WWW.NETWORK-KARRIERE.COM

11.2018 4,75 €

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

ZKZ 66685

„DIREKTVERTRIEB WIRD WEITER AN BEDEUTUNG ZUNEHMEN.“

KATJA PORSCH
PETER BRANDL

Ingolf Winter, proWIN:
25 Projekte aus der Saar-Region haben bei der proWin-Gala jeweils 10.000 Euro zur Unterstützung ihrer Anliegen erhalten.

Jörg Höche, ASEA Europe:
Hervorragendes Jahr 2018 für ASEA Europe. Verkaufszahlen und Beraterentwicklung mit solidem zweistelligem Zuwachs.

Pit Gleim, BEMER:
20 Jahre BEMER Int. AG: Klein angefangen, nachhaltig gewachsen. Jubiläumsfeiern an 25 europäischen und amerikanischen BEMER-Stationen.

Dr. Sven Göbel, Enhanzz:
Enhanzz AG stellt sich am 01.12.2018 im Rahmen eines großen Pre-Launch-Events im Frankfurter Marriott-Hotel vor.

www.seitz-mediengruppe.de

NETWORK-KARRIERE VERBINDET

4 196668 504755 11

DER DIREKTVERTRIEB WIRD WEITER AN BEDEUTUNG ZUNEHMEN

Ist mein Job noch sicher? Was bedeutet diese ganze Digitalisierung eigentlich für mich? Wird das alles noch schlimmer? In ihrem neuen Buch „Der Zukunfts-Code" gehen die beiden mehrfachen Erfolgsautoren und Speaker Katja Porsch und Peter Brandl diesen und anderen Fragen der Zukunft 4.0 auf den Grund. Der Zukunfts-Code ist kein wissenschaftliches Werk, sondern die Basis sind 25 Jahre Erfahrung in Training und Coaching, Gespräche mit hunderten von Führungskräften und Unternehme(r)n und das Feedback von tausenden von Teilnehmern.

Network-Karriere-Herausgeber Bernd Seitz hat mit den beiden Erfolgsautoren in die Zukunft geschaut und hinterfragt, ob auch der Direktvertrieb eines Tages wie viele andere Berufe der Digitalisierung zum Opfer fallen könnte.
Um die Antwort vorwegzunehmen: Das Potenzial des Direktvertriebs wird weiter an Bedeutung zunehmen. Jeder, der in der Lage ist, sich und seine Ideen zu verkaufen und andere Menschen emotional zu beeinflussen, wird auf der Gewinnerseite sein.

Network-Karriere: Was erwartet uns in dieser Zukunft 4.0 und worauf müssen wir uns einstellen?
Katja Porsch/Peter Brandl: Wir sind davon überzeugt, dass wir gerade einen dramatischen Umbruch erleben, und zwar mit Umwälzungen, die mindestens so grundlegend sein werden wie bei der industriellen Revolution. Es gibt zig Prognosen, die davon ausgehen, dass auf absehbare Zeit mindestens die Hälfte aller Jobs wegfallen oder sich verändern wird.

Wir werden uns auf eine komplett neue Arbeitswelt einstellen müssen. Aber auch unser Alltag wird sich verändern. Hat es im 19. Jahrhundert noch 100 Jahre gedauert, bis sich Wissen verdoppelte, braucht es dafür heute grade mal 24 Stunden. Die Dinge kommen immer schneller auf uns zu. Nicht nur die guten Dinge, auch der Mist. Und damit müssen wir umgehen.

NK: Was hat Sie bewogen, dieses Buch zu schreiben? Und vor allem: Warum haben Sie es zusammen geschrieben? Bisher kannte man Sie als separate Autoren.
Peter Brandl: Natürlich geht es um ein und dasselbe Thema, aber eben aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Während Katja bei uns eher der emotionalere Part ist, bin ich eher der analytisch Strukturierte. Und genau das findet man auch in dem Buch wieder. Katja beschreibt mit dem POWER-Konzept im ersten Teil des Buches ihre Sicht auf die Dinge. Im zweiten Teil lege ich dann mit BRAIN meine Gedanken dar. Zwei Blickwinkel, zwei Ansätze, ein Thema.

NK: Wie nehmen Sie die Bereitschaft wahr, sich mit dem Thema Digitalisierung und künstliche Intelligenz zu befassen?
Katja Porsch: Ich habe in meinen Vorträgen immer wieder erschrocken festgestellt, wie viel Angst, Verdrängung und Ratlosigkeit bei den Teilnehmern herrscht, wenn es um die Zukunft 4.0 mit ihren Phänomenen wie KI, Robotern und Digitalisierung

geht. Aber Verdrängen und Ignorieren hilft nicht weiter. Wenn ich auf dem Schlachtfeld stehe, die Augen zumache und hoffe, nicht getroffen zu werden, schützt mich das nicht. Getroffen werde ich trotzdem. Nicht anders ist das mit der Zukunft. Wir können ihr nicht entkommen – warum auch? Zum einen bietet diese Zukunft wahnsinnige Chancen und zum anderen ist sie schon da. Watson, Pepper, Sophia … all diese Roboter gibt es schon. Oder Xiaoyi, der erste Roboter, der im letzten Jahr die Medizinprüfung in China bestanden und nun Ärzten bei der Diagnose und der Ausbildung von Ärzten helfen soll. Auch ihn gibt es schon. Und das sind nur einige Beispiele. Diese neue Zeit ist schon da und mit ihr die Folgen.

„UNSERE PERSONAL SKILLS SIND DAS EINZIGE, WAS NICHT DIGITALISIERBAR IST."

Peter Brandl: Und Unternehmen müssen darauf reagieren. Lufthansa hat beispielsweise in einer ihrer Pressemitteilungen verkündet, einen großen Teil ihrer Führungskräfte auszutauschen. Warum? Ihnen fehle die Veränderungskompetenz. Nestlé setzt 500 IT-Spezialisten vor die Tür, um den digitalen Wandel zu beschleunigen. In Japan und Finnland unterrichten bereits die ersten Roboter an Schulen, und, und, und.

Unsere Umwelt verändert sich und wenn wir nicht wegdigitalisiert werden wollen, müssen wir uns mitverändern. Das, was oft fehlt, ist eine Idee, wie wir uns anpassen sollen und was wir tun können.

NK: Haben Sie Beispiele dafür?

Katja Porsch: Wo wir definitiv handeln müssen, ist unser (Weiter-)Bildungssystem. Wir stecken irgendwo noch in der Weiterbildung 1.0 fest und versuchen, damit in der Zukunft 4.0 zu überleben. Das betrifft sowohl den öffentlichen als auch den unternehmensinternen Bereich. Wenn ich daran denke, was ich gelernt habe, als ich zur Schule ging, waren das ähnliche Fächer, wie sie heute die Kinder meiner Freunde lernen. Zu meiner Zeit gab es aber noch kein Facebook, keine Smartphones, kein Google Maps und kein Instagram. Von KI ganz zu schweigen. Ich bin in Zeiten von Faltplänen, Briefen, Münztelefonen und Faxgeräten großgeworden. Meine Mutter hatte zu meinen Schulzeiten sogar noch eine Schreibmaschine.

Wenn unsere Umwelt sich so verändert, kann unsere Bildung doch nicht gleichbleiben. Das Weltwirtschaftsforum hat vor kurzem eine Liste mit den Top-Fähigkeiten herausgegeben, die wir 2020 brauchen. Darunter waren Skills wie: Empathie und Kreativität, kritisches Denken, emotionale Kompetenz, vernetztes Denken und Menschenkenntnis. Die Frage ist: Wo können wir all das lernen? Und ja, all diese Dinge kann man genauso lernen wie Mathe und Physik. Wir haben uns bis dato nur nie darum gekümmert. Wenn wir nicht endlich damit anfangen, Inhalte zu vermitteln, die heute gebraucht werden und Formate und Methoden zu verwenden, die in die heutige Zeit passen, werfen wir die jungen Menschen den Robotern zum Fraß vor.

Peter Brandl: Und in Unternehmen ist das nicht anders. Auch hier gelten noch die geleichen Regeln wie vor 30 Jahren. Seminare mit zwölf Teilnehmern im Stuhlkreis mit gestalteter Mitte. Learning on demand? Fehlanzeige. Neue Technologien? Fehlanzeige. Doch stopp: Natürlich werden jede Menge Online-Kurse aufgesetzt – nur leider schaut die niemand. Das liegt zum einen an der Machart, zum anderen an den Themen dieser Kurse. Die Kompetenzen, die in Zukunft relevant sein werden, kommen in der betrieblichen Weiterbildung so gut wie nicht vor. Dazu kommt, dass fast jeder inzwischen Erfahrungen mit laienhaft produzierten, wenig relevanten Angeboten gemacht hat.

Dabei ist die Nachfrage enorm. Wir merken das immer wieder an den Reaktionen auf unsere Personal Skills Academy. Wenn relevante Inhalte professionell produziert werden, wenn man dann noch die Menschen abholt und mitnimmt, indem man am Mindset ansetzt, dann hat das Ganze auch Erfolg.

NK: Was kann jeder Einzelne denn jetzt konkret tun?

Katja Porsch: Das Wichtigste ist, dass wir erkennen, dass wir etwas tun müssen. Und auch können. Verantwortung abzugeben und darauf zu hoffen, dass uns jemand sanft und sicher in die Zukunft begleitet, ist ein blöder Plan. Denn im Zweifel ist da niemand. Dann sollten wir auf das richtige Pferd setzen. In vielen

VITA

Katja Porsch und Peter Brandl

Katja Porsch und Peter Brandl stehen zusammen für:

- über 4.000 Veranstaltungen
- 40 Jahre Erfahrung
- 23 Länder, in denen sie gesprochen haben
- 8 Bücher
- 100.000 Zuhörer pro Jahr
- Büros in Berlin und Los Angeles
- Kunden wie: AUDI, Porsche, Daimler, VW, Deutsche Bank, HypoVereinsbank, Erste Bank, Oberbank, Microsoft, IBM, Hewlett Packard, Callcenterclub Austria …

Unternehmen jagt nach wie vor eine Fachschulung die nächste. Aber die Zeiten, in denen Know-how der Schlüssel zum Erfolg war, sind vorbei. Know-how haben Roboter auch. Der IBM-Supercomputer Watson z. B. vergleicht innerhalb von 15 Sekunden die Symptome von einer Million Krebspatienten und verarbeitet dazu noch das Know-how aus zehn Millionen Finanzberichten und 100 Millionen Produkthandbüchern. Wie wollen wir da mithalten?

Peter Brandl: Außerdem ist Know-how heute überall verfügbar. Früher war Wissen tatsächlich eine begrenzte Ressource, die nicht jedem zugänglich war. Wir alle kennen den Satz „Wissen ist Macht". Heute ist Wissen aber jederzeit und überall abrufbar. In meinen Vorträgen passiert es regelmäßig, dass Teilnehmer noch während der Veranstaltung meine Aussagen googlen, also überprüfen. Was aber fehlt, ist die Fähigkeit die Unmenge an Informationen richtig einzuschätzen und zu bewerten. Dazu kommt, dass nur aus Wissen und Know-how noch lange keine Ergebnisse entstehen. Jetzt kommt es darauf an, dass man sich Informationen selbstständig beschafft und dann die Ergebnisse auch auf die Straße bringt.

Katja Porsch: Wenn wir uns also für die Zukunft wappnen wollen, dann sollten wir nicht versuchen, die bessere Maschine zu werden, sondern der bessere Mensch. Wir sollten auf das setzen, was Watson & Co nicht können: unsere Persönlichkeit. Unsere Personal Skills sind das Einzige, was nicht digitalisierbar ist. Ich bin felsenfest davon überzeugt: Je technisierter unsere Welt wird, umso wichtiger wird der Mensch. Aber nicht der Mensch als Schnittstelle für Informationen, sondern als Schnittstelle für Emotionen. Die Fähigkeit, andere Menschen zu beeinflussen, Beziehungen zu bauen und Emotionen zu steuern, wird eine der wichtigsten Zukunftskompetenzen. Auch für Unternehmen. Die Zeiten, in denen Unternehmen über Produkte punkten konnten, gehören der Vergangenheit an. Produkte und Dienstleistung sind immer austausch- und vergleichbarer. Der USP ist tot. Statt USP braucht es künftig den UPP, die Unique Personal Proposition. Auch Unternehmen müssen es künftig schaffen, zu Persönlichkeiten zu werden. Was früher das Produkt war, ist heute die Beziehung und die Emotion.

NK: Was steht uns im Weg auf unserem Weg in die Zukunft? Oder stehen wir uns selbst im Weg?

Katja Porsch: Zu allererst stehen wir uns selbst im Weg. Nicht bewusst, doch über 90 Prozent unseres Tuns wird von unserem Autopiloten gesteuert, unserem unbewussten Part, der durch Gewohnheiten und Erfahrungen gefüttert wird. Die Frage ist nun, ob uns unser Autopilot, der uns durch die Vergangenheit gesteuert hat, auch erfolgreich in die Zukunft führt. Und das möchte ich verneinen. Wir sind groß geworden in einer Zeit voller Sicherheit und Planbarkeit. Wir haben versucht, Fehler und Risiken so gut wie möglich zu vermeiden. Wie soll uns dieser Autopilot also erfolgreich in eine Zukunft führen, in der nichts mehr planbar und sicher ist? In der Fehler und Risiken zum Alltag gehören? In der es Mut braucht, statt Angst und Vorsicht, Visionen statt Realitätswahn. Wir brauchen ein neues Mindset. Wir müssen uns von Bewahren und Festhalten auf Verändern und Loslassen programmieren. Vor allem aber müssen wir erkennen, dass es die gute alte Sicherheit nicht mehr gibt. Statt Sicherheit haben wir aber etwas anderes – nämlich Freiheit. Die Freiheit, uns jeden Tag neu zu erfinden, an jedem Ort der Welt leben und arbeiten zu können; die Freiheit, selbst zu entscheiden, was und wie viel wir lernen wollen oder nicht. Es gab niemals so viele Chancen und Möglichkeiten wie in der heutigen Zeit. Wir müssen sie nur erkennen. Für mich ist Freiheit die neue Sicherheit. Mit ihr müssen wir nur erst lernen umzugehen.

Peter Brandl: Damit wir diese Chancen aber nutzen können, braucht es eine neue Kultur des Ausprobierens, und da können wir uns einiges von den Amerikanern abschauen. Im Silicon Valley ist der Begriff Minimum Viable Product geprägt worden. Damit ist gemeint, ein Produkt oder eine Idee so früh wie möglich auf den Markt und damit zum Kunden zu bringen. Denn wo kann man mehr über den Wert einer Idee oder eines neuen Produktes lernen, als beim Kunden? Es geht darum, auszuprobieren und Erfahrungen zu sammeln, aber da steht uns unser Hang zur Perfektion im Wege. Ich habe manchmal den Eindruck, wir gehen lieber perfekt unter, als unperfekt in die Zukunft.

NK: Gibt es Berufe mit Zukunft?

Katja Porsch: Das Wichtigste ist, dass wir uns davon verabschieden, dass Jobs sicher sind. Wir müssen uns darauf einstellen, dass wir morgen etwas anderes machen als heute. Die wichtigsten Fähigkeiten für die Zukunft sind für mich Agilität, Selbstverantwortung, Beziehungstuning und die Bereitschaft zu lebenslangem Lernen. Jeder, der ein bestimmtes Talent hat, sollte dieses weiter fördern. In Zukunft braucht es Talente und Spezialisten, anstatt angepassten Durchschnitt. In allen Bereichen, in denen es darum geht, andere Menschen zu erreichen und zu bewegen, wie z. B. auch im Direktvertrieb, sehe ich nach wie vor großes Potenzial für die Zukunft. Wir werden dort mit KI bestimmte Aufgaben nicht mehr selber ausführen und somit unterstützt, aber nicht ersetzt werden. Vertrieb und Marketing gewinnt eine andere Bedeutung. Es wird anders, aber nicht weniger wichtig. Jeder, der in der Lage ist, sich und seine Ideen zu verkaufen und andere Menschen emotional zu beeinflussen, wird auf der Gewinnerseite sein.

Peter Brandl: Wichtig ist dabei aber, dass wir uns auf unsere Talente, unsere Stärken und auf das, was uns wirklich liegt, konzentrieren. Leider wurde uns da in Schule und Ausbildung etwas ganz anderes beigebracht. Wir wurden immer mit dem konfrontiert, was wir nicht oder nicht besonders gut konnten. Wenn Sie zum Beispiel gut in Deutsch waren, wie sehr sind Sie dann für die fünfte Zwei gelobt worden? Wenn Sie aber schlecht in Mathe waren, wir sehr wurden Sie gelobt, wenn Sie anstatt der üblichen Fünf mal mit einer Drei nach Hause gekommen sind?

Natürlich können und sollten wir versuchen, unsere Schwächen auszumerzen. Aber wir sollten uns auch bewusst sein, dass wir in unseren schwachen Bereichen so viel üben und trainieren können, wie wir wollen – wir werden dort nie außergewöhnliche Ergebnisse erzielen. Bestenfalls Mittelmaß!

Wenn wir in der Zukunft wirklichen Erfolg haben wollen, dann müssen wir uns auf unsere Stärken und unsere Talente konzentrieren. Unternehmen müssen alles daran setzen, die Talente ihrer Mitarbeiter zu fördern, anstatt sie zu vernichten. Dann sind wirklich außergewöhnliche Erfolge möglich.

BUCHTIPP:

Der Zukunfts-Code
Wie Digitalisierung und künstliche Intelligenz unsere Arbeitswelt verändern und wie wir darauf reagieren können.

Verlag: Goldegg Verlag
240 Seiten • 22,00 Euro
ISBN: 978-3990600788

TYPISCH DEUTSCH?!

shutterstock/© Iakov Filimonov

„Aber die Amerikaner sind doch so oberflächlich." Jedes Mal, wenn ich aus Los Angeles zurück nach Deutschland komme, höre ich diese Aussage. Ist das so?

Klar, die Amis lächeln dich an, wenn sie dich sehen. Bist du in einem Restaurant und jemand sitzt neben dir, dann lacht er, fragt dich, wie es dir geht und wenn es die Zeit erlaubt, hält er auch noch einen kleinen Small Talk. Das war's. Das stimmt. Aber mal ehrlich: Ich mag das. Ich erwarte auch keine tiefschürfenden Gespräche und schon gar keine innigen Freundschaftsbekundungen, wenn ich jemandem nur kurz begegne. Und: wie ist es in Deutschland? Bin ich in Deutschland in einem Restaurant, läuft das anders ab. Lächelnde Gesichter? Small Talk? Mit Fremdem reden? Fehlanzeige. Und dieses Verhalten erlebe ich nicht nur in Restaurants. Beim Wandern, auf der Straße, in Geschäften: Die Amis lächeln und reden, die Deutschen wälzen Probleme und schweigen. Natürlich überziehe ich jetzt und male bewusst in Schwarz-Weiß. Genauso Schwarz-Weiß wie die Aussage ist: Der Ami ist oberflächlich. Und wenn wir schon bei diesem Bild bleiben, dann ist mir ein oberflächlicher Ami, der mich anlächelt und wieder vergisst, lieber, als ein tiefsinniger, trüb schauender Deutscher, der wegguckt, weil er mich nicht kennt.

shutterstock/© Syda Productions

Und wie ist das im Business?

Machen wir einen kurzen Ausflug in die Business-Welt. Wie ist es, wenn du in Deutschland einen Laden betrittst? Geht es dir dann auch öfter so wie mir, dass du das Gefühl hast: Irgendwie störst du? Dass du nicht wirklich wahrgenommen wirst, geschweige denn, dich willkommen fühlst? Dass du mit den Standardfloskeln: „Guten Tag, kann ich Ihnen helfen?" begrüßt und gleichzeitig „abgefertigt" wirst? Wenn ja, wie zeitgemäß ist das?

Alle reden von Industrie 4.0. Und wenn wir ehrlich sind, sind wir doch schon drin in dieser Zukunft 4.0. Jeder zweite Job soll wegfallen und/oder sich verändern. Porsche, Lufthansa, Nestlé … jeden Tag lesen wir irgendwelche Meldungen, dass Unternehmen umstrukturieren, entlassen, neu einstellen und und und. Und was machen wir? Wir versuchen mitzuhalten und mit „Guten Tag, kann ich Ihnen helfen?" unseren Job zu retten. Mal ehrlich: Das kriegt Pepper, der kleine süße Roboter, auch noch hin, oder? Und wenn wir Pech haben, sogar herzlicher als wir.

shutterstock/© Robert Kneschke

Doch es geht auch anders

Lassen Sie uns einen kurzen Schwenk zurück in die USA machen. Unser letztes Silvester haben wir in einer hippen Rooftop Bar in Los Angeles gefeiert. Jetzt im Sommer waren wir wieder da. Wir betraten das Restaurant und kurze Zeit später kommt die Restaurantchefin auf uns zu: „Welcome back. Schön, dass ihr wieder da seid." Wums, da waren wir erst mal baff. Und nein, wir hatten uns Silvester nicht daneben benommen. Und nein, wir waren auch nicht die einzigen Gäste. Am nächsten Tag schlenderten wir die Melrose Avenue hinunter und gingen wie so oft bei Vivian Westwood in den Bekleidungsladen. Was sagte die Verkäuferin? „Hallo, welcome back. Ihr seid doch die beiden aus Deutschland." Da waren wir das zweite Mal baff. Das dritte Mal folgte dann zwei Tage später. Ich war bei einem Power-Plate-Kurs im Studio am Trainieren, knickte um und zerrte mir den Fuß. Ich versicherte, dass mir nichts passiert sei und trainierte weiter. Zu Hause angekommen floppte eine Mail vom Studio auf: ob es mir gut gehe. Und ich solle den Fuß doch bitte pflegen.

Es ist der UPP, der in Zukunft zählt

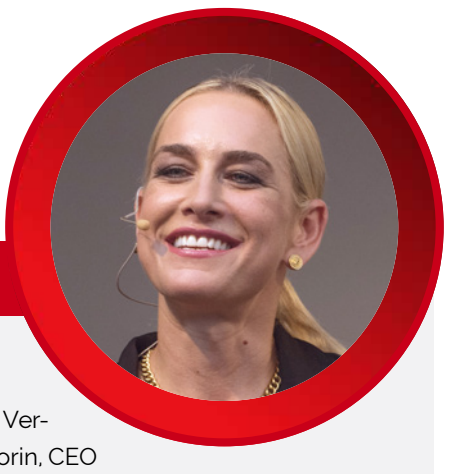
Egal ob die Restaurantleiterin, Verkäuferin oder das Sportstudio: War das Verhalten jetzt wirklich oberflächlich? Um das zu schaffen, musst du alles andere sein als oberflächlich. Nämlich persönlich. Du darfst deinen Job auch nicht nach Schema F abarbeiten, sondern musst individuell sein.

Die Zeiten, in denen sich Unternehmen darauf verlassen können, dass sie alleine über ihr Produkt begeistern, sind vorbei. Der klassische USP ist tot. Was zählt ist der UPP, die Unique Personal Proposition. Es ist die Persönlichkeit, die es ausmacht. Und genau diese Persönlichkeit war es, die ich in den USA gespürt habe. Ich fühlte mich nicht als Nummer in einem Kaufprozess, ich fühlte mich wahrgenommen als Mensch. Ich kann mich heute noch an das Gesicht der Restaurantleiterin und der Verkäuferin erinnern. So wie sie sich an mich. An wie viele Verkäufer, bei denen du nur ein- oder zweimal warst und nichts gekauft hast, erinnerst du dich? Und genau das ist es, was wir in dieser Zukunft 4.0 hinkriegen müssen.

Wir müssen es schaffen, nachhaltige persönliche Beziehungen zu schaffen. Und das schaffen wir nur, wenn wir uns als Persönlichkeit in den Ring werfen – nicht irgendwelche Floskeln, nicht irgendwelche Berufsmasken und nicht irgendwelche Standardprozesse. Ich bin felsenfest davon überzeugt: Je technisierter und mechanisierter unsere Umwelt wird, umso wichtiger wird der Mensch – nicht als Schnittstelle für Informationen, sondern der Mensch als Schnittstelle für Emotionen.

Einfach mal loslassen …

Wir haben sicherlich viele „typisch deutschen" Tugenden, die uns auszeichnen, aber gehören Kreativität, Flexibilität und Beziehungstuning wirklich dazu? Wir leben heute in einer globalisierten, vernetzen und digitalisierten Welt, in der sich die Sachen immer schneller verändern. Wenn wir nicht die Augen aufhalten, von alten Gewohnheiten und Vorurteilen ablassen und uns mitverändern, werden wir womöglich abgehängt. Wenn wir weiter mitspielen wollen, dann müssen wir uns auch an die neuen Spielregeln anpassen. Und genau da – in der Fähigkeit, uns schnell zu verändern, alte Dinge loszulassen und völlig Neues zu wagen – haben wir noch Nachholbedarf. Aber es ist nie zu spät, damit anzufangen …



VITA

Katja Porsch
Internationale Top-Speakerin für Vertrieb und Erfolg, Bestseller-Autorin, CEO und Mitbegründerin der PSA Accademy und Startup Academy Kärnten.
www.katja-porsch.com

© Alle Rechte auf Inhalt, Konzept und Gestaltung: GKM-Zentralredaktion GmbH. Vervielfältigungen jeglicher Art (print & online) nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der GKM-Zentralredaktion GmbH. Anfragen unter: verlag@network-karriere.com