

## Echter Austausch



Ein Meeting mit mehr Energie verlassen, als man zu Beginn hatte – ein Traum? Nach Bas Rosenbrand ist dies möglich. Mit seiner Methode des Roundspeak hat er eine Form entwickelt, Meetings wieder zu Orten echten Austausches zu machen. Jeder wird wirklich gehört, und gemeinsame Entscheidungen führen zu wirklichen Lösungen, statt sich nur auf den kleinsten gemeinsamen Nenner zu einigen.

Roundspeak heißt: Jeder wird gehört, weil der Reihe nach jeder etwas sagt. Diese Runden werden je Thema ein- bis zweimal gemacht, bevor eine Entscheidung überhaupt in Betracht gezogen wird. Hier kann niemand die Diskussion dominieren, die Machtebenen sind einander ähnlich. Allein dies trägt zur Entspannung bei. Genauso wichtig bei Roundspeak ist, dem anderen wirklich zuzuhören, solange die Runde läuft und nicht schon Luft zu holen für eine Erwiderung. Jeder könnte aus der jeweils eigenen Perspektive erst einmal Recht haben, dies führt zu Wertschätzung der anderen und ihrer Meinung. Gemeinsam statt gegeneinander werden Lösungen gesucht.

Das Buch liefert neben der Methode viele durchdachte Einlassungen, wie man Meetings qualitativ verbessern kann: Tagesordnungen sinnvoll füllen, Einwände ohne Egomane, zufriedenstellend Entscheidungen treffen. Dazu praktische Ideen für die Umsetzung.

Bas Rosenbrand hat eine Schule gegründet und ist als Berater vor allem in Bildungsinitiativen unterwegs. Roundspeak lässt sich auf jede Art von Team anwenden und sogar für Großgruppen.

**Wiebke Doktor**

Bas Rosenbrand. *Roundspeak Meetings. Wie effektive Meetings gelingen. Ein Handbuch.* tologo Verlag. 2017. 310 Seiten. ISBN: 978-3-93779-765-6. [D] 19,90 €, CHF 27,80.

## Grüner wird's immer



Irgendwann macht der Bio-Trend auch vor kleineren Unternehmen nicht mehr Halt, wollen sie sich am Markt behaupten. Umweltbewusstsein bringt aber nicht nur neue Herausforderungen mit sich, sondern auch Chancen. Veranschaulicht durch viele Beispiele aus der Praxis zeigt Betriebswirt Heiner Weigand, wie kleine und mittelständische Firmen die ersten Schritte in Richtung Grün gehen können. Das Themenfeld wird dabei aus der Sicht eines Unternehmens umfassend abgeklöpft. Plus: Ein Fragebogen, Check- und Linklisten sowie Vorlagen stehen zum Download bereit.

Heiner Weigand. *Green Marketing. Erfolgsstrategien für kleine und mittelständische Unternehmen.* Haufe Lexware. 2017. 239 Seiten. ISBN: 978-3-64809-596-6. [D] 39,95 €, [A] 41,10 €, CHF 52,90.

## Rundum vernetzt



Eine Homepage haben wohl inzwischen die meisten Unternehmen, oft als Ergänzung zum restlichen Angebot. Aber ist das alles auf dem Weg in die digitale Zukunft? Nein. Viele Firmen haben die digitale Transformation, wie es Bert F. Hölscher nennt, noch längst nicht vollzogen. In einer Zeit, in der rund drei Viertel der Bevölkerung ein Smartphone nutzen und ständig auf das Internet zugreifen können, geht es um die vollständig vernetzte digitale Organisation. Das Buch erklärt, wie Unternehmen den schwierigen, aber unvermeidlichen Prozess dahin durchlaufen können.

Bert F. Hölscher. *Digitales Dilemma. Unternehmen im Spannungsfeld zwischen Effizienz und Innovation. Ein Wegweiser in die digitale Zukunft.* tredition. 2017. 327 Seiten. ISBN: 978-3-73458-392-6. [D] 24,95 €, [A] 25,70 €, CHF 44,90.

## Ungenutztes Potenzial



Ärmel hochkrepeln, Probleme lösen, glücklich sein – so steht's auf Sina Trinkwalders neuem Buch. Die Autorin ist bekannt für Klarheit. In „Wunder muss man selber machen“ beschreibt sie herzerfrischend ehrlich den Aufbau ihrer erfolgreichen ökosozialen Textilfirma. Mit „Fairarscht. Wie Wirtschaft und Handel die Kunden für dumm verkaufen“ deckt die Sozialunternehmerin die Mächenschaften der Industrie auf. Nun wieder ein Bestseller-Anwärter: „Im nächsten Leben ist zu spät“. Hier geht es um Sina Trinkwalders Weg, mit Misserfolgen umzugehen und daraus zu lernen: „Meine ganz persönliche Erfolgsformel“ ... das verspricht spannende, überraschende und unterhaltsame Lektüre. Hält es aber nicht!

Gewissermaßen dreht sich alles um die Midlife-Crisis, Krankenhäuser und Körperfett. Wir erfahren, dass auch erfolgreiche Menschen zuweilen einsam sind. Dass man an Beziehungen arbeiten muss, sonst scheitern sie. Dass die Signale des eigenen Körpers gehört werden wollen. Nichts wirklich Neues. Kapitelüberschriften wie „Einen Scheiß muss ich!“ und „Hör auf, positiv zu denken!“ bemühen sich vergeblich, das aufzulockern. Schade um das ungenutzte Potenzial! Immerhin wird mit Life-Coaches und Chakka-Gurus abgerechnet. Und zum Ende zu gibt es tatsächlich doch noch ein paar kleine Anekdoten aus dem Unternehmerinnenalltag.

Versöhnlich stimmen aber Sätze wie dieser: „Man stelle sich das Sein als EKG-Kurve vor – ohne Hochs und Tiefs, ohne Siege und Niederlagen. Das wäre eine harmonische, gerade Linie. Das wäre der Tod.“ Da ist sie, die Sina Trinkwalder, die wir lesen wollen!

**Daniela Münster**

Sina Trinkwalder. *Im nächsten Leben ist zu spät.* Knauer-Verlag. 2017. 240 Seiten. ISBN 978-3426214336. [D] 16,99 €, [A] 17,50 €, CHF 23,75.

## Was willst du mir sagen?



Auch, wenn es uns nicht bewusst ist, wir kommunizieren immer – nicht nur mit Worten, sondern auch mit Mimik und Körpersprache. Das mag im privaten Umfeld nicht immer von Bedeutung sein, im Beruf jedoch sind gute Kommunikationsfähigkeiten ein entscheidender Faktor zum Erfolg. Auf was es dabei im Einzelnen ankommt, weiß Peter Flume. Er ist Trainer für Rede- und Präsentationstechnik, Argumentation und Verhandlung und kennt daher verschiedenste Kommunikationssituationen. So widmet er zum Beispiel Reden und Präsentationen, Konflikt-, Verkaufs- und Kritikgesprächen sowie Verhandlungen und Diskussionsrunden einzelne Kapitel. Damit die Themen nicht nur graue Theorie bleiben, können Leser per Smartphone und mithilfe von Augmented Reality direkt aus dem Buch heraus auf Ton- und Videobeispiele zugreifen. Der Clou ist ein kompletter Spielfilm, der in einzelnen Folgen im gesamten Buch auftaucht. Es geht schließlich nichts über gelebte Praxis.

*Peter Flume. Die Kunst der Kommunikation. In Gesprächen und Vorträgen überzeugen. Haufe Lexware. 2017. 273 Seiten.  
ISBN: 978-3-64809-611-6. [D] 19,95 €, [A] 20,60 €, CHF 29,90.*

## Öko als Pflicht?



Das muss man sich erst mal leisten können – umweltschonendes Verhalten und die Öko-Gemüsebox vom regionalen Bauernhof. Oder doch nicht? Welche Zusammenhänge und eventuelle Zwangsläufigkeiten bestehen eigentlich zwischen möglichen Handlungsoptionen, die Umweltbewusstsein verdeutlichen, und den eigenen finanziellen Engpässen?

Was die Autorin Miriam Schad hier vorgelegt hat, ist allerdings keine Reflexion über Moral oder Zeitgeist, sondern eine gekürzte Fassung ihrer Dissertation. Entsprechend akademisch fällt ihre Herangehensweise aus. Sie hat sowohl eine quantitative als auch eine qualitative Studie durchgeführt und 18 Menschen zu ihrem Alltag und ihrer Biografie befragt. Im Ergebnis beleuchtet sie nicht nur die Definition und das Entstehen prekärer Lebenssituationen, sondern macht in der Gruppe ihrer Interviewpartner fünf Typen aus, mit unterschiedlich stark ausgeprägter Umweltaffinität und Handlungsbereitschaft.

*Miriam Schad. Über Luxus und Verzicht. Umweltaffinität und umweltrelevante Alltagspraxis in prekären Lebenslagen. oekom Verlag. 2017. 222 Seiten.  
ISBN: 978-3-96006-029-1. [D] 34,95 €, [A] 36,00 €, CHF 58,85.*



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

**Steuerliche und gesetzliche Veränderungen  
Risiken und Probleme rechtzeitig erkennen  
Gestaltungsspielräume nutzen**

### Steuerprobleme und -risiken der Gemeinnützigen

15. November 2017 in Berlin

### Besteuerung von Körperschaften des öffentlichen Rechts (KdÖR)

22. November 2017 in Berlin

### Besteuerung der Wirtschafts- und Berufsverbände

27. Februar 2018 in Köln

Sie erreichen uns telefonisch unter (02 28) 93 54 93-20  
oder per E-Mail [info@verbaendeseminare.de](mailto:info@verbaendeseminare.de)

Kooperationspartner



**Verbände**  
report  
Das Fachmagazin für die Führungskräfte der Verbände

## Kreativität jetzt!



Die besten Ideen kommen einem nicht zwangsläufig nur auf der Toilette. Man kann seiner Kreativität auch auf die Sprünge helfen. Beispielsweise mit diesem Buch. Entscheidend bei diesem Ratgeber ist, dass man

Ideen nicht allein ausbrüten muss: viele Köpfe, viele Ideen. Zumindest im Idealfall. Ganze fünfzig Wege zeigt Kevin Duncan auf, die man dazu gehen kann. Einer dieser Wege bezieht sich auf die Stimmung, in der ein kreativer Findungsprozess abläuft. Wenn Sie im Vorfeld dafür klare Regeln setzen, prägen Sie eine Grundlage für Ihr Arbeiten.

Kevin Duncan. *Das Buch der Ideen. 50 Wege, um Ideen effizient zu produzieren.* Midas Verlag. 2016. 128 Seiten. ISBN: 978-3-90710-062-2. [D] 14,90 €, [A] 15,4 €, CHF 20,80.

## Der Kunde als König



Eins der aktuellen Buzzwörter: Customer Journey. Auch im Bereich des Fundraisings kommt man nicht mehr daran vorbei. Als Teilaspekt des Touchpoint Managements wird dabei der Kunde (oder eben der Spender) in den Mittelpunkt gerückt. Was simpel klingt, ist eine komplexe „Rundumbetreuung“ des Kunden. Wie genau das aussehen kann, erfährt der Leser nicht nur in der Theorie, sondern auch an konkreten Beispielen wie mymuesli. Und wie es bei Haufe mittlerweile üblich ist, kommt das Buch mit einer umfangreichen Sammlung an Arbeitshilfen zum Download.

Bernhard Keller / Cirk Sören Ott (Hrsg.). *Touchpoint Management. Entlang der Customer Journey erfolgreich agieren.* Haufe Verlag. 2017. 367 Seiten. ISBN: 978-3-64809-335-1. [D] 39,95 €, [A] 41,10 €, CHF 55,85.

## Altes Eisen?



Die größte Spendergruppe findet sich noch immer in den älteren Generationen. Egal, ob das so bleibt, oder nicht: Ältere Menschen sind schon heute nicht mehr das, was sie mal waren.

Auch diese Bevölkerungsgruppe wird „jünger“: Menschen der Gruppe 50+ sind fitter, agiler und mehr denn je mitten im Leben aktiv. Das bedeutet auch einen Wandel im Umgang mit ihnen, einen neu gedachten Weg der Ansprache. Dabei ist aber nicht allein die Rede von Spendern. Die Generation 50+ begegnet uns auch im Kollegenkreis. Und dort ist sie laut Helmut Muthers besonders wertvoll. Mehr noch: Er sieht in ihr unsere Zukunft. Und dieses Thema ist vor allem deshalb von Relevanz, weil wir alle über kurz oder lang in dieser Gruppe landen und sie von innen her quasi mit gestalten werden. Deshalb funktioniert es einfach nicht mehr, ältere Generationen als „außerhalb“ oder „jenseits“ irgendwelcher Konstellationen zu betrachten.

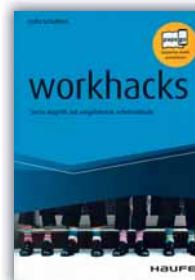
Nichtsdestotrotz bleibt es eine Tatsache, dass ein Individuum im Prozess des Alterns biologischen Veränderungsprozessen unterliegt, die sich gravierend auf das Verhalten auswirken. Jemandem deswegen aber einen „Seniorenteller“ andrehen zu wollen, ist der falsche Ansatz.

Der Autor zeigt nicht nur, welche Kundenansprache heute für ältere Generationen empfehlenswert ist, sondern zeigt auch das Potenzial jener Gruppe als Mitarbeiter auf. Ältere Menschen haben nämlich etwas, das jüngere nicht haben: Sie waren selbst schon mal jung.

**Rico Stehfest**

Helmut Muthers. *Ab 50 ist man alt ... genug, um zu wissen, was man will und kann.* Plassen Verlag. 2017. 256 Seiten. ISBN: 978-3-86470-509-0. [D] 19,99 €, [A] 20,60 €, CHF 27,95.

## Ganz anders!



Es kommt schon mal vor, dass man sich über den eigenen Arbeitsstil ärgert. Das bedeutet aber nicht automatisch, dass man sofort die Lage überblickt und effizient an der richtigen Schraube dreht, um sich zu „bessern“. Man muss nicht einem Optimierungswahn verfallen, wenn man festgefahrene Wege verlassen will. Die Autorin erzählt hier einfach ein paar Geschichten, mittels derer sie zeigt, wie einfach das gehen kann. Schon mal was von Timeboxing oder Y-Talk gehört? Nein? Dann wird es höchste Zeit. Veränderung kann nämlich auch Ihrem Umfeld gut tun.

Lydia Schültken. *workhacks. Sechs Angriffe auf eingefahrene Arbeitsabläufe.* Haufe Verlag. 2017. 185 Seiten. ISBN: 978-3-64810-424-8. [D] 24,95 €, [A] 25,70 €, CHF 34,85.

## „Faul und Clever“



Das Gebiet des Carsharings ist für einen Fundraiser wohl nicht direkt von Interesse. Wenn man aber dort das Entscheidungsverhalten jüngerer Generationen betrachtet, lassen sich auch Spendermotivationen ableiten, wenn auch nur indirekt.

Wer hätte denn gedacht, dass gar nicht unbedingt ökologische Erwägungen das Zünglein an der Waage sind, um sich für die zeitlich beschränkte Nutzung eines Autos zu entscheiden, sondern eher die Tatsache, dass dadurch Verbindlichkeiten wie Versicherung und Wartung gar nicht erst entstehen?

Daniel J. Kurth. *Generation unverbindlich. Entscheidungsvorgänge in der Share Economy – eine Fallstudie des modernen Carsharing-Nutzers.* oekom Verlag. 2017. 228 Seiten. ISBN: 978-3-96006-004-8. [D] 29,95 €, [A] 30,80 €, CHF 41,85.

## Arm gegen Reich



Die 85 reichsten Menschen der Welt besitzen ebenso viel, wie die ärmere Hälfte der Erdbevölkerung. Es steht außer Frage, dass die Gründe dafür komplex sind.

Kritik an dieser Tatsache auf den Begriff der „Ungerechtigkeit“ zu reduzieren, greift dabei nicht weit genug. Der schwedische Analyst Molander beschäftigt sich schon längere Zeit mit dieser Tatsache. Dabei bewegt er sich im Rahmen der Spieltheorie und nutzt bereits seit geraumer Zeit das Nash-Gleichgewicht, ein komplexes Lösungskonzept eben jener Spieltheorie. Dieses Gleichgewicht ist zentral für die Wirtschaftswissenschaften, wie die Verteilung von Gütern. Damit wird einer komplexen Problematik mit einem komplexen Gedankengerüst begegnet. Das ist auch nötig, denn die landläufige Vermutung, dass Menschen unterschiedlich in ihren Fähigkeiten, Arbeitsleistungen und möglicherweise auch ihrem Arbeitswillen sind, erklärt dieses Ungleichgewicht eben nicht. Der Autor zeigt auf, dass diese Unausgewogenheit in der Vergangenheit (und damit geht er weit in der Geschichte des Menschen zurück), weniger stark ausgeprägt war. Auch Gewalt als disruptiver Eingriff in soziostrukturelle Gegenwärtigkeiten stellt keine Erklärung dafür dar, warum der eine reich und der andere arm ist.

Das mag alles recht trocken klingen, ist es aber ganz und gar nicht. Per Molander schreibt lebhaft und macht mit einem Murnelspiel und den Flugversuchen der Brüder Wright ein schwerwiegendes Thema goutierbar.

**Rico Stehfest**

*Per Molander. Die Anatomie der Ungleichheit. Woher sie kommt und wie wir sie beherrschen können. Westend Verlag. 2017. 224 Seiten. ISBN: 978-3-86489-184-7. [D] 24,00 €, [A] 24,70 €, CHF 33,55.*

## Fördermittel



Bereits in der vierten Auflage liegt er jetzt vor, der Förderratgeber von Sabine und Gerhard Schwab. Und auch diese aktualisierte Version ist eine Goldgrube für jeden Projektmitarbeiter. Denn hier wird nicht nur eine Auswahl an Förderstiftungen aufgeführt, die Autoren geben auch Tipps zu Projektentwicklung und Finanzplan. Das Kapitel zum Fundraising erweitert auch hier detailreich den Begriff der Förderung. Ebenso angegriffen werden unter anderem Möglichkeiten wie Sponsoring und Social Impact Investing. Eine grundlegende Orientierungshilfe.

*Gerhard und Sabine Schwab. der förderratgeber. 4. Auflage 2017. 232 Seiten. ISBN: 978-3-00057-216-6. [D] 23,50 €, CHF 32,85.*

## Der Affe in dir



Dass der Fuchs als clever gilt, ist bekannt. Einen redseligen, kumpelhaften Kollegen als Breitmaulfrosch zu bezeichnen, ist vielleicht auch nicht abwegig. Aber wenn Sie die schüchterne Assistentin als Lämmchen betrachten, sind Sie mitten im Konzept von Nello Gaspardo angekommen. Er teilt in seinem Buch nämlich die Menschen in neun Gruppen ein, für die jeweils ein Tier steht. Er will damit aufzeigen, welche Typen von Kollegen es gibt und, natürlich, wie man entsprechend (besser) mit ihnen umgehen kann. Das sollte man nicht zu ernst nehmen. Unterhaltsam ist es allemal.

*Nello Gaspardo. Von harten Hunden und hyperaktiven Affen. Der richtige Umgang mit Menschen im Beruf und Alltag. Verlag UVK. 2017. 158 Seiten. ISBN: 978-3-86764-834-9. [D] 19,99 €, [A] 20,60 €, CHF 27,95.*

# Großspenden können Großes bewirken.



## Das neue Buch von Dr. Marita Haibach und Jan Uekermann

Erster kompakter und praxisnaher Überblick zum Großspenden-Fundraising im deutschsprachigen Raum

Jetzt bestellen unter [edition-fundraiser.de](http://edition-fundraiser.de) ... oder im Buchhandel