

**GABAL.**  
Wissen vernetzen

# impulse

1/2020

## WIESO BEDANKEN WIR UNS FÜR AUFMERKSAMKEIT?

## WAS WIR AUS DER GEHIRNFORSCHUNG FÜR UNSERE ZUKUNFT LERNEN KÖNNEN

## DIGITALE TRANSFORMATION ANALOG DENKEN

**BarCamp**  
8. Mai 2020





Guten Tag zusammen,

hier ist sie also – direkt bei Ihnen auf dem Bildschirm: die erste ausschließlich elektronisch publizierte Ausgabe unserer Mitgliederzeitschrift GABAL-impulse.

Wie bereits im Newsletter Anfang Februar angekündigt, haben wir auf unserer ersten Vorstandssitzung in diesem Jahr beschlossen, Ihnen in Zukunft unsere Mitgliederzeitung als PDF per E-Mail zu schicken.

Dazu wollten wir auch Ihre Meinung hören. Aber meiner Bitte um Rückmeldungen sind erstaunlich wenig Mitglieder nachgekommen. Das größte Bedauern kam von unseren engagierten Regionalgruppenleiter\*innen. Das kann ich gut nachvollziehen: Gästen und damit potenziellen Mitgliedern etwas Handfestes – wie die schön gestaltete Mitgliederzeitschrift – mit nach Hause zu geben, ist eine gute Marketingmöglichkeit, um über den e.V. zu informieren und um sich in Erinnerung zu bringen. Dies fällt nun mit der ausschließlich elektronischen Bereitstellung weg. Um diese Lücke zu schließen, planen wir, gemeinsam mit den Regionalgruppenleiter\*innen im Laufe des Jahres eine umfangreichere GABAL Infobroschüre auszuarbeiten.

Ein weiteres wichtiges Ereignis im 1. Quartal war die Learntec Ende Januar in Karlsruhe – Hanspeter Reiter berichtet über seine Eindrücke.

Und um im digitalen Themenfeld zu bleiben: Prof. Dr. Dennis Lotter gibt einen kurzweiligen Einblick in seine 33 Prinzipien, die Sie dabei unterstützen können, Ihre Organisation ins digitale Zeitalter zu führen.

Das GABAL Mentoringprogramm startet in die nächste Runde: Nicole Dittombée berichtet von ihren Teilnehmererfahrungen und macht damit Lust aufs Mitmachen. Anmeldeschluss ist zwar schon am 31. März, aber für Kurzentschlossene machen Nicole Dittombée und Christel Freyer sicher noch eine Ausnahme. Die nächste reguläre Möglichkeit ist dann wieder zum Impulstag 2020, Ende Oktober.

Apropos Impulstag: Haben Sie es schon gesehen? Unser Programm für den [GABAL Impulstag 2020](#) am 24. Oktober in Karlsruhe steht: Digital positionieren – so geht es! Melden Sie sich an, solange der Frühbucherrabatt noch gültig ist – denn den haben wir auch geändert.

Was wir sonst noch alles an Neuerungen im e.V. planen, erfahren Sie am 8. Mai in Mainz, im GABAL BarCamp am Nachmittag vor der nächsten GABAL Mitgliederversammlung. Erfreulich viele Mitglieder haben sich schon angemeldet. Im Vorstand hoffen wir, dass sich noch mehr Mitglieder die Zeit nehmen, mit uns über die Zukunft des e.V. zu diskutieren und sich in die Gestaltung einzubringen.

Wie sieht Ihr Terminkalender aus? Haben Sie Zeit? Dann melden Sie sich schnell an – ich freue mich, wenn Sie dabei sind.

Mit herzlichen Grüßen

Bettina Walker, Vorstandssprecherin GABAL e.V.  
[bettina.walker@gabal.de](mailto:bettina.walker@gabal.de)

PS: Details zum Ablauf des 8. Mai finden Sie auf Seite 4 und natürlich [online](#).

## INHALT

Editorial	2
Aktuelles	
Mein Mentoring-Jahr bei GABAL	3
GABAL ist auf dem Weg zu neuen Ufern	4
Praxis/Tools	
Wieso bedanken wir uns für Aufmerksamkeit?	5
Was wir aus der Gehirnforschung für unsere Zukunft lernen können	6
Digitale Transformation analog denken. Auf der Serviette!	8
GABAL Verlag: Aufbruch in ein neues Jahrzehnt	10
Aktivitäten	
Nächste Webtalks	13
Neue Mitglieder / Jubilare	13
Veranstaltungen	14
Regionalgruppen	
RG Hannover	15
RG Rheinland	16
RG Ruhrgebiet	17
Kooperationen	
Bündnis Ökonomische Bildung Deutschland	18
Stöbern mit dem Leseprobenservice von GABAL	18
EULE Lernbereich	19
Deutsche Hospitality Ein Portfolio der Extraklasse	19
Literatur	
Rezensionen	20
Adressenliste	21
Impressum	21

# Mein Mentoring-Jahr bei GABAL



Schade, schade! Mein Mentoring-Jahr ist vorbei. Und was soll ich sagen: Es war mehr als genial! In einer Zeit voller Umbrüche und voller wirrer Ideen im Kopf hat mich meine Mentorin Elisabeth Pine immer wieder neu sortiert und ja, vor allem wieder auf die für mich richtige Spur gebracht. Kurzum: Ohne Mentoring wäre ich nicht so schnell meinem Ziel näher gekommen und hätte nicht die nötige Klarheit, die man auf dem Weg zu einer Selbstständigkeit jedoch dringend braucht.

Gemeinsam haben wir herausgearbeitet, wie ich mich mit welchen Themen am Markt positionieren kann. Elisabeth hat mich gestärkt, Dinge neu auszuprobieren. Etwas, was ich von vornherein immer ausgeschlossen habe, doch zuzulassen und zu erkennen: Wow! Was alles so in mir steckt ...! Das ließ mich in meiner Persönlichkeit nochmals wachsen. Ich weiß nun, was ich kann und welche Themen mir Freude bereiten. Und vor allem weiß ich, dass die Kombination von Trainings und Workshops zu den Themen Stressmanagement, Work-Life-Balance und Zeit- und Selbstmanagement meine Herzensangelegenheit ist. Auch hier hat mich meine Mentorin immer wieder mit ihrem Fachwissen unterstützt, hat mir Anregungen zu Methoden und Trainingstools gegeben. Ein sehr großer Vorteil ist auch, dass durch die Klarheit meines Business, das „Nein!-Sagen“ zu Themen, die mir nicht liegen und die mir unglaubliche

Ressourcen rauben würden, ganz leicht fällt.

Durch das Mentoring konnte ich mich auch im GABAL Verband sehr gut vernetzen. Neue Ideen der Zusammenarbeit werden nun weiter diskutiert und dabei auch Freundschaften geschlossen. Ich leite heute mit zwei Kolleginnen die Regionalgruppe Rheinland und es macht Spaß, sich mit Kollegen\*innen weiterhin auszutauschen, zu diskutieren und neue Ideen aufzugreifen.

Ich gebe Euch da draußen einen Tipp: Wartet nicht zu lange, wenn Ihr das Gefühl habt, Ihr kommt mit Eurem Business oder auf persönlicher Ebene nicht mehr weiter. Holt Euch jemanden an die Seite und besprecht Eure Themen und Eure Wünsche mit einem erfahrenen GABAListen. Zweimal im Jahr besteht die Möglichkeit anzufangen. Für das erste Halbjahr ist der Bewerbungsschluss der 31.03.2020. Falls Ihr mehr wissen wollt über mein Mentoring-Jahr, dann ruft mich einfach unter der Nummer 0221 - 9886 7533 an oder schaut Euch um auf der Seite:

<https://www.gabal.de/mentoring-programm>.

Ganz liebe Grüße aus Köln

Eure Nicole 

**Nicole Dittombée**  
[www.dittombée-impulse.de](http://www.dittombée-impulse.de)

# GABAL ist auf dem Weg zu neuen Ufern Kommen Sie mit?!

Erst zum GABAL BarCamp und anschließend zur GABAL Mitgliederversammlung – so könnte Ihr **Freitagnachmittag am 8. Mai in Mainz** aussehen.

Wir stellen unsere Ideen zur strategischen Neuausrichtung des Vereins vor und wollen mit Ihnen als Mitglied darüber ins Gespräch kommen. Wie kann ein neues Geschäftsmodell für GABAL aussehen? Dies fragen wir bspw. in einer BarCamp-Session und sind gespannt, was wir dazu gemeinsam erarbeiten können.

Sie möchten sich lieber zu einem eigenen Thema mit erfahrenen GABAL Mitgliedern austauschen? Kein Problem – bringen Sie sich als Trainer\*in, Coach oder Berater\*in mit einer eigenen BarCamp-Session an diesem Nachmittag ein.

Selbstverständlich werden wir an diesem Tag auch Zeit zum Netzwerken haben. Spätestens, wenn wir uns im Anschluss an die Mitgliederversammlung zum gemütlichen Abendessen im historischen Weinhaus Hof Ehrenfels treffen. Um den Abend stressfrei ausklingen zu lassen, hängen Sie doch einfach eine Nacht dran und nutzen das von uns reservierte Zimmerkontingent im Hotel Königshof in Mainz.

## Der Tagesablauf im Überblick

13:00 – 13:15	Begrüßung
13.15 – 14:15	1. GABAL BarCamp-Session
14:15 – 14:45	Kaffeepause zum Netzwerken
14:45 – 15:45	2. GABAL BarCamp-Session
16:00 – 17:00	3. GABAL BarCamp-Session
17:00 - 18:30	Mitgliederversammlung

Ab 18:30 gemeinsames Abendessen und Netzwerken in einem gemütlichen Restaurant in der Mainzer Altstadt.

[Weitere Details und Anmeldung](#) 

**Bettina Walker**  
bettina.walker@gabal.de



# Wieso bedanken wir uns für Aufmerksamkeit?

Ich habe noch nie verstanden, wieso viele Vortragende ihre Präsentation mit »Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit« beenden. Das war mir ehrlich gesagt immer schon ein Rätsel. Wieso sollte auf der letzten Folie meiner Präsentation das Gleiche stehen wie bei den meisten anderen? Andere Präsentation, anderes Ende; klingt doch logisch, oder? Außerdem sollten wir den Schluss nutzen, um unserem Publikum nochmals die Kernbotschaft(en) mit auf den Weg zu geben. Unsere abschließende Message an das Publikum kann daher nicht »Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit« sein. Das macht keinen Sinn.

## Im besten Fall eine nicht genutzte Chance

Kennt ihr den Spruch: „Der erste Eindruck zählt und der letzte Eindruck bleibt“? Welchen Eindruck hinterlassen wir wohl bei unserem Publikum mit dem nichtssagenden Spruch: „Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit“? Vielleicht denken sich die Zuhörer\*innen, dass sich der oder die Vortragende keine Mühe bei der Erstellung der Präsentation gegeben hat, dass er oder sie keine Zeit hatte oder dass er/sie es einfach nicht besser weiß. Vielleicht denkt sich das Publikum auch gar nichts dabei. Allerdings bin ich felsenfest davon überzeugt, dass kein Teilnehmender sich denkt: »Was für ein inspirierendes Ende; diese Message werde ich so schnell nicht vergessen.« Aber genau darum geht es bei der letzten Folie einer Präsentation: Wir hämmern den Zuhörer\*innen noch ein letztes Mal unsere Kernbotschaften ein – denn der erste Eindruck zählt und der letzte Eindruck bleibt.

## Entschuldigung, aber ich kann es nicht besser

Erschwerend kommt hinzu, dass der leidige Spruch: „Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit“ stets von einer negativen Selbstkritik der Vortragenden begleitet wird. Wir vermiesen uns mit dieser hohlen Phrase daher nicht nur den Schluss unserer Präsentation, sondern diskreditieren gleichzeitig unsere Leistung. Stellen wir uns vor, wir hätten diese Floskel am Ende einer Präsentation noch nie gehört und würden uns kritisch damit auseinandersetzen: Was sagt uns der oder die Vortragende damit implizit?

»Ich weiß, es war langweilig und hat Sie nicht interessiert; aber es ist vorbei und Sie haben es tatsächlich überstanden. Sorry für den verursachten Aufwand, die langweilige Präsentation und die in Summe ergebnislose Zeitverschwendung.« Das gleicht dem Abschluss eines grandiosen Dates mit einer interessanten, sexy Person, die dich mit nach Hause nehmen möchte und die du mit den Worten verabschiedest: "Vielen Dank, aber ich bin jetzt echt müde"; angesprungen wie ein Tiger, gelandet wie ein Bettvorleger.

## Liegen die ganzen Vielen-Dank-für-Ihre-Aufmerksamkeit-Schreiber denn alle falsch?

Ja. Leider verwechseln Menschen häufig Vertrautes mit Vernünftigem. Aus objektiv betrachtet unvernünftigen Gewohnheiten werden Traditionen oder Handlungen, die wir immer schon so gemacht haben. Diese Art der Rechtfertigung mag unser Gewissen beruhigen, aber sie macht die Sache nicht besser.

Das Gegenteil ist der Fall. Oder hast du schon einmal einen Werbespot gesehen, der mit »Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit« endet? Oder ein Theaterstück besucht, bei dem die Schauspieler\*innen dem Publikum für die Aufmerksamkeit danken? Oder einen Roman gelesen, dessen letzte Seite der Autor oder die Autorin nutzt, um sich für die Aufmerksamkeit zu bedanken? Nein, natürlich nicht. Aber bei Präsentationen gehört das doch dazu – oder? Nein. Daher lasst uns diese wirkungslose Floskel doch einfach aus unseren Präsentationen streichen.

## Das Bessere ist der Feind des Guten

Wenn wir nicht "Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit" schreiben, was denn dann? Mein genereller Rat ist, den Schluss der Präsentation für eine motivierende, bestärkende oder initiierende Botschaft zu nutzen, die zur Situation passt. Es gibt keine Musterformulierungen, die wir gedankenlos übernehmen können – damit würden wir den verhaltensinduzierten Fehler des Vielen-Dank-für-Ihre-Aufmerksamkeit-Syndroms wiederholen: Es handelt sich immer um eine Einzelfallentscheidung! Diese Erkenntnis ist die zentrale Säule eines wirkungsvollen Abschlussstatements, mit dem wir die Chance nutzen, die uns diese Präsentationsphase bietet: Unsere Kernbotschaften als letzte bleibende Message bei unserem Publikum zu verankern; das ist deutlich besser und zielorientierter als »Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit«. 



Prof. Dr. Peter Daiser  
[www.daiser.de](http://www.daiser.de)

# Was wir aus der Gehirnforschung für unsere Zukunft lernen können



Dr. Maria Hoffacker  
[www.drmariahoffacker.com](http://www.drmariahoffacker.com)

**Wir haben viel vor: Digitalisierung und künstliche Intelligenz, sich verändernde Arbeitswelten und der Klimawandel – das sind die Herausforderungen in diesem Jahrzehnt. Die einen sprechen von hochspannenden Zeiten mit ungeahnten, nie dagewesenen Möglichkeiten, die anderen haben einfach nur Angst: Können wir dies alles bewältigen? Ist unser menschliches Gehirn der künstlichen Intelligenz gewachsen und werden wir es schaffen, unsere Gehirne so zu vernetzen, dass wir unsere Lebensgrundlagen erhalten?**

## Warum ist es wichtig zu wissen, wie unser Gehirn funktioniert?

Grundsätzlich ist es gerade bei großen neuen Herausforderungen wichtig, dass die Menschen nicht gegen, sondern mit ihrem Gehirn arbeiten. Dafür ist grundlegend zu wissen, wie Lernprozesse im Gehirn ablaufen und von welchen Emotionen sie abhängen. Mit diesem Wissen fällt es uns wesentlich leichter, Vorhaben tatsächlich umzusetzen und auch Ängste zu bewältigen. Dabei macht es einen Unterschied, ob wir etwas komplett Neues lernen wollen oder ob es schon erste Ansätze und damit Anknüpfungspunkte gibt.

## Mit welcher biologischen Grundlage arbeiten wir eigentlich?

Unser Gehirn ist dreigeteilt. In der Großhirnrinde ist das bewusste Denken verankert, unser rationaler Verstand. Das „Limbische System“ ist für die Steuerung unserer Emotionen zuständig. Der dritte Bereich ist das Stammhirn, auch Reptilienhirn genannt. Es ist die evolutionär älteste Region und regelt unsere Reflexe. Die drei Bereiche sind miteinander vernetzt und perfekt aufeinander abgestimmt. Dabei interagieren 86 Milliarden Nervenzellen. Jede dieser Zellen ist über zahlreiche Kontaktstellen, die sogenannten Synapsen, mit ihren Nachbarzellen verbunden. Das angeborene Grundpotenzial jedes Menschen ist gigantisch: Die Gesamtlänge aller Nervenbahnen unseres Gehirns beträgt 5,8 Millionen Kilometer. Das entspricht 145 Erdumrundungen. Der menschliche Super-Computer besitzt also eine ganz schöne Hardware – da ist nicht

nur Intel Inside! Die Softwareentwicklung – also die Vernetzung der Nervenzellen – beginnt schon im Mutterleib und kann das ganze Leben lang von uns aktiv weiterentwickelt werden.

In der Entwicklungsphase eines jeden Menschen treten zunächst die erst jungen Nervenzellen mit den richtigen Partnerzellen in Kontakt. Dadurch entsteht ein Grundgerüst unseres Gehirns. Auch im Erwachsenenalter werden Kontakte zwischen Nervenzellen ständig auf- und wieder abgebaut. Erst dadurch können wir lernen. Aber nicht jeder Zellkontakt macht Sinn. Stellt das Gehirn fest, dass manche dieser Verbindungen nur selten gebraucht werden, werden sie wieder abgebaut. Denn das Gehirn arbeitet sehr energieeffizient. Es ist das Organ unseres Körpers, das am meisten Energie verbraucht. Merkt das Gehirn, dass bestimmte Nervenverbindungen besonders häufig in Anspruch genommen werden, werden diese ausgebaut. Aus schmalen Trampelpfaden werden breite Wege. Oder anders gesagt: Das Gehirn merkt: „Sie oder er will das jetzt wirklich!“ Also lohnt es sich, Energie reinzustecken. Die Folge: Das Gelernte verfestigt sich. Je emotionaler und bildlicher unsere Gedanken aufgeladen sind, umso stärker werden auch die Nervenbahnen. Denn dann werden alle drei Gehirnteile involviert und können gemeinsam an einem Strang ziehen. Unser Gehirn denkt und fühlt in Bildern und überträgt dies auf unseren Körper. Denken Sie zum Beispiel einmal an eine Zitrone. Was sehen Sie vor Ihrem geistigen Auge und was schmecken Sie? Genauso können Sie sich auch ein anziehendes Motivationsbild vorstellen. Nachts kommt die „Müllabfuhr“. Alles, was für unser Gehirn keinen Sinn macht, wird dann aussortiert und weggeschmissen. Allein aus diesem Wissen können wir bereits einiges ableiten, um uns für die neuen Herausforderungen zu wappnen.

## Drei Nervensysteme sind an unseren Entscheidungsprozessen beteiligt: Kopf, Herz und Darm.

### Welche Funktionen übernehmen die drei „Gehirne“?

Wir wissen inzwischen, wie viel die unbewussten „weisen“ Anteile in uns leisten, können sie aber oft nicht nutzen. Kopf, Herz und Darm spielen bei Entscheidungen eine wichtige Rolle. Vom Gehirn aus führt der Vagusnerv in den Körper, genauer gesagt in den Darm und zum

Herzen. Das bedeutet: Es gibt einen direkten Draht zwischen Hirn und den beiden Organen. Herz und Darm werden bereits im Mutterleib als erstes großes unabhängiges Nervensystem angelegt. In diesen Nervensystemen liegen somit unsere ersten und ältesten Erfahrungen. Sie sind unbewusst, aber sehr weise. Bei wichtigen Entscheidungen sind sie die besten Ratgeber, denn „man sieht nur mit dem Herzen gut“ und das „Bauchgefühl trügt nie“. Neueste wissenschaftliche Forschung beschäftigt sich intensiv mit dem Darm. So konnte nachgewiesen werden, dass die 1,5 kg Bakterien, die wir im Darm haben, wichtige Informationen an das Gehirn senden und Krankheiten wie beispielsweise Alzheimer vorbeugen können. Wichtig für das gute Funktionieren unseres Darmgehirns ist die Vielfalt dieser Bakterienkultur und damit eine gesunde Ernährung. Nicht ohne Grund hören wir auf unser „Bauchgefühl“. Häufig wissen wir intuitiv, was das Richtige für uns ist. In diesem Zusammenhang zitiere ich gerne Einstein: „Der intuitive Geist ist ein heiliges Geschenk und der rationale Verstand ein treuer Diener. Wir haben eine Gesellschaft erschaffen, die den Diener ehrt und das Geschenk vergessen hat.“ Für die neuen Herausforderungen heißt das: „Hören Sie auf Ihre Intuition!“ Sich selbst zu erkennen, ist also entscheidend für die erfolgreiche Umsetzung neuer Vorhaben und neuer Herausforderungen. Wozu fühle ich mich berufen? Wie tickt mein Herz? Womit muss ich mich füttern? Gibt es Widerstände und warum? All dies sind wichtige Fragen. Wir sollten uns die Zeit nehmen und sie beantworten. Eine klare Motivation und Entscheidung für etwas sind wichtige erste Schritte.

### Wie kann man sein Gehirn entsprechend aktivieren? Gibt es dafür Techniken und praktische Tipps?

Das Gehirn arbeitet wie ein Computer. Viele Programme und Webbrowser sind meist parallel offen. Wenn es zu viele sind, arbeitet es genauso wie der Computer langsamer und nicht mehr zielgerichtet. Wenn Sie ein ganz neues Programm installieren wollen, müssen Sie erst einmal genügend Platz auf der Festplatte schaffen.

### Raum und Klarheit schaffen

Der erste Schritt ist also, sich zu fragen: „Was will ich nicht mehr tun? Was kann ich weglassen, um Platz zu schaffen?“ Das heißt – um beim Bild des Computers zu bleiben, ich muss meinen Computer aufräumen, Programme schließen oder löschen. Das sollte ich mir vorab genau überlegen und aufschreiben. Denn wie das Sprichwort „Wer schreibt, der bleibt“ schon sagt, festigt sich ein Vorhaben durch das Schreiben mit der Hand. Dies setzt die ersten wichtigen Motivationsmarker in unserem Gehirn und schafft Klarheit – auf dem Papier und im Nervensystem.

### Motivationsbild und positive Emotionen suchen

Im nächsten Schritt sollten wir uns darüber klar werden, was wir wollen. Wir sollten eine klare Entscheidung für die Zukunft treffen. Und uns diese neue Welt durchaus ausmalen. Wie bereits angesprochen, braucht das Gehirn Bilder. Daher sollen wir uns ein starkes Motivationsbild suchen und dies mit all unseren Sinnen erfassen. Was sehe ich, wenn ich

zum Beispiel in einem neuen Job bin? Was tue ich konkret? Wie fühlt es sich an? Rieche oder schmecke ich dabei etwas? Auch auf positive Emotionen reagiert das Gehirn. Daher ist es förderlich, sich ein unterstützendes Umfeld zu suchen. Freude ist ebenfalls ein „Anschieber“, mit dessen Hilfe wir besser lernen können.

### Zeit lassen und durchhalten

Ein weiterer wichtiger Faktor bei Neuanfängen ist die Zeit. Je größer die Herausforderungen, desto mehr Lernstoff und desto mehr Durchhaltevermögen sind gefragt. Bis sich Neues im Gehirn etablieren kann, dauert es 30 bis 40 Tage. Diese Erkenntnis stammt aus der Astronautenforschung. Astronauten lernen die Schwerelosigkeit erst, nachdem sie mindestens 30 Tagen in der Schwerelosigkeit waren. Nach dieser Zeit stellt sich ein Lerneffekt im Gehirn ein, der sich auch auf den Körper erstreckt. Bricht ein Astronaut oder eine Astronautin vorher ab, fängt er oder sie wieder bei null an. Dies lässt sich auch auf andere Lernprozesse übertragen. Konkret bedeutet das: „Bleiben Sie dran!“ Das Gehirn benötigt fortlaufende Wiederholungen, damit die Nervenbahnen entsprechend ausgebaut werden können. Hier empfehle ich, einen Aktionsplan zu erstellen – mit mindestens einer Handlung pro Tag, die mich meinem Ziel näherbringt. Einmal in der Woche sollten wir diesen Plan anpassen und uns neu motivieren. Häufig merken wir, dass wir zu Beginn einer neuen Tätigkeit schnell Fortschritte machen. Dann stagniert es plötzlich. Das ist typisch für Lernprozesse. Währenddessen laufen die Prozesse im Gehirn jedoch weiter: Es entstehen neue Synapsen oder sie werden ausgebaut. Das dauert und erfordert Durchhaltevermögen während der Umbauphase. Aber es lohnt sich: Denn nach dem Plateau folgt der exponentielle Sprung ins Ziel. Auch hier ist es wie beim Computer: „Bitte warten Sie, bis das Programm installiert ist, und unterbrechen Sie den Prozess nicht.“ Durchhaltevermögen und Disziplin werden zum Erfolg führen und tolle neue Möglichkeiten eröffnen. Wir müssen sie nur erst vor dem inneren Auge „sehen“ und dann gezielt dranbleiben, dieses Bild umzusetzen.

### Mit anderen vernetzen

Was für den Einzelnen gilt, lässt sich in Gemeinschaft noch besser und potenziert umsetzen. Denn unser Gehirn arbeitet mit Spiegelneuronen. Wir sind soziale Wesen und können unsere Gehirne vernetzen – also uns gegenseitig befruchten und ein Netzwerk flechten. Dabei ist es wichtig, welche Umgebung wir uns suchen, welchen Input wir zulassen und welchen wir ausschließen. Auch dies ist ein aktiver Prozess. Wir können entscheiden, wie wir unsere Gehirne und unsere Spiegelneuronen füttern und mit welcher Einstellung und mit welchen Menschen wir an die Herausforderungen herangehen. Dabei sind auch unsere Spiegelneuronen eng mit unseren Emotionen und körperlichen Reaktionen verknüpft. Deshalb ist es wichtig und entscheidend, uns selbst zu reflektieren und unsere „blinden Flecken“ durch andere spiegeln zu lassen. So geschieht Wachstum und ständige Weiterentwicklung fast automatisch, wenn wir offen dafür sind. Lernen ist ein lebenslanger Prozess, der Spaß macht. Ich wünsche Ihnen viel Glück und Erfolg in diesem neuen spannenden Lebensjahrzehnt. 

# Digitale Transformation analog denken. Auf der Serviette!

Viele große Ideen hatten ihren Ursprung auf einer kleinen Serviette. Denn was auf eine Papierserviette passt, geht auch leicht ins Gehirn. Einleuchtend, oder? Doch was hat eine Serviette mit Digitaler Transformation zu tun? Eine ganze Menge. Denn die Digitale Transformation scheitert allzu oft an schwerfälligen, sterilen Strategiepapieren. Wer aber Menschen mit einer Idee anstecken möchte, muss begeistern, eine visuelle Geschichte erzählen. Und dass selbst Digitale Transformation auf eine Serviette passt, illustriert Prof. Dr. Dennis Lotter.

Große Ideen wurden in der Vergangenheit schon öfters auf kleinen Servietten geboren. Jeff Bezos kritzelte seine erste Idee zum legendären Amazon-Geschäftsmodell auf ein Mundtuch. In der Politik schrieb Arthur B. Laffer mit einer einfachen weißen Stoffserviette Politikgeschichte. Der junge Ökonom verblüffte 1974 die beiden aufstrebenden Nachwuchspolitiker Dick Cheney und Donald Rumsfeld mit einer Servietten-Skizze zu seiner Theorie über den Zusammenhang von Steuersätzen und -aufkommen. Bis heute ziehen konservative Wirtschaftspolitiker Laffers Theorie zur Rechtfertigung von Steuersenkungen aus der Westentasche. Klar! Was auf eine Serviette passt, geht auch leicht ins Hirn. Kurioserweise kann sich Laffer selbst aber gar nicht mehr so richtig daran erinnern, dass er je seine U-Kurve auf eine Serviette gemalt habe. Ob die gefällige Servietten-Story wirklich stimmt oder nicht, entzieht sich unserer Kenntnis. Interessant an der Anekdote ist, dass scheinbar alleine die Geschichte von der bemalten Stoffserviette ausreicht, um eine komplexe Theorie unter die Menschheit zu bringen. Und da liegt das Insignium: Theorie- und Strategiepapiere sind schwerfällig und hochgradig steril. Visuelle Geschichten sind dagegen leichtfüßig und ansteckend. Sie verbreiten sich wie ein Virus im Körper – selbst dann, wenn völlig offen ist, ob die Pointe der Geschichte tatsächlich stimmt.

Die Servietten-Skizze ist jedenfalls ein intelligentes Werkzeug, um komplexe Themen auf den Punkt zu bringen. Einfach, visuell und so komprimiert, dass sie bei einem Cappuccino, einem Mittagessen oder einem Drink an der Bar für jedermann verständlich erläutert werden kann. Der Masterplan zur Digitalen Transformation auf einer Serviette. Klingt gut! Fast so gut wie die Steuererklärung von Herrn Merz auf dem Bierdeckel. Aber ist das nicht ein Widerspruch in sich, etwas Digitales analog zu denken?

## Analog denken in digitalen Zeiten? Ja.

Digital bedeutet eine messerscharfe, ja geradezu brutale Zweiteilung. Null oder eins. Dazwischen gibt es nichts. Entweder-oder, schwarz oder weiß – das ist verlässlich eindimensional. Das analoge Denken kennt im Gegensatz dazu eine Vielzahl an Lösungsmöglichkeiten und Optionen. Vielfalt ist spannend. Vielfalt generiert Reibungspunkte. Aus Reibung entstehen Funkenflug und Feuer. Das sehen wir bei Menschen mit unterschiedlichen Erfahrungshintergründen, die in Hochleistungsteams zusammenwirken. Charismatisch, vielfältig geprägt, kantig, tragen sie zu einer gegenseitigen geistigen und kreativen Befruchtung bei. Das Fundament der Brücke zur digitalen Zukunft liegt – Sie ahnen es schon! – im analogen Denken mit Stift und Serviette!

## So sorry!

**„Wenn Sie einen Scheißprozess digitalisieren, dann haben Sie einen scheiß digitalen Prozess.“**

Hat er das wirklich gesagt? Ja! Thorsten Dirks, der ehemalige EO der Telefónica Deutschland AG (heute Vorstandsmitglied der Deutschen Lufthansa AG) richtete seinen Scheinwerfer mit dieser provokanten Bemerkung auf die Unsinnigkeit von unreflektierten Digitalisierungsprojekten. Auf dem Wirtschaftsgipfel der ‚Süddeutschen Zeitung‘ brachte er mit dieser unglaublich ehrlichen Formel das Auditorium für einen kurzen Moment in nachdenkliche Schockstarre. Recht hat er!

Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Basta! Erinnern wir uns an die alte Informatiker-Weisheit „garbage in, garbage out“ (kurz GIGO). Das gilt gerade auch in Zeiten der Digitalen Transformation. Werden holprige, ineffiziente oder eben sch... Prozesse eins zu eins digitalisiert, hat man in der Folge eben nur holprige, ineffiziente oder sch... „digitale“ Prozesse. Daran gibt es keinen Zweifel. Versucht man nun ein antiquiertes Denk- und Organisationsmodell eins zu eins digital zu transformieren, hat man in der Folge ... – Sie wissen schon! Greifen wir also zur Serviette und beginnen, digital analog neu zu denken.

## Mit Käsekästchen zur Digitalen Transformation. Leckomio!

Sie erinnern sich bestimmt an den Klassiker aller Strategiespiele: Käsekästchen. Ursprünglich entwickelt von einem gewitzten Mathematiklehrer, war es lange Zeit eines der beliebtesten (Pausen-)Spiele an deutschen Schulen. Ideal auf Reisen mit Kindern, in der Warteschlange am Bahnschalter oder einfach nur als Zeitvertreib im Physikunterricht. Was wir dafür brauchen? Richtig! Nicht mehr als eine Papierserviette und einen Stift.

Bei diesem Spiel geht es darum, möglichst viele Kästchen mit einem X zu erobern. Bevor allerdings das Spiel beginnen kann, muss ein Rahmen festgelegt werden, in dem das Spiel überhaupt stattfindet. Das erinnert doch stark an Digitale Transformation! Rahmen festlegen, spielen, experimentieren, lernen, entwickeln und am Ende gewinnen. So gelingt der kulturelle und strukturelle Wandel – und um nichts weniger geht es doch beim Digital Change!

Unser Käsekästchen zur Digitalen Transformation besteht aus neun größeren rechteckigen Feldern. Wir bezeichnen sie als Transformationsfelder. Den Rahmen bilden drei Transformationsebenen: Haltung und Kultur, Strukturen und Prozesse sowie Produkte und Geschäftsmodelle. Greifen wir zum Stift und zeichnen schwungvoll unsere rechteckigen Käsekästchen auf die Serviette. Dazu müssen Sie kein Picasso sein. Es kommt nicht auf Schönheit an. Pragmatisch muss es sein. Rechts und links entlang der goldenen Mitte jeweils drei Kästchen und darunter in einer Linie nochmals drei gleichschenklige Karo-Kästchen. Sie meinen, neun Käsekästchen sind keine Raketenwissenschaft? Da haben Sie wohl recht! Soll es auch bewusst nicht sein. Komplexe Sachverhalte komplex darzustellen ist keine Kunst.

## Komplexität bewältigt man nicht mit Komplexität.

In der gehobenen Küche hat man das seit jeher verstanden: Nur lecker macht Laune! Das gilt auch für sperrig-spröde Themen wie die Digitale Transformation. Doch wie geht lecker? Fragen Sie einmal Ihren Maitre de Cuisine nach einem guten Fonds oder Bratensaft. Das Geheimnis liegt in der Reduktion. Als Reduzieren bezeichnet man in der Küche das starke Einkochen von Flüssigkeiten. Das Ziel: den Wassergehalt verringern und so den Geschmack deutlich intensivieren. Wenn wir Menschen für den digitalen Wandel und den Schritt in eine unkalkulierbare Zukunft gewinnen wollen, dann braucht es ein stark konzentriertes Zielbild. Will es wirken, muss es einfach und intuitiv erfassbar sein. Schlicht und gleichzeitig raffiniert, komplex und dennoch einfach durchschaubar. Gut strukturiert und prägnant in der knappen Darstellung. Es muss alle Beteiligten an einen Tisch bringen. Und zwar so wie ein gut reduzierter Bratenfonds.

## Beginnen wir nun unsere neun Kästchen zu ixen!

Käsekästchen ist ein simples Spiel mit einem simplen Ziel: Wer auch immer am Ende des Spiels die meisten Kästchen „ixt“, gewinnt. Wer ein Kästchen schließt, also die vierte Kante des Kästchens malt, darf es mit einem X markieren und noch einen Strich setzen. So tasten wir uns Schritt-für-Schritt vor. Ebene für Ebene. Kästchen für Kästchen. Die Ziellinie fest im Visier, alle Muskeln angespannt, ziehen wir unsere ersten Linien im Käsekästchen der Digitalen Transformation.

1. Vom Gewinn zum Sinn – den Normativen Orientierungsrahmen stecken.
2. Vom Entweder-oder zum Sowohl-als-auch – eine flexible Denkhaltung fördern.
3. Vom Wissen zum Lernen – eine transparente Wissenskultur schaffen.
4. Vom Marathon zum Sprint – eine agile Arbeitsweise etablieren.
5. Vom Superheld zur Gummibärenbande – eine partizipative Organisationsstruktur bauen.
6. Vom Feedback zum Feedforward – ein vorwärtsgerichtetes Performance Management installieren.
7. Vom Blindflug zur Punktlandung – eine klare Digitalisierungsstrategie entwickeln.
8. Vom technischen Feature zum echten Kundennutzen – die Organisation auf die Maximierung der positiven Kundenerfahrung ausrichten.
9. Vom Produkt zum digitalen Geschäftsmodell – das Digital Business mit den massenhaften Datenkonvoluten schärfen.

Ich möchte Sie ausdrücklich dazu ermuntern, es nicht bei der Theorie zu belassen, sondern zügig mit der Servietten-Skizze zu starten. Sie haben sich Erfolg verdient, und Ihr Einsatz wird sich für Sie verdient machen. Auf geht's! Mit kleinen Strichen Zug um Zug auf der Serviette zum großen Erfolg in der digitalen Welt! 



Prof. Dr. Dennis Lotter  
[www.institut-slc.de](http://www.institut-slc.de)

# GABAL VERLAG: AUFBRUCH IN EIN NEUES JAHRZEHT

Veränderung ist allgegenwärtig. Im neuen Jahrtausend scheint es keine Ruhezeiten mehr zu geben. Angesichts der wachsenden technischen und wirtschaftlichen Vernetzung nehmen Komplexität und Dynamik unseres gesamten Lebens rasant zu. Wir befinden uns in einer Welt, die sich pausenlos und mit großer Geschwindigkeit neu orientiert. Gedanken, die sich Managementvordenker Prof. Dr. Peter Kruse bereits 2004 in seinem Klassiker „next practice“ gemacht hat – und die besser denn je unsere heutigen Herausforderungen beschreiben. Veränderung hat sich auch der Offenbacher GABAL Verlag auf die Fahnen geschrieben, der gerade eine Neuauflage von Kruses Werk herausgebracht hat. Es ist an der Zeit, einen Blick zurück zu werfen – und gleichzeitig den Fokus auf die Zukunft zu richten.

## Damals und heute: von der „Schriftenreihe“ zum führenden Wirtschaftsverlag

Machen wir eine kurze Zeitreise ins Jahr 1988: Prof. Dr. Hardy Wagner und weitere Mitglieder des GABAL e.V. gründeten die „Schriftenreihe zur persönlichen und beruflichen Weiterbildung“. Kleine Broschüren, die den Lesern gut umsetzbares Know-how und einen engen Praxisbezug lieferten, angereichert mit Übungen und Checklisten. Sicherlich konnte keiner der Beteiligten ahnen, dass sie damit den Grundstein für einen der führenden deutschen Wirtschaftsverlage gelegt hatten. Aus den „Broschüren“ wurde im Laufe der Jahre die heute bekannte und beliebte „Whitebooks“-Reihe.

Der nächste große Schritt folgte 1995: Verleger Helmut Jünger kaufte den Verlag, infolgedessen wurden Vertrieb, Auslieferung und Produktion in die Jünger Verlagsgruppe in Offenbach integriert. Die gemeinsame Reise begann mit gerade einmal 15 Buchtiteln – inzwischen kann der Verlag auf mehr als 800 Titel zurückblicken, geschrieben von mehr als 500 Experten. Was aus den Büchern von damals geworden ist? Einige sind heute wahre Klassiker der modernen Managementliteratur – zum Beispiel „Zeitmanagement“ von Prof. Dr. Lothar Seiwert oder „Stroh im Kopf“ von Vera F. Birkenbihl.



„Nichts ist so beständig wie der Wandel!“ Auch wenn dieses Zitat von Heraklit bereits ziemlich abgegriffen scheint, trägt es doch einen wahren Kern in sich. Der Erfolg von GABAL liegt sicherlich auch darin begründet, dass der Verlag stets ein Auge auf die Entwicklungen des Marktes hat und darüber hinaus verlässlich ein starkes Trendgepür und Innovationsfreude beweist. Ein Beispiel gefällig? GABAL hat bereits Mitte der 90er-Jahre vorausgeahnt, dass sich das Rezeptionsverhalten der Menschen verändern wird. Während Podcasts, Online-Videos und andere Wege, sich schnell Wissen anzueignen, damals noch Zukunftsmusik waren, legte der Verlag bereits 1996 mit der 30-Minuten-Reihe seine Variante von „Wissensnudgets“ vor. Inzwischen umfasst die Reihe über 150 lieferbare Titel und auch im Lizenzgeschäft sind die 30-Minuten-Titel beliebte Handelsware: Sie sind in zahlreichen Sprachen erhältlich, weltweit wurden bereits über 5 Millionen Exemplare verkauft. Das Erfolgsrezept der kleinen Bücher: Business-, aber auch Lifestyle-Themen werden kompetent, praxisorientiert und übersichtlich auf gerade mal 96 Seiten auf den Punkt gebracht.

## Ausblick auf ein neues Jahrzehnt

Trendforscher\*innen haben diverse Utopien entworfen, die bis 2020 Realität werden sollten. Nun stehen wir an der Schwelle zum nächsten Jahrzehnt – und wir sind nicht hyperdigital geworden. Ebenso wenig kreisen fliegende Autos über den Städten und eine Kolonie auf dem Mars ist ebenfalls noch Wunschdenken. Wie geht es weiter? Eins steht fest: Wir stecken mitten im größten Transformationsprozess der Geschichte – das war also noch lange nicht alles. Weiterbildner\*innen set-

zen inzwischen auf eine Multichannel-Strategie und teilen ihr Know-how nicht mehr nur in Büchern, sondern ebenso in Blogs, Podcasts und den Social Media. Was bedeutet diese Entwicklung für den Wirtschaftsbuchmarkt? André Jünger, der gemeinsam mit Bettina Schmidt das Geschäftsführungsteam des Verlags bildet, blickt optimistisch in die Zukunft: „Die aktuellen Entwicklungen bedeuten noch lange nicht, dass wir uns Sorgen machen müssen. Wir werden die Vorteile, die das Buch bietet, weiter optimieren. Wir sprechen hier von Aussehen, Haptik und Gestaltung. Zusätzlich gibt es großartige Möglichkeiten, durch die Verbindung zu digitalen Inhalten Mehrwerte für die Leser zu schaffen. Zum Beispiel durch QR-Codes in den Büchern, die zu exklusiven Online-Lerneinheiten führen, die den Wissenstransfer unterstützen und die Inhalte erlebbar machen.“

### Vom Lesen ins Tun, vom Wissen ins Umsetzen – das neue Credo des GABAL Verlags

Eine große Stärke von GABAL ist der persönliche Kontakt zu Experten und Expertinnen, Kunden und Fans. Der Verlag bringt Menschen zusammen, um gemeinsam zu lernen und über aktuelle Trends und Themen zu diskutieren – etwa im Rahmen der regelmäßig stattfindenden Speaker-Abende oder bei den „Ideenfrühstücken“. Hier hat der unabhängige Familienverlag klare Vorteile: Kurze Entscheidungswege, schlanke Strukturen und der enge persönliche Draht machen GABAL und seine Protagonisten in einer zunehmend digitalen Welt angenehm

„menschlich“ und „anfassbar“. Bettina Schmidt stellt klar heraus, welche Mission GABAL sich für die nächsten Jahre auf die Fahnen geschrieben hat: „Plattformen und Formate werden sich weiter verändern – exzellenter Content bleibt. Wir schlagen neue Wege ein, aber halten gleichzeitig auch an Bewährtem fest. Wir werden weiterhin nutzenorientierten Content aus den Bereichen Business, Erfolg und Leben produzieren, zugleich aber ganz neue Themenfelder (z.B. im Bereich Finanzen) erschließen. Wir bieten ein sehr umfassendes Medienportfolio an, das wir kontinuierlich erweitern. In der Konzeptionsphase ist beispielsweise der Aufbau einer digitalen Wissensplattform. Auf der Agenda steht auch die Intensivierung des Firmenkunden-Geschäfts. GABAL bietet mit innovativen Wirtschafts-Bestsellern und praxisnahem Business-Content maßgeschneiderte Management Solutions an: Mit individualisierten Firmenausgaben und Live-Events (GABAL Autoren live on stage bei Inhouse-Veranstaltungen) geben Unternehmen ihren Mitarbeitern wertvolle Impulse für eine erfolgreiche Umsetzung im Berufsalltag mit auf den Weg. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, Menschen mit unseren Angeboten dabei zu unterstützen, ihre persönlichen, beruflichen und wirtschaftlichen Herausforderungen erfolgreich zu meistern.“

*Eins steht fest: Uns stehen spannende Zeiten bevor.* 

### Über den GABAL Verlag

Vom Lesen ins Tun, vom Wissen ins Umsetzen: GABAL ist seit mehr als drei Jahrzehnten der Praxisverlag unter den führenden Wirtschaftsverlagen. Angetrieben von Trendgespür und Innovationsfreude liefert das Familienunternehmen medienübergreifend exzellenten Content sowie erprobte Lösungen für die Herausforderungen in Beruf und Privatleben. Mehr als 500 Praktiker und Koryphäen auf ihrem Gebiet geben fundiertes Know-how weiter, sodass die Verlagskunden und Fans ihre Lern- und Lebensziele erreichen. GABAL ist Enabler und Inspirator, Impulsgeber und Karrierebegleiter für alle, die ihre Potenziale wirklich heben möchten.



**André Jünger, Bettina Schmidt**  
[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)

# DIGITAL POSTIONIEREN – SO GEHT ES!

Experten geben Antworten,  
wie Sie im Markt sichtbar werden.



24. Oktober 2020  
AkademieHotel Karlsruhe

## Diese Keynotes und Themen erwarten Sie:

Andera Gadeib: Wie wir den digitalen Wandel intelligent gestalten • Lars Pilawski: Unendlichkeits-Traffic: Kundenakquise im 21. Jahrhundert • Daniel Hertneck: Digitales Lead Management als Umsatz-Booster • Andreas Klar: Der Schlüssel für Ihren Marketingerfolg: Die Botschaft.

Nach den Expertenvorträgen können Sie die zwei für Sie wichtigsten Themenbereiche in jeweils 50-minütigen Praxis-Sessions vertiefen.

Mit  
Vorabend-Programm  
zum Kennenlernen

Jetzt anmelden und bis zum 16.08.2020 mit dem  
Early Bird Ticket 30 EUR sparen!

[www.gabal.de/gabal-impulstag-2020](http://www.gabal.de/gabal-impulstag-2020)

## NEUE MITGLIEDER

**GABAL.**  
Wissen vernetzen

M.A. Margot Eisenmeier

Falk Golinsky  
[www.golinsky.de](http://www.golinsky.de)

Liane Loch  
[www.liane.de](http://www.liane.de)

M.A. Christine Müller-Voss  
[www.roland-assistance.de](http://www.roland-assistance.de)

*Herzlich willkommen!*

## JUBILÄUMS-MITGLIEDER

### 30 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Gerd Hilbert, Ludwigshafen

### 20 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Holger Schan, Ottersberg

*Wir gratulieren herzlich!*



## WEBTALKS

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

### Nächste Termine:

- |            |   |
|------------|---|
| 17.04.2020 | Andreas Bellof: Mehr Mut zum DIALOG –<br>Gemeinsam einfach mehr erreichen |
| 15.05.2020 | Susanne Lorenz: Gewaltfreie<br>Kommunikation im Beruf                     |
| 11.09.2020 | Dr. Regina Mahlmann: Purpose –<br>der höhere Sinn & Zweck                 |

Immer aktuell auf [www.gabal.de/webtalks](http://www.gabal.de/webtalks) –  
dort sind auch Aufzeichnungen abrufbar!

**GABAL.**  
Wissen vernetzen

## MITGLIEDER AKTIV

Berichte bzw. Meldungen  
zu den Aktivitäten unserer  
Mitglieder im [Blog](#).

## WERDEN SIE MIT IHREN LEISTUNGEN SICHTBAR!



Wenn Sie sich vorgenommen hatten, etwas für Ihre Online-Präsenz zu tun, dann wäre jetzt die Gelegenheit, auf unserer GABAL Homepage Ihre **Visitenkarte** anzulegen oder zu aktualisieren. Das kostet nichts, ist einfach und hat viel Effekt.

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, [erna.schaefer@gabal.de](mailto:erna.schaefer@gabal.de) 

# VERANSTALTUNGEN

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



## LEARNTEC 2020

Ein Füllhorn an Information und Erleben gab es wieder bei Europas No. 1, wenn's um eLearning geht

Messe wie Kongress waren am 28. - 30. Januar gut besucht und ergänzten einander bestens. Das bunte Gemisch an Ausstellern lud zum Flanieren wie zum Bleiben ein, gab es doch Input und Impulse an den Ständen wie ergänzend auf Foren, verteilt erneut auf zwei Hallen, nun gut gefüllt.

Bei edudip gab es auch Beiträge von GABAListen (danke an den Koop-Partner Torsten Kämper!) – ich selbst trug die GABAL-like Methoden-Vielfalt bei, analog wie digital oder Bernd Braun eines seiner Kern-Themen: Welche Collaboration-Apps eignen sich für eLearning? Halle 1 bot zudem eine Start-up-Area – Halle 2 AR/VR plus School@learntec. Das Kongress-Motto lautete „Technology meets learners needs – from AI to learning zone“, ziemlich international also – und brachte durchaus „Qual der Wahl“, auch zwischen den Formaten, etwa Keynote oder Workshop, etwa zu Design Thinking oder eLearning Grundkurs.

Wer wollte, konnte komplette Stränge wählen, am Mittwochnachmittag etwa immersive-media, eingeleitet vom Kurator dieses Themas (für Kongress wie Messe, Award-Verleihung inklusive) Torsten Fell: „immersive learning – Status quo – Status futurus. Lernen mit und in Virtual Reality – eine neue Lernform auf dem Siegeszug?“

### Auch Preise gab es zu gewinnen

Der Innovationspreis für digitale Bildung „delina“ wurde auf der LEARNTEC in den Kategorien „Aus- und Weiterbildung“, „Frühkindliche Bildung und Schule“, „Hochschule“ und „Gesellschaft und lebenslanges Lernen“ verliehen. Die vier Gewinner sind [VISCOPIC](#) mit Augmented Reality basierenden Mitarbeitertrainings, das digitale Nachhaltigkeitstraining Sustify, Personal Chatbots der Hochschule Ruhr-West und PearProgramming mit einer game-basierten Lernplattform für Informatiklehrer. Für unsere Weiterbildner\*innen könnte sich also der Blick auf die Webseite lohnen. Weitere Infos zum Award [hier](#).

Täglich ab 16 Uhr gab es zudem einen GABAL Meetingpoint beim CLC-Stand von Vorständin Dr. Katja Bett – auch ihr gebührt ein Dankeschön! (Bettina Walker war am Donnerstag dabei, Erna Theresia Schäfer am Dienstag.) Eine Stimme zur Messe: „... Digitalisierung auf breiter Front und trotzdem, irgendwie fehlt noch der Funke in die Praxis, so wie man das in den USA bereits beobachten kann. Ich denke, viele (Anbieter, Trainer und Kunden) haben noch nicht realisiert, was auf sie und uns zukommt. Es wird unsere Branche durchschütteln.“ (Dr. Simon Beck, Senior Consultant Leadership, Haufe Akademie) Na, da ist Ihr GABAL e.V. ja bestens unterwegs!

Save the date: 2.-4. Februar 2021. Vertiefende Infos via Pressemitteilung siehe [hier](#). 

**Hanspeter Reiter**, [reiterbdw@aol.com](mailto:reiterbdw@aol.com)

# RG HANNOVER

## Projektkultur: Ein Schlüssel für erfolgreiche Projekte!?

### 19. PraxisForum Projektmanagement



Dienstag, 9. Juni 2020, Leibnizhaus Hannover

GABAL  
WISSEN VERNETZEN

gfo

GPM  
GPM Deutsche Gesellschaft  
für Projektmanagement e. V.

GI

VDI

H  
HOCHSCHULE  
HANNOVER  
UNIVERSITY OF  
APPLIED SCIENCES  
AND ARTS  
Zentrum für Studium  
und Weiterbildung

Hannover IT

Leibniz FH  
SCHOOL OF BUSINESS

Region Hannover

Die Kooperationspartner GABAL, GPM, gfo, GI, Hannover IT e.V., Region Hannover, VDI in Zusammenarbeit mit der Hochschule Hannover und der Leibniz Fachhochschule freuen sich, Ihnen mit dem 19. PraxisForum Projektmanagement wieder eine spannende und praxisnahe Veranstaltung anbieten zu können.

Befragt man Projektbeteiligte aus erfolgreichen Projekten, wird immer wieder motiviert vom gelungenen Miteinander im Projekt und der besonderen Begeisterung für die Zusammenarbeit berichtet. Aus anderen Projekten hört man Aussagen, dass es „von Anfang an schwer“ gewesen sei. Die Projektkultur gerät immer mehr in den Blick, wenn die Erfolgsfaktoren von Projekten betrachtet und bewertet werden.

Es stellt sich die spannende Frage, was und wer eine erfolgreiche Projektkultur entstehen lässt und welche Wechselwirkungen mit der Unternehmenskultur zu beobachten sind, insbesondere unter der Berücksichtigung der zunehmenden Digitalisierung.

#### Folgende Fragen werden wir beantworten:

- Was sind die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Projektkultur sowohl auf Unternehmensseite als auch im Projekt?
- Wie sieht eine erfolgreiche Projektkultur aus, welches sind die Merkmale?
- Anhand welcher Kriterien kann man Projektkulturen unterscheiden?

- Welchen Einfluss hat die Projektkultur auf die Organisation?
- Wie wird mit Widerständen während des Projektfortschritts umgegangen?
- Wie kann eine ergebnisorientierte Bewertung der Projektkultur aussehen?
- Welchen Einfluss hat die Projektkultur auf Changemanagement- und Transformationsprozesse?

Im 19. PraxisForum Projektmanagement werden anhand von drei Beispielen und einer Podiumsdiskussion die verschiedenen Aspekte sichtbar. Dabei wird insbesondere das Zusammenspiel von Unternehmen und Projekt vor Projektstart, im Projekt und bei der Integration der Projektergebnisse betrachtet.

Die Teilnehmenden erhalten so Hinweise für die Optimierung der eigenen Unternehmens- bzw. Projektkultur.

In der anschließenden Podiumsdiskussion mit den Vortragenden wollen wir, gemeinsam mit Ihnen, offene Fragen klären und Argumente austauschen.

Wann: Dienstag 9. Juni 2020

Wo: Leibnizhaus, Holzmarkt 5, Hannover

[Details und Anmeldung](#)

**Wolfgang Neumann**

[rg-hannover@gabal.de](mailto:rg-hannover@gabal.de)



## RG RUHRGEBIET

Für alle eine kleine Nachlese zu einem sehr lebendigen Vortrag am 23. Januar 2020 in Essen. Thorsten Frieze hat uns das Thema Achtsamkeit nachfühlbar und lebenspraktisch erleben lassen.

**Unser Thema war: „Augen auf und beobachten, statt Augen zu und durch – mehr Kompetenz im Umgang mit Stress“**

### Was ist Achtsamkeit?

Der Referent und Achtsamkeitslehrer Thorsten Frieze machte deutlich, dass wir von unseren Erfahrungen über automatische Pfade im Gehirn gelenkt werden. Achtsamkeit ist daher ein Training fürs Gehirn, das diese automatische Steuerung unterbricht – wir können wieder mit offenen Augen durchs Leben gehen und beobachten, was wirklich ist.

Unsere industrielle Kultur hat uns „höher, schneller, weiter“ antrainiert. Thorsten Frieze empfiehlt eine Achtsamkeitslenkung durch Atemmeditation, um aus diesem Hamsterrad auszusteigen. Innerhalb des Vortrags konnte dann jeder selbst die Erfahrung machen, wie einfach innehalten sein kann.

Fazit: Bewusstes Wahrnehmen des Jetzt ändert unseren Blick auf die Welt und führt zu mehr Wertschätzung der Gegenwart. Wir werden zuversichtlicher und positiver.

Herzliche Grüße  
Ihre RG Ruhrgebiet-Leiterin 

**Viktoria Hammon**  
[rg-ruhrgebiet@gabal.de](mailto:rg-ruhrgebiet@gabal.de)



## BERUFSKODEX

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\*innen, 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) heruntergeladen oder bei der Geschäftsstelle angefordert werden. 

# Bündnis Ökonomische Bildung Deutschland Rückblick und Ausblick

[www.boeb.net](http://www.boeb.net)

Eine fantastische Auftaktveranstaltung vom 29.11.2019 zum Bündnis Ökonomische Bildung Deutschland liegt hinter uns. Auf der Homepage [www.boeb.net](http://www.boeb.net) finden Sie inzwischen einen Rückblick, eine Auswahl von Medienberichten, die Liste der Initiatoren und natürlich die Eckpunkte, für die wir gemeinsam eintreten. Einen lebendigen Eindruck von der Veranstaltung vermittelt das Video vom Filmteam der Deutschen Börse AG.

Die Resonanz vor Ort, in den Medien und im Anschluss an die Veranstaltung war überwältigend. Für die tolle Zusammenarbeit, die zu diesem Etappenziel geführt hat, möchten wir uns herzlich bei Ihnen bedanken. Wir – das sind Jürgen Böhm (VDR), Verena von Hugo (Flossbach von Storch Stiftung), Dr. Lilian Knobel (Wissensfabrik für Deutschland), Prof. Dr. Dirk Loerwald (IÖB Oldenburg), Dr. Wolf Prieß (Joachim Herz Stiftung), Sven Schumann (Deutsche Börse AG) und Dr. Matthias Meyer-Schwarzenberger (bdvb), die die Vorbereitung in den letzten Monaten koordiniert haben.

Am 29. November konnten wir bereits mit mehr als fünfzig Initiatoren an den Start gehen. In der Zwischenzeit sind noch weitere namhafte Organisationen auf uns zugekommen, die an einer Mitwirkung



© Jacek-Ruta-bdvv

interessiert sind. Das stimmt uns zuversichtlich für die Fortsetzung im kommenden Jahr. Wir freuen uns auf Aktionstage und Veranstaltungen, politische Kontakte, Expertenrunden und länderübergreifende Projekte, die wir mit Ihnen zusammen ins Leben rufen wollen – getreu unserem Motto: Voneinander lernen – Miteinander gestalten.

Wir sind gespannt auf die weitere Entwicklung und werden uns in Kürze mit den Initiatoren in Verbindung setzen, um die nächsten Schritte in Angriff zu nehmen.

Für das Projektteam: Matthias Meyer-Schwarzenberger 

[info@bdvb.de](mailto:info@bdvb.de)

# Stöbern mit dem Leseprobenservice von GABAL

Sie möchten zu den Ersten gehören, die einen Blick in unsere Neuerscheinungen werfen dürfen? Oder Sie können sich nicht entscheiden, welche GABAL Bücher die passenden für Sie sind?

Nutzen Sie die kostenfreien Lese- und Hörproben aller unsere Titel, um sich einen Ein- und Überblick über unser umfangreiches Medienangebot zu verschaffen und die richtige Wahl für sich zu treffen!

Melden Sie sich einfach mit Ihrer E-Mail-Adresse an unter [kerstin.paulukat@gabal-verlag.de](mailto:kerstin.paulukat@gabal-verlag.de) und Sie erhalten monatlich eine brandneue Lese- oder Hörprobe – kostenfrei, unverbindlich und jederzeit kündbar!

Ihr GABAL Verlag 



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





## EULE Lernbereich

Am 29. Januar 2020, 12.00 Uhr wurde der EULE Lernbereich in wb-web integriert. Sie finden seitdem einen neuen, gleichnamigen Menüpunkt auf wb-web. Der EULE Lernbereich ist das Ergebnis eines über vierjährigen Projekts des DIE, gefördert mit Mitteln des BMBF. Ziel ist es, Lehrenden der Erwachsenen- und Weiterbildung über den EULE Lernbereich Selbstlernangebote zu unterbreiten, die die Kompetenzerweiterung unterstützen. Dazu können Lehrende im EULE Lernbereich

nach Lernangeboten frei suchen, aus einem situativen Bedarf heraus Lernpfade absolvieren oder sich gezielt thematisch weiterbilden. In den kommenden Wochen wird der EULE Lernbereich um weitere Angebote sukzessive erweitert. Den Zugang zum EULE Lernbereich auf wb-web finden Sie direkt unter folgendem [Link](#).

Um den Lernbereich besuchen zu können, ist eine kostenfreie Anmeldung bei wb-web erforderlich.

## Ein Portfolio der Extraklasse



Die Deutsche Hospitality ist die Dachmarke der Steigenberger Hotels AG. Als internationale, dynamische Markenfamilie zeichnet sie sich durch die Werte Leidenschaft, Perfektion, Caring, Tradition und Vision aus. Die Steigenberger Hotels AG blickt auf eine 90-jährige Unternehmensgeschichte zurück und steht für ein Portfolio der Extraklasse: Es umfasst über 150 Hotels auf drei Kontinenten, davon befinden sich über 30 Hotels in der Entwicklung. Fünf Hotelmarken werden unter ihrem Schirm geführt: Steigenberger Hotels & Resorts, MAXX by Steigenberger, Jaz in the City, IntercityHotel und Zleep Hotels.

Planen Sie eine Konferenz oder ein Meeting? Sie benötigen ein Zimmer für den Vorstand oder einen Ihrer Kollegen? Kein Problem!

Im geschützten Mitgliederlogin, über [www.gabal.de](http://www.gabal.de) (Link auf <https://www.gabal.de/>) o. re., erhalten Sie als GABAL Mitglied die ermäßigten Raten für den Zeitraum 2020 – 2021.

Weitere Informationen zum Unternehmen und aktuelle News finden mit nur einem Klick: [www.deutschehospitality.com](http://www.deutschehospitality.com).



# REZENSIONEN

Alle Rezensionen finden Sie auf

[www.gabal.de/medien/rezensionen/](http://www.gabal.de/medien/rezensionen/)

Dieses Mal u.a.:

## Trainer\*innen (Zukunftsfähigkeit sichern)

Wirl et al.: Bullshit Busters \* Tzuo: Das Abo-Zeitalter \* Simschek/Kaiser: Design Thinking \* Roth: Warum es so schwierig ist, sich und andere zu ändern \* Turtschi: Zeichen setzen! \* Ludwig: Influence! \* Haufe: Einfach loslegen (Journal) \* Glitza et al.: Design thinking hands on (plus Moderations-Karten) \* Hermann/Pfläging: OpenSpace Beta \* Hölscher: Professionell kommunizieren \* Lewrick et al. (Hg.): Das Design Thinking Toolbook \* Tezza: Insta Style \* Nickel/Berndt: Let's change mit innovativen Tools \*

## Weiterbildung (Persönliches Wachstum)

Lieberknecht/May: Wissenschaftlich formulieren \* Zweig: Ein Algorithmus hat kein Taktgefühl \* Rodenstock et al.: 2020 – der Zukunftsnavigator \* Lovelock: Novozän \* Täuber: Gedanken als Medizin \* Brand: Visuelles Denken \* Jung: Besinnt euch! \*

## Sachbuch

Stahl: Vom Glück mit Pferden \* Wegner: Ottos Spur \* DALI: Das malerische Werk \* Gaudi: Das vollständige Werk \* Göttert: Die Sprachreiner \* Henrich: Das Ich, das viel besagt \* Rathgeb: Zwei Hälften des Lebens \* Böhm/Pfeiffer (Hg.): Die Wunderkammer der deutschen Sprache \* Child: Der Held \* Irmscher: Das Norwegen-Lesebuch \* Das Hornbach-Projekt-Buch \* Chabbi: Die Zeichen der Sieger \* Kessler: Essen für den Kopf \* Klemm: Zeiten Bilder \* Tawada: Übersetzungen / Talisman \* Gümüşay: Sprache und Sein \* Wendel: Männer sind Schweine – Frauen erst recht! \* Folkwang: Der montierte Mensch \* Salié (Hg.): Das große Buch der Manufakturen \* Müller: Reinhard Höhn \* Stevens: Aussage gegen Aussage \* Eco: Der ewige Faschismus \* Klein: Green New Deal \* Desmond: Shit Happens \* Aoun: Seeing is believing \* Lepore: Diese Wahrheiten \* Clarke: Kunst-Genies Spielkarten \* King: Die Endlose Odyssee Bildkarten \* DLV: Storebook 2020 \*

## Belletristik (PW)

Child: Der Ermittler \* Wildstein: Das Camp der Auserwählten \* Shaffer: Hope never dies \* Suarez: Delta-V \* Kasasian: Die Geheimnisse der Gaslight Lane \* Adam: Goldkind \* Lorentz: Die Widerspenstige \* Goldammer: Juni 53 \* Barry: FreeFall \* Grant: Der Hof der Wunder \* Fellowes: Gefährliches Spiel \* Lavochnikina: Puschkins Erben \* Semotamowa: Im Schrank \* Kalisa: Radio Activity \* Chbosky: Der unsichtbare Freund \* Ignatius: Quantum Spy \* Horst: Wisting und der fensterlose Raum \* Barton: Der Trip \* Ziebulka: Der rote Judas \* Erdrich: Die Wunder von Little No Horse \* Klüpfel/Kobr: Draußen \* Incardona: Asphalt-Dschungel \* English: Die Bücherschmuggler \* Jensen: Oxen – Lupus \* Dziuk: Das Ting \* Kendrick: Das Echo deines Todes \* Tuomainen: Klein Sibirien \* Clark/Burke: Denn du gehörst mir \* 

## GABAL MITGLIEDER-VORTEILE „AUF WUNSCH“:

- Webinar-Software edudip-next zum Sonderpreis
- Legamaster: 15 % auf die Katalog-Angebote
- Trainerversorgung: kostenfreie Mitgliedschaft (als Voraussetzung ...)
- Kollegen-Preise von Mitgliedern für Mitglieder
- Sonderkonditionen auf Veranstaltungen kooperierender Verbände (u.a. bdvb, GfA, GPM) und diverser Veranstalter
- Deutsche Hospitality, die Dachmarke der Steigenberger Hotels: Vergünstigungen auf Übernachtungen und Tagungsräume
- Sonderkonditionen auf Online-Portalen: [kursfinder.de](http://kursfinder.de) auf [seminarmarkt.de](http://seminarmarkt.de)
- 20 % Nachlass auf die Medien des GABAL Verlags und JÜNGER Medien (über den jährlichen Büchergutschein hinaus)
- Spotlight-Verlag: 30 % auf Abos aller Sprachen-Magazine im ersten Jahr
- Ermäßigung auf die Zertifikatslehrgänge und Train-the-Trainer-Ausbildungen bei Bamik, Buhr&Team, DIM, Institut Dr. Deutschmann, progressio und TMS
- White Papers auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de)
- Mitglieder-Links auf [www.gabal.de](http://www.gabal.de)
- GABAL Webtalks
- Sonderkonditionen auf die Zertifizierung DWWO Qualitäts-Siegel

Details auf:

[www.gabal.de/vorteilsangebote](http://www.gabal.de/vorteilsangebote)

Dies sind abrufbare Sonderkonditionen, die zusätzlich zu den enthaltenen Vorteilen der Voll-Mitgliedschaft nutzbar sind, wie z. B.

- jährlicher Buchgutschein auf die physischen Medien des GABAL Verlags
- wirtschaft + weiterbildung: kostenfreies Jahres-Abo

## ADRESSENLISTE

### GABAL Vorstand/Fachbereiche

#### Sprecherin des Vorstands

Bettina Walker  
Veronikastraße 25a, 45131 Essen  
Fon 02 01 - 72 65 8-84, Fax - 86  
[bettina.walker@gabal.de](mailto:bettina.walker@gabal.de)

► Strategie

#### Stellvertreter

Kai Bühler  
celanio GmbH  
Fritz-Erler-Str. 23, 76133 Karlsruhe  
Fon 07 21 - 38 13 41 25  
[kai.buehler@gabal.de](mailto:kai.buehler@gabal.de)

► KMU, IT

#### Vorstandsmitglieder

Dr. Katja Bett  
Viergiebelweg 24, 70192 Stuttgart  
Fon 07 11 - 50 47 36 35  
[katja.bett@gabal.de](mailto:katja.bett@gabal.de)

► eLearning

André Jünger  
GABAL Verlag  
Schumannstr. 155, 63069 Offenbach  
Fon 069 - 83 00 66-43, Fax - 33  
[andre.juenger@gabal.de](mailto: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](mailto:erna.schaefer@gabal.de)  
► Regionalgruppen/Mitgliederkommunikation

Marcus Sperlich  
Dieselstr. 12, 61191 Rosbach  
Fon 0 60 03 - 91 42 0  
[marcus.sperlich@gabal.de](mailto:marcus.sperlich@gabal.de)

► Finanzen

#### Ehrevorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner  
Richthofenstr. 12, 76831 Billigheim  
Fon 0 63 49 - 99 64 55, Fax - 99 64 56  
[hardy.wagner@gabal.de](mailto:hardy.wagner@gabal.de)

► STUFEN zum Erfolg

### GABAL Regionalgruppen

#### RG Allgäu

Dr. Roland Veas (Ansprechpartner)  
Fon 0 83 20 - 9 25 99 00  
[rg-allgaeu@gabal.de](mailto:rg-allgaeu@gabal.de)

#### RG Berlin/Brandenburg

Brigitte Hagedorn, Dina Weiler  
[rg-berlin@gabal.de](mailto:rg-berlin@gabal.de)

#### RG Hannover

Wolfgang Neumann  
Fon 05 11 - 6 96 62 80  
[rg-hannover@gabal.de](mailto:rg-hannover@gabal.de)

#### RG Nord

Daniela Landgraf  
Fon 01 74 - 241 97 88  
[rg-nord@gabal.de](mailto:rg-nord@gabal.de)

#### RG Nordbayern

Julia Kunz  
Fon 09 11 - 54 84 630  
[rg-nordbayern@gabal.de](mailto:rg-nordbayern@gabal.de)

#### RG Oberbayern

Christiane Espich, Dr. Rudolf Müller  
Fon 0 89 - 20 33 08 68  
[rg-oberbayern@gabal.de](mailto:rg-oberbayern@gabal.de)

#### RG Rheinland

Christel Freyer, Nicole Dittombée und Inga Geisler  
[rg-rheinland@gabal.de](mailto:rg-rheinland@gabal.de)

#### RG Rhein-Main

Bernd Braun, Monika Mischek  
[rg-rhein-main@gabal.de](mailto:rg-rhein-main@gabal.de)

#### RG Rhein-Neckar

Thomas Ruf  
Fon 06 21 - 47 17 37  
[rg-rhein-neckar@gabal.de](mailto:rg-rhein-neckar@gabal.de)

#### RG Ruhrgebiet

Viktoria Hammon  
Fon 0 21 31 - 52 52 748  
[rg-ruhrgebiet@gabal.de](mailto:rg-ruhrgebiet@gabal.de)

#### RG Rosenheim

Dr. Rudolf Müller  
Fon 0 80 34 - 70 78 25, Fax - 70 80 14  
[rg-rosenheim@gabal.de](mailto:rg-rosenheim@gabal.de)

#### RG Stuttgart/Südwest

Kassia Ecker  
Fon 07 231 - 58 67 180  
[rg-stuttgart@gabal.de](mailto:rg-stuttgart@gabal.de)

#### RG Thüringen-Sachsen

Miriam Hamel (Ansprechpartnerin)  
Fon 03 61 - 65 361 526  
[rg-thueringen-sachsen@gabal.de](mailto:rg-thueringen-sachsen@gabal.de)

### Internationale Ansprechpartner/-innen

#### GABAL Österreich

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

Den aktuellen Verlagskatalog erhalten Sie direkt vom GABAL Verlag, [info@gabal-verlag.de](mailto:info@gabal-verlag.de).

## IMPRESSUM

### Herausgeber und Vertrieb:

**GABAL e. V.**, [www.gabal.de](http://www.gabal.de)

Sprecherin des Vorstands:

Bettina Walker

Vereinsregister Nr. 50596,

Amtsgericht Ludwigshafen

### Bundesgeschäftsstelle

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

### Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00 –16.00 Uhr

### Redaktion:

Erna Theresia Schäfer

**Grafik:** blümelart-Grafikdesign, Mörstadt

### Jahresabonnement:

Bezug kostenlos, Erscheinungsweise:  
zweimal pro Jahr

### Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse: 15.07.2020

### Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts der GABAL-impulse übernehmen Verband und Redaktion keine Gewähr.

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)

Spielen Sie mit dem Gedanken, ein Buch zu schreiben?

Vereinigen Sie die Vorteile des  
Self-Publishing mit  
professioneller Herstellung und  
Zugang zum Buchhandel

**Wir begleiten Sie dabei als Verlag!**

»Auch oder gerade für den Fall, dass Sie Ihr Buch selbst veröffentlichen möchten, ist eine hohe Qualität wichtig, denn Ihr Buch steht für Ihre Kompetenz, Ihre Persönlichkeit und Ihr Business. Ihr Buch ist Ihre Visitenkarte.«

André Jünger, Verleger

Als Verlag kennen wir uns auch mit Büchern im Self-Publishing sehr gut aus und sind Ihr erfahrener Ansprechpartner für alle Fragen rund um Ihr Buchprojekt. Wir kümmern uns um Konzeption, Planung, Umsetzung, Lektorat, Korrekturen, Satz, Coverdesign, Druck, ebook-Produktion und Vertrieb, damit Ihr Buch ein wertiges und professionelles Produkt wird.

**Informieren Sie sich – schreiben Sie ganz unverbindlich an André Jünger: [info@juenger.de](mailto:info@juenger.de)**

