



EDITORIAL

Guten Tag zusammen,

in meiner neuen Rolle als GABAL Vorstandssprecherin begrüße ich Sie herzlich auch an dieser Stelle. Die Nachricht über den neuen GABAL Vorstand hat Sie vermutlich bereits über unseren Newsletter oder die wirtschaft+weiterbildung (Ausgabe 7/8, S. 8) erreicht. Den ausführlichen Bericht zur Wahl und weitere Ergebnisse der Mitgliederversammlung lesen Sie auf der nächsten Seite. Außerdem nimmt Sie unser neues Ehrenmitglied und ehemaliger Vorstandssprecher Hanspeter Reiter noch einmal mit zu zentralen Stationen seiner 16-jährigen Vorstandstätigkeit.

Der neue GABAL Vorstand wird einiges verändern, ja verändern müssen: Der demografische Wandel erreicht uns als Verein immer stärker. Auch die Auswirkungen des gesellschaftlichen Wandels gehen nicht spurlos an uns vorbei. Wir beobachten seit Längerem eine zunehmende Vereinsmüdigkeit, die es immer schwerer macht, neue und junge Mitglieder für unseren Verein zu gewinnen. Deshalb arbeiten wir seit einiger Zeit an der GABAL Strategie und haben auf unserer letzten Sitzung im April begonnen, Ideen für ein neues Geschäftsmodell zu sammeln. Denn schwindende Mitgliederzahlen bedeuten sinkende Einnahmen. Da wir auch weiterhin unseren Mitgliedern attraktiven Service und interessante Veranstaltungen zu günstigen Konditionen anbieten wollen, gilt es, neue Einnahmequellen zu erschließen.

Nach dem Frühjahrs-Impulstag ist vor dem Herbst-Impulstag. Falls Sie nicht dabei sein konnten: Den Bericht zum Networking Impulstag finden Sie in diesem Heft. Der Flyer zum Herbst Impulstag „Digitale Lernformate – Schnuppern – Testen – Machen“ liegt dieser Ausgabe bei. Wir freuen uns sehr auf das Learning Lab, in dem Sie mit Expertenunterstützung an mehreren Stationen verschiedene Elemente für Ihr Online-Training selbst erstellen können.

Ob wir auch in Zukunft zwei Impulstage pro Jahr veranstalten, besprechen wir auf unserer nächsten Vorstandssitzung. Es gibt verschiedene neue Veranstaltungsformate, wie bspw. Live Online-Konferenzen mit virtuellen Messen oder auch Vortragsveranstaltungen, die mit Festivalflair kombiniert werden (genauer finden Sie dazu im Bericht über die Learning & Development in München von Hanspeter Reiter). Wir werden diskutieren, was davon zu GABAL passen könnte und was wir vom organisatorischen Aufwand her leisten können. Schließlich: Es muss sich auch rechnen. Das Verhältnis von Aufwand für Marketing und Organisation zu Teilnehmerzahlen und Einnahmen muss in Zukunft besser werden.

Bei der Gelegenheit: Haben Sie sich bereits zum GABAL Herbst-Impulstag angemeldet? Der Frühbucher läuft nur noch bis zum 10.09.2019.

Eine erfolgreiche zweite Jahreshälfte wünsche ich Ihnen und freue mich, Sie in Hagen zu begrüßen!

Bettina Walker
Vorstandssprecherin GABAL e.V.
bettina.walker@gabal.de

INHALT

Editorial	2
Aktuelles	
Bericht von der Mitgliederversammlung	3
GABAL Mentoring-Programm	4
Abschied Hanspeter Reiter	5
Praxis/Tools	
Warum manche Blogger Kunden gewinnen	6
Der Speed-USP	7
Aktivitäten	
Veranstaltungen	8
Bericht vom FIT 2019	10
Nächste Webtalks	12
Neue Mitglieder / Jubilare	12
Regionalgruppen	
RG Berlin-Brandenburg	13
RG Hannover	14
RG Nord	15
RG Rheinland	16
RG Rhein-Main	17
RG Ruhrgebiet	17
Literatur	
Rezensionen	18
Adressenliste	19
Impressum	19

BERICHT VON DER MITGLIEDER- VERSAMMLUNG 2019

Traditionell findet am Vorabend des Frühjahrs-Impulstages die Mitgliederversammlung statt. Diesmal war es am 10. Mai im Intercity Hotel Mainz. Mit 33 stimmberechtigten Mitgliedern war die Versammlung beschlussfähig. Es gab keine Ergänzungen zu der in den GABAL-impulsen 3/2018 veröffentlichten Tagesordnung.

Berichte der Vorstände

Die Tätigkeitsberichte der Vorstände wurden erstmals im Vorfeld der Versammlung per Newsletter an die Mitglieder verschickt und daher in der Mitgliederversammlung von den Vorständen nur kurz zusammengefasst. Mitglieder können die Berichte im Login-Bereich downloaden.

Steuerberater Marcus Sperlich gab sein Debüt als im Vorstand Verantwortlicher für das Ressort Finanzen. Er verteilte die Bilanz 2018 und das Budget für 2019. Der Verband hat mit sinkenden Mitgliederzahlen zu kämpfen, hieraus ergibt sich ein Jahresfehlbetrag von 8.977,20 EUR. Es gilt, den negativen Trend zu stoppen. Herr Sperlich ist zuversichtlich, z.B. aufgrund der steigenden Firmenmitgliedschaften. Ziel ist ein ausgeglichener Haushalt. Um die Reisekosten zu senken, wird es künftig weniger Präsenz-Vorstandssitzungen geben, dafür mehr Onlinesitzungen. Im Bereich Suchmaschinenoptimierung wurde der Vertrag mit der Beraterin zum Ende des 2. Quartals gekündigt. Sie unterstützt den Verband im geringeren Umfang mit einer besonderen Vereinbarung weiter. Anfang April fand ein Strategietag statt, um neue Geschäftsfelder zu entwickeln.

Für Hanspeter Reiter, seit 2003 im Vorstand, seit 2007 als Sprecher des Vorstands, war es die letzte Mitgliederversammlung in dieser Funktion. Er wollte sein Amt in jüngere Hände übergeben und stellte sich nicht zur Wiederwahl. Entsprechend spannte er einen ausführlicheren Bogen über die Jahre seiner Vorstandstätigkeit. Lesen Sie dazu den Bericht auf S. 5.

Bericht der Geschäftsstelle

Erna Theresia Schäfer leitet seit 21 Jahren die Bundesgeschäftsstelle. Die tägliche Arbeitszeit wird zwischenzeitlich von der Online-Redaktion für die Webseite und den Social Media dominiert. Frau Schäfer ist auf diversen Messen und Kongressen für den GABAL präsent. 2018 traten 38 Neumitglieder dem Verband bei. Mit 57 Kündigungen und 11 Ausschlüssen ist die Mitgliederentwicklung weiter rückläufig. Von den 54 Schnuppermitgliedern 2018 sind 29% in eine Vollmitgliedschaft eingetreten.

Bericht der Kassenprüfer

Die Kassenprüfung erfolgte am 30.04.2019 im Steuerbüro Sperlich. Es gab keine Beanstandungen. Alle Fragen konnten geklärt werden.



Dr. Katja Bett, Marcus Sperlich, Erna Theresia Schäfer, Kai Bühler, Bettina Walker (Vorstandssprecherin), Hanspeter Reiter (Vorstandssprecher a.D.), André Jünger v.l.n.r.

Vorstand und Kassenprüfer wurden ohne Gegenstimmen entlastet.

Satzungsänderung

Zur Satzungsänderung wurde in den GABAL-impulsen 3/2018 eingeladen. Die Änderungstexte wurden im Wortlaut abgedruckt. Zu ändern waren die Paragraphen

- § 6, Abs. 5 Datenschutz, der komplett ersetzt wird.
- § 7, Abs. 1 Beiträge: Anteiliger Beitrag bei späterem Eintritt im Jahr.
- § 7, Abs. 3: NEU: Der Mindestbeitrag für Organisationen beträgt das Doppelte des jeweils gültigen Jahresbeitrags für eine Ordentliche Mitgliedschaft.

Alle Änderungen wurden ohne Gegenstimmen und Enthaltungen angenommen.

Vorstandswahlen

Hanspeter Reiter stellte sich nicht zur Wiederwahl und wurde verabschiedet. Dr. Katja Bett, seit 2018 kooptiertes Vorstandsmitglied und Experte für digitale Lernformate, wurde einstimmig in den Vorstand gewählt. Sie sieht eine große Chance in Blended Learning, dies möchte sie bei GABAL voranbringen.

Wahl der Rechnungsprüferinnen

Anke Brehm und Monika Walz stellten sich der Wiederwahl und wurden ohne Gegenstimmen für die nächsten zwei Jahre wiedergewählt.

Verschiedenes

Prof. Dr. Hardy Wagner schlug vor, Hanspeter Reiter für seine langjährige Vorstandssprechertätigkeit die Ehrenmitgliedschaft anzubieten. Eine Ehrenmitgliedschaft ist für Menschen, die sich besonders um den GABAL e.V. verdient gemacht haben. Bettina Walker stellte den Antrag, Hanspeter Reiter als Ehrenmitglied aufzunehmen. Der Antrag wurde ohne Gegenstimmen angenommen.

Die Mitgliederversammlung endete um 21:15 Uhr.

Im Anschluss an die Mitgliederversammlung wählte der Vorstand einstimmig in einer internen Sitzung Bettina Walker zur Vorstandssprecherin und Kai Bühler zu ihrem Stellvertreter.

Das Protokoll kann in der Geschäftsstelle angefordert werden. 

Erna Theresia Schäfer, info@gabal.de

Erfahrungen im GABAL Mentoring-Programm

Der besondere Ansatz für das Programm, der auf dem Engagement ehrenamtlicher Mentorinnen und Mentoren beruht, ist eine Bereicherung für beide Seiten. Ein Schlüssel des Erfolgs ist, Mentees mit ihren jeweiligen persönlichen Zielen mit passenden Mentorinnen und Mentoren zusammenzubringen. Vom gegenseitigen Austausch auf Augenhöhe und beidseitiger Wertschätzung profitieren beide Seiten.

Das Mentoring-Programm wurde vor zwei Jahren implementiert. Im Mai 2019 ist bereits die 5. Mentoringgruppe gestartet. Jedes Halbjahr beginnt eine neue Gruppe mit unterschiedlich starker Beteiligung. Wir möchten hier einen ganz persönlichen Erfahrungsbericht eines Mentees vorstellen und einige herausfordernde Erfahrungen aus der Rolle der Mentorinnen und Mentoren beleuchten.

Erfahrungen eines Mentees

Was war zu Beginn dein Thema, Bernd?

Zunächst machte ich mir Gedanken dazu: „Wofür brauche ich Unterstützung?“ und „Welche Erwartungen habe ich an ein Mentoring?“. Als ich das für mich geklärt hatte, bewarb ich mich für das Mentoring-Programm. Zu Beginn meiner selbstständigen Tätigkeit hatte ich viele Fragen zum Markt, zu den Kunden, zum eigenen Marktauftritt etc. Mit meinen 29 Jahren Berufserfahrung als Diplom-Informatiker mit verschiedensten Fortbildungen bis hin zur Arbeits- und Organisationspsychologie (M.A.) war es schwierig, mich zu fokussieren. Durch gezielte Fragestellungen durch meinen Mentor kristallisierte sich daher schnell heraus, dass meine Positionierung DAS Thema war, woran ich vorrangig arbeiten wollte. Mir war jedoch auch wichtig, dass der Mentor mir Feedback zu Marketingauftritten, wie meiner neu zu erstellenden Webseite oder später auch einem ersten Messeauftritt, gab.

In welcher Weise bist du deinen eigenen Zielen näher gekommen? Welche Ziele hast du erreicht?

Mein Mentor begleitete mich sehr gut auf dem Weg, meine Positionierung im Markt zu finden. Sein enormer Wissens- und Erfahrungsschatz und die persönlichen Kenntnisse des Trainermarktes halfen mir dabei, sehr zielgerichtet auf den Punkt zu kommen. Um meine Zielgruppe zu identifizieren, für die ich ihre dringendsten Probleme lösen kann, benutzen wir die Methode der Engpass-konzentrierten Strategie (EKS). Auch hier führte der Mentor sicher und souverän durch das Coaching.

Es war sehr gut, jemanden zu haben, der die eigenen Ideen kritisch hinterfragte und immer wieder nachhakte, ob meine Angebote dann auch zu den zentralen Bedürfnissen der Zielgruppe passen. ...

► Beide Beiträge zum Weiterlesen auf www.gabal.de/mentoring-programm/ 

Wir freuen uns auch über weitere Bewerbungen als GABAL Mentees und Mentorinnen und Mentoren, um unser Mentoring-Programm kontinuierlich auszubauen. Schreiben Sie uns eine Mail an: mentoring@gabal.de



Erfahrungen von Mentorinnen und Mentoren – Ehrenamt Mentor/-in

Mentorinnen und Mentoren sind bereit, ihr Know-how und ihre Erfahrungen in einem persönlichen Mentoring an GABAL Mitglieder weiterzugeben. Sie fördern die berufliche Entwicklung des Mentees und ermöglichen Wissenstransfer auf breiter Basis. Mentor/-in im GABAL-Netzwerk kann ein schönes, befriedigendes Ehrenamt sein und stellt auch durchaus hohe Anforderungen an die eigene Persönlichkeit. Mentorinnen und Mentoren können ihren großen Erfahrungsschatz weitergeben und viele konkrete Impulse für die Entwicklung von Mentees geben. Und im Mentoringverhältnis kann jede/-r in dieser besonderen partnerschaftlichen Kommunikation auf Augenhöhe etwas lernen! Dazu einige Beispiele:

- **Menteeinitiative unabhängig von eigener Bedeutsamkeit**
Mentees sollen Eigeninitiative ergreifen, um Kontakt aufzunehmen und Termine zu vereinbaren. Häufig stecken sie jedoch auch in Veränderungssituationen und knappen Zeitressourcen, sodass plötzlich doch „keine oder wenig Zeit“ für das Mentoring eingeplant wird. Mentorinnen und Mentoren haben die Aufgabe, das entsprechend zu begleiten, ohne die mögliche „Pause“ oder ein „Abtauchen“ auf sich persönlich und ihre Bedeutsamkeit zu beziehen. Vielleicht fragen Mentorinnen und Mentoren mal nach. Gleichwohl ist es der beste Weg, wenn die Mentees sich auf jeden Fall eigenständig melden – auch in der Wertschätzung und im Verständnis für den/die Mentor/-in. Partnerschaftliche Kontakte setzen geradezu voraus, dass beide Verantwortung für ihre eigene Wirkung auf andere übernehmen und sie in das eigene Handeln einbeziehen.
- **Ambiguitätstoleranz – Gegenseitige Anerkennung, Wertschätzung und Feedback ...**

Christel Freyer, Nicole Dittombée

Hanspeter Reiter verabschiedet sich als Vorstandssprecher



Und wieder geht eine Ära zu Ende ...

Danke für viele Jahre angenehmer, weiterführender Zusammenarbeit!

Es war mir eine Freude, eine Ehre und ein Vergnügen, GABAL e.V. als Sprecher des Vorstands-Teams 13 Jahre zu führen – und dem Vorstand insgesamt 16 Jahre anzugehören.

Was alles in den 16 Jahren meiner Vorstandstätigkeit an Relevantem im GABAL e.V. passierte – angefangen von der Entwicklung des neuen



Die Weiterbildungs-Landschaft hat sich in diesen anderthalb Jahrzehnten stark entwickelt und gewandelt: GABAL ist für die Zukunft gut aufgestellt, mit der klaren Ausrichtung „Präsenz plus Digital = xxxx“.

Ganz im Sinne von „das Beständigste ist der Wandel“ ist es für mich Zeit, dieses Spielfeld zu verlassen und das Geschehen „aus der Ferne“ zu betrachten: Ein verjüngter und teils neuer, teils bewährter Vorstand wird den Verband in die Zukunft führen. Ich kenne alle und weiß: Das wird spitze!

Die Sprecherrolle übernimmt nun Bettina Walker als Ihre neue Ansprechpartnerin mit dem neu formierten Team: Alles Gute ihnen & Ihnen! Sie ist erfahrene Organisations-Entwicklerin und bereits acht Jahre im Vorstand (Qualitäts-Management, Strategie).



GABAL Logos über die Neugestaltung der GABAL-impulse bis hin zum Wandel von den mehrtägigen Symposien in die eintägigen Impulstage –, habe ich in meinem Beitrag zusammengefasst, den ich anlässlich meines Abschieds in der Mitgliederversammlung am 10. Mai hielt.

Den kompletten Beitrag können Sie hier nachlesen: www.gabal.de/hanspeter-reiter-verabschiedet-sich-als-vorstandssprecher/

Ihr Hanspeter Reiter, www.dialogprofi.de

WARUM MANCHE BLOGGER KUNDEN GEWINNEN – UND WIE ES AUCH IHNEN GELINGT

Was Sie über das Bloggen wissen sollten, wenn Sie darüber nachdenken, einen Blog zu führen

„Ich bin Berater und kein Verkäufer“ ist ein Blog-Artikel auf meiner Webseite und zugleich seit Jahren ein absoluter Renner. Das Verkaufen-Müssen hängt vielen Weiterbildungsprofis wie ein Mühlstein am Hals: Es widerspricht dem Selbstverständnis als Unterstützer und Förderer und schließt zugleich das Bekenntnis ein, etwas haben zu wollen. Letzteres gehört sich allerdings nicht – so haben es viele von uns gelernt. Mit Blick auf eine Selbstständigkeit mag man davon halten, was man will: Vielen Weiterbildungsprofis sitzt diese Vorstellung ganz einfach quer. Wie verlockend ist daher die Aussicht, Kunden zu gewinnen, ohne verkaufen zu müssen! Dies ist das zentrale Versprechen des Bloggens – oder des Content Marketing, wenn Sie Videos, Podcasts und andere Formate einschließen.

Klingt zu schön, um wahr zu sein? Tatsächlich sind nicht wenige mit großen Erwartungen ins Bloggen gestartet und sehr unsanft wieder auf dem Boden gelandet. Alles Spuk also mit dem Bloggen? Hat die Idee überhaupt Hand und Fuß?

Erfolgreiche Blogger sind wie gute Kolleginnen und Kollegen

Eine grundlegende Idee des Bloggens ist diese: Ein Blogger nimmt die Rolle eines guten Kollegen ein. Es ist der sympathische Typ oder die patente Kollegin zwei Büros weiter. In ihrem Fach sind er oder sie unschlagbar: Wer eine Frage hat, bekommt hier die Antwort, und zwar valide. So wie Kollegen gute Erfahrungen mit ihren Büronachbarn machen, machen Leser gute Erfahrungen mit „ihrem“ Blogger oder „ihrer“ Bloggerin. Wenn es dann irgendwann darum geht, eine kostenpflichtige Leistung zu buchen, geht man zu ihm oder ihr. Wohin auch sonst? Für einen Kunden ist die Wahl gleichermaßen bequem wie risikoarm. Alles spricht dafür, beim Blogger des Vertrauens die erhoffte Lösung zu bekommen.

Super Sache! Der Kunde fühlt sich gut aufgehoben. Der Blogger muss fast nichts mehr tun

Haben Sie, verehrte Leser, bei den letzten Zeilen innerlich gezuckt? Ich könnte es verstehen: Die kurze Beschreibung lenkt den Blick auf die attraktiven Seiten des Bloggens und zugleich auf den Preis.

Beginnen wir mit dem Erfreulichen: Ein Kunde mit einem Kaufwunsch geht zu „seinem“ Blogger oder „seiner“ Bloggerin. Für dieses Maß an Vertrauen hat der Blogger Vorleistungen erbracht und Kostproben sei-

Kerstin Boll
www.quivendo.de



nes Könnens geliefert, und das über einen längeren Zeitraum. Darauf darf er nun bauen. Viel verkaufen muss er deshalb jetzt nicht mehr. Der Kunde kennt ihn ja schon und freut sich auf die Zusammenarbeit.

Für beide Seiten ist dies eine ausgesprochen angenehme Angelegenheit: Der Kunde fühlt sich sicher und gut aufgehoben. Dem Blogger fällt der Auftrag oder die Buchung mehr oder weniger zu. Er muss seinen Kunden weder drücken noch drängeln. Er braucht ihm nicht auf die Nerven zu gehen: Er darf während der gesamten Phase des Kontaktaufbaus in der Expertenrolle bleiben. Nie muss er in die als problematisch empfundene Verkäuferrolle wechseln.

Vier Stellhebel erfolgreichen Bloggens

Eine wunderbare Situation, die allerdings einer Vorbereitung bedarf. Sicher haben Sie bereits eine Idee, worauf es ankommt.

Für etwas stehen

Für die Rolle des „trusted Bloggers“ sollten Sie ein Thema, ein Fach oder eine Aufgabe besetzen. Zu welchem Thema fällt Ihnen immer etwas ein? In welchem Zusammenhang sind Sie nie um eine Antwort verlegen? Welches Problem lösen Sie damit für Ihre Kunden? Bohren Sie tiefer und finden Sie Ihr Blog-Thema. An diesen Stellen zu forschen, lohnt sich.

Etwas verschenken

Vor der Ernte steht die Saat. Ein erfolgreicher Blogger startet mit Geschenken in sein Blogger-Leben. Viele Weiterbildungsprofis stößt der Gedanke ab: Das eigene Wissen ist doch etwas wert! Weshalb sollten sie es gratis unter die Menschheit bringen? Wissen und gelebte Kompetenz sind wertvoll. Richtig. Im Austausch dafür gewinnen Sie Bekanntheit und Vertrauen – denn auch diese gibt es nicht umsonst. Beide sind jedoch wichtig für eine langfristig solide, tragfähige Existenz in der Weiterbildung. Manche Einsichten sind schlicht und dennoch zutreffend: Solange keiner von Ihnen weiß und Sie nicht schätzt, bucht auch keiner.

So weit, so gut. Und dennoch. Beim Bloggen winken eine Menge ...

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



Der Speed-USP oder eine kleine Geschichte zur Positionierung

Angelika Eder
www.trainerlotse.de

Was mag wohl ein Speed-USP sein? Beim Trainerlotsen ist der Speed-USP ein besonders schnelles, dynamisches Format zur ewigen Gretchenfrage der eigenen Positionierung. Entstanden ist es aus der puren Not.

Nicht nur am Telefon: Bitte kurz & prägnant!

Jahrelang habe ich für meine Kunden, die Trainer, Coaches und Berater dieses Landes, Akquiseaufträge übernommen. Das Kommunikationsmedium Telefon zwingt wie kein anderes zu Kürze und Prägnanz. Folglich sah auch ich mich gezwungen, das von meinen Kunden in den Akquise-Briefings abzufordern – allzu oft mit gefühlt „vorgehaltener Pistole“: „Wenn ich Ihre zukünftigen Kunden in Ihrem Namen anrufe – was soll ich ihnen dann von Ihnen erzählen? Wer sind Sie? Was tun Sie genau? Was zeichnet Sie aus? Und warum wollen Sie genau DIESEN Kunden gewinnen?“ Da gerieten auch gestandene TCB schnell mal ins Stottern und Schwitzen.

Es ist schon eine Krux mit der Positionierung: Einerseits wünschen wir uns so sehr diesen Moment des Kennenlernens, diesen „moment of truth“, verspricht er doch einen potenziellen neuen Kunden. Gleichzeitig fürchten wir ihn, denn genau dann haben wir sie nicht parat, die magischen Worte auf die Frage: „Und, was machen Sie so?“ Eine Trainerin drückte es kürzlich so aus: „Bei dieser Frage muss ich immer plötzlich ganz schnell weg!“

Die ungehörten Fragen der Kunden

Ich suchte also für meine Kunden nach einer geeigneten Lösung, die sie in der Briefingsituation schnell in die Lage versetzen sollte, sich auf den Punkt zu erklären. Dabei war die Simulation der ersten Sätze eines typischen Akquisetelefonats äußerst nützlich. Der Angerufene am anderen Ende hat immer die drei gleichen Fragen im Kopf:

- Wer ruft mich da an?
- Was will er/sie (mir verkaufen)?
- Warum ruft er/sie ausgerechnet mich an?

Diese Fragen werden praktisch nie oder zumindest nicht so explizit gestellt und vom Anrufer daher oft nicht gehört – und nicht beantwortet. Doch ich weiß: Genau das ist die Grundlage für ein gelingendes Verkaufsgespräch – nicht nur am Telefon. Und genau da liegt der Hase im Pfeffer:

- „Hallo, ich heiße Max Mustermann und bin ... äähh ...“
(Start Kopfkino: Ja, was denn genau?)

- „Ich rufe Sie an, weil ... hmmm
(Kopfkino: ja, weswegen denn eigentlich ... konkret?)“
- „Sie rufe ich an, weil ...“
(Kopfkino: Ja, weil mein Produkt gerade zu Ihnen passt)

Zurück bleibt ein ungutes Gefühl und eine noch schlechtere Basis für die Kundengewinnung. Erst recht, wo TCB doch so daran gelegen ist, von Anfang an „gut rüberzukommen“ und zu zeigen, welche feine Kommunikation sie pflegen.

Ich lernte: Akquisitorische Sprachlosigkeit ist in den überwiegenden Fällen keine Frage der Technik, sondern der Positionierung – und daraus ist in mehreren Entwicklungsschritten das Sonderformat entstanden, mit dem die Trainer, Coaches und Berater nun in nur zwei Stunden (Speed #1) sprachfähig sind. Damit sie sich am Telefon (oder live) in aller Kürze perfekt vorstellen können (Speed #2).

Aber wieso Speed? Positionierung kennt man gemeinhin als langen und oft ganz schön quälenden Prozess, vergleichbar mit einer Psychotherapie auf der Couch eines ausgewiesenen Freudianers. Puh – und das mögen so „nativ ungeduldige Vertriebstierchen“ wie ich ja gar nicht. Warum also nicht einfach mal ein Versuch „avanti“ und mit Drive? Gesagt, getan. Hier ist das Ergebnis:

Das 3-Schritt-DIY zum eigenen Speed-USP in 10 min

Schritt 1: Definieren Sie Ihre Lieblingstätigkeit
Was tun Sie am liebsten? Suchen Sie sich im ersten Schritt Ihre erklärte Lieblingstätigkeit aus. Überlegen Sie: Was macht Ihnen in Ihrer Arbeit auf lange Sicht die meiste Freude? Wofür springen Sie auch morgens um fünf hoch motiviert aus dem Bett? Seien Sie unbedingt bedingungslos ehrlich zu sich! Wenn es Ihnen nicht ...

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



VERANSTALTUNGEN

Alle Berichte komplett auf www.gabal.de/veranstaltungen



LEARNING & DEVELOPMENT PROFESSIONALS – Neue Konferenz-Messe (nur) für Personal-Entwickler MÜNCHEN, 09. MAI 2019

Ja, mit klarem Fokus auf eben die. Will sagen, die Teilnehmenden waren quasi handverlesen, wie mir die Pressesprecherin Kathrin Lander beim einführenden Gespräch mitteilte: Immerhin auf ca. 1/3 der Interessierten habe man verzichtet, um so das „Personaler-Syndrom“ (meine Worte) zu vermeiden. Also dauernde Akquise vonseiten der Trainer, Coaches und Berater. Entsprechend seien auch Aussteller gesiebt worden.

Getroffen habe ich u.a. für unser Fachmagazin *wirtschaft+weiterbildung* den Chefredakteur Martin Pichler und Gudrun Porath, die primär auf den Sozialen Medien zu Weiterbildungs-Themen unterwegs ist. In der Ausgabe 06/2019 ist ein Bericht erschienen (S. 48f. – siehe auch Newsletter, weiter unten), der einen guten Ein- und Überblick bietet. Auch Bärbel Schwertfeger schaute sich um, Chefredakteurin von



Lokation der besonderen Art: Münchner Verkehrsmuseum

Wirtschaftspsychologie heute und Betreiberin des Online-Portals *MBA-Journal*.

Was letztlich zur Frage führt: Ist das was für GABAListen?! Nun, jein – bedingt eben, je nach eigener Funktion und Tätigkeit, siehe „handverlesen“ zum Einstieg oben. GABAL e.V. könnte offenbar Aussteller werden, immerhin war die GSA vertreten – und die boerding-Messe hat mich (als Noch-Vorstandssprecher zu dem Zeitpunkt) herzlich willkommen geheißen. Weiterlesen ...

Hanspeter Reiter

eLEARNING SUMMIT Hessen 2019

Am 18. Juni 2019 nahmen mein Vorstandskollege Kai Bühler und ich am eLearning SUMMIT in der Frankfurter Commerzbank-Arena teil. Die Summit-Tour findet derzeit an 15 Standorten im deutschsprachigen Raum statt inkl. Wien und Zürich. 2020 wird zusätzlich Amsterdam geplant. Der eLearning-Markt verzeichnet weltweit 7% Wachstum. Deutschland ist gut dabei, so der Veranstalter Frank Siepmann.

Ca. 140 Teilnehmende, unter ihnen Personalentwickler, Projektverantwortliche sowie HR-Manager, u.a. aus namhaften Unternehmen, wie Lufthansa, Telekom, Fraport, Ernst & Young, waren anwesend.

Der Vormittag startete mit insgesamt sieben kurzen Best-Practice-Beiträgen rund um das eLearning aus Unternehmen. Nachmittags gab es auch dieses Jahr wieder das Speed-Geeking mit 13 Stationen, die man im 5-Minuten-Turnus besuchen konnte. 13 Stationen in einem Raum – das war Stress für die Teilnehmenden! Man konnte max. 10 Stationen besuchen. Der Summit endete mit einem BarCamp über 1,5 h. Es hatten sich fünf Thementische zu Problemen der Teilnehmenden entwickelt.



Veranstalter: Frank Siepmann m.

Für GABAL bietet der Summit wichtige Einblicke, wie der eLearning-Markt tickt.

Mein Fazit: Die großen Unternehmen sind in puncto Blended Learning bereits gut aufgestellt. Allerdings: Trotz der tollen Produkte, die Mitarbeiter/-innen nutzen sie ungern. KMUs stehen teilweise noch am Anfang und/oder haben Probleme bei der Umsetzung von eLearning-Formaten. Alle haben das Problem, wie sie das eLearning aktivierend aufbereiten können. Und es fehlen die Fachkräfte!

Erna Theresia Schäfer



© Gruppe Nymphenburg Consult

12. NEURO-MARKETING-KONGRESS München, 15. Mai 2019

TRUST: Wo Vertrauen entsteht und wie es wirkt

Das Dutzend ist voll: Zum zwölften Mal fand er statt, dieser Kongress der besonders hirnrigen Art: An gewohnter Stelle kamen auch dieses Jahr um die 500 Teilnehmende zusammen. Deutlich weniger aus Handelsunternehmen offenbar, wie der Einführung (von Gruppe Nymphenburg und Haufe Verlag als den Veranstaltern) zu entnehmen war.

Mit Input-Impulsen wie: Oxytocin – das Kuschel-Hormon. Vertrauens-Kultur: Mitarbeitende sind gesünder, wirkt zudem wirtschaftlich = Pro-Kopf-Einkommen/-Umsatz ist höher. Marken wirken implizit (via Vertrauen). Studie „six drivers of trust“.

Überraschend, wie immer wieder neue Impulse zum Themenkreis kommen, durchaus „the same procedure as every year“ vermeidend – congrats! Und dennoch wie immer Marketing und Lernen verknüpfend, Verbraucher-Erleben wie Gedächtnis-Relevanz ins Spiel bringend. Mithilfe einer gelungenen Kombination von Forschung und Praxis. Weiterlesen ...

Hanspeter Reiter



© Hanspeter Reiter

#CFM19 – DAS COMIC FESTIVAL München, 20.–23. Juni 2019

Visuelles Orchester in C-Dur: Comics, Cartoons & Co.

Wieder sehenswert, die Messe plus Ausstellungen plus Vorträge, in der Alten Festhalle nahe dem früheren Münchner Messegelände und an anderen Lokationen, über die Stadt verteilt: Viel Anregendes für Comic-Fans, seien sie jünger oder älter, am Fronleichnam-Wochenende. Darunter bestimmt auch diverse Trainer, Coaches und Berater: Für Weiterbildner ist Visualisieren immerhin ein Dauerthema!

Beispiele und Quellen für Illustrationen en masse waren geboten, denn neben den einschlägigen Comic-Verlagen hatten Zeichner ihren eigenen Bereich, dazu gab es gar Zeichenkurse, anregend fürs eigene Umsetzen also. Und natürlich zeigte auch das Begleitprogramm Einblicke ins Entwickeln von Storys, Einsatz von Farbe und Layout – in Comics, Cartoons & Co. Wer's versäumt hat, notiere gleich diesen Termin: Comic-Salon Erlangen 11.–14. Juni 2020. Weiterlesen ...

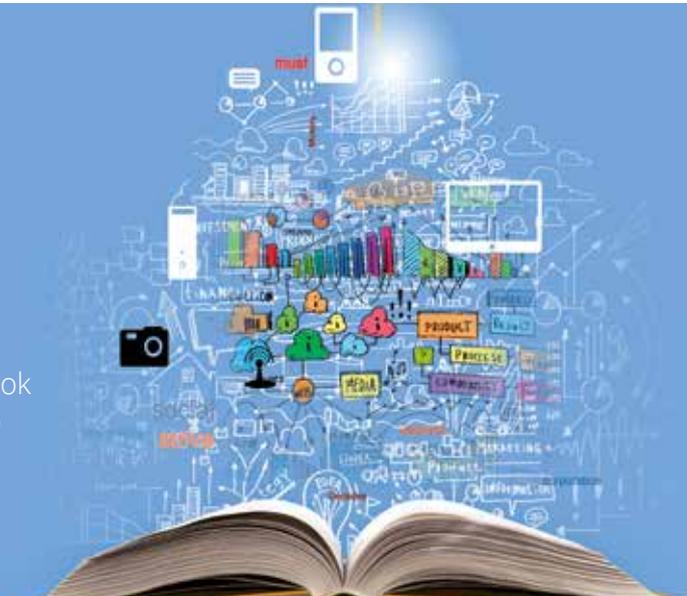
Hanspeter Reiter



**METHODENTAG
DIGITALE LERNFORMATE**
26. Oktober 2019 | Arcadion Hagen

Kommen Sie ins Tun! Mit Ihrem Tablet oder Notebook erstellen Sie unter Anleitung von Profis step by step ein Element für Ihr nächstes eLearning-Angebot. Melden Sie sich noch bis zum 10. September 2019 zu Frühbucherkonditionen an.

Info + Anmeldung: www.gabal.de/hit2019



GABAL FIT | 2019

Vitamin B für Ihren Erfolg

Beziehung is (F-)IT! Deshalb netzwerken ...

Impulstag – der im Frühling (= F-IT), dieses Mal am 11. Mai in Mainz: Mehr als 60 Teilnehmende sogen interessiert die Impulse von gut einem halben Dutzend Beiträgern auf, tauschten sich dazu aktiv aus, u.a. im nachmittäglichen World Café. Und netzwerkten in ausgiebigen Pausen, womit sie direktissime das „Gelernte“ anwenden konnten.



Netzwerken mit Padlet

Nach auch in diesem Rund visualisierten Übergang von mir als Ex-Vorstandssprecher an die gleich nach der MV vom Vorstandsteam gewählte Sprecherin Bettina Walker (plus StV Kai Bühler) folgte deren Begrüßung und jene des FIT-Initiators Oliver Schumacher, www.letsfindexperts.com, der wiederum an den Moderator des Tages übergab, Alexander Limbrock, www.bylimbrock.de.



Keynote: Petra Polk

Kompetent jeweils eingeführt von ihm und abschließend u.a. nach der zentralen Botschaft gefragt, brachten vor- und nachmittags sieben Expertinnen und Experten Know-how und Erfahrung ein, hier in der Reihenfolge ihres Auftritts:

Petra Polk: Networking – der Turbo für Ihr Business.

Wie Sie erfolgreich Kontakte knüpfen. „Netzwerken musst du leben“ war die Botschaft, Geduld haben und Zeit „mitbringen“. Geben heißt z.B. Empfehlungen aussprechen, dann welche „einfordern“ – konkret gesagt, welche man haben möchte.

Simone Zeuchner: Corporate Governance und übergreifendes Netzwerken in Unternehmen.

Zentral ging es um die Funktion des Aufsichtsrats (oder auch Beirats), also Corporate, sehr elitäre Netzwerke. Vorgehen: Suchen, probieren, konzentrieren.

Angelika Eder: Erfolgreich netzwerken mit dem Speed-UP

Den gibt es in drei Varianten, geeignet für die zuzuordnenden Situationen: 1. Und was machen Sie beruflich so? 2. Warum sollen wir ausgerechnet Sie buchen? 3. Worum geht's? Alles in allem eine hilfreiche Variante von Elevator Pitch bis Storytelling: Machen!

Joachim Rumohr: Kaltakquise ist tot – macht aber nix dank XING, LinkedIn & Co. Zwei wichtige Botschaften hat der bekannte Referent zu verkünden (und darum herum viele weitere): 1. Kaltakquise per Telefon sei out (Frage ans Publikum: Wer? Niemand ...) 2. Newsletter bringe nichts. Bei der „digitalisierten Geschäftsanhaltung“ gehe es darum, danach telefonisch Menschen „mit Vorgeschichte“ zu kontaktieren, nach Aufbau via Social-Media.

Veronika Hucke: Senkrechtstart statt Sackgasse: So beflügeln (Mitarbeiter-) Netzwerke die Karriere

Mitarbeiter-Netze innerhalb von Unternehmen nutzen „Working out loud“ (WOL). So geht WOL: 1. Beziehung aufbauen, 2. Großzügig sein, 3. Arbeit sichtbar machen, 4. Mehr entdecken und 5. Gespannt bleiben, was geht.

Julia Kunz: Best Practice: Business oder Kaffeeklatsch? 30 Jahre Frauennetzwerk FaU e.V. Erfolgreich mit Höhen und Tiefen über die Jahre, typische Frauenberufe gemixt mit anderen, heterogen mit entsprechend bunten Themen.



Julia Kunz



Austausch beim World Café

Fazit:

Fein die Vielfalt der Inputs und Impulse, die teils ineinandergriffen, teils durchaus kontrovers schienen. So konnte jede/-r das für sich herauspicken, was für ihn/sie individuell passend schien.

Auch dieses Mal galt: Ins Tun kommen! Nur das Anwenden und Ausprobieren macht erlebbar, wie was in der Praxis funktioniert – und erst dann wird es internalisiert werden, wie immer beim Lernen von Neuem ...

Gerade in den Pausen war wieder die GABAL Atmosphäre spürbar, im intensiven Gedankenaustausch und im fröhlichem Wiederbegeggen. Den umfangreichen Komplettbeitrag lesen Sie im GABAL Blog. 

Hanspeter Reiter
hanspeter.reiter@gabal.de

World Café in zwei Gruppen mit 2x3 Tischen und gleichen drei Fragen:

- Welche Netzwerke haben dir bisher etwas gebracht? Was und weshalb?
- Wie gehst du vor, um andere Menschen auf Veranstaltungen anzusprechen?
- Wie hältst du Kontakt – und versuchst, daraus Kontakte zu machen?

Abschließend, nach der Final-Keynote, kurz zusammen gefasst von Oliver Schumacher.

Michael Rossié: Muss ich mich jetzt wirklich unterhalten?

Kommunikation für Netzwerkmuffel

Ein Füllhorn an konkreten Tipps, vorgelebt und in Storys verpackt: So lassen sich Teilnehmende gerne gehaltvoll „verabschieden“! Hier die Stichwort-Sammlung ... Statt anquatschen auf Signale warten, offensiv und zugleich zuhörend! Seien Sie sympathisch, machen Sie Ihre Kompetenz sichtbar! – Voilà ...

Entwerfen Sie für jedes Business die passende Strategie!

Gemeinsam, agil, auf einer einzigen Seite.



NEU



ISBN 978-3-86936-934-1 € 29,90 (D)

ÜBERALL,
WO ES BÜCHER GIBT

Der Strategy Explorer ist eine canvasbasierte Methode zur Strategieentwicklung. Mit diesem praxiserprobten Tool lassen sich die relevanten Schritte und Überlegungen zur Entwicklung einer Strategie auf einer einzigen Seite abbilden. So erarbeiten Sie auf intuitive, interaktive und schlanke Weise ein in sich stimmiges strategisches Gesamtbild für Ihr Thema.

Lassen Sie sich vom Buch inspirieren oder buchen Sie gleich Ihren individuellen Workshop bei Autor Dr. Stefan Pastuszka!

Dr. Stefan Pastuszka | Berliner Ring 23 | 63512 Hainburg
info@pastuszka.de | +49 (0)151 10776115 | www.strategy-explorer.xyz



Jeden zweiten Freitag, 11:00 Uhr
45 Minuten diskutieren/referieren
zu einem Thema aus dem GABAL Portfolio

Nächste Termine:

- 13.09.2019 Siegfried Haider: Positionierung für Trainer
- 11.10.2019 Petra Polk: Online Marketing
- 13.11.2019 Andreas Bornhäußer: SCIL Profile – So werden noch mehr Begegnungen erfreulich und erfolgreich
- 13.12.2019 Zamyat M. Klein: Wie Sie lebendige und kreative Webinare gestalten

Immer aktuell via www.gabal.de/webtalks – dort auch Aufzeichnungen abrufbar!

NEUE MITGLIEDER

Dipl.-Kfm. Andreas Diehl
www.dno.de

Dipl. Oec., MA Sigrid Haspel
sigridhaspel.trainingberatungtuebingen.de

Daniela Landgraf
www.danielalandgraf.com

Studienrat Markus Ländner

Bw. Corinna Lenk

Alexander Limbrock
www.bylimbrock.de

Olaf Ringeisen
www.qualygate.de

Svenja Wirth

Herzlich willkommen!

JUBILÄUMS-MITGLIEDER

40 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Dr. Werner Siegert, Stockdorf

20 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Dr. Ulrich Wiek, Heidelberg
 André Jünger, Neu-Isenburg
 Dipl.-Päd. Bernhard Stelzl, Berlin
 RA Ute Grandt, Berlin

Wir gratulieren herzlich!



MITGLIEDER AKTIV

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



IHRE ONLINE-VISITENKARTE

Wenn Sie sich vorgenommen hatten, etwas für Ihre Online-Präsenz zu tun, dann wäre jetzt die Gelegenheit, auf unserer GABAL Homepage Ihre Visitenkarte anzulegen oder zu erneuern. Das kostet nichts, ist einfach und hat viel Effekt. Werden Sie mit Ihren Leistungen sichtbar!

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

GABAL-Podcasts. Jetzt gibt's was auf die Ohren ...



©malte-wingen-unsplash

Kennen Sie schon die Podcasts „1 Buch – 5 Fragen“? Die Erfolgsautoren des Verlags beantworten fünf spannende Fragen zu ihrem Topseller und gewähren einen Blick hinter das Buchcover! Unterhaltsam, kurzweilig, informativ! Freuen Sie sich auf faszinierende Einblicke in die Welt unserer Experten, auf inspirierende Impulse für Ihr Business, Ihren Erfolg und Ihr Leben und auf die neuesten Trends am Buchmarkt.

Die Podcasts „1 Buch – 5 Fragen“ – jetzt auf dem GABAL-YouTube-Channel!

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

GABAL

RG BERLIN- BRANDENBURG

Bericht zum Regionalgruppenabend vom 4. Juni 2019

Brigitte Hagedorn und Dina Weiler luden am 4. Juni zum Treffen der RG Berlin-Brandenburg ein. Wieder konnten sie dafür die schönen Seminarräume der stratum lounge nutzen.

Gastredner war Verkaufstrainer und GABAL Mitglied Oliver Schumacher, der zum Thema Positionierung und Honorare sprach. Er verdeutlichte die Wichtigkeit einer Positionierung, die man nicht nur selbst glaubhaft und mit Begeisterung ausfüllen kann, sondern die auch die Wunsch- bzw. Zielkunden anstrengungsarm nachvollziehen können.



Oliver Schumacher

Der sechsfache Buchautor räumte ein, dass er zu Beginn seiner Selbstständigkeit 2009 eine klare Positionierung scheute, weil er unbedingt Aufträge haben wollte. Seine spätere Positionierung „Ehrlichkeit verkauft“ hilft ihm dabei, nur Anfragen von Interessenten zu bekommen, die seinen eigenen Werten im Verkaufsleben entsprechen.

Als extrem wichtig hob der Mittvierziger hervor, dass Anbieter gerade in der Honorarverhandlung sattelfest sein sollten. Hier ist sowohl ein gewisser Preisstolz wichtig als auch Übung, um zu den kalkulierten Preisen zu verkaufen. Fragt ein Interessent ihn beispielsweise nach einem Preisnachlass, so „hört“ er nicht die Bitte nach Rabatt, sondern die Frage „Bitte gib mir die Sicherheit, dass ich nicht zu viel bezahle“. Alleine mit dieser positiven Interpretation können Anbieter wesentlich souveräner Preisnachlässe vermeiden.

Nach seinem rund 45-minütigen Vortrag gab er einzelnen Teilnehmenden individuelle Tipps für deren individuelle Positionierung. Diese Gespräche in der Gruppe kamen im Publikum ebenfalls sehr gut an, da so jeder konkrete Ideen für sich zur Umsetzung mit nach Hause nehmen konnte.

Der Vortrag ist unter folgendem Link zu hören: <https://gabal-berlin.podigee.io/14-neue-episode>

Sollten weitere Regionalgruppen ebenfalls einen Vortrag mit Oliver Schumacher, www.oliver-schumacher.de, organisieren wollen, so freut er sich über eine Nachricht.

Die nächsten Termine

- 24. September 2019 Effektive PR mit dem Politikwissenschaftler, Autor und Journalist Ceyhun Yakup Özkardes.
- 26. November 2019 N.N.

Das Team der GABAL Regionalgruppe Berlin-Brandenburg, <https://gabal-berlin.podigee.io>

RG HANNOVER

Mit Transformationaler Führung den Anforderungen der VUCA-Welt begegnen

Veranstaltung am 18. Juni 2019

Zunehmende Volatilität (hohe Dynamik der Veränderungen), Ungewissheit (Unvorhersehbarkeit von Ereignissen), Komplexität (zahlreiche & vernetzte Einflussfaktoren) und Mehrdeutigkeit (unklare Interpretation der Fakten) fordern Mitarbeiter*innen und Führungskräfte von Organisationen. Zusätzlich muss ein Mehr an Agilität, Teamarbeit, Wissen, Digitalisierung, Diversität und Individualität bewältigt werden. Klassische Führungskonzepte greifen in der VUCA-Welt nicht mehr, zeitgemäße Führung verlangt eine Haltung, die Veränderung als Konstante begreift. Neben vielen Chancen gibt es auch Druck durch Sorgen, Unsicherheiten und Konflikte. Der transformationale Führungsansatz (TFF) bietet inspirierende Anregungen auf Anforderungen der neuen Arbeitswelt. Sandra Masemann, train.perform.inspire! und Gabor Rossmann, Mänz + Rossmann Organisationsentwicklung, haben diesen Führungsansatz in allerbesten GABAL-Weise den Teilnehmern vermittelt, mit suggestopädischen Elementen:

- TFF als Bindeglied zwischen klassischer Führung und agiler Selbstorganisation
- die vier Dimensionen der TFF
- erste praktische Einblicke der Umsetzung.

Studien und Beobachtungen zur Wirkung Transformationaler Führung zeigten diese positiven Ergebnisse: Dieser Führungsstil wird in außerordentlich erfolgreichen Unternehmen praktiziert. Transformational geführte Mitarbeiter leisten mehr, sind kreativer, zeigen mehr Teamgeist und eine stärkere intrinsische Motivation. Am erkennbaren Verhalten der Mitarbeiter lässt sich die Realisierung der TFF in der Praxis valide feststellen:

Vorbild (Identification)

Inwiefern erscheinen die persönlichen Ziele, Werte und Überzeugungen der Führungskraft authentisch? Wie gut nimmt diese Person ihre Vorbildfunktion wahr?

Ziele und Perspektiven (Inspiration)

Wie stark sind Leistungs- und Lernbereitschaft der Mitarbeiter ausgeprägt? Klare Ziele und Maßstäbe führen zu Erfolgserlebnissen, erfüllen die Mitarbeiter mit Stolz und inspirieren sie zu größeren Leistungen.

Lernfähigkeit und Unterstützung (Stimulation)

Verfügen die Mitarbeiter über die notwendigen Fähigkeiten, Kenntnisse und Ressourcen, um ihre Aufgaben selbstständig und kundentorientiert zu erledigen?

Kommunikation und Fairness (Consideration)

Basiert der Umgang miteinander auf fairen Spielregeln? Folgen die zwischenmenschlichen Beziehungen konstruktiven Werten wie Vertrauen, Offenheit und Transparenz?



Ergebnisorientierung (Enabling)

Ist den Mitarbeitern klar, was von ihnen erwartet wird und welche Konsequenzen es hat, wenn sie den Anforderungen nicht gerecht werden? Inwiefern besteht ein Klima der persönlichen Verantwortung (statt einer Rechtfertigungskultur)?

Unternehmerische Haltung (Innovation)

Ist das Denken und Handeln an Chancen, Risiken und deren wirtschaftlichen Konsequenzen ausgerichtet? Werden Veränderungs- und Verbesserungsinitiativen gefördert und umgesetzt?

Wolfgang Neumann, rg-hannover@gabal.de 



Christine Erdsiek

Christiane Erdsiek verabschiedet sich

Liebe GABAListen,

Veränderungen begleiten das Leben. Deshalb heißt es auch „Leben“ und nicht „Stillstand“. Und mein Leben verändert sich gerade in der Form, dass ich meinen Lebensmittelpunkt aufs Land verlege. Mein langsehnter Wunsch, mit den Tieren, mit denen ich arbeite, auch zusammen zu leben, hat sich erfüllt. Diese private und auch berufliche Veränderung zieht andere Veränderungen nach sich. Ich werde Hannover verlassen, mit der Konsequenz, dass ich die ehrenamtliche Tätigkeit in der Regionalleitung Hannover, die ich in den letzten Jahren gemeinsam mit Wolfgang Neumann ausgeführt habe, aufgeben werde. Ich danke für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Ich werde die weiteren Veranstaltungen als Mitglied weiter verfolgen und bleibe GABAL so verbunden.

Herzliche Grüße

Christine Erdsiek, www.equi-connect.de 

GABAL Vorstand und Geschäftsstelle bedanken sich herzlichst bei Christine. Alles Gute für deine Zukunft!

RG NORD

Der Norden hat eine neue Regionalgruppenleitung: Daniela Landgraf.

Sie ist zwar recht neu in der GABAL e.V. Familie, dennoch ist ihr die Aufgabe einer Regionalgruppenleitung nicht fremd, da sie parallel noch Patin für die GSA-Regionalgruppe Hamburg ist.

In den Vorträgen, Seminaren und Büchern der Keynote Speakerin, Trainerin und Autorin geht es um die Themen Selbstwert, mentale innere Stärke, Umsetzungskompetenz und Spiritualität. Sie liebt die Arbeit mit Unternehmern, Freiberuflern, Führungskräften und Teams. Dabei holt sie sich ab und zu tierisch gute Coaching-Helfer mit hinzu: Pferde.

Beim pferdegestützten Training werden die Verhaltensweisen und die Körpersprache durch Pferde gespiegelt. Spannenderweise zeigen sich auf dem Reitplatz mit den Pferden stets ähnliche Themen wie in der Arbeitswelt. Diese Trainings sind häufig ein absoluter Mehrwert zu klassischen Trainings.

Die Themen Selbstwert, Finanzen und mentale innere Stärke kommen nicht von ungefähr, denn sie hat das sogenannte Tourette-Syndrom, welches sich bei ihr insbesondere in der Körpersprache bemerkbar macht – heutzutage jedoch kaum noch wahrnehmbar. Dennoch hat es jahrzehntelang dafür gesorgt, dass sie sich nicht wertvoll und dazugehörig gefühlt hat. Davon ist heute nicht mehr viel zu merken.



© Daniela Landgraf

Nach ihrem Abitur ging sie in die Finanzbranche und war dieser mehr als 20 Jahre lang treu – als Beraterin, Ausbilderin, Trainerin und Führungskraft. Es gab viele Jahre ihres Lebens, wo sie sich selbst nur über Geld und Äußerlichkeiten definiert hatte, da sie ihren eigenen Wert nicht sehen konnte. Nach einer Insolvenz waren dann nicht nur Geld und Status, sondern auch das vermeintliche Selbstwertgefühl verschwunden. Ihre Geschichte ist auch die Grundlage ihres Buches „Selbstwert ist Geld wert. Doch was bist Du Dir wert?“. Seit Juli diesen Jahres ist ihr neuestes Buch mit dem Titel „Raus aus der Krise – Rein ins Leben“ erhältlich.

Für die Regionalgruppen-Treffen plant sie, spannende Referenten, Speaker und Trainer/-innen einzuladen. Die Weiterbildung der Mitglieder in der Regionalgruppe Hamburg soll dabei an erster Stelle stehen. Doch auch die Zeit für das Netzwerken wird nicht zu kurz kommen.

Daniela Landgraf freut sich sehr darauf, die Mitglieder der Regionalgruppe Nord bald persönlich kennenzulernen.

Daniela Landgraf, rg-nord@gabal.de 

- Anzeige -

Wir machen Redner!

Ausbildung + Sichtbarkeit
www.wir-machen-redner.de

Mathias Wald ist Experte aus Erfahrung!



Der Inhaber der Medienagentur MyByte-Media möchte mit „Wir machen Redner!“ und „Experten Talk“ anderen dabei helfen, ihre Botschaft auf die Bühne und ins World Wide Web zu bringen.

Werbeagentur und Sichtbarkeitsmacher

Werbung, Außendarstellung, Positionierung. Wer groß rauskommen möchte, braucht ein ganzheitliches Konzept, das ihn nicht nur zur Persönlichkeit, sondern zu mehr macht: zur Personifikation von Sehnsüchten, Idealen und Lösungen. Wir wissen, wie Marketing funktioniert: von Online-Strategie, über dynamische SEO-Webseiten und Social-Media-Kampagnen bis zum eigenen Image-Video. Wir helfen dir nicht nur dabei, wir machen es.

Mit „Wir machen Redner!“ bekommst du in deiner Ausbildung alles, was du brauchst, um zu starten. Dafür steht Mathias Wald mit seiner Medienagentur MyByte Media hinter dir. Was unser Konzept einzigartig macht:

- Coaching in kleinen Gruppen: Maximal 5 Personen pro Gruppe, Workshop oder Seminar
- Dein Marketing-Mehrwert: Wir produzieren Webseite, Logo, Botschaften, Fotos, Videos u.v.m. für dich
- Die Erfahrung: Werbeagentur und Coaching sind vom Speaker für Speaker
- Wir sind zielorientiert: Bei uns startest du direkt auf der Bühne
- Praxisorientierte Herangehensweise: Intensives, individuelles Arbeiten an Praxisthemen – kein Frontalunterricht!



ExpertenTalk
Du bist der Problemlöser
www.experten-talk.com

Expertenstatus mit dem Experten Talk

Ihr reicher Erfahrungsschatz und Ihre Meinung sind gefragt. Unser Videoformat „Experten Talk“ gibt Ihnen die Möglichkeit, Ihr Unternehmen persönlich und authentisch darzustellen und Ihren Erfahrungsschatz zu teilen. Die professionelle Aufzeichnung des Experteninterviews können Sie auf Ihrer Homepage platzieren.



Christel Freyer



Nicole Dittombée



Inga Geisler

RG RHEINLAND Mit neuem Leitungsteam

Mit veränderter Besetzung geht es in ein spannendes 2. Halbjahr – freuen Sie sich auf aktuelle Themen und Impulse aus der Veranstaltungsreihe imPuls&netWork.

Die Regionalgruppe Rheinland hat seit dem 02.05.2019 eine neue aktive Regionalgruppenleitung: Christel Freyer, Nicole Dittombée und Inga Geisler werden zukünftig die Treffen aller GABAL Mitglieder und interessierter Gäste im Rheinland organisieren.

Ziel ist es, die regionalen Netzwerktreffen imPuls&netWork durch aktuelle Themen mit Fachexperten und -expertinnen zu bereichern. So wird jede Veranstaltung unter einem bestimmten Motto/Thema stehen, zu dem es einen interaktiven Impuls gibt. Auch wird Zeit für den allgemeinen Austausch sein, um die Vernetzung zu fördern.

Ansprechende Räume des LIW in der Josephstraße 31-33 im Herzen der Kölner Südstadt sorgen für einen attraktiven Rahmen. Uns ist es wichtig, Sie zukünftig aktiver – auch in die Themenauswahl und Gestaltung der Treffen – mit einzubeziehen. Deshalb werden wir im September nach dem ersten Abend eine Mailumfrage starten. Wir freuen uns jetzt schon auf viele aktive Teilnehmer/-innen.

Welche Menschen gehören zum neuen Team?

Christel Freyer ist seit 2005 Mitglied im GABAL Netzwerk, sie war schon von 2006–2011 als Regionalleiterin im Rheinland und teils für das Ruhrgebiet aktiv. Jetzt ist sie für

das GABAL Mentoring-Programm verantwortlich und unterstützt GABAL insbesondere zu diesem Thema bei Messeauftritten, Vorträgen und Impulstagen.

Ihre beruflichen Schwerpunkte liegen neben Kommunikationstrainings in der Führungskräfteentwicklung und im Teamcoaching. Sie nutzt gerne aktivierende und erfahrungsorientierte Lernmethoden. Sie hat Interesse an Blended-Learning-Szenarien und an agilen Transformationsprozessen. Heute ist sie nur noch teilweise beruflich aktiv, da sie auch gerne in fremde Länder reist.

Nicole Dittombée, www.dittombee-impulse.de, gehört seit Oktober 2018 dem GABAL Netzwerk an und trägt die Marketingverantwortung für das GABAL Mentoring-Programm.

Sie ist geprüfter Business Coach (BDVT), Coach for System Dynamics (WTCT) und begleitet Frauen beim beruflichen Wiedereinstieg nach der Elternzeit. Sie entwickelte hierfür das Coaching-Programm Comeback-Mom!, das den Müttern ermöglicht, den Beruf und den Alltag in Einklang zu bringen.

Inga Geisler, www.ingageisler.de, ist seit Herbst 2018 GABAL Mitglied und engagiert sich seither aktiv mit Beiträgen an Impulstagen, WebTalks und Messe-Auftritten.

Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Train-the-Trainer-Ausbildung von Live-Online-Trainern und Trainerinnen. Sie unterstützt Menschen, die ihre Produkte und Dienstleistungen in Form von Webinaren vorstellen oder Online-Meetings effektiv durchführen wollen. Weiterhin begleitet sie Unternehmen bei der Implementierung von

Virtual-Classroom-Systemen und konzipiert und moderiert virtuelle Veranstaltungen. Sie ist Gründungsmitglied des Berufsverbands für Online-Bildung e.V. (bvob) und hat 2016 ihr erstes Buch zum Thema „Online-Trainings & Webinare“ beim Beltz Verlag veröffentlicht.

Welche imPuls&netWorks sind für 2019 geplant?

11. September 2019, 18.30–21.30 Uhr
Bedeutung von Innovationen in Unternehmen heute

Wie betrifft uns das und was können wir in der Weiterbildungsbranche praktisch tun? Angela Schmitz-Axe wird auf Grundlage ihrer spezifischen Erfahrungen als Innovation Managerin und Senior Manager bei Deloitte Consulting GmbH Einblicke in die Themenbereiche Digitalisierung und Innovation sowie Wirkung und guter Umgang mit Innovationen geben.

20. November 2019, 18.30–21.30 Uhr
Nutzen digitaler Lernformate

Was können wir tun, damit Lernen mit den neuen Medien Lust auf mehr macht und erfolgreich wird? Inga Geisler, Expertin für Webinare, Online-Meetings und Live Online-Trainings, hält den Impulsvortrag und gibt Einblicke in eine zeitgemäße Lernbegleitung. Ideen aus dem GABAL Impulstag werden einbezogen. Details zu den Veranstaltungen finden Sie auf unserer Homepage unter <https://www.gabal.de/regionalgruppe/weiterbilden-netzwerken/rheinland/>.

Haben Sie Fragen, Wünsche oder Anregungen? Schreiben Sie uns eine Mail an rg-rheinland@gabal.de

Herzliche Grüße

Ihre Christel Freyer, Nicole Dittombée und Inga Geisler 

RG RHEIN-MAIN

Am Freitag, dem 13. September 2019, der gleichzeitig „Tag des positiven Denkens“ ist, wollen wir uns mit Unglückstagen und positivem Denken beschäftigen.

Wir sind zu Gast in der Schule für Clowns. Unser Gastgeber ist der Gründer und Direktor **Michael Stuhlmiller**. Er wird uns mit seinem Vortrag zu Glück und Unglück aus der Sicht eines Clowns ins Thema einführen. Wer versucht, all den kleinen Widrigkeiten des Lebens aus dem Weg zu gehen, kriert genau das, was er am meisten scheut – Probleme mit Problemen. Seine Botschaft: Wer führen will, muss kippen können! Wer heute erfolgreich sein will, muss in der Lage sein, sich auf ständig wechselnde Bedingungen spontan einzustellen. Wo die Dinge anders laufen als geplant und zu kippen drohen, beweist sich Bühnen-

und Führungsqualität. Das behauptet zumindest Michael Stuhlmiller ...



Michael Stuhlmiller

Anschließend wird uns **Turbidus von der Au** in die Vergangenheit mitnehmen. Als mittelalterlicher Kaufmann lebte er in dem Zeitalter, das wir bis vor Kurzem noch als dunkles Zeitalter umschrieben. Doch waren die Zeiten wirklich so dunkel? Und was dachte man damals über die Zahl 13 und die Mystik von Zahlen? Lassen Sie sich überraschen.

Elisabeth Pine führt uns dann aus den vermeintlich dunklen Zeiten zum positiven Denken: In ihrem Impulsvortrag „Leichter zum Ziel: In kleinen Schritten zu positiven Gewohnheiten“ erklärt Elisabeth Pine am Tag des positiven Denkens, wie Sie den oft so schwierigen ersten Schritt zur Veränderung meistern und wie Sie es schaffen, dranzubleiben. Sie erfahren, wie Gewohnheiten funktionieren – und wie sie am besten für Sie funktionieren, was es mit der Angst vor Veränderung auf sich hat und warum 30 Sekunden Aktivwerden bereits einen Unterschied machen.

Wir laden Sie herzlich ein, am 13. September, ab 16 Uhr mit uns in der Clownschole Aberglauben, Glaubenssätzen und positivem Denken auf die Spur zu kommen. Alle Details zum Programm finden Sie auf www.gabal.de/rhein-main.

Monika Mischek und Bernd Braun,
rg-rhein-main@gabal.de 

RG RUHRGEBIET unter neuer Leitung

Am 1. Juli 2019 wurde die GABAL RG Ruhrgebiet unter der Leitung von mir, Viktoria Hammon, neu gegründet. Als leidenschaftliche „Konfliktauflöserin“, www.konflikteloesen.de, und Yogalehrerin verfüge ich über eine langjährige Erfahrung im Gründen und Leiten von Gruppen.

Mein Plan. Mein Konzept.

Manchmal ändert ein Augenblick alles! Es war der Moment, als mir Erna Schäfer die Leitung der RG Rhein-Ruhr anbot. Aus langjähriger Erfahrung weiß ich, wie interessant und lebendig dieser Verband ist. Hier finden Entscheider und Macher ein Zuhause, um sich selbst, ihre Persönlichkeit und ihre berufliche Passion voranzubringen. Deshalb habe ich das Angebot angenommen und will hier mein Know-how einbringen. Mehr denn je brauchen wir die kleinen Gemeinschaften für einen regen, Vertrauen fördernden Aus-

tausch; davon bin ich überzeugt. In dieser schnelllebigen Zeit wird es immer schwieriger, „am Ball“ zu bleiben.

Damit Sie auch in Zukunft über die nötige Energie und sprudelnde Ideen verfügen, steht Ihnen ab jetzt mit der GABAL RG Ruhrgebiet ein verlässliches, vielschichtiges Netzwerk zur Verfügung. Inhaltlich geht es um die Vermittlung von Kompetenz und Wissen, damit Sie persönlich und beruflich lebenslang geistig fit und körperlich gesund bleiben.

Mein „3-Säulen-Modell“ dient als Orientierung. Die Metropole Essen als zentraler Treffpunkt:

- Erste Säule: Gesund sein und bleiben unter Berücksichtigung der verschiedenen Lebensphasen.
- Zweite Säule: Methodenkompetenz als lebendiger, lebenslanger Prozess für ein profitables Business.
- Dritte Säule: Entwicklung einer starken, selbstbestimmten Persönlichkeit, um auch Familie & Beruf konfliktfrei zu managen.



Viktoria Hammon, rg-ruhrgebiet@gabal.de

Zu diesen Themen werden abwechselnd kompetente Referentinnen und Referenten eingeladen. Den Rahmen bietet uns die Kongressbuchhandlung Buchkontext. Nach einem Arbeitstag lässt es sich hier bei einem interessanten Vortrag geistig und emotional wunderbar auftanken.

Erster Termin:

12. September 2019, 19:00 in Essen:
Der Weg zum erfolgreichen Sachbuch.



REZENSIONEN

© jonasjacobsen-545909-unsplash



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

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern)

Stangier/Jost: Strategisches Kundenmanagement * Lexware Buchhalter 2019 * Blair et al.: Serious Work (LEGO) * Kramer: Kommunikation sichtbar machen * Stangier/Thies: Mitarbeitergespräche * Forsgren et al.: Accelerate * Raczkowski: Digitalisierung des Spiels * Hennig: Marketing Schritt für Schritt * Haberzeth/Sgier (Hg.): Digitalisierung und Lernen * Puckett/ Neubauer: Agiles Führen *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum)

Ramming: Neuro-Change * Rossié: Pointen richtig gesetzt * Hofer: Mindshift * Faltin: David gegen Goliath * Hadrigan: #Lernsieg * Hergert: Foresight Mindset * DUDEN: Pflegegespräche richtig führen * Bartels et al.: So sichern Sie die Zukunft Ihres Familienunternehmens * Peier et al.: Jeder Schritt ein Auftritt * Mahlmann: Führungsstile und -methoden gezielt einsetzen * Weyerer: Beschwerdemanagement * Paul: Fachhochschule * von Appen: New Work unplugged *

Sachbuch

Lewis: Erhöhtes Risiko * Hoffmann (Hg.): Sprachwissenschaft * Müller: Freuds Dinge * Heine: Mit Affenzahn über die Eselsbrücke * Kaku: Abschied von der Erde * Indset: Quantenwirtschaft * Wührer: ...Vollkorn macht kränker * Roenneberg: Das Recht auf Schlaf * Hauschild: ... B. Traven * Strahmann: Ju-

gendstil skurril * Kölsch: Good Vibrations * Schicha: Medienethik * Siegel: Moderne Fahrzeug-Elektrik * Gitter: ... fragen Sie Ihre Apothekerin * Koch: Das Supermolekül * Kreye: Macht Euch die Maschinen untertan * Schwowchow/Ramge: Wirtschaft verstehen * Kellner: Spiel der Liebe im Minnesang * Mailer: Moonfire – Die legendäre Reise der Apollo 11 * Pépin: Sich selbst vertrauen * Glucksmann: Die Politik sind wir! * Böttinger (Hg.): Die Zukunft der Medizin * Kaube: Ist die Schule zu blöd ...? * Rendgen: History of Information Graphics * Baumgärtel: Bananensprayer * Frick: Online ist schlagbar * Marx/Weidacher: Internetlinguistik * Kogel: Mit Sigmund Freud in Italien * Graf: Wortschönheiten aus Grimm *

Belletristik (PW)

Warum unterhaltsame Literatur? Schon 2012 hat „ManagerSeminare“ in einem Artikel aufgearbeitet, wie weiterbildend wirksam Belletristik sein kann: https://www.managerseminare.de/ms_Artikel/Literarisches-Lernen-Seitenweise-Selbstcoaching,217522. Und höchst aktuell ein Artikel in der Financial Times (vom 03.06.2019): „Why MBA students are reading novels in class“ – lesenswert! Beide Artikel online nur bezahlt. <https://www.ft.com/search?sort=relevance&q=why+mba+students+are+reading+novels+in+class> * Manzini: Alte Wunden / Kälte des Todes / Gefrierpunkt des Blutes / Ein kalter Tag im Mai * O'Brien: Irische Totenwache * Hoover: Too Late * Schneitewind: An den Mauern des Paradieses * Cleaves: Das letzte Wort / Totenblüte / Die andere Tote * Brookmyre: Dein Ende * Conrad: Letzte Spur Algarve * Santos: Das Einstein Enigma/Der Schlüssel des Salomon * Kerr: Berliner Blau * Liu: Jenseits der Zeit / Die wandernde Erde * Clark: Mit deinem letzten Atemzug * Kepler: Lazarus * Dicker: Das Verschwinden ... * Mroz: Die kalten Sekunden * Förg: Rabenschwarze Beute * Celestin: Todesblues ... * Bronski: Oskar * Einsingbach/

Wilunpan: Siam Affairs * Simonon: Maigret im Haus der Unruhe * Herzog: Der Wind nimmt uns mit * Shteyngart: Super sad true love story * Zähringer: Wo wir waren * Turhan: Die Siedlung * Borgmann: Venus AD * Walker: Menu surprise * Ahnhem: 10 Stunden tot * Meyer: Das Handelshaus * Bengtdsdotter: Löwenzahnkind * Zähringer: Wo wir waren * Harris: Cari Mora * Beer: Der dunkle Bote * Lönnig: Unbarmherzig * McNeive: Resistent * Winkelmann: Die Lieferung * Chatwin: Mörder unbekannt verzogen * Searle: Der Sprengsatz * Musso: Die junge Frau * Adler Olsen: Verachtung * Archer: Das Spiel der Mächtigen * McEwan: Maschinen wie ich * Simonon: Maigret diverse * Lodge: Bis ihr sie findet * 



BERUFSKODEX

Sind Sie in der Weiterbildung tätig? Leisten Sie Ihren Beitrag zur Transparenz auf dem Weiterbildungsmarkt.

Mit der schriftlichen Anerkennung des Berufskodex für die Weiterbildung verpflichten sich Weiterbildner, diese berufsständische Ethik zu beachten und sich im Konfliktfall der Beschwerdeordnung des Forum für Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. zu stellen. Sie erhalten dann das Zertifikat und das Siegel „Qualität Transparenz Integrität“.

Der Berufskodex und die Beschwerdeordnung können unter www.gabal.de (Service/Downloads) heruntergeladen oder bei der Geschäftsstelle angefordert werden. 

ADRESSENLISTE

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Sprecherin des Vorstands

Bettina Walker
Veronikastraße 25a, 45131 Essen
Fon 02 01 - 72 65 8-84, Fax - 86
bettina.walker@gabal.de

► Strategie

Stellvertreter

Kai Bühler
celanio GmbH
Fritz-Erler-Str. 23, 76133 Karlsruhe
Fon 07 21 - 38 13 41 20
kai.buehler@gabal.de
► KMU, IT

Vorstandsmitglieder

Dr. Katja Bett
Viergiebelweg 24, 70192 Stuttgart
Fon 07 11- 50 47 36 35
katja.bett@gabal.de
► eLearning

André Jünger
GABAL Verlag
Schumannstr. 155, 63069 Offenbach
Fon 069 - 83 00 66-43, Fax - 33
andre.juenger@gabal.de
► Koordination GABAL Verlag

Erna Theresia Schäfer
GABAL e.V.
Budenheimer Weg 67, 55262 Heidesheim
Fon 0 61 32 - 50 95 09 0
erna.schaefer@gabal.de
► Regionalgruppen/Mitgliederkommunikation

Marcus Sperlich
Dieselstr. 12, 61191 Rosbach
Fon 0 60 03 - 91 42 0
marcus.sperlich@gabal.de
► Finanzen

Ehrenvorsitzender

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

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu

Dr. Roland Vees (Ansprechpartner)
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
Fon 05 11 - 6 96 62 80
rg-hannover@gabal.de

RG Nord

Daniela Landgraf
Fon 01 74 - 241 97 88
rg-nord@gabal.de

RG Nordbayern

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

RG Oberbayern

Christiane Espich, Dr. Rudolf Müller
Fon 0 89 - 20 33 08 68
rg-oberbayern@gabal.de

RG Rheinland

Christel Freyer, Nicole Dittombée und Inga Geisler
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Main

Bernd Braun, Monika Mischek
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Neckar

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

RG Ruhrgebiet

Viktoria Hammon
Fon 0 21 31 - 52 52 748
rg-ruhrgebiet@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, Kassia Ecker
Fon 07 11 - 44 09 41 0, Fax - 44 09 41 1
rg-stuttgart@gabal.de

RG Thüringen-Sachsen

Miriam Hamel (Ansprechpartnerin)
Fon 03 61 - 65 361 526
rg-thueringen-sachsen@gabal.de

Internationale Ansprechpartner/-innen

GABAL Österreich

Dr. Claudia Dostal
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straßengel
Fon +43 31 24 - 511-83
oesterreich@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.

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, 55262 Heidesheim
Fon 0 61 32 - 50 95 0-90, Fax -99
info@gabal.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00–16.00 Uhr

Redaktion:

Bettina Walker (verantwort.)
Erna Theresia Schäfer

Beilagen: Herbst-Impulstag 2019-Flyer

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: 15.11.2019

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

