

Fundiertes Fachwissen und neue Impulse:

Leiter/in betriebliche Ausbildung



Ihr Leitfaden für eine erfolgreiche Ausbildungsarbeit

Zielgerichtetes Ausbildungsmanagement

- ▶ Effektive Ausbildungskonzepte entwickeln
- ▶ Qualität der Ausbildung sichern
- ▶ Ausbilder führen und qualifizieren

Auswahl und Potenzialanalyse von Azubis

- ▶ So finden Sie die passenden Azubis
- ▶ Transfer von Anforderungen in Auswahlverfahren
- ▶ Psychologische Eignungsdiagnostik praxisnah anwenden

Ausbildungsmarketing und Recruiting

- ▶ Attraktivität als Ausbildungsbetrieb steigern
- ▶ Aktuelle und künftige Zielgruppen ansprechen
- ▶ Marketingstrategien an Trends anpassen

Arbeitsrecht in der betrieblichen Ausbildung

- ▶ Neue Urteile zum Bewerberscreening
- ▶ Ausbildungsvertrag optimal gestalten
- ▶ Fallstricke bei Kündigung bzw. Weiterbeschäftigung vermeiden

Ihre Experten:



Dr. Reinhardt Biffar
**ERBEE ASSOCIATES
GmbH**



Dr. Thomas Block
**AC Tischendorf Rechts-
anwälte Partnerschaft**



Josef Buschbacher
**CLC 2.0 – Corporate
Learning Consultants**



Matthias Kämper
HR Diagnostics AG

**Begeisterte Teilnehmer über
Management Circle-Seminare zur
betrieblichen Ausbildung**

- ✓ „Die Praxisanteile waren großartig und bestätigen, dass man auf dem richtigen Weg ist.“
- ✓ „Sehr empfehlenswert. Innerhalb der ersten Stunden am Vormittag hatte ich bereits genügend Input und Ideen für das nächste Jahr meiner Arbeit.“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

11. bis 13. November 2013 in Frankfurt/M.

9. bis 11. Dezember 2013 in München

13. bis 15. Januar 2014 in Köln


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: +49 (0) 61 96/47 22-700

Ausbildungsmanagement – Ausbildung erfolgreich planen und steuern



Ihr Seminarleiter:
Dr. Reinhardt Biffar, Geschäftsführender Gesellschafter, **ERBEE ASSOCIATES GmbH**, Heidelberg

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 **Herzlich willkommen**

Begrüßung, Vorstellungsrunde und Abstimmung
mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 **Strategische Ausbildungsplanung**

- Ziele und Aufgaben des modernen Ausbildungsmanagements
- Leitziel Kompetenzerwerb: Hochleistungsausbildung managen
- Ausbildungsbedarfsentwicklung heute und morgen
 - Die Ausbildung an fundierten Bedarfsprognosen ausrichten
 - Wie ermitteln Sie den zukünftigen Ausbildungsbedarf?
- Ausbildungskonzepte im Einklang mit der Unternehmensstrategie entwickeln
 - Wie erstellen Sie ein attraktives Ausbildungskonzept?
- Von der Rekrutierung bis zur Employability

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 **Positionierung der Ausbildung**

- Die Ausbildung als Marke
- Wichtige Strategien und Methoden zum Management der Marke Ausbildung
- Markenentwicklung nachhaltig steuern
- Wie die Ausbildung zur Wertschöpfung beiträgt
- Den Wertschöpfungsbeitrag Ihrer Ausbildung optimal definieren, argumentieren und präsentieren

Mit Übung: Sie erarbeiten für Ihre Ausbildung ein Wertbeitragsportfolio und eine Strategie zur internen und externen Positionierung. Hierzu erhalten Sie konkrete Hilfestellungen und praktische Umsetzungstipps vom erfahrenen Seminarleiter.

Mit Übung

13.00 Business Lunch

14.15 **Evaluation und Qualitätssicherung**

- Qualitätsziele Ihrer betrieblichen Ausbildung entwickeln und umsetzen
- Ausbildungsqualität und wie sie gemessen werden kann
- Richtig messen und auswerten: Methoden-Mix zur Evaluation betrieblicher Ausbildung
- Evaluationsergebnisse überzeugend interpretieren, darstellen und nutzen
- Praxisbeispiel: wichtige Bestandteile eines Evaluationskonzepts auf einen Blick

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 **Management der Manpower**

- Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte führen und qualifizieren
- Gewinnung, Betreuung und Steuerung der Ausbildungsbeauftragten
- Strategien und Methoden zur Professionalisierung des Ausbildungspersonals
- Kompetenzprofil des Ausbildungsmanagers
- Der Ausbildungsmanager als Markenträger

17.15 **Exkurs: Auslandsausbildung planen, integrieren, nutzen**

- Auslandsausbildung im Zweikanalsystem
- Als attraktiver Ausbildungsbetrieb positionieren
- Didaktik des Auslandsaufenthalts
- Rekrutierung, Vorbereitung und Betreuung von Auslands-Auszubildenden
- Diversity in der Ausbildung: Gender, cultural background, age, religion

Special

18.00 Zusammenfassung der Tagesergebnisse und
Gelegenheit für Ihre Fragen

ca. 18.15 Ende des ersten Seminartages und Get-Together

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

Marketing und Recruiting in der Ausbildung



Ihr Seminarleiter:
Josef Buschbacher, Inhaber, **CLC 2.0 – Corporate Learning Consultants**, München

- 9.30 Es geht weiter**
- Begrüßung durch den Seminarleiter
 - Überblick über Ziele und Inhalte des Semintages und Abstimmung mit Ihren Erwartungen
- 9.40 Was Sie als Ausbildungsunternehmen attraktiv macht**
- Was bieten und leisten Sie?
 - Worin Sie sich von anderen unterscheiden
 - Das Alleinstellungsmerkmal in der Ausbildung
 - Sie bewerben sich bei Schülern – Umdenken im Ausbildungsmarketing
- 10.30 Kennenlernen der heutigen und zukünftigen Zielgruppen**
- Zielgruppen analysieren und erfassen
 - Seitenwechsel – was Ihre Zielgruppen wirklich interessiert
 - Erwartungen und Wünsche der Zielgruppen an den zukünftigen Ausbildungsbetrieb
 - Alternative Zielgruppen identifizieren und ansprechen: Zukunftsszenario im Zeichen der Demografie
 - Blick ins europäische Ausland: Spanier für eine Ausbildung gewinnen
 - Junge Menschen mit einem Handicap
 - Seniorenausbildung
- 11.15** Kaffee- und Teepause Mit Workshop
- 11.30 Wie Sie Ihre Zielgruppen heute ansprechen**
- Werkzeuge zur Ansprache der verschiedenen Zielgruppen
 - Die vier Dimensionen: Kosten, Nutzen, Stellenbesetzung und Employer Branding
 - Erstellung eines Fahrplans für die unterschiedlichen Phasen im Ausbildungsmarketing
- 12.15 Neues und Bewährtes im Kontext des Ausbildungsmarketings**
- Ausbildungsmessen, Nacht der Bewerber, Praktikum und Co. – bewährte Werkzeuge auf dem Prüfstand
 - Social Media, Social Recruiting, virtuelle Ansprache – neue Werkzeuge auf dem Prüfstand
- 13.00** Business Lunch
- 14.15 Ausgewogener Marketing-Mix**
- Unterschiede zwischen Push- und Pull-Marketing
 - Ausbildungsmarketing eines bekannten, im Vergleich zu einem unbekanntem Unternehmen
 - Nutzung verschiedener Marketingkanäle passend zu Ihrem Ausbildungsbetrieb
 - Ausbildungsmarketing auf Ihr Unternehmen zuschneiden
 - Warum die Abstimmung mit Werbung, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit wichtig ist
- 15.00 Social Media – die fragwürdige Wunderwaffe**
- Es gibt mehr als Facebook und YouTube Videos
 - Die vielfältigen Möglichkeiten des Ausbildungsmarketings mit neuen Medien
 - Beispiele von Ausbildungsseiten bei Facebook
 - Was es mit dem Verzerrwinkel bei Videos auf sich hat
 - Kununu.com – als Instrument im Ausbildungsmarketing
 - Was passiert, wenn Sie als Unternehmen nicht aktiv werden
- 15.45** Kaffee- und Teepause
- 16.00 Kooperationen im Kontext des Ausbildungsmarketings**
- Zusammenarbeit mit der Agentur für Arbeit, der IHK und den Arbeitgeberverbänden
 - Schulkontakte und Schulprojekte
 - Dienstleister rund um das Ausbildungsmarketing
 - Innovative Kooperationen
- 16.45 Trends und Ausblick** Mit Live-Demo
- Internes Ausbildungsmarketing gewinnt an Bedeutung
 - Virtuelle Welten und In Game Advertising
 - Mit kreativen Projekten, wie „Schrott für Schüler“, „Tech Girls“, „Elementare Vielfalt“, für Aufmerksamkeit sorgen
 - Serious Games zur Ansprache Ihrer Zielgruppen
 - Was es mit mobilem Ausbildungsmarketing auf sich hat
 - Der Sinn und Unsinn von Unternehmens-Apps zur Ansprache von jungen Menschen
 - Talentmanagement in der Ausbildung – früher an später denken
- 17.30** Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Gelegenheit für Ihre Fragen
- ca. **17.45** Ende des zweiten Semintages

Personalauswahl von Azubis und Arbeitsrecht in der Ausbildung



Ihre Seminarleiter:

Matthias Kämper, Operative Director, **HR Diagnostics AG**, Stuttgart
Dr. Thomas Block, Rechtsanwalt, **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaft**, Frankfurt/M.



Auswahl und Potenzialanalyse von Azubis

- 9.00 Nutzen solider Personalauswahl**
- Worauf es letztendlich ankommt: Richtige Entscheidungen treffen
 - Grenzen der Auswahl anhand von Bewerbungsunterlagen
 - Gütekriterien moderner Personalpsychologie: Voraussetzungen einer erfolgreichen Auswahl
 - Welchen Beitrag zur Prognose beruflichen Erfolgs leisten Testverfahren, Interviews, Assessment Center und Co?
- 10.00 Anforderungsbezug als Schlüssel zum Erfolg I** Mit Workshop
- Die Relevanz beruflicher Anforderungen
 - Ableitung von Anforderungsdimensionen
- 10.45** Kaffee- und Teepause
- 11.00 Anforderungsbezug als Schlüssel zum Erfolg II**
- Transfer der beruflichen Anforderungen in passende Auswahlverfahren
 - Beurteilungssysteme anforderungsbezogen gestalten
- 11.30 Psychologische Eignungsdiagnostik in der Praxis**
- Auswahlprozesse multimodal gestalten, Potenziale differenziert erfassen
 - Gestaltung von Auswahlprozessen in einer digitalen Welt
 - Faking in Online-Tests – ein Problem?
 - Tipps für Ihren Arbeitsalltag
- Matthias Kämpe
- 13.00** Business Lunch
- ## Arbeitsrecht in der Ausbildung
- 14.15 Fallstricke bei Begründung des Ausbildungsverhältnisses kennen und vermeiden**
- Neue Urteile zum Bewerberscreening via Facebook und Co.
 - Zulässiges und sinnvolles Fragerecht
 - Behördliche Vorgaben hinsichtlich Eignung des Ausbilders und der Ausbildungsstätte
- Ausbildungsvertrag richtig gestalten, insbesondere
 - bei minderjährigen Auszubildenden
 - unter Beachtung der Form- und Nachweispflichten sowie der neuesten Rechtsprechung, u.a. zur (Mindest-)Vergütung
- 15.00 Pflichten des Ausbilders**
- Ziel: Erfolgreicher Ausbildungsabschluss
 - Ausbildung und besondere Fürsorgepflichten
 - Beachtung des Jugendarbeitsschutzgesetzes
 - Gibt es Schadensersatzansprüche des Auszubildenden gegen das ausbildende Unternehmen/den Ausbilder?
- 15.45** Kaffee- und Teepause
- 16.00 Pflichten des Auszubildenden**
- Lern- und Sorgfalts- sowie Benachrichtigungspflichten
 - Kostenerstattung der Berufsausbildung
 - Aktuelle Rechtsprechung zur Haftung von Auszubildenden
- 16.30 Fallstricke bei der Beendigung des Ausbildungsverhältnisses kennen und vermeiden**
- Prüfungstermin nach vereinbarter Ausbildungszeit
 - Beachtung der besonderen Fürsorgepflicht
 - Achtung bei der Form!
 - Unterscheidung: Kündigung während der Probezeit oder danach aus wichtigem Grund
 - Besonderheiten beim gewählten Vertreter der Auszubildenden
 - Praxisbeispiele: Aktuelle Fälle aus der Rechtsprechung
- Mit Praxisbeispiel
- 17.15 (Befristete) Weiterbeschäftigungspflicht des Auszubildenden nach Ausbildungsende**
- Aktuelle Rechtsprechung zur Weiterbeschäftigung des Auszubildenden
 - Vorbeschäftigung im Sinne des Teilzeitbefristungsgesetzes?
 - Praxisbeispiele: Umgang mit tarifvertraglichen Regelungen
- 18.00** Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Gelegenheit für Ihre Fragen
- Dr. Thomas Block
- ca. **18.15** Ende des Seminars

Sie sind für das Ausbildungsmanagement verantwortlich und müssen trotz **Sparzwängen, demografischem Wandel und nachlassender Qualifikation** der Schulabgänger dafür sorgen, dass ein ausreichender Pool an qualifizierten Fachkräften besteht, um die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zu erhalten.

Wir helfen Ihnen, diese Herausforderungen zu meistern! Wir bieten Ihnen ein kompaktes dreitägiges Seminar mit qualifiziertem Teilnahmezertifikat:

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie **Prozesse von der Erstellung von Anforderungsprofilen und Auswahlverfahren, über Marketing- und Recruitingstrategien** bis hin zum **ganzheitlichen Ausbildungsmanagement** sauber aufsetzen.

Außerdem lernen Sie, welche **rechtlichen Fallstricke** es in der **betrieblichen Ausbildung** zu vermeiden gilt.

Die vier Bausteine des Kompaktseminars sind aufeinander abgestimmt und bilden die wichtigsten Säulen Ihres Ausbildungsmanagements ab.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Als Neu- und Quereinsteiger machen Sie sich **in nur drei Tagen fit für Ihr Aufgabengebiet**.

Als erfahrener Ausbildungsleiter **frischen Sie Ihr Wissen auf** und lernen **aktuelle Methoden und Instrumente** kennen, um Ihre Aufgabenbereiche noch besser auszufüllen.

Zahlreiche Praxisbeispiele, Übungen und Workshops erleichtern Ihnen dabei die Umsetzung der Seminarinhalte in Ihre Unternehmenspraxis.

Ihr Plus:

- ✓ **Speziell für Ausbildungsverantwortliche konzipiert**
- ✓ **Optimaler Mix aus Theorie und Praxis**
- ✓ **Qualifiziertes Teilnahmezertifikat**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Gloria Knorr



Gloria Knorr

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-621

E-Mail: gloria.knorr@managementcircle.de

Dr. Reinhardt Biffar ist Geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung **ERBEE ASSOCIATES GmbH** in Heidelberg. Er berät bedeutende Wirtschaftsunternehmen, NGOs und kommunale Einrichtungen im In- und Ausland. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen vor allem auf den Gebieten der Entwicklung von Managementstrategien und -methoden, der Organisationsgestaltung und -optimierung, des Corporate Culture Development und des Collective Performance Management. Dr. Reinhardt Biffar engagiert sich seit vielen Jahren auch ehrenamtlich für die Förderung, Entwicklung und Zukunftssicherung der betrieblichen Ausbildung.

Dr. Thomas Block ist Rechtsanwalt und Equity Partner der renommierten Frankfurter Wirtschaftsrechtskanzlei **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaft**. Er verfügt über die Zusatzqualifikationen des Fachanwalts für Arbeits- sowie Handels- und Gesellschaftsrecht. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung namhafter deutscher und ausländischer Unternehmen in allen Fragen des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts sowie bei Sachverhalten des allgemeinen Wirtschafts- und Datenschutzrechts. Daneben ist er Referent u.a. bei mehreren IHKs Hessen und rezensiert regelmäßig aktuelle Gerichtsurteile.

Josef Buschbacher ist Inhaber des Unternehmens **Up to Date** und des Unternehmens **CLC 2.0 – Corporate Learning Consultants** in München. Seine Trainings-schwerpunkte liegen u.a. im Ausbildungsmarketing und Personalmarketing, im eRecruiting und eAssessment sowie im Lehren und Lernen mit neuen Medien. Bis Ende 2008 war er bei der Festo Didactic GmbH & Co. KG zuständig für die kaufmännische Ausbildung, das Ausbildungsmarketing, e-Recruiting, Auswahlverfahren und für die Implementierung neuer Technologien sowie die Prozessoptimierung internetgestützter Bewerberauswahl und e-Assessments. Er ist Autor zahlreicher Fachbeiträge und Veröffentlichungen.

Matthias Kämper ist Ökonom und Operative Director der **HR Diagnostics AG** in Stuttgart, für die er seit Gründung 2004 in verschiedenen Positionen tätig ist. Seit 2009 verantwortet er die Themen Vertrieb und Marketing sowie das operative Geschäft. Matthias Kämper berät Unternehmen und Institutionen aller Größenordnungen bei der Ausgestaltung und praktischen Umsetzung eigenschaftsdiagnostischer Prozesse für alle Zielgruppen. Die Realisierung von Auswahlprozessen für Auszubildende ist eines der Schwerpunktthemen von HR Diagnostics.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Larissa Bende

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: larissa.bende@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

- Sie erhalten in drei Tagen fundiertes **Fachwissen** und **aktuelle Impulse** zu den **wichtigsten Säulen Ihrer Ausbildungsarbeit**
- Sie lernen Prozesse von der **Erstellung von Anforderungsprofilen** und **Auswahlverfahren**, über **Marketing- und Recruitingstrategien** bis hin zum ganzheitlichen **Ausbildungsmanagement** sauber aufzusetzen
- Sie **vermeiden** alle **rechtlichen Stolperfallen** der betrieblichen Ausbildungsarbeit

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar mit qualifiziertem Teilnahmezertifikat richtet sich an **Ausbildungsleiter, Ausbildungsreferenten, Ausbildungskoordinatoren** sowie **verantwortliche Mitarbeiter** aus den **Bereichen Personal- und Sozialwesen, Personalmanagement, Personalentwicklung** und **Weiterbildung, Personalmarketing, Recruiting** sowie an **Ausbilder** und **Ausbildungsverantwortliche**. Außerdem sind interessierte Unternehmens- und Personalberatungen angesprochen.

Termine und Veranstaltungsorte

11. bis 13. November 2013 in Frankfurt/M.

Sheraton Congress Frankfurt, Lyoner Straße 44-48, 60528 Frankfurt/M.
Tel.: 069/66 33-332, Fax: 069/66 33-666
E-Mail: sheraton.congress.frankfurt@arabellastarwood.com

9. bis 11. Dezember 2013 in München

angelo Hotel Munich Westpark,
Albert-Rosshaupter-Strasse 41, 81369 München
Tel.: 089 / 411 11 3-520, Fax: 089/41 11 13-599
E-Mail: rv02@angelo-munich.com

13. bis 15. Januar 2014 in Köln

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln
Tel.: 02 21/80 19 0-111, Fax: 02 21/80 19 0-190
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das dreitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together, der Dokumentation und qualifiziertem Teilnahmezertifikat € 2.395,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Leiter/in betriebliche Ausbildung

Ich/Wir nehme(n) teil am: **4500**

- 11. bis 13. November 2013 in Frankfurt/M.** 11-76310
- 9. bis 11. Dezember 2013 in München** 12-76311
- 13. bis 15. Januar 2014 in Köln** 01-76312

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
 Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
 E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
 Internet: **www.managementcircle.de/11-76310**
 Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
 Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

