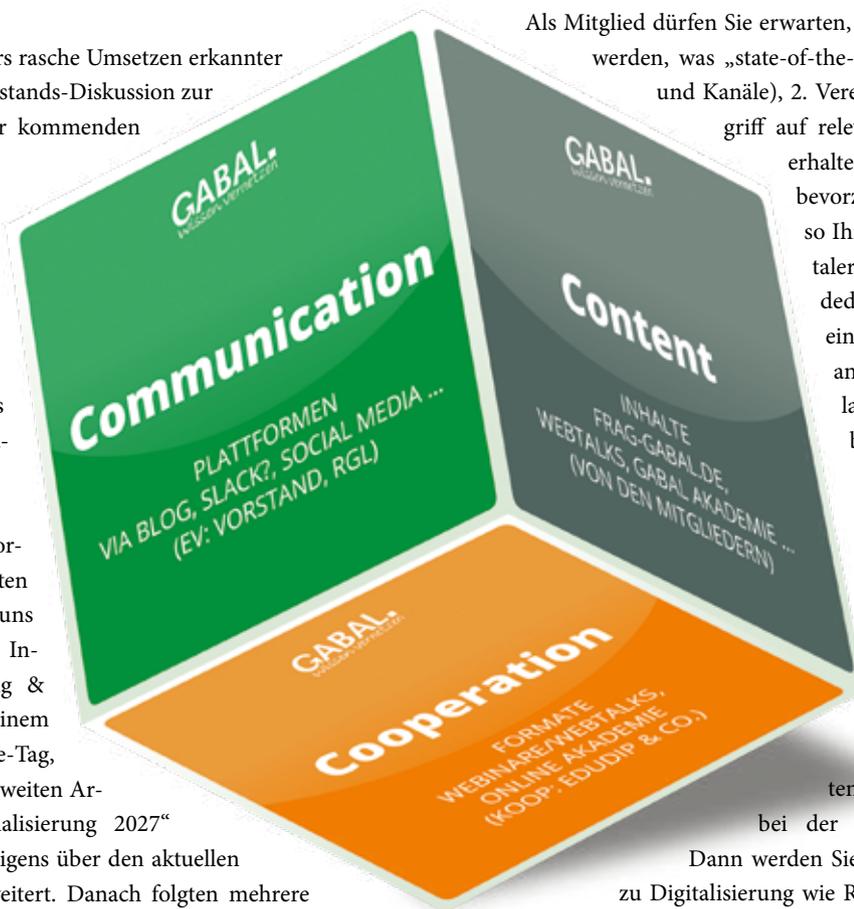
GABAL goes digital

Es geht voran mit dem Bewusstwerden von digitalisierter Weiterbildung „in den Köpfen“: Wenn z. B. das Thema „brennt“, kriegen wir dreistellige Teilnehmer-Zahlen bei Webtalks, siehe den am 16. März mit Dr. Achim Zimmermann zur DSGVO. Erneut auf der Plattform von edudip, über die vereinbarte Kooperation für Mitglieder selbst ja vergünstigt nutzbar!

Ein feines Beispiel fürs rasche Umsetzen erkannter Chancen, aus der Vorstands-Diskussion zur GABAL Strategie der kommenden Jahre heraus.

Dabei nehmen wir dreierlei Perspektiven ein: **Content – Communication – Cooperation**, mit einigen im Würfel bereits angedeuteten Ausprägungen.

Wie sind wir dabei vorgegangen? Im ersten Schritt haben wir uns über die möglichen Inhalte von „eLearning & Co.“ verständigt, an einem zusätzlichen Strategie-Tag, in Parallelarbeit zur zweiten Arbeitsgruppe „Regionalisierung 2027“ – beide Gruppen übrigens über den aktuellen Vorstand hinaus erweitert. Danach folgten mehrere Schleifen im Austausch, telefonisch bzw. via edudip (ja, auch dafür sinnvoll nutzbar, quasi als LMS = Learning-Management-System), um breiter zu gehen und parallel zu prüfen, wie wir das ggf. realisieren könnten. Denn vieles wäre erstrebenswert, doch mit vorhandenen oder realistisch denkbaren Ressourcen jenseits der e.V.-Möglichkeiten, z.B. eine GABAL Online-Akademie.



Doch Elemente dafür lassen sich realisieren – oder wir haben sie bereits, siehe eben Webtalks als Format (Webinar) auf edudip (Communication) mit Inhalten von Mitgliedern (Content). Ein Beispiel auch dafür, vorhandene Ressourcen durch Kooperationen zu erweitern: Eine eigene Plattform könnte der e.V. sich nur mit deutlich höheren Mitgliedsbeiträgen leisten ... Ziel bleibt wie definiert: GABAL e.V. ist der führende Verband auch in digitaler Weiterbildung!

Als Mitglied dürfen Sie erwarten, 1. Auf dem Laufenden gehalten zu werden, was „state-of-the-art“ angeht (via GABAL Medien und Kanäle), 2. Vereinfachten bzw. vergünstigten Zugriff auf relevante Tools und Plattformen zu erhalten (via Kooperationen), 3. Sich bevorzugt einbringen zu können – und so Ihre Expertise zu erweitern, in digitaler Weiterbildung, siehe etwa Blended-Learning. Wir arbeiten daran, einerseits „Quick-wins“ zu schaffen, andererseits dieses Zukunftsthema langfristig und damit nachhaltig zu begleiten – gar zu beeinflussen!

Und was Sie dazu beitragen können und mögen, gerne! Mailen Sie an digital@gabal.de. Zudem wird es in Kürze eine Online-Umfrage dazu geben: Wie sind Sie bereits „digital unterwegs“? Was wäre hilfreich für Sie? Was erwarten Sie von Ihrem e.V.? – Sie sind bei der Mitglieder-Versammlung dabei?

Dann werden Sie den Bericht des Vorstands auch zu Digitalisierung wie Regionalisierung hören ... – Siehe dazu den Bericht zur learntec, für deren 2019er-Ausgabe wir derzeit eine Stand-Beteiligung diskutieren. Mit der Chance für Mitglieder, an einem Gemeinschaftsstand auszustellen. Bei Interesse Mail an learntec@gabal.de.

Hanspeter Reiter
hanspeter.reiter@gabal.de

IMPULSE FÜR FÜHRUNG

Gesund führen: Beim intuitiven Bogenschießen die Achtsamkeit und Führungskompetenz trainieren

In der modernen, von permanenter Veränderung geprägten Arbeitswelt befinden sich viele Mitarbeiter nebst ihren Führungskräften sozusagen in Dauerstress. Das heißt, auf eine gezielte Anspannung folgt keine angemessene Entspannung. Das führt mit der Zeit zu Erkrankungen und Leistungseinbußen. Solchen Entwicklungen kann man vorbeugen – zum Beispiel mithilfe eines Bogenschieß-Trainings, bei dem die Teilnehmer unter anderem den Prozess des Sich-Anspannens und Sich-Entspannens reflektieren.

Der Arbeitsalltag in vielen Unternehmen ist heute von permanenter Veränderung und einer geringen Planbarkeit geprägt – unter anderem aufgrund der Globalisierung, des raschen technischen Fortschritts und der schnellen Veränderung der Kundenbedürfnisse. Eine entsprechend hohe Flexibilität und Bereitschaft, sich und ihr Verhalten zu verändern, wird von den Mitarbeitern erwartet. Deshalb stehen nicht wenige von ihnen sozusagen dauerhaft „unter Strom“, was mittelfristig oft ihre Gesundheit sowie ihre Leistungsfähigkeit und -bereitschaft mindert. Das beweist unter anderem die kontinuierliche Zunahme der psychischen Erkrankungen und der Burn-out-Fälle.

Vor diesem Hintergrund wurden für die 2017 vorgestellte whatsnext-BGM-Trendstudie der Techniker Krankenkasse über 800 Personaler, Führungskräfte und BGM-Verantwortliche zum Thema befragt,

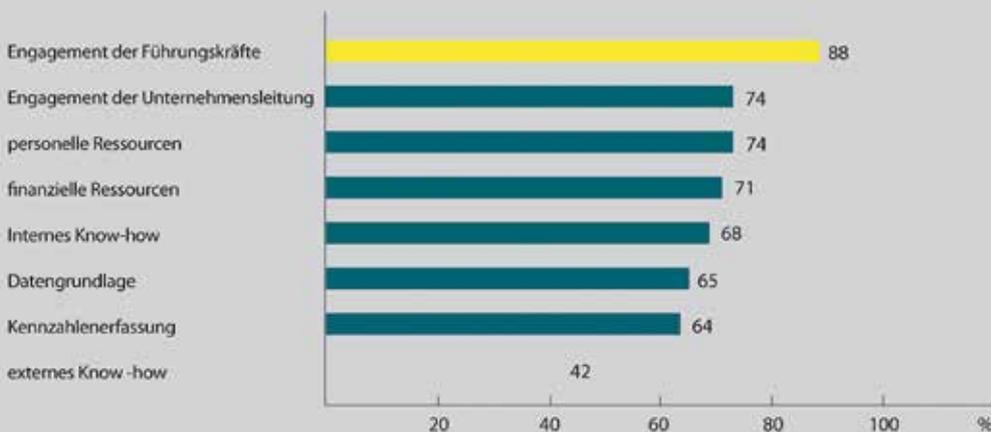
- wie es aktuell um die Gesundheit der Beschäftigten steht und
- wie sich die Anforderungen in den nächsten fünf Jahren verändern.

Die Befragung kommt unter anderem zum Ergebnis: Aufgrund der sinkenden Planbarkeit in den Unternehmen und der steigenden Komplexität der Aufgaben bzw. Herausforderungen benötigen die Beschäftigten künftig eine höhere Stresstoleranz. Deshalb sollte sich die betriebliche Gesundheitsförderung stärker mit solchen Themen wie Stressprävention und (Stress-)Resilienz befassen.



Sibylle Brechtel
www.brechtel-gesundheitscoaching.de

Führungskräfte sind wichtigste Stellschraube Was braucht es, um betriebliches Gesundheitsmanagement weiterzuentwickeln? Zustimmung der Befragten in Prozent



Quelle: #whatsnext - Gesund arbeiten in der Digitalen Arbeitswelt / Trendstudie zum betrieblichen Gesundheitsmanagement, 2017; Techniker Krankenkasse

Dabei fällt auf: Die Befragten schreiben den Führungskräften eine zentrale Rolle bei der betrieblichen Gesundheitsförderung zu. Das Thema „Gesund führen“ hat in ihren Augen heute bereits eine hohe Relevanz für eine gute, die Leistung der Mitarbeiter fördernde und bewahrende Führungskultur. Und in fünf Jahren? Dann wird die Bedeutung des Themas für den Unternehmenserfolg noch größer sein. Unter anderem aus folgendem Grund: Je geringer die Planbarkeit in den Unternehmen ist und je kurzlebiger ihre Strategien sind, umso mehr wünschen sich die Mitarbeiter Halt und Orien-

tierung. Und diese können ihnen in einem von permanenter Veränderung geprägten Umfeld nur die Führungskräfte bieten. Hinzu kommt: Die Führungskräfte prägen nicht nur stark die Rahmenbedingungen und Strukturen, in denen ihre Mitarbeiter arbeiten, sie sind für diese auch Vorbilder. Das heißt: Ihr Verhalten beeinflusst das Verhalten ihrer Mitarbeiter stark.

► **Weiterlesen auf**
www.gabal.de/medien/wissensarchiv/

Agile Teamarbeit in a Nutshell

»Agiles Arbeiten im Team – alles schön und gut, aber mal ehrlich, das ist doch etwas für Techies aus der Softwarebranche und weit weg von dem, was ich in meiner betrieblichen Realität erlebe.«

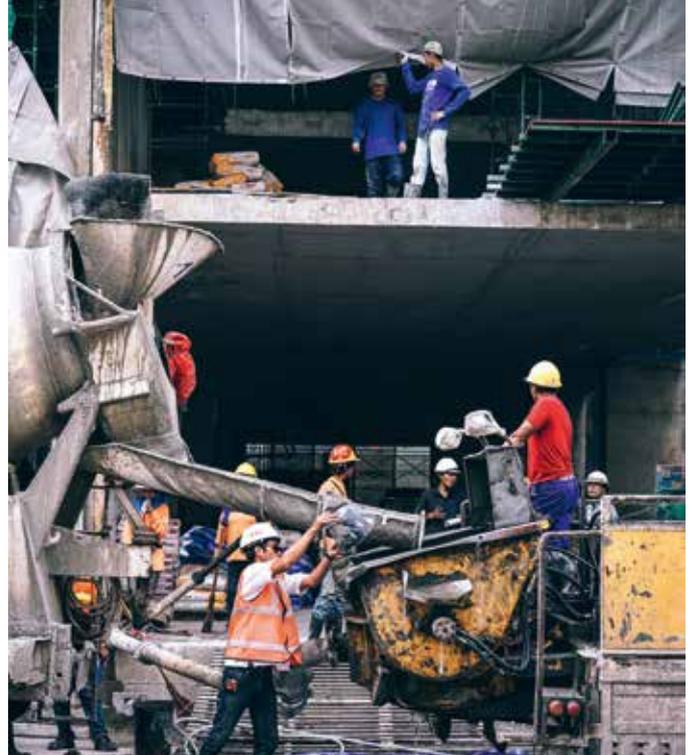
Dieser Kommentar eines Freundes, dem wir von unserem Buchprojekt zu agilen Teams erzählten, hat uns zum Nachdenken gebracht. Ist agiles Arbeiten tatsächlich eine abgehobene Arbeitsweise für Informatiker in Start-ups? Vielleicht zwar mehr als nur ein neues Buzzwort der Businesswelt, aber doch eben nichts, was eine wirklich breite Bedeutung bekommen kann, weil die wenigsten Menschen wie Softwareentwickler arbeiten können oder müssen.

Wir haben an anderer Stelle dargelegt, warum agiles Arbeiten rapide zunehmen wird. Zudem stimmt die Vermutung nicht, dass agile Prinzipien nur in den Nerd-Welten der Programmierer anzutreffen sind. Viele agile Prinzipien sind durchaus bereits ein Teil unserer Realität – nur nicht unbedingt als solche benannt.

Agile Kernbausteine

Ein Beispiel, das Sie möglicherweise aus Ihrer eigenen Erfahrung kennen, soll einige agile Kernbausteine illustrieren: der Bau eines Eigenheims. Zentrale Herausforderung ist es, die Arbeiten so zu koordinieren, dass schlussendlich verschiedene Gewerke effizient zusammenarbeiten, um das gemeinsame Ziel, nämlich die Fertigstellung des Traumhauses im Rahmen des vorgegebenen Zeit- und Kostenplans, zu bewerkstelligen.

Wer das Treiben auf einer (Klein!-)Baustelle beobachtet, wird schnell feststellen, dass sich, trotz so mancher Unbotmäßigkeit (das Mauerwerk steht hier noch nicht, der Estrich ist dort noch nicht trocken), die Handwerker selbstorganisiert abstimmen, um die Arbeit optimal zu gestalten. Manche leidgeprüften Leser wenden nun womöglich ein, dass dies so gar nicht ihrer Erfahrung am Bau entspricht. Dies mag stimmen, vielleicht ist dies auch ein Phänomen unserer heutigen Zeit. Denn wenn Sie beispielsweise Ihre Elterngeneration über deren Erfahrungswerte mit der Bauwirtschaft befragen, werden Sie wahrscheinlich staunen, wie davon berichtet wird, wie selbstverständlich es war, dass alle Gewerke in Selbstorganisation gemeinsam darauf achteten, dass die Arbeit reibungslos und vor allem sinnvoll ausgeführt werden konnte.



Einige wesentliche Elemente agilen Arbeitens lassen sich aus dem Beispiel des Hauslebaus bereits ableiten:

- Meist ohne es zu wissen, finden sich die Handwerker verschiedener Gewerke zu einem interdisziplinär besetzten Team zusammen, dessen gemeinsames Ziel darin besteht, die Baustelle am Laufen zu halten.
- Sie lassen sich auch von kleineren Abweichungen im Arbeitsplan nicht abhalten, sondern organisieren bei Bedarf eben selbst, wie die Arbeit am besten zu bewerkstelligen ist.
- Hierfür stimmen sie sich regelmäßig ab, meist wenn gerade ein Problem anfällt, um die Arbeit optimal zu planen.

Voraussetzung dafür, dass dieses feine Zusammenspiel funktioniert, ist zunächst, dass sich alle Gewerke auf das gemeinsame Ziel committet haben und nicht nur darauf achten, dass das eigene Gewerk mit der Arbeit fertig wird oder zumindest einen guten Grund hat, warum es nicht ging.

Damit alle Gewerke gut ineinandergreifen können, ist es zudem notwendig, dass alle darüber Bescheid wissen, was eigentlich heute und in den nächsten Tagen an Arbeiten ansteht. Diese Transparenz ist eine weitere Voraussetzung für effizientes (agiles) Arbeiten. Hierfür stehen jedem Gewerk aktuelle Baupläne (in agiler Nomenklatur würde man von Sprint Backlogs sprechen) zur Verfügung, in denen die jeweiligen Arbeitsschritte geplant sind.



► Weiterlesen auf www.gabal.de/medien/wissensarchiv/ 

Jörg Bahlow, Gerhard Kullmann
www.businessvillage.de

„Ein bisschen Frieden ...“,

... sang die Sängerin Nicole vor einigen Jahren. Ich kann mich noch gut daran erinnern, weil ich bei einem Preisausschreiben die Teilnahme als Zuschauerin beim nächsten Eurovision Song Contest gewonnen hatte.

Auch mir geht es um das Thema „Frieden“. Den Frieden im Büro, im Team, im Projekt. Wie sieht es damit an Ihrem Arbeitsplatz aus? Wir leben in Deutschland in friedvollen Zeiten. Und was passiert in unseren Büros? Wir gehen häufig wenig wertschätzend und wenig pfleglich miteinander um. Wir sprechen hinter dem Rücken von anderen über sie. Wir betiteln uns mit Wörtern, die wenig nett sind. Und was macht das mit uns? Ich merke, dass ich lieber mit Menschen zusammenarbeite, für die Wertschätzung und Respekt sowie ein friedvoller Umgang miteinander wichtig sind. Überhaupt schätze ich eine offen, friedfertige Atmosphäre.

Das Thema „Frieden“ ist so alt wie die Menschheit, gleichzeitig habe ich den Eindruck, dass es zurzeit nicht gerade in Mode ist, es wenig thematisiert wird. Wenn ich allerdings mein Thema erwähne oder das Buch „Der Peace-Faktor – Endlich Frieden im Büro“ zeige, höre ich meist „Oh, ja, das möchte ich auch gerne!“ oder „Das müsste ich mal XY geben ...“. Leute, die mich noch nicht kennen, erzählen mir, dass sie eine Hippie-Frau erwartet haben, als sie von mir gelesen haben. Doch worum geht es mir? Weder will ich jemanden zu etwas bekehren, das er oder sie nicht möchte, noch will ich einen Umgang nach dem Motto „Piep, piep, piep, wir ham uns alle lieb!“.

Ich finde es wichtig, dass wir unsere Kommunikation überdenken. Vieles haben wir bewusst oder unbewusst so übernommen, weil wir es von unseren Bezugspersonen so kennengelernt haben. Doch diese Kommunikation kann auch sehr verletzend sein. Wie können wir das ändern? Schon mit kleinen Änderungen in unserer Kommunikation können wir viel bewirken, z. B. indem wir Ich-Botschaften senden anstatt Du-Botschaften. Offene und ehrlich interessierte Fragen sind eine andere wunderbare Möglichkeit, sich dem Gesprächspartner echt zuzuwenden und eine wohlwollende Beziehung aufzubauen.

Dabei geht es sowohl um innere Zufriedenheit als auch um friedvolle Kommunikation. In dem Moment, in dem ich in meinem Inneren zufriedener bin, kann ich das auch viel besser ins Äußere transportieren. Wie so vieles, fängt es immer bei mir an, ich bin diejenige, die etwas ändern kann. Wir kennen alle den Spruch „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus!“. Wenn ich mit mir im Frieden bin, kann ich auch mit anderen friedvoller umgehen. Vor Kurzem hatte ich in einem mehrtägigen Seminar die Teilnehmenden, die sich untereinander recht gut kannten, gebeten, sich bis zum nächsten Termin Gedanken zum einem bestimmten Thema zu machen, und fragte beim nächsten Ter-



min: „Wer von Ihnen hat das entsprechende Arbeitsblatt ausgefüllt?“ Ein Teilnehmer schaute seine Nachbarin fragend an: „Welches Arbeitsblatt?“ Ihre Reaktion: „Hast du das schon wieder verpeilt, du Penner?“ Darauf er zu ihr: „So verpeilt wie du kann ich gar nicht sein!“ Ich frage mich in solchen Situationen immer, warum man nicht ganz einfach antworten kann: „Das Arbeitsblatt zum Thema xy, das wir beim letzten Termin erhalten haben.“ Gelegentlich schalte ich mich in solche Situationen ein und sage, dass ich die gehörte Kommunikation weder wertschätzend noch zielführend finde. Meist höre ich dann von den Teilnehmenden: „Das lassen Sie mal unsere Sorge sein, so reden wir immer miteinander, das ist nicht so gemeint!“ Ich denke dann gerne an das „Drama-Dreieck“ mit den drei Positionen „Täter-Opfer-Retter“, ich nehme in solchen Situationen die Positionen der vermeintlichen „Retterin“ an, die das arme Opfer vor dem Täter schützen muss. Doch stellt sich hier die Frage: Wer ist Opfer und wer ist Retter? Und mir passiert das, was man häufiger beobachtet: dass sich Opfer und Täter verbünden und dann der Retter dumm dasteht. Meine Erfahrung ist, dass bei solchen Dialogen wie im Beispiel doch oft „Reste“ bleiben, die beiden sich doch nicht so einig sind, dass das ihre „normale“ Art der Kommunikation ist und es früher oder später zu Konflikten führt, sich eine Person gemobbt fühlt etc.

Läuft bei Ihnen alles rund und sind bei Ihnen alle zufrieden? Oder gibt es bei Ihnen auch immer wieder Reibereien? Reibereien, die viel Zeit, Kraft, Energie und Kreativität kosten?

► Weiterlesen auf www.gabal.de/medien/wissensarchiv/ 

Annette Dernick
www.dernick.eu



SUPPENKOMA?

Niemals! Life Kinetik lässt die Bälle purzeln. Erdacht wurde es für Leistungssportler, und es verhilft auch Teams zur guten Performance.

In meinen Seminaren fliegen regelmäßig kleine bunte Bälle oder Tücher durch den Raum. Und immer auch einmal auf den Boden. Bei solchen Übungen dauert es bis zum Juchzen nicht lange, wenn es den Ersten gelingt, etwa zwei Bälle in die Luft zu werfen, rasch die Arme zu überkreuzen und dann die Bälle mit beiden Händen wieder zu fangen. Als Trainer für Teamkommunikation und Mitarbeitermotivation lade ich meine Teilnehmer zu unterschiedlichen Zeiten zu solch einer kreativen Pause ein.

Die lockert nicht nur den Körper, sondern auch den Geist, und hilft den Lernenden, das neue Wissen optimal zu verarbeiten und zu verankern. Denn die Übungen sind so angelegt, dass sie die beiden Hirnhemisphären gut koordinieren und so das „Lernorgan“ bestmöglich auf einen Erfolg programmieren.

Als Trainer und Teamer gingen mir die üblichen Lernerleichterungen, z. B. die Aufbereitung des Lehrstoffs in appetitliche Häppchen, nicht weit genug. Ich bin leidenschaftlicher Sportler, und als ich bei meiner Recherche auf Life Kinetik stieß, war ich sofort von dem Konzept fasziniert. Kurz entschlossen ließ ich mich als offizieller Life Kinetik Trainer zertifizieren. Life Kinetik wurde ursprünglich für Leistungssportler entwickelt, um Athleten nicht nur körperlich, sondern auch geistig auf Herausforderungen vorzubereiten. Es dient dazu, die Sportler auch mental auf den Wettkampf einzustimmen. Klar: Wer sich auf einen 100-Meter-Sprint mit ganzer (Vorstellungs-) Kraft einstellt, erzielt in der Regel bessere Ergebnisse als jemand, der einfach drauflosrennt.

Das Kernkonzept von Life Kinetik besteht darin, mit Übungen die Zusammenarbeit zwischen linker und rechter Hirnhälfte zu stimulieren und dadurch neue Synapsenbildungen anzuregen. Und es lässt sich hervorragend auf den (Berufs-)Alltag übertragen.

Die Übungen können von jedem, unabhängig vom persönlichen Fitnesslevel oder Alter, durchgeführt werden. Es gibt also keinen Grund für Scheu. Nach meiner Erfahrung fördert es in idealer Weise die Teambildung, wenn Kollegen mit völlig unterschiedlichen körperlichen Voraussetzungen und einem gehörigen Altersunterschied plötzlich zusammen lachen, weil die Bälle nur so fallen. Die Übungen muten einfach an und sie lassen sich mit einem Minimum an Materialeinsatz durchführen. Doch es braucht gehörige Konzentration, um sie zu meistern. Sie regen das Gehirn an, Denkkapazitäten freizugeben und kreativ nach Lösungen zu suchen, Lösungen von Aufgaben, Problemen, Konflikten – was auch immer anliegt.

► **Weiterlesen auf**
[www.gabal.de/
medien/wissensarchiv/](http://www.gabal.de/medien/wissensarchiv/) 

Holger Krebs
www.holgerkrebs.com



Der Dirigent gibt den Takt an

Ein Orchester richtig einzustimmen, ist in aller Regel Sache des Dirigenten. Der wird deshalb vielfach mit dem Geschäftsführer eines Unternehmens verglichen. Dabei trägt er doch vor allem Züge eines externen Beraters.

Wenn man eine Sache mit Feuer und Flamme betreibt, ist es nicht immer ganz einfach, die kritische Distanz zu sich selbst zu wahren. Das ist einerseits gut, aber andererseits eben auch schlecht, denn ein neutrales Urteil kann so kaum mehr erfolgen.

Emotional hat man sich im Grunde ja schon festgelegt. Das aber ist immer dann hinderlich, wenn es um das Urteil derjenigen geht, die nicht mit der gleichen emotionalen Bindung an die Sache herangehen. Eben das trifft aber meist im Geschäftsleben zu. Kunden und Partner mögen vielleicht einen gewissen Bedarf, aber eben nicht die gleiche Hingabe wie man selbst mitbringen.

Trotzdem gilt es natürlich, diese anzustecken, sie zu begeistern, bis der Funke schließlich überspringt. Am besten sorgt man deshalb dafür, dass die eigene Leistung objektiv besser wird. Objektivität läuft aber aus naheliegenden Gründen der eigenen Subjektivität zuwider. Also muss man sich ein Stück Objektivität, am besten durch die Perspektive eines unabhängigen Dritten, besorgen, der sich aber darauf verpflichtet, das eigene Anliegen zu fördern.

So richtig Sinn ergibt das jedoch erst, wenn dieser Dritte auch eine gewisse Befugnis bekommt, die Dinge zu gestalten und zu verändern. Ein klassisches Beispiel dafür ist der Dirigent eines Orchesters: Am eigentlichen Musikproduktionsprozess ist er nicht oder kaum beteiligt, aber er lenkt die Dinge, bewertet sie und nimmt dort, wo er es für richtig hält, Änderungen vor. Aus einer leicht erhöhten Perspektive ist er auch für Zuschauer und Außenstehende als nicht-integraler Bestandteil eines Orchesters erkennbar.

Er bringt zudem die Erfahrung und das Wissen mit, das ihn in die Lage versetzt, die Dinge zu bestimmen.

Für die Musiker steht ihr eigenes Spielen im Vordergrund, so dass sie gar nicht bewerten können, ob sie im Zusammenspiel mit den anderen das richtige Maß gefunden haben. Und ebenso wenig können sie sich auf die anderen Teilnehmer konzentrieren. Sie müssen manchmal sozusagen den roten Teppich für die anderen ausbreiten, über den diese dann mit einem Solo laufen. In anderen Fällen müssen sie sich darauf verlassen, dass der rote Teppich für sie bereitliegt. Gemeinsam ist jedoch beiden Beispielen, dass die richtige Balance erst durch Hilfe von außen entsteht.

Ein eindrucksvolles Gesamtbild entsteht erst durch die richtige Orchestrierung der Inhalte. Genau diese Rolle sollte ein Berater einnehmen: Als Mittler zwischen Anbieter und Zielgruppe bewertet er den Output der Unternehmen und liefert Ansätze zu deren Modellierung, damit diese die Bedürfnisse der Zielgruppe bestmöglich adressieren und dort Nachfrage erzeugen.

Den richtigen Umgang mit dem Berater finden

Wie finde ich den richtigen Berater und wie gehe ich am besten mit ihm um? Drei Prinzipien entscheiden über Wohl und Wehe im Zusammenspiel.

- **Suchen Sie sich keinen „Abnicker“:**

Ein guter Berater sollte nicht betriebsblind sein. Im Idealfall muss der Berater – besonders übrigens, wenn es um die Vergabe von Krediten und dergleichen geht – kritisch agieren, damit er mögliche Schwächen aufdeckt, die Ihr Anliegen zum Scheitern bringen könnten.

- **Kommen Sie auf den Punkt:**

Achten Sie darauf, dass Ihr Berater Sachkenntnis aus Ihrer Zielbranche mitbringt. Wenn es z. B. um die Vergabe von Krediten geht, muss Ihnen Ihr Berater nachweisen können, dass er sich mit der Materie auskennt und auch über ein genaues Verständnis der Arbeitsweise in Banken verfügt. Denn nur so kann er sachgerechte und zielführende Kritik üben.

- **Seien Sie kritikfähig:**

Ein guter Berater will Sie nicht gängeln, sondern Verbesserungspotenziale aufzeigen. Bevor Sie sich seine Kritik zu Herzen nehmen, fragen Sie ihn lieber nach dem Warum und was genau er erreichen will. Dass Sie die Kritik anrührt, wenn Sie Ihr Herzblut investiert haben, ist vollkommen normal. Versuchen Sie doch einfach, das gleiche Herzblut in die Aufarbeitung der Berater-vorschläge zu investieren, um so das Maximale zu erreichen. 



Willi Kreh – Steuerberater
www.krehaktiv.de

DIE HR-SOFTWARE FÜR ALLERHÖCHSTE ANSPRÜCHE



**JETZT 4 WOCHEN
KOSTENLOS
TESTEN**

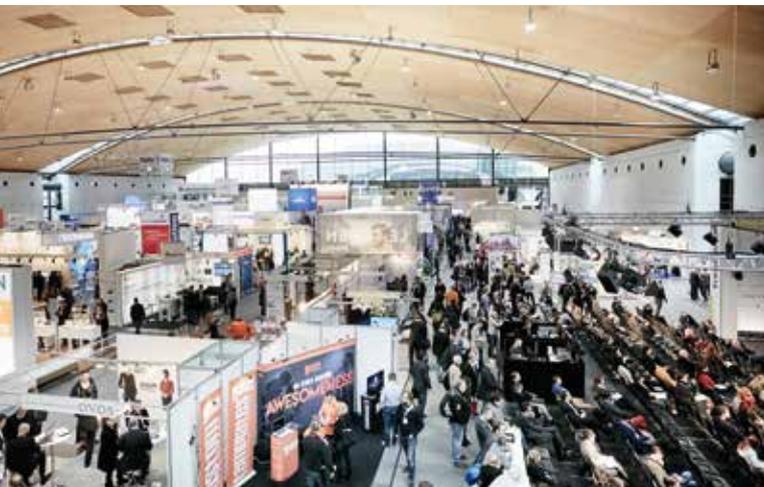
HAUFE PERSONAL OFFICE GOLD

Mit der Online-Lösung Haufe Personal Office Gold sorgen Sie für optimale Arbeitsverhältnisse in Ihrer Personalabteilung. Ob Zeugnisgenerator, Abmahnungspaket oder Mutterschutz-Rechner – mit praktischen Arbeitshilfen sparen Sie wertvolle Zeit.

Weitere Informationen unter:
www.haufe.de/gold-office

VERANSTALTUNGEN

Berichte und News auf
www.gabal.de/category/veranstaltungen



LEARNTEC 30.01. – 01.02.2018 Karlsruhe

Alle(s) rund ums eLearning hier versammelt – oder was?

Im Prinzip schon, bei dieser einmaligen Kombination aus Kongress und Messe. So konzentriert aufs Thema kenne ich jedenfalls nur noch die SeLC, die jährlich im April in Zürich stattfindende Swiss eLearning Conference. Und es hat schon seinen Grund, dass die Messe Karlsruhe 2018 „LEARNTEC mit Rekordergebnissen“ vermelden konnte, mit erstmals 10.000 internationalen (Fach-)Besuchern, die sich auf den Ständen der 302 Aussteller tummelten – und auf den Foren der nunmehr zwei Hallen sowie in den Räumen der Kongress-Vorträge.

Ein deutlicher Zuwachs also für „Europas Nummer 1 in digitaler Bildung“, nach gut 7.500 Besuchern für 257 Aussteller im Vorjahr! Und nach wie vor eine Fülle von Angeboten zu allen relevanten Themen von eLearning und damit auch Blended Learning: Gaming, Mixed Reality (AR & VR), Software und Plattformen, Programme und Weiterbildungen.

Auch Ihr GABAL e.V. überlegt, dort auszustellen. Ist „digitale Weiterbildung“ doch eines der strategischen Themen, mit dem der Vorstand sich befasst: Womit werden Trainer & Co. künftig erfolgreich mitmischen, auf den Feldern der Weiterbildung? – Die nächste LEARNTEC findet vom 29. bis 31. Januar 2019 erneut in der Messe Karlsruhe statt. Vertiefende Infos siehe hier: www.learntec.de/de/messe-planen/fuer-presse/pressemitteilungen/.

SPIELWARENMESSE 31.01. – 04.02.2018 Nürnberg

Aus welchen Gründen sollten Weiterbildner sich mal einen Tag in die vollen Hallen der Spielwarenmesse begeben? Stichworte wären: Material für Rollen- und andere Spiele zu diversen Themen in Seminaren/Workshops, also: Ausstattung jenseits der üblichen Trainer-Materialien. Anregungen für Spielerisches finden, sich über Digitales bei Spielen orientieren, bis hin zu eben: Games ... Nun, offensichtlich gab es dort tatsächlich keine große Verbindung von Erwachsenen-Bildung und Spielwaren, wenngleich auch z. B. LEGO groß vertreten war – allerdings sehr klassisch, statt „LEGO Trainings“. Doch gab es eine Verbindung zum Buchhandel, mit einem eigenen Bereich, in dem auch der eine oder andere Verlag vertreten war – ansonsten fanden diese sich primär in Halle 10 (Kinder-/Jugendbuch, Comics immerhin). Die kommende Spielwarenmesse findet vom 30. Januar bis zum 3. Februar 2019 statt, siehe auch www.spielwarenmesse.de/fileadmin/data_archive/Relaunch_Spielwarenmesse/pdf/20180301_Report_Spielwarenmesse_2018_DE.pdf.

GABAL Speaker-Abende 2018

Bereits im dritten Jahr in Folge präsentieren Ihnen „Top 250 Germany – Die besten Tagungshotels in Deutschland“ und der GABAL Verlag erlebniswerte Impulse für Ihren beruflichen wie auch privaten Erfolg. Besuchen Sie unsere Speaker-Abende und lernen Sie in kurzweiligen, inhaltsreichen Vorträgen Top-Autoren des GABAL Verlags kennen. Im wahrsten Sinne „flankiert“ werden die Vorträge von Mitgliedshäusern des Projektes „TOP 250 Germany – Die besten Tagungshotels in Deutschland“, die Sie gerne über die besonderen Vorzüge ihrer Häuser an ihren Ausstellungsständen bzw. als Gastgeber des Abends informieren. Alle Informationen zur Anmeldung und zum Ablauf der Abende finden Sie unter www.top250tagungshotels.de/speakerabend.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

GABAL. Dein Verlag.
 Motivierend. Sympathisch. Pragmatisch.
www.gabal-verlag.de

GABAL



Foto: Annette Eich

DIDACTA – BILDUNGSMESSE

20. – 25. FEBRUAR 2018 HANNOVER

GABAL war am Donnerstag/Freitag mit einem Tagesstand auf dem DVWO-Gemeinschaftsstand vertreten, da in Hannover immer die geringste Besucher-Zahl im Vergleich zu den wechselnden Standorten Köln und Stuttgart zu erwarten ist.

Erna Schäfer betreute den Stand, unterstützt von Hanspeter Reiter am Donnerstag. Die Aktionsfläche mit Vorträgen im 30-Minuten-Takt war bestens besucht (siehe Bild), u.a. mit Beiträgen der GABAL Mitglieder Barbara Messer, Oliver Schumacher, Hanspeter Reiter, Ralf Besser und Dr. Achim Zimmermann.

Und die Messe, was hat GABAL gesehen?

Hanspeter Reiters Rundgang betraf primär Halle 13, die Berufsbildungs-Halle: Deutlich gab es einen „Fokus digitale (Weiter-)Bildung“, erkennbar an der Fülle relevanter Angebote: In der Digitalzone der Didacta waren 138 Aussteller vertreten, darunter die üblichen Verdächtigen wie Microsoft und Google (mit der Zukunftswerkstatt berufliche Bildung). Im Start-up-Valley (Halle 13 Stand C 83) präsentierten sich 50 junge Unternehmen, u.a. das Berliner Start-up EduHeroes, das Kreativitäts- und Arbeitstechniken für das 21. Jahrhundert auf Projektbasis entwickeln möchte. Das Thema war zudem mit zahlreichen Podiumsdiskussionen über digitale Medien und Technologien vertreten. Offenbar teilten auch viele Besucher den Eindruck, dass der diesjährige Bildungsgipfel gegenüber der Didacta 2017 einen „Sprung nach vorn“ gemacht hat, was digitale Bildung angeht. Übrigens einer im Grunde medienübergreifenden Technologie inklusive: 3-D-Druck war dort häufig präsentiert. Was letztlich bedeutet, Haptik digitalisiert ins Spiel zu bringen – aus meiner (hier: neurowissenschaftlichen) Sicht einer der entscheidenden Knackpunkte, eLearning wirksam zu machen ... 

GABAL
Wissen vernetzen

MITGLIEDER
AKTIV

Berichte bzw. Meldungen zu den Aktivitäten unserer Mitglieder im Blog auf www.gabal.de/category/mitglieder-aktiv/



IHRE GABAL VISITENKARTE ONLINE

Stellen Sie sich vor, Sie haben eine Visitenkarte und jeder bekommt sie in die Hand. Präsentieren Sie sich mit Ihrer persönlichen Online-Visitenkarte und verbessern Sie Ihre Präsenz im Internet. Erweitern Sie Ihr Podium und zeigen Sie sich für Ihre Kunden und Partner auf der GABAL Homepage. Verbessern Sie ganz nebenbei Ihre Position in den relevanten Suchmaschinen.

Ihre Mitgliederdaten pflegen Sie bequem im CMS, das Sie über den Mitgliederlogin, www.gabal.de/login, erreichen. Fragen zu Ihrem Zugang beantwortet Erna Theresia Schäfer,

 info@gabal.de

METHODENTAG DIGITALE LERNFORMATE

27. Oktober im Arcadéon Hagen

Lernen findet heute und morgen noch mehr am Arbeitsplatz und in direkter Zusammenarbeit – also im Prozess des Arbeitens – statt. Dafür gilt es, für die Bereiche Lernformate, Lernsoftware und die professionelle Unterstützung / Lernbegleitung geeignete Lösungen zu finden.

Diese TOP Referentinnen und Referenten* und Themen machen Trainer, Coaches, Personaler fit für ihre digitale Performance:

Prof. Johannes Moskaliuk: **Was macht Lernen mit digitalen Medien erfolgreich?** (angefragt) • Heike Bette, Fresenius Karbi Deutschland: **Welche Anforderungen stellen Unternehmen an die Trainer von heute und morgen?** • Thorsten David/Benedikt Heiß: **Spielerische Lernreisen mit der interaktiven App Actionbound** •

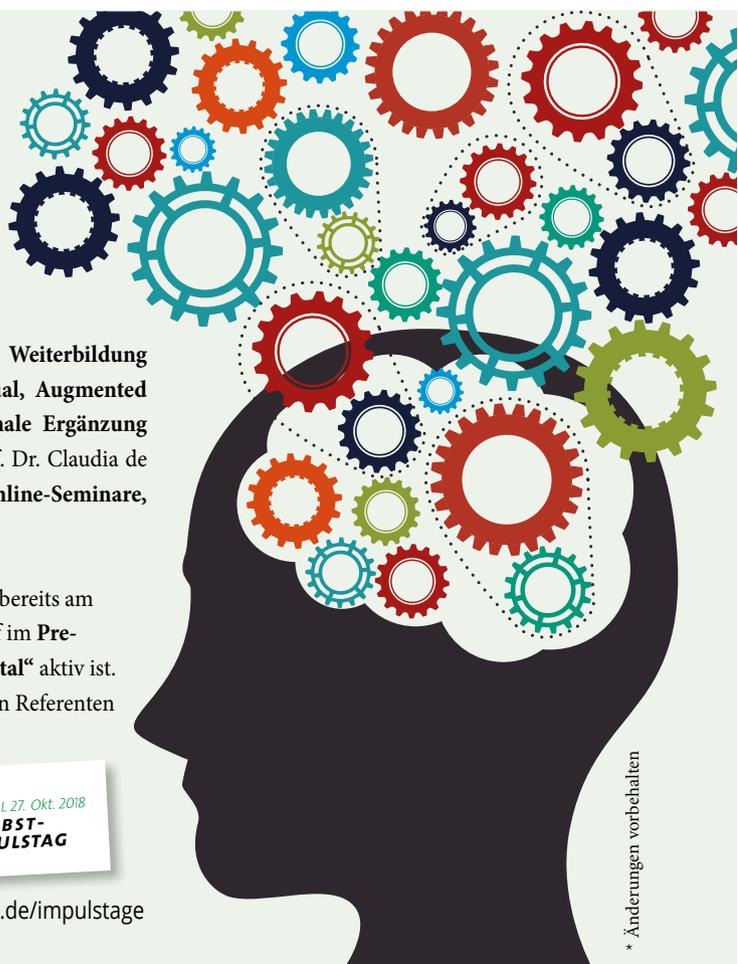
Barcamp-Sessions •

Dr. Katja Bett: **Learning next – Zukunftstechnologien in der Weiterbildung** • Marbod Lemke, Stahl: **Virtual, Augmented und Mixed Reality als optimale Ergänzung für den Trainer vor Ort** • Prof. Dr. Claudia de Witt: **Inverted Classroom – Online-Seminare, die begeistern.**

Es moderiert Bernd Braun, der bereits am Vorabend mit Daniela Landgraf im **Pre-Workshop „Analog meets digital“** aktiv ist. Am Sonntag werden von einigen Referenten Tagesseminare angeboten. 



Info + Anmeldung: www.gabal.de/impulstage



* Änderungen vorbehalten

GABAL
Wissen vernetzen

WEBTALKS



als Format bestens eingeführt, nun monatlich, i.d.R. jeweils am zweiten Freitag, 11:00-11:45 Uhr.
45 Minuten diskutieren/referieren zu einem Thema aus dem GABAL Portfolio

Für Ihre Planung hier die nächsten Webtalktermine:

18.05.2018, Anja Oser: Meetings erfolgreich gestalten, moderiert von Kai Bühler
08.06.2018, Christian Morgenweck: Die Geheimnisse der Körpersprache, moderiert von Miriam Hamel
13.07.2018, Sascha Zöller: Digitale Transformation – Nutzen für mein Unternehmen, moderiert von Miriam Hamel
10.08.2018, Ute Schneider: Sicherheit für Frauen im nationalen und internationalen Business, moderiert von Hanspeter Reiter

Immer aktuell auf www.gabal.de/medien/webtalks – auch als Aufzeichnung abrufbar!



NEUE MITGLIEDER

Dipl.-Päd. Antonia Bentler
www.padergogik.com

Bw. Yvonne Devant
www.devant-consult.de

Dipl.-Math. Konrad Fassnacht
www.fct-akademie.com

Thorsten Friese
www.achtsamkeit-im-leben.berlin

Christof Hahn
www.change-it-easy.de

Claus Heitzer
www.beraternetzwerk.de

Christl Kirmair
www.christl-kirmair.com

Birte Raske
www.raske-duparre.de

Ingo Reidick
www.ingo-reidick.de

Klaus Renoldi
www.renoldi.de

Kffr. Susanne Siekmeier
www.susanne-siekmeier.de

Corinna Wiß
www.corinna-wiss.de

Herzlich willkommen!

JUBILÄUMS-MITGLIEDER

30 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Günter Butter, Mannheim

20 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Dipl.-Kfm. Ralf Bell, Hamburg

Christian Domes, Salzweg

Dr. Frank Edelkraut, Hamburg

Dr. Martin Franz, Nürnberg

Donald A. Harbich, Gelnhausen

Dipl.-Wirt.-Ing. Karl-Heinz Stumpf, Moers

Wir gratulieren herzlich!

GABAL MITGLIEDER VORTEILE „AUF WUNSCH“:

- AC-Profile: 50 % Ermäßigung auf TypProfil -V
- Legamaster: 15 % auf die Katalog-Angebote
- Neuland: 10 % auf das definierte Neuland-Sortiment
- Trainerversorgung: kostenfreie Mitgliedschaft (als Voraussetzung ...)
- Kollegen-Preise von Mitgliedern für Mitglieder
- Sonderkonditionen auf Veranstaltungen kooperierender Verbände (u.a. bdvb, GfA, GPM) und div. Veranstalter
- 20 % Nachlass auf die Medien des GABAL Verlags und JÜNGER Medien (über den jährlichen Büchergutschein hinaus)
- Spotlight-Verlag: 30 % auf Abos aller Sprachen-Magazine
- DIM: 10 % Ermäßigung auf die Online-Zertifikatslehrgänge
- White Papers auf www.gabal.de
- Mitglieder-Links auf www.gabal.de
- GABAL Webtalks
- Sonderkonditionen auf die Zertifizierung DVWO Qualitäts-Siegel



Weitere Vorteile sowie die Rabatt-Codes auf:
www.gabal.de/kooperationen/vorteilsangebote/

Dies sind abrufbare Sonderkonditionen, die zusätzlich zu den enthaltenen Vorteilen der Voll-Mitgliedschaft nutzbar sind, wie z. B.

- jährlicher Buchgutschein auf die Medien des GABAL Verlags, Wert 40,- €
- wirtschaft + weiterbildung: kostenfreies Jahres-Abo, Wert 122,- €

GABAL MITGLIEDER STELLEN SICH VOR

HEUTE: GABRIELE KRETZER



Als Existenzgründungs- und Marketing-beraterin ist ein wichtiger Aspekt, sich ein Alleinstellungsmerkmal zu erarbeiten. Dieses kann eine besondere Dienstleistung oder auch eine bestimmte Zielgruppe sein und bei mir hat es sich so ergeben, dass ich seit 2011 Tagespflegepersonen in die Selbstständigkeit begleite.

Die Besonderheit liegt darin, dass die Tagespflegepersonen selbstständig sind, aber oftmals nicht wissen, was das konkret bedeutet, die Qualifizierung zur Tagespflegeperson auf die fachlichen, d.h. pädagogischen Themen konzentriert ist und ergänzend zum BGB das SGB berücksichtigt werden muss.

Dieser besonderen Herausforderung habe ich mich angenommen und nach anfänglichen Workshops mündete meine Tätigkeit in individuelle Beratungen. Seit 2017 wird die Existenzgründungsberatung in Form einer Gruppenberatung umgesetzt, und das in ganz Baden-Württemberg.

Inhaltlich geht es um die klassischen ersten Schritte in die Selbstständigkeit, um die Positionierung und ganz besonders um das Herausarbeiten einer eigenen unternehmerischen Haltung. Im Laufe der Zeit habe ich tolle Menschen kennengelernt, die sich der Betreuung von Kindern widmen und damit Familien ermöglichen, einer Berufstätigkeit nachzugehen, bzw. die Unternehmen unterstützen, Fachkräfte auch langfristig zu halten.

Meiner Tätigkeit habe ich 2013 in der Akademie für Kindertagespflege ein Zuhause gegeben und mittlerweile beraten meine zwei freien Beraterinnen und ich pro Jahr ca. 250 Tagespflegepersonen. Als Ansprechpartnerinnen für Gemeinden und Jugendämter stehen wir für die Entwicklung von innovativen Betreuungsformen zur Verfügung und tragen somit dazu bei, die Betreuungssituation in Baden-Württemberg merklich zu verändern.

An meinem Beispiel wird deutlich, warum eine klare Positionierung für den Fortbestand eines Unternehmens sehr wichtig ist. In Baden-Württemberg ist die Akademie für Kindertagespflege Top of Mind, wenn es um die betriebswirtschaftlichen Fragestellungen in der Kindertagespflege geht. Unsere Vertriebsaktivitäten beschränken sich auf ein Mailing und ein bis zwei Netzwerktreffen pro Jahr. Die Vertriebskosten sind sehr überschaubar, da wir von unseren Kunden gefunden werden. Dieses Standing braucht seine Zeit – bei der Akademie für Kindertagespflege hat es rund vier Jahre gedauert. 

Gabriele Kretzer www.akademie-fuer-kindertagespflege.de

RG RHEINLAND

Der Dialogprofi hat ausgepackt!



Hanspeter Reiter, Sprecher des Vorstands des GABAL e. V., hat uns am 6. Februar in seine Geheimnisse eines erfolgreichen Dialogmarketings per Telefon eingeweiht.

Sowohl für Neulinge als auch für Profis hielt Hanspeter Reiter eine Vielzahl an Tipps bereit. Angefangen bei EVA, das steht für Empfehlung, Vorteil, Anlass: Für den gelingenden Einstieg ins Telefonat hilft es, für eine Empfehlung zu sorgen, dem Kunden einen Vorteil bieten zu können oder einen besonderen Anlass zu haben. Das kann ein Artikel sein, den man gerade in einer Fachzeitschrift publiziert hat und man dem Kunden anbietet, diesen zu einem persönlichen Gespräch mitzubringen. Gute Vorbereitung ist auch hier die halbe Miete, um gute Ergebnisse zu er-ZIEL-en.

Im Anschluss an seinen sehr inspirierenden Vortrag bearbeiteten wir noch konstruktiv Anliegen aus der Runde, mit viel Freude und Erkenntnissen bei allen Teilnehmenden. Die für mich wichtigste Erkenntnis: Weg von Telefonaten, bei denen etwas „herauskommen“ sollte, hin zu solchen, bei denen man einfach mit dem Kunden in Kontakt tritt und sich austauscht: Neue Kontakte gewinnen statt „Kalt-Akquise“!

Unsere nächsten Abende:

- 17.04.18 Artur Hornung: „Humor, Kreativität und Glück – Dreierpack für ein erfülltes Leben!“
- 10.09.18 Elisabeth Pine: „Wie Sie sich neue Gewohnheiten schaffen – mit kleinen Schritten zu großen Veränderungen.“
- 30.10.18 Buchtaufe: „Personal Branding durch Fokussierung“ von und mit Dr. Anke Nienkerke-Springer

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

Annette Dernick rg-rheinland@gabal.de

RG RHEIN-NECKAR

Dieter Schnaubelt stellt sich vor



Zum 11.12.2017 hat Dieter Schnaubelt die Leitung der Regionalgruppe Rhein-Neckar von Gerhard Hilbert und Bernhard Lorenz übernommen. Seit 2009 begleitet, trainiert und fördert er seine Kunden mit Herz und vollem Einsatz, im Sommer 2017 eröffnete er die Persönlichkeitswerkstatt in Dossenheim und bietet hier einen Raum für die Entfaltung von Persönlichkeiten.

Der Schwerpunkt der Persönlichkeitswerkstatt Dieter Schnaubelt liegt in der Entwicklung von Menschen zu Vertriebsexperten und Führungspersönlichkeiten. Das Angebot richtet sich an Mittelständische Unternehmen, deren Geschäftsführer und Vertriebsmitarbeiter. Einzelpersonen nutzen sein Angebot zur Persönlichkeitsstärkung

Bei GABAL e.V. ist Dieter Schnaubelt seit zwei Jahren Mitglied. Bernhard Lorenz sprach ihn auf die Übernahme des Regionalgruppenleiteramtes an, dies nahm Herr Schnaubelt gerne an und der Vorstand stimmte für ihn.

Dieter Schnaubelt wird die bisherige Arbeit fortführen und ergänzen. Geplant ist eine Vertiefung der bestehenden Zusammenarbeit mit den Netzwerken in der Metropolregion Rhein-Neckar und die Zusammenarbeit mit den Hochschulen – insbesondere der FH Ludwigshafen. Ein regelmäßig stattfindendes Angebot zu Stammtischen und Vortragsabenden, um miteinander und in Begegnungen durch Impulse und Wissenswertes zu reifen, sich auszutauschen und als Regionalgruppe zu wachsen. Durch sein Netzwerk bringt er Kontakte aus der Berater-, Redner- und Trainerszene mit, es wird eine breite Themenvielfalt geben. Dieter Schnaubelt lebt mit seiner Frau am Fuße der Bergstraße in Schriesheim. Wenn er nicht arbeitet, widmet er seine Zeit seiner Familie, er genießt die Ruhe bei intensiven Wanderungen mit seinem Hund und reist gerne. 

Dieter Schnaubelt
www.persoendlichkeits-werkstatt.de

RG ROSENHEIM

Marketingimpulse in Rosenheim



Gabi Posch, Dr. Rudolf Müller, Sonja Lehmann

Fast zwei Dutzend Teilnehmer erwarteten unsere Referenten am 20. Februar, um passende Impulse für das eigene Marketing 2018 mit nach Hause nehmen zu können. Hoch konzentriert folgten sie den Präsentationen, sodass jeder am Ende für sich einen Benefit entdecken konnte.

Kundengewinnung ohne Kaltakquise

Ralf Hartmann startete als erster Referent in die Impuls-Runde und forderte jeden Teilnehmer auf, seinen Lieblingskunden und das Lieblingsprodukt zu benennen. Er zeigte auf, wie der Unternehmer zu diesem Lieblingsprodukt eine Strategie entwickeln kann, die ihm hilft, Multiplikatoren im Vertrieb zu finden. Erste Schritte wurden besprochen, das weitere Vorgehen skizziert. Zur weiteren Unterstützung verwies Ralf Hartmann auf das Hörbuch der Empfehlungsakademie, das mit einer übersichtlich strukturierten Anleitung zur Umsetzung in der Praxis eine wertvolle Hilfe ist.

Alleinstellung mit Stärken-Nutzen-Matrix

Den passenden Anschluss setzte Dr. Rudolf Müller mit der Vorstellung der von ihm entwickelten Stärken-Nutzen-Matrix. Diese beleuchtet die Sicht des Kunden auf ein Produkt oder eine Dienstleistung. Sie macht deutlich, welche Kommunikation für den Unternehmer notwendig ist, um den Nutzen für den Kunden zu verdeutlichen und sein Alleinstellungsmerkmal (Einzigartigkeit) zu kommunizieren. Damit lautet die Botschaft dieses Vortrags:

„Vorhin haben Sie gehört, wie andere für Sie verkaufen. Nun lasse ich Sie hier arbeiten statt meiner, damit Sie Ihren Kunden besser verstehen. Und das können Sie nicht alleine, indem Sie mir zuhören. Sie sollten stattdessen Ihrem Kunden besser zuhören und ihn befragen, warum er bei Ihnen kauft.“

Emotionale Texte

Als dritte Referentin schloss Sonja Lehmann an das Thema Kommunikation an und zeigte, wie man mit Worten „malen“ und dadurch Gefühle und Emotionen beim Leser auslösen kann. Die Teilnehmer erfuhren, welche bedeutende Wirkung die richtige Wortwahl in Form einer bildhaften Geschichte hat und warum Botschaften in emotionaler Sprache besser im Gedächtnis bleiben. Mit einem komprimierten Einblick in das Geheimnis der Kraft von Überschrift, Anleitetext und Spannungsaufbau in einer Geschichte verriet Die Wortmalerin zum Abschluss noch die wichtigste Essenz: Geschichten erzählen.

Reise zur Website

Mit Gaby Posch und ihrer Botschaft „Ohne Ziel – keine Reise. Bieten Sie Ihren Kunden Nutzen und Lösungen, kein Marketing-Bla-Bla.“ ging der Abend in die Zielgerade. Als „Reise“-Souvenir übergab sie den Teilnehmern ein besonderes Geschenk: einen Link, auf dem jeder Unternehmer die eigene Webseite einfach und kostenlos auf die verwendeten Keywords und damit die Sichtbarkeit im Netz testen kann. Auch ihr Tipp, die eigenen Kunden um ein Feedback zum Unternehmen zu bitten, um so durch aufmerksames Zuhören mehr über den eigenen USP zu erfahren, kann sicherlich jeder Teilnehmer sofort in der Praxis umsetzen.

Am Ende der Vortragsreihe forderte Ralf Hartmann die Teilnehmer auf, Notizen und Anregungen zur Umsetzung in die vorbereitete Mappe zu notieren. In der anschließenden Diskussionsrunde konnten erste Vorsätze für die Realisierung erfahrener Impulse genauer formuliert und im anschließenden Networking in anregenden Gesprächen vertieft werden.

Wir waren vor der angegebenen Endzeit mit Standing Ovationen fertig. Doch nur wenige Teilnehmer verließen den Raum. Die meisten wollten noch die leckeren und begrünten Schnittchen, das Obst und den Marketing-Kuchen auf dem Buffet genießen sowie Gespräche aus den Pausen mit den vier Referenten und anderen Teilnehmern fortführen, Kontakte knüpfen, Visitenkarten austauschen, Termine ausmachen. Es war eine rundum gelungene Mitmach-Veranstaltung. Diesen Eindruck hatten wir alle. 🍪



Dr. Rudolf Müller
rg-rosenheim@gabal.de

RG STUTTGART / SÜDWEST

Vortragsabend zur Trainersuche und zur Transaktionsanalyse



In ihrem Vortrag am 08.02.2018 „Worauf achten Traineragenturen und Trainer-Einkäufer bei ihrer Auswahl? Trends, Themen, To-dos ...“ ging Claudia Haider auf die Herausforderungen von Personalreferenten bei der Trainersuche ein.

Die optimale Website, ein gutes Video, One-Pager, Veröffentlichungen und Bekanntheitsgrad helfen sehr, führte die Inhaberin der Agentur experts4events, Positionierungs-Coach sowie Mitgründerin der German Speakers Association, Claudia Haider, aus. Expertenstatus statt Bauchladen ist bei Trainern gefragt, sowie auch diese Themen: Digitalisierung, Projektmanagement – und damit einhergehend neue Führungsformate. Persönlichkeitsthemen unterliegen aufgrund des neuen Rollenverständnisses für Führungskräfte einer starken Nachfrage. Zunehmend werden englischsprachige Trainer angefragt – aber bitte mit mehr als Schulenglisch. Die Trainingsformen ändern sich ebenso – kurz und knackig als Präsenz, dafür mehr hybrid mit Vor- und Nachbereitung virtuell. Es war spannend, Claudia Haider aus dem Nähkästchen ihrer Erfahrung aus zwanzig Jahren Tätigkeit in der Weiterbildungsbranche plaudern zu hören.

Der Druck ist hoch, den richtigen Trainer, die richtige Trainerin, zu finden. Vertrauen spielt eine große Rolle. Welche Möglichkeiten haben Trainer, den Einkäufern Sicherheit zu geben?

Anne Huschens, Lehrtrainerin und Lehrsupervisorin für Transaktionsanalyse im Feld Bildung, gab einen sehr lebendigen und interessanten Einblick in die Grundwerte und Grundkonzepte der Transaktionsanalyse (TA). Die TA bietet wirksame Methoden, eigenes und fremdes Verhalten deutlicher wahrzunehmen, richtig einzuschätzen und dauerhaft positiv zu verändern. Sie ermöglicht das Erkennen von Konfliktursachen und Motiven für menschliches Verhalten und liefert gleichzeitig praktisch gut umsetzbare Anleitungen für die Vermeidung von Konflikten und die konstruktive Gestaltung zwischenmenschlicher Beziehungen. Besonders im Fokus standen die sogenannten OK-Haltungen, das Autonomiekonzept und das Konzept der Anerkennung, die zum Ziel haben, gemeinsam Leben sinnvoll und freudvoll zu gestalten und gleichberechtigt miteinander zu kooperieren. Viele ihrer Modelle werden von Trainerinnen und Trainern seit vielen Jahren verwendet. Die Ausführungen von Frau Huschens machten die Anwesenden neugierig auf die TA und selbst diejenigen, die vorher vielleicht noch Vorbehalte hatten, waren positiv überrascht.



Anne Huschens

Monika Heilmann bedankte sich bei beiden Referentinnen für die gelungenen und interessanten Vorträge – die Teilnehmenden standen und saßen noch lange mit Frau Haider und Frau Huschens zum Diskutieren beisammen. 🍀

Monika Heilmann
rg-stuttgart@gabal.de

REZENSIONEN

– immer aktuell auf
[www.gabal.de/
 rezensionen](http://www.gabal.de/rezensionen)



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

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern)

Schellhammer: Wie lernen Erwachsene heute?
 * Jüly: Haptik wirkt! * Nowotny: Agil verhandeln ... * Groß: Munterrichtsmethoden 1+2
 * Gatterer: Future Room * Wehowsky/Rihm: Der Rentenberater * Bernecker: Online-Marketing für Bildungsanbieter * Evertz: Analysiere das Web! * Härt-Kasulke: 75 Bildkarten
 Positive Psychologie: Stärken stärken * Häusel/Henzler: Buyer Personas * Lambert: Das Playbook für organisatorische Komplexität * Rademacher: Digitalisierung selbst denken * Cevey: Das Ende der Anweisung * Gerstbach: 77 Tools für Design Thinker*

Weiterbildung (Persönliches Wachstum)

Lutz: Life Kinetik * Borell: Industrie 4.0 Arbeitsbuch * Freitag: Lexikon der Kreativität * Roger Caillois: Die Spiele und die Menschen * Ritter: Follow Me! * Russ-Mohl: Die informierte Gesellschaft ... *

Sachbuch

Sottong: Die größte Agentur der Welt * Nehls: Kopfküche * Cobanli: Erdoganistan * Pienick: Typgerecht trainieren * Bernard/Richenhagen (Hg.): Pferde in der Kunst * Youtuber: Body Kitchen * Dylan: Nobelpreisvorlesung * Salomon: Leben? oder Theater? * Ypsilanti: Und morgen regieren wir uns selbst * Annual Multimedia 2018 * Kampmeyer/Kugelman (Hg): Welcome to Jerusalem * Wolff: Feuer und Zorn * Eilenberger: Zeit der Zauberer * Koenig: Crypto Coins * Dobbs: 1001 Pflanzen * Scholtz: 1001 Gärten *

Belletristik

Zeltsermann: small crimes * Fritz: Tod im Höllental * Kling: Quality Land * leCarré: Das Vermächtnis der Spione * Nesbo: Durst * Faulks: Der große Wahn * Archer: Die Clifton Saga (1-7) * Cleaves: Die Tote im roten Kleid * Bottini: Der Tod in den stillen Winkeln des Lebens * Fisher: Seelenspiel * Tamminen: Meeresroman * Huber: Ein Strahl in der Ewigkeit * Ishiguro: Mein 20. Jahrhundert ... * Freeman: Männer mit Erfahrung * Burt: Remember Mia * Hay: Geheimnis in Rot * Baldwin: Von dieser Welt * Reichs: Blutschatten * Kern: Augustine * Searle: Verrat * Franke/Kuhnert: Muscheln, Mord und Meeresrauschen * Erzberg: Sturmfeuer *



BERUFSSKODEX

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 0 81 31 - 2 922 236
christiane.wittig@gabal.de

► **Veranstaltungen/Messen/Regionalgruppen**

Vorstandsmitglieder

André Jünger
GABAL Verlag
Schumannstr. 155, D-63069 Offenbach
Fon 0 69 - 8 300 66-43, Fax - 33
andre.juenger@gabal.de

► **Koordination GABAL Verlag**

Willi Kreh
Im Langen Streich 14, D-36093 Künzell
willi.kreh@gabal.de

► **Finanzen/Strategie**

Bettina Walker
Listerstr. 4, D-45147 Essen
Fon 0 20 1 - 72 65 8-84, Fax - 86
bettina.walker@gabal.de

► **Qualität**

Ehrenvorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12, D-76831 Billigheim
Fon 0 63 49 - 99 64 55, Fax - 99 64 56
hardy.wagner@gabal.de

► **STUFEN zum Erfolg**

Kooptiert

Kai Bühler
Fon 0 72 1 - 3 81 341 20
kai.buehler@gabal.de

► **Unternehmen**

Prof. Dr. Hartmut Walz
Fon 0 62 36 - 50 09 41
hartmut.walz@gabal.de

► **Hochschule**

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)

Dr. Roland Vees
Fon 0 83 20 - 9 25 99 00
rg-allgaeu@gabal.de

RG Berlin/Brandenburg

Brigitte Hagedorn, Dina Weiler
rg-berlin@gabal.de

RG Hannover

Wolfgang Neumann, Christine Erdsiek
Fon 05 11 - 6 96 62 80
rg-hannover@gabal.de

RG Nord

Bitte melden Sie sich bei der Geschäftsstelle:
info@gabal.de

RG Nordbayern

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

RG Oberbayern

Kirsten Lamprechter, Dr. Rudolf Müller,
Christiane Wittig
Fon 0 89 - 6 013 104
rg-oberbayern@gabal.de

RG Rheinland

Annette Dernick
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Main

Robert Flachenäcker
Fon 0 61 22 - 92 78 38 0
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Neckar

Dieter Schnaubelt
Fon 0 62 21 - 5 991 000
rg-rhein-neckar@gabal.de

RG Rhein-Ruhr

Marcel Schettler
Fon 0 1 70 - 56 80 699
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Rosenheim

Dr. Rudolf Müller
Fon 0 80 34 - 70 78 25, Fax - 70 80 14
rg-rosenheim@gabal.de

RG Stuttgart/Südwest

Monika Heilmann
Fon 0 7 11 - 44 09 41 0, Fax - 44 09 41 1
rg-stuttgart@gabal.de

RG Thüringen-Sachsen

Miriam Hamel
Fon 0 3 61 - 65 361 526
rg-thueringen-sachsen@gabal.de

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich

Dr. Claudia Dostal
Kugelberg 82, A-81111 Judendorf-Straßengel
Fon +43 31 24 - 511 83
oesterreich@gabal.de

GABAL Schweiz

Bitte melden Sie sich bei der Geschäftsstelle:
info@gabal.de

GABAL SERVICE

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



Das GABAL impulse-Workbook gibt es für 10 € Vorkasse in der Geschäftsstelle.

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

IMPRESSUM

Herausgeber und Vertrieb:

GABAL e. V. www.gabal.de

Bundesgeschäftsstelle

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

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00 – 15.00 Uhr

Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantw.)
Erna Theresia Schäfer

Grafik: blümelart-Grafikdesign, Mörstadt

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:

15.07.2018

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.

Spielen Sie mit dem Gedanken, ein Buch zu schreiben?

Vereinigen Sie die Vorteile des Self-Publishing mit professioneller Herstellung und Zugang zum Buchhandel

Wir begleiten Sie dabei als Verlag!

»Auch – oder gerade – für den Fall, dass Sie Ihr Buch selbst veröffentlichen möchten, ist eine hohe Qualität wichtig, denn Ihr Buch steht für Ihre Kompetenz, Ihre Persönlichkeit und Ihr Business. Ihr Buch ist Ihre Visitenkarte.«

André Jünger, Verleger

Als Verlag kennen wir uns auch mit Büchern im Self-Publishing sehr gut aus und sind Ihr erfahrener Ansprechpartner für alle Fragen rund um Ihr Buchprojekt. Wir kümmern uns um Konzeption, Planung, Umsetzung, Lektorat, Korrekturen, Satz, Coverdesign, Druck, ebook-Produktion und Vertrieb, damit Ihr Buch ein wertiges und professionelles Produkt wird.

Informieren Sie sich – schreiben Sie ganz unverbindlich an André Jünger: info@juenger.de

