

# Frühjahrs-Impulstag 26. April 2014

## GABAL-impulse 3/2013

### Inhalt

<b>Editorial</b>	2
<b>Aktuelles</b>	
Einladung zur Mitgliederversammlung	2
<b>Praxis   Tools</b>	
Persönlichkeitsorientiert Konflikte lösen	3
Kunden gewinnen mit der richtigen Ansprache	4
Von der Vision zum Ziel	5
Reisekosten NEU ab 2014	6
Von der ansteckenden Dynamik zwischen unseren Gehirnen	6
<b>Kooperationen</b>	
Verbände	7
Stiftung STUFEN zum Erfolg mit neuem Vorstand	9
<b>Literatur</b>	
Rezensionen	9
<b>Aktivitäten</b>	
Veranstaltungen	10
Herbst-Impulstag 2013	12
<b>RG-Aktivitäten</b>	
RG Rhein/Ruhr	14
RG Stuttgart/Mittlerer Neckar	14
<b>Service</b>	
Adressenliste	15
Impressum	15

# Marketing für Trainer, Berater, Coachs Vol. 2



**Neue Inhalte**  
Andere Referenten  
Bitte beachten Sie die  
Flyer-Beilage im Heft!

Erleben Sie TOP-ExpertInnen für sofort umsetzbare Bausteine, um sich erfolgreicher am Markt zu positionieren und Ihre Marke zu bilden.



Ort: InterCityHotel Hannover



### Schönen guten Tag,

bewegende und bewegte Stunden haben wir erlebt, die Veranstalter, Aktiven und Teilnehmer des Herbst-Impulstages in Mainz! Dazu haben wir uns die Schreibe eines unabhängigen Journalisten gesichert, der als Neu-GABAList erstmals bei unserem Event dabei war und manch Überraschendes erlebt hat, siehe Seite 12. Weiter geht es am 26. April 2014 in Hannover, mit Vol. II des erfolgreichen Frühjahrs-Impulstags „Marketing für Trainer, Berater, Coachs“. Nachdem wir 2012 im Westen waren (Odysseum Köln) und 2013 in Mannheim-

Ladenburg, ist dann „der Norden“ dran: Die aktivste Regionalgruppe dort ist die in Hannover – Hamburg, Bremen, Berlin & Co. sind herzlich willkommen. Und natürlich alle anderen, denn in der Neuauflage 2014 treffen Sie auf teils andere Referenten – und auch veränderte Themen, denn Marketing(-Kommunikation) ist ein weites Feld!

Auch die Mitglieder-Versammlung findet dort statt, wie immer am Vorabend, also am 25. April. Die Einladung finden Sie gleich hier nebenan: Wenn ich Sie dort persönlich begrüßen darf, zusammen mit meinen Vorstands-KollegInnen und unserer rührigen Geschäftsstellen-Leiterin Erna Theresia Schäfer, freue ich mich besonders! Vielleicht findet auch der eine oder die andere Vorstands-VertreterIn unserer Kollegen-Verbände wieder den Weg zu uns, wie dieses Mal in Mainz: Claus von Kutzschenbach, der Präsident des BDVT, und Hans-Herbert Knigge, 1. Vorsitzender Vorstand GfA. Schön, wenn es uns gelingt, die Kooperationen auf regionaler Ebene zu stärken. Dazu stellte sich im Kreis der Regionalgruppen-LeiterInnen am Freitag übrigens auch Peter Josef Senner vor, mit dem Unternehmer-Impulsetag seiner „Coaching-Concepts“.

Und was tut sich sonst 2014? Mitte März sind wir wieder Aussteller beim TrainerKongress Berlin. Nach mehrjähriger Pause ist GABAL e.V. wieder bei der didacta Bildungsmesse dabei, mit aktiver Unterstützung der RG Stuttgart-Mittlerer Neckar. Stoßen Sie dazu, an einem der Tage 25.-29. März. Weitere Gelegenheiten, Erna Schäfer (dann als Gast beim GABAL Verlags-Stand) zu treffen und nach Absprache auch Vorstände und Mitglieder, sind die Personal Stuttgart und die Zukunft Personal in Köln. Wir freuen uns darauf, Sie bei einer dieser Gelegenheiten persönlich zu sprechen, sei es Messe, sei es RG-Event, sei es Impulstag oder virtuell auf einem der zahlreichen GABAL Webtalks!

Ihnen einen guten „Rutsch“ und ein erfolgreiches, gesundes und vergnügtes Jahr 2014.

Herzlich grüßt Sie

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

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

PS: Versorgen Sie uns mit Ihren News und mit „Content“: Für die Newsletter (Mitglieder aktiv) bzw. mit Fachbeiträgen in den GABAL-impulsen, siehe in dieser Ausgabe z.B. S. 3.

## Einladung zur Mitgliederversammlung

Gemäß § 11 der Satzung lädt Sie der Vorstand zur ordentlichen Mitgliederversammlung ein: Am Freitag, 25. April 2014, 20:00 Uhr, im Hotel InterCityHotel Hannover.

### Vorgesehene Tagesordnung:

1. Begrüßung
2. Verabschiedung der endgültigen Tagesordnung
3. Bericht des Vorstands
4. Bericht der Geschäftsstelle
5. Bericht der Rechnungsprüfer
6. Entlastung des Vorstands
7. Vorstandswahlen
8. Wahl des Rechnungsprüfers und seines Stellvertreters
9. Verschiedenes

### Erläuterung zum TOP 7 Vorstandswahlen

Zur Wiederwahl stehen turnusmäßig an André Jünger, Ressort Verlag; Willi Kreh, Ressort Finanzen; Bettina Walker, Ressort Qualität und Christiane Wittig, Ressort Regionalgruppen/Veranstaltungen.

Bitte melden Sie Ihre Teilnahme vorab in der Geschäftsstelle, info@gabal.de, an.

Ihr GABAL Vorstand

### Wichtige Info für alle, die uns eine Einzugsermächtigung für den Mitgliedsbeitrag erteilt haben.

GABAL e.V. stellt das bisherige Lastschriftverfahren auf das SEPA-Format (IBAN und BIC) um, das ab 1. Februar 2014 verbindlich für den Euro-Zahlungsverkehrsraum wird. Alle Umstellungsarbeiten übernehmen wir.

Anfang Januar werden wir die Beitragsrechnungen für 2014 verschicken inkl. unserer Gläubiger-Identifikationsnummer, Ihrer Mandatsreferenznummer und der uns vorliegenden Kontodaten im SEPA-Format. Wir nutzen die von Ihnen erteilte Einzugsermächtigung als SEPA-Lastschriftmandat weiter. Der Lastschrifteinzug erfolgt Mitte Februar. Ihr GABAL e.V.

## Persönlichkeitsorientiert Konflikte lösen

### Der Einsatz des neuen Everything DiSG® Arbeitsplatzprofils

Konflikte gehören zu unserem Leben, sei es im privaten oder im beruflichen Umfeld. Die Bandbreite erstreckt sich sehr weit; angefangen vom morgendlichen Streit mit dem Lebenspartner über die von ihm konsequent falsch eingekaufte Müslisorte bis hin zur beruflichen Existenz bedrohenden Auseinandersetzung mit dem Chef über die strategische Ausrichtung der Produktlinie. Zugegebenermaßen erscheinen diese Beispiele sehr drastisch oder überzogen, doch sie sollen einen Punkt verdeutlichen: Konflikte gibt es in jeder Lebenslage und niemand kann sich dieser Tatsache entziehen.

### Konfliktlösungen im beruflichen Umfeld fallen schwer

Im privaten Umfeld besteht oft eine große Vertrautheit, die hilft, solche Konflikte zu lösen. Die Personen kennen und verstehen die Persönlichkeit des Gegenübers und können sich in dessen Situation versetzen. Im beruflichen Kontext innerhalb des Unternehmens, der Abteilung oder des Büros fehlt diese Nähe zumeist. So besitzt nicht jeder Mitarbeiter die gleiche lange Betriebszugehörigkeit oder tauscht sich rege mit seinen Kollegen aus. Häufig fällt es schwer, das Verhalten der anderen Person zu verstehen. Die Mitarbeiter kommunizieren aneinander vorbei und Konflikte finden keine oder nur hierarchisch motivierte Lösungen.

### Das konsequent weiterentwickelte DiSG®-Profil schafft eine Selbsterkenntnis über das eigene Verhalten

Hier setzt DiSG® an. Mit jährlich über einer Millionen Anwendungen in 30 Sprachen und in 70 Ländern zählt es zu den bekanntesten und am häufigsten genutzten HR-Tools. 2012 erschien die neueste Generation der DiSG®-Profile: Das Everything DiSG® Arbeitsplatzprofil. Die Experten konzipierten das Profil so, dass es jeder Mitarbeiter eines Unterneh-

mens, unabhängig von seiner Position oder seinem Titel, nutzen kann. Das innovative Profil ermöglicht mit seinem neuen adaptiven Testverfahren eine interaktive Selbsteinschätzung. Die Fragen werden dabei individuell zugeschnitten, um die Genauigkeit zu erhöhen. So erfährt der Mitarbeiter zum einen, wie er sich in bestimmten Situationen verhält, und zum anderen, wie Kollegen sein Verhalten bewerten. Dazu verortet das Modell jede Persönlichkeit in einem Vier-Quadranten-Modell mit den Dimensionen „Dominant“, „Initiativ“, „Gewissenhaft“ und „Stetig“ (siehe Abbildung 1).

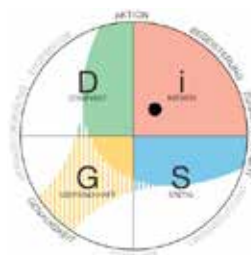


Abbildung 1

Jeder Quadrant steht für eine Ausrichtung der Persönlichkeit, in der unterschiedlichste Prioritäten – Hauptbereiche, auf die Personen ihre Anstrengungen ausrichten – vorherrschen. Dabei gibt es keine Priorisierung oder Wertung der Quadranten. Je stärker sich die Person zum Rand hin positioniert, umso stärker zeigen sich diese Prioritäten in ihrem Verhalten und umso größer differiert das Verhalten zu anderen Quadranten.

### Das Erkennen und Verstehen von anderen Persönlichkeiten begrenzt das Konfliktpotenzial

Die Erstellung eines solchen Profils steht somit am Anfang der Konfliktbewältigung. Mithilfe eines ausführlichen Reports erarbeitet ein zertifizierter DiSG®-Trainer in der Gruppe oder im Coaching die Ausprägungen der jeweiligen Persönlichkeit:

- Seine Prioritäten
- Was ihn motiviert
- Was ihn stresst

Zudem erfährt der Teilnehmer:

- Informationen über das Modell selbst
- Die Ausprägungen der anderen Persönlichkeitsausrichtungen
- Die Beziehungen zu und die Strategien im Umgang mit den andern Persönlichkeits-

ausrichtungen

- Die Steigerungsmöglichkeiten seiner Effektivität am Arbeitsplatz

Ausgestattet mit diesem Wissen können die Mitarbeiter sich nun besser in ihre Kollegen versetzen und die Kommunikation zielgerichtet und persönlichkeitsorientiert steuern. Gerade die Reduzierung auf die vier Quadranten ermöglicht eine einfache und unkomplizierte Anwendung im beruflichen Alltag. Konflikte, die auf unterschiedlicher Wahrnehmung und Kommunikation basieren, lassen sich lösen oder sogar verhindern.

### Das neue Vergleichsprofil bringt Konfliktparteien wieder an einen Tisch

Aber was tun, wenn der Konflikt zwischen zwei Mitarbeitern bereits seit Langem währt und sich beide Parteien fast unversöhnlich gegenüberstehen? Eine besondere Möglichkeit beim Everything DiSG® Arbeitsplatzprofil bietet das DiSG® Vergleichsprofil. Das Profil verortet beide Persönlichkeiten aus den Informationen des Arbeitsplatzprofils (siehe Abbildung 2).



Abbildung 2

Es lässt sich so schnell erkennen, wo beide Mitarbeiter sich positionieren, und eine falsche Einschätzung des Gegenübers schließt sich aus. Im nächsten Schritt zeigt es beiden Parteien auf, wie unterschiedlich sie zu folgenden Punkten tendieren:

- Risikobereitschaft
- Arbeitstempo
- Durchsetzungsvermögen
- Extrovertiertheit
- Einschätzung von Situationen und Ideen
- Temperament

... Lesen Sie weiter auf [www.gabal.de/wis-sensarchiv.html](http://www.gabal.de/wis-sensarchiv.html) 

Sebastian Link  
Deutsches Institut für Marketing  
[www.DiSG-Modell.de](http://www.DiSG-Modell.de)

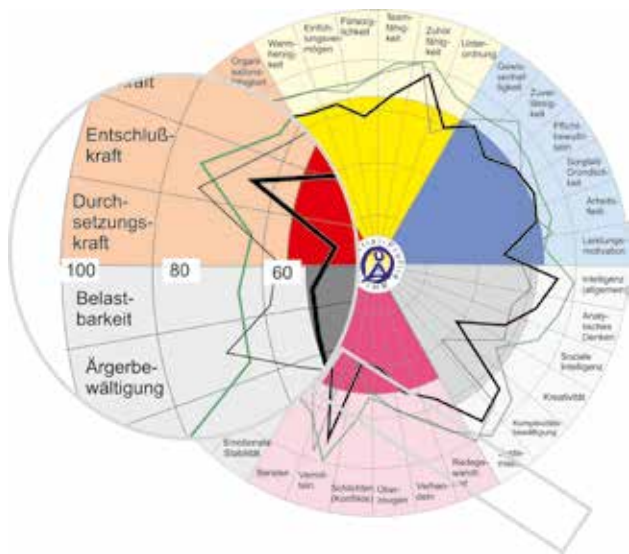
## Kunden gewinnen und Konflikte managen mit der richtigen Ansprache

„Richtige“ mündliche und schriftliche Kommunikation ist hervorragend geeignet, Kontakte aufzubauen zur Lieblings-Zielgruppe jedes Trainers: zum Kunden! Dies ist möglich nicht nur oberflächlich, sondern tiefgründig – bis in die Persönlichkeitsstruktur hinein. Was Sie dort finden, sind die tiefsten Gründe, die höchsten Motive des Wahrnehmens, des Entscheidens.

„Gleich und gleich gesellt sich gern.“ Oder: „Gegensätze ziehen sich an.“ Da sind wir auf der Ebene, wo Persönlichkeitsstruktur in der Sprache erlebt wird, so „unmittelbar, das es gar nicht bewusst wird. „Sprich, damit ich Dich sehe“, sagte Sokrates bezeichnenderweise zu einem seiner Schüler.

Wo anders als in der „Mutter-Sprache“ des Kunden, in seiner eigenen, fühlt er sich am wohlsten, am besten verstanden, persönlich in seiner Persönlichkeit berührt und respektiert? Stimme erzeugt Stimmung, Sprache spricht „für sich“ – Binsenweisheiten! Um so erstaunlicher, dass dieses Wissen nur von wenigen und nur in speziellen Bereichen wie Rhetorik genutzt wird.

*Menschen sind so facettenreich, dass es sich immer lohnt, ein differenziertes A-Competence-Profil zu erstellen (hier für den Beruf: LEVEL IV):*



Modernster, fortgeschrittenster und international von der Mehrzahl der Fachleute favorisiertester Ansatz der Persönlichkeits-Beschreibung ist der Big-Five-Ansatz, die in Deutschland entwickelten und weiter verbesserten A-Competence-Profile bieten dafür die ausgereiftesten Anwendungsmöglichkeiten. Das gilt auch für den sprachlichen Anwendungsfall. Nehmen wir ihn unter die sprichwörtliche Lupe. Damit der Einstieg leichter fällt, begnügen wir uns mit drei Haupt-Faktoren der Persönlichkeit, und zwar mit ALPHA (=aktiver Macher), BETA (=kontaktorientierter Teamer) und GAMMA (= gründlicher Planer). (Daneben gibt es noch DELTA (=stabiler

Optimist) und THETA (=weltoffener Pionier). Für die professionelle Anwendung stehen diverse Einzel-Faktoren zur Verfügung, die qualifiziertes Coachen und Beraten bzw. differenziertes Training nach individuellen Schlüssel-Kompetenzen ermöglichen.)

Für die drei o.g. Faktoren gibt es leicht wahrnehmbar spezifische sprachliche Ausdrucksweisen. Natürlich darf man nicht in die „Typ“-Falle laufen, zu der uns simple Typologien verführen wollen. Also nicht „entweder ALPHA oder BETA“ – sondern wahrnehmen, welche Mischung von Sprachelementen vorliegt bzw. wann die Sprechweise wechselt.

ALPHA PLUS Haupt-Faktoren:	ALPHA	BETA	GAMMA
Lautstärke	laut	mittel	verhalten
Geschwindigkeit	schnell druckvoll	langsam fließend	bedächtig überlegt
Satzbau	kurz ergebnisbetont	unbestimmt fließend	lang verschachtelt
Bevorzugte Wortart	Verben	Adjektive	Substantive
Denk-Pausen	wenig	kaum	viele
Klang	dynamisch	angenehm	sachlich
Modulation	lebhaft betont	warm herzlich	nüchtern bis monoton
Energie	tatkraftig schwungvoll	freundlich verbindlich	beharrlich zäh
Stärken	schlagfertig pragmatisch	ausgleichend kooperativ	durchdacht vorbereitet
Absicht	den Willen durchsetzen	den Menschen fühlen	die Sache verstehen
Zielt auf Erfolg durch	Wirkung Mitreißen	Einvernehmen Nähe	Information Logik

**Beispiel:** Kräftig-fordernde Lautstärke von ALPHA – kombiniert mit differenziertem Satzbau von GAMMA, der statisch erscheint mit vielen Substantiven – ODER kombiniert mit dem angenehmen Ton von BETA, einer deutlich gefühlsorientierten Ausdrucksform, erkennbar u.a. am Reichtum an Adjektiven. Was zunächst kompliziert erscheint, wird sofort klar, wenn man sich die Tabelle anschaut (Auszug). Das Erlernen und Anwenden wird leicht, wenn man sich die Funktion vor Augen führt, die die Sprache für den Persönlichkeits-Anteil hat: Der ALPHA-Anteil will Wirkung erzielen, ist powervoll und Ego-betont, der BETA-Anteil will Nähe vermitteln, er ist angenehm und gefühlsbetont, der GAMMA-Anteil will Wissen transportieren, er ist emotionsarm und sachbezogen. Es ist ungeheuer ergiebig, auf das Was und das Wie zu achten, denn die Tiefenstruktur der Sprache ist wie ein Spiegel unseres Selbst. Sprache ist Ausdruck unserer Persönlichkeit – und als (Vor-) Bote unseres Handelns sehr aufschlussreich!

### Praktische Anwendung beim Kunden

Und da sind wir bei der praktischen Anwendung, hier z.B. bei der Kunden-Ansprache. Schlechtes Beispiel: Kunde fragt alpha-mäßig „Wo liegt Ihr USP?“ (Einzelstellungs-Merkmal im Vergleich mit der Konkurrenz). ... Lesen Sie weiter auf [www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html)

Dr. Harald Hauschildt  
[www.ACProfile.com](http://www.ACProfile.com)

## Von der Vision zum Ziel



Dr. Wafi Al-Baghdadi

Jeder Mensch verfolgt in seinem Leben verschiedene Ziele. Dies betrifft den privaten Bereich ebenso wie berufliche Aspekte und Herausforderungen. Die Grundlage eines qualifizierten Zieles ist in der Regel die Vision. Und die Vision ist eine positiv formulierte, motivierende Vorstellung, was Sie beruflich oder privat erreichen möchten. Eine Vision ist real erreichbar. Sie grenzt sich deutlich von einem (unerreichbar scheinenden) Traum ab. Sie müssen Ihre Vision nur umsetzen. Zerlegen Sie Ihre Vision mittel- bzw. langfristig in realistische und erreichbare Ziele bzw. Zielsegmente und verfolgen Sie Ihre Ziele kontinuierlich.

### Ihr Weg zum Ziel

Auch wenn es schön ist, verschiedene Ziele zu verfolgen, genügt es nicht, sich ein Ziel nur zu setzen. Sie müssen aktiv werden, um Ihre Vision auch umsetzen zu können. Ihr größter Gegner auf diesem Weg dürfte der bekannte „innere Schweinehund“ sein. An so mancher Stelle flüstert er Ihnen zu: „Lass dir Zeit. Rom wurde auch nicht an einem Tag erbaut. Oder: Morgen ist auch noch ein Tag“. Sie wollen erfolgreich sein! Hören Sie also nicht auf Ihren inneren Schweinehund. Flüstern Sie zurück: „Warum soll ich mir Zeit lassen? Ich will meine Ziele erreichen. Und dazu stelle ich jetzt sofort meinen Aktionsplan auf.“

### Ein Aktionsplan – die große Hilfe

Ein Aktionsplan ist nichts anderes als die Auflistung der Schritte, die für Ihre Zielerreichung erforderlich sind. Notieren Sie alle Aktionen (mit Angaben von Zeiten, Ressourcen und Voraussetzungen), die not-

wendig sind, um Ihr persönliches Ziel erreichen zu können. Teilen Sie Ihre Vision in einzelne kleinere Schritte auf. Das wirkt sehr viel leichter erreichbar. Nur Ihrem inneren Schweinehund wird das nicht gefallen.

Sie glauben gar nicht, wie motivierend es ist, wenn Sie einzelne Aktionen als erledigt markieren und abhaken können. Wenn Sie sehen, wie Sie mit Ihren Schritt-für-Schritt-Zielen Ihrer Vision näherkommen. Dabei muss Ihr Aktionsplan kein starres Konstrukt sein. Sie haben jederzeit die Möglichkeit, ihn den aktuellen Gegebenheiten bzw. den neuen Entwicklungen anzupassen, ihn zu ändern, ihn um- oder auch neu zu schreiben. Das Leben verläuft nun einmal nicht immer in alten Bahnen. Nicht immer nur geradeaus.

### Effizientes Zeitmanagement – eine wirkungsvolle Unterstützung

Das Segmentieren der Vision erfolgt über das Setzen bzw. das Definieren von Zielen, die dazu beitragen sollen, dieses Zukunftsbild zu erreichen. Nun ist es Ihre Aufgabe, die gesetzten Ziele in Ihre Tagesplanung zu implementieren und entsprechend zu realisieren. Effizientes Zeitmanagement heißt die Grundlage, die Ihnen Ihre Arbeit erleichtert. Was zeichnet ein effizientes Zeitmanagement im Idealfall aus? Im Wesentlichen vier zentrale Punkte:

- Erkennen, was für Sie wirklich wichtig ist
- Effizientes Abarbeiten Ihrer Aufgaben nach Prioritäten
- Erkennen Ihrer „Zeitfresser“ und ihre Reduzierung auf ein absolutes Minimum
- Delegieren eines großen Teils Ihrer B- und C-Aufgaben

Um Ihren beruflichen Alltag optimal strukturieren zu können, ist es wichtig, die richtigen Aufgaben zu verfolgen, zu erledigen und hierbei auch die richtigen Prioritäten zu setzen. Das ist nicht immer einfach. Auch Faktoren wie Fremdbestimmung bzw. -steuerung, auf die Sie selber keinen Einfluss haben, bestimmen Ihren Terminplan. Nehmen wir hier nur einmal unaufschiebbare Deadlines oder Arbeiten, mit denen uns Vorgesetzte, Unternehmensleitung oder

Geschäftsführung beauftragen. Sie allein entscheiden, was Sie wann und in welcher Reihenfolge erledigen. So entscheiden Sie auch allein über die (erwartete) Konsequenz.

### Richtiges Setzen von Prioritäten

Sie haben sich schon ein Bild davon gemacht, welche Aufgaben Sie zu erledigen haben, und diese auch schriftlich fixiert. Unterteilen Sie die Aufgaben nun bzgl. ihrer Bedeutung in verschiedene Stufen. Bewerten Sie Dringlichkeit und Wichtigkeit der jeweiligen Aufgabe oder Tätigkeit zunächst gemäß dem Eisenhower-Prinzip, bevor Sie die einzelnen Prioritäten, sprich die Reihenfolge, bestimmen. So erhalten Sie eine klare Übersicht, welche Aufgaben oder Vorgänge keinerlei Zeitaufschub dulden und für welche Aufgaben Sie sich ausreichend Zeit lassen können.

### Bringen Sie Farbe in Ihren (ALL-)Tag!

Es hört sich vielleicht banal an, aber befolgen Sie doch einmal die Idee und markieren Sie Ihre Tages-, Wochen- oder Jahrespläne farbig nach Priorität: Unaufschiebbare Termine zum Beispiel in ROT= Sofortige Bearbeitung erforderlich, GELB = Weniger wichtige Termine, GRÜN = Termine können am Ende des Tages, am Ende der Woche oder zum Jahresende erledigt werden.

### Der Kontext zwischen Vision und Lebensqualität

Lebst du schon oder haderst du noch mit deinem Leben?

In der Regel drückt sich Lebensqualität durch den Lebensstandard, das Umfeld und die Zufriedenheit mit dem eigenen Leben aus. Unter hoher Lebensqualität ist nicht unbedingt ein Leben in Luxus zu verstehen, sondern ein Leben, mit dem man selbst zufrieden und glücklich ist. Lebensqualität ist ein Zusammenspiel vieler ganz verschiedener Faktoren, die den Wohlstand und die Zufriedenheit beeinflussen.

... Lesen Sie weiter auf [www.gabal.de/wis-sensarchiv.html](http://www.gabal.de/wis-sensarchiv.html) 

[www.al-baghdadi.de](http://www.al-baghdadi.de)

## Reisekosten NEU ab 2014



Willi Kreh

Um Reisekosten geltend machen zu können, ist es erforderlich, dass es sich um eine vorübergehende Auswärtstätigkeit handelt. Ein Zeitraum

von bis zu 48 Monaten kann als vorübergehend angesehen werden, wenn dies auf einen Zeitraum begrenzt wurde (§ 9 Abs. 4 EStG).

Für eine Reise, die privat und beruflich veranlasst ist, besteht kein Aufteilungsverbot mehr. Die Kosten für den beruflich veranlassten Teil der Reisekosten sind steuerlich abzugsfähig. Im Rahmen der Reisekostenabrechnung können folgende Kosten geltend gemacht werden:

### Fahrtkosten

Fahrtkosten in tatsächlicher Höhe (Nachweise erforderlich) oder Fahrtkosten bei Nutzung eines eigenen Fahrzeuges in tatsächlicher Höhe oder mit der Pauschale von 0,30 EUR pro gefahrenen Kilometer.

### Verpflegungsmehraufwendungen

Bei Auswärtstätigkeiten im Inland sind die Verpflegungsmehraufwendungen nur mit Pauscheträgen anzusetzen, und zwar für jeden Kalendertag der Abwesenheit von der Wohnung und regelmäßigen Arbeitsstätte. Bei einer längerfristigen Auswärtstätigkeit können die Verpflegungsmehraufwendungen nur für die ersten drei Monate geltend gemacht werden.

Für Verpflegungsmehraufwendungen im Inland können folgende Pauschalen angesetzt werden:

Abwesenheit bis 8 Stunden	0 EUR
Abwesenheit von mehr als 8 Std.	12 EUR
Abwesenheit von 24 Stunden	24 EUR


Bei Auswärtstätigkeiten im Ausland wird der Verpflegungsmehraufwand durch Auslandstagegelder berücksichtigt. Diese werden in unterschiedlicher Höhe für jedes einzelne Land vom Bundesministerium für Finanzen veröffentlicht.

### Übernachungskosten

Die Übernachtungskosten können bei einer Auswärtstätigkeit als Reisekosten geltend gemacht werden. Diese Kosten sind durch Rechnungen (Hotel, Pension usw.) nachzuweisen. Diese Kosten unterliegen seit 1. Januar 2010 nur noch mit 7 % der Umsatzsteuer. Sämtliche Nebenleistungen wie Verpflegung, insbesondere Frühstück, Telefon und Internet unterliegen dem allgemeinen Umsatzsteuersatz von 19 %. Es ist darauf zu achten, dass in den Rechnungen sowohl die reinen Übernachtungskosten als auch sämtliche Nebenleistungen gesondert ausgewiesen sein müssen.

Erstattet der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer das Frühstück, so ist die Pauschale für die Verpflegungsmehraufwendungen um 4,80 EUR zu kürzen. Wird vom Arbeitgeber ein Mittag- oder Abendessen bezahlt, so sind die Verpflegungsmehraufwendungen um je 9,60 EUR zu kürzen. Sollten die Kürzungen höher sein als die möglichen Verpflegungsmehraufwendungen, so muss dafür nichts versteuert werden.

### Reisenebenkosten

Hierbei kann es sich um Telefongespräche, Straßenbenutzungsgebühren oder Parkgebühren handeln. Diese Kosten sind durch entsprechende Belege nachzuweisen. 

[www.kreh.de](http://www.kreh.de)  
[www.DieRatingChance.de](http://www.DieRatingChance.de)

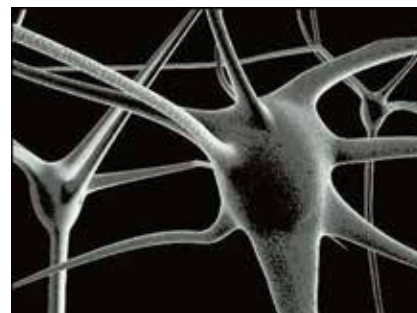


Für die Werbung erhalten Sie als Dankeschön einen GABAL Verlag-Büchergutschein über € 40,00 oder wahlweise € 25,00 Beitragsreduzierung im Folgejahr. Weitere Angebote erhalten Sie von der Geschäftsstelle.


## RG Hannover – Veranstaltungsbericht: Von der ansteckenden Dynamik zwischen unseren Gehirnen

Am 25. April hielt Gaby Baller bei einer Veranstaltung der Regionalgruppe Hannover einen Vortrag über das Phänomen Spiegelneurone. Mit Gaby Baller referierte eine Spezialistin, die sich sowohl mit Führungs- als auch medizinischen Fragen beschäftigt.

Erst seit Kurzem arbeiten Experten, die die Frage beschäftigt, was gute Führungskräfte auszeichnet, mit Gehirnforschern zusammen. Sie wollen gemeinsam lernen und wissen, was biochemisch im Gehirn geschieht, wenn Menschen interagieren. So hat die Forschung vor einigen Jahren die Spiegelneurone entdeckt, von denen das menschliche Gehirn Hunderte Milliarden besitzt.



### Das Faszinosum Spiegelneuron

Spiegelneurone sind Nervenzellen im menschlichen Gehirn, die während des Beobachtens eines Vorgangs erstaunliche Potenziale entfalten: Sie lösen genau die gleichen Impulse aus, die entstünden, wenn sie diese Aktion selbst durchführten, aber wozu? Durch Spiegelneurone lernt der Mensch. Aber die Fähigkeit zu spiegeln braucht einen Partner. Beim Baby ist es die Mutter bzw. eine Bezugsperson, welche die Spiegelneurone aktiviert. Mithilfe der Spiegelneurone lernen Kinder u.a. die Gefühle ... Lesen Sie weiter auf [www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html) 

Gaby Baller



## Der neue Lebensraum im Beruf: Projektleitung mit Profil

**Personalchefs in vielen deutschen Firmen suchen dringend Experten, die sich im Projektmanagement auskennen. Also eine große Chance für alle, die diese Berufsqualifikationen lieben.**

Die Mitarbeiter/-innen der Prolog GmbH sind dafür ausgebildet, alle Angestellten, die sich für diesen neuen Lebensraum entscheiden, in Seminaren, Trainings, Workshops und als Projektleitung auf Zeit in diese Denkweise, das Verhalten und die Umsetzung von Projektmanagement-Methoden einzuführen. Prolog ist seit 30 Jahren mit dieser PM-Thematik am Markt: Prolog ist ein unabhängiges Trainingsinstitut mit hochqualifizierten und erfahrenen Mitarbeitern. Wir stehen für das erfolgreiche Beherrschen der Methoden „Logical Framework“ (von der Zielsetzung bis zum Projektkonzept) und „Techno“ (von der Projektfreigabe zur Projektplanung). Dabei geht es den Teilnehmenden um Methodensicherheit und die Fähigkeit von Moderation und Präsentation. Dabei kommt eine ganz wichtige Erkenntnis dazu: Der neue Lebensraum „Projektleitung mit Profil“ garantiert nach mehreren gelungenen

Projekten eine sichere Zukunft als Führungskraft in der Linie. Beweis: Ein Großteil unserer ehemaligen Seminarteilnehmer ist heute als obere Führungskraft tätig und schickt seine neuen Mitarbeiter/-innen zur Schulung zur Prolog. Einen besseren Beweis für Firmentreue gibt es nicht!

**Was bringt das:** Eine Projektleitung besitzt fünf Eigenschaften, um heute in der rasanten Welt des Projektmanagements bestehen zu können:

1. **Leidenschaftliche Neugierde**
2. **Schlachterprobtes Selbstvertrauen**
3. **Team smarts**
4. **Klarheit und Vereinfachung**
5. **Furchtlosigkeit**

Im Mikrokosmos ist dann alles überschaubar und läuft Schritt für Schritt!



Prolog GmbH · Georgstraße 76 · 26349 Jaderberg  
Tel. 04454 8221 · Fax 04454 532 · info@prolog.de · www.prolog.de

## GfA mit neuem Vorstand

Auf der Mitgliederversammlung am 9. Mai wurde der neue Bundesvorstand gewählt:



GfA-Vorstand

1. Bundesvorsitzender ist Hans-Herbert Knigge (2.v.r.): Außenkontakte, Koordination, 2. Bundesvorsitzender ist Michael Franz: Betreuung der Regionalgruppen, Schatzmeister ist Thomas Nichelmann. Weitere Details siehe [www.gesellschaftsfuer-arbeitswissenschaft.de](http://www.gesellschaftsfuer-arbeitswissenschaft.de).

Herr Knigge ist seit vielen Jahren GABAL Mitglied. Die Kooperation zwischen den Verbänden soll insbesondere auf regionaler Basis ausgebaut werden.

Wir wünschen dem GfA-Vorstand viel Erfolg bei der Neuausrichtung des Verbandes.



## Neue Kooperation

Mit der BWRmed!a – ein Unternehmensbereich des VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG – wurden folgende Mitglieder-Vorteile vereinbart:

Das Fachmagazin PERSONAL IM FOKUS bietet Einblicke und Impulse für eine erfolgreiche HR-Arbeit, mit News aus der Praxis für die Praxis. GABAListen erhalten drei Ausgaben zum Preis von einer, siehe auf: [www.personal-im-fokus.de/gabal](http://www.personal-im-fokus.de/gabal)

### PERSONAL IM FOKUS

Aus- und Weiterbildung aus der Praxis für die Praxis – Mitglieder des GABAL e.V. erhalten mit dem Gutschein-Code Gabal20 einen Rabatt von 20 % auf unser Seminarangebot, siehe [www.praxis-campus.de](http://www.praxis-campus.de)

PraxisCampus  
DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT



# Overcoming the Euro Crisis:

Medium and Long Term Economic Perspectives



27 - 28. März 2014  
Internationale Konferenz  
im Industrie-Club e.V.,  
Elberfelder Str. 6, Düsseldorf

Donnerstag, 27. März, 09:30 - 19:00 Uhr

## „Overcoming the Euro Crisis: Key Issues and Policy Options“

Vorträge und Diskussionen betonen die wirtschaftswissenschaftliche Analyse (in englischer Sprache),

Freitag, 28. März, 09:00 - 14:30 Uhr

## „Nachhaltige Überwindung der Eurokrise und EU-Wirtschaftsaufschwung“

Vorträge und Diskussionen stellen Politikperspektiven in den Vordergrund (in deutscher Sprache).

Weitere Informationen unter: [www.forschungsinstitut.bdvb.de](http://www.forschungsinstitut.bdvb.de)

### Veranstalter:

Forschungsinstitut des Bundesverbandes  
Deutscher Volks- und Betriebswirte e.V.  
in Kooperation mit  
EIIW, Europäisches Institut für Internationale  
Wirtschaftsbeziehungen/Universität Wuppertal



**bdvb**  
Forschungsinstitut



## Stiftung STUFEN zum Erfolg mit neuem Vorstand

Die Entwicklung der Persönlichkeit ist auf dem Weg ins Berufsleben sowie ins Privatleben der entscheidende Schritt. Junge Menschen dabei zu begleiten, hat sich die gemeinnützige Bildungs-Stiftung STUFEN zum Erfolg als Aufgabe gestellt. Das Angebot der Erfolgs-Bausteine der Stiftung hilft jungen Menschen, die eigenen Stärken zu erkennen und in Interaktion mit ihrer Umwelt sinnvoll und gezielt einzusetzen. Weitere Seminar-Bausteine zeigen Wege auf, individuell-optimale Wege der Berufsziel-Entwicklung incl. Erfolgs-Verursachung sowie des Lernens und einer sinnvollen Zeitznutzung zu erkennen und zu beschreiten.




**Wolfgang Braun**, Jurist und Publizist, ist Sprecher des Vorstands der Stiftung STUFEN zum Erfolg. Sein frühes Engagement in der katholischen Jugend hat ihn mit der Bedeutung der Persönlichkeitsentwicklung vertraut gemacht. Im Umgang mit Auszubildenden während seiner beruflichen Laufbahn lernte er die Bedeutung der Persönlichkeitsentwicklung auch von der beruflichen Seite her kennen. Unter diesen Voraussetzungen fand er den Weg zur Stiftung STUFEN zum Erfolg und engagiert sich seit 2012 für deren Zielsetzungen. Zielgruppe seiner Arbeit sind dabei insbesondere Studenten und Auszubildende. Dieses ehrenamtliche Engagement passt zu seiner beruflichen Tätigkeit als Pressesprecher eines Akademiker-Verbandes und Autor sowie Seminarreferent in betriebsverfassungsrechtlichen Fragen. Weitere berufliche Erfahrungen bringt Wolfgang Braun aus seiner parallel zum Studium ausgeübten Tätigkeit als Assistent eines Bundestagsabgeordneten und seiner anschließenden Arbeit als Volontär und Redakteur einer Tageszeitung mit. In der Presse- und

Öffentlichkeitsarbeit war er für einen technisch-naturwissenschaftlichen Fachverband, ein Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus, ein Beratungsunternehmen und 13 Jahre lang in leitender Position für ein Unternehmen der Ernährungswirtschaft tätig. Letztere Position war verbunden mit der Vertretung des Unternehmens in einem Branchenverband, dessen Vorstand Wolfgang Braun angehörte, sowie mit Aufgaben in zwei Aufsichtsräten und einer Gesellschafterversammlung. Als Gast hielt er Vorträge an einer Fachhochschule und gehörte dem Beirat für deren Studiengang Agrarmarketing und -management an.

**Marco Jelic** ist – zusätzlich zum Studium zum Lehramt an Gymnasien – selbstständiger Trainer, Berater und Gestalter. Er ist ehrenamtlicher GABAL Delegierter für die Fachkommission Schule und Bildung des DVWO, seit 2012 ist er auch ehrenamtlich Vorstandsmitglied der Stiftung STUFEN zum Erfolg sowie Qualitäts-Management-Beauftragter des Vorstands. Er gehört der jüngsten Trainergeneration an, da er die Auffassung vertritt, dass ein Studium nicht allein von Theoriebezügen leben sollte, was ihn zur Selbstständigkeit und zur engen Zusammenarbeit mit der Stiftung STUFEN zum Erfolg bewegte. Dem STUFEN-Thema der „Grundlegenden Schlüsselkompetenzen“ schreibt er – aus Sicht des Lernenden und Lehrenden – größte Bedeutung zu, da er in seiner Studien- sowie Lehrpraxis ständig erlebt, wie die Inhalte der STUFEN-Erfolgs-Bausteine entscheidend sind für Erfolg oder Misserfolg eines jeden. Es geht vor allem um persönliche sowie soziale Kompetenz, die im ganzheitlichen Sinn – verstärkt durch eine geplante Bildungsinitiative – als synergetisches Konzept STUFEN zum Erfolg in die deutsche Bildungslandschaft zu integrieren sind.

**Dr. Ingeborg Osthoff** arbeitet als Trainerin und Coach primär für Transfergesellschaften. Insbesondere wenn Menschen unverschiedet ihre Arbeit durch betriebsbedingte Umstrukturierungen oder Betriebsverlagerungen verlieren, ist es umso wichtiger, sie

zu unterstützen und zu begleiten. Wie die Menschen damit umgehen, ist stark von ihrer Persönlichkeit abhängig. Durch die Teilnahme an dem Seminar Persönlichkeit und wertschätzende Kommunikation kam sie erstmals mit dem Konzept und den Inhalten der STUFEN-Bausteine sowie der Stiftung STUFEN zum Erfolg in Berührung. Seit 2011 engagiert sie sich als geschäftsführender Vorstand für die Ziele der Stiftung. Das ehrenamtliche Engagement passt sehr gut zu der Tätigkeit als Trainerin und Coach. 

[www.stufenzumerfolg.de](http://www.stufenzumerfolg.de)

## Rezensionen



Finden Sie auf [www.gabal.de/aktuelle-rezensionen.html](http://www.gabal.de/aktuelle-rezensionen.html) auch Rezensionen zu neu erschienenen Büchern, die weit über Sach- und Fachthemen hinausgehen. Dieses Mal u.a. diese:

### Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern):

Hübner/App: Tue dem Kunden Gutes ... \* Evelyne Keller: Nachhaltigkeit und Beratung im Training \* Maurice Olender: Die Sprachen des Paradieses \* Hackenberg et.al.: Key-Message delivered \* Christian E. Elger: Neuroleadership \* Scheier et.al.: Codes \* Alexander Gehringer: Werben mit Doppelsinn \* Fachmedien in Deutschland 2013 \* Franziska Brandt-Bieseler: Smart-Selling B2B \* Turcsanyi/Schützendorf: Werbewirkung \* Börsenverein: Buch und Buchhandel in Zahlen 2013 \* Jahrbuch der Fachpresse: Fachmedien in Deutschland 2013 \* Rump/Walter (Hsg.): Arbeitswelt 2030 \* Data Becker: webselling – Das große Online Marketing Praxisbuch \* Elsner/Helff/Viebrock (Eds.): Films, Graphic Novels & Visuals. Fremdsprachendidaktik \* Hannes Sieber: Beratung oder Therapie? \* Tim Taxis: Heiß auf Kaltakquise \* Markus Rimser (Hsg.): Skills für Trainer \* Bernardo Stamateas:

Toxische Typen \* Viktor Lau: Schwarzbuch Personalentwicklung \* Margaret Heckel: Aus Erfahrung Gut – wie die Älteren die Arbeitswelt erneuern \* Gino Cremer: Das WordPress Praxishandbuch \* Ebner/Schön (Hsg.): L3T Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien \* Ludwig/Düll: Arbeitsmarkt 2030 \* Sabine Seufert: Bildungsmanagement \* Ralf Besser et. al.: Abenteuer aus der Trainerhöhle \* Ulrich Huse: Verlagsmarketing \* Michael Firnkes: Professionelle Webtexte \* Karin Beutelschmidt et al: Facilitating Change \* Gudrun Fey: Sicher und überzeugend präsentieren \* Baetzgen/Tropp (Hg): Brand Content \* Frauke Bilger et al. (Hg.): Weiterbildungsverhalten in Deutschland \*

**Weiterbildung (Persönliches Wachstum):**

Wynn/Coolidge: Denken wie ein Neanderthaler \* Rupert Stadler: Erfolg im digitalen Zeitalter \* Carsten Knop: amazon kennt dich schon \* E.O.Wilson: Die soziale Eroberung der Erde \* Stern/Neubauer: Intelligenz – Große Unterschiede und ihre Folgen \* Menke/Rebentisch: Kreation und Depression \* Steven Johnson: Wo gute Ideen herkommen \* Sonja Radatz: Weiterbildung der Weiterbildung \* Gerhard Vollmer: Was können wir wissen? Bd. 1+2 \* Martina Schwingenstein: Der Sozialunternehmer \* Nana Koschnick: Performing Mobility \* Dollinger/Hogrefe: PocketGuide Business-Coach \* Josef Kraus: Helikopter-Eltern \* Friedrich Denk: Wer liest, kommt weiter \* Roman Stöger: Toolbox für Manager \* Helmut Flaschar: Aristoteles – Lehrer des Abendlandes \* Christian Stang: Wo hat der Rauhaardackel sein h gelassen? \* Udo Grube: Mein Weg zum bewussten Leben \* Pam Grout: E2 \* Lisa B. Marshall: Sei smart! \* Language and Cognition: special issue „evolution of language“ \* Neuland/Peschel: Einführung in die Sprachdidaktik \* Bernhard Möstl: Der Weg des Tigers \* Werner Huemer: Über den Kopf hinaus \* Christian Zippel: Leider geil, fett & faul \* Anna Stuhldreher: Wittgensteins Sprachspiel der Emotionen \* Hermann T. Krobath: Werte \* Nassim Taleb: Umgang mit Unwissen \* Renz-Polster, Herbert / Hüther, Gerald: Wie Kinder heute wachsen \* Detlev


Blenk: Inhalte auf den Punkt gebracht \* Devora Zack: Führung für Führungs-Hasser \* Sabine F. Gutzeit, Anna Neubauer: Auf Ihre Stimme kommt es an! \* Stephen R. Covey: Seine Weisheiten und Prinzipien \*

**Sachbuch:**

Niall Ferguson: Der Niedergang des Westens \* Fuhrhop/Peters: Einführung in die Phonologie \* Wolfgang Ullrich: Alles nur Konsum \* Claudia Brockmann: Warum Menschen töten \* Marcus Gabriel: Warum es die Welt nicht gibt \* Geschichtsforschung, Mitteilungen 121/1: Rezensionswesen \* Taschen: Art Now Vol. 4 \* Christian Y. Schmidt: Im Jahr des Hasendrachen \* Daniel Everett: Die größte Erfindung der Menschheit (Sprache) \* Nicole Karafyllis: Putzen als Passion \* Schirmohammadi: Tiermedizin für Einsteiger \* Siegfried Müller: Effektives Gewichtsmanagement \* Hans-Ulrich Grimm: Chemie im Essen \* Günter Karl Bose: Das Ende einer Last \* Stephen Emmott: Zehn Milliarden \* Gabriele Pauli: Die rote Rebellen \* Bernd Imgrund: 111 Kölner Orte ... (und weitere) \* Ulrich Hemel: Die Wirtschaft ist für den Menschen da \* Greven: Köln – die 100 schönsten Seiten \* C.S. Forester: Tödliche Ohnmacht \* Christopher Clark: Die Schlafwandler \* Joachim Käppner: Berthold Beitz – die Biographie \* Christian Schüle: Wie wir sterben lernen \* Franz Josef Strauß: Mein Tagebuch ... \* Peter Auer (Hsg.): Sprachwissenschaft \* Wolf-D. Becken: Das kleine Buch vom Krebs \* Otto Schneider: Die Ferien-Macher \* Nicole Sehl: Nie wieder Stapel \* Petra Chuseil: Finde dein Lebenstempo \*

**Unterhaltung:**

Richard Dübells: Allerheiligen \* Tania Carver: Stirb, mein Prinz \* Jörg Maurer: Unterholz \* Ned Beaman: Egon Loesers erstaunlicher Mechanismus ... \* John Verdon: Gute Nacht \* Derek Miller: Ein seltsamer Ort zum Sterben \* Frl.Krise/Fr.Freitag: Der Altmann ist tot \* Marc Raabe: Der Schock \* Christiane Güth: Alle Wege führen nach Morden \* Stephen King: Der Anschlag \* Arne Dahl: Bußestunde \* Lissa Price: Enders \* Ruth Rendell: Des Finders Lohn \*

Wolfram Fleischhauer: Schweigend steht der Wald \* James Salter: Alles was ist \* John Williams: Stoner \* Daniel Kehlmann: F \* Ben Berkeley: Ich bin dein Mörder \* Elena Sender: Wehrlos \* Guillaume Musso: Sieben Jahre später \* Sabine Durrant: Ich bin unschuldig \* T.C. Boyle: San Miguel \* Sabine Kornbichler: Das Verstummen der Krähe \* Friedrich Ani: M \* Sara J. Henry: Ein Herzschlag bis zum Tod \* Paul Grothe: Tödlicher Steinhang \* Joel Dicker: Die Wahrheit über den Fall Harry Quebert \* Carla & Vilhelm Hansen: Petzi – die gesammelten Reiseabenteuer \* Moacyr Scliar: Kafkas Leoparden \* Nele Neuhaus: Böser Wolf \* Beate Bößl: Kunstfehler \* Lee Child: 61 Stunden \* Reginald Hill: Rache verjährt nicht \* Ben Schotts Schottenfreude \* Elias Lönnort, übersetzt von Gisbert Jänicke: Kalewala \* Kathy Reichs: Totengeld \* Jo Nesbo: Koma \* Samantha Shannon: The Bone Season – Die Träumerin \* Guillaume Musso: Ein Engel im Winter \* Marco Malvadi: Toskanische Verhältnisse \* Michael Kibler: Opfergrube \* John Grisham: Der Überfall \* Stephen King: Doctor Sleep \* Edith Wharton: Dämmerschlaf \* 

**Veranstaltungen**

Berichte auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de) und im Newsletter



Nachbericht zur SeLC (erstmal veröffentlicht via Sonder-E-Letter zum HIT 2013 in Mainz):

**Weiterbildung: elektronisch in Bewegung?!**

Sich aus- und fortbilden in mundgerechten „Häppchen“, wann und von wo aus Sie das möchten: Das ist die Aussage von eLearning-Anbietern, seien es Webinare / Webtalks (auch von GABAL!) / Webcasts, seien es Apps fürs Smartphone. Hier wie dort ist die Frage zu stellen: Was haben meine Kunden / Teilnehmer davon? Was habe ich (als Trainer ...) davon?

Was kostet das? Wie elektronische Unterstützung funktionieren kann, das war Thema der diesjährigen SeLC in Zürich, der 4. Swiss eLearning Conference, veranstaltet am 9. und 10. April 2013. Ein besonderes Erleben entstand für mich dadurch, dass ich kurzfristig umplanen musste – und so diverse Workshops und Vorträge @home-office am PC verfolgt habe. Hier einige Summaries zu „Anwendungen und Nutzen von Lernvideos, virtuellen Klassenräumen und Augmented Reality Applikationen“. Weiterlesen im Blog.

### Medientage München 2013:

*Kurzbericht von Hanspeter Reiter*

Das Motto dieses Jahres zeigte klar „wo es langgeht“ aus Sicht der Konferenz-Macher: „Mobile Life: Medien - Werbung – Gesellschaft“.

Mit Themen, die auch und gerade uns Weiterbildungner direkt (be)treffen, wo und wie wir auch tätig sein mögen: Digitale Medien und Kanäle wachsen mehr und mehr zusammen, womit aktuell vor allem „das Fernsehen“ zu tun hat, dem aus dem Internet mehr und mehr Konkurrenz zuwächst – und nun auch noch über mobile. Zwar nutzen Ältere stark Smartphone und Tablet, doch vor allem für die nachwachsende und langsam erwachsen werdende Jugend (Generation Y) gilt, so die Tagung: „Entweder online, schlafen oder tot“.

Was das z.B. mit E-Learning zu tun hat, sollte uns beschäftigen: Dazu lege ich im neuen Jahr einen ausführlichen Artikel vor, der auf Anforderung für GABAListen (als pdf) erhältlich sein wird, geschrieben fürs Verlagshandbuch (input-verlag.de). Wer mehr erfahren will, schaue auf <http://www.medientage.de//mediathek.php> – dort gibt es Resümees zu den über 100 Panels sowie pdf und Videos von einigen Vorträgen zur freien Kenntnis! Save the date: Medientage 2014 vom 22. bis 24. Oktober. Weiterlesen im Blog.

Hanspeter Reiter  
[www.dialogprofi.de](http://www.dialogprofi.de)

## Mitglieder aktiv

Berichte bzw. Meldungen zu den Aktivitäten unserer Mitglieder auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de).

Präsentieren Sie sich mit Ihrer persönlichen Online-Visitenkarte und verbessern Sie Ihre Präsenz im Internet. Zeigen Sie sich für Ihre Kunden und Partner auf der GABAL Homepage. Verbessern Sie ganz nebenbei Ihre Position in den relevanten Suchmaschinen. Loggen Sie sich dafür auf [www.gabal.de/login.html](http://www.gabal.de/login.html) ein.

Wir begrüßen die neuen GABAL Mitglieder:

Rabih A. Karim  
[www.proapollo.de](http://www.proapollo.de)

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Bernd Albrecht

Torsten Alpers  
[www.torstenalpers.de](http://www.torstenalpers.de)

M.A. Oliver Caspers  
[www.sybest.de](http://www.sybest.de)

Silke Caspers  
[www.sybest.de](http://www.sybest.de)

Mag. Karl Drack  
[www.emkarldrack.de](http://www.emkarldrack.de)

Hans-Andreas Fein  
[www.andreasfeinmarketing.de](http://www.andreasfeinmarketing.de)

Dipl.-Vw., MSc Margret Fischer  
[www.coaching-heidelberg.de](http://www.coaching-heidelberg.de)

Dipl.- Theol. Reinhard Fukerider  
[www.fukerider.com](http://www.fukerider.com)

Dr. Christian Glitzner  
[www.glitzner.com](http://www.glitzner.com)

Jörg Göhringer  
[www.profilkon.de](http://www.profilkon.de)

Antje Heimsoeth  
[www.business-mentaltrainer.eu](http://www.business-mentaltrainer.eu)

Dipl.-Kfm. Daniel Klink  
[www.klink-expertise.com](http://www.klink-expertise.com)

Dipl.-Kulturwirt (Univ.) Hans König  
[www.kommtraining.com](http://www.kommtraining.com)

Margit Kopf  
[www.kopfcoaching.com](http://www.kopfcoaching.com)

Dipl.-Bw. Holger Krebs  
[www.YouMagnus.de](http://www.YouMagnus.de)

Mag. Antje Krüger  
[www.iik-duesseldorf.de](http://www.iik-duesseldorf.de)

Dipl.-Übersetzerin Kerstin Kuczewski  
[www.kuczewski-training.de](http://www.kuczewski-training.de)

Dipl.-Bw. (FH) Heidi Lensing  
[www.b2advance.com](http://www.b2advance.com)

Silke Maier  
[www.webberatung.info](http://www.webberatung.info)

Dipl.-Ing. (FH) Hermann Müller  
[www.mplusco.de](http://www.mplusco.de)

Almut Schleifenbaum  
[www.kanzlei-schleifenbaum.de](http://www.kanzlei-schleifenbaum.de)

Dipl.-Kffr., M.A. Gerda Schneider  
[www.bausteine-seminare.de](http://www.bausteine-seminare.de)

Dipl.-Sportwiss. Jochen Sell  
[www.erfahrungssache.de](http://www.erfahrungssache.de)

Achim Seyfarth  
[www.dreamteam-manager.de](http://www.dreamteam-manager.de)

Dipl.-Psych. Christa Traczinski

Dipl.-Soz.Päd. Michael von Knobloch  
[www.salus-gesellschaft.net](http://www.salus-gesellschaft.net)

Anke von Platen  
[www.sciencetransfer.com](http://www.sciencetransfer.com)

Tobias Voss  
[www.metalogacademy.de](http://www.metalogacademy.de)

M.A. Torsten Werner

Klaus Wolf  
[www.impuls.com](http://www.impuls.com)


Dr. Dagmar Zißler-Gürtler  
[www.chinesign.de](http://www.chinesign.de)

Herzlich willkommen! 

## 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](http://www.gabal.de) (Service/Downloads) heruntergeladen oder bei der Geschäftsstelle angefordert werden. 

## Bewegte Weiterbildung: Beim Herbst-Impulstag kam einiges und alle Anwesenden ziemlich in Bewegung

Zugegeben, es hat sehr lange gedauert, bis ich mich zum Impulstag am 26. Oktober in Mainz angemeldet habe. Und wenn Hanspeter Reiter, Sprecher des GABAL Vorstands, da nicht ein bisschen nachgeholfen hätte, ich hätte eine ganze Menge verpasst.

Am Freitagabend kam ich dann etwas spät zum „Get-together“ im Erbacher Hof in Mainz an.



*Professor Hardy Wagner (links teilweise verdeckt) diskutiert am Vorabend mit den jüngsten Teilnehmern*

Eher durch „Zufall“ (das Buffet war im Nachbarraum aufgebaut) setzte ich mich an den Tisch, an dem auch der Gründer von GABAL e.V., Professor Hardy Wagner, saß. Ich wurde als „Neuer“ herzlichst aufgenommen und dachte sofort, „persönliche Gastfreundschaft und Kommunikation ist doch viel schöner als Kommunikation in den sozialen Netzen“. Die jüngsten Teilnehmer des Impulstages, ein junges Ehepaar, saßen auch an diesem Tisch und diskutierten angeregt mit dem wohl ältesten Teilnehmer. Überhaupt, kein Tablet und kein „Daddeln“ mit dem Handy störten die persönlichen Gespräche – einfach mal wieder miteinander reden. Ungewohnt und einfach klasse.

### Der Impulstag

Am Samstagmorgen, pünktlich um 9.00 Uhr, begann der Herbst-Impulstag. Das Thema: „Bewegte Weiterbildung“.



*Hanspeter Reiter und „Dagmar“ begrüßen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer*

Hanspeter Reiter begrüßte – und wurde bei der Vorstellung seines Programms sofort gestört von „Dagmar“, einer „Kunstfigur“, hinter der sich die Referentin Barbara Messer verbarg, die später noch einen für mich beeindruckenden Vortrag halten sollte. „Dagmar“ brachte die Teilnehmerinnen und Teilnehmer im wahrsten Sinne in Bewegung, und nach 7 Minuten waren alle wach und „per Du“.

Ich saß in der ersten Reihe und schaute mich mal vorsichtig um. Außer mir hatte nur noch ein einziger Kollege einen Tabletcomputer, mit dem er sich Notizen machte – alle anderen schrieben auf den guten alten Spiralblöcken fleißig mit. Die Vorträge begannen. Vorweg, alle Vorträge waren gut, bis auf einen: Dieser Referent hatte am Abend vorher sehr kurzfristig abgesagt und damit den Veranstalter doch in kleinere „Schwierigkeiten“ gebracht. Und ausgerechnet dieser Referent hatte das Thema „Weiterbildung – Ohne Social Media geht es nicht“. Damit kam „Weiterbildung mit Social Media“ erst einmal bei diesem Impulstag gar nicht vor, und ich habe es auch nicht wirklich vermisst. Warum auch, was und wie kann man (sich) mit Facebook und Co. denn „bewegen“?

### „Trends in der Weiterbildung“

war das Thema des Eröffnungsvortrags von Karl Kaiblinger aus Österreich.



*Karl Kaiblinger li.*

„Die Ausbildung von Führungskräften, das Binden und Motivieren von Leistungsträgern sind momentan die wichtigsten Trends“, so sein Credo. Und er belegte seine Aussagen mit Zahlen aus verschiedenen Studien aus Österreich und Deutschland.



*Dr. Tobias Büser*

Dr. Tobias Büsers Vortrag bediente das Thema

### „Bewegende Bewegung – neue Handlungskompetenzen erlernen aus der Sicht der Hirnforschung“.

„Das Gehirn ist ein Problemlösungsinstrument“, mit diesem Zitat von Gerald Hüther begann der Vortrag und daraus folgernd: „Halten Sie Ihr Gehirn also in Bewegung und lassen Sie es nicht verkümmern.“ Dies bedeutet natürlich, dass Führungskräfte in den Unternehmen dafür sorgen sollten, dass die Gehirne der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bewegt werden. Das liegt aber offenbar in vielen Unternehmen im Argen, was Dr. Tobias Büser durch Ergebnisse seiner Studie belegte. Statt Social Media gab es dann „Atem-Bewegungen“.

### „Atem, Klang und Bewegung“

war die Überschrift des Vortrages von Veronika Langguth.



*Veronika Langguth*

Eigentlich war es kein Vortrag, sondern interessante Übungen für uns und von uns allen. Wir erlebten, was Verkrampfen mit At-

men zu tun hat, dass Gähnen gut tun kann, Beobachten, Nachspüren, in sich Hineinhören beim Atmen. Klasse Übungen oder wie Veronika sagte: „Es sind alles pieps einfache Sachen, man muss es nur machen.“

Sylvia Kéré Wellensiek, ihr Thema war



Sylvia Kéré Wellensiek

### „Den ganzen Mensch bewegen“,

lud uns dann unter anderem zu Zweiergesprächen in den Klostergarten ein.

Im vertraulichen Zwiesgespräch lernten wir über Gefühle zu reden und auch darüber, warum es uns gut geht oder warum es uns nicht so gut geht.

Total begeistert war ich von den Präsentationen, bei denen es um Lernspiele und spielerische Lernmethoden ging.



Barbara Messer und ihre Wäscheleine mit den angeklammerten Tipps und Ergebnissen

Da war z.B. Barbara Messer, die auch zweimal als „Dagmar“ ihren Auftritt hatte. Ihr Workshop:

### „Merkwürdig trainieren – Merkwürdige Lernarrangements“.

Barbara („wir sind jetzt alle per Du“) zeigte, wie man mit „Tagebuch schreiben“, „Tagebuch vorlesen“, erweiterten „Stadt-Land-Fluss-Spielen“ und einer einfachen Wäscheleine, die von zwei kräftigen Männern, Freiwillige aus der Teilnehmerrunde, ca. 30 Minuten lang gespannt gehalten werden

sollte (versuchen Sie das doch selbst mal), ein tolles Training gestaltet. Und das einprägsam, effektiv und sehr kostengünstig.



Der „Pappschachtel-Mann“ Axel Rachow in seinem Element

Axel Rachow, der „Pappschachtel-Mann“, zeigte uns, wie man mit Pappkartons, Styropor- und Kunststoffplatten und einem alten Koffer mit willkürlich gesammelten Utensilien ein superinteressantes Lernumfeld schaffen kann. Sein Thema:

### „Ganz einfach mit Fakten spielen“.

Die Lernenden „arbeiten“ mit der Trainerin und dem Trainer mit den genannten Materialien. Wenn dann auch noch aus einem handelsüblichen langweiligen Flipchart ein (fast) 3-dimensionaler „Baum der Erkenntnis“ entsteht, dann ist jede und jeder begeistert. Zugegeben, Axel kann auch klasse malen und zeichnen, was den Pappkartons, Styroporplatten und dem Flipchart zusätzlich ein tolles buntes Aussehen gibt.

Wem das alles zu viel Arbeit in der Vorbereitung der Seminare ist, empfehle ich Steffen Powoden. Sein Thema (leider etwas kompliziert formuliert):

### „Interaktionsmetaphern im Training“.

Steffen stellte eine ganze Palette von fertigen Lernspielen vor und ließ uns damit auch spielen. Da gab es Spiele für die Kundenkommunikation, Kundenorientierung, Teamentwicklung, Projektmanagement, Konfliktlösung usw.

Steffen und sein Team bieten auch Seminare zur Bedienung der Spiele an. Die Spiele sind gut durchdacht, fertig und sofort einsetzbar. Und das Wichtigste: Diese Seminare geben mit Sicherheit Impulse, an die man sich noch später erinnern wird, und sind interessanter als Beamerpräsentationen.



Teambuilding mit Turm bauen mit Klötzchen trainieren. Wer am falschen Ende zieht, hat verloren


Zum Schluss gab es dann noch einmal Bewegungspower pur mit dem ehemaligen Sprinter von Bayer-Leverkusen Clifford Opoku-Afari. „Energielevel, Vitalität und Leistungssteigerung steigern –

### Teampower beginnt bei jedem.



Clifford Opoku-Afari

Cliff hielt uns ganz schön auf Trab mit seinen Übungen, was auch bedeutete, dass keiner von uns das Ende des Herbst-Impulstages 2013 verschlafen konnte. Er machte natürlich alle Übungen vor, hatte allerdings einen entscheidenden Vorteil gegenüber uns – seine supergeilen Hightech-Nike-Sportschuhe. Die hatten wir ja nicht, und dafür haben wir uns doch alle klasse geschlagen, oder Cliff?

**Apropos: Ich freue mich schon auf den Frühjahrs-Impulstag 2014 in Hannover ...** 

Günter Greff, [www.ggreff.de](http://www.ggreff.de)  
seit Kurzem neu bei GABAL dabei

Beachten Sie auch den Veranstaltungsbericht „Bewegte Weiterbildung“ von Dieter Gellermann in unserem Blog.

## GABAL Mitglieder genießen viele Vorteile „auf Wunsch“:

- **Legamaster:** 15 % auf die Katalog-Angebote
- **METALOG:** 50 % auf Workshop-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, BDVT, GfA, GPM) und Veranstalter
- **Seminarportal.de:** 25 % für GABAListen
- 20 % Nachlass auf die Medien des **GABAL Verlags** und von **JÜNGER Medien** (über den jährlichen Büchergutschein hinaus!)
- **Spotlight-Verlag:** 30 % auf Abos aller Sprachen-Magazine
- 10 % Ermäßigung auf die **DISG®**-Trainerzertifizierung
- 20 % Ermäßigung auf die **STUDAY-Video-Präsenz**
- **personalmagazin:** zwei kostenlose Kennenlern-Exemplare
- **PERSONAL IM FOKUS:** Drei Ausgaben zum Preis von einer
- **PraxisCampus:** 20% Rabatt auf alle Seminare
- **White Papers** auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de)
- **Mitglieder-Links** auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de)
- **GABAL Webtalks**
- Sonderkonditionen auf die Zertifizierung **DVVO Qualitäts-Siegel**

### Weitere Zusatz-Vorteile sowie die Rabatt-Codes auf:

[www.gabal.de/partner.php](http://www.gabal.de/partner.php)

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 108,- €

## Regionalgruppe Rhein/Ruhr unter neuer Leitung

Zum 1.1.2014 wird Oliver Schumacher die Gruppenleitung Rhein/Ruhr übernehmen. Nachdem Bettina Walker vier Jahre die Gruppe erfolgreich leitete, wollte sie diese Funktion nun aus beruflichen Gründen abgeben. Weiterhin an Bord bleibt Gudrun Böker, die schon Frau Walker zur Seite als Co-Leiterin stand.



Oliver Schumacher

Oliver Schumacher ist Trainer für Verkaufserfolge. Der vierfache Buchautor ist seit rund zwei Jahren Mitglied beim GABAL e.V. und auch Co-Moderator der GABAL XING-Gruppe.

Oliver Schumacher möchte für die Mitglieder nicht nur Vorträge organisieren, sondern auch die Vernetzung und Bekanntmachung untereinander forcieren. Darum sind beispielsweise Formate wie Business-Speeddating-Veranstaltungen geplant, wo nach einem bestimmten System alle Teilnehmer miteinander ins Gespräch kommen.

Wer Vorträge halten möchte oder Tipps und Anregungen hat, ist herzlich eingeladen, sich bei Oliver Schumacher zu melden: [oliver-schumacher@gabal.de](mailto:oliver-schumacher@gabal.de)

Oliver Schumacher, M.A.  
Trainer für Verkaufserfolge  
Katharinenstraße 3  
49809 Lingen (Ems)  
Tel.: 0591 6104416  
Mobil: 0151 26705555

[www.oliver-schumacher.de](http://www.oliver-schumacher.de)

## RG Rheinland Jahresplanung 2014

jeweils um 18 Uhr im Raum Köln:

27.01., 06.03., 05.05., 07.08., 02.10., 27.11.

Referenten und Themen soweit fixiert siehe auf <http://www.gabal.de/rheinland.html>.

## RG Stuttgart/Mittl. Neckar

Zum 4. Mal in Folge begrüßte Monika Heilmann den Geschäftsführer von Speakers Excellence, Gerd Kulhavy, zu einem spannenden Abend.



Gerd Kulhavy und Monika Heilmann

Er begeisterte die über 70 Teilnehmenden mit seinen Insiderkenntnissen in seinem Vortrag „Die Erfolgsgesetze der besten Trainer und ihre unwiderstehliche Wirkung“ und gab einen Einblick, wie Trainer und Trainerinnen ihre einzigartige Positionierung finden können, um den Bekanntheitsgrad zu erhöhen, höhere Tagessätze zu erzielen und eine Marke zu werden. Er gab konkrete Tipps, wie beispielsweise TOP-Trainer ihre Themen finden, wie die Presse auf sie aufmerksam wird und wie sie sich in ihrer Nische positionieren können! Alles in allem bot der Vortrag einen Fundus für einen dauerhaften Erfolg! Danke an Gerd Kulhavy und bis zum nächsten Jahr???

### Erste Termine in 2014:

**Am 20.02., ab 18:30 Uhr in Stuttgart, zwei Vorträge: „Warm anziehen bei der Kaltakquise ...“ von Angelika Resch-Ebinger und „Die Methoden-Kartothek“ von Jan-Torsten Kohrs.**

**Am 09.04. „Überzeugen ohne Sachargumente?“ mit Dr. Gudrun Fey.**

Monika Heilmann  
[www.cowimo.de](http://www.cowimo.de)

## Adressenliste

### GABAL Vorstand/Fachbereiche

#### Sprecher des Vorstands

Hanspeter Reiter  
Corkstr. 16a, D-51103 Köln  
Fon 0172 - 89 08 260  
hanspeter.reiter@gabal.de

- **PR/Kooperationen**  
Koordination Geschäftsstelle

#### Stellvertreterin

Christiane Wittig  
Heidestr. 4, D-85757 Karlsfeld  
Fon 081 31 - 292 22 36  
christiane.wittig@gabal.de

- **Veranstaltungen/Messen/Regionalgruppen**

#### Vorstandsmitglieder

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

- **Koordination GABAL Verlag**

Willi Kreh  
Dieselstr. 12, D-61191 Rosbach v. d. Höhe  
Fon 060 03 - 9 142-0, Fax -22  
willi.kreh@gabal.de

- **Finanzen/Strategie**

Bettina Walker  
Listerstr. 4, D-45147 Essen  
Fon 02 01 - 72 65 8-84, Fax -86  
bettina.walker@gabal.de

- **Qualität**

#### Ehrenvorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner  
Richthofenstr. 12, D-76831 Billigheim  
Fon 063 49 - 99 64 55, Fax - 99 64 56  
hardy.wagner@gabal.de

- **STUFEN zum Erfolg**

### GABAL Regionalgruppen

#### RG Allgäu (Ansprechpartner)

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

#### RG Berlin-Brandenburg

Anfragen bitte an info@gabal.de

#### RG Franken

Anfragen bitte an info@gabal.de

#### RG Hannover

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

#### RG Nord

Anfragen an rg-nord@gabal.de

#### RG Oberbayern

Kirsten Lamprechter,  
Christiane Wittig  
Fon 089 - 6 01 31 04  
christiane.wittig@gabal.de

#### RG Osthessen (Ansprechpartnerin)

Dr. Gudrun Schwegler  
Fon 06 61 - 25 05 55 33  
rg-osthessen@gabal.de

#### RG Mitteldeutschland

Dr. Christine Schubert  
Fon 0 34 43 - 39 35-0  
rg-mitteldeutschland@gabal.de

#### RG Rheinland

Prof. Dr. Michael Bernecker, Holger Krebs  
Fon 02 21 - 99 55 5-100  
michael.bernecker@gabal.de

#### RG Rhein-Main

Tobias Christian Würtz, Matthias Böhme  
Fon 06 11 - 181 77 39  
rg-rhein-main@gabal.de

#### RG Rhein-Neckar

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

#### RG Rhein-Ruhr

Oliver Schumacher  
Fon 0 591 - 610 44 16  
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/Mittl. Neckar

Monika Heilmann  
Fon 07 11 - 7 54 34 34, Fax - 44 0 94 11  
rg-stuttgart@gabal.de

#### RG Südwest

Anfragen bitte an info@gabal.de

### Internationale Ansprechpartner

#### GABAL Österreich

Dr. Claudia Dostal  
Headoffice brainbox®  
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straßengel  
Fon +43 (0)3124 - 511-83  
oesterreich@gabal.de

#### GABAL Schweiz

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

## GABAL Service

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

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

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

## Impressum

### Herausgeber und Vertrieb:

**GABAL®** – Gesellschaft zur Förderung  
Angewandter Betriebswirtschaft und  
Aktivierender Lehr- und Lernmethoden in  
Hochschule und Praxis e.V.

#### Bundesgeschäftsstelle

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

### Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00–14.00 Uhr

### Bankverbindung:

HypoVereinsbank Mainz  
IBAN: DE73550204864430372799  
SWIFT(BIC): HYVEDEMM486

### Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantw.),  
Erna Theresia Schäfer

### Beilage:

Flyer Frühjahrs-Impulstag 2014

### Druckkoordination und Versand:

Laserline Berlin

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

### Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse:

15.03.2014

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.

# In diesen Büchern steckt Erfolg!



Der GABAL Verlag bietet informatives Lesevergnügen und unterhaltsame Ratgeber zu allen wichtigen Themen rund um Ihre berufliche und persönliche Aus- und Weiterbildung.



ISBN 978-3-86936-509-1



ISBN 978-3-86936-510-7



ISBN 978-3-86936-517-6



ISBN 978-3-86936-512-1



ISBN 978-3-86936-514-5



ISBN 978-3-86936-516-9

Wir gehen neue Wege in Wirtschaft und Weiterbildung – gehen Sie mit!  
[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de) [info@gabal-verlag.de](mailto:info@gabal-verlag.de) Telefon +49 69 830066-0 Telefax +49 69 830066-66

# GABAL