

Ein herzliches Willkommen zur 22. Ausgabe unseres Newsletters, der in Zukunft "Coachingimpulse" heißen wird.

Gefallen Ihnen unsere Coachingimpulse? Dann freuen wir uns, wenn Sie sie an Kolleginnen und Freundinnen weiterleiten..

Dieses Mal geht es um das Thema: Die Kunst des Netzwerkens

- \* GEMEINSAM WACHSEN - Wofür es sich lohnt
- \* Die Essenz des Netzwerkens
- \* Netzwerken - Wozu?
- \* Kontakte knüpfen - Wie fange ich es an?
- \* Netzwerke und kein Ende? Eine hilfreiche Liste
- \* Literaturtipp
- \* Unser Archiv
- \* Veranstaltungen im Netzwerk

---

### **GEMEINSAM WACHSEN – Wofür es sich lohnt...**

Sabine Falk, [sabinefalk.de](http://sabinefalk.de)

Am Anfang stand die Idee, Gruppencoaching für Frauen anzubieten, sie zur Vernetzung und gegenseitigen Unterstützung einzuladen. Um möglichst viele Frauen zu erreichen, haben wir uns bundesweit aufgestellt. Dazu spannten wir ein Netz von erfahrenen und engagierten Coaches, die vom Gruppencoaching für Frauen überzeugt waren und es an vielen Orten in Deutschland, Österreich und der Schweiz, in die Welt bringen wollten. So kam auch ich, Sabine Falk, vor nun mehr 20 Jahren kurz nach der Gründung zum BusinessCoaching-Netz. Für mich als Selbstständige war es sinnvoll, mich zu vernetzen. Neben Austausch und Inspiration war damit auch die Hoffnung verbunden, meine Wirksamkeit und meinen Erfolg zu mehren.

Wir trafen uns regelmäßig, um uns rund um „unser Produkt“, das Gruppencoaching für Frauen, zu organisieren: Internet-Auftritt, Newsletter, Inhalte, neue Standorte. Dabei waren wir hoch motiviert, auch als die Zusammenarbeit mit einer bundesweit erscheinende Zeitschrift für Frauen nicht mehr fortgesetzt werden konnte.

In dieser Zeit des Beginns hatten unsere Treffen etwas Formales, Distanziertes -

geschäftlich halt: schauen, was die anderen so machen, sich als gute Coaches kennenlernen, durch das Gruppencoaching das eigene Angebot erweitern.

Wir waren eine bunte Runde, sehr unterschiedlich in Vielem. Und wir haben miteinander gerungen: um Preise, die wir für unsere Leistung verlangen wollten, um individuelle Ausgestaltung unseres Angebotes, darum, ob wir unser Angebot auch für Männer öffnen wollen. Unser Verdienst: wir haben uns in unserer Unterschiedlichkeit ausgehalten. In dieser Zeit war unser Produkt die Klammer, die uns zusammenhielt, ein Anker in zuweilen stürmischen Auseinandersetzungen und auch anstrengenden Diskussionen.

Nicht alle sind den Weg in unserem Netzwerk weitergegangen. Die, die geblieben sind, konnten im Laufe der Zeit entdecken, dass sich etwas Grundlegendes veränderte. Wir haben unsere unterschiedlichen Sichtweisen, Kompetenzen und Schwerpunkte zunehmend als Bereicherung erlebt und genossen. Unser Austausch gewann an Kreativität und Lebendigkeit.

Dabei rückte kollegiale Fortbildung in die Mitte, die Offenheit nahm zu, wir zeigten mehr von uns und gaben weiter, was wir konnten. Und wir begannen uns tiefer für einander zu interessieren: Wer waren diese Frauen, mit denen wir nun schon seit einigen Jahren gemeinsam eine Idee umsetzten? Die Neugier auf einander nahm zu, wurde persönlicher, und wir vertrauten uns auch mit unseren schwierigen Aspekten einander an. Das wachsende Vertrauen untereinander machte Reibungen und Konflikte weniger bedrohlich. Immer häufiger nutzen wir sie als eine Chance zur Vertiefung. Nebenbei wurden unsere Treffen weniger formal, wir freuen uns darauf, uns erneut zu verabreden und sind pünktlich zur Stelle, wenn es losgeht.

Die Orte unserer Treffen (und auch große Teile unserer Tagesordnung) stehen nun auch im Dienst einer Selbstfürsorge, die es uns erlaubt, intensiv an unseren Inhalten zu arbeiten. Unsere Treffen sind nun Wohltat und Inspiration, so dass wir danach auf vielen Ebenen genährt eine jede in ihre Richtung fährt.

So wurde im Laufe der Zeit aus Vernetzung echte Verbundenheit. Heute sind wir ein vertrauter Kreis von Frauen und genießen die Möglichkeit, uns miteinander weiterzuentwickeln. Eine jede auf ihre Art. In der Zusammensetzung sind wir schon lange sehr stabil, und es ist uns leicht geworden, immer wieder einmal eine Neue aufzunehmen. „Unser Produkt“ ist geblieben, aber es ist schon lange nicht mehr der Kern unsers Netzwerks.

Wonach entscheiden Sie, welches Netzwerk für Sie sinnvoll ist? Was ist Ihnen wichtig? Was suchen Sie, wenn Sie sich vernetzen wollen?

*Sabine Falk berät Sie gern, wie Sie eine Kultur des Vertrauens in Ihrem Team etablieren. Mehr Infos unter [www.sabinefalk.de](http://www.sabinefalk.de)*

---

## **Die Essenz des Netzwerkes: Sich mit Menschen verbinden**

Isabel Nitzsche, [printtv.de](http://printtv.de)

Um mit der eigenen Arbeit erfolgreich zu sein und die eigene Organisation voranzubringen, kommt es nicht nur auf Leistung an, sondern auch auf Kontakte. Das hat sich inzwischen herumgesprochen. Doch bin ich bei meinen Vorträgen und Workshops immer wieder erstaunt, dass viele Menschen die Vorstellung haben, netzwerken würde bedeuten, andere auszunutzen. Frage ich sie, wie es umgekehrt wäre, wenn jemand von ihren Kontakten eine Frage oder Bitte an sie hätte, dann wären sie gern bereit zu helfen. Netzwerken bedeutet, sich zu trauen, jemanden um Unterstützung zu bitten. Am besten jemanden, den man schon kennt. Deshalb geht es darum, Menschen kennenzulernen – allerdings nicht in erster Linie, weil sie eine bestimmte Rolle oder eine bestimmte Position innehaben, sondern, weil man an ihnen interessiert ist.

Netzwerken heißt also nicht, Menschen zu instrumentalisieren. Wir möchten in der Regel nicht, dass jemand uns vor allem deshalb kennenlernen möchte, weil er oder sie meint, dass wir nützlich sind, sondern wir schätzen es, wenn jemand an uns persönlich interessiert ist. Aus meiner Sicht kommt es wesentlich auf diese Haltung an. Netzwerken bedeutet, offen zu sein für andere. Und natürlich ist es sinnvoll, da zu netzwerken, wo sich die eigene Zielgruppe trifft. Aber Netzwerken heißt genauso, aus völlig unerwarteter Richtung Unterstützung zu erhalten, wenn ein Kontakt, der einem in diesem Zusammenhang vielleicht gar nicht so wichtig erscheint, genau den Hinweis für einen hat, den man gerade braucht.

Vielen ist das Prinzip der „Kontakte zweiten Grades“ von der Wohnungssuche her bekannt. Ich treffe mich nicht mit meiner Ex-Kollegin, weil sie eine Wohnung zu vergeben hat, sondern ich erzähle ihr, dass ich etwas Neues suche, und dann fällt ihr jemand von ihren Kontakten ein, der demnächst aus einer passenden Wohnung ausziehen möchte. Netzwerken heißt für mich, auf andere zuzugehen, Kontakte zu knüpfen, Verbindungen herzustellen und dabei aufmerksam zu sein, was der oder die andere benötigen könnte an Hinweisen, Informationen oder Feedback.

Netzwerken bedeutet nicht in erster Linie Kunden, Aufträge oder Jobs zu akquirieren. Das kann später eine Frucht des Netzwerkers sein. Je länger ich netzwerke, je vielfältiger meine Kontakte sind, desto größer ist die Chance, dass mir jemand bei meinen Fragen weiterhelfen kann – und sei es die nach einer neuen Position. Netzwerken funktioniert also nicht nach dem Input-Output-Prinzip. Es ist keine Apfelsaft-Maschine, in die ich Äpfel stecke und dann Apfelsaft herauskommt. Netzwerken ist auch kein Geschäft auf Gegenseitigkeit nach dem Motto „Hilfst Du mir, so helfe ich Dir“. Das kann sein, ist aber keine Bedingung. Häufig ist es so, dass ich einer Person helfe und jemand anders hilft mir dann. Netzwerken schafft gute Verbindungen für andere, für einen selbst, für eine effektive Zusammenarbeit im Team, in der eigenen Organisation und darüber hinaus für Kunden oder Kooperationspartner. Netzwerken ist eine Lebenseinstellung. Jeder und jede Einzelne profitiert davon sowie die Gemeinschaft insgesamt.

*Vorträge und Workshops von Isabel Nitzsche zum Thema „Netzwerken“ auf Deutsch und Englisch finden Sie unter [printtv.de](http://www.printtv.de) [www.printtv.de](http://www.printtv.de)*

---

## **Netzwerken – wozu?**

Christine Scharlau, [www.christine-scharlau.de](http://www.christine-scharlau.de)

## **Wo liegt Ihr Bedürfnis, Ihre Motivation, sich zu vernetzen?**

Einige Stichworte zum Nachdenken:

Netzwerken funktioniert, wenn Sie es nicht als Zweck für etwas anderes nutzen (zum Beispiel, mehr Aufträge zu generieren), wenn Sie also wirklich Interesse an den Menschen haben, mit denen Sie in Kontakt kommen wollen.

In welchem Bereich wollen Sie sich vernetzen? Regional? Organisations-intern? Oder suchen Sie den fachlichen Input und den Austausch, den Fachgesellschaften bieten?

Weil Führen oft ein einsames Geschäft ist, stärken sich Führungskräfte, indem sie sich mit Menschen in ähnlicher Funktion austauschen – sei es im eigenen Unternehmen oder organisationsübergreifend. Solche Peergroups sind enorm unterstützend.

Welche Zusammenschlüsse finden Sie in Ihrer Region? Zum Beispiel im Ruhrgebiet hat sich in Herdecke das Netzwerk PAULA für Unternehmerinnen neu gegründet, in Dortmund gibt es den Klüngel-Stammtisch für Freiberuflerinnen und Selbständige. Ziehen Sie in eine neue Stadt, können Sie rasch interessante Menschen kennenlernen, wenn Sie sich für einen Service-Club interessieren, wie [Zonta](#) und die [Soroptimists](#); dort treffen Sie Frauen, die sich weltweit dafür engagieren, die Lebensbedingungen für Mädchen und Frauen zu verbessern.

Wenn Sie also wissen, warum Sie sich vernetzen wollen, geht das, ganz kurz gefasst, so:

- Finden Sie Menschen, die Sie interessieren.
- Sprechen Sie von dem, was Sie interessiert.
- Lassen Sie andere an Ihren Kenntnissen und Gedanken teilhaben.
- Tun Sie, was Ihnen Vergnügen macht – das steckt an.

*Christine Scharlau unterstützt Sie in Ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung. Sie ist Autorin des Buches ‚Gesprächstechniken‘ im Haufe-Verlag. [www.christine-scharlau.de](http://www.christine-scharlau.de)*

---

## **Kontakte knüpfen - Wie fange ich an?**

Ursula Kraemer, [navigo-coaching.de](http://navigo-coaching.de)

Dieser Beitrag ist meinem Buch "Selbstbewusst kommunizieren - Schwierige Gespräche souverän meistern" entnommen. Es ist in der DU-Form geschrieben.

## **Nimm Blickkontakt auf und lächle**

Lächeln baut eine Brücke, der sich niemand verschließen kann. Du signalisierst

damit, dass du Kontakt aufnehmen willst und dem anderen gegenüber positiv eingestellt bist. Ein freundliches „Guten Tag“ oder „Hallo“ gehört ebenfalls dazu.

### **Triff eine Feststellung**

Der einfachste und unverfänglichste Einstieg in ein Gespräch ist eine Bemerkung zur Situation, in der du dich mit deinem Gegenüber befindest. Hattest du eine nützliche Wegbeschreibung? Hat man für Namensschilder gesorgt? Bist du auf der Herfahrt im Stau gestanden? Wie bist du mit dem Gastgeber bekannt? Warst du vielleicht schon öfter hier?

Oder du schaust dich im Raum um, in dem du dich gerade befindest. Gibt es eine ansprechende Aussicht? Hängen schöne Bilder an der Wand? Gibt es ein Buffet oder Getränke? Mit solchen Bemerkungen kannst du auch ein Gespräch eröffnen.

### **Stell eine Frage**

Mit den richtigen Fragen kommst du ebenfalls schnell ins Gespräch. Durch Fragen zeigst du deinem Gesprächspartner dein Interesse an seiner Person, seiner Meinung, seiner Erfahrung. Doch auf die Formulierung kommt es an. Nützliche Fragen sind offene Fragen. Das sind solche Sätze, die mit einem Fragewort beginnen (wer, wann, was, wo, aus welchen Gründen, mit welchen Mitteln...) und auf die das Gegenüber frei antworten kann. Beispiel: „Wie sind Sie eigentlich dazu gekommen, sich mit Hundetraining zu beschäftigen?“ Offene Fragen animieren dein Gegenüber, etwas von sich zu zeigen und detaillierter zu erläutern. Ein Gespräch kommt so sehr leicht in Gang.

Im Gegensatz dazu gibt es auf geschlossene Fragen in der Regel nur kurze, knappe Antworten, oft nur ein Ja oder ein Nein. Du als Gesprächspartner erfährst nichts Neues, du bekommst lediglich eine Bestätigung, ob du mit deiner Annahme richtig oder falsch liegst. Lass mich das an einem Beispiel illustrieren. Deine Frage: „Machen Sie das Hundetraining schon lange?“ Seine Antwort: „Ja.“ Deine Frage: Braucht das nicht viel Geduld, bis man dem Hund etwas beigebracht hat?“ Seine Antwort: „Es geht.“

### **Mach eine positive Aussage über dich**

Wer etwas von sich erzählt, erzeugt Offenheit, die den Gesprächspartner meist zum Gegenzug anregt. Trotzdem ist Zurückhaltung angesagt. Deine Krankengeschichte ist hier genauso wenig am Platz wie deine persönlichen Schwierigkeiten in Ehe, Erziehung oder am Arbeitsplatz.

Die Betonung liegt also auf ‚positive Aussage‘. Du kannst z.B. erzählen, dass du mit dem Gastgeber seit Jahren Tennis spielen, zu Fuß hier her kommen konntest, weil du um die Ecke wohnst oder dass du dich auf das Buffet freust, weil dir keine Zeit blieb, zum Mittagessen zu gehen.

### **Mach ein Kompliment**

Jeder hört gerne etwas Nettes über sich. Und wenn du Augen und Ohren offen hältst, wirst du auch etwas Erwähnenswertes finden. Dein Kompliment sollte aber ehrlich gemeint sein. Wer den Eindruck hat, ihm solle lediglich Honig ums Maul geschmiert werden, reagiert mit Sicherheit zurückhaltend und ist verstimmt.

Gefällt dir die Krawatte oder die Kette deines Gegenübers? Wurdest du vom

Gastgeber vorgestellt? Dann kannst du aufgreifen und daran anknüpfen. Oder war die Ausschilderung zum Veranstaltungsort super? Auch das ist eine Erwähnung wert. Dein Gegenüber freut sich.

### **Bitte um Hilfe oder Auskunft**

Andere helfen in der Regel gern, man muss sie nur fragen. Sei es, dass du den Weg nicht weißt, sei es, dass du deinen Tischnachbarn fragst, welchen Wein er empfiehlt, oder die Gastgeberin, wo man eine so schöne Blumendekoration bekommt oder ob sie diese womöglich selbst gemacht hat. Wer solche Fragen stellt, gibt dem Angesprochenen ein gutes Gefühl, behilflich sein zu können, und erfährt akzeptiert gleichzeitig, dass seine Erfahrung auf den angesprochenen Gebieten anerkannt wird. Für eine positive Atmosphäre gleich zu Beginn der Beziehung ist somit gesorgt.

*Ursula Kraemer bietet Coachings und Programme an zu beruflicher Neuorientierung, Existenzgründung und zur der Vorbereitung auf den Ruhestand. Als Sachbuchautorin hat sie bereits acht Bücher veröffentlicht. Mehr Infos unter [www.navigo-coaching.de](http://www.navigo-coaching.de)*

---

### **Netzwerke und kein Ende? Am besten Testen!**

Sie möchten gleich mit dem Netzwerken starten? Auf der Website von Isabel Nitzsche finden Sie unter der Rubrik [Service](#) eine Auflistung diverser Netzwerke:

- [Berufsspezifische Verbände und Netzwerke für Frauen](#)
- [Berufs- und branchenübergreifende Netzwerke für Frauen](#)
- [Netzwerke für Frauen in Führungspositionen](#)
- [Netzwerke für Selbstständige und Unternehmerinnen](#)

Viele davon haben Regionalgruppen vor Ort, am besten Sie fragen dort nach den nächsten Veranstaltungen und schauen, ob das Netzwerk für Sie passt. Viel Spaß beim Kennenlernen und Ausprobieren!

---

### **Literaturtipp**

**Ursula Kraemer**, [Selbstbewusst kommunizieren – Schwierige Gespräche souverän meistern](#), darin ein Kapitel zum Netzwerken. 152 Seiten, BoD, ISBN-13: 9783756212781 Auf Amazon auch als eBook erhältlich.

---

### **Kennen Sie unser Archiv?**

Alle Ausgaben unseres Newsletters mit spannenden Themen und wertvollem Inhalt können Sie [hier](#) nachlesen

---

**Veranstaltungen im Netzwerk** - Ausführliche Beschreibungen und

Anmeldelinks finden Sie [hier](#)

### **Mit der Natur sein**

Auf dem Weg durch das Schwarzbachtal ([Sauerland.Seelenort](#)) mit seiner offenen und geborgenen Atmosphäre, lassen wir uns auf die Natur ein und begeben uns auch innerlich auf eine Reise: wir lassen uns führen, nehmen wahr, genießen, stellen Fragen, lauschen auf Antworten und gehen in Resonanz zu dem Erleben. Ein bewegter Workshop in der Natur mit Übungen zu Wahrnehmung und Intuition.

Termin:

Schwarzbachtal

20.08.2022, Sa 10:30 – Sa 17:00

[Information und Anmeldung](#)

### **Honorare selbstbewusst verhandeln**

Vielen Gründerinnen und Selbstständigen sind Gespräche übers Honorar unangenehm. Oft sprechen sie dieses Thema von sich aus gar nicht an - in der vagen Hoffnung, dass der Kunde ihnen ein angemessenes Honorar vorschlägt. So vergeben sie zum einen die Chance, sich als Profi zu präsentieren, zum anderen bringen sie sich in die Lage am Ende akzeptieren zu müssen, was der andere bietet. Besser ist es, sich auf das Thema „Honorar“ bei Verhandlungen von Anfang an mit vorzubereiten und es vor der Auftragserteilung anzusprechen. Dieser Online-Workshop nur für Frauen vermittelt Ihnen die wichtigsten Strategien, die Sie für Ihre nächste Honorarverhandlung kennen sollten und hilft Ihnen, die richtige Einstellung fürs Verhandeln zu finden.

Dienstag, 27. September 2022, 9-16 Uhr. GründerRegio M, Projekt GUIDE, Westendstraße 123, 80339 München. Anmeldung unter [anmeldung@guide-muenchen.de](mailto:anmeldung@guide-muenchen.de) oder Tel. 089 / 22 84 15 84.

### **Business Coaching for women – Online-Coaching in a small group**

In this business coaching course, designed especially for women, you will work in a small group with five participants, concentrating on your personal and professional challenges, for example: how to clarify issues from your day-to-day work life; how to deal with conflicts in a confident manner or how to position yourself better within the organization. You will learn strategies for dealing with your behaviour patterns in a constructive way. A variety of methods will help you to find solutions to your own challenges. The agenda depends on the topics brought in by you and other participants.

Dates Business Coaching for women – Online-Coaching in English:

Three Wednesdays in January and February 2023 from 6 pm – 8 pm

Do you have any questions? Please call Isabel Nitzsche: 0171/195 30 30.

Registration starts on 01.09.2022, Please register here:

<https://www.mvhs.de/services/anmeldung-und-beratung>

### **Methoden der Selbststeuerung – innehalten – sortieren – handeln**

Coaching-Tage mit Christine Scharlau & Karin Brämisch-Meyer

Sie suchen Lösungen, Stärkung, Unterstützung?

Nehmen Sie sich drei Tage Zeit, an Ihrem Thema zu arbeiten. Nutzen Sie die Anregungen einer kleinen Gruppe und die professionelle Leitung zweier erfahrener Beraterinnen. Mitgebrachte Themen der letzten Jahre waren zum Beispiel: Berufswechsel, berufliche Entscheidungen, Führung und Selbstführung, Stärkung für eine neue Aufgabe, Selbstregulation, Konflikte, Stresskompetenz, Selbstfürsorge, Übergang in eine neue Lebensphase. Warburg, Mittwoch, 20. bis 22. Oktober 2022

[Anmeldung](#)

### **Neustart - Das Programm zur beruflichen Neuorientierung**

*Ein verfehltter Beruf verfolgt uns das ganze Leben. Honoré de Balzac*

#### **Bist du eine Frau in der Lebensmitte und du**

- möchtest beruflich noch einmal neu anfangen
- spürst, dass du mehr kannst und willst das auch einbringen
- denkst „Das kann doch nicht alles gewesen sein“
- bist mutig, um etwas Neues auszuprobieren
- suchst die Balance zwischen dem Beruf und deinem "anderen" Leben bist aber auch risikobewusst und willst deine Entscheidung genau abwägen.

Dann ist dieses Programm genau das Richtige für dich. Hier findest du deine Fähigkeiten und Talente heraus, verknüpfst sie zu deiner Einzigartigkeit und legst die Basis für eine erfüllende Berufstätigkeit. Das Programm startet am 25. Oktober. Komm auf die [Warteliste](#) und sichere dir den Early Bird Bonus. Du möchtest mehr Vorinformationen? Dann buche einen Termin für ein kostenloses [Gespräch](#).

#### **Online-Businesscoaching für Frauen in kleiner Gruppe**

Sie wollen konkrete berufliche Ziele erreichen und suchen Unterstützung? Sie wünschen sich schwierige Situationen mit Ihren Mitarbeitern oder Kollegen souveräner zu bewältigen? Sie möchten sich beruflich umorientieren oder Ihre Work-Life-Balance verbessern?

In diesem Business Gruppencoaching, speziell für Frauen konzipiert, finden Sie Antworten auf Ihre persönlichen Fragen und entwickeln Lösungen für Ihre eingebrachten Themen. Sie erhalten professionelles Feedback und profitieren von der langjährigen Erfahrung der Trainerin sowie vom Austausch mit den anderen Teilnehmerinnen. Die Anzahl der Teilnehmerinnen in der Gruppe ist auf fünf Frauen begrenzt

Die Termine für das Online-Businesscoaching auf Deutsch:

- Mi, 23.11.2022 , 18:00 – 20:00 Uhr
- Mi, 30.11.2022 , 18:00 – 20:00 Uhr
- Mi. 14.12.2022 , 18:00 – 20:00 Uhr

Haben Sie dazu noch Fragen? Rufen Sie Isabel Nitzsche dazu gern an unter 0171/195 30 30.

Anmelden bitte unter <https://www.mvhs.de/services/anmeldung-und-beratung>



**Ausführliche Beschreibungen** zu diesen Veranstaltungen im Netzwerk und die Anmelde links finden Sie [hier](#)

---

### **Eine Bitte in eigener Sache**

Wenn Sie sich für unsere Coachingimpulse mit Ihrer beruflichen Mailadresse angemeldet haben und die Arbeitsstelle wechseln, verlieren Sie den Kontakt zu uns und unseren Anregungen.  
Deshalb schreiben Sie uns bitte und teilen uns die neue Adresse mit. Wir tragen diese dann in den Verteiler ein.

Denn wir würden gerne mit Ihnen in Verbindung bleiben.

---

### **Impressum**

Die Coachingimpulse sind ein kostenfreier Service von [www.businesscoaching-netz.de](http://www.businesscoaching-netz.de), einem Zusammenschluss professioneller Coachs, die u.a. an ihren jeweiligen Standorten spezielle Coachings für Frauen anbieten.

Redaktion:

Ursula Kraemer M.A., [www.navigo-coaching.de](http://www.navigo-coaching.de)

Christine Scharlau, [www.christine-scharlau.de](http://www.christine-scharlau.de)

Foto Header: Sabine Kunzer

verantwortlich im Sinne des Presserechts

(c) Ursula Kraemer M.A.

Schienerbergweg 11

88048 Friedrichshafen

zu erreichen unter [uk@navigo-coaching.de](mailto:uk@navigo-coaching.de)

Um die Coachingimpulse abzubestellen oder Ihre Adresse umzumelden, klicken Sie bitte auf den Link unterhalb dieser Seite. Alle Rechte vorbehalten. Jede Art des Abdrucks oder der Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Genehmigung.

Ursula Kraemer, Schienerbergweg 11, 88048, Friedrichshafen, Germany

Sie können den Newsletter jederzeit [abbestellen](#) oder Ihre [Kontaktdaten ändern](#).

