

**Frank Gabel**  
Ochsenfurter Straße 68  
97286 Sommerhausen

+49 (0)160 991 627 13  
gabel@sweetwork.de  
[www.sweetwork.de](http://www.sweetwork.de)

# SWEETWORK®

**Titel //**  
Frank Gabel - dein Smartspeaker

**meine Mission //**  
Sprich smarter - mit dir und anderen

**Qualifikationen //**  
dvct-zertifizierter Business Trainer / EmTrace - Emotions-Coach / Mental Coach Basic / Mresource - Resilienz Coach / zertifizierter PERMA-Lead Berater / Wirtschaftsfachwirt

**Werdegang //**  
Page / Koch / Sterne-Patissier / Dekade als selbständiger Handelsvertreter / Studio- & Vertriebsleiter / Kommunikations-Trainer / Emotion-, Mental- & Resilienz-Coach / seit 2009 selbstständig

**Kompetenzfelder //**

**Mind-Set** - Mentale Stärke entwickeln, Perspektiven erweitern und gesund wirksam bleiben.

**Sprache** - Mit Stimme und Sprache präsent, klar und überzeugend wirken.

**Team** - Klar kommunizieren. Rollen verstehen. Gemeinsam wirken.  
Kundenkontakt - klar, verbindlich und wirksam gestalten - für mehr Umsatz und echte Beziehungen.

**Führung** - wirksam gestalten - emotional klar, positiv wirksam und sicher im Umgang mit Veränderung.

**Kundenkontakt** - Beziehungen auf Augenhöhe gestalten, Vertrauen aufbauen und Sales wirksam entwickeln.

**Grundlagen Trainings - GLT //**

**Mastermind** - weil deine Komfortzone Einstellungssache ist

**Customer Lover** - Kundenbindung mit Wohlfühlfaktor

**Best Seller** - für wirkungsvolle Kundenkommunikation

**Smart Leader** - damit new Work funktioniert und Menschen stärkt

**Service Hero** - helfen beginnt mit Zuhören, Verstehen und Kommunizieren

**Mresource Journey** - nutze deine Emotionen als Stärke und gehe neue Erfolgswege

**Ich arbeite // in Präsenz & online**

Qualität ist einer der meist missverstandenen Begriffe.

Sie ist kein Zustand, den man ein für alle Mal erreicht, sondern ein Ideal, dem man sich immer wieder aufs Neue annähert - an manchen Tagen näher als an anderen.

Gerade im Training und Coaching zeigt sich Qualität nicht darin, nur Methoden und Techniken zu vermitteln, sondern Vertrauen aufzubauen, Menschen zu berühren und im Mindset zu bewegen. Entwicklung entsteht dort, wo Beziehung trägt - unabhängig davon, wie der Tag gerade ist.

Qualität entsteht aus dieser Beziehung: aus Vertrauen zwischen mir und den Teilnehmenden, aus Liebe zum Thema und aus echter Hingabe an die Menschen, mit denen ich arbeite.

Meine Trainings setzen bei Haltung, Leistungsfähigkeit und Kommunikation an.

Je digitaler Arbeitswelt und Alltag werden, desto entscheidender bleiben Empathie, Sprache und Mindset - solange Menschen mit Menschen zusammenarbeiten.

So entstehen nicht nur tragfähige Lösungen, sondern Persönlichkeitsentwicklung, die Menschen stärkt und im echten Leben wirkt.

So entstehen nicht nur tragfähige Lösungen, sondern Persönlichkeitsentwicklung, die Menschen stärkt und im echten Leben wirkt.

## 1. Geltungsbereich und Vertragsabschluss

1.1. Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für alle Verträge, mit denen Frank Gabel, Inhaber von SWEETWORK, Ochsenfurter Straße 68, 97286 Sommerhausen (nachfolgend „FG“), mit der Durchführung von Trainings, Schulungen, Coachings oder vergleichbaren Leistungen beauftragt wird.

1.2. Mit der Annahme eines Angebots erklärt sich der Kunde mit diesen AGB einverstanden. Abweichende oder entgegenstehende Bedingungen des Kunden gelten nicht, auch wenn ihnen nicht ausdrücklich widersprochen wird.

1.3. Änderungen oder Ergänzungen dieser AGB bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für ein Abweichen vom Schriftformerfordernis.

Ich verstehe mich nicht als Lieferant, sondern als Partner.

Ich arbeite mit Menschen und Unternehmen auf Augenhöhe - vom Einzelunternehmer bis zu etablierten Organisationen -, überall dort, wo gemeinsam mehr entstehen soll.

Qualität bedeutet für mich, jede Aufgabenstellung intensiv zu durchdenken und eine passgenaue Trainings- oder Coachinglösung zu entwickeln. Dazu gehört auch, offen zu sagen, wenn eine Zusammenarbeit keinen Sinn ergibt.

In diesem Fall empfehle ich bewusst weiter - selbst wenn das Umsatz kostet. Denn Glaubwürdigkeit, Klarheit und nachhaltige Wirkung stehen für mich immer über kurzfristigem Erfolg.

## 2. Leistungen und Preise

2.1. Art, Umfang und Inhalte der Leistungen sowie die vereinbarten Honorare ergeben sich aus dem jeweiligen Angebot. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer sowie anfallender Reise- und Aufenthaltskosten.

2.2. Reise-, Unterkunfts- und Verpflegungskosten der Trainer werden nach tatsächlichem Aufwand abgerechnet. Die Wahl des Verkehrsmittels obliegt FG. Dabei wird auf stressfreies und wirtschaftlich sinnvolles Reisen geachtet.

2.3. Bei An- und Abreise mit dem Pkw wird ein Kilometersatz von EUR 0,55 berechnet.

2.4. Kosten für Räume, Technik und Verpflegung der Teilnehmenden trägt der Kunde, sofern nichts anderes vereinbart ist. Bei firmeninternen Projekten erfolgt die Abrechnung dieser Kosten direkt durch den Kunden.

2.5. Bei Online-Trainings wird für Raum-, Technik- und Plattformbereitstellung eine Pauschale von EUR 150 pro Tag berechnet, sofern nichts anderes vereinbart ist.

2.6. Mit der Beauftragung erklärt sich der Kunde einverstanden, dass FG den Firmennamen und das Firmenlogo des Kunden als Referenz auf der Website sowie in eigenen Präsentations- und Angebotsunterlagen verwendet. Kundenstatements oder Zitate werden ausschließlich nach vorheriger Abstimmung genutzt.

2.7. Investitionsverständnis und Preisgestaltung - FG verfolgt eine transparente und faire Preisgestaltung. Die angebotenen Stunden- und Tagessätze sind nicht als kurzfristige Kosten, sondern als zielgerichtete Investition in die Entwicklung von Mitarbeitenden, Teams und Organisationen zu verstehen. Die Leistungen sind darauf ausgerichtet, den Kunden bei der sicheren, effizienten und nachhaltigen Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen. Ein bestimmter wirtschaftlicher oder unternehmerischer Erfolg wird jedoch nicht geschuldet oder garantiert. Der Kunde erkennt an, dass der tatsächliche Nutzen und die wirtschaftliche Wirkung der Maßnahmen maßgeblich von internen Faktoren, der Umsetzung im Unternehmen sowie der aktiven Mitwirkung der Teilnehmenden abhängen.

Investment statt Kosten - denn es geht um Wert.

Training und Coaching sind keine Ausgaben. Sie sind bewusste Investitionen in Leistungsfähigkeit, Wirksamkeit und Zukunft.

Ich arbeite nicht mit Mondprixen in der Hoffnung, dass sie jemand akzeptiert.

Meine Stunden- und Tagessätze stehen für ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis - und für Maßnahmen, die zu Ihren Zielen passen und Sie schneller dorthin bringen.

Der Wert zeigt sich dort, wo Menschen motivierter arbeiten, Zusammenarbeit besser gelingt, Service spürbar wird und Vertrieb Wirkung entfaltet. Das sind keine Nebeneffekte. Das sind Erfolgsfaktoren. Gute Mitarbeiterentwicklung zahlt sich aus. Nicht irgendwann. Sonderndort, wo Leistung entsteht.

Meine Arbeit ist dein Investment in neue Erfolge - als Gesamtpaket, das sich schnell rechnet, wenn klar ist, was erreicht werden soll und Entwicklung bewusst gewollt ist.

## 3. Wertsicherung

3.1. Die vereinbarten Honorare können jeweils zum 1. Januar eines Jahres an die allgemeine Preisentwicklung angepasst werden.

3.2. Maßgeblich ist die prozentuale Veränderung des Verbraucherpreisindex des Statistischen Bundesamtes.

## 4. Daten der Teilnehmenden

4.1. Zur Durchführung der Trainings- und Coachingleistungen verarbeitet FG personenbezogene Daten der Teilnehmenden, soweit dies für die Zielerreichung erforderlich ist (z. B. Transferaufgaben, E-Mail-Adressen, Fotos, Audio- oder Videoaufnahmen, Coachingunterlagen).

4.2. Es liegt in der Verantwortung des Kunden, die rechtlichen Voraussetzungen für diese Datenverarbeitung zu schaffen und die Teilnehmenden entsprechend zu informieren.

## 5. Terminverschiebung und Stornierung

5.1. Sollte ein geplanter Trainer aus wichtigen Gründen verhindert sein, kann FG einen Ersatztrainer vorschlagen oder einen Ersatztermin anbieten. In diesem Fall wird der Kunde unverzüglich informiert. Weitergehende Kostenansprüche bestehen nicht.

5.2. Der Kunde ist berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten. In diesem Fall gelten folgende Stornogebühren:

- bis 10 Wochen vor Trainingsbeginn: 25 % des Honorars
- bis 2 Wochen vor Trainingsbeginn: 50 % des Honorars
- bis 8 Tage vor Trainingsbeginn: 75 % des Honorars
- weniger als 8 Tage vor Trainingsbeginn: 90 % des Honorars

5.3. Der Rücktritt ist schriftlich oder per E-Mail zu erklären.

## 6. Rechnungslegung und Zahlung

6.1. Rechnungen sind nach Erhalt ohne Abzug zur Zahlung fällig. Die Abrechnung erfolgt auf Grundlage der im Angebot vereinbarten Leistungen und Einheiten.

6.2. Bei Zahlungsverzug ist FG berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 9,2 % p. a. über dem Basiszinssatz zu verlangen. Mahn- und Inkassokosten trägt der Kunde, soweit diese erforderlich und angemessen sind.

6.3. Kosten für Unterkunft und Verpflegung der Trainer übernimmt der Auftraggeber. Erfolgt keine direkte Abrechnung durch den jeweiligen Leistungserbringer, ist FG berechtigt, diese Kosten dem Auftraggeber weiterzuverrechnen.

Qualität bedeutet für mich nicht, besser zu sein als andere. Qualität heißt, dem eigenen Anspruch gerecht zu werden - konsequent und verlässlich.

Seit 2009 arbeite ich auf dieser Grundlage erfolgreich mit meinen Kunden zusammen - und sie mit mir.

Das ist der Grund, warum ich keine Mondpreise verlange, aber auch keine Fantasierabatte geben kann. Faire Preise entstehen dort, wo Qualität, Erfahrung und Wirkung in einem stimmigen Verhältnis stehen.

Rabatte werden dann möglich, wo über einen längeren Zeitraum offen, fair und auf Augenhöhe zusammenarbeitet wird.

Denn echte Qualität entsteht im Mit-einander - nicht im Vergleich.

Im Kern ist es oft einfacher, als man denkt.

Es geht darum, die richtigen Bausteine zu wählen - und alles wegzulassen, was möglich, aber nicht sinnvoll ist. Gerade im Training und Coaching entsteht Qualität nicht durch möglichst viele Methoden, sondern durch bewusste Auswahl und Passgenauigkeit zur Situation und zu den Teilnehmenden. Wer Entwicklung will, muss bereit sein, zu vergleichen, sich auszutauschen und sich ernsthaft mit den vorhandenen Möglichkeiten auseinanderzusetzen.

Erfolg verlangt Klarheit und Entscheidung. Denn Qualität ist kein Zustand, den man ein für alle Mal erreicht - sondern ein Anspruch, dem man sich immer wieder neu verpflichtet.

## 7. Urheber- und Nutzungsrechte

7.1. Alle Urheber- und Nutzungsrechte an im Rahmen der Leistungen bereitgestellten Unterlagen verbleiben bei FG bzw. SWEETWORK.

7.2. Eine Nutzung über den vereinbarten Zweck hinaus ist unzulässig. Insbesondere ist jede Vervielfältigung, Weitergabe oder Veröffentlichung ohne vorherige schriftliche Zustimmung von FG untersagt.

## 8. Datenschutz und KI-Nutzung

8.1. FG verarbeitet personenbezogene Daten ausschließlich im Rahmen der geltenden gesetzlichen Bestimmungen.

8.2. Eine Weitergabe an Dritte erfolgt nur, soweit dies für die Leistungserbringung erforderlich ist und die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt sind.

8.3. Sofern im Rahmen der Leistungen digitale oder KI-gestützte Tools eingesetzt werden, erfolgt dies nur nach vorheriger Information und mit Einwilligung der betroffenen Personen.

## 9. Geheimhaltung

FG verpflichtet sich, alle im Rahmen der Zusammenarbeit bekannt gewordenen Informationen vertraulich zu behandeln. Dies gilt auch für beauftragte Trainer und über das Vertragsende hinaus.

## 10. Haftung

10.1. FG haftet - außer bei Personenschäden - nur für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit.

10.2. Eine Haftung für das Erreichen bestimmter wirtschaftlicher oder persönlicher Ziele ist ausgeschlossen.

10.3. Schadenersatzansprüche verjähren innerhalb von sechs Monaten ab Kenntnis von Schaden und Schädiger.

## 11. Anwendbares Recht und Gerichtsstand

11.1. Es gilt ausschließlich deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts.

11.2. Gerichtsstand und Erfüllungsort ist der Sitz von FG in 97286 Sommerhausen.

## 12. Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen dieser AGB unwirksam sein oder werden, bleiben die übrigen Regelungen unberührt. An ihre Stelle tritt eine Regelung, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung möglichst nahekommt.