

**GABAL**  
Wissen vernetzen

# impulse

2/2018

**FRAGILE  
MITARBEITER-  
BINDUNG**

**UNTERNEHMENS-  
UMBRÜCHE  
MEISTERN**

**LERNKULTUREN VON  
MORGEN GESTALTEN**

**TRAINER: UMSATZ-  
STEUERRECHT**

FLYER-BEILAGE  
IM HEFT

**METHODENTAG  
DIGITALE LERNFORMATE**

GABAL Herbst-Impulstag 2018





## EDITORIAL

Schönen guten Tag,  
die tun was, Ihr Vorstand nämlich: Bei der Mitgliederversammlung am 4. Mai haben die Anwesenden alle Kandidatinnen und Kandidaten einstimmig gewählt, ob zur Wiederwahl anstehend oder zur erstmaligen Wahl. Da einige langjährige Kollegen in Ruhestand gegangen sind, war dies nötig geworden – und auch vonseiten des Vorstands so gewollt: Neue Dynamik braucht der Verband! Dazu mehr auf Seite 3. Doch schon an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an die „Ehemaligen“: Es waren gute, intensive Jahre mit Dir, Chris, und mit Dir, Willi! Angenehm und zugleich fordernd, Vorstandsarbeit jenseits von Zuckerschlecken ... Der Dank gilt auch Hartmut, der uns einige Jahre kooptiert begleitet und sich mit Verve den Hochschulen gewidmet hat.

Darauf folgte beschwingt der Frühjahrs-Impulstag, mit weniger Teilnehmenden als geplant, die dafür hoch motiviert. Mehr dazu, noch aus der Feder von Ex-Vorstandskollegin Christiane Wittig, ab Seite 12. Und dann naht er schon mit Riesenschritten: Der 2018er Herbst-Impulstag! Fokussiert auf eines der beiden Strategie-Themen Ihres GABAL e.V.: Digitalisierung. Unter der Regie von Bettina Walker und Dr. Katja Bett – Flyer liegt für Sie bei! Wenn Sie sich Ihren Platz bereits reserviert haben, sind Sie auf der sicheren Seite. Ansonsten – gleich in Flyer & Kalender schauen, rasch buchen – wie immer ist die Teilnehmerzahl begrenzt, abhängig von der Lokation.

Apropos Tagungsort: Klimawandel & Weiterbildung – was haben die denn miteinander zu tun?! Nun, einmal mit Themen, die inhaltlich bzw. im Verhalten dazu beitragen, ihn zumindest ein wenig aufzuhalten. Und jede/-r individuell damit, die eigenen Veranstaltungen möglichst CO<sup>2</sup>-neutral zu gestalten, siehe etwa die Anreise. Manche Verbände zentralisieren das und nehmen einen zu errechnenden Betrag aus den Mitgliedsbeiträgen. Wir dagegen steuern das, indem wir GABAL Events möglichst via Xing-Event organisieren. Dort entscheiden die Teilnehmenden persönlich, ob sie zu einem Zertifikat beitragen wollen. Achten Sie bitte künftig verstärkt darauf!

Bleibt mir, Sie herzlich zu grüßen

Hanspeter Reiter  
Vorstandssprecher GABAL e.V.  
hanspeter.reiter@gabal.de

... auch im Namen aller alten und neuen Vorstände und der Geschäftsstelle ...

PS: ... ja, und das nun auch kombiniert: Auf Vorschlag und Wunsch des Vorstands wurde Erna Schäfer in den Vorstand gewählt, zusätzlich zu ihrer Funktion als Leiterin der Bundesgeschäftsstelle. Ihr Ressort ist – neben der Mitgliederkommunikation – vorläufig „Regionalgruppen“: Dir ein besonderes Extra-Willkommen! Wie auch Kai, der unsere Strategie-Diskussion schon länger begleitet hat (wie auch Oliver Schumacher) – und sich um KMU als Zielgruppe kümmert, sowie Marcus, der nicht nur Willis Steuerkanzlei übernommen hat, sondern sich auch für das Ressort Finanzen gewinnen ließ. Bettina wurde wiedergewählt. Sie fokussiert sich auf Strategie, wie schon in den vergangenen Monaten. Dito André, der unsere Diskussionen klug kommentierend begleitet, über „Verlags-Kooperation“ hinaus. Ich selbst stünde erst kommendes Jahr 2019 zur Wahl.

## INHALT

Editorial	<b>2</b>
Aktuelles	
Bericht von der Mitgliederversammlung	<b>3</b>
Eine Ära geht zu Ende ...	<b>4</b>
... die Neuen stellen sich vor	<b>6</b>
Praxis/Tools	
Knapp vorbei ist auch daneben	<b>7</b>
Wie Unternehmen Umbrüche mit organisationaler Resilienz meistern	<b>8</b>
Von der industriellen zur emotionalen Didaktik	<b>9</b>
Der Trainer, Coach und Berater im Umsatzsteuerrecht	<b>10</b>
Aktivitäten	
Neuromarketing-Kongress	<b>11</b>
Comic-Salon	<b>11</b>
GABAL FIT   2018	<b>12</b>
Versandbuchhändler-Tagung	<b>13</b>
Webtalks	<b>13</b>
Neue Mitglieder / Jubilare	<b>14</b>
Regionalgruppen	
RG Berlin-Brandenburg	<b>14</b>
RG Hannover	<b>15</b>
RG Rhein-Main	<b>15</b>
Kooperationen	
GABAL Verlag feiert gleich zwei Jubiläen	<b>16</b>
DWVO	<b>17</b>
Literatur	
Rezensionen	<b>18</b>
Adressenliste	<b>19</b>
Impressum	<b>19</b>

# Bericht von der Mitgliederversammlung

Am 4. Mai 2018 fanden sich 31 stimmberechtigte Mitglieder im Freizeit In in Göttingen zur Mitgliederversammlung ein. Es gab keine Ergänzungen zu der in den GABAL-impulsen 3/2017 veröffentlichten Tagesordnung.

## Bericht des Vorstands

**Hanspeter Reiter**, seit 2003 aktiv im Vorstand, seit 2007 Sprecher des Vorstands, stellte die geplanten Maßnahmen zum GABAL goes digital-Konzept vor, vgl. GABAL-impulse 1/2018. Ziel: GABAL ist der führende Verband in digitalen Lehr- und Lernmethoden. Der Verbleib im DVWO ist zu diskutieren, er kostet Ressourcen und bringt wenig Nutzen.

Ein weiterer Schwerpunkt in der Strategiearbeit ist die Regionalisierung. Das Problem ist laut Oliver Schumacher, einem der Unterstützer, dass die Regionalgruppen flächenmäßig relativ groß sind, was eine Herausforderung an Ehrenamtliche und Mitglieder darstellt. Die Idee ist, sich einmal im Monat in geringer Entfernung zu treffen und auszutauschen. Mitglieder werden dadurch motivierter, teilzunehmen. Das Ziel für 2020: 120 Regionalgruppen.

**André Jünger** ist seit 16 Jahren im Vorstand und für die Koordination GABAL Verlag / Verband verantwortlich. Derzeit ist der 8. Impulse-Sammelband in Bearbeitung. Seit zwei Jahren führt der Verlag Speaker-Abende und ein Business-Frühstück mit GABAL Autoren in Berlin durch. Mitglieder werden über die Regionalgruppen eingeladen. Seine Vision: Jeder GABAL Buchleser wird für ein Netzwerktreffen gewonnen.

**Bettina Walker** ist seit 8 Jahren im Vorstand. Sie betreut das Ressort Qualität und unterstützt den Vorstand bei der Strategieentwicklung. Nach ihrer Einschätzung ist das Qualitätssiegel ein gutes Produkt, aber nicht ausgereift. Die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten. Frau Walker wird sich künftig stärker in der Strategiearbeit engagieren, mit dem Ziel, GABAL am Markt besser zu positionieren.

**Prof. Dr. Hartmut Walz** ist seit drei Jahren kooptiertes Vorstandsmitglied und betreut das Ressort Hochschule. Die Zusammenarbeit mit dem Career Center der Hochschule Ludwigshafen a. Rh. scheiterte an den dort aktiven Strukturvertrieben, siehe Seite 5. Prof. Walz ist Investmentbanker. Er empfiehlt für den Vorstand einen Vertreter für Human Resources und steht daher nicht zur Wahl. GABAL ist offen für Hochschul-Repräsentanten, so Hanspeter Reiter.

**Christiane Wittig** ist seit 12 Jahren im Vorstand und stellvertretende Vorstandssprecherin. Sie ist für die Ressorts Messen und Regionalgruppen verantwortlich. 2018 gibt es auf der Zukunft Personal einen



Foto: Marion Voss

kleinen Gemeinschaftsstand. Aus Kostengründen ist der GABAL e.V. nicht dabei. Bei den Regionalgruppenleitern gibt es zurzeit eine hohe Fluktuation. Neue Formate müssen gefunden werden. Frau Wittig steht aus Altersgründen nicht zur Wiederwahl.

**Willi Kreh**, Steuerberater und Bankstrategieberater, ist seit 12 Jahren im Vorstand verantwortlich für das Ressort Finanzen. Herr Kreh ist im Ruhestand und steht nicht zur Wiederwahl.

Herr Kreh verteilt die Bilanz 2017 und das Budget für 2018. Die GuV weist einen Fehlbetrag von 7.712 EUR aus. Das variable Kapital beträgt 22.464 EUR. 2018 werden die Ausgaben für Messen und Suchmaschinenoptimierung reduziert. Das Budget ist mit 1.537 EUR im positiven Bereich.

## Bericht der Geschäftsstelle

Erna Theresia Schäfer leitet seit 1998 die Bundesgeschäftsstelle. Ein Großteil der Arbeitszeit fließt in die Online-Redaktion/Social Media. Frau Schäfer ist auf diversen Messen und Kongressen für den GABAL präsent.

2017 traten 24 Neumitglieder dem Verband bei. Aufgrund der Beitragserhöhung gab es 85 Kündigungen sowie 12 Ausschlüsse.

## Bericht der Kassenprüfer

Es gab keine Beanstandungen. Alle Fragen konnten geklärt werden. Der Vorstand wird einstimmig entlastet.

## Vorstandswahlen

Marcus Sperlich, Ressort Finanzen, und Kai Bühler, für das Ressort KMU, werden einstimmig in den Vorstand gewählt (Vorstellungen siehe Seite 6). Auf Vorschlag des Vorstands wird Erna Schäfer einstimmig gewählt. Sie wird sich um die Regionalgruppen kümmern und ist für die Mitgliederkommunikation verantwortlich.

Bettina Walker und André Jünger werden einstimmig wiedergewählt. Es gibt keine weiteren Fragen. Die Mitgliederversammlung endet um 22:15 Uhr.

Am 5. Mai 2018 wurde Bettina Walker zur stellvertretenden Vorstandssprecherin gewählt. Hanspeter Reiter wurde als Vorstandssprecher bestätigt.

Das Protokoll kann in der Geschäftsstelle angefordert werden.

**Erna Theresia Schäfer** | [erna.schaefer@gabal.de](mailto:erna.schaefer@gabal.de) 

# Eine Ära geht zu Ende ...

## CHRISTIANE WITTIG

Ein kluger Mensch sagte einmal: „Trauere nicht der Vergangenheit nach, sondern freue dich, dass es sie gab.“

Trotzdem bleibt ein lachendes und ein weinendes Auge. Ein lachendes, weil ich mich noch in einigen Bereichen wie Messen und der Regionalgruppe einbringen darf, und ein weinendes, weil eben doch eine Ära zu Ende gegangen ist. Ich freue mich, in den letzten zwölf Jahren im Vorstand des GABAL e.V. dabei gewesen zu sein. Aber alles hat seine Zeit und nun kommen andere, Jüngere, dran.

Ich danke auf diesem Wege allen Vorstandskollegen für die harmonische und wertschätzende Zusammenarbeit in all den Jahren und unseren Mitgliedern für die Unterstützung und das kollegiale Miteinander. Dem jetzigen Vorstand und den neuen Kollegen wünsche ich viel Erfolg und eine genauso kreative, spannende Zeit, wie ich sie hatte. 🍀

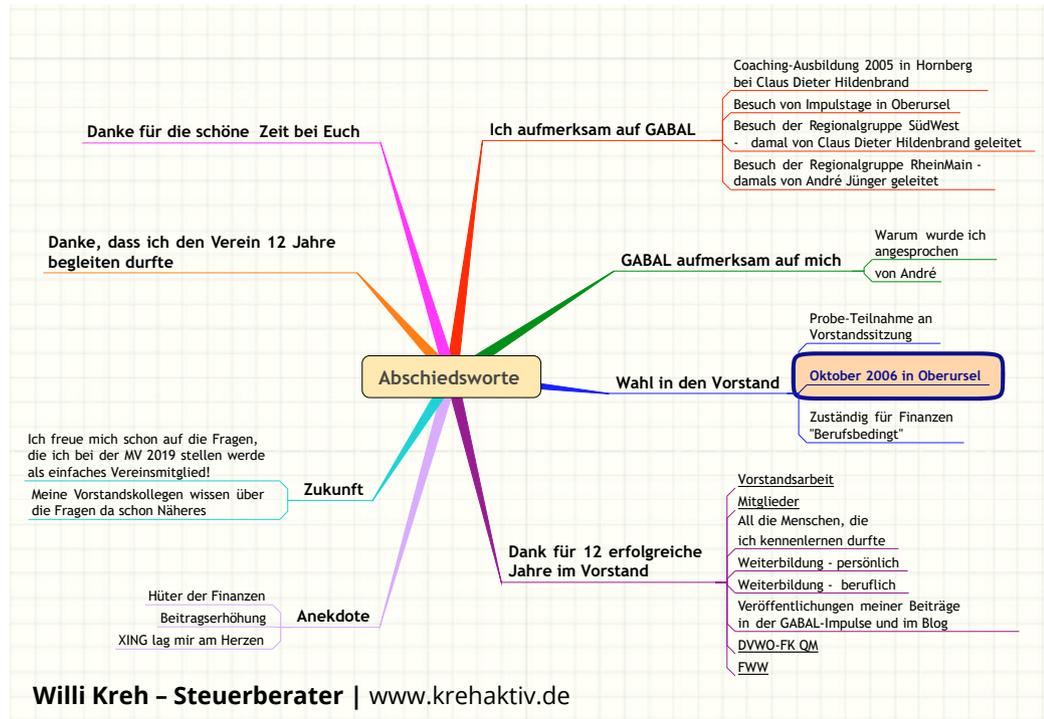
Viel Erfolg und kuschelige Grüße

Christiane Wittig | info@wws-wittig.de



Prof. Dr. Hartmut Walz, Christiane Wittig, Willi Kreh

## WILLI KREH





## HARTMUT WALZ

### Liebe Entscheider, Macher und Persönlichkeiten, die nach vorne wollen! Kurzum: Liebe GABAL Mitglieder!

Als kooptiertes Vorstandsmitglied war ich in den letzten Jahren für das Ressort Hochschule mit an Bord. Ganz im Sinne des Akronyms GABAL: Gesellschaft zur Förderung Angewandter Betriebswirtschaft und Aktivierender Lehr- und Lernmethoden in Hochschule und Praxis. Jedoch habe ich mich an diesem Tag nicht zur Wahl in den Vorstand beworben.

Sicher wissen Sie: 1976 gründeten Praktiker aus Wirtschaft und Hochschule, u. a. unser Ehrenvorsitzender Prof. Dr. Hardy Wagner, den gemeinnützigen GABAL e.V. – mit dem Ziel, das Wissen der Hochschule mit dem der Wirtschaft zu einer gewinnbringenden Synergie zu vereinen. Hardy Wagner war damals Professor an der Hochschule Ludwigs-hafen a. Rh. – genau wie ich heute. Ein schöner Zufall.

Gerne habe ich dort, zusammen mit den ehemaligen Leitern der GABAL Regionalgruppe Rhein-Neckar, Bernhard Lorenz und Gerhard Hilbert, die Veranstaltungsreihe Finanzgespräche an der Hochschule Ludwigs-hafen a. Rh. ins Leben gerufen. Jeweils im Frühjahr und Herbst finden diese in vollbesetzter Aula und bei sehr guter Stimmung statt. Und auch unsere langjährige Geschäftsstellenleiterin Erna Theresia Schäfer ist jedes Mal mit einem GABAL Stand vor Ort. Und das soll auch in Zukunft so bleiben. Auch an anderen Hochschulen sowie in einer Regionalgruppe konnte ich Vorträge als Kooperationsveranstaltungen mit GABAL halten.

Weniger erfolgreich war mein Versuch, GABAL z. B. über die bestehenden Angebote von Mitgliedern für ehrenamtliche Trainings und Workshops an die Hochschulen zu bringen.

Dieses Vorhaben scheiterte an der Tatsache, dass insbesondere Finanzvertriebe über bereits etablierte Kontakte zu den Hochschulen (meist deren Career-Center) verfügen und dort zwar gratis, aber keineswegs umsonst, unterschiedliche Workshops und Trainings anbieten. Dies mit dem klaren Ziel, die Kontakte/Adressen der Studierenden abzugreifen. In diesem - ungleichen Wettbewerb haben wir als gemeinnütziger Verein offenbar den Kürzeren gezogen und daher im Vorstand einvernehmlich beschlossen, lieber andere Wege – außerhalb der Hochschulen – zu forcieren.

Auch weitere konkrete Projekte kommen eher schleppend voran, lassen sich jedoch seitens GABAL nicht einseitig beschleunigen oder realisieren. Siehe die Idee eines Studiengangs BMAT für Praktiker – wie vom DVWO angestoßen und von GABAL forciert – oder die Kooperation mit dem GABAL Verlag bezüglich Publikation von Hochschul-Schriften. Aufgrund der aktuellen Entwicklung ruht das Ressort Hochschule im GABAL.

Ich bleibe jedoch nicht nur GABAL Mitglied, sondern unserem GABAL e.V. weiter in herzlicher Unterstützung verbunden, so z. B. durch meine Aktivitäten in der Regionalgruppe. Und wenn ich ansonsten an der einen oder anderen Stelle mithelfen kann, dann werde ich das sehr gerne tun. Sprecht mich einfach an. Darauf freue ich mich! 🇪🇺

Herzlich

**Prof. Dr. Hartmut Walz**  
hartmut.walz@gabal.de

## ... die Neuen stellen sich vor



Neues Vorstandsteam: Kai Bühler, Bettina Walker, Hanspeter Reiter, Erna Theresia Schäfer, Andre Jünger, Marcus Sperlich (vlnr)

### KAI BÜHLER

**Berufliche und private Weiterbildung hatte schon immer einen sehr großen Stellenwert in meinem Leben.**

Eine Mitgliedschaft im Jahre 2013 im GABAL e.V. war die logische Konsequenz, auch weil die persönlichen GABAL Treffen immer sehr viel Spaß gemacht haben und ich einige gute Ideen aus diesen Begegnungen mitgenommen habe.

Vor ca. zwei Jahren fing ich an, mich strategisch dafür zu interessieren, was bei GABAL läuft und wie der Verband sich für die Zukunft aufstellen möchte. Ideen dazu haben wir zuerst in einer sechs- bis achtköpfigen Strategieguppe telefonisch, dann in etwas kleinerer Runde und mit Vorstandsbeteiligung persönlich erarbeitet und diskutiert.

Beruflich war ich nach meinem BWL-Studium einige Zeit in der IT-Beratung in Projekten über ganz Europa unterwegs, bis ich bei meinem damaligen Arbeitgeber die Idee hatte, eine eigene Akademie zu gründen, und dieses Projekt auch umsetzen durfte. So habe ich fünf Jahre lang sehr erfolgreich lernen dürfen, wie man eine Akademie aufbaut und welche Faktoren wichtig für den Erfolg sind. Ein paar Jahre später habe ich dann mit „celanio“ mein eigenes Unternehmen gegründet. Dort entwickle ich mit zehn Mitarbeitern seit über zehn Jahren eine webbasierte Seminarverwal-

tungs-Software-Lösung, die bei Akademien und bei Firmen ab 500 Mitarbeitern in der internen Personalentwicklung eingesetzt wird und dort Schulungsportale für Mitarbeiter bereitstellt.

Für die nächsten vier Jahre freue ich mich daher auf eine spannende Zeit und tolle Diskussionen mit unseren Mitgliedern und dem Vorstandsteam. 

**Kai Bühler**  
kai.buehler@gabal.de

### MARCUS SPERLICH

**Als ich im März 2017 die Kanzlei von Willi Kreh in Rosbach v.d.H. übernommen habe, hat die ehrenamtliche Tätigkeit von Willi bei GABAL von Beginn an meine Neugier und mein Interesse geweckt.**

Als Steuerberater ist man ja den Umgang mit Zahlen gewöhnt. Lernmethoden, Führungsverhalten, Coaching von Mitarbeitern und Marketing sind Themen, die leider nicht zur klassischen Berufsausbildung eines Steuerberaters gehören, aber für einen erfolgreichen

Unternehmer unverzichtbar sind. Durch Willi habe ich GABAL kennengelernt und bei meinem ersten Impulstag im Frühjahr 2017 gemerkt, dass ich mehr von diesen Themen, die im allgemeinen Sprachgebrauch als sog. „weiche Faktoren“ bezeichnet werden, lernen und erfahren möchte.

Als ich gefragt wurde, ob ich das Ressort Finanzen übernehmen möchte, war ich zunächst unsicher, worauf ich mich denn da einlasse, zumal ich doch gerade mit der neu erworbenen Kanzlei eigentlich genug zu tun hatte. Nach einiger Bedenkzeit wurde mir klar, dass es eine gute Chance ist, hinter die Kulissen eines Vereins zu blicken und zu dessen Entwicklung beizutragen. Anfang Mai 2018 wurde ich in den GABAL Vorstand gewählt und freue mich sehr, das Amt von Willi übernehmen zu dürfen. Ich danke allen Mitgliedern von GABAL für das mir entgegengebrachte Vertrauen und im besonderen Willi und Hanspeter, die mich zu diesem Schritt ermuntert haben.

Zu meinem bisherigen Werdegang: Als Sohn eines Druckers wurde ich in Eschborn bei Frankfurt/Main geboren. Unternehmerische Chancen und Risiken habe ich quasi hautnah miterlebt. Meine Eltern hatten eine kleine Druckerei. Für uns Kinder war es „fast“ normal, dass unser Vater auch am Wochenende arbeiten musste und wir abends nach dem Abendessen bei einfachen Buchbindearbeiten mitgeholfen haben.

Nach abgeschlossener Banklehre und BWL-Studium mit anschließenden Jobs bei den sog. „Big 4“ Beratungsunternehmen habe ich nach meinem Steuerberaterexamen im Jahr 2006 viele interessante Stationen im Steuerrecht durchlaufen, bis für mich der Entschluss feststand, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

Privat wohne ich mit meiner Frau, die mich auch tatkräftig in der Kanzlei unterstützt, und unseren drei Kindern in dem wunderschönen Bad Nauheim. 

**Marcus Sperlich**  
marcus.sperlich@gabal.de



# Knapp vorbei ist auch daneben – das fragile Gut Mitarbeiterbindung und seine Tücken

**Eine gute Mitarbeiterführung ist die hohe Kunst des Managements, auch in Zeiten der Digitalisierung und Globalisierung.**

Sie zu beherrschen, wird sogar immer entscheidender. Schließlich sitzt ein Teil der Belegschaft großer Konzerne zig Flugmeilen entfernt. Manche Tätigkeiten sind längst ausgelagert und werden von Freelancern erledigt, die in ihrer Rolle dennoch wichtig für das Gefüge des Unternehmens sind. Hinzu kommt das Ringen um Fachkräfte, die es in der vielbeschworenen Generation Y auf besondere Weise anzusprechen gilt. Unternehmer und Führungskräfte stehen vor etlichen Herausforderungen beim Arbeiten 4.0. Dazu zählen gerade mit Blick auf die wichtige Mitarbeitergewinnung und -bindung insbesondere Führungsstil und Unternehmenskultur.

## Wenn Worte und Taten auseinanderklaffen

„Die Menschen mögen deine Worte hören, aber was sie fühlen, ist deine Haltung“, sagt der US-amerikanische Führungsexperte John C. Maxwell. Und dieses Empfinden ist in Fragen der Mitarbeiterführung nicht zu unterschätzen. Denn Gefühle setzen bei Menschen mehr in Gang als 1000 Worte. Ein Beispiel aus der Praxis: Ein großer Konzern feiert Jubiläum. Mitarbeiter, Geschäftspartner, Gäste und Kunden sind zum gemeinsamen Fest geladen. Zur Unterhaltung der Gäste und Kunden tritt ein weltbekannter Popstar auf. Der Zutritt zur Konzertarena bleibt den Mitarbeitern jedoch verwehrt, Absperrgitter trennen die Spreu vom Weizen. Die zuvor geäußerten

Dankesworte der Chefs an die Belegschaft bekommen hier einen schalen Beigeschmack. Denn worauf beruht der langjährige Erfolg des Konzerns? Allein auf dem Verdienst der Gäste und Kunden? Wohl kaum. Die wichtigste Ressource eines Unternehmens sind die Mitarbeiter. Doch diese wurden hier nicht im gleichen Maß gewürdigt wie Kunden und Gäste. Dabei lassen sich ohne sie keine Ziele realisieren und Erfolge schaffen. In vielen Chefetagen wird diese Teamleistung noch allzu oft außer Acht gelassen.

Das Bild vom Elfenbeinturm trifft leider noch häufig zu. Chefs, die weit oben abgeschirmt von der Belegschaft sitzen und nicht nur durch ihr Gehalt den Bezug zur Basis verlieren, signalisieren: Wir da oben, ihr da unten. Und diese Wirkung erzielen auch die Absperrgitter bei der Jubiläumsfeier: Ihr seid es nicht wert, einen Weltstar live zu erleben. Das bleibt nur unserer Führungsriege, Kunden und externen Gästen vorbehalten. Ungeschickter lässt sich in Sachen Mitarbeiterbindung kaum agieren. Wie soll sich ein Mitarbeiter hier wertgeschätzt fühlen, wie soll er sich an dem gemeinsamen Erfolg freuen, wenn ihm der Genuss der Früchte verwehrt bleibt? „Führen ist die Kunst, den Schlüssel zu finden, der die Schatztruhe des Mitarbeiters aufschließt“, sagt Anselm Grün, Pater und Autor. Im Fall des Konzerns ist eher noch ein Vorhängeschloss hinzugekommen ...

## Führung ist Beziehungsarbeit

Der Aspekt der Beziehungsaufgabe, die jede Führungskraft und jeder Unternehmer gegenüber seinen Mitarbeitern hat, wird oft

stiefmütterlich behandelt. Dabei ist sie von großer Relevanz. Die Gallup-Studie macht Jahr für Jahr deutlich: Die emotionale Bindung eines Mitarbeiters ans Unternehmen basiert auf der Art des Umgangs mit ihm. Fühlt er sich als Teil des Ganzen, erfährt er im Arbeitsalltag Einbindung und Mitbestimmung, hat er zudem Entfaltungsmöglichkeiten, dann darf ein Unternehmen auf eine langjährige Beziehung hoffen. Dabei spielen die Führungskräfte eine Schlüsselrolle. Denn sie sind es, die diese Beziehung leben. Dazu gehören Soft Skills wie Einfühlungsvermögen, Dialog- und Kooperationsbereitschaft sowie Respekt. Davon lebt jede Beziehung, ob im Job oder außerhalb davon.

Ebenso gehört es dazu, den anderen für gute Leistungen anzuerkennen, Lob und Wertschätzung zum Ausdruck zu bringen. Eine funktionierende Beziehung lebt von gemeinsamen Zielen, die als gemeinschaftliche Aufgabe betrachtet werden. Sind diese Ziele erreicht, sollten sie auch gemeinsam ...

► [Weiterlesen auf www.gabal.de/medien/wissensarchiv/](http://www.gabal.de/medien/wissensarchiv/)



**Antje Heimsoeth**  
[www.antje-heimsoeth.com](http://www.antje-heimsoeth.com)

# Wie Unternehmen Umbrüche mit organisationaler Resilienz meistern

*„Organisationale Resilienz ist die Fähigkeit einer Organisation, etwas abzufedern und sich in einer verändernden Umgebung anzupassen, um so zu ermöglichen, ihre Ziele zu erreichen, zu überleben und zu gedeihen. Resilientere Organisationen können Risiken und Chancen – aufgrund von plötzlichen oder allmählichen Veränderungen im internen und externen Kontext – antizipieren und darauf reagieren.“ (ISO-Norm 22316:2017)*

Unternehmen können zwar planen und ihr Geschäftsmodell auf zukünftige Entwicklungen hin ausrichten. Aber: Meistens werden sie dennoch von unvorhergesehenen Szenarien überrascht. Unsere Welt ist immer weniger kontrollierbar, die Vorhersagezeiträume werden kürzer und kürzer. Die meisten Umbrüche kommen inzwischen innerhalb von wenigen Wochen oder Monaten, und oft sind es gleich mehrere kleine und große Krisen, die Unternehmen zur selben Zeit handhaben müssen. Mit Planung und vorgefertigten Strukturen alleine können sich Unternehmen nicht mehr gegen alle Eventualitäten behaupten. Widerstandsfähig, also resilient, wird ein Unternehmen erst dann, wenn es Lehren aus der Vergangenheit zieht – aber auch flexibel genug ist, auf völlig unvorhergesehene Situationen in einer sinnvollen Weise reagieren zu können.

Wenn ein Unternehmen bereits mitten in der Krise steckt, ist Krisenmanagement unbestreitbar wichtig, um das Unternehmen schnell wieder überlebensfähig und leistungsbereit zu bekommen. Der Fokus liegt dann auf der Schadensbegrenzung, und je besser die Pläne dafür im Vorhinein ausgearbeitet sind, desto schneller und routinierter können alle auf die Krisensituation reagieren. Es macht durchaus Sinn, sich mit kritischen Situationen bis hin zu Katastrophenszenarien intensiv auseinanderzusetzen, um auf das Schlimmste gefasst zu sein. Jedoch: Je eher ein bevorstehender Umbruch wahrgenommen wird, desto mehr Handlungsspielraum hat das Unternehmen, um frühzeitig gegenzusteuern und es gar nicht bis zur Krise kommen zu lassen.

Solche Signale für bevorstehende Umbrüche können einerseits formal eingesetzte Systeme sein. Ähnlich wie Brandmeldesysteme, die aufgrund bestimmter Indikatoren – Rauch, Wärmeentwicklung, Partikel in der Luft – eine potenzielle Gefahr voraussagen, können auch für andere bekannte Szenarien Frühwarnsysteme entwickelt werden. Das kann beispielsweise sein, die Fluktuation zu beobachten und einen Anstieg von Kündigungen in bestimmten Bereichen ernst zu nehmen. Oder eine Häufung von Kundenreklamationen bei bestimmten Artikeln.

Andererseits sollten Unternehmen auch besonders auf schwache Signale achten: Das sind unscharfe, wenig strukturierte, „gefühlte“ Informationen bis hin zu Trendaussagen von Zukunftsforschern. Es gibt



nämlich immer auch Szenarien, für die wir keine Indikatoren einsetzen können, weil wir sie uns einfach überhaupt noch nicht vorstellen können. Unscharfe, unspezifische Signale geben Hinweise auf solche „undenkbaren“ Szenarien. Nach der Theorie der schwachen Signale von Ansoff kommen „Überraschungen“ überhaupt nur zustande, weil auf genau diese schwachen Signale nicht reagiert wird. In Unternehmen manifestieren sich Signale oft in Fehlern, die auf den ersten Blick ganz unbedeutend scheinen. Allein schon deswegen ist eine offene Fehlerkultur eine der besten Auffangnetze für resiliente Organisationen: Wenn Fehler und schlechte Nachrichten angstfrei angesprochen und verbreitet werden können und wenn dann auch nur eine/-r im Unternehmen die mögliche Tragweite des Vorgefallenen versteht, kann diese/-r eine vielleicht große Krise abwenden. Ein psychologisch unsicheres Umfeld dagegen führt dazu, dass Fehler so lange wie möglich vertuscht werden oder aus Angst vor Fehlern Neues gar nicht erst umgesetzt wird. Früher oder später führt dieses Verhalten aber dann dazu, dass Krisen „überraschend“ über das Unternehmen hereinbrechen.

Auch wenn noch so viel Krisenprävention und Risikoanalyse im Unternehmen durchgeführt wird: Kein Unternehmen kann sich hundertprozentig gegen Unvorhergesehenes absichern. Daher müssen Unternehmen auch ihre Widerstandskraft für herausfordernde Situationen, für Umbrüche und Krisen, ausbauen. Sie müssen ihren Umgang damit grundlegend an die neuen Spielregeln einer schnelllebigen, hochkomplexen Umwelt anpassen, die Digitalisierung und Globalisierung mit sich bringen. Dafür ist je nach Situation und Struktur des Unternehmens eine Kombination aus Krisenmanagement und einer Optimierung des Systems oder eine radikale Transformation auf der Grundlage vorausschauender Selbsterneuerung sinnvoll.

► Weiterlesen auf [www.gabal.de/medien/wissensarchiv/](http://www.gabal.de/medien/wissensarchiv/) 

Jutta Heller  
[www.juttaheller.de](http://www.juttaheller.de)



# Von der industriellen zur emotionalen Didaktik

## Wie wir die Lernkulturen von morgen gestalten

„Ohne Gefühl geht gar nichts“ – dieses Fazit des Kompetenzforschers Prof. John Erpenbeck im Hinblick auf erfolgreiches Lernen und Kompetenzentwicklung bringt in fünf Worten auf den Punkt, was Pestalozzi vor 200 Jahren ahnte, was wir seit 20 Jahren aus der Neurowissenschaft wissen und jetzt im 21. Jahrhundert auch endlich umsetzen dürfen.

Wenn Sie nach tatsächlichem Lernerfolg bezahlt würden, könnten Sie dann von Ihrem Honorar noch leben? Welche Lernsituation möchten Sie noch einmal erleben? Wie oft spielt das Lernen von „Vergessen“ eine Rolle in Ihren Lernprozessen? Wie viele Gefühle darf ein Lernender haben? Fragen können emotionale innere Suchprozesse auslösen, die über eine einfache Lösung oder Antwort hinausgehen, ich nenne das „Hirn-Googlen“. Gleichzeitig sind Fragen in den industriellen Lernkulturen oft von vorneherein so gestellt, dass es nur eine richtige Antwort gibt und damit eine Denkrichtung vorgegeben ist. Damit wird die Kreativität, die ein zentraler Faktor des Lernziels Kompetenzentwicklung ist, stark gelenkt und eingeschränkt. Der Lernende verlernt so, eigene Fragen zu stellen, weil jemand anderes die Fragen stellt und nicht er selber. Je mehr Fragen wir stellen, desto größer wird unsere Welt und desto größer wird unsere lernende, unternehmerische und ideenreiche Welt. Und damit sind wir bereits mitten in der Lernkultur einer emotionalen Didaktik.

„Emotionen sind die Basis für Kreativität“, so António Damásio, einer der weltweit führenden Neurowissenschaftler. Und wofür brauche ich Kreativität? Um Probleme zu lösen! Und wie nennt man „Probleme lösen können“ in einem Wort? Kompetenz.

Kompetenz ist die Fähigkeit, in unerwarteten, zukunftsffenen Situationen kreativ und selbstorganisiert zu handeln, so der Kompetenzforscher John Erpenbeck. Kreativität ist also ein zentraler Aspekt von Kompetenz. Und Erpenbeck ergänzt: „Wissen muss durch Emotionen imprägniert werden“, wenn Kompetenz daraus werden soll. Wer erfolgreich, nachhaltig und kompetenzorientiert lehren will, muss den Emotionen die zentrale Lernbedeutung geben, die sie haben. Ohne Emotionen kein Lernerfolg.

### Angst, Frust, Langeweile – das war die industrielle Didaktik

Im Industriezeitalter brauchte es mehrheitlich Arbeitskräfte, die manuelle, sich ständig wiederholende Arbeit in den Fabriken verrichteten. Die industrielle Herstellung hat den Zweck und das Ziel, identische Exemplare desselben Produkts anzufertigen. Diese industriellen Prozesse sind linear und verlangen feste Regeln und Standards, die streng eingehalten und überwacht werden. Die Gegenstände, die nicht dem Standard und der Norm entsprechen, werden aussortiert oder müssen den Prozess erneut durchlaufen. Für die Herstellung von Produkten ist dies ein erprobtes und gesichertes Verfahren, das vor vielen Jahrzehnten deshalb auch in den industriellen Lernkulturen angewandt wurde. Darauf basiert die industrielle Didaktik. Lesen Sie die letzten Sätze noch einmal und denken Sie dabei parallel an die Lernkultur, in der wir alle „lernsozialisiert“ wurden – die der Schule. Fällt Ihnen etwas auf? Die Lernkultur der Schule ist immer noch eine industrielle Lernkultur. Obwohl wir schon lange nicht mehr im Industriezeitalter leben.

Und wie lernen wir in Unternehmen? Welche Lernkultur herrscht dort? Lernen als notwendiges Übel, das in separaten Fortbildungen stattfindet? Lerndruck von oben nach unten, E-Learning auf langweiligen Websites, dicke Handbücher, die erarbeitet werden wollen und die sich sowieso niemand merken kann? Wissen statt Kompetenz. Auch die Lernkulturen der Unternehmen und Fortbildungen sind noch stark „industriell“ geprägt. Kein Wunder, wer mehr als zehn Jahre schulisch sozialisiert wurde, ist von dieser industriellen Lernkultur deutlich geprägt worden. Änderungen im Lernsetting müssen also zuerst didaktische Änderungen sein. Didaktik ist genauso auch eine Haltung. Eine Lernhaltung. Der Wandel von der industriellen zur emotionalen Didaktik ist eine Änderung dieser Lernhaltung.

► **Weiterlesen auf**  
[www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html) 



**Michael Kobbeloer**  
[www.emodaktik.com](http://www.emodaktik.com)

# Der Trainer, Coach und Berater im Umsatzsteuerrecht

**Marcus Sperlich**  
www.steuerberatung-sperlich.de



Neben der Einkommensteuer ist die Umsatzsteuer für den Trainer, Coach und Berater („Trainer“) von großer Bedeutung. Beide Steuerrechtsgebiete sind grundsätzlich vollkommen getrennt voneinander zu betrachten, d.h. Wirtschaftsgüter, die zum einkommensteuerlichen Betriebsvermögen gehören, müssen nicht zwingend auch dem umsatzsteuerlichen Unternehmensbereich des Trainers zugeordnet werden und umgekehrt.

Bereits bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit muss der Trainer in dem steuerlichen Erfassungsbogen eine Aussage dazu treffen, ob er die Umsatzbesteuerung nach vereinnahmten oder nach vereinbarten Entgelten durchführen möchte.

Grundsätzlich sollte die Ist-Besteuerung vorteilhafter sein, da der Trainer die Umsatzsteuer nämlich erst dann abführen muss, wenn er auch das Geld von seinem Kunden erhalten hat. Das ist ein entscheidender Vorteil gegenüber der Sollbesteuerung, nach der er die Umsatzsteuer bereits in der Umsatzsteuer-Voranmeldung des Monats anmelden und abführen muss, in dem er seine Leistung ausgeführt hat.

Gezahlte Umsatzsteuerbeträge werden grundsätzlich in dem Voranmeldungszeitraum berücksichtigt, in dem die Eingangsrechnung vorliegt, auch wenn die Bezahlung noch nicht erfolgte.

Falls der Trainer im steuerlichen Erfassungsbogen zunächst die Sollbesteuerung gewählt hat, kann er nachträglich die Ist-Besteuerung beantragen, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- Gesamtumsatz im vorangegangenen Kalenderjahr beträgt nicht mehr als 500.000 Euro oder
- er ist zwar Gewerbetreibender, aber von der Buchführungspflicht befreit, oder

- er ist Freiberufler. Freiberufler, die ihren Gewinn durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermitteln, dürfen immer – unabhängig von der Höhe ihres Umsatzes – die Ist-Besteuerung wählen.

## Umsatzsteuer-Voranmeldungen

Trainer, die ihre selbstständige Tätigkeit erst aufgenommen haben, müssen in den ersten beiden Jahren ihrer selbstständigen Tätigkeit – unabhängig vom Umsatz – die Umsatzsteuer monatlich anmelden und abführen. Die Anmeldung muss bis zum 10. Tag nach Ablauf des Voranmeldezeitraums erfolgen. Nach zwei Jahren wird von Amts wegen der Turnus der Voranmeldungen festgelegt.

Da der Zeitraum von zehn Tagen recht kurz ist, empfiehlt es sich, einen Antrag auf Dauerfristverlängerung zu stellen. Das Finanzamt verlangt im Gegenzug eine Sondervorauszahlung von 1/11 der Umsatzsteuerbeträge des Vorjahres. Die Sondervorauszahlung wird dann zum Ende des Jahres mit der Umsatzsteuerzahllast verrechnet. Da es bei Existenzgründern kein Vorjahr gibt, werden die Vorauszahlungsbeträge auf Basis einer Schätzung festgelegt.

Mit einer Dauerfristverlängerung wird dann die Frist für die Abgabe der Umsatzsteuer-Voranmeldung um einen weiteren Monat hinausgeschoben.

## Umsatzsteuerfreie Leistungen

Trainer können grundsätzlich umsatzsteuerfreie und umsatzsteuerpflichtige Leistungen erbringen.

Unterrichtsleistungen, die dem Schul- und Bildungszweck dienen, sind umsatzsteuerbefreit, sofern die entsprechenden Voraussetzungen dafür erfüllt sind. So muss es sich um Unterricht an anerkannten Hochschulen und öffentlichen, allgemeinbildenden oder berufsbildenden Schulen handeln. Zudem sind Unterrichtsleistungen an privaten Bildungseinrichtungen umsatzsteuerbefreit, wenn diese eine entsprechende Bescheinigung der Landesbehörde vorweisen können.

Im Nachweis der Landesbehörde (ausgestellt z.B. vom Regierungspräsidium oder Ministerium eines Bundeslandes) muss bescheinigt werden, dass die Schule oder die Einrichtung auf einen Beruf oder eine abzulegende Prüfung ordnungsgemäß vorbereitet.

► **Weiterlesen auf**  
[www.gabal.de/medien/wissensarchiv/](http://www.gabal.de/medien/wissensarchiv/) 



# VERANSTALTUNGEN

Berichte auf [www.gabal.de/category/veranstaltungen](http://www.gabal.de/category/veranstaltungen)



## 11. NEUROMARKETING-KONGRESS

München BMW-Welt, 25. April 2018

Highway to brain – wie innovative Technologien Menschen und Marketing verändern. Wieder dicht besetzt war das Auditorium, geschätzt gute 350 Teilnehmende haben sich gefunden. Wie in den vergangenen Jahren ein buntes Gemisch aus Wiederholungs-„tätern“ und Newcomern – und natürlich von Herstellern wie von Händlern. Vielerlei Themen kamen zur Sprache, die naturgemäß auch und gerade Weiterbildner jeglicher Couleur interessieren können (und sollten). Geht es doch im Marketing wie in der (Weiter-)Bildung um das gleiche Ziel: Wie schaffen wir es (besser), ins Gedächtnis der Zielpersonen unserer Botschaft zu kommen? Einen Bericht dazu gab es übrigens auch in W+W 6/2018. Hier geht es zum kompletten Bericht: [www.gabal.de/category/veranstaltungen/](http://www.gabal.de/category/veranstaltungen/).



## COMIC-SALON ERLANGEN

31. Mai – 03. Juni 2018

Rund 20 über die Innenstadt verteilte Ausstellungen (darunter als Haupt-Ausstellung im Stadtmuseum „Zeich(n)en der Zeit – Comic-Reporter unterwegs“) konnten während der vier Salon-Tage besucht werden. 500 Künstler aus aller Welt waren in Erlangen zu Gast und zeichneten in über 800 Signierstunden für ihre Fans. Über 200 Einzelveranstaltungen umfasste das Begleitprogramm mit Gesprächsrunden, Vorträgen, Lesungen, Workshops, Filmen und vielem mehr. Mit ca. 30.000 Besuchern kamen rund ¼ mehr als vor zwei Jahren, wow!

### Und was bedeutet das für Weiterbildner?

Visualisieren fix oder animiert ist ja mitentscheidend für den Erfolg von Maßnahmen, etwa Seminaren! Es gab auch Zeichenkurse plus alles rund um Webcomics, Trend zum Digitalen also auch hier! Idee eines Trainers gesprächswise: YouTube-Videos mit Comics aufzupeppen ... Weiterlesen auf [www.gabal.de/category/veranstaltungen/](http://www.gabal.de/category/veranstaltungen/)

**METHODENTAG**  
**DIGITALE LERNFORMATE**

Wie konzipiere ich ein digitales Training? Welche Methoden gibt es? Was brauche ich an Technik und Know-how? Antworten auf diese Fragen u.v.m. am 27. Oktober im Arcadion Hagen.

So gelingt Ihr Einstieg in digitale Lernformate. Kommen Sie vorbei! Melden Sie sich noch bis zum 6. September 2018 zu Frühbucherkonditionen an.

Info + Anmeldung: [www.gabal.de/impulstage/herbst-impulstag-2018](http://www.gabal.de/impulstage/herbst-impulstag-2018)

\* Änderungen vorbehalten

# GABAL FIT | 2018

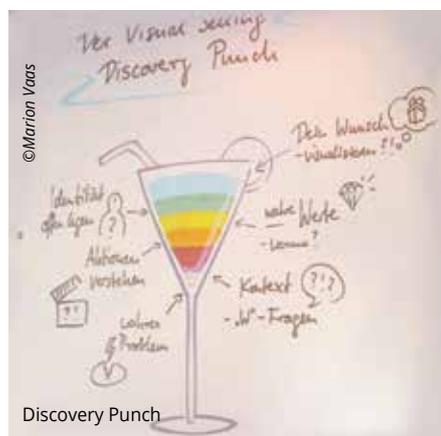


Michael Vaas

©Marion Vaas

Der diesjährige Frühjahrs-Impulstag stand ganz im Zeichen des Verkaufens. Wie verkauft man seine Leistung erfolgreich in einem immer komplexer werdenden Markt, bei der zunehmenden Digitalisierung und bei immer größerer Konkurrenz? Ist es besser, sich persönlich zu präsentieren oder eher digital? Oder beides? Die Referenten zeigten die vielen Facetten dieses spannenden Themas auf und beleuchteten es von verschiedenen Seiten.

Zur innovativen Einstimmung trugen am Vorabend **Saskia Sauerteig** und **Martin Hengelhaupt** mit der Kreation des Visual Selling Discovery Punch bei. An fünf Flipcharts fanden sich jeweils Teilnehmende zur kreativen Lösungsfindung zusammen. Da alle in den Prozess eingebunden waren, entwickelte sich sofort ein lebhafter Meinungs austausch. Dabei ging es vom Erkennen der Kundenbedürfnisse über deren Werte bis zum Angebot. Und während die Teilnehmer ihre Ideen am Flipchart entwickelten, zeichnete Martin die Ergebnisse am Tablet mit. Eine gelungene Symbiose zwischen persönlicher Präsenz der Teilnehmer und digitaler Demonstration. Anschließend durften alle den Discovery Punch genießen.



Discovery Punch

Der Impulstag begann am nächsten Tag mit der Begrüßung durch Hanspeter Reiter, der als Erstes den am Vorabend in der Mitgliederversammlung neu gewählten Vorstand des GABAL e.V. vorstellte. Die Moderation des Tages übernahm Michael Vaas.

Den Anfang machte **Klaus J. Fink**. Er stellte in seiner mitreißenden Keynote die vier Erfolgsfaktoren des Top-Selling vor: Persönlichkeit – Identifikation – Marketing – Verkäufliche Kompetenz.

**Prof. Dr. Rainer Elste** widmete sich der Digitalisierung im Vertrieb und untersuchte die Frage „Wie der Vertrieb den digitalen Wandel übersteht“. Welche Rolle spielen z.B. zukünftig die sozialen Medien und die Möglichkeit vieler Kunden, ihre Produkte selbst herzustellen (3-D-Drucker)? Machen diese Techniken den persönlichen Vertrieb auf Dauer überflüssig? Und spielt Vertrauen im neuen Zeitalter dann noch eine Rolle?

In der folgenden Kaffeepause war viel Zeit zum Netzwerken. Da sie auf vielfachem Wunsch wieder länger ausfiel, wurde lebhaft über die verschiedenen Aspekte des Verkaufens diskutiert.

**Lars Schäfer** beleuchtete in seinem Vortrag „Emotionales Verkaufen – einfach mal Mensch sein“ den Umgang mit den neuen Medien versus persönlichem Kontakt. Werden unsere Emotionen ausgeschaltet oder werden sie auch in Zukunft eine nicht wegzudenkende Rolle in der Kommunikation spielen?

**Robert Flachenäcker** legte den Fokus auf „Mehr Aufträge übers Internet“ und sparte auch die Gestaltung einer Homepage nicht aus, um sich sichtbar zu machen. Er wies darauf hin, dass die EKS-Strategie immer noch Gültigkeit hat.

Die Mittagspause, die nicht nur ein reichhaltiges, abwechslungsreiches Buffet bot, nutzten die meisten Teilnehmer in der warmen Frühlingssonne für ausgiebige Gespräche auf der großen Terrasse bei einem Espresso oder Cappuccino.

Wie immer sorgte Hanspeter Reiter für den pünktlichen Verlauf der Veranstaltung und so fanden sich alle wieder zeitig zum Vortrag von Oliver Schumacher zum Thema „Endlich mehr Anfragen – wie Selbstmarketing gelingt“ ein.

Sein erfrischend lebendiger Vortrag ließ das Suppenkoma gar nicht erst aufkommen, und durch den Verzicht auf eine PowerPoint-Präsentation begeisterte er die Teilnehmer. Er war die Präsentation und bewies damit, dass Technik hilfreich sein kann, aber kein zwingendes Muss ist. Sein Slogan „Ehrlichkeit verkauft“ und die damit zusammenhängende wertschätzende Haltung gegenüber seinen Kunden tat ein Übriges.



Das unverzichtbare Best-Practice-Beispiel kam anschließend von Kai Bühler: „Neue Wege gehen im Vertrieb“. Hierbei ging es wieder um neue Medien und Techniken und wie man sie in der heutigen Verkaufswelt erfolgreich einsetzen kann.

Die folgende Kaffeepause begann mit einem echten Highlight und einer gelungenen Überraschung von André Jünger. Der GABAL Verlag feierte nämlich genau am 5. Mai seinen dreißigsten Geburtstag. Und dazu gab es stilvoll eine große Geburtstagstorte.

Danach gab es wieder Zeit, um an den verschiedenen Tischen die modernen Verkaufsansätze mit den Experten zu diskutieren, was durchaus auch kontrovers geschah.

Als einzige Frau unter den Referenten beendete Antje Heimsoeth den abwechslungsreichen Tag mit der Final Keynote „Verkaufserfolg beginnt im Kopf“. Sie beleuchtete in durchaus kritischer Weise das Verhalten mancher Verkäufer und verwies auf Emotionen und das Grundbedürfnis von Menschen, „gesehen

zu werden“. Sie wollte wachrütteln und ging sowohl auf das Thema Persönlichkeit als auch auf die Digitalisierung ein.

Durch die professionelle und lockere Art, mit der Michael Vaas durch den Tag führte, und dank des perfekten Zeitmanagements, war es nicht nur von der organisatorischen Seite, sondern auch von den exzellenten Referenten her, wieder ein höchst gelungener Impulstag.

Wir freuen uns daher schon auf die Herbstveranstaltung am 27. Oktober und hoffen, wieder viele Mitglieder und Gäste begrüßen zu dürfen. 

**Christiane Wittig**  
christiane.wittig@gabal.de

## VERSAND- BUCHHÄNDLER- TAGUNG (buch.netz) 15./16. Mai in Berlin

Vieles neu macht der Mai ... auch bei den Versandbuchhändlern. Immer wieder interessant, der Blick über den Tellerrand – und ins Geschehen bei potenziellen Beratungs- und Trainingskunden! Und was war nun neu? Das Format des Events als solches, mit der Idee, Versandhandel allgemein mit den Buch-Spezialisten ins Gespräch zu bringen und so die Verbände-Fusion mit (mehr) Leben zu erfüllen. Dazu war einiges an Skepsis zu hören und zu spüren – doch mag sich wunschgemäß während der lockeren Abendveranstaltung (mit immerhin 130 Anmeldungen!) am ersten Tag mehr getan haben. Die Idee: Verlage finden neue Abnehmer im Kreis der klassischen bevh-Mitglieder. Weiterlesen auf [www.gabal.de/category/veranstaltungen/](http://www.gabal.de/category/veranstaltungen/) 




## WEBTALKS

Jeden zweiten Freitag, 11:00 Uhr  
**45 Minuten diskutieren/referieren  
zu einem Thema aus dem GABAL Portfolio**

**Nächste Termine:**

- 10.08.2018 Ute Roehl: Wenn Trainer auf Kunde trifft ...
- 14.09.2018 Maria Azzarone:  
Warum Vertrauen die Basis aller Verkaufsentscheidungen ist
- 12.10.2018 André Daus:  
Guerilla Digital – Digitalisierung hat nichts mit Größe zu tun
- 09.11.2018: Effektive und individuelle Persönlichkeitsentwicklung
- 14.12.2018 Robert Flachenäcker: Mehr Kunden und mehr Aufträge gewinnen ...

Immer aktuell auf [www.gabal.de/medien/webtalks](http://www.gabal.de/medien/webtalks) – auch als Aufzeichnung abrufbar!

## NEUE MITGLIEDER



**Sarah Banasiak**  
www.sarahbanasiak.de

**Andreas Büller**  
www.i-wemo.de

**Josef Faßbender**  
www.sv-fassbender.de

**Dipl.-Ing. (FH) Gunnar Förster**

**Dr. phil. Sylvia Goldstraß**  
www.managerkrisen-loesen.de

**Siegfried Haarbek**  
www.apropro.de

**Dipl.-Bw. (FH) Angelika Neumann**  
www.stilentas.de

**Jutta Pelzer**  
www.jutta-pelzer.de

**Elmar Sänger**  
www.saenger-partner.com

**Beate Schäfer**  
Coaching-Gangart.com

**Petra Schreiber**  
www.step-and-talk.de

**Aida Slijivic**

**André Guido Vogelsang**  
www.agv.net

**Bw. (VWA) Oliver Wahlmann**  
www.vwfs.de

**Bernd Winkelsträter**  
www.innovamus.de

*Herzlich willkommen!*

## JUBILÄUMS-MITGLIEDER

### 30 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Dr. phil. Gudrun Fey, Stuttgart  
Mirko Düssel, Kaarst

### 20 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Tomas Schweigert, Bonn  
Hans Kronawitter, Wuppertal  
Dipl.-Bw. Rene Richter, Leipzig  
Bw. (FH) Erna Theresia Schäfer, Bad Kreuznach

*Wir gratulieren herzlich!*

## RG BERLIN-BRANDENBURG

Am 06.05.2018 veranstaltete das Orga-Team ein Event in der stratum lounge. Ute Grandt gab uns einen Einblick in die Talente- und Stärkenorientierung mithilfe des Clifton-Strength-Finders.

Der zertifizierten Stärkencoachin Ute Grandt ist es ein Anliegen zu zeigen, dass es sinnvoll ist, auf Talente und Stärken zu achten. Anhand von Beispielen machte sie deutlich, wie die Kenntnis der eigenen Talente zu mehr Selbstvertrauen führt und dazu beiträgt, die eigenen Bedürfnisse besser kennenzulernen – für mehr Zufriedenheit und Freude, Motivation und Erfolg im Leben.

Und was ist mit den eigenen Schwächen? Diese zu kennen und ein bewusster Umgang mit diesen ist ratsam. An den eigenen Schwächen zu arbeiten, so zeigte Ute Grandt mithilfe von Forschungsergebnissen, ist mit viel Aufwand, aber deutlich weniger Ertrag verbunden als die Förderung der eigenen Talente und Stärken.

Ihren Vortrag können Sie im aktuellen Pod-4-you nachhören: <https://gabal-berlin.podigee.io/10-utegrandt-uber-talente-und-starkenorientierung>

Das ist die 10. Folge des Podcasts Pod-4-you und mit mehr als 5.000 Hörerinnen und Hörern ein kleiner Grund zu feiern!

Und wieder hat Heike Jänicke das Thema malend auf den Punkt gebracht:



**Nächster Termin: 18. September 2018:**  
**Visual Discovery und Co-Creation**

**Regionalgruppe Berlin/Brandenburg**  
[gabal-berlin.podigee.io](http://gabal-berlin.podigee.io)

## RG HANNOVER

### Vorträge zum Projektmanagement



Am 13. Juni 2018 fand im historischen Leibnizhaus Hannover das 16. PraxisForum Projektmanagement mit den Kooperationspartnern GABAL, GPM, GI, VDI, Hannover IT, Hochschule Hannover und der Leibniz FH statt.

Für diese Veranstaltung hatten wir uns – abweichend vom bisherigen „klassischen“ Vortrag mit vier Referenten – für ein neues Format entschieden: 12 Vorträge zum Thema „Projektmanagement“ nach der Pecha-Kucha-Methode. Der Begriff „Pecha-Kucha“ kommt aus der japanischen Sprache und bedeutet „Stimmengewirr“ bzw. „Geplapper“. Jeder Vortrag besteht aus maximal 20 Folien. Nach 20 Sekunden wird automatisch die nächste Folie eingeblendet.

Trotz des ungewöhnlichen Formats folgten 65 Teilnehmende unserer Einladung. Bei den Referenten – ausschließlich Repräsentanten von mittelständischen Unternehmen und Konzernen – war trotz aller Professionalität Lampenfieber zu spüren, denn nicht alle Vortragenden verfügten über Erfahrungen mit der Pecha-Kucha-Methode.

Alle Vorträge waren professionell vorbereitet. Die Kreativität der Vortragenden bei der Gestaltung der PowerPoint-Folien reichte von grafischen Elementen über komplett handgezeichnete Folien. Der Kern aller Vorträge: Projektmanagement in seiner ganzen Vielfalt, von der klassischen Fragestellung: „Wie starte ich ein Projekt“? über ein ESA-Projekt zur Messung der Gravitationswellen bis hin zur Entwicklung eines E-Rollers.

Nach jedem Vortragsblock beantworteten die Referenten die Fragen der Teilnehmer. Gegen 22:00 Uhr endete die Veranstaltung. Wir, die Veranstalter, können uns über das positive Feedback der Teilnehmer freuen und planen bereits für den Spätherbst das 17. PraxisForum Projektmanagement.

Bericht von Rolf Jenkel.

Nächste Veranstaltung am 9. Oktober 2018:  
**Entwicklung der Präsentations-Fähigkeit**  
 Präsenz zeigen durch Stimme, Sprache, Körpersprache  
 Referentin: Cordula Hornig 

rg-hannover@gabal.de

## RG RHEIN-MAIN

### Abschied

„Mein Herz sagt ja, mein Kopf sagt nein und ich erlaube mir, auf meinen Kopf zu hören“, so Robert Flachenäcker, der im Mai 2018 die Leitung der Regionalgruppe Rhein-Main niedergelegt hat.

2016 war Robert mit dem Anspruch angetreten, regelmäßig inspirierenden Austausch zwischen Unternehmen, Trainern, Coaches und Beratern aus unterschiedlichsten Fachbereichen anzubieten. Dafür hatte er verschiedene Konzepte ausprobiert, begonnen mit regelmäßigen Stammtischen für Trainer, Berater, Coaches in Frankfurt, im Wechsel mit drei erfolgreichen Regionaltagen zu trainerrelevanten Themen. 2017 musste er sich eine Auszeit vom Ehrenamt nehmen, ein überregionaler Auftrag hatte Priorität.



Robert Flachenäcker, Fünfter v.li.

Der Neustart mit Stammtischen kostete viel Energie, die Resonanz war gering. Die Entscheidung, nicht mehr in der Region aktiv zu sein, hat Robert sich nicht leicht gemacht.

Wir, GABAL Vorstand und Geschäftsstelle, bedanken uns bei Robert Flachenäcker für sein Engagement, mit der er die Regionalgruppe aktiviert hat, für seine konstruktiven Vorschläge, im GABAL Strategie-Prozess und seine kompetente Unterstützung bei den Online-Themen.

Haben Sie Interesse, sich in der Region ehrenamtlich zu engagieren? Dann melden Sie sich gerne bei mir. 

**Erna Theresia Schäfer**  
 erna.schaefer@gabal.de

# GABAL VERLAG FEIERT GLEICH ZWEI JUBILÄEN

©Marion Vaas



**Proaktiv zu sein bedeutet, Verantwortung für die eigenen Entscheidungen zu übernehmen. Natürlich ist reagieren einfacher und bequemer – doch Veränderung ist nur möglich, wenn wir uns auf Dinge konzentrieren, die wir tatsächlich beeinflussen können.**

Das ist nicht nur die Essenz des 1. Wegs aus Stephen R. Coveys „Die 7 Wege zur Effektivität“, sondern zeichnet auch die Entwicklung aus, die der GABAL Verlag in den letzten dreißig Jahren durchlaufen hat. Die Geschichte des Verlags ist dabei eng mit dem Erfolg des Managementvordenkers im deutschsprachigen Raum verbunden.

Aber der Reihe nach: **Der Verlag wurde am 5. Mai 1988 von Prof. Dr. Hardy Wagner und Mitgliedern des GABAL e.V. gegründet.** Ziel war die Herausgabe einer „Schriftenreihe zur persönlichen und beruflichen Weiterbildung“ – Vorläufer der heute noch aufgrund ihres Praxisbezugs sehr beliebten „Whitebooks“. Das Jubiläum wurde im kleinen Rahmen am 5. Mai 2018 auf dem Impulstag des Vereins mit einer Torte gefeiert. Was die wenigsten wissen: Genau genommen feiern die GABAL Bücher in diesem Jahr sogar ihren 40. Geburtstag, da der GABAL e.V. bereits 1978 mit der Veröffentlichung ebenjener Broschüren begann.

Der nächste große Schritt erfolgte 1995: Der Verleger Helmut Jünger kaufte den Verlag und integrierte Vertrieb, Auslieferung und Produktion in die in Offenbach ansässige Jünger Verlagsgruppe. Ab da ging es Schlag auf Schlag: Bereits 1996 erweiterte der Verlag sein Sortiment um eine zweite Reihe – die Geburtsstunde der heute noch extrem populären 30-Minuten-Titel. Kleine Bücher, die auf weniger als 100 Seiten verschiedene Business- und Lifestyle-Themen kompetent, praxisorientiert und übersichtlich auf den Punkt bringen. 1999 ging die „Management-Reihe“ als weitere Ergänzung ins Rennen, um Führungskräften, Selbstständigen und Unternehmern auf ihren Arbeitstag ausgerichtete Bücher an die Hand zu geben. Um den Lesern inhaltlich noch passgenauere Unterstützung bieten zu können, wurde die Reihe inzwischen durch die sogenannten „Themenbücher“ abgelöst,

die in den drei Sparten „Dein Business“, „Dein Erfolg“ und „Dein Leben“ erscheinen.

Der Coup schlechthin gelang dem Verlag im Jahr 2005, als sich die Offenbacher die Buchrechte an der Neuauflage von **Stephen R. Coveys „Die 7 Wegen zur Effektivität“** sicherten. Eine Erfolgsgeschichte, die in diesem Herbst einen weiteren Höhepunkt erreicht: Dann erscheint die nunmehr **50. Auflage** in einer limitierten und nummerierten Sonderausgabe, zusätzlich lädt der Verlag zu zwei exklusiven Jubiläumsveranstaltungen in Berlin und Frankfurt ein.

Inzwischen ist der GABAL Verlag seit 30 Jahren am Markt und hat sich unter den führenden Wirtschaftsverlagen im deutschsprachigen Raum zu dem Praxisverlag entwickelt. 

## André Jünger

Andre.juenger@gabal.de



## DAS 30 MINUTEN IDEENFRÜHSTÜCK

Deutschlands kreativstes Frühstück! In dieser Veranstaltungsreihe begrüßt Moderator Bernhard Wolff jeweils einen Autor aus dem GABAL Verlag. In 30 Minuten werden Business-Themen unterhaltsam präsentiert – der Toaster gibt den Takt vor.

Nach einem Frühstück zur Begrüßung erwartet Sie spannendes Infotainment und die Möglichkeit zum Networking mit anderen Teilnehmern. Veranstaltungsort ist die AXICA in Berlin (Pariser Platz 3, 10117 Berlin).

### Die weiteren Termine in diesem Jahr:

- 25.09.2018, 8:30 Uhr: Peter Brandl mit dem Thema „Verhandeln“
- 23.10.2018, 8:30 Uhr: Arnd Zschiesche und Oliver Errichiello mit dem Thema „Markenführung“

Weitere Informationen finden Sie auf [www.gabal-verlag.de/verlag/termine](http://www.gabal-verlag.de/verlag/termine).

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

**GABAL. Dein Verlag.**  
Motivierend. Sympathisch. Pragmatisch.  
[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)

**GABAL**



Bericht von Joerg-Friedrich Gamp-  
per, praesident@dvwo.de, über die  
wesentlichen Prozesse in den unter-  
schiedlichen Verbandsgremien, die  
stattgefunden haben bzw. derzeit  
gestaltet werden

### Vorstand

Anja Mýrdal hat ihr Amt im DVWO-Prä-  
sidium satzungskonform niedergelegt. Sie  
wird im Bedarfsfall Termine für den DVWO  
wahrnehmen. Daniela Heider (NKF), die  
bisher die Finanzen des DVWO geleitet und  
die Finanzprozesse optimiert hat, wird die-  
se Tätigkeiten ehrenamtlich weiterführen  
und zugleich als kooptierte Vize-Präsidentin  
Wirtschaft bis zur nächsten MV im Oktober  
im Amt sein.

### Geschäftsstelle

Mit der Übernahme der Geschäftsstellenlei-  
tung durch Annette Eich sind der ideelle Be-  
reich und der Geschäftsbereich des DVWO in  
eine Geschäftsstelle zusammengelegt worden,  
die Prozesse wurden insgesamt verschlankt  
und wirtschaftlicher gestaltet. Ein Handlungs-



Joerg-Friedrich Gampfer

leitfaden zur Umsetzung der DSGVO wurde  
den Mitgliedsverbänden zur Verfügung ge-  
stellt. Die Zusammenlegung der beiden  
Homepages ist noch nicht gänzlich abge-  
schlossen.

### Finanzen

Daniela Heider konnte für den Verantwor-  
tungsbereich »Finanzen des DVWO« gewon-  
nen werden und stimmt – mit dem Steuerbe-  
rater Marcus Streit – die Finanz-Prozesse des  
DVWO ab. Der Jahresabschluss 2017 wird  
derzeit erstellt.

### Verschlinkung der QM-Prozesse

Koordinatorin Helga Scholz hat ein Arbeits-  
papier verfasst, mit Vorschlägen, um die

Komplexität des Qualitätssiegels zu redu-  
zieren und die DVWO Qualitäts-Botschaft  
effizienter kommunizieren zu können. Alle  
Rechte verbleiben beim DVWO.

### Berater / Gutachter Weiterbildungstag

Der Berater / Gutachter Weiterbildungstag  
hat aufgrund zu weniger Anmeldungen nicht  
stattgefunden. Die weitere Vorgehensweise  
wird bei der nächsten Mitgliederversamm-  
lung abgestimmt.

Im Rahmen des Projektes »Niederschwel-  
liger Qualitätsnachweis« wurden fachliche  
Vorstrukturen abgesprochen und um weitere  
inhaltliche Vorschläge ergänzt. Im Präsidium  
und in den Gremien wird sich weiter ausge-  
tauscht. Auf der didacta-Messe 2019 soll der  
neue DVWO Qualitätsnachweises offiziell  
eingeführt werden. Die DVWO-Verbände  
sind aufgerufen, über die didacta-Teilnahme  
abzustimmen.

Der DVWO ist weiterhin in Gremien und  
Projekten wie KAW, GRETA, ddn usw. ver-  
treten. 

**Erna Theresia Schäfer**  
erna.schaefer@gabal.de

**GABAL**  
Wissen vernetzen

MITGLIEDER  
AKTIV

Berichte bzw. Meldungen zu  
den Aktivitäten unserer  
Mitglieder im Blog auf  
[www.gabal.de/category/  
mitglieder-aktiv/](http://www.gabal.de/category/mitglieder-aktiv/)



## IHRE ONLINE-VISITENKARTE

Wenn Sie sich vorgenommen hatten, etwas für Ihre Online-  
Präsenz zu tun, dann wäre jetzt die Gelegenheit, auf un-  
serer GABAL Homepage Ihre Visitenkarte anzulegen oder  
zu erneuern. Das kostet nichts, ist einfach und hat viel Ef-  
fekt. Werden Sie mit Ihren Leistungen sichtbar!

Ihre Mitgliederdaten pflegen Sie bequem im CMS, das Sie  
über den Mitgliederlogin, [www.gabal.de/login](http://www.gabal.de/login), erreichen.

Fragen zu Ihrem Zugang beantwortet Erna Theresia Schäfer,  
[info@gabal.de](mailto:info@gabal.de) 

# REZENSIONEN



Finden Sie auf [www.gabal.de/medien/rezensionen](http://www.gabal.de/medien/rezensionen) auch Rezensionen zu neu erschienenen Büchern, die weit über Sach- und Fachthemen hinausgehen. Dieses Mal u. a.:

## Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern)

Bodenstein: Wissensfächer – Englisch für ...  
 \* van Ackeren et al. (Hg.): Flexibles Lernen mit digitalen Medien ermöglichen \* Stahl: Das neue Management des persönlichen Verkaufs \* Kairies: So analysieren Sie Ihre Konkurrenz \* Meindel: Executive Summary \* Sauer: Business-Symbole \* Koch: Change mich am Arsch \* Abegglen: Unternehmen neu erfinden \* Appelo: Managing for Happiness \* Frei: Change Management für Führungskräfte \* Lanier: Zehn Gründe, warum du deine Social Media Accounts sofort löschen musst \* Innovators: WHY! \* Langheiter: Trainingsdesign \* Cevey: Das Ende der Anweisung \* Morozzi: Projektkommunikation \*

## Weiterbildung (Persönliches Wachstum)

Friederici: Language in our Brain (E) \* Rosling: Factfulness \* SZ-Edition: Traumjob, Gelassenheit \* Fleisch: Gamification4Good \* Eppler/Kernbach: Meet Up! \* Hessische Blätter zur Volksbildung: Bildung zur Nachhaltigkeit \* Schwarz: Richtig gut rüberkommen \* Autorengruppe: Bildung in Deutschland 2018 \* Schönherr: Digitales Zeichnen \* Mül-

ler-Grünow: Die geheime Macht der Düfte \* Müller-Jung (Hg.): Mensch und Spiel – Hirnforschung 9 (Audio) \* Sridhar: Frauen reden, Männer machen? \*

## Sachbuch

Strauch/Reijmer: Soziokratie \* Spitzer: Einsamkeit \* Tegmark: Leben 3.0 \* Ferran: Die Vielfalt der Erkenntnis \* Wickham: Das Mittelalter \* Mancuso: Pflanzen-Revolution \* Losos: Glücksfall Mensch \* Hickel: Die Tyrannei des Wachstums \* Lenzen: Künstliche Intelligenz \* Hermann: Arabisches Beben \* Strauß: Artgerecht \* Zizek: Disparitäten \* Schreder: Das neue Geld \* Nöcker: Die Marken-Macher \* von Debschitz: Fritz Kahn - Infographics Pioneer \* Magenau: Bestseller \* Vogler: Plädoyer für einen neuen Generationenvertrag \* Grassegger: Das Kapital bin ich \* BiBB: Kaufmann/-frau im E-Commerce \* Dorn: deutsch, nicht dumpf \* Museum für Gestaltung: The Happy Collector \* Charim: Ich und die Anderen \* Listri: Die schönsten Bibliotheken \*

## Belletristik

Jenner: Der Älteste \* Grisham: Forderung \* Vargas: Die schöne Diva ... \* Disher: Leiser Tod \* Parot: Le Floch & der Brunnen der Toten \* Freeman: Der Klügere lädt nach \* Kiernan: Zu nah \* Krauss: Waldes Dunkel \* Fricke: Töchter \* Theils: Das Meer ... \* Collisson: Tod in Connecticut \* Heller: Die Diagnosen des Dr. Zimmertür \* Sterne: Tristram Shandy \* Winkelmann: Haus der Mädchen \* Reiter: Tiefer denn die Hölle \* Klüpfel/Kobr: Klüftinger \* Bachmann: Weites Land \* Persson: Tod am Ammersee \* Rahaus: Gefahr aus dem Watt \*

Runcie: Das Problem des Bösen \* Kerr: Kalter Frieden \* Ribas/Hofmann: Auf der anderen Seite der Ramblas \* Ahlgrim: 7 Jahre Schneeregen \* Robinson: New York 2140 \* Richards: Zurück in der Zeit \* Haslauer: Tod im Bayerischen Wald \* Aden: Kluntjemord \* Ware: Im dunklen Wald \* Koch: Rollmops-Kommando \* Olsen: Selfies \* Mc Carthy: Autopsie \* Alem: Sarab \* Bingham: Fiona ... \* von Brentano: Theodor Chindler \* Leon: Heimliche Versuchung \* Chatwin: Post für den Mörder \* Plenz: Leben wild und gefährlich, Arthur \* Goldammer: Vergessene Seelen \* Engberg: Krokodilwächter \* Ellis: Die im Dunkeln \* Nousiainen: Die Wurzel alles Guten \* Crowe: Schwarze Bucht \* 

## BERUFSSKODEX

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 berufsständische 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](http://www.gabal.de) (Service/Downloads) heruntergeladen oder bei der Geschäftsstelle angefordert werden. 

## ADRESSENLISTE

### GABAL Vorstand/Fachbereiche

#### Sprecher des Vorstands

Hanspeter Reiter  
Clara-Schumann-Weg 1, 84405 Dorfen  
Fon 01 72 - 89 08 260  
hanspeter.reiter@gabal.de  
► PR/Kooperationen  
Koordination Geschäftsstelle

#### Stellvertreterin

Bettina Walker  
Listerstr. 4, 45147 Essen  
Fon 02 01 - 72 65 8-84, Fax - 86  
bettina.walker@gabal.de  
► Strategie

#### Vorstandsmitglieder

Kai Bühler  
Haid-und-Neu-Str. 7, 76131 Karlsruhe  
Fon 07 21 - 38 13 41 20  
kai.buehler@gabal.de  
► KMU

André Jünger  
GABAL Verlag  
Schumannstr. 155, 63069 Offenbach  
Fon 0 69 - 83 00 66-43, Fax - 33  
andre.juenger@gabal.de  
► Koordination GABAL Verlag

Erna Theresia Schäfer  
GABAL e.V.  
Budenheimer Weg 67, 55262 Heidesheim  
Fon 0 61 32 - 50 95 09 0  
erna.schaefer@gabal.de  
► Regionalgruppen/Mitgliederkommunikation

Marcus Sperlich  
Dieselstr. 12, 61191 Rosbach  
Fon 0 60 03 - 91 42 0  
marcus.sperlich@gabal.de  
► Finanzen

#### Ehrenvorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner  
Richthofenstr. 12, 76831 Billigheim  
Fon 0 63 49 - 99 64 55, Fax - 99 64 56  
hardy.wagner@gabal.de  
► STUFEN zum Erfolg

### GABAL Regionalgruppen

#### RG Allgäu (Ansprechpartner)

Dr. Roland Vees  
Fon 0 83 20 - 9 25 99 00  
rg-allgaeu@gabal.de

#### RG Berlin/Brandenburg

Brigitte Hagedorn, Dina Weiler  
rg-berlin@gabal.de

#### RG Hannover

Wolfgang Neumann, Christine Erdsiek  
Fon 05 11 - 6 96 62 80  
rg-hannover@gabal.de

#### RG Nord

Anfragen an: info@gabal.de

#### RG Nordbayern

Julia Kunz  
Fon 09 11 - 54 84 630  
rg-nordbayern@gabal.de

#### RG Oberbayern

Kirsten Lamprechter, Dr. Rudolf Müller,  
Christiane Wittig  
Fon 0 89 - 6 013 104  
rg-oberbayern@gabal.de

#### RG Rheinland

Annette Dernick  
rg-rheinland@gabal.de

#### RG Rhein-Main

Anfragen an: info@gabal.de

#### RG Rhein-Neckar

Dieter Schnaubelt  
Fon 0 62 21 - 5 991 000  
rg-rhein-neckar@gabal.de

#### RG Rhein-Ruhr

Marcel Schettler  
Fon 01 70 - 56 80 699  
rg-rhein-ruhr@gabal.de

#### RG Rosenheim

Dr. Rudolf Müller  
Fon 0 80 34 - 70 78 25, Fax - 70 80 14  
rg-rosenheim@gabal.de

#### RG Stuttgart/Südwest

Monika Heilmann  
Fon 07 11 - 44 09 41 0, Fax - 44 09 41 1  
rg-stuttgart@gabal.de

#### RG Thüringen-Sachsen

Miriam Hamel  
Fon 03 61 - 65 361 526  
rg-thueringen-sachsen@gabal.de

### Internationale Ansprechpartner

#### GABAL Österreich

Dr. Claudia Dostal  
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straßengel  
Fon +43 31 24 - 511-83  
oesterreich@gabal.de

#### GABAL Schweiz

Anfragen an:  
info@gabal.de

## GABAL SERVICE

Unterstützen Sie Ihren GABAL e.V. bei der Aktion „Mitglieder werben Mitglieder“. Fordern Sie kostenloses Infomaterial (GABAL Flyer, GABAL-impulse) in der Geschäftsstelle an.



Das GABAL impulse-Workbook gibt es für 10 € Vorkasse in der Geschäftsstelle.

Den aktuellen Verlagskatalog erhalten Sie direkt vom GABAL Verlag, info@gabal-verlag.de.

## IMPRESSUM

**Herausgeber und Vertrieb:**  
GABAL e. V. www.gabal.de

#### Bundesgeschäftsstelle

Erna Theresia Schäfer (Leitung)  
Budenheimer Weg 67, 55262 Heidesheim  
Fon 0 61 32 - 50 95 0-90, Fax - 99  
info@gabal.de

#### Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00 – 15.00 Uhr

#### Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantw.)  
Erna Theresia Schäfer

**Beilagen:** Herbst-Impulstag 2018-Flyer

**Grafik:** blümelart-Grafikdesign, Mörstadt

#### Druckkoordination und Versand:

Kössinger AG, Schierling

Wir begrüßen Beiträge unterschiedlicher Art: redaktionelle Beiträge zu den GABAL Themen, Leserbriefe, Buchbesprechungen, Cartoons und Informationen über Neuerscheinungen. Wir bemühen uns, alle Einsendungen zu den GABAL Kernthemen, ggf. gekürzt, zu veröffentlichen! (1 Seite = ca. 4.500 Zeichen)

### Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse:

15.11.2018

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.

# JUBILÄUMSVERANSTALTUNG

## DIE 7 WEGE ZUR EFFEKTIVITÄT PRINZIPIEN FÜR PERSÖNLICHEN UND BERUFLICHEN ERFOLG

**5. Oktober 2018, 10:00 bis 16:30 Uhr**  
AXICA am Brandenburger Tor, Berlin

**JETZT  
EARLYBIRD-  
TICKET SICHERN**  
€ 99,- / € 149,-\*  
BIS ZUM  
17. AUGUST 2018

\*inkl. 1 Ex. der limitierten Sonderausgabe  
DIE 7 WEGE ZUR EFFEKTIVITÄT

### BEGRÜSSUNG

**André Jünger**

Verleger, GABAL Verlag

**Annie Oswald**

Global Director Media Publishing, FranklinCovey USA

**Hans-Dieter Lochmann**

Geschäftsführer FranklinCovey Deutschland

### OPENING KEYNOTE

*Der geheime Code für Ihre Erfolgsstory*

**Prof. Dr. Veit Etzold**

Spiegel Bestseller-Autor, Keynote Speaker,  
Management-Berater

*Die 7 Wege zur Effektivität – Zeitlose Prinzipien  
für die Selbstführung und Zusammenarbeit*

**Gerd Schulze Weischer**

Leadership Expert, FranklinCovey Deutschland

*Basic principles and practices of the 7 Habits*

**Ehrengäste: Dr. John M.R. Covey and Jane Covey**

FranklinCovey USA

Vortrag in englischer Sprache

### FINAL KEYNOTE

*On the Way to New Work*

*Neue Welt, bleibende Prinzipien*

**Dr. Michael Trautmann**

Gründer und Chairman thjnk AG

### ANMELDUNG

Sichern Sie sich Ihre Teilnahme schnell und bequem auf

[www.xing.com/events/jubilaumsveranstaltung-7-wege-effektivitat-1956746](http://www.xing.com/events/jubilaumsveranstaltung-7-wege-effektivitat-1956746)



### TAGUNGsort

AXICA Kongress- und Tagungszentrum

Pariser Platz 3, 10117 Berlin

[www.axica.de](http://www.axica.de)