

Für Ihre erfolgreiche Unternehmens- und Persönlichkeitsentwicklung.
Eine unentgeltliche Leistung für Mitglieder und Freunde des GABAL e.V.

Editorial 2

Inhalt

Aktuelles

Das lernorientierte
Qualitätsmodell 3

Szene

Change Management –
Signale des Marktes
als Auslöser für Veränderungen 4

Literatur

Unternehmenstheater
in der Praxis 7
book@web 8

Tools/Methoden

Persönlichkeitsmodelle:
Erkenntogramm® 9

Kooperationen

Kooperationstreff der
Weiterbildungsverbände 11
STB 2002 11

Aktivitäten

GABAL Junior-Ticket 12
Regionalgruppen 13
Projekte/Arbeitskreise 14

Service

Adressenliste 15
Impressum 15
Veranstaltungskalender 16

Das GABAL-Netzwerk!



*Wir vernetzen uns über Symposien, Regionalgruppen, Arbeitskreise
und über unsere Homepage www.gabal.de*

Editorial



Liebe GABAL-Mitglieder,

was wäre das Leben, hätten wir nicht den Mut etwas zu riskieren (van Gogh). „Neues wagen“, das könnte auch das Motto für unsere Präsenz auf der **Bildungsmesse in Köln am 22./23. Februar** sein: Wir verzichten erstmals auf ein eigenes Symposium und integrieren unsere Aktivitäten in das Programm der Bildungsmesse. Sie haben damit die Möglichkeit, nicht nur an unseren Veranstaltungen teilzunehmen, sondern auch andere Aussteller und andere Vorträge zu besuchen. Wir würden uns freuen, viele Mitglieder bei unseren Veranstaltungen und an unserem Stand beim GABAL-Verlag begrüßen zu können. War es das richtige Angebot? Sollten wir auch auf zukünftigen Bildungsmessen präsent sein? Was sollten wir beim nächsten Mal anders machen? Für Ihre Rückmeldung wären wir Ihnen sehr dankbar, damit wir sie bei zukünftigen Entscheidungen berücksichtigen können.

„Ist Weiterbildung für die Katz?“

Mit diesem Themenschwerpunkt haben wir wieder ein wichtiges Thema frühzeitig aufgegriffen. Die Bundesbildungsministerin hat Mitte Januar die Absicht erklärt, die Bildungsangebote in Deutschland in unabhängigen Tests unter die Lupe zu nehmen und will mit dieser Aufgabe die Stiftung Warentest beauftragen. Ziel ist es, durch die Überprüfung des großen Bildungsangebotes den Ver-

braucher eine Hilfestellung zu geben und zudem verspricht sie sich davon einen Anreiz für die Anbieter, die Qualität der Kurse zu verbessern. Doch wie lässt sich Qualität von Weiterbildung messen? So wie Staubsauger oder Orangensaft? Und als Ergebnis: Getestet wurden 21 Seminaranbieter, davon 5 mit gut, 7 mit befriedigend ..., das GABAL Seminar erhielt die Note gut?

Aufgrund der ersten Informationen sollen als Prüfkriterien beispielsweise die Betreuung, die verwendeten Materialien und die Organisation dienen. Dies klingt noch nicht sonderlich zielführend. Was ist mit den Aspekten

- Qualifikation des Trainers,
- aktive Lehrmethoden,
- Transferorientierung des Seminars und
- letztlich der praktischen Umsetzung?

Wir möchten mit unseren Beiträgen auf der **Bildungsmesse in Köln am 22./23. Februar die Diskussion anregen**: Mit der Expertendiskussion unter Leitung des Chefredakteurs von *wirtschaft & Weiterbildung*, Herrn Martin Pichler und den Vorträgen und Workshops von Herrn Ralf Besser zum Thema Transfer, sowie von Frau Dr. Eheses zum Modell der lernerorientierten Qualitätsentwicklung und Herrn Wolfgang Sutterlüti mit einem Modellentwurf für ergebnisorientiertes Qualitätsmanagement.

Das **Herbstsymposium am 25./26. Oktober in Fulda** wird auch zu dem Schwerpunkt Effektivität und Effizienz der Weiterbildung durchgeführt. Unter dem (Arbeits-)Titel **„Kompetenz entwickeln – Zukunftsfähigkeit sichern“** wollen wir das Thema sowohl aus der Sicht der Mitarbeiter als auch aus der Sicht der Organisation angehen. Denn es erscheint angesichts des Ergebnisses von Prof. Staudt und Dr. Kriegsmann vom

Institut für angewandte Innovationsforschung in Bochum: **„Weiterbildung zu 50% nutzlos“** notwendig, das Thema weiter zu vertiefen:

Welche Kompetenzen benötigen Mitarbeiter um jobtauglich zu bleiben? Bei den Mitarbeitern entsteht Frust, wenn sie das Erlernete nicht in die Praxis umsetzen können, für die Unternehmen sind es vergeudete Ressourcen. Ein Schwerpunkt wird daher das Controlling von Weiterbildungsaktivitäten sein. Weiterhin werde ich besonderen Wert auf den Transferaspekt legen, Stammgruppen sind bereits als Instrument der Transfersicherung vorgesehen. Erste Ideen sind vorhanden und erste Kontakte sind geknüpft, wenn Sie weitere Vorschläge haben, ich freue mich über Ihre Anregungen.

Herzliche Grüße aus Hannover

Wolfgang Neumann

Wolfgang Neumann
Schneckenburger Str. 14
D-30177 Hannover
Fon/Fax 0511.6966280
eMail: neumann.wolfgang@gmx.net



Für jedes neue Mitglied erhalten Sie einen Büchergutschein in Höhe von **€ 38,00** auf alle Medien des GABAL Verlages.

Wir freuen uns über Ihren Beitrag.

Das Testierungsmodell und das Testierungsverfahren

Die Menschen sind qualitätsbewusster geworden – auch bezüglich ihrer Weiterbildung. Das erzwingt nun schon seit geraumer Zeit Qualitätsmanagementprozesse von Weiterbildungsanbietern. Hier liegt jedoch eine besondere Herausforderung. Kein bisheriges Qualitätsmodell hat nämlich seinen Ausgangs- und Bezugspunkt im konkreten Lernprozess, und auf diesen kommt es an, wenn man von Qualität von Bildung redet. Bildung ist ein einzigartiges „Produkt“, mit keinem Produkt bzw. keiner Dienstleistung irgendeiner Branche zu vergleichen. Die Besonderheit von Bildung besteht darin, dass dieses „Produkt“ gar nicht vom Anbieter hergestellt wird, sondern dass der Abnehmer – sprich der Lernende selbst – es in Eigenaktivität herstellen muss. Der Lernende ist der eigentliche „Produzent“ von Bildung. Dieser Sonderstatus der Bildungsbranche erzwingt die Entwicklung eines eigenständigen Qualitätsmodells.

Dieses Qualitätsmodell wurde nun von ArtSet in Zusammenarbeit mit dem Landesverband der niedersächsischen Volkshochschulen im Auftrag des bmb+f und des Landes Niedersachsen entwickelt. Seit dem 1. Juni 2001 besteht für die Weiterbildungsorganisationen die Möglichkeit, diesen Weg der lernerorientierten Qualitätsentwicklung zu beschreiten und sich die Erfolge testieren zu lassen. In Niedersachsen wurde das Verfahren bereits im Juli 2001 vom Ministerium für Wissenschaft und Kultur als den Anforderungen des Nds. Erwachsenenbildungsgesetzes (NEBG) §10 entsprechend anerkannt. Mit dem lernerorientierten Qualitätsmodell existiert nun ein für alle Weiterbildungseinrichtungen adaptionsfähiges System der Qualitätsentwicklung und -testie-

rung, das die spezifischen Bedingungen von Bildungsorganisationen berücksichtigt.

In diesem neuen Qualitätsmodell sind die Beschäftigten der Weiterbildungsorganisationen die Autoren ihrer eigenen Qualitätsentwicklung. Durch eine externe Testierung wird die Qualitätssicherung und -entwicklung der einzelnen Organisationen ausgewiesen und bestätigt. Bereits praktizierte Ansätze und Prozesse von Qualitätsentwicklung können in das Verfahren eingebracht und auf dem Wege einer Kompatibilitätsprüfung berücksichtigt werden. Das Qualitäts-Testat ist offen für alle Weiterbildungseinrichtungen. Bei aller Anerkennung unterschiedlicher Strukturen, spezifischer Arbeitsprofile und regionaler Besonderheiten der einzelnen Weiterbildungseinrichtungen geht es um ein für alle adaptionsfähiges System, das

- Prozessorientierung und Standardsicherung verknüpft
- Selbst- und Fremdevaluation kombiniert
- einrichtungsspezifisch umzusetzen ist
- auf Entwicklung statt auf Status-quo-Beschreibung setzt
- Verbindlichkeit und Offenheit verbindet
- eine öffentliche Anerkennung vorsieht.

Das Modell besteht aus zwölf obligatorischen Qualitätsbereichen: Leitbild, Bedarfsanalyse, Evaluation der Bildungsprozesse, Qualität des Lehrens, Qualität der Lerninfrastruktur, Zentrale Prozesse, Führung/Leitung/Entscheidung, Personalentwicklung, Controlling, Geschäftsbedingungen, Angebotsinformation, Strategische Entwicklungsziele. Zu jedem dieser Qualitätsbereiche werden in einer Arbeitshilfe Beschreibungen geliefert, die einzelnen Bestandteile/Komponenten genannt, Mindest-

anforderungen formuliert und Nachweismöglichkeiten aufgeführt, die die Erfüllung dokumentieren. Die konkrete Ausgestaltung und inhaltliche Füllung ist Aufgabe der einzelnen Einrichtung, sie verfügt im Rahmen der Mindestanforderungen über einen Gestaltungsspielraum, der auch hier auf die selbstverantwortete einrichtungsspezifische Autorenschaft setzt.

Für die Testierung ist eine Eigenbeteiligung der Einrichtung von 2.600,- EUR vorgesehen. In diesem Betrag enthalten sind eine einführende Beratung in der Organisation, darüber hinaus Supportleistungen in Form von Arbeitshilfen sowie die externe Evaluation. Die externe Begutachtung erfolgt durch jeweils zwei Gutachter auf der Grundlage der 12 Qualitätsbereiche und ihrer Mindestanforderungen. Basis der Evaluation ist ein Selbstreport der Weiterbildungsorganisationen. Auf einem Abschlussworkshop werden die strategischen Entwicklungsziele für die nächste Qualitätsentwicklungsperiode vereinbart.

Für die externe Evaluation sind ausgebildete und unabhängige Erst- und Zweitgutachter zuständig. Beide Personen prüfen den Selbstreport der Einrichtung unabhängig voneinander; die bzw. der Erstgutachtende wird auf dem Abschlussworkshop anwesend sein und die Evaluationsergebnisse vorstellen. Nach Abschluss des Verfahrens erhalten die beteiligten Organisationen ein Logo, das sie als erfolgreiche Teilnehmer des lernerorientierten Qualitätsmodells umfasst. Weiterhin erhalten sie einen Teil des Netzwerkbildes eines Künstlers in der Form einer Keramikfliese sowie einen handsignierten Druck des Bildes. Hierdurch wird eine Vernet-



zung der beteiligten Einrichtungen ermöglicht und ein Marketing nach außen gefördert.

Die Anmeldung zum Testierungsverfahren erfolgt formlos und schriftlich beim ArtSet Institut.

ArtSet®
Institut für kritische Sozialforschung und Bildungsarbeit e.V.

Ferdinand-Wallbrecht-Str. 17, 30163 Hannover
Tel.: 0511-90969830, Fax: 0511-90969855
Internet: www.artset.de, www.artset-lqw.de
eMail: kontakt@artset.de



Fax-Antwort: 0511 - 90 96 98 55

Ich/ Wir bestelle/n Exemplar/e der Broschüre „Das lernerorientierte Qualitätsmodell für Weiterbildungsorganisationen“ zum Preis von 3,50 € zzgl. Versandkosten.

Name:

.....

Adresse:

.....

.....

.....

Datum und Unterschrift:

.....

.....

Change Management – Signale des Marktes als Auslöser für Veränderungen



Die Welt hat sich radikal verändert. Unternehmerisches Wirtschaften und betriebliches Management vollziehen sich heute über ganz andere Voraussetzungen als noch vor wenigen Jahren. Und wer glaubt, die Veränderung von oben verordnen, organisieren und verwalten zu können, wird gar nicht erst aus den Startlöchern kommen. Die echte Veränderung beginnt immer bei einem selbst – beim eigenen, persönlichen Engagement.

Was ist los? Der deutschen Wirtschaft droht, nach Ansicht des Chefökonom der Deutschen Bank, Norbert Walter, ein noch stärkerer konjunktureller Rückgang als bisher angenommen. Die Erholung werde im Jahresverlauf später einsetzen, nämlich erst ganz in der Schlussphase des Jahres 2002. Auch an den Börsen werde es daher noch einmal kräftig nach unten gehen. Deutschland ist in Europa also keine Lokomotive mehr. Dies hat Ursachen, die weit über rein wirtschaftliche Vorgänge hinausreichen. Das deutsche Sozialsystem ist reparaturbedürftig, der Arbeitsmarkt funktioniert unzureichend, das Steuersystem ist zu einer Dauerbaustelle geworden, das Bildungssystem ist in Teilen marode. Das Einzige, was wirklich wächst, ist die Bürokratie. Wenn aber diese Problemfelder ernsthaft angegangen werden, wird der Wirtschaftsmotor wieder anspringen.

Marktmacht durch Partnerschaft. Fast über Nacht ist freie Marktwirtschaft wieder ein Wettkampfsplatz geworden – wo nicht per Zufall, sondern via Leistung die Ränge verteilt und die Chancen für übermorgen zugesprochen werden. Die Welt wird zur vielstimmigen Arena: die Global Player wetteifern um eine neue Qualität der Bündnisse mit Marktpartnern und Kunden. Unterneh-

men sind nicht mehr produktorientierte Festungen, sondern kundengesteuerte Schnellboote. Produkte finden sich, im Markt allein gelassen, nicht mehr ohne Hilfe zurecht. Sie brauchen Menschen. Nicht nur den Kunden, sondern den Dienstleister, der sie zum Kunden begleitet. Dienstleistung bringt wieder die Wärme zurück – gegen die High-Tech-Vereisung durch Computer-Intelligenz. Im härter werdenden Wettbewerb wird unverzüglich das produktbegleitende Angebot von Dienstleistungen zu einem wesentlichen Differenzierungsmerkmal. Die strategische Allianz mit dem Kunden entwickelt sich hierbei zum alles entscheidenden Erfolgsfaktor der Zukunft. Der Bundesregierung ist gutzuschreiben, dass sie die verstaubten Regularien Rabattgesetz und Zugabeverordnung endlich abgeschafft hat. Gleichzeitig muss jedoch auch das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb umgeschrieben, wenn nicht sogar ebenfalls gekippt werden. Der Markt kann mehr regulieren, als mancher Paragrafenreiter glauben mag.

Welche Vision nährt die Hoffnung?

Hoffnung wird in diesen Tagen allein durch Visionen genährt. Die Erkenntnis, dass im 21. Jahrhundert nicht mehr Staaten gegeneinander stehen und alte Bedrohungsmuster nicht mehr gelten, könnte neue Partnerschaften und eine weitere Öffnung der Märkte nach sich ziehen. In einer so geformten Weltordnung erföhre die Globalisierung der Wirtschaft einen neuen Schub. Gerade wir müssen den Gegnern der Globalisierung besser zuhören, wir müssen verstehen und bereit sein, von anderen Meinungen und Kulturen zu lernen – damit wir mit der Globalisierung weiterkommen. *Als historischen Meilenstein der europäischen Integration* hat übrigens der Direktor des Internationalen



Währungsfonds (IWF), Horst Köhler, *die Einführung des EURO als Zahlungsmittel bezeichnet. Mit der Zeit werde die Rolle des EURO als Währungsreserve und damit auch die globale wirtschaftliche Verantwortung Europas wachsen.* Und im Zeitalter des E-Business hat bereits eine revolutionierende Technik ein Netz über den Globus gelegt. Es verbindet die Menschen auf allen Kontinenten, 24 Stunden am Tag, sieben Tage in der Woche. Raum und Zeit sind damit neu definiert. Wir haben eine Dimension erreicht, der sich niemand entziehen kann, das heißt, wir sollten die E-Kultur nutzen, unser Anliegen Marketing zur Sicherung, zur Forcierung und zur Dynamisierung der Wirtschaft einzusetzen. In einer Zeit, in der durch Terrorismus und Unsicherheit, durch Chaos und Orientierungslosigkeit wirtschaftliche Prozesse in Gang gehalten werden müssen, muss besonders vom Marketing eine Stabilisierungsfunktion, eine Leuchtturmfunktion wahrgenommen werden. Wir dürfen uns nicht die Freude und Faszination an Märkten, Nischen, Produkten und Leistungen und vor allem nicht am Kunden und am Menschen nehmen lassen.

Wer Marktführung will, muss vom Markt aus führen. Wer vom Markt aus managt, hat eine andere Prioritätenliste der unternehmerischen Entscheidungen als der klassische Manager von Großorganisationen, appelliert Frau Professor Dr. Gertrud Höller als Buchautorin. Vom Markt aus geführte Unternehmen sind flexibler in der Wahrnehmung neuer Kundenbedürfnisse und Wettbewerber. Entscheidend wird sein, den Dialog mit dem Kunden mehr und mehr in den Dienst des Beziehungsaufbaus (s. Abb. 1) zu stellen. Die Bedeutung der „Soft-Facts“, die für eine hohe Beziehungsqualität verantwortlich sind, ist das wichtigste Kriterium. Hierzu zählen Vertrauen, Sympathie, Anerkennung und das Gefühl, es mit einem kompetenten Partner zu tun zu haben. Der

Psychologe Daniel Goleman spricht von einer neu entdeckten „Emotionalen Intelligenz“. Der Zwiespalt zwischen Herz und Verstand, zwischen Emotionalität und Rationalität, hat seine Prüfung bestanden. Zum Erfolg gehört somit mehr als ein hoher IQ. Wer klug mit seinen Gefühlen umgeht, bringt es im Leben weiter.

Wettbewerbsvorteile entstehen also im Team mit dem Kunden. Den Wandel beherrschen – das meint: nicht den Fluss schieben, sondern das Kanu steuern. Wie wir dieses Geschäft im Einzelnen anfassen, das wollen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Kunden – und die kritische Öffentlichkeit – von uns wissen. Ein Vorschlag für einen solchen „Spielplan für Spitzenreiter“, den **Unternehmenswandel wirksam zu gestalten**, soll hier gezeigt werden (s. Abb. 2).

Die gemeinsame Verpflichtung auf den Markterfolg wird in Krisenzeiten neu belebt. Kämpferische Manager werden zu charismatischen Vorbildern für eine Mitarbeiterschaft, die plötzlich viel homogener wirkt als in Zeiten großer Dauererfolge. Synergie wird mit dem Kunden gemeinsam erwirtschaftet, und

Die Hohe Schule der Marktkommunikation:

Verkaufen als Kommunikationsleistung ist: geglückter Verständigungsprozess mit Zukunft

Nicht **Kunden**-Management, sondern **Beziehungs**-Management



Bei jedem Kunden steht das ganze Unternehmen auf dem Prüfstand

Abb. 1 BCT 2002

Spielplan für Spitzenreiter

Welcome Change! – Setzen Sie sich an die Spitze des Wandels.

Delegieren Sie Erfolgskompetenz! – Lassen Sie dort handeln, wo man am meisten davon versteht.

Formulieren Sie eine klare Vision und Strategie! – Und kommunizieren Sie beide.

Behalten Sie das Ziel fest im Auge! – Sichern Sie Identität.

Keep the business simple! – Reduzieren Sie täglich Komplexität.

Streben Sie nach dem Unmöglichen! – Inspirieren Sie Ihre Leute durch magische Größen.

Gewinnen Sie immer die Besten! – Mittelmaß taugt für gutes, FirstClass für gutes und schlechtes Wetter.

Entwickeln Sie ein Gespür für Herausforderungen! – Challenging: Ihr Klima für den Unternehmensalltag.

Kommunizieren Sie mehr! – Over-communication: Ächten Sie Unklarheit und Misstrauen.

Halten Sie die zentrale Mannschaft klein! – Der sichtbare Manager verkörpert das Prinzip Verantwortung.

Abb. 2 BCT 2002

zwar nicht durch Niveauverlust wie Massenfertigung, sondern durch Niveaugewinn im Team mit dem qualitätsorientierten Kunden.

Change Management ist also nicht, wie viele behaupten, ein neues Crash- und Stress-Programm auf Kosten der Menschen im Markt. Im Gegenteil: Wer jetzt Organisationen unter Stress setzt statt die Wettkampflust der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Leistungsfähigkeit des Teams mit dem Kunden zu wecken, der wird den Quantensprung in schlankere Systeme verfehlen.

Zustandsbild und Perspektiven. Wir sehen keinerlei Anzeichen, dass wir wieder auf ruhigere Zeiten zugehen.

Keine Aussicht also, dass das Thema „Veränderung“ und die Herausforderung, diesen „Wandel“ zu gestalten, in ihrer Bedeutung abnehmen werden. Ganz im Gegenteil! Wenn wir die Signale des Marktes als Auslöser für Veränderungen richtig deuten, stehen wir wahrscheinlich vor einer Umbruchsituation, die alles Bisherige in den Schatten stellt. Die Entwicklungen beschleunigen sich, werden noch turbulenter, radikaler, globaler. Wir leben in einer Zeit des Übergangs. Um derartige Zukunftsaufgaben gemeinsam zu bewältigen, werden auch Arbeitnehmerorganisationen und Arbeitgeberverbände ihre ritualisierten Machtkämpfe erst einmal im Museum für Gesellschaftskunde zu deponieren haben und die neue Form der Zusammenarbeit schaffen müssen, die Problemsituationen aus übergreifender Sicht und gemeinsam angeht, die Betroffene viel direkter beteiligt, die genügend Freiraum gewährleistet für situativ angepasste Lösungen vor Ort im einzelnen Unternehmen und die lernfähige Lösung anstrebt, die neuen Entwicklungen innerhalb eines gesetzlichen Rahmens flexibel anzupassen. Das neue Jahrzehnt bietet die große Chance, das Zusammenspiel von Geben und Nehmen – eine neue Art von Solidarität in Wirtschaft und Politik – wieder in eine selbsttragende Balance zu führen.

Bernd Brettschneider stützt sich in seiner engen Unternehmensbegleitung und seinen gezielten Intervall-Trainings auf vier wesentliche Säulen: Kundenorientierung als Strategie, Gemeinsamkeit im Bewusstsein, Persönlichkeits- und Teamentwicklung sowie Mitwirkungslösungen durch Projektarbeiten.

Herr Brettschneider ist an Ihrem Feedback interessiert. Bitte wenden Sie sich an die nachstehend genannte Adresse.

Dipl.-Ing. Bernd Brettschneider
BCT Brettschneider Consulting & Training
Bornstraße 19, 30890 Barsinghausen
Tel.: 0 51 05 - 51 48 92, Fax: 0 51 05 - 49 60
eMail: bb@bct-net.de
www.bct-net.de

Robin Gettup fragt...

„Haben Sie auch so einen heimlichen Büroklammerfresser in Ihrem Office?“



Also wirklich, ich frage mich, wohin die Dinger verschwinden. Ständig muss ich zukaufen und die Töpfe auffüllen. Auf der anderen Seite: Nie versende ich irgendwelche Briefe oder Manuskripte mit Büroklammern! Nie! Und vor der Ablage in die Leitz-Ordner werden die Dinger abgemacht; denn wenn man nach vielen Jahren mal so ein Schriftstück wieder ausgraben müsste, was fast nie passiert, aber dann wäre es angerostet! Welch' eine entsetzliche Vorstellung! Klar – es gibt natürlich Edel-Büroklammern, mit Farben beschichtet. Vielleicht benutzt Bill Gates auch welche aus Platin. Aber bei mir reicht es schon aus, dass so eine Edelklammer ins Haus kommt, wrapp – ist sie schon wieder weggefressen.

Natürlich frisst dieses Ungeheuer auch andere Kostbarkeiten, z.B. immer die klarsten Klarsichthüllen. Es verschmäht die etwas angeknitterten, wo unten schon eine Ecke fehlt. Oder jemand was mit „permanent“ draufgeschrieben hat.

Dass Scheren gefressen werden, ist seit altersher bekannt. Tesafilm, Prittstifte, Gummiringe, Radiergummi, Filzstifte braucht man nur irgendwo hinzulegen. Wrapp – weg ist der Kram!

Früher habe ich immer meine Kinder verdächtigt. Auch wenn die noch so überzeugend „Nööö, Papa, würden wir n i e, n i e tun!“ Das Zeug lief einfach von selber nachts die Treppen rauf und verbarg sich unter Lego oder auch mal im Griffelkasten. Gibt ja keine Griffel

mehr, also passt da 'ne Menge Krimskrams rein. Und geklaute Kugelschreiber.

Aber da sieht man's mal: Trotzdem vermehren sich die Kugelschreiber wie die Nacktschnecken in meinem Garten. Überall Kugelschreiber, wenn auch ziemlich viele Kugelnichtsreiber! Was da alles draufsteht! Hotels, wo man nie war. Versicherungsgesellschaften, mit denen man nie was zu tun haben will. Sparkassen, in denen man kein Konto hat. Wo kommen die her? Findet da eine Art Harry-Potter-Tauschmarkt bei Vollmond und Krötenbrunft statt, Büroklammern gegen Kugelschreiber? Nur die Kugelschreiber mit dem eigenen Namen drauf, die sind ratzfatz weg. Hallo, GABAListen, sammelt die einer? Vielleicht finde ich welche von euch! Könnten wir doch bei einem Symposium wieder zurücktauschen – oder?

Aber das klärt noch nicht die Frage nach den Büroklammern. Ich werde mich auf die Lauer legen! Denn wie sagte doch ein schwäbischer Unternährer von den Fildern, als er seinem Lähring eine Büroklammer vor die Nase hielt, die er vom Fußboden aufgehoben hatte: „Des is mai Geld, wo ihr draufrum trampelet!“

Dr. Werner Siegert
Plus-Beratung
Zugspitzstr. 6, D-82131 Stockdorf
Fon 089.8571317, Fax 8508838
eMail DrWerner.Siegert.Plus@t-online.de
Internet www.home.t-online.de/home/
dr-werner.siegert.plus

„Jetzt sind die guten alten Zeiten, nach denen Sie sich in zehn Jahren zurücksehen werden.“

Peter Ustinov

Unternehmenstheater in der Praxis

Buchbesprechung

Unternehmenstheater in der Praxis
Gabler Verlag 2001
ISBN 3-409-11630-3
Peter Flume/Karin Hirschfeld/
Christian Hoffmann

Das Buch beschreibt die Krise eines fiktiven Unternehmens, der Rosenstahl Akustik GmbH, und eines dadurch angestoßenen tiefgreifenden Veränderungsprozesses. Damit ist die Rahmehandlung des Sachromans gegeben. Eingebettet darin wird die Arbeitsweise von zwölf wirklich existierenden Anbietern von „Unternehmenstheater“ beschrieben. In der Restrukturierung der Firma begleiten die Theatergruppen Teilprozesse, um so ihre erstaunlich vielfältigen Methoden dem Leser zu vermitteln.

Was mich bei der Lektüre zunehmend fasziniert hat, war weniger die – manchmal etwas bemühte – Story, als die Möglichkeiten, die eine Einbeziehung von Emotionen und realen körperlichen Inszenierungen in den Lernprozess bieten.

Stellvertretend sei hier eine Sequenz beschrieben, die Methoden des politischen Straßentheaters von Augusto Boal einsetzt. Die Unternehmenstheater-Akteure spielen eine Szene, in der Mitarbeiter einer erdachten Firma durch Maßnahmen ihrer Geschäftsleitung in schwierige bis ausweglose Situationen geraten. Die gespielte Szene enthält Analogien zur Lage der Zuschauer, hier der Mitarbeiter der Rosenstahl GmbH. Die Zuschauer haben anschließend die Möglichkeit, die Szene, die sie wegen der Ähnlichkeit zu ihrer eigenen Lage stark berührt hat, umzugestalten. Sie geben Anweisungen, wie die Akteure auf der Bühne sich anders verhalten sollen, um die Szene abzuändern.

Ja sie können sogar selbst auf der Bühne in eine der Rollen schlüpfen, um sie nach ihren Vorstellungen zu verändern. Auf diese Weise entsteht hohe Betroffenheit, Engagement bei der Entwicklung von Alternativen und Identifikation mit der Möglichkeit von Veränderung.

Es fällt auf, dass jede Form von Theaterarbeit in diesem Buch mit Körperübungen eingeleitet wird, um die Teilnehmer zu lockern, zu öffnen und in einen besseren Zustand zu bringen. Das Buch bietet umfassende Information zu allem, was sich hinter dem Begriff „Unternehmenstheater“ verbirgt. Darüber hinaus war es für mich Anstoß, mich an meine suggestopädischen Wurzeln zu erinnern und damit an deren unerschöpfliches Repertoire an Inszenierungen, Rollenspielen und Körpereinsatz als Komplement zum kognitiven Lernen. Aus diesem Grunde habe ich das Buch hier gerne vorgestellt.

Helmut Hallier
Horstweg 31
14059 Berlin
eMail: helmut.hallier@t-online.de

**25 JAHRE GABAL –
Kompetenz für Zukunft**

Damit es so bleibt, benötigen wir Ihre Unterstützung. Wir freuen uns über Ihr Angebot eines kleinen oder großen Engagements: Mitarbeit in den Regionalgruppen, in den Arbeitskreisen, ein Beitrag für die Impulse oder ...





Bitte melden Sie sich in der Geschäftsstelle.

GABAL-Anzeigenpreise

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

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

Anzeigenpreise (druckfertig)

	1/1 Seite € 410,00 297 x 210mm Nutzfläche
	1/2 Seite € 230,00 115 x 175mm
	1/3 Seite € 155,00 115 x 115mm 78 x 175mm 233 x 55mm
	1/6 Seite € 77,00 115 x 55mm 55 x 115mm

Kleinanzeige
(3 Zeilen) 55 x 14mm € 10,00
Jede weitere Zeile (max. 10 Zeilen) € 4,00

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

Mitgliederrabatte
(Kleinanzeigen ausgenommen)
• ordentliche Mitglieder 20 %
• korrespondierende Mitglieder/Studenten 10 %

Weitere Konditionen bzw. die komplette Anzeigenpreisliste erhalten Sie über die Geschäftsstelle.

book@web – Zusatznutzen für Buchleser im Internet

Wie die täglich größer werdende Gemeinde „surfender Hoffnungsträger“ als Leserkreis zum Buch führen?

Friedrichsdorf/Offenbach, 12.09.01 – Das Medium Buch wurde schon so häufig zu Grabe getragen, dass es den Weg dorthin im Schlaf finden würde. Aber es denkt gar nicht daran, den düsteren Ruf kulturpessimistischer Sensenmänner zu folgen. Auch nicht im Zeitalter der elektronischen Medien und des Internets. Die beiden Medien verstehen sich ganz prächtig, trotz oder vielleicht sogar wegen ihrer Unterschiedlichkeit. Denn die Frage ist nicht – und auch das wissen wir im Grunde längst – ein Entweder-Oder, sondern ein Sowohl-als-Auch. Und ein Wie.

Wie also kann man Buch und Internet medial kopulieren lassen? Vielleicht, indem man die spezifischen Vorteile beider Medien nutzt und einen medialen Brückenschlag wagt? Zugegeben: Auf der Hand liegt dies schon ein wenig. Aber so ist das eben mit den guten Ideen. Nicht suchen, sondern finden und umsetzen muss man sie.

Eben dies das hat der GABAL Verlag mit seiner im April 2002 erscheinenden Buchreihe mit dem Reihentitel book@web getan. Halbjährlich vier junge Karriereratgeber werden das auf berufliche Weiterbildung konzentrierte Programm des Verlages fortan ergänzen. Die Besonderheit der jungen Reihe besteht in dem Crossmedia-Konzept, das im Internet für jeden Buchtitel zusätzliche Informationen, praktische Downloads, interaktive Übungen, Audio- und Videomaterial sowie Kommunikationstools für den Austausch mit Gleichgesinnten frei zur Verfügung stellt. So wird einerseits das Buch als Medium für lineare Informationen, andererseits das Web mit seinen multime-

dialen, kommunikativen und auf Aktualität ausgerichteten Möglichkeiten genutzt. Eine synergetische Liaison, die passive Wissensvermittlung und aktives Selbstlernen optimal verbindet.

Obwohl GABAL schon immer eine branchenunüblich hohe Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Medien hatte und Audioprogramme, CBTs, Videos, CD-ROMs schon viele Jahre publiziert, hat man sich für die book@web-Reihe an einen Partner aus dem e-Learning-Bereich gewandt. Von der VC Virtual Center GmbH, mit Sitz in Friedrichsdorf stammt nicht nur die Software für die neue Internetplattform des GABAL Verlages, sondern auch das Know-how für eine professionelle Umsetzung der Online-Inhalte der book@web-Bücher.

Darüber hinaus haben GABAL Verlag und VC Virtual Center eine langfristige angelegte Kooperation vereinbart, die die wesentlichen Elemente erfolgreicher eLearning- und Blended Learning-Angebote für Aus- und Weiterbildungsorganisationen, für Trainergemeinschaften und Klein- und Mittelständische Unternehmen zusammenbringt. Dies sind einerseits die methodisch-didaktische Kompetenz, die Bündelung zahlreicher Inhalte aus einem Netzwerk internationaler Top-Autoren sowie eine leistungsfähige ePlattform. Das jeweilige Produkt- und Leistungsportfolio beider Unternehmen führt zu einer signifikanten Wertsteigerung und einem damit verbundenen hohen Nutzen für die Kunden. GABAL Verlag und VC Virtual Center bringen zusammen, was zusammen gehört: nutzerorientierten Content und eine leistungsstarke Lernplattform.

Während der Learntec in Karlsruhe vom 05. bis 08. und der Bildungsmesse in Köln vom 19. bis 23. Februar 2002 ha-

ben Interessenten Gelegenheit sich an den Gemeinschaftsständen der GABAL Verlag GmbH und der VC Virtual Center GmbH unter anderem die neue Reihe book@web vorführen zu lassen.

Weitere Informationen:
GABAL Verlag GmbH
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Susanne Biernat
Telefon: 069 - 84 00 03-48
Telefax: 069 - 84 00 03-40
eMail: SBiernat@juenger.de

Berufskodex

Forum Werteorientierung in der Weiterbildung

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

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

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

„Alles Gelingen hat seine Geheimnisse, alles Misslingen seine Gründe“.

Persönlichkeitsmodelle: ERKENNTOGRAMM[®]

Liebe GABAL-Mitglieder und – Freunde, mit dieser ersten Ausgabe im neuen Jahr startet IMPULSE erstmals eine „Serie“, und zwar zum aktuellen und vielgefragten Thema „Persönlichkeits-Modelle“. Hierzu erscheint – wie vom GABAL-Verlag bereits angekündigt – in den nächsten Wochen das von mir initiierte neue Buch „Persönlichkeits-Modelle“.

Weitere Herausgeber sind, außer mir, Martina Schimmel-Schloo und Lothar J. Seiwert. In diesem neuen Standard-Werk werden 10 Persönlichkeits-Konzepte sehr ausführlich – jeweils auf rd. 15 bis 20 Seiten – kompetent, aus der Feder der Lizenznehmer, vorgestellt. Vorab führe ich grundlegend in diese Thematik ein.

Unabhängig davon haben im vorigen Jahr eine Reihe von Autoren ein Lexikon verfasst, bei dem unser GABAL-Vorstands-Kollege Werner Siegert, aus dessen Feder auch die meisten Beiträge stammen, als Herausgeber fungiert hat: Expert Praxislexikon Management-Training – 111 Stichwörter für Management-Trainer, Renningen 2001 (ISBN 3-8169-1949-9)

In diesem Werk habe ich die meisten der in der Wirtschaft genutzten Persönlichkeits-Instrumente in einheitlicher Kurzform präsentiert:

- Die auf der PSA (GABAL-Buch) aufbauenden ALPHA-Plus-Profile,
- das Enneagramm,
- das DISG-Persönlichkeits-Profil,
- das Hermann-Dominanz-Instrument (H.D.I.), zu dem gleichfalls ein GABAL-Buch in 2 Auflagen erschienen ist,
- die Insight-Management-Development-Instruments (Insight MDI),
- das STRUKTOGRAMM (mit GABAL-Büchern, z. T. in 5 Auflagen; heute: Biostruktur-Analyse),

- den Myers-Briggs-Typen-Indikator (MBTI) einschließlich der neuen Motivations-Analyse,
- das Team-Management-System (TMS) sowie
- das Erkenntogramm.

Letzteres ist im neuen GABAL-Buch nicht enthalten, statt dessen wurden dort das LIFO-System und das Interplace- bzw. Belbin-System aufgenommen. Insoweit beginnen wir diese neue IMPULSE-Serie nachstehend mit der Vorstellung des Erkenntogramms[®] von unserem GABAL-Mitglied Willibald Josef Gruber:

ERKENNTOGRAMM[®]

Das ERKENNTOGRAMM[®] ist eine Persönlichkeits-Analyse, die auf Grundlage von 16 Fragen-Gruppen – von jeweils zwischen drei und sechs Items – elektronisch erstellt wird. Es handelt sich um ein drei-Komponenten-Konzept, dessen Typen die Bezeichnungen Dynamiker (Rot), Logiker (Blau) und Sympathiker (Gelb) tragen. Die Aussagen sind ähnlich der > Biostruktur-Analyse, wobei beim ERKENNTOGRAMM[®] kein Bezug auf bestimmte Hirnregionen erfolgt.

Das ERKENNTOGRAMM[®] (E.) – sowie auch die ergänzenden Konzepte ZYKLOGRAMM[®] und STRATEGOGRAMM[®] – wurden von Willibald Josef Gruber im Rahmen der ATLANTIS Management GmbH entwickelt und sukzessive seit 1992 auf dem deutschen Management-Trainingsmarkt eingeführt.

E. dient der Antwort auf die Frage nach dem persönlichen Erfolg und seiner Ursachen, da unbestritten die Selbsterkenntnis und das Handeln in Stimmig-

keit mit den individuellen Potenzialen eine zentrale Stellung einnimmt. E. gibt eine Antwort auf die Frage nach den Stärken und Schwächen, wobei nicht zuletzt auch die Akzeptanz dieser Erkenntnisse im Vordergrund steht.

Insoweit behandeln die Fragen-Bündel des E. das Verhalten bzw. die Einstellung des Probanden zu einer Reihe von lebens- und erfolgsrelevanten Themen, und zwar:

Verhalten beim Aufbau zwischenmenschlicher Beziehungen, Bevorzugung eines Zeitbezugs: Vergangenheit – Gegenwart – Zukunft, typisches Verhalten in Stress-Situationen, Voraussetzungen für persönliches Engagement, wesentliche Verhaltensmerkmale, Verhalten bei Diskussionen und Entscheidungen, Einschätzung des persönlichen Temperaments, Einstellung und Verhalten in Arbeitssituationen, Erinnerung an Verhalten in der Kindheit, Körperbau und Konstitution, Einstellung zur Arbeit, zum Leben sowie zum Sinn des Lebens und zu Grundfragen des Lebens, gesundheitsbewusstes Verhalten im Hinblick auf Anstrengungen sowie die Vorliebe für bestimmte Farben.

Die Selbstanalyse erfolgt manuell – durch Beantwortung des Fragen-Katalogs – in einer 13-seitigen C-6-Broschüre mit vorausgehendem Einleitungstext. Die Antworten werden in einem Erfassungsbogen zusammengefasst und – nach dessen Rücksendung – zentral elektronisch ausgewertet. Der Teilnehmer erhält eine zusammengefasste Darstellung der Ergebnisse mit Begriffsbestimmungen, Erläuterungen und Kommentierung sowie konkreten Handlungs-Empfehlungen bzw. Tipps. Die Daten werden in der Regel im Seminar persönlich in eine vorbereitete Unterlage eingetragten.

Während das E. die Thematik Persönlicher Erfolg auf der Grundlage von Stärken und Schwächen einerseits und Menschenkenntnis andererseits zum Haupt-Gegenstand macht, wird das ZYKLOGRAMM[®] – als Teil II des E. – mit „systematischem Weg zu Intuition und Innovation“ beschrieben. Auch das ZYKLOGRAMM[®] basiert auf 16 Fragen-Bündeln mit bis zu acht Items. Die Erhebung ist in gleicher Form wie das E. aufgebaut. Abgefragt werden die nachstehenden Themenbereiche:

Verhalten im familiären Bereich und im Hinblick auf gesellschaftliches Engagement, Einschätzung der Wirkung der Familie auf den Probanden, des Zusammenhalts in der Familie, des Familien-Erscheinungsbildes nach außen, Beurteilung des Trends zur Freizeit-Gesellschaft, Persönliche Einschätzung von Freizeit, Beurteilung von Einstellungen zur Berufswelt, Einstellung zu Teamarbeit und Projektmanagement, zur „Chance des Lebens“, zur persönlichen Karriere, des persönlichen Umfeldes, zum individuellen Karriere-Streben und aktuellen gesellschaftlichen Fragestellungen.

Eine dritte Analyse – das STRATEGOGRAMM[®] – ist methodisch vergleichbar aufgebaut mit der Zielsetzung: „Der einfache Weg zu Strategie, Ausdauer und Tatkraft“.

Das Gesamtkonzept (die drei erwähnten Methoden) wird in der Regel im Rahmen eines Franchise-Systems als ganzheitliches Management-Beratungs-System eingesetzt, wobei Unternehmens- und Personal-Beratung, Training, Coaching und Mediation im Vordergrund stehen. Die drei Methoden bauen aufeinander auf. Alle drei Methoden haben zum Ziel, durch eine „Wohlstandsmaximierung“ des Individuums letztlich die Gewinn-Maximierung des Unternehmens zu erreichen. 69 Auswertungs-

Kriterien sowie drei Vernetzungen sind die Plattform hierfür.

Literatur: Gruber, W. J.: Die ERKENNTOGRAMM[®]-Methode, in: Deutscher Vertriebs- und Verkaufsanzeiger (DVVA), Nr. 57 bis 64 ders.: Selbstmanagement leicht gemacht, in: IQ-Magazin zur Weiterbildung von Führungskräften, 6 / 98 bis 2 / 2000
Stein, A. J.: ERKENNTOGRAMM[®] – Situations- und personenbezogenes Führen mit Zielen, in: Der Karriere-Berater, 1 / 1997

Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12
D-76831 Billigheim
Fon 06349.996-455, Fax - 456
eMail: hardy.wagner@bipol.de

Vorbei ist längst das Weihnachtsfest – und Stress, der sich vermeiden lässt, pflegst du n u r, was d i r wichtig ist – Gewähr, dass du dies nicht vergisst!

Hegst du auch gern Erinnerung – das neue Jahr erfordert Schwung, um es entschlossen anzugeh'n und in d e r Haltung zu besteh'n.

Verstehst du es, im Schritt der Zeit mit ihr zu geh'n, bist du bereit, d a s loszulassen, was d i c h hält, erschließt du dir ganz neu die Welt.

Du weitest hiermit wahrnehmbar den Horizont von Jahr zu Jahr.

Klaus Huber

**AUFTRAGSTEXTE
ALLER ART**

Festreden zu jedem Anlass, be-SINN-liche Einführung in Seminare, Workshops als (Beg)LEITSÄTZE nach Ihren Stichworten.

Tel. 07841/ 53 81, Fax 27 05 10
Email:klaus.huber@t-online.de



Management GmbH
Unternehmensberatung

Analysesysteme und Methoden:

- Das ERKENNTOGRAMM[®]
- Das ZYKLOGRAMM[®] plus YOGANASTIKS[©]
- Das STRATEGOGRAMM[®] = HumanKapitalBilanz[©] und ZyklenBilanz[©] für Menschen und Unternehmen



Zugangswege/Nutzung über:

- Franchisepartnerschaft oder
- Lizenzpartnerschaft oder
- Netzwerkpartnerschaft

für Unternehmens- und Personalberatung, Training, Coaching, Mediation.

Sonderkonditionen für GABAL-Mitglieder!

Wann klopfen Sie bei uns an?

ATLANTIS Management GmbH
Riedbachweg 12
D-87746 Erkheim
Fon: 0 83 36 / 8 03 36 oder 0700-atlantis (Vanity-Nr.)
Fax: 0 83 36 / 8 03 38
www.atlantis-management.de
info@atlantis-management.de

Kooperationstreff der Weiterbildungsverbände

Kooperationstreffen der Weiterbildungsorganisationen gründet Dachverband im Rahmen der Bildungsmesse am 18. Februar 2002



Einstimmig haben sich die Mitglieder des Kooperationstreffens der Weiterbildungsorganisationen auf ihrem letzten Arbeitstreffen entschieden, den geplanten gemeinsamen Dachverband kurzfristig zu gründen. Als fachlich entsprechender Rahmen wurde der Vorabend der Bildungsmesse 2002, der 18. Februar, für die Gründungsversammlung terminiert. Erstmals wird es in der Bundesrepublik Deutschland damit einen gemeinsamen von Weiterbildungsorganisationen getragenen Bundesverband geben. Die bisher elf Mitgliedsorganisationen repräsentieren 9.000 Mitglieder. Nahezu 90 Prozent der in Weiterbildungsverbänden organisierten Trainer, Berater, Coaches sind dort vertreten.

Besonders einsetzen wird sich der Dachverband der Weiterbildungsorganisatio-

nen für die Qualitätskontrolle in einem Markt mit unregelmäßigem Zugang, für die gesicherte Altersvorsorge für Trainer und für rechtliche und steuerliche Fragen und Abgrenzungen im Trainerberuf.

Renate Richter
Redaktion Richter
Am Meiler 7
51427 Bergisch Gladbach

*„Gegenüber der Fähigkeit,
die Arbeit eines einzigen
Tages sinnvoll zu ordnen,
ist alles andere im Leben
ein Kinderspiel“.*

Johann W. v. Goethe

STB

Gestalten Sie die Seminar- und Trainingsbörse (STB) mit

in Düsseldorf am 06.09.2002

Der Vorstand hat beschlossen, dass sich die GABAL e.V. im Jahr 2002 ausschließlich auf der STB in Düsseldorf auf einem eigenen **GABAL-MARKTPLATZ** präsentiert.

WARUM?

Die GABAL e.V. will den Mitgliedern in Zukunft die Chance bieten, unter einem gemeinsamen „GABAL-Dach“ gemeinsame Aktivitäten zu bündeln, Beziehungen zu knüpfen und das eigene Netzwerk zu erweitern.

Die STB Düsseldorf ist für diese Gemeinsamkeiten der Teststandort.

Wie?

Neben der Fachausstellung mit dem **GABAL-Marktplatz** auf der STB ist das begleitende Programm der Workshops und Kurzseminare mit aktuellen und interessanten Themen ein immer wichtiger werdender Anziehungspunkt für die STB-Besucher.

- ➡ Sie haben hier die Möglichkeit, eigene Workshops oder Kurzseminare mit Ihren Themen durchzuführen
- ➡ Auf dem **GABAL-Marktplatz** im Fachausstellungsbereich können Sie einen Anteil dieser Marktfläche für das eigene Unternehmen gegen einen entsprechenden Kostenanteil belegen

Die GABAL e.V., *STUFEN zum Erfolg*, ggf. der GABAL Verlag und Firmen der Veranstaltungsorganisation und Tagungstechnik präsentieren sich hier dann gemeinsam mit Ihnen. (Weitere Details entnehmen Sie bitte unserer Ankündigung in den „*impulsen* 4/2001“ auf Seite 14.

Der GABAL-Vorstand hat mich gebeten, die Aktivitäten zu koordinieren. Ich freue mich auf Ihre Anfragen bis **zum 15. März 2002** und gemeinsame Aktivitäten auf der STB Düsseldorf.

Rolf Behrens
Alte Brücke 6, 65207 Wiesbaden
Tel: (06 11) 50 39 31
Fax: (06 11) 50 04 59
eMail: behrens.spectral@t-online.de

GABAL-Junior-Ticket zum Erfolg

Wer engagiert sich?

GABAL möchte eine Offensive starten, um Schüler der oberen Jahrgangsklassen, Studenten und Auszubildende als Nachwuchs-Mitglieder zu gewinnen und die Jugendarbeit zu intensivieren. In der Planung befindet sich ein *Junior-Ticket zum Erfolg*, ein Gut-scheinheft, das allen qualifizierten Inter-essenten unter 22 Jahren mit seinen Leistungen eine Starthilfe für den Be-rufsanfang bieten soll.

So sollen in dem Heft Gutscheine ent-halten sein u.a. für

- eine Patenschafts-Mitgliedschaft für 1 Jahr, finanziert durch ein GABAL-Mitglied oder eine Firma
- einen Symposiumsbesuch zu Sonder-konditionen
- den Gratisbezug eines 30-Minuten-GABAL-Fachbuches
- eine bis zu dreistündige Gratisbera-tung zu Themen wie „Bewerbungs-strategien“, „Lernstrategien“, „Berufsfindung“, „Karriere“, „Arbeits-techniken für die Erstellung von Facharbeiten, Diplomarbeiten u.ä.“
- Zugang zu einem Mentor, also einem GABAL-Mitglied, das sich anbietet, während eines Jahres immer wieder mal kontaktiert zu werden zu Fragen der Persönlichkeitsentwicklung
- Besuch eines STUFEN-Seminars
- Teilnahme an einem Seminar der GABAL-Akademie zu Vorzugskonditio-nen (ab Juli 2002).

Eine Schutzgebühr in Höhe von 20,00 € ist vorgesehen.

Die Vermarktung soll durch Bekanntma-chungen an den Schwarzen Brettern der Studentenvertretungen in FH und Universitäten, an den Gymnasien und Berufsschulen, sowie über das Internet und Artikel in den IMPULSEN erfolgen.

An den Hochschulen sollen „Brücken-kopf-Studenten“ gewonnen werden als Vermarkter und Anlaufstelle.

Interessenten müssen sich schriftlich bewerben (Lebenslauf, letzte Zeugnis-se, Bewerbungsschreiben).

Um den skizzierten Leistungskatalog auch realisieren zu können, sind wir auch auf das Engagement unserer Mitglieder angewiesen. Wer wäre be-reit, die Beratungsleistungen für wie viele Jugendliche zu welchen Themen gratis anzubieten?

Engagieren Sie sich für die Jugend! En-gagieren Sie sich nicht zuletzt für die GABAL-Zukunft! Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Dr. Werner Siegert
Plus-Beratung
Zugspitzstr. 6, D-82131 Stockdorf
Fon 089.8571317, Fax 85609896
eMail: DrWerner.Siegert.Plus@t-online.de
Internet: www.home.t-online.de/home/
DrWerner.Siegert.Plus
www.ziele-siegert.de



Für jedes neue Mitglied erhalten Sie einen Bücher-gutschein in Höhe von € 38,00 auf alle Medien des GABAL Verlages.

Wir freuen uns über Ihren Beitrag.

Als ordentliches GABAL-Mitglied haben Sie...

GELD-werte Vorteile

- Gratis-Jahresabonnement der Zeit-schrift Wirtschaft&Weiterbildung
- Gratis-Jahresabonnement der Mit-gliederzeitschrift Impulse
- Jährlicher Buchgutschein des GABAL Verlages
- Sonderkonditionen auf alle Medien des GABAL Verlages
- Je 1 Gästekarte zur Teilnahme an GABAL-Symposien zu Mitglieder-konditionen
- Teilnahme an Veranstaltungen der Kooperationspartner zu Mitglieder-konditionen

WERT-volle Vorteile

- Zwei GABAL-Symposien p.a.
- Veranstaltungen mit Werkstatt-charakter
- Themenbezogene Mitarbeit an Projekten und Arbeitskreisen
- Regionalgruppen – Aktivitäten
- Vernetzung über das Internet
- Kooperationen mit Hochschulen und Weiterbildungsorganisationen

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

Bitte vormerken:

**GABAL-Herbstsymposium
am 25./26. Oktober
in Fulda**

Thema:

**Kompetenz entwickeln –
Zukunftsfähigkeit sichern**

RG Berlin-Brandenburg ...

DAS FÄNGT JA GUT AN!

Neue Kontakte im Neuen Jahr

Am 19. Januar hat die Regionalgruppe Berlin-Brandenburg die bewährte und schon etablierte Form der Kontaktbörse genutzt, um den Netzwerkgedanken von GABAL „Netzwerk Lernen“ zu unterstützen. Dieses jährliche, zweite, zentrale Standbein der Regionalgruppe – neben dem Wolzig-Wochenende im Frühsommer – war zum wiederholten Mal ein großer Erfolg. 37 Teilnehmer



aus unterschiedlichen Bereichen aus Theorie und Praxis haben die Möglichkeit genutzt, um Kontakte zu knüpfen und auch schon eingegangene Kooperationen zu vertiefen. Nicht nur GABAL-isten, sondern auch „nur“ Interessenten konnten erleben, wie das Regionalteam es wieder einmal möglich gemacht hat in den Räumlichkeiten der Lessing-Hochschule in Berlin-Dahlem über den ganzen Tag hinweg die typische, klassische GABAL-Atmosphäre entstehen zu lassen. In lockerem Umgang präsentierte Frau Dagmar Emons, Fa. net-beam, in einem Eingangsreferat das Thema „Sieh mal, wer sich da im Internet tummelt“. Das Thema zum Anlass nehmend, knüpften die Teilnehmer in Kleingruppen auf Grundlage eines strukturierten Fragenkataloges Kontakte. In drei Sequenzen à 60 Minuten war zu spüren, wie wichtig und notwendig die Intensivierung eines Netzwerkes zur Entfaltung und Entwicklung der persön-

lichen Ausrichtung ist. Neben den persönlichen Kontakten sind Themen-Trends in der Szene identifiziert worden. Auffällig ist, und damit als wertvolle Quelle für aktuelle Trends und der zukünftigen Veranstaltungsplanung der Regionalgruppe dienend, dass permanentes Interesse an den klassischen Feldern Persönlichkeitsentwicklung, NLP, Coaching, usw. besteht. Darüber hinaus ist momentan die Thematik des Wissensmanagements, des Content-Managements und vor allen Dingen die Wirtschaftsphilosophie top-aktuell.

Für das leibliche Wohl sorgten eine deftige Erbsensuppe und gut belegte „Schruppen“ (wie der Berliner sagt). Abgerundet wurde der Tag durch ein gemütliches Beisammensein bei einem Glaserl Rotem oder Weisssem mit einer Brezel. Alle Teilnehmer waren großen Lobes und bekräftigten den Entschluss auch das Wolzig-Wochenende vom 30.05. bis 02.06.2002 am Wolziger See zu unterstützen. Natürlich ist auch jedes weitere GABAL-Mitglied eingeladen, an der Veranstaltung unter dem Motto „Ich kann´s – Selbstbewusstsein und Zuversicht“ teilzunehmen. Informationen dazu können per E-Mail unter GABALBerlin@aol.com oder telefonisch unter 030 - 262 96 40 (Hartmut Laufer) oder 030 - 803 55 24 (Olaf Graßnick) eingeholt werden.

Allen GABAListen wünscht die Regionalgruppe Berlin-Brandenburg ein erfolgreiches 2002. Vor allen Dingen wünschen wir Ihnen Mut, Zuversicht und Entschlossenheit, um die bevorstehenden Aufgaben lösen zu können.

Berlin, den 21.01.2002
Olaf Graßnick



RG Nord ...

Ein Blink alle zehn Sekunden, drei Töne jede Minute ...

... das waren die Signale des Feuer-schiffs LV13, als es vor der englischen Küste noch im Dienst der Seefahrt stand. Am 22.November 2001 stand es uns für die Gründung der GABAL-Regionalgruppe zur Verfügung. Ein gelungener Start! Das Boot war voll, 46 Menschen drängte es zu dieser Veranstaltung. Ralf Besser erklärte uns humorvoll und kompetent, warum die besten Seminare die sind, die gar nicht stattfinden, und Frau Johann auf der Heide vermittelte uns Strukturen und Detailkenntnisse der Personalentwicklung bei der Deutschen Unilever GmbH in Hamburg. Wir staunten: Das hätten wir sonst nie erfahren.

Und hinterher war bei einem Menü à la carte Zeit für die ersten Netzwerknoten. Teilnehmer aus Wirtschaft, Wissenschaft und Beratung diskutierten die Vorträge, führten viele interessante Gespräche und hatten Gelegenheit zum persönlichen und fachlichen Austausch.

Die große Resonanz auf die Regionalgruppe zeigt, dass ein Bedarf besteht, und wir bemühen uns, den Kern der Wünsche zu treffen.

Wie die Rückmeldungen zeigen, sind die meisten an einem kollegialen Austausch und Netzwerk interessiert. Deshalb haben wir eine Adressenliste zusammengestellt, die ständig erweitert wird und nur an die Teilnehmer der Treffen verteilt wird. Sie kann auch über die Bundesgeschäftsstelle angefordert werden. Die Feuerprobe ist bestanden – und es wird weitergehen.

Die Planungen laufen bereits auf hohen Touren, denn **das nächste Treffen der RG Nord findet am 29.01.2002 in Hamburg statt.**

Hier schon eine kleine Vorschau auf die nächsten Termine:

- **Dienstag, 26.03.02, 18.00 Uhr,**
Thema und Ort werden noch bekannt gegeben.
- **Samstag, 01.06.02 Tagesseminar,**
„Wie man das beste aus einer Gruppe – oder aus sich selbst – herausholt“,
Referent: einer der kreativsten GABAL-Köpfe: Dr. Arthur Hornung aus Freiburg.

Wenn Sie Interesse an den RG-Treffen oder Fragen zu unserer Arbeit und unseren Zielen in der RG Nord haben, sprechen Sie uns an:

Rosemarie Dypka:
dypka@aol.com

Friedel John:
Hamburg@kjp-personalberatung.de

Stefan Oldenburg:
S.Oldenburg@Impetus.de

RG Rhein-Neckar

Erfolgreicher Start der RG Rhein-Neckar

Auf sehr gute Resonanz stieß die im letzten Jahr gegründete RG Rhein-Neckar.

Das attraktive Programm, sowie aus den eigenen Reihen engagierte Referenten, ließen keine Wünsche offen. So ist es dem Leitungsteam, auch für das neue Jahr wiederum gelungen, TOP-Referenten für die GABAL-Abende zu gewinnen. Diese Veranstaltungen wurden für 2002, von vier auf sechs Abende erweitert. In Kürze werden die Termine sowie Themen auf der GABAL-Homepage im Internet nachzulesen sein. Des weiteren wird spätestens der nächsten Einladung das Programm für 2002 beiliegen.

Jahresprogramm 2002 der RG Rhein-Neckar im Bistumshaus Speyer

Kurzübersicht

30.01.2002 Kreativitätstechniken – Ein Erlebnis Workshop

Neue Probleme erfordern neue Lösungen

Referent: Stud. Dir. Georg Schuhmann
Beginn: 19.00 Uhr

20.03.2002 Mehr Pep ins Seminar

Referent: Axel Rachow
Beginn: 19.00 Uhr

04.05.2002 Maiwanderung + Workshop

Referent: Horst Müller
Beginn: 9.00 Uhr

12.06.2002 Gut kommunizieren mit NLP – Ein Erlebnis Workshop

Referent: Hubert Heinz
Beginn: 19.00 Uhr

10.09.2002 Denk dich fit – lerne leicht

Referent: Prof. Dr. med. Bernd Fischer
Beginn: 19.00 Uhr

27.11.2002 Enneagramm

Referent: Dipl. Psych. Detlef Gräser
Beginn: 19.00 Uhr

Bitte melden Sie sich zu den Vorträgen per Fax oder eMail rechtzeitig an.

Änderungen vorbehalten.

Kostenbeitrag:

Mitglieder: 5,00 €

Gäste: 10,00 €

RG Rhein-Neckar Leitungsteam

Wanda Decker *

Georg Schuhmann

Mathias Beuth

Schwetzingen Straße 6a*

68519 Viernheim

Tel: 0 62 04- 97 52 59

Fax: 0 62 04- 39 74

eMail: W.Decker@t-online.de

Projekte /Arbeitskreise

Ziele der Projekte/Arbeitskreise ist, das GABAL-Netzwerk durch eine themenbezogene Zusammenarbeit „enger zu knüpfen“. Nachstehend erhalten Sie eine Übersicht über die Projekte und Arbeitskreise. **Interessenten melden sich bitte direkt bei den Koordinatoren. Wenn Sie Projekte mit anderen GABAL-Mitgliedern gemeinsam realisieren wollen, können Sie diese unter der Rubrik „Projektideen“ veröffentlichen.** Bitte teilen Sie Ihre Projektideen der Geschäftsstelle mit.

AK Aktive Lehrmethoden

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

AK Change Management

Koordination: Wolfgang Sutterluti,
Rheingaustr. 100, 64807 Dieburg,
Fon 06071.82206, Fax 06071.82207,
eMail: WSutterlueti@t-online.de

AK Internet/Multimedia

Koordination: Christian Lippmann,
Bergmannstr. 69, 10961 Berlin,
Fon 030. 78913950 Fax 78913951,
eMail: c.lippmann@t-online.de

AK Netzwerk Nachwuchs im Netzwerk Lernen

Koordination: Carsten Dolatowski,
Griepierstr. 18, D-45143 Essen,
Fon 0201.8631794,
eMail: carsten.dolatowski@uni-essen.de

AK STUFEN

Koordination des AK:

Prof. Dr. Hardy Wagner,
Richtshofenstr. 12, 76831 Billigheim,
Fon 06349.996455, Fax 996456,
eMail hardy.wagner@bipol.de

AK Verkaufstraining

Koordination des AK: Andreas Loof,
man-mind-machine,
Fasanenweg 16, 25451 Quickborn,
eMail andreas.loof@man-mind-machine.de

Ich wünsche den Arbeitskreisen und Projektgruppen eine erfolgreiche Arbeit.

Wolfgang Neumann

Adressenliste

Vorstand

Sprecher des Vorstands

Wolfgang Neumann
Schneckenburger Str. 14, D-30177 Hannover
Fon/Fax 0511.6966280
eMail: neumann.wolfgang@gmx.net

Vorstandsmitglieder

Iris Brünjes
PURE Prozesse und Ressourcenentwicklung
Finkenmoor 54, D-27432 Bremervörde
Fon 04761.939633, Fax 939636
eMail: iris.bruejjes@pure-beratung.de
Internet: www.pure-beratung.de

Dr. Werner Siegert
Plus-Beratung
Zugspitzstr. 6, D-82131 Stockdorf
Fon 089.8571317, Fax 85609896
eMail: DrWerner.Siegert.Plus@t-online.de
Internet: www.home.t-online.de/home/
drwerner.siegert.plus
www.ziele-siegert.de

Wolfgang Sutterluti
Rheingastr. 100, D-64807 Dieburg
Fon 06071.82206, Fax 82207
eMail: wolfgang.sutterluetli@t-online.de

Ehrenvorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12, D-76831 Billigheim
Fon 06349.996455, Fax 996456
eMail: hardy.wagner@bipol.de

Regionalgruppen

RG Berlin/Brandenburg

Hartmut Laufer, c/o MENSOR Institut
Postfach 303636, D-10727 Berlin
Fon 030.2629640, Fax 2625977
eMail: GABALBerlin@mentor-institut.de

RG Franken

Martin M. Bittner
Äußere Bayreuther Str. 156, D-90411 Nürnberg
Fon/Fax 0911.5109275
Funk 0171.6861386
eMail: gabal-franken@gmx.de

RG Nord

Rosemarie Dypka, Coaching & Hypnose
Eppendorfer Landstr. 33, 20249 Hamburg
Fon 040.473338, Fax 46773699
eMail: dypka@aol.com

RG Oberbayern

Thomas Eichstädter
Kafkastr. 10, D-81737 München
Fon 089.6379246, Fax 67371132
eMail: thomas.eichstaedter@continentale.de

RG Rheinland

Detlev Tesch
Küdinghovener Str. 142, D-53227 Bonn
Fon 0228.473792, Fax 473788
eMail: gabal-rheinland@gmx.net

RG Rhein-Main

Stephan Kasperczyk
Lindenstr. 2, 35789 Drentenhausen
Fon 06472.831832, Fax 831834
eMail: s.kasperczyk@t-online.de

RG Rhein-Neckar

Wanda Decker
Schwetzinger Str. 6a, D-68519 Viernheim
Fon 06204.975259, Fax 3974
eMail: inhouse-training-
consulting@t-online.de

RG Ruhrgebiet

Hartmut Pötzsch
Prinzenstr. 86, D-47058 Duisburg
Fon 0203.335535
eMail: h.poetzsch@web.com

RG Sachsen und Umgebung

Sven Lehmann
Schillerstr. 5, D-04838 Eilenburg
Fon 03423.6034060, Fax 604672
eMail: aktuell@gabal-rgsachsen.de
Internet: www.gabal-rgsachsen.de

RG Sachsen und Umgebung

Jörg Petermann
Thomas-Müntzer-Str. 2
D-39343 Rottmersleben
Fon 039206.90497, Fax 90498
eMail: aktuell@gabal-rganhalt.de
Internet: www.gabal-rganhalt.de

RG Schwarzwald

Emmerich Weber
St.-Nepomukstr. 1/1
D-78048 Villingen-Schwenningen
Fon 07721.58389
eMail: weber@cyberlink.de

RG Stuttgart

Anfragen bitte an die Geschäftsstelle

RG Südwest

Anfragen bitte an die Geschäftsstelle

GABAL Österreich

Prof. Ursula Holzer, Lernstudio
Promenadegasse 18, A-1170 Wien
Fon (0043) 01.5335497, Fax 5326596
eMail: ursula.holzer@lernstudio.at
Internet: www.lernstudio.at

GABAL Schweiz

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

GABAL Service

Unter dem Motto „Mitglieder werben Mitglieder“ können Sie GABAL-Infomaterial in Ihren Netzwerken streuen. Fordern Sie nachfolgende Unterlagen in der Geschäftsstelle an:

- Flyer „GABAL stellt sich vor“
- Impulse
- Internetcard

Für jedes geworbene Neumitglied erhalten Sie einen Geschenkbuchgutschein im Wert von 38,00 € auf alle Medien des GABAL Verlages.

Impressum

Herausgeber und Vertrieb:

GABAL[®] – Gesellschaft zur Förderung Anwendungsorientierter Betriebswirtschaft und Aktiver Lehrmethoden in Hochschule u. Praxis e.V. Bundesgeschäftsstelle:
Erna Theresia Schäfer (Leitung)
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 06132.509-590, Fax 06132.509-599
eMail: info@gabal.de
Internet: www.gabal.de

Geschäftszeiten:

montags bis donnerstags von 8.00 bis 13.00 Uhr

Bankverbindung:

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

Redaktion:

Wolfgang Neumann, Erna Theresia Schäfer

Layout:

PROCON GmbH, Hannover

Druckkoordination und Versand:

Willers Druck, Oldenburg

Die Impulse erscheinen vierteljährlich, Auflage 1.500 St.

Wir begrüßen Beiträge unterschiedlicher Art:

redaktionelle Beiträge zu den GABAL-Themen, Leserbriefe, Buchbesprechungen, Cartoons und Informationen über Neuerscheinungen. Wir bemühen uns, alle Einsendungen, die für den Großteil der GABAL-Mitglieder von Interesse sein könnten, zu veröffentlichen!

Redaktionsschluss der nächsten

Impulse: 01.04.2002

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

THEMA	REFERENT/ORGANISATOR	TERMIN/ORT	ANFRAGEN/ANMELDUNG
Kampf der Geschlechter Gespräche zwischen Männern und Frauen	Christine Hoffmann	14.03.2002 Berlin	RG Berlin-Brandenburg, eMail: GABALBerlin@aol.com
WICA-METHODE – Organisationsaufstellung – Kinesiologie – Körpersprache – Theaterelemente	Klaus Wienert, Stefan Cassani	19.02.2002 München	RG Oberbayern, eMail: thomas.eichstaedter@continentale.de
Mehr Pep ins Seminar	Axel Rachow, Köln	20.03.2002 Bistumshaus Speyer	RG Rhein-Neckar, Wanda Decker, Tel. 06204.975259, eMail: W.Decker@t-online.de
RG-Nord-Veranstaltung „e-Learning“	Frank Edelkraut	26.03.2002 Hamburg	RG Nord, Rosemarie Dypka, eMail: Dypka@aol.com
SELBSTMARKETING – Wie vermarkte ich mich selbst?	Peter Höpli, Schweiz	16.04.2002 München	RG Oberbayern, eMail: thomas.eichstaedter@continentale.de
Maiwanderung und Workshop	Horst Müller	04.05.2002 Bistumshaus Speyer	RG Rhein-Neckar, Wanda Decker, Tel. 06204.975259, eMail: W.Decker@t-online.de
Mentales wird Reales	Michael Peine, BDVT	13.05.2002 München	RG Oberbayern, eMail: thomas.eichstaedter@continentale.de
Meditieren lernen	Dr. Peter Gäng	17.–20.05.2002 Kloster Gerleve	RG Ruhrgebiet, Alois Teodoruk, Tel. 0251.864827, eMail: ATKarriere@aol.com
Ich kann's! Selbstbewusstsein und Zuversicht , Wolzig-Wochenende	9 Referenten	31.05.–02.06.2001 Wolzig bei Berlin	RG Berlin-Brandenburg, eMail: GABALBerlin@aol.com
Wie man das beste aus einer Gruppe oder aus sich selbst herausholt	Dr. Arthur Hornung, Freiburg	01.06.2002 Hamburg	RG Nord, Rosemarie Dypka, eMail: Dypka@aol.com
6. Kondratieff – Paradigmenwechsel im Berufsleben? Open Space -Gemeinschaftsveranstaltung mit der IHK-Akademie München	IHK-Akademie München	05. oder 06.05.2002 München	RG Oberbayern, eMail: Thomas.Eichstaedter@continentale.de
Ganzheitliche Ansätze im Führungsbereich und bei der Mitarbeiter-Motivation	Gerd W. Stolp, BDVT München	10.06.2002 München	RG Oberbayern, eMail: Thomas.Eichstaedter@continentale.de
NLP Aktiv Schnupperabend	Hubert Heinz Bistumshaus Speyer	12.06.2002	RG Rhein-Neckar, Wanda Decker, Tel. 06204.975259, eMail: W.Decker@t-online.de
Unternehmensführung und die Bedeutung der eigenen Leitidee	Werner Stöger	18.06.2002 München	RG Oberbayern, eMail: Thomas.Eichstaedter@continentale.de
Mitunternehmertum	Werner Hüngsberg, Hüngsberg AG und Lutz Steffen, München	26.07.2002 München	RG Oberbayern, eMail: Thomas.Eichstaedter@continentale.de
Denk dich fit – lerne leicht	Prof. Dr. med. Bernd Fischer	10.09.2002 Bistumshaus Speyer	RG Rhein-Neckar, Wanda Decker, Tel. 06204.975259, eMail: W.Decker@t-online.de
Herbstsymposium Kompetenz entwickeln – Innovationsfähigkeit steigern	Orga: Wolfgang Neumann	25.–26.10.2002 Raum Fulda, Parkhotel Kolpinghaus	GABAL Geschäftsstelle, eMail: info@gabal.de
Das Enneagramm	Detlef Gräser	27.11.2002 Bistumshaus Speyer	RG Rhein-Neckar, Wanda Decker, Tel. 06204.975259, eMail: W.Decker@t-online.de

Veranstaltungen von Kooperationspartnern (Als GABAL-Mitglied sind Sie zu Mitgliederbedingungen an den Veranstaltungen der Kooperationspartner eingeladen.)

Wissensmanagement im Unternehmen	Dipl.-Ing. Reinhard Boltin, ISA-Tech GmbH, Mühlhausen	12.03.2002, Erfurt, Stiftung f. Technologie- u. Innovationsförderung	GPM, RG Weimar/Thüringen, Fon 03643.518424
Wissensmanagement	Holger Prante, PSI AG, Berlin	20.03.2002 SMV Bauprojektsteuerung GmbH, Berlin-Tiergarten	GPM, RG Berlin, Fon 030.254221-14
Praxisorientiertes Coaching von Projektteams durch externe Berater	Dipl.-Ing. Axel Langer, pro-Team, Hohenhameln	13.05.2002, FH Hannover, FB Wirtschaft, Raum 214,	GPM, RG Hannover, Fon 0511.9296681
Seminar- und Tagungsbörse	STB Bad Kreuznach	12.06.2002 Berlin	STB– kostenfreie Eintrittskarten anfordern: Telefon 0671.83 40 19-23
Seminar- und Tagungsbörse	STB Bad Kreuznach	06.09.2002 Düsseldorf	STB– kostenfreie Eintrittskarten anfordern: Telefon 0671.83 40 19-23
LernLust 2002 Internationaler DGSL-Kongress	DGSL e.V.	03.10.–06.10.2002 Leipzig	DGSL Geschäftsstelle Tel. 08124.444-111, Fax -112
Seminar- und Tagungsbörse	STB Bad Kreuznach	20.11.2002 Messe München	STB– kostenfreie Eintrittskarten anfordern: Telefon 0671.83 40 19-23

Änderungen vorbehalten

* Die Adressen entnehmen Sie bitte der Adressenliste auf der vorherigen Seite.

Übrigens: Zu allen Veranstaltungsterminen sind selbstverständlich auch Noch-Nicht-Mitglieder willkommen, um erste GABAL-Luft zu schnuppern!

Ihre Anmeldungen nehmen die Ansprechpartner der Regionalgruppen gerne entgegen. Die Regionalgruppenverantwortlichen leisten ihre engagierte Arbeit ehrenamtlich. Bitte haben Sie daher Verständnis, falls Ihre Anfrage mit kleinen Verzögerungen beantwortet werden.