



Ausbildung

Business-Coach

Führungskompetenz | Veränderungskompetenz

prozessorientiert | systemisch | neurowissenschaftlich



Inhaltsübersicht

Ausbildung auf einen Blick-----	2
Ausbildung zum Business Coach-----	3
Ausbildungsinhalte -----	4
Wesentliche Modulinhalte -----	5
Ausbildungsstandort -----	8
Trainer der Ausbildung-----	9
Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Abschlusszertifikates-----	10
Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung-----	10
Teilnehmerstimmen (Auszug) -----	11
Anmeldung-----	13

Ausbildung auf einen Blick

- **Die Steinbeis-drei Säulen-Methodik: Lernen-Üben-Umsetzen**

Getreu unserer Steinbeis-Philosophie achten wir auf ein angemessenes Verhältnis von Anwendung und fundiertem Hintergrundwissen. Die Vermittlung notwendigen Hintergrundwissens zeichnet die erste Säule aus. Eine fundierte Basis gibt Orientierung und Sicherheit. Die zweite Säule beinhaltet selbstreflexives Üben und Anwenden. Sämtliche Fragestellungen und Inhalte des Seminars werden anhand von Praxisbeispielen trainiert und erörtert. Die dritte Säule beinhaltet die Umsetzung in der beruflichen Praxis – die Grundlagen werden im Seminar geschaffen. Unser Alumni-Verein begleitet Sie!

- **Unser Angebot – ein individuelles, persönliches Vorgespräch**

Sie sind sich nicht sicher, ob die Ausbildung das Richtige für Sie ist? Oder Sie wollen uns persönlich kennenlernen? Gerne kommen wir mit Ihnen ins Gespräch und nehmen uns ausreichend Zeit für Sie. Auch ein Trainergespräch können wir gerne individuell vereinbaren. Uns ist wichtig, dass Ihre Entscheidung für uns wohl überlegt getroffen ist.

- **Öffentliches Abschlusskolloquium**

Besuchen Sie uns zu unseren offenen Prüfungskolloquien. Gewinnen Sie einen Eindruck von unserer Ausbildung und nehmen Sie Kontakt zu Trainern und Absolventen auf.

- **Kostentransparenz von Anfang bis Ende**

Sie buchen die Ausbildung einmalig und haben somit immer den Überblick über Ihre Ausgaben, da keine weiteren Kosten mehr auf Sie zukommen.

- **Maximal 12 Teilnehmer – für ein intensives Lernerlebnis**

Der Austausch verschiedener Professionen, das gemeinsame Lernen und Reflektieren in der Ausbildung bilden eine wichtige Grundlage für den Lernerfolg. Daher begrenzen wir unsere Ausbildungsgruppen auf max. 12 Teilnehmer.

- **Die Seminarunterlagen – umfassende „Lektüre“**

Zur Ausbildung erhalten Sie umfassende Ausbildungsmaterialien mit hilfreichen Unterlagen. Die Unterlagen aktualisieren wir für Sie fortlaufend.

- **Abschluss mit Zertifikat und Verbandszertifizierung**

Bei Abschluss erhalten Sie ein anerkanntes Zertifikat der Steinbeis +Akademie an einer der größten privaten, staatlich anerkannten Hochschulen in Deutschland, an der viele tausend Führungskräfte studiert haben und die einen hervorragenden Ruf in der Wirtschaft genießt.

Ausbildung zum Business Coach

Business Coaching gilt in Unternehmen als die individuellste und nachhaltigste Form der Personalentwicklung und Mitarbeiterführung. In dieser Ausbildung erlernen Sie mehr als 30 unterschiedliche Interventionstechniken, welche Sie befähigen, als Coach und Berater innerbetrieblich oder freiberuflich die Funktion eines „Inhouse Coaches“ einnehmen zu können.

Zielgruppen der einjährigen Ausbildung sind Führungskräfte im mittleren und oberen Management, Personalverantwortliche, aber auch Berater im wirtschaftlichen als auch sozialen Kontext.

Der Hauptfokus der Ausbildung liegt nicht nur auf dem Verändern von Verhalten oder dem Erlernen von neuen Fähigkeiten, sondern auch auf dem Verändern der dahinter liegenden Grundüberzeugungen und persönlichen Glaubenssätze, die das Erweitern der Fähigkeiten oder die Veränderung des Verhaltens erst ermöglichen: Wer glaubt, dass er Anerkennung oder Sicherheit verliert, wenn er delegiert, wird nie delegieren können, auch wenn man ihm 100 Tools zur Verfügung stellt. Delegieren wird erst möglich, wenn dieser Glaubenssatz etwa durch: „Wenn ich delegiere, gewinne ich Sicherheit und Anerkennung“ ersetzt wird.

Die gelehrtten Prinzipien entsprechen denen von Prof. Klaus Grawe (Universität Bern: Buch: Neuropsychotherapie) geforderten und von Prof. Gerhard Roth (Universität Bremen: Bücher: Wie das Gehirn die Seele macht; Coaching, Beratung und das Gehirn) nachgewiesenen Mechanismen wirksamer Veränderungsarbeit. Dabei werden sämtliche Vorgehensweisen nicht nur theoretisch vermittelt, sondern müssen mehrfach aktiv als Coach oder passiv als Coachee erfahren werden. Um die Abschlussprüfung zu bestehen, müssen 24 Coachings mit 12 unterschiedlichen Techniken nachgewiesen werden.

Adrian Schweizer hat diese Ausbildung über 18 Jahre an der FernUniversität Hagen durchgeführt und wird diese an unserem Institut in Zusammenarbeit mit der Steinbeis-Hochschule fortführen. Er arbeitet seit 30 Jahren weltweit als Coach, Mediator und Organisationsentwickler. In die Ausbildung fließt die Erfahrung aus über 1.000 durchgeführten Coachings ein. Er legt dabei besonderes Augenmerk auf die zu Grunde liegenden Werte und persönlichen Handlungsfelder und nutzt intellektuelle, emotionale und körperliche Interventionen unter Trennen von Denken und Fühlen. Die Ausbildung bietet daher eine besondere Mischung aus Methodik, Selbsterfahrung und Reflexion, die zu langfristig wirksamen und nachhaltigen Veränderungen führen.

Ausbildungsinhalte

Jedes Ausbildungsmodul ist einem speziellen inhaltlichen Schwerpunkt gewidmet. Dazu wird auch bereits Erlerntes wiederholt und sinnvoll mit neuen Aspekten verknüpft. Rollenspiele, Praxisfälle, Übungen sowie analytische Feedbacks unterstützen den Wissenstransfer in die Praxis. Somit ist ein kontinuierlicher Kompetenzzuwachs der Teilnehmer sichergestellt.

Module (Für eine ausführliche Beschreibung der Modulinhalte siehe „wesentliche Modulinhalte“)	Zeitstunden (inkl. Pausen)
Baustein 1 - Conflict Consultant I	
Modul P 1: Allgemeiner Interventionsprozess	23
Modul P 2: Rapport, Aufbau von Vertrauen und des Arbeitsbündnisses	23
Modul P 3: Motivationale Klärung und Paternoster der Konfliktlösung	23
Modul P 4: Auflösung von schlechten Erinnerungen	23
Modul P 5: Komplexe Veränderungstechniken: Veränderung von Glaubenssätzen	23
Modul P 6: Testing und Praktische Prüfung	23
Ausbildungsstunden Baustein 1 (Präsenz)	138
Baustein 2 - Conflict Consultant II	
Modul M 1: Mediative Einzelgespräche und mediative Organisationsentwicklung	31
Modul M 2: Hypnotische Sprache und Story-Telling	31
Modul M 3: Modellieren von Spitzenleistungen und Spiral Dynamics	31
Modul M 4: Veränderung von Interessen und epigenetische Neustrukturierung	31
Modul M 5: Testing und: Praktische Prüfung	14
Ausbildungsstunden Baustein 2 (Präsenz)	138
Gesamtausbildung	276

Wesentliche Modulinhalte

Baustein 1 - Conflict Consultant I

Modul P 1: Allgemeiner Interventionsprozess

- Grundlagen und Geschichte des Coachings
- Grawe/Roth-Modell: Welche Kriterien müssen erfüllt sein, damit eine Intervention langfristig wirkt?
- Allgemeiner Interventionsprozess im Coaching
- Strukturierter Zielfindungsprozess und Karriereprozess: Was will der Coachee?
- Ziele bestimmen und wohlgeformt oder SMART formulieren

Modul P 2: Rapport, Aufbau von Vertrauen und des Arbeitsbündnisses

- Rapport, Aufbau von Vertrauen des Arbeitsbündnisses
- Widerstandsfreie Sprache nach Milton Erickson
- Probleme aktivieren und Ressourcen finden
- Probleme mit Ressourcen zu Lösungen verschmelzen
- Auflösung von Zweifel

Modul P 3: Motivationale Klärung und Paternoster der Konfliktlösung

- Motive, Interessen und motivatonale Klärung
- Manifestation und Veränderung von Gefühlen im 3-dimensionalen Raum
- Einführung in das Soziale Panorama nach Lucas Derks
- Paternoster der Konfliktlösung

Modul P 4: Auflösung von schlechten Erinnerungen

- Historische und a-historische Vorgehensweisen
- Verändern der persönlichen Geschichte
- Arbeit mit Submodalitäten, Modellierungstechniken
- Herausarbeiten von Strategien der Exzellenz

Modul P 5: Komplexe Veränderungstechniken: Veränderung von Glaubenssätzen

- Speicherung der Zeit im Raum: Zeitlinie
- Arbeit mit Zeitregressionen
- Diskrepanz zwischen Wunsch und Gefühl: Interferenz
- Transderivationale Suche
- Auflösung der Interferenz in der Prägungssituation: Re-Imprinting

Modul P 6: Testing und: Praktische Prüfung

- Praktische Prüfung und Anwendung der erlernten Techniken in einem Prüfungssetting

Baustein 2 - Conflict Consultant II

Modul M 1: Mediative Einzelgespräche und mediative Organisationsentwicklung

- Kombinierte Interventionen aus Mediation und Coaching
- Mediative Organisationsentwicklung
- Sich selbst in einen guten Coaching-State versetzen
- Befähigen der Coachees in Bezug auf das Entscheiden, Führen, Delegieren etc.
- Umgang mit fehlenden Wahlmöglichkeiten (6-Step-Reframing)
- Umgang mit zu vielen Wahlmöglichkeiten (Meta-Mirror)
- Fallbeispiele

Modul M 2: Hypnotische Sprache und Story-Telling

- Hypnotische Sprache, Anwendung des Milton-Modelles der widerstandsfreien Sprache
- Trance-Induktionen, Sinnesspezifisch sprechen
- Slight of Mouth: Veränderung von Glaubenssätzen mit Sporting Styles
- Aufbau von Metaphern

- Story-Telling

Modul M 3: Modellieren von Spitzenleistungen und Spiral Dynamics

- Modellieren von Spitzenleistungen
- Umgang mit zwanghaftem Verhalten (Sanctuary)
- ECLET-Theorie von Clare Graves
- Spiral Dynamics: Wertemodell von Don Beck und Christopher Cowan

Modul M 4: Veränderung von Interessen & epigenetische Neustrukturierung

- Enneagramm als Analyse-Tool
- Veränderung von Interessen
- Core-Transformation

Modul M 5: Testing und: Praktische Prüfung

- Praktische Prüfung und Anwendung der erlernten Techniken in einem Prüfungssetting

Ausbildungsstandort

Das IKOME-Seminarzentrum ist ideal im Zentrum-Süd von Leipzig gelegen. Durch den City-Tunnel erreichen Sie uns innerhalb von 5 Minuten vom Hauptbahnhof oder in 20 Minuten vom Flughafen Leipzig-Halle. Auch aus dem Leipziger Umland ist die Erreichbarkeit durch die S-Bahn Mitteldeutschland optimal. Auch zur überregional bekannten Kneipen-Meile „Karli“ (Karl-Liebknecht-Straße) und zum Gasthof Bayerischer Bahnhof (Platz 2 bei Tripadvisor) ist es nur ein „Katzensprung“.



Trainer der Ausbildung



Adrian Schweizer

Adrian Schweizer arbeitete als Rechtsanwalt und bildete sich an der Harvard Law School in Mediation und an der University of California in Santa Cruz zum Coach weiter. Seit Beginn der 1990er Jahre arbeitet er weltweit als Mediator und Coach. Er hat in den letzten 25 Jahren über 1.000 Coachings durchgeführt. Zu seinen Kunden zählen Großindustrielle, Konzerne als auch KMUs, Partnerschaften, Hochschulen und Privatpersonen. Er gilt sowohl auf dem Gebiet der Mediation als auch auf dem Gebiet des Coachings als einer der Pioniere im deutschsprachigen Raum. Zusammen mit Dr. Reiner Ponschab hat er Grundlagenwerke zum kooperativen Verhandeln und zur Mediation geschrieben. Im Jahre 2019 erscheint ein 3-bändiges Standardwerk zu Coaching und Mediation sowie 2020 ein weiteres Buch über die wissenschaftliche Verankerung seines Ansatzes (mit Prof. HJ Znoj). Adrian Schweizer lehrt Kommunikation, Coaching und Mediation an der Universität Karlsruhe (K.I.T), der FernUniversität Hagen und der Fachhochschule Luzern. Er ist bekannt für seinen effizienten, auf viel Selbsterfahrung basierenden Unterrichtsstil, der elegant Theorie und Praxis verknüpft.

Publikationen (Auswahl):

- R. Ponschab / A. Schweizer: „Kooperation statt Konfrontation – Neue Wege anwaltlichen Verhandeln“, Verlag Dr. Otto Schmidt, 2. Auflage 2009.
- R. Ponschab / A. Schweizer: „Die Streitzeit ist vorbei - Die Streitzeit ist vorbei. Wie Sie mit Wirtschaftsmediation schnell, effizient & kostengünstig Konflikte lösen! Ein praxisorientiertes Handbuch“, Junfermann, 2004.
- Adrian Schweizer et al: „Konfliktlösung ohne Gericht - Mediation, Coaching, Nachhaltigkeit“, 3 Bände. Berliner Wissenschaftsverlag, 2019.

Weitere Informationen und Downloads zu Coaching und Mediation unter www.adrianschweizer.ch.

Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Abschlusszertifikates

- abgeschlossenes Hochschulstudium; oder
- abgeschlossene Berufsausbildung und einschlägige Berufserfahrung von mind. 3 Jahren

Bei Abweichungen ist eine Einzelfallprüfung notwendig.

Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung

Die Prüfung erfolgt gemäß Prüfungsordnung der Hochschule. Für die Zulassung müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

- dokumentierte Anwesenheit von mindestens 80% der Ausbildungsstunden
- Einreichung der wissenschaftlichen Hausarbeit
- Vorliegen der vollständigen Bewerbungsunterlagen

Für die **Prüfung zum Conflict Consultant I** bringt jeder Teilnehmer ein echtes persönliches Problem mit. An den beiden Prüfungstagen werden zufällige 3er Gruppen gebildet. Jeder Teilnehmer nimmt einmal die Rolle des Coaches, des Coachees und des Beraters ein. Jeder Einzelne präsentiert sein Problem, der Coach hilft ihm, das Problem zu lösen und der Berater gibt Feedback. Alle 3 Rollen werden von der Prüfungskommission supervidiert.

Um für die **Prüfung zum Conflict Consultant II** zugelassen zu werden, müssen die Teilnehmer 12 durchgeführte Coachings in der Rolle des Coaches und 12 erlebte Coachings in der Rolle des Coachees nachweisen und ein Coaching in der Form eines wissenschaftlichen Berichtes von mindestens 20 Seiten dargestellt haben. Die praktische Prüfung erfolgt analog dem ersten Jahr.

Im Erfolgsfall schließt die Ausbildung mit der Erteilung eines Zertifikats der Steinbeis + Akademie an der Steinbeis-Hochschule ab.

Absolventen können zudem die Zertifizierung durch die „Society of Neurolinguistic Programming“ (USA) als NLP-Practitioner und NLP-Master-Practitioner beantragen.

Teilnehmerstimmen (Auszug)

„Adrian Schweizer ist ein Praktiker mit einem ungewöhnlich ganzheitlichen Ansatz. Mit unglaublichem Fach- und Allgemeinwissen und zahlreichen internationalen Erfahrungen vermittelt er viel Input. Das fordert, aber das ist gut so. Die Methoden und Techniken werden durch Tun selbst erarbeitet. Die Selbsterfahrungen bewirken Gefühle dafür, was wie wirkt. Dabei erreichte er bei mir die Sicht und die Fertigkeit, dass nach dem Beherrschen der einzelnen Werkzeuge in der Kombination sowie im Anpassen auf die Situation die wahre Kunst besteht. Adrian geht es um Entwicklung. Ich habe mein berufliches wie privates Handeln nachhaltig verändern und damit verbessern können. Die beste Basis, um es auch anderen zu vermitteln und erlebbar zu machen.“

Kay Drummer, Betriebswirt (VWA), Diplom-Verwaltungswirt (FH), Projektleiter und Executive-Coach, Auerbach/Erzgeb.

Ich war von Anfang an von seinem pragmatischen und gleichzeitig fordernden Unterricht beeindruckt und begeistert. Er wusste Antworten auf Fragen, die mir Andere nicht geben konnten. ... Ich bereue keinen Tag und kann noch heute täglich anwenden, was ich gelernt habe.

Matthias Götz, Dipl.-Ing. Markkleeberg

„In der Prozessoptimierung in den komplexen Strukturen des Gesundheitswesens wende ich die Fähigkeiten, die ich in meiner Ausbildung zum Coach bei Adrian Schweizer gewonnen habe, täglich erfolgreich an. Er verknüpft intelligent Theorie, Wahrnehmung und Methodik zu einem flexiblen Baukasten, dessen zielorientierter „roter Faden“ immer konsequent erhalten bleibt. Dies befähigt mich, insbesondere in Business-Kontexten, in denen „typisches Coaching“ eher abgelehnt wird, optimierte Team- und Prozessergebnisse herbeizuführen.“

Christine Maria Hermeling, Senior Marketing Manager Value added Services, B.Braun, Aesculap AG

Meine Aufgabe ist die erfolgreiche Begleitung komplexer Vergabeverfahren. Adrians Seminar eröffnet für schwierige Situationen neue Kommunikationsstrategien, die tatsächlich funktionieren. Er nimmt die Zuhörer durch seine prägnante und kurzweilige Vortragsart sehr gut mit. Seine Aussagen werden von den Teilnehmern im Seminar auf die Wirksamkeit geprüft und ich kann sagen: Es klappt wirklich.

Dr. Christian Braun, RA, Braun und Zwetkow Rechtsanwälte, Leipzig

Während der Ausbildung bei Adrian Schweizer habe ich mich entschlossen, für den Bundestag zu kandidieren. Adrian und sein Team haben mich dabei unterstützt. Im Herbst 2013 bin ich gewählt worden und 2017 bin ich wiedergewählt worden. Ich glaube nicht, dass ich heute in Berlin wäre, hätte ich nicht an seiner Ausbildung teilgenommen!“

Antje Lezius MdB, Idar-Oberstein

Wirkungsvollste und nachhaltigste Ausbildung, die ich je gemacht habe! Komplexe Inhalte und Adrian ein außergewöhnlicher Trainer! Einziges Ärgernis: Warum hab ich nicht schon vor 15 Jahren dran teilgenommen? Es konnten nicht nur persönliche Grenzen gesprengt werden und so waren die Kosten schon während der Ausbildung durch 4 Coachings wieder eingespielt!

Peter Lösch, Bankkfm., Wirtschaftsjurist, Mediator, Unternehmensberater – Augsburg

Dank der Ausbildung von Adrian Schweizer habe ich mich schnell vom Juristen zum Change Manager qualifiziert. Die praxisorientierten Inhalte konnte ich umgehend im Businesskontext anwenden. Adrian kann ich all denjenigen empfehlen, die mit dem Erlernten in der Wirtschaftsrealität arbeiten und Geld verdienen wollen.“

Alexander J. Röhrdanz, Geschäftsführender Gesellschafter, novolution consulting GmbH

Anfangs war ich natürlich, wie viele andere auch, sehr skeptisch, was sich hinter dem Coaching-Ansatz von Adrian Schweizer verbirgt. Aber die intensive und fundierte und vor allem sehr praxisorientierte Ausbildung durch Adrian Schweizer zum systemischen Business Coach, hat mir nicht nur die Augen geöffnet, sondern auch viele neue Optionen im Umgang mit meinen Mitmenschen geschaffen, sowohl im beruflichen als auch in meinem privaten Umfeld.

Jörg Camphausen, Diplom Kaufmann, Geschäftsführender Gesellschafter eines führenden Einzelhandelsunternehmens, Leipzig

Ich habe es anfangs nicht für möglich gehalten, aber was Adrian Schweizer lehrt, wirkt in der Praxis tatsächlich nachhaltiger als das meiste, was ich bisher auf dem Gebiet von Business Coaching kennengelernt habe! Viele seiner Tools sind mein tägliches Werkzeug geworden.

Prof. Dr. Winfried Schwatlo, FRICS, Professor für Immobilienwirtschaft, insbesondere Wirtschaftsethik und Mediation an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen

Seit ich bei Adrian Schweizer die Ausbildung zum Executive Coach gemacht habe, habe ich bei sämtlichen Ausbildungen, an denen ich teilnehme, das Gefühl, ich wisse mehr als meine Trainer!

Susanne Weckert, Dipl.-Volkswirtin, Unternehmensberaterin, Martinsried

Das Training veränderte mich und meine Sicht auf die Dinge und die Menschen. Es schulte mich positiv im Umgang mit (schwieriger) Klientel, Chefs, Kollegen und Menschen, die uns Anwälte als ihre höchst persönlichen Problemlöser suchen. Ich habe gelernt, mich selbst zu lenken und nicht mehr lenken zu lassen. Bislang musste man zum Training zu Adrian nach Süddeutschland fahren. Jetzt nicht mehr. Training auf Spitzenniveau war nie einfacher als jetzt in Leipzig.

Kathleen Dostmann, Juristin, Erfurt

Anmeldung

Ggf. vorab per Fax: (0341) 22 541-351 Gern können Sie sich auch direkt online anmelden unter www.ikome.de.

IKOME Dr. Barth GmbH & Co. KG
Hohe Straße 11
04107 Leipzig

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgender Ausbildung an:

- **Business Coach 11.11.2019 – 25.10.2020 (5.980,00 EUR*)**
 - Baustein 1 „Conflict-Consultant I“: 11.11.2019 – 29.03.2020 (2.990,00 EUR*)
 - Baustein 2 „Conflict-Consultant II“: 23.04.2020 – 25.10.2020 (2.990,00 EUR*)

Einzelbaustein „Conflict-Consultant I“ (m/w):

- Modul P 1: Mo, 11.11 – Mi, 13.11.2019
- Modul P 2: Fr, 06.12. – So, 08.12.2019
- Modul P 3: Mo, 13.01. – Mi, 15.01.2020
- Modul P 4: Fr, 07.02. – So, 09.02.2020
- Modul P 5: Fr, 06.03. – So, 08.03.2020
- Modul P 6: Fr, 27.03. – So, 29.03.2020

Seminarzeiten: 1. Tag: 10:00-18:00 Uhr; 2. Tag: 9:00-18:00 Uhr; 3. Tag 9:00-15:00 Uhr

Einzelbaustein „Conflict-Consultant II“ (m/w):

- Modul M1: Do, 23.04. – So, 26.04.2020
- Modul M2: Do, 14.05. – So, 17.05.2020
- Modul M3: Do, 18.06. – So, 21.06.2020
- Modul M4: Do, 24.09. – So, 27.09.2020
- Modul M 5: Sa, 24.10. – So., 25.10.2020

Seminarzeiten: Do, 10:00-18:00; Fr/Sa, 9:00-18:00, So, 8:00-13:00 Uhr (*Befreiung von der Mehrwertsteuer liegt vor)

Bitte in Blockschrift ausfüllen!

Vorname, Name	
Tätigkeit	
Firma	
Wohnanschrift	
Rechnungsanschrift	
Tel/Fax	
E-Mail	

Von den **Allgemeinen Geschäftsbedingungen**, **Allgemeinen Teilnahmebedingungen** und von der **Datenschutzerklärung** der IKOME Dr. Barth GmbH & Co. KG habe ich Kenntnis genommen und bin damit einverstanden. Einzusehen unter www.ikome.de
Der Vertrag kommt nur bei ausreichender Teilnehmerzahl zustande.

Hiermit stimme ich zu, dass mir Newsletter und Veranstaltungshinweise bis auf Widerruf zugeschickt werden dürfen.

Ort/Datum _____ Unterschrift _____