



*SJ: Warum haben Sie das Siegel beantragt?*

**Depnering:** Ich finde, es ist grundsätzlich eine gute Idee, dass man seinen Kunden zeigen kann, dass man auf Qualität achtet. Man signalisiert ihnen damit, welche Haltung dahinter steht, mit der man seine Arbeit macht.

*SJ: Wie werden sie das Siegel zukünftig einsetzen?*

**Depnering:** Ich möchte es hauptsächlich im Bereich meiner Coaching-Aktivitäten einsetzen.

*SJ: Was versprechen sie sich vom Einsatz des Siegels?*

**Depnering:** Der Kunde wird

## Die ersten Siegel sind erteilt

*Berater und Trainer, die Mitglied des StrategieForums sind, haben in Zukunft die Möglichkeit, mit dem Qualitätssiegel des „Forum Werteorientierung in der Weiterbildung“ auf Briefbögen, Visitenkarten, in Anzeigen etc. zu werben (siehe SJ 02/01, S. 21).*

*Wilfried Depnering gehört zu den ersten Siegelträgern:*

letztlich – gerade im Bereich Coaching – aufgrund des persönlichen Gesprächs bzw. Eindrucks entscheiden, ob er einen für vertrauenswürdig hält oder nicht. Die grundlegende Frage ist die, ob man dem Coach vertraut und ihm die notwendig Kompetenz zuspricht. Das kann man nur erfahren, wenn man sich einmal auf eine Beratung einlässt – zumindest für eine Sitzung. Insofern ist das Siegel ein i-Tüpfelchen – ein Baustein im Gesamtkonzept – das die Verkaufsbemühungen unterstützen kann.

*SJ: Herr Depnering, ist es schwer, das Siegel zu bekommen?*

**Depnering:** Nein, überhaupt nicht, nachdem ich im Service-Büro angerufen hatte, bekam ich den „Berufskodex für die Weiterbildung“ zugesandt. Diesen habe ich schriftlich anerkannt, zurückgeschickt und zwei Wochen später kam das Siegel für mich als Mitglied kostenlos per Post.

*SJ: Sind Ihnen dafür Kosten entstanden?*

**Depnering:** Nein, außer Telefon und Porto, keine Kosten!

*SJ: Vielen Dank Herr Depnering!*



*Wilfried  
Depnering*