

Trendsetter und Querdenker der Beraterszene

DER COACH

2009

ORHIDEAL®

Sonderedition III - 2009
Orhideal® IMAGE Magazin April
www.orhideal-image.com

Stefan Merath
unternehmercoach.com





„I Have A Dream“

Stefan Merath

Sie sind Unternehmer und Sie haben einen Traum? Den Traum von einem sinnvollen, nützlichen und attraktiven Unternehmen. Den Traum von einer aufregenden Tätigkeit, die Ihnen und Ihren Mitarbeitern Spaß macht. Den Traum vom großen Erfolg. Den Traum, etwas Bedeutendes zu erschaffen und dadurch selbst bedeutend zu werden. Und Sie wollen noch besser werden?

Vielleicht wundern Sie sich aber auch, wie es kam, dass Ihr Traum unter einer mörderischen 80-Stunden-Woche oder größtlichen Bilanzen verschwunden ist?

Ihr Unternehmen ist das Produkt Ihrer Persönlichkeit und zugleich wird Ihre Persönlichkeit durch Ihr Unternehmen geprägt. Deswegen können Sie dauerhafte Entwicklungen oder Änderungen nur erzielen, wenn Sie an Ihrem Unternehmen UND an Ihrer Persönlichkeit ansetzen. Dabei kann Sie jemand unterstützen, der von beidem etwas versteht: Ein Unternehmer und ein Coach. Ein Unternehmercoach. Mit einem spezialisierten Unternehmer Coaching.

Von Wachstumshürden und Gipfelstürmern

Orhideal IMAGE: Stefan, Du bist der Autor des Bestsellers „Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer“, jetzt schon in der 2. Auflage. Warum hast Du das Buch geschrieben?

Stefan Merath: Ich habe in den letzten Jahren etwa 700 Bücher zur Unternehmensführung gelesen. Nahezu alle handeln entweder von der Gründung eines Unternehmens oder von der Führung von (zumeist börsennotierten und managergeführten) Großunternehmen. Dazwischen ist bis auf wenige Ausnahmen gähnende Leere. Für Unternehmer-geführte Unternehmen in der Größenordnung zwischen 5 und 30 Mitarbeitern gibt es praktisch gar nichts.

Orhideal IMAGE: Warum denkst Du, ist diese Größe etwas Besonderes?

Stefan Merath: Nun, in dieser Phase findet ein versteckter Berufswechsel statt. Ich nenne das die zweite Wachstumshürde.

Orhideal IMAGE: Was ist die Erste?

Stefan Merath: Die erste Hürde ist, überhaupt in den Markt zu kommen. Meist beginnt ein Einzelner oder ein kleines Team. Diese Selbständigen machen alles selbst:

Verkauf, Produktion, Buchhaltung, Werbung, Mitarbeitersuche etc. Wenn sie dann Erfolg haben, kommen ganz locker mal 80 Stunden pro Woche zusammen. In dieser Zeit wird ein Glaubenssatz geprägt: „Wenn irgendwo ein Problem auftritt, dann kann ich es durch Arbeitseinsatz lösen.“

Orhideal IMAGE: Und je größer das Unternehmen wird, desto größer die Probleme und desto größer der notwendige Arbeitseinsatz. Richtig?

Stefan Merath: Genau! Es kommt irgendwann – je nach Branche bei 5 bis 30 Mitarbeitern – die Grenze, wo das nicht mehr geht. Und genau zu diesem Zeitpunkt müssen sich die Rolle und das Selbstverständnis des Unternehmers ändern. Oder er fliegt auf die Nase.

Orhideal IMAGE: Und wie genau?

Stefan Merath: Nun, in jedem Unternehmen gibt es in Anlehnung an Michael E. Gerber drei Rollen: Die Fachkraft, den Manager und den Unternehmer. Stell Dir vor, Du bist in einem Dschungel. Dann gibt es Leute, die hacken mit ihren Macheten den Weg frei. Ohne die geht gar nichts. Das sind die Fachkräfte.

Dann gibt es welche, die sorgen dafür, dass alle gleich schnell in die gleiche Richtung hacken. Ohne diese gäbe es Chaos. Das sind die Manager. Und dann gibt es einen, der im Baum sitzt und runter ruft: Hey Jungs und Mädels, wir sind im falschen Wald. Ohne diesen käme man nirgends an. Das ist der Unternehmer. Und zu Beginn ist der Gründer in Wirklichkeit kein Unternehmer, sondern eine Fachkraft, die nebenbei ein bisschen Management- und Unternehmernaufgaben ausführt.

Orhideal IMAGE: Und die Frage ist nun: Wie kommt die Gründer-Fachkraft in dieser Phase auf den Baum?

Stefan Merath: So könnte man es ausdrücken. Es handelt sich um völlig neue Aufgaben, um eine neue Sicht auf Arbeit, um neue Glaubenssätze. Schau: Von unten sieht das auf dem Baum sitzen doch wie Faulenzen aus. Und wenn man dann selbst den Glaubenssatz hat, dass Probleme durch eigenen Arbeitseinsatz bewältigt werden, die Unternehmernaufgaben aber vordergründig gar nicht nach Arbeit aussehen, stellt man sich doch permanent ein Bein.

Orhideal IMAGE: Und in Deinem Buch hast Du einen überzeugenden Weg beschrieben. Zum Abschluss noch eine Frage: Du hast Dein Buch als spannende Geschichte geschrieben. Warum?

Stefan Merath: Geschichten bleiben besser haften. Geschichten zeigen die Anwendung von Konzepten. Und Geschichten kann man imitieren. Und wenn ich mir das Leser-Feedback „Unternehmerbibel“, „macht süchtig“ usw. anschau, scheint das ja auch aufzugehen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen, liebe Unternehmer/innen, dass Sie den „Baum im richtigen Wald“ finden mögen. Orhidea Briegel, Herausgeberin

Unternehmercoach GmbH

GF Stefan Merath

Experte für die Überwindung der zweiten unternehmerischen Wachstumshürde
(Im gesamten deutschsprachigen Raum tätig)

Batzenbergstr. 5 • 79238 Ehrenkirchen

Tel: +49 (0)7633 / 83 09 331

info@unternehmercoach.com

www.unternehmercoach.com



Imagefotos und Titel: © www.orhideal-image.com
siehe BUCH

„Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer“ • Beim Buchkauf über diesen Link <http://www.unternehmercoach.com/b2b.html> erhalten Sie 2 eBooks gratis dazu !!!



Mit Sprache Brücken bauen

Astrid Göschel

Eine „Werkzeugkiste“ voll Sprachfinessen gibt die Sprachingenieurin vor allem technischen Berufen an die Hand.

»Sprache ist ein Werkzeug, das das Leben unglaublich erleichtern kann.« Wer mit Sprache arbeitet, gewinnt Sicherheit in vielen Lebenslagen, so das Credo der Rhetoriktrainerin und Autorin Astrid Göschel. Die Sprachingenieurin ist aber nicht nur bei Vertretern technischer Berufe die erste Adresse für optimale Sprachgewandtheit. Die etablierte Spezialistin mit eigener Didaktik-Methode bietet sowohl Anwendern als auch Dozenten „High-tech für's Mundwerk“.

Durch ihre spezielle Methodik lernen die Teilnehmer viel schneller als gewöhnlich und bekommen sogar eine Wissens-Behaltens-Garantie. Da Sprache das Denken und Handeln in Unternehmen wesentlich mitbestimmt, ist die sehr betriebswirtschaftlich ausgerichtete Spracharchitektin über rhetorische Maßnahmen hinaus im Grunde genommen unternehmensberaterisch tätig und begleitet notwendige Prozesse der Neuausrichtung.

Astrid Göschel M.A.
SPRACHINGENIEURIN

Sprachwerkzeug für technische Branchen

Astrid Göschel arbeitet hauptsächlich mit Ingenieuren, die oft einen sehr technisch geprägten Wortschatz besitzen. Ingenieure verwendeten mit Vorliebe Worte wie »zum Laufen bringen«, »funktionieren«, »reparieren«. »Steigen sie in Führungsposition auf, ist eine andere Wortwahl gefragt, weil sie nun Menschen führen müssen und nicht in erster Linie mit Maschinen umgehen«, erklärt die Beraterin, die als Sprachingenieurin den technischen Berufen den richtigen Werkzeugkasten in Sachen Sprache an die Hand gibt.

Bevor die Rhetoriktrainerin Seminare in einem Unternehmen gibt, analysiert sie bei Vorgesprächen mit der Geschäftsleitung die Situation. Die Teilnehmer lernen in Perspektivwechselspielen, wie ihre Sprache beim Gegenüber ankommt und wo Konfliktpotenzial besteht. »Selbsterkenntnis und -bewusstsein sind der Schlüssel zum Erfolg.« Das hat die Sprachingenieurin immer wieder beobachtet.

Bei der Drei-Stühle-Methode erarbeiten sich die Rat Suchenden selbst unterschiedliche Perspektiven. Ein Angestellter setzt sich beispielsweise zunächst auf einen Stuhl und beschreibt, wie er die Situation aus seiner eigenen Perspektive erlebt. Auf dem zweiten Stuhl versetzt er sich in die Rolle seines Gegenübers. Zuletzt nimmt er eine neutrale Position ein und beobachtet die Situation von außen. Parallel dazu bekommt er ein ausführliches Feedback von den anderen Teilnehmern.

»Zusätzlich stelle ich als Trainerin immer wieder gezielt Fragen, damit er sich seiner selbst bewusst wird«, erläutert Göschel. Dank ihrer zehnjährigen Erfahrung in der Unternehmenskommunikation gelinge es ihr, Denkprozesse in Gang zu setzen, die zum richtigen Umgang mit der Sprache führen. Die Worte an die Persönlichkeit des Empfängers anzupassen, ist eines der Trainingsziele. Denn die Rhetoriktrainerin plädiert dafür, »mit Sprache Brücken zu bauen« und nicht rücksichtslos seine Interessen durchzusetzen.

»Oft war den Teilnehmern zuvor nicht bewusst, warum sie bei ihrem Gegenüber auf Widerstand gestoßen sind«, berichtet die Sprachtrainerin. Nicht nur

im beruflichen Lebensbereich, auch im Privaten habe die Schulung schon zu Erfolgserlebnissen geführt. Merkwürdige Geschichten zum Abschluss sollen das Gelernte unvergessen machen. Regelmäßige Newsletter erinnern zusätzlich an den Workshop und daran, die gewonnene Erkenntnis im Berufsalltag anzuwenden. Damit andere Trainer von ihren Erkenntnissen profitieren können, hat die 33-Jährige letztes Jahr das Lehrbuch »Rhetoriktrainings erfolgreich leiten« veröffentlicht.

Astrid Göschel M.A. • Anne-Frank-Str. 35 • 72764 Reutlingen
Telefon 07121 -37 11 00 • ag@sprachingenieurin.de
www.sprachingenieurin.de

„Ich bin eine
Art Sprach-
Feuerwehr,
die dort hilft,
wo's brennt.“

Zu seinem Recht kommen
mit Hilfe von

Andreas M. Harder

Andreas M. Harder hat in München an der Ludwig-Maximilians-Universität studiert. Er war auch in München Referendar und langjähriger Leiter des Arbeitskreises Existenzgründung und -sicherung bei den Wirtschaftsjunioren München (JCI Junior Chamber International). Das Medienrecht liegt ihm auch aus eigener Erfahrung als Musiker besonders am Herzen. Andreas M. Harder beschreibt rechtliche Zusammenhänge für die unternehmerische Praxis sehr anschaulich und verständlich in Vorträgen auf Messen, Business-Veranstaltungen aller Art und in Medienbeiträgen.

Das „trockene“ Thema Wirtschafts- und Medienrecht wird durch seine Ausführungen auch für den Laien sehr praxisbezogen und lebendig nachvollziehbar. Rechtsanwalt Andreas M. Harder ist Partner der Kanzlei HARDER DÄRR. Die Kanzlei versteht sich als moderner, anwaltlicher Dienstleister mit Blick für das Wesentliche und für die wirtschaftlichen Interessen ihrer Mandanten. Sie gibt mittelständischen Unternehmen die erforderliche rechtliche Unterstützung, vertritt aber auch die privaten Interessen der Mandanten, insbesondere bei Vertragsgestaltungen, präventiver Beratung, Erstellung von Rechtsgutachten oder Prozessführung.

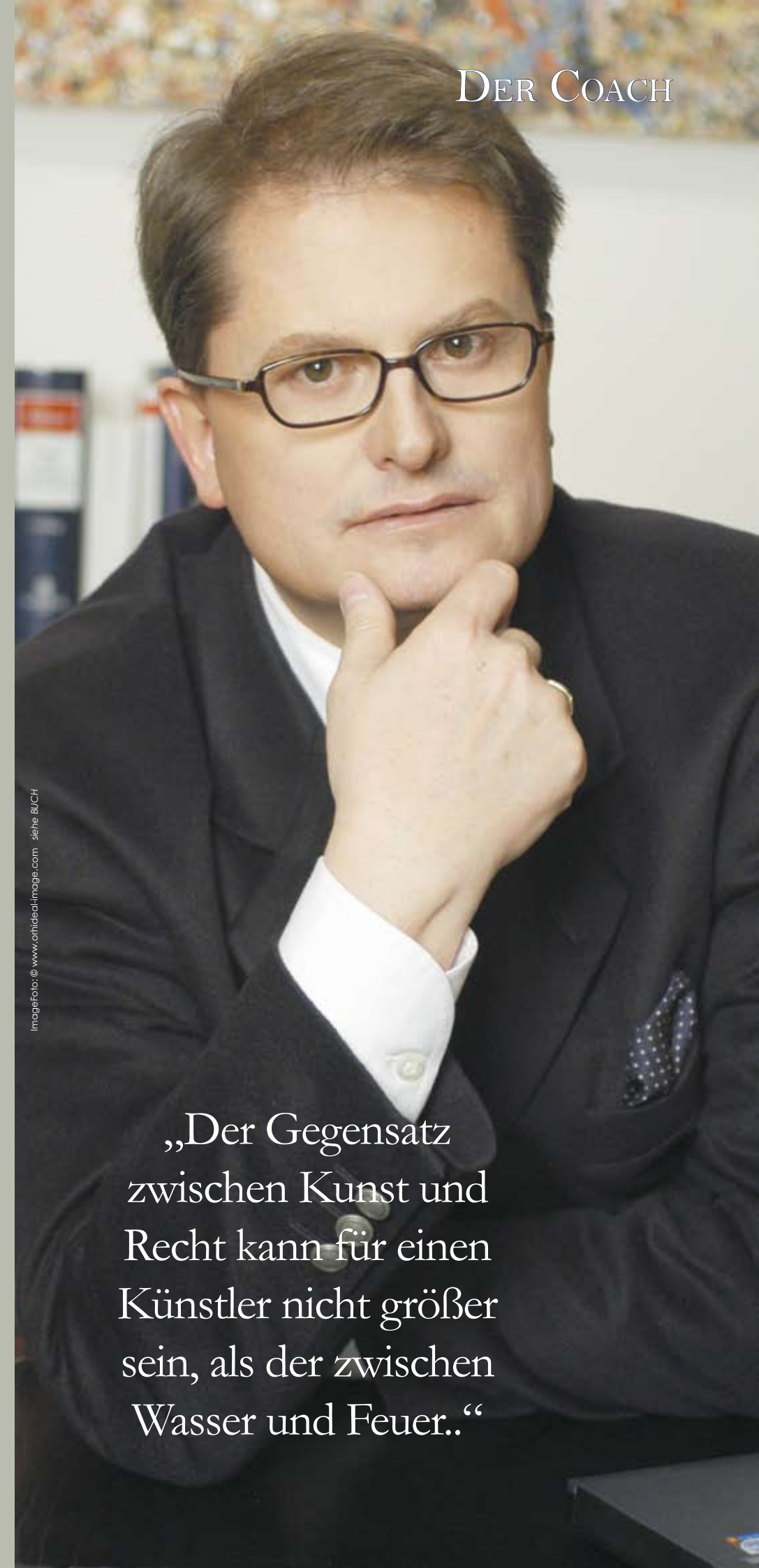
HARDER DÄRR • Rechtsanwälte
München - Grünwald
Kanzlei für Wirtschafts- und Vertragsrecht,
Medienrecht, Arbeits- und Mietrecht

Büro Grünwald:
Andreas M. Harder • Rechtsanwalt
Emil-Geis-Straße 2 • 82031 Grünwald
Tel.: +49 (0)89 - 64 94 89 50
mail@raharder.de
www.raharder.de

- **Beratungen** auf Anfrage
- **Fachbeiträge & -vorträge** über:
Arbeitsrecht
Datenschutzrecht
Eventrecht
Fotorecht
Mietrecht
Musikrecht
Sponsoring
Urheber- und Verlagsrecht
Werbung

Tätigkeitsschwerpunkte online und auf Anfrage

DER COACH



„Der Gegensatz
zwischen Kunst und
Recht kann für einen
Künstler nicht größer
sein, als der zwischen
Wasser und Feuer.“



ImageFoto: © www.orthideal-image.com siehe BUCH

Erfolgreiche Persönlichkeitsentwicklung mit

Kerstin Bruske

Kerstin Bruske macht mit ihren Trainingsmethoden Führungskräfte und deren Mitarbeiter erfolgreicher und „holt das Beste aus ihnen heraus“. Dies gilt darüber hinaus auch für alle anderen Menschen, die sich erfolgreich weiterentwickeln möchten. Der erkennbare Mehrwert sind Führungskräfte, Mitarbeiter, Menschen, die ihre eigenen Stärken bewusst einsetzen, motiviert sind, Selbstvertrauen und Engagement ausstrahlen und die im Umgang mit anderen Menschen (Kunden, Kollegen, Mitarbeitern und anderen Partnern) durch Verbesserung der Beziehungsebene zu erfolgreichen Persönlichkeiten werden. Die Trainings machen sich nachweislich in den Umsatzzahlen positiv bemerkbar.

Kerstin Bruske ist seit vielen Jahren selbständige Trainerin und Coach, mit langjähriger Erfahrung im Bereich Verkauf, Kommunikation und Führung in Großunternehmen wie Banken, Sparkassen, Bausparkassen, Versicherungen und in der Telekommunikation. Ihre Trainings und Coachings zeichnen sich durch viel Spaß, Empathie und Leidenschaft aus.

Kerstin Bruske

NLP-Practitioner • DISG Trainerin • Heilpraktikerin für Psychotherapie
Vertriebs- und Verkaufstraining • Kommunikations- und Mentaltraining

Emotionale Intelligenz im Unternehmen

Ein sehr wichtiger Teil des Trainingsangebots von Kerstin Bruske ist der Bereich „Entwicklung der emotionalen Intelligenz von Verkäufern, Führungskräften, Teammitgliedern.“

Circa 80 % des Erfolges werden nachweislich über eine positive Beziehungsebene gestaltet. Langfristig Erfolgreiche haben eines gemeinsam: sie orientieren sich an den Bedürfnissen des Kunden und der Mitarbeiter, sind ehrlich und vertrauensvoll. Sie sind flexibel und anpassungsfähig in ihrem Verhaltens- bzw. Verkaufsstil und können auch positive Beziehungen zu Menschen aufbauen, die ganz anders „gestrickt“ sind als sie selbst und diese überzeugen.

Kommunikation mit dem Aufbau von positiven Gefühlen sind die Eckpfeiler für eine langfristige, vertrauensvolle Partnerschaft sowohl in der Unternehmenskommunikation, im Kundensegment, in den Mitarbeitergesprächen, in Teams und nicht zuletzt in einem zufriedenen und erfüllten Privatleben. „Lassen Sie Ihr Gegenüber spüren, wie einmalig und wichtig er und seine Bedürfnisse sind. Dies schafft Vertrauen und sichert eine langfristige für beide Seiten erfolgreiche Zusammenarbeit und Partnerschaft auf Augenhöhe“. so Kerstin Bruske. Emotionale Intelligenz im Gesamtunternehmen schafft eine positive Atmosphäre und eines gesundes Unternehmensklima. Im Kundengespräch analysiert die Expertin zunächst die IST-Situation des emotionalen Klimas im Unternehmen. Zu ihren Schwerpunkten gehören:

„Erfolgreiche Menschen erkennen die emotionalen Strömungen in ihrem Umfeld.“

Schaffung eines neuen Wertebewusstseins und eines gesunden Unternehmensklimas unter Einbeziehung aller Führungsebenen sowie der Mitarbeiter und die Begleitung des

Prozesses der Veränderung und Fokussierung auf die Werte im Unternehmen. Vor allem trainiert sie, die Bedürfnisse des Gesprächspartners erkennen zu lernen und den eigenen Kommunikationsstil individuell erfolgreich anzupassen. Danach können die Teilnehmer Kunden und Mitarbeiter durch eine wertschätzende und individuelle Art des Umgangs und der Gesprächsführung begeistern. Nicht zuletzt trägt Kerstin Bruske zur erfolgreichen Persönlichkeitsentwicklung bei:

„Was motiviert mich? Wie werden die eigenen Grenzen reflektiert? Erfolgreichen Menschen ist der Einsatz der mentalen Möglichkeiten bekannt. All diese Fähigkeiten sind nicht angeboren, sondern das Resultat von Erfahrungen und Lernen. Das entscheidende Merkmal erfolgreicher Persönlichkeiten ist es, dass sie genauer darüber nachdenken, wer sie sind, welche Fähigkeiten und Stärken sie haben und was sie vom Leben erwarten und diese Erkenntnisse gezielt nutzen, um in allen Lebensbereichen zu einem zufriedenen und erfüllten Leben zu gelangen.“

Reflect & Reach • Kerstin Bruske • Leopoldstr.206 • 80804 München • Tel.: 089/36089663 • www.Kerstin-Bruske.de

Lust auf Leben durch

Peter Elter Eltersports

Während seiner Zeit als Profi-Tennisspieler entstand die Idee einer multifunktionalen Freizeitanlage. Neben unzähligen Freizeitaktivitäten für die ganze Familie bietet ElterSports aktuell auch die HORA®-Methode als Hilfe für Parkinson-Betroffene. In Zusammenarbeit mit wissenschaftlichen Institutionen wurde ein Therapie-Konzept ausgearbeitet, dass die nicht medikamentöse Behandlung von Morbus Parkinson zum Ziel hat. Die HORA®-Methode ist eine Möglichkeit, unzähligen Betroffenen zu helfen, ihre Leistungsfähigkeit wieder zu steigern, die Muskeldegeneration zu stoppen und durch eine spezielle Trainingstherapie bestimmte Bewegungen wieder zu reaktivieren und damit den Betroffenen zu neuer Lebensqualität zu verhelfen.

Patienten, die schwerer betroffen oder auf Gehhilfen und Rollstuhl angewiesen sind, sowie Patienten mit Freezing und Blockaden sollten zuvor zur Intensiv-Einzeltherapie nach Münsingen. Neu Erkrankte und leichter Betroffene können direkt in den regionalen HORA®-Gruppentherapie-Zentren trainieren. Bei ElterSports hat Uli Steger als ausgebildeter HORA®-Fachtrainer den Aufbau einer Parkinson Trainingsgruppe erfolgreich übernommen. Mittlerweile nehmen ca. 20 Personen an dem Training teil.

Inhalte des HORA®-Trainings bei ElterSports, welches regelmäßig stattfindet und individuell abgestimmt ist:

- Krafttraining
- Herz-Kreislauf-Training
- spezielle Gruppenstunde mit Übungen zur Verbesserung des Gleichgewichtes, der Atmung, der Koordination und der Entspannung
- Zeptor-Training
- eine an die Bedürfnisse angepasste Nordic-Walking-Stunde

Informationen für Betroffene:
Telefon: +49 (0) 89 - 641 77 60

Pressekontakt:
www.eltersports.de
Ansprechpartner: Peter Elter

- **Training** auf Anfrage
- **Fachbeiträge** über:
 - Profisport Tennis
 - Motivation durch Sport

Themenschwerpunkte auf Anfrage



ImageFoto: © www.orthideal-image.com siehe BUCH

DER COACH

„Bewegung ist Leben.
Lust auf Bewegung?
Lust auf Leben!“

Der Rückenflüsterer

Bernd Paetzelt

Sitzen hat sich zur häufigsten Körperhaltung entwickelt. Der dadurch bedingte Bewegungsmangel und die erzwungene statische Sitzhaltung wirkt sich auf unseren Körper äußerst negativ aus. Bernd Paetzelt bringt Bewegung in Ihren Alltag: Lernen Sie das Sitzmöbel „swopper“ kennen, damit Bewegung in Ihre Schreibtischarbeit kommt. Erstaunlich die Funktion, der damit verbundene Spaß und die Chance Ihr Wohlbefinden sehr zu steigern. Ausführliche Beratung,

Lieferung
frei Arbeitsplatz, Testservice und
3 Monate Rückgaberecht nach Kauf.

Denn Ihre persönliche Erfahrung ist das entscheidende Argument. Für Bernd Paetzelt, Geschäftsführer von ORBIS Naturana, zählt die „eigene Erfahrung seiner Kunden“. Erst nach mehreren Wochen hat der Körper die Chance, sich durch Bewegung zu „regenerieren“, das heißt Verspannungen und andere Einschränkungen durch starres Sitzen im Büro abzubauen. Deshalb bietet er seinen Kunden folgenden zentrale Nutzen:

- Kaum Zeitaufwand:
15 Minuten Einweisung
- Lieferung frei Arbeitsplatz
- Die Chance, sein Wohlbefinden durch „artgerechte Haltung“ - sprich ganztägige unbewusste, von eigenen Entscheidungen unabhängige Bewegung im Büro beim Sitzen – enorm zu steigern.

Swopper kommt zu Ihnen! In Ihre Firma oder zu Ihrer Veranstaltung.
Ein Anruf genügt!



ORBIS Naturana GmbH
Kolpingstr. 23 • 83308 Trostberg
Tel: 08621-647373
Fax: 08621-647374
info@orbis-naturana.de
www.orbis-naturana.de

Ein Coach für alle Fälle

Wenn Ihre Selbständigkeit, berufliche Karriere oder Ihr Leben nicht so richtig erfolgreich und glücklich machend verläuft, oder wenn Sie im Stress oder einer Konfliktsituation sind, oder wenn Sie sich von jemandem trennen wollen oder müssen, dann sind Sie bei diesem erfahrenen Coach richtig, der seit 27 Jahren Menschen begleitet und fördert

Der Erfolg beruht auf der von ihm entwickelten „Erfolgspyramide der Kommunikationsexzellenz“ – einer ganzheitlichen Methode, die die wesentlichen Bausteine - innere Balance, positives Denken, klare Ziele und gewinnender Kommunikationsstil - zu einem stimmigen Ganzen zusammenfügt.

Diese entwickelte er aus seinem Studium der ev. Theologie, Psychologie und Recht, seiner Erfahrung der beruhigenden und zugleich kräftigenden Wirkung von Meditation und seiner Ausbildung in der effizienten Führungs- und Selbstverteidigungskunst Aikido.

In seiner Karriere als Konzernprojektmanager und Rechtsanwalt erkannte er, dass die Ursache für die meisten Probleme, Misserfolg, Ärger, Burnout und Konflikte im wesentlichen in der Denkweise und dem Kommunikationsstil der Entscheider liegt. Daher widmet er sich seit 2004 ausschließlich dem Kommunikations- und Führungstraining, persönlichen Coaching, Teamklärungen und Konfliktmoderationen, um Manager(inne)n, Unternehmer(inne)n, Selbständigen und Kundenberater(inne)n zu helfen, Klarheit und Orientierung zu finden, erfolgreich ihre Ziele zu erreichen und Gelassenheit in Stresssituationen, gewinnendes Auftreten und einen Kommunikationsstil, der ankommt zu entwickeln.

Und wenn es mal kracht, oder wenn zwei (Geschäfts, Arbeits-, Ehe-) Partner sich trennen und dabei den Streit nicht mit Anwälten kostenintensiv eskalieren wollen, hilft er als Moderator, Mediator und Verhandlungsberater.

„Erfolg durch Kommunikations-exzellenz.“



Dr. jur. Lutz Dietrich

Kommunikationstrainer
Mediator
Personal Coach

Raintaler Str. 24
81539 München
Tel. 089 64 94 57 00
Mail info@LutzDietrich.de

www.LutzDietrich.de

Im Gespräch mit



Orhidea Briegel
Orhideal IMAGE int.



Wolfgang Grupp
TRIGEMA



Ulrike Hartmann
Senecca



Dr. Bernd Dornach
UNI Marketing



Gabriele Kowalski (M.A.)
Delta Institut



Stefan Merath
Unternehmercoach



Franziska Eirenschmalz
Männerladen

Alle ImageFotos: orhidea.de

Orhidea Briegel: In den Medien häufen sich täglich Hiobsbotschaften. Als Beispiel nenne ich die Meldungen über das sogenannte Misswirtschaften, auch im Mittelstand, oder gar Veruntreuung der Gelder seitens Managern. Hat der Mittelstand ein schlechtes Image oder handelt es sich tatsächlich um Verantwortungslosigkeit und die Verrohung der Zustände im Business?

Ulrike Hartmann: Menschen in unseren Unternehmen klagen zunehmend, dass es kälter wird. Egoismus macht sich breit, man geht über Leichen. Kurzfristige Ein-Jahres-Zielerreichungsstrategien und maßlose Gier haben zu dem E-Commerce Debakel vor einigen Jahren und zu der aktuellen globalen Finanz- und Wirtschaftskrise geführt. Jahrzehnte der „Controller-Unternehmenskultur“ hat eine verkrustete, schwerfällige Führungsstruktur in vielen Unternehmen hinterlassen. Eine Chance aus der momentanen Krise ist ein Paradigmenwechsel hin zu ethischer Unternehmensführung, Wertschätzung von Mitarbeitern und zuverlässige, transparente Unternehmensführung, vermitteln Sicherheit und Zugehörigkeit. Dies führt zu einem effizienten Betriebsklima mit hochmotivierten Mitarbeitern. Um diesen Wandel herbeizuführen, ist ein professionelles Personalmanagement und ein Umdenken innerhalb der Führungsetage erforderlich.

Orhidea Briegel: Das bedeutet für Führungskräfte...?

Ulrike Hartmann • SENECCA GmbH
Coaching & Communication
St. Martin Weg 30 • 88339 Bad Waldsee
Tel. +49 (0)75 24 400 27 41
www.senecca.de



Ulrike Hartmann: ...dass eine effiziente Kommunikation sowie die Befolgung klarer, ethischer Richtlinien im Geschäftsleben nicht nur schmückendes Beiwerk, sondern geradezu Grundvoraussetzung für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens ist. Führungskräfte beherrschen nicht notwendigerweise das Führen von Menschen. In den Betrieben sind oft Fachleute für Technik, Wirtschaft, etc. zu Führungskräften geworden, die Führung nie gelernt haben und auch nicht mit einem entsprechenden Naturtalent für das Führen von Gruppen ausgestattet sind. Deshalb werden Mitarbeiter häufig unangemessen behandelt. Als Folge derartiger Umstände stellen sich Frustration, Unlust oder sogar Arbeitsverweigerungsstrategien ein, die einen enormen wirtschaftlichen Schaden verursachen. Durch eine verbesserte Führungsqualität und der damit verbundenen effektiven Kommunikation, können immens große Wirtschaftspotenziale gehoben werden.

Gabriele Kowalski: Die meisten mittelständischen Unternehmen sind auch heute noch familiengeführt und im Familienbesitz. Daher liegt hier ohnehin ein ausgeprägtes menschen- und wertorientiertes Führungsverständnis vor. Im Mittelstand weiß man gute, engagierte und motivierte Mitarbeiter zu schätzen, alles basiert auf sehr persönlichen, oft auch freundschaftlichen Beziehungen. Der Unternehmer und Manager sieht sich als Teil des Ganzen und verantwortlich für das Ganze - gestern, heute und morgen.

Das steht leider meist im absoluten Gegensatz zum Führungsverständnis im Topmanagement der Konzerne. Hier ist oft keine Identifikation mehr mit dem Unternehmen und den Mitarbeitern gegeben. Die Kurzzeitmanager sind längerfristig nicht mehr verantwortlich für ihre Entscheidungen, die sie auch nach der Devise „... und nach mir die Sintflut...“ treffen. Das ist ein Resultat ihrer Kurzzeitverträge, die häufig auf nur ein Jahr befristet sind.

Wenn die Zukunft und das Schicksal des Managements der Konzerne genauso mit diesen verknüpft wäre, wie es bei den Unternehmen des Mittelstandes der Fall ist, würde sich auch hier zwangsläufig einiges ändern.

Stefan Merath: Subjektiv betrachtet war früher immer alles besser und die aktuellen Zustände scheinen neu und als Skandal. Faktisch gab es diese Verantwortungslosigkeit und Gier schon immer. John Law, der Vater des Papiergelds war nebenbei auch Auslöser der South Sea Bubble 1720 und verurteilter Mörder. Die ganze Geschichte ist voll von solchen Beispielen. Natürlich ist das verurteilenswert.

Die Erklärung der gegenwärtigen Krise durch die Unfähigkeit oder Verantwortungslosigkeit der Manager zu erklären, ist schön einfach und bedient das Bedürfnis nach Sündenböcken, ist aber gnadenlos zu kurz gesprungen. Seit über 10 Jahren fluten die Notenbanken, allen voran die amerikanische, die Märkte mit Geld. Dieses Geld wird über Banken verteilt. Natürlich versuchen Banken rational zu sein und das Geld nur an kreditwürdige Menschen zu vergeben. Wenn es diese irgendwann nicht mehr gibt, dann nimmt man notgedrungen die weniger kreditwürdigen Menschen. Und zwar vor allem dann, wenn man unter dem Renditedruck der Aktionäre oder im Falle der Landesbanken der staatlichen Stellen steht. Und dann kracht's eben. Hier steht der Mittelstand viel weniger unter Druck und es verwundert nicht, dass in unternehmergeführten Unternehmen zwar auch nicht alles rein ist, aber wesentlich weniger Probleme dieser Art auftreten. Selbst bei mittelständischen Banken. Da es sich um unternehmerisches Eigentum handelt, denkt und handelt der Unternehmer zwangsläufig langfristiger. Manager und Unternehmer dürfen wir also niemals in den gemeinsamen Topf der „Führungskräfte“ werfen.

Bernd Dornach: Gustav Großmann hat es vor 50 Jahren in seinem Buch „Der Chef, nach dem sich die besten Kräfte reißen“ schon auf den Punkt gebracht: „Die Kunst, menschliche Arbeit auf das vollkommenste zu verwerten, als Liebhaberei zu betreiben und in dieser Kunst zu vervollkommen bis zur Meisterschaft und zum Künstlertum“. Überzeugte, ambitionierte, vorzugsweise mittelständische Unternehmer, die Ihrer Vorbildfunktion bewusst sind und gerne „arbeiten“, sind die einzige, aber wirklich auch allereinigste Chance „den Karren wieder flott zu machen“.

Stefan Merath
Unternehmercoach GmbH
Batzenbergstr. 5 • 79238 Ehrenkirchen
Tel. 07633/83 09 331 • Fax. 07633/83 09 337
www.unternehmercoach.com



Gabriele Kowalski M.A. • DELTA GmbH
Institut für Changemanagement
& Persönlichkeitsentwicklung
Ludwig-Ganghofer-Straße 2
82031 Grünwald
Tel. +49 (0)89 69 37 94 52
www.deltainstitut.de

Da wird vieles schlechter dargestellt, als es in Wirklichkeit ist.

Wolfgang Grupp: Es ist schon sehr bedenklich, wenn die Frage der Verantwortung überhaupt diskutiert werden muss. Das neuerdings viel diskutierte Zurück zur alten Verantwortlichkeit heißt, dass wir die Verantwortung aufgegeben haben. Dies ist fatal. Wer ein Unternehmen führt, oder eine übergeordnete Funktion ausübt, muss Vorbild sein und volle Verantwortung übernehmen. Wir haben aus nichts gelernt. Schon die New Economy Krise zeigte, dass wir endlich wieder zurück zur Verantwortung und zur persönlichen Haftung kommen müssen. Nur durch Verantwortungslosigkeit, Größenwahn und nicht persönlicher Haftung kam es zu dieser Finanzkrise, die wie viele andere Desaster in unserer heutigen Zeit ihren Ursprung in Amerika haben.

Gabriele Kowalski: Ein Unternehmen zu führen heißt für mich, das Prinzip VERANTWORTUNG nachhaltig leben, VORBILDFUNKTION übernehmen, für die Menschen, die Mitarbeiter, die Kunden, die Geschäftspartner - erfahrbar, erfaßbar, erlebbar und authentisch sein. Eben WERTE aufzeigen, leben und vermitteln. Das kann ich, wenn ich eine gefestigte Persönlichkeit bin, die lebensbejahend ist und in sich ruht. Wenn ich mich und andere so akzeptiere, schätze, achte und liebe - wie ich bin und wie sie sind. Darum habe ich hier als Lehr-, Trainings- und Coaching-Programm den DELTA LEADERSHIP Ansatz® und das PRD® Programm (Personal Resources Development) entwickelt. Diese speziellen DELTA-Produkte befähigen die Führungskräfte all diese Qualitäten zu trainieren und in der Praxis erfolgreich umzusetzen.

Franziska Eirenschmalz: Gerade in diesen Tagen der täglichen Schreckens-Botschaften, kommt es, finde ich, besonders darauf an die Stimmung hoch zu halten. Meine Mitarbeiter sollen ja unseren MÄNNERLADEN Kunden eine positiv – optimistische Plattform bieten, mit einem neuen Outfit ist ja auch immer ein kleiner Neuanfang verbunden. Aus meiner Sicht außerordentlich wichtig ist, auch selber Zuversicht auszustrahlen und die Mitarbeiter zu motivieren den Kunden mit einer fröhlichen Grundstimmung zu begegnen.



Orhidea Briegel: Genau das versuche ich auch mit meiner Arbeit zu erzeugen; trotz allgemeiner Krisenstimmung eine fröhlichere Grundstimmung hoch zu halten. Besonders wichtig ist mir bei meinen Kontakten zu Kunden, Kooperationspartnern und sonstigen Mitwirkenden das Fair-Play zu pflegen.

Wolfgang Grupp: So ist es. Für Fair-Play und Verantwortungsbewußtsein brauchen wir den normalen Menschenverstand, klassische Erziehung, die nicht in der Schule, sondern schon lange vorher zu Hause in der Familie beginnt und wir brauchen vor allem Vorbilder. Die Verantwortung muss auf allen Ebenen wieder zurückkommen. Entscheidungsträger, die mit hohen Gehältern ausgestattet sind, müssten für ihre Entscheidungen auch haften. Wenn wir die Haftung zurück haben, dann werden die Entscheidungen anders ausfallen; die Entscheider überlegen mehr, weil sie wissen, dass sie selbst mit im Boot sitzen und somit eine Fehlentscheidung, sie als erster selbst trifft.

Bernd Dornach: Die entscheidende Frage ist mehr denn je: Mit wem arbeiten Sie zusammen, wer hat charakterliche Grundeigenschaften und Verlässlichkeit auch ohne Kontrolle und ohne dauernde Motivationsspritzen? Wenn Sie dazu ein Netzwerk um sich herum schaffen, das ähnlich denkt wie Sie, brauchen Sie sich vor nichts mehr zu fürchten. Da kommt die Fairness im Business von selbst. Alle anderen können Sie dann abnullen, auch Wettbewerber und ungeeignete Freunde. Sie können abwarten und Tee trinken. Die falsche Programmierung wird Ihre „Mitbewerber“ selbst zerstören, weil Ihnen jegliche Lebensfreude automatisch abhanden kommt. Ganz speziell übrigens, wenn sich diese vorzugsweise über die Bussi-Kontakte im Golfclub definieren und mit Statussymbolen umgeben, die Sie sich längst nicht mehr leisten können und die einen relativ kleinen Beitrag zum persönlichen Glücksgefühl leisten.

Stefan Merath: Dazu kann ich nur zwei Dinge sagen: Erstens zählt es sich langfristig immer aus, fair zu sein. In Zeiten, in denen alles in irgendwelchen Blogs diskutiert wird, umso mehr. Zweitens gibt es immer wieder Teilnehmer, die nicht fair spielen. Bei Beratern und Coachs gibt es zum Beispiel immer wieder Nachahmer oder ehemalige Mitarbeiter, die langwierig entwickelte Kon-

zepte einfach stehlen und sie als ihre eigenen ausgeben. Da wird kein noch so differenziertes Gesetzeswerk jemals etwas dran ändern – höchstens wird es allen Beteiligten die Luft abschnüren. Der Weg im zweiten Fall besteht vor allem darin, besser mit seinen Kunden vernetzt zu sein, damit näher am Puls der Zeit zu sein und sich damit immer einen Innovationsvorsprung vor Kopierern zu verschaffen.

Ulrike Hartmann: Zufriedene Kunden sind die Voraussetzung für eine stabile Geschäftsentwicklung. Hierbei ist nicht nur die Qualität des Produkts, sondern auch der Umgang mit dem Kunden entscheidend. Aber auch im Innenverhältnis ist der faire Umgang mit Mitarbeitern und Geschäftspartnern wichtig. Mitarbeiter, die sich respektvoll und fair geführt fühlen, sind motivierter und loyaler. Sie bilden die Basis für ein gesundes Unternehmen!

Franziska Eirenschmalz: Allerdings! Es geht ganz stark um Glaubwürdigkeit, Fairness und Wertschätzung, sowohl den Geschäftspartnern, Mitarbeitern und ganz besonders den Kunden gegenüber. In Zukunft werden die traditionellen Werte sicher wieder wichtiger – die Männerladen Kunden gehören meistens dem sogenannten Mittelstand an, deshalb geht es bei uns im Marketing darum, realistischen Optimismus und Achtsamkeit zu vermitteln. In jeder Krise steckt die Chance, sich und die eigene Strategie zu überdenken und gegebenenfalls Korrekturen vorzunehmen.

Orhidea Briegel: Ja, ja, der sogenannte Mittelstand, der immer schon einen Spagat machen musste: Arbeit und gutes Geld für andere zu schaffen und selbst am besten „arm“ zu bleiben, um nicht angeprangert zu werden. Aber wer hat schon Lust, für andere die Arbeit zu organisieren, die Verantwortung zu übernehmen und davon keinen Nutzen zu haben. Natürlich muss da auch maßgehalten werden, sonst haben wir diesen Schlamassel mit massenhaften Arbeitsplatzverlusten bei der Globalisierung. Apropos Globalisierung, die ist ja eh ein „alter Knochen“. Die gab es z. B. auch schon bei den Römern. Die haben auch regional gestärkt und global vernetzt. Ich sehe da keinen Widerspruch.

Wolfgang Grupp: Globalisierung heißt für mich die Chance, auch in andere Länder leichter liefern zu können. Dies bedeutet aber nicht, dass ich meine Pflicht, meine Mitmenschen in meinem Heimatland in den Arbeitsprozess mit einzubeziehen, aufgeben muss. Andere Länder wollen von uns „Made in Germany“ und das bedeutet vor allem Qualität. Diese muss aus „Germany“ kommen und nicht irgendwo anders gefertigt sein.

Wer einen russischen Vodka will, fordert zurecht, dass dieser Vodka auch aus Russland kommt. Dies ist für uns eine große Chance, denn „Made in Germany“ ist noch von großer Bedeutung. Wir müssen diese Chance erkennen und sie nicht zunichte machen. Wir haben hier beste Arbeitskräfte, einen guten Standort, denken wir nur an die Infrastruktur, gebildete Leute, also viele Vorteile gegenüber manch anderen Ländern. Wir müssen die Vorteile nutzen und die wenigen Nachteile in Kauf nehmen. Und nicht konstant über die Nachteile klagen und die Vorteile gar nicht erkennen.

Stefan Merath: Globalisierung ist bei meinen Kunden, also Unternehmen bis 30, maximal 50 Mitarbeitern kaum ein Thema. Genauer: Ein großer Teil ist sowieso nur regional tätig und nicht

direkt betroffen. Ein anderer Teil geht ziemlich entspannt damit um und arbeitet mit internationalen Kunden und Lieferanten, was vor 25 Jahren bei Unternehmen dieser Größenordnung kaum möglich gewesen wäre. Und wer sich als kleines Unternehmen von einem großen internationalen Player wegdrücken lässt, war sowieso als Goldfisch falsch im Haifischbecken positioniert.

Ehrlich gesagt, halte ich das Thema Globalisierung seit mindestens 10 Jahren auch für veraltet und uninteressant. In seinem genialen Buch „Was kommt nach der Globalisierung“ analysiert Kenichi Ohmae die zunehmende Bedeutung von Regionen. Und vollzieht – wenn auch nicht völlig bewusst – einen Paradigmenwechsel in der Betrachtung von Staaten und Regionen.

Bislang wurde als Zweck der Regionen und Staaten gesehen, seiner eigenen Bevölkerung Wohlstand zu sichern. Also gewissermaßen eine egoistisch gewinnorientierte Betrachtungsweise. Er dreht dies in die Frage, wie man als Region oder Staat dem Rest der Welt Nutzen bieten kann. Was in der Folge der engpasskonzentrierten Strategie bei vielen eigentümergeführten Unternehmen Allgemeinplatz ist: Nutzen vor Gewinn, wird von Ohmae auf Regionen und Staaten übertragen. Und damit erklärt er den Aufstieg Irlands vom Armenhaus Europas zu Wohlstand, die Entwicklung Singapurs und vieler weiterer Regionen. Und das finde ich nun wirklich den spannenden Ansatz: Die Stärken als Staat oder Region herausarbeiten, einen weltweiten Nutzen mit diesen Stärken bieten und nicht auf Teufel komm raus unhaltbare Branchen und Arbeitsplätze zu erhalten. Nur muss man eben darüber nachdenken und den Mut haben, das umzusetzen! Dann hat auch „Made in Germany“ wieder eine neue Wertstellung.

Franziska Eirenschmalz: Globalisierung ist ohnehin nicht aufzuhalten und wäre ja auch eine gute Sache, wenn es dadurch mehr Verständnis gäbe, gerade auch für die unterentwickelten Länder. Aber es sieht doch eher so aus, dass sich bei so unterschiedlichen wirtschaftlichen Niveaus die Gräben noch vertiefen. Das kann man doch schon an der Ostererweiterung sehen – hier wird doch ein Anspruch an Teilhabe geweckt – der kurzfristig nicht erfüllt werden kann und deshalb über kurz oder lang Neidgefühle erzeugt. Insgesamt ist es doch so – wie mit vielen anderen weitreichenden politischen Entscheidungen – hier in Deutschland, dass das Prinzip „try and error“ angewandt wird. Es wird immer nur an den Auswirkungen gefeilt, die Ursachen werden völlig ignoriert – so wird die „Internationale Wirtschaftskrise“ national nicht zu überwinden sein. Hier könnte von den kleinen Inhaber geführten Unternehmen gelernt werden – wenn hier nicht täglich über kausale Zusammenhänge nachgedacht und nachhaltige Entscheidungen getroffen würden – sähe die „Landschaft“ anders, sicher schlechter, aus. Aber vielleicht hilft ja das Prinzip Hoffnung!

Bernd Dornach: Die Frage lässt sich nicht einheitlich beantworten. Man kann den Betroffenen nur wünschen, daß Sie noch in einer Branche arbeiten dürfen, wie beispielsweise im mittelständischen Handwerk, wo räumliche und vor allem menschliche Nähe noch von Bedeutung sind. In Zeiten der allgemeinen Anonymität wird gelebte Regionalität, Familientradition und Brauchtum wichtiger denn je.



Wolfgang Grupp
TRIGEMA GmbH & Co.KG
Josef-Mayer-Str. 31-35
72393 Burladingen
www.trigema.de



Gabriele Kowalski:

Globalisierung ist weder Segen noch Fluch! Globalisierung ist einfach eine Notwendigkeit, da wir alle Bewohner eines gemeinsamen Planeten, unserer Mutter Erde sind. Auch hier geht es wieder um Nachhaltigkeit, um Verantwortung und ein gegenseitiges Annehmen, Achten und Wertschätzen. Viele Menschen sind mit dieser Herausforderung „think global - act local“ noch überfordert. Das aber ist der Weg. Zentralisierung des Managements, der Führung, der Macht ist aus meiner Sicht völlig falsch, wie die Experimente „Sozialismus“, „Kommunismus“ etc. bewiesen haben. Auch die großen Firmenübernahmen bzw. -zusammenschlüsse wie Daimler/Chrysler, BMW/Rover und aktuell auch Scheffler/Continental haben es gezeigt: zu groß mit einer Führungs- oder Machtkonzentration funktioniert es nicht. Es gibt eine optimale Organisationsgröße, die der Mensch erfassen kann, mit der er emotional und sozial arbeiten kann. Wir brauchen lokale Beziehungen, dezentrale Systeme und föderalistische Ansätze. Wenn wir den Weg der Globalisierung erfolgreich gehen wollen, dann müssen die dezentralen Strukturen, die lokalen Systeme und Eigenheiten erhalten bleiben und marktumspannend weltweit vernetzt werden.

Ulrike Hartmann: Das sehe ich auch so. Die Globalisierung ist eine der zentralen Herausforderungen für die Welt des 21. Jahrhunderts. Globalisierung sorgt dafür, dass die Welt gewissermaßen zum Dorf wird. Eine unabdingbare Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg ist eine auf das Zielland abgestimmte Kommunikationstechnik und angepasster Führungsstil. Kommunikationsstile und -praktiken werden in jedem Land unterschiedlich empfunden und wahrgenommen. Will man erfolgreich kommunizieren, kann kein fremdländischer Stil der anderen Kultur übergestülpt werden. Je feiner die Ausrichtung auf die Gegebenheiten des Ziellandes abgestimmt ist, umso schneller stellt sich der Erfolg ein. Jede Kommunikation findet im sozialen Kontext statt, geprägt vom herrschenden gesellschaftlichen Umfeld. Dies umfasst sowohl die verbale Kommunikation wie auch die non-verbale. Schweigen an der richtigen Stelle kann sehr ausdrucksstark sein. Die Körpersprache kann oft mehr ausdrücken als der dazu gesprochene Text. Zum Beispiel liebt der Südländer die starke Gestikulation, der Asiate fühlt sich dabei als Gegenüber oft sehr unwohl.



Dr. Bernd W. Dornach - Bahnpark
UNI MARKETING Service GmbH & Co. KG
Waldkauzstr. 8a • 86199 Augsburg
Tel. +49 (0)821 650 789 - 0
www.uni-marketing.de



IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

Das Orhideal®-IMAGE Magazin ist das Kundenmagazin der internationalen Marke Orhideal. Es erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer.

Bezugsquelle: monatlich bei beteiligten Unternehmen, im ABO, bei Vertriebspartnern in D, A, CH erhältlich.

Verbreitungspartner auszugsweise unter:
www.orphideal-image.com
siehe PARTNER und MAGAZIN/ Archiv
Endauflage: 10.000 Stück (bei voller Zahl von 20 Experten/Autoren)

Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin
Orhideal® International
Jägerweg 8a • 85658 Eggenstein
www.orphidea.de • www.orphideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
Telefax: 08095 - 87 55 39
E-mail: orphidea@web.de
Supervision - Redaktion:
Angelina Naglic, Alexander Briegel

Orhideal-Magazin-Sharing® - sich ein Magazin teilen und sich gegenseitig bekannt machen! So wird ein eigenes Kundenmagazin bezahlbar und optimal verbreitet:

Nach diesem Prinzip verteilen die präsentierten & präsentierenden Unternehmen das IMAGE Magazin als schriftliche Referenz aktiv und ganz persönlich in ihren Wirkungskreisen, an ihre Kunden und Geschäftspartner direkt am Point-of-Sale, durch ihre Vertriebssteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 5000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

Alle Inhalte basieren auf Angaben der empfohlenen Unternehmen. Das Magazin dient dazu, auf Persönlichkeiten und deren Leistungen aufmerksam zu machen. Bedenken Sie: Alle Leistungen, die im Magazin empfohlen werden, können nicht durch die Experten überprüft werden. Empfehlungen bleiben Empfehlungen und sind keine Garantie für die Qualität einzelner Leistungen und Produkte. Für die Richtigkeit der Angaben und Folgen aus der Inanspruchnahme empfohlener Leistungen haften ausschließlich die empfohlenen Unternehmen.

Seitens Orhidea Briegel und der Experten kann keine Haftung übernommen werden. Nachdruck und Kopie - auch auszugsweise -, Aufnahme in Online-Dienste und Internet, Vervielfältigung auf Datenträger wie CD-Rom, DVD usw. nur mit schriftlicher Genehmigung von Orhidea Briegel und der Experten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos keine Gewähr.

Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelieferten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

Orhidea Briegel, Int. Orhideal®-Fotocoach, Dipl.- Public Relations Fachwirtin (BAW), ist Mitglied der Deutschen Public Relations Gesellschaft (DPRG e.V.), und Veranstalterin der Kunstfoto-Ausstellung Orhideal® „Business-Profile“ mit den Business-Treffs. www.image-kongress.de



Franziska Eirschmalz • Der Männerladen
Münzstr. 7-9 • 86956 Schongau
www.maennerladen.com
www.frauenladen.com



Die einzige interkulturell, präzise non-verbale Kommunikationstechnik ist die Atmung. Eine niedrige Atemfrequenz bedeutet im allgemeinen Erlaubnis und Zustimmung, eine hohe, flache Atmung deutet auf Konfusion oder Ablehnung hin. Das Führen von interkulturellen Gruppen wird deutlich effizienter, wenn die Atemreaktion der Gruppe verfolgt wird. Die non-verbalen Kommunikationsmuster bestimmen in fast allen Kulturen 80 % des Kommunikationserfolgs!



Orhidea Briegel: Da bin ich gleich direkt angesprochen! Richtige non-verbale oder wie ich es nenne visuelle Kommunikation und optische Positionierung erleichtern uns in der Tat nicht nur im Ausland beim Kontakt mit Mitmenschen Missverständnissen vorzubeugen! Ich bin sicher, wir können mit diesen unseren Einstellungen nicht von einer Krise sprechen, sondern von der Chance es noch besser in Zukunft zu machen. Krise; was ist das?

ORHIDEAL®

IMAGE jetzt online

als Download

Wo immer Sie sich auf der Welt befinden: jetzt können Sie sich von Mittelständlern unterschiedlichster Branchen, Selbständigen & Angestellten auf Entscheidungsebene Ihr eigenes Bild machen. Wertvolle Kontakte, Kooperationsmöglichkeiten, Anregungen, Angebot trifft Nachfrage.

Nur einen Mausklick entfernt!

Lernen Sie Entscheider aus unseren Ausgaben IMAGE, der Sonderausgaben DER COACH und Orhideal & VITAL kennen.



Trendsetter und Querdenker der Beraterszene

DER COACH

2009

ORHIDEAL®

Sonderedition III - 2009
Orhideal® IMAGE Magazin April
www.orhideal-image.com

Ulrike Hartmann
senecca.de

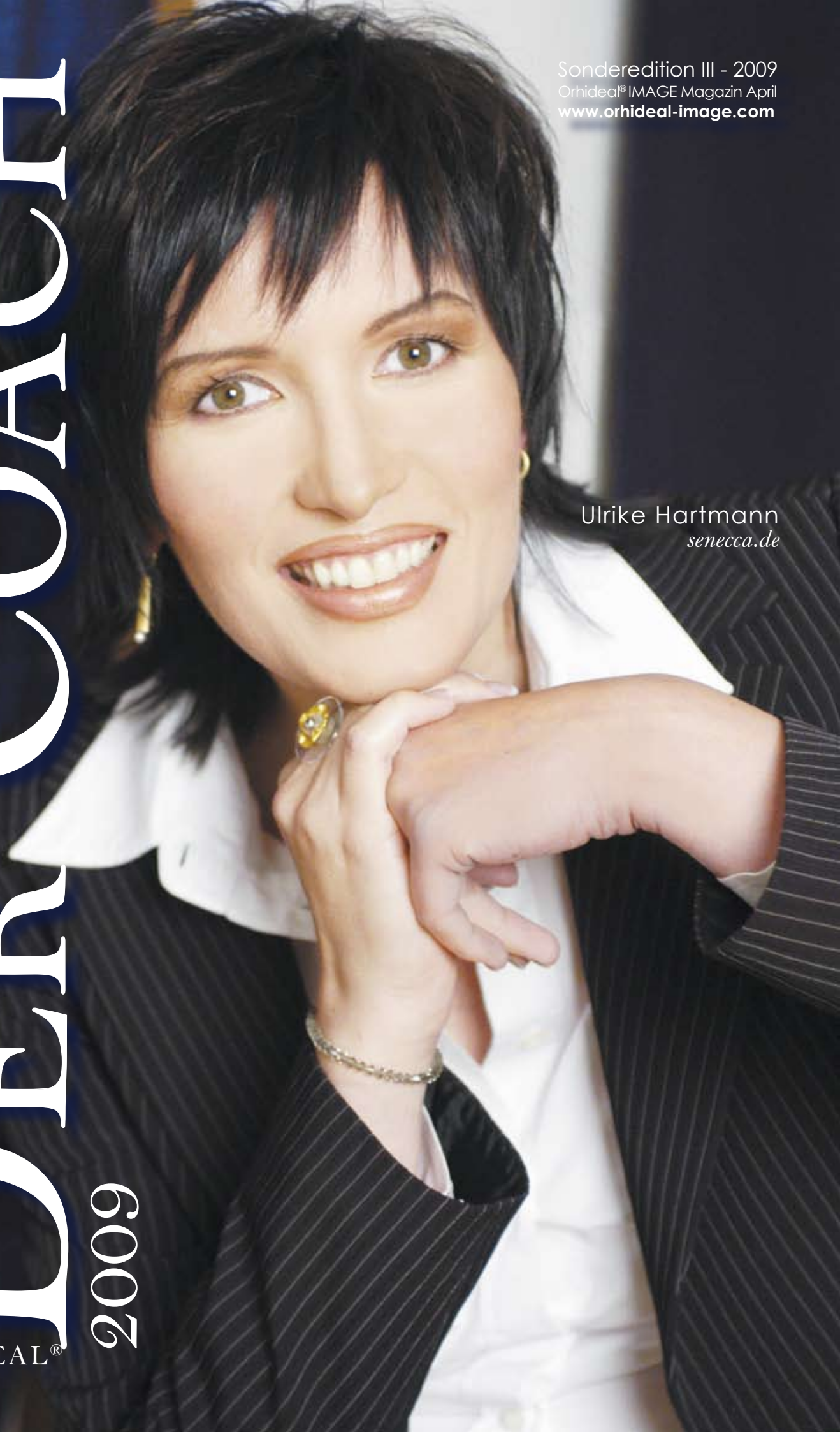




image: fotos: © www.orthodox-image.com - siehe BUCH

Erfolgreicher kommunizieren mit

Ulrike Hartmann

Ulrike Hartmann hat langjährige Erfahrungen im Bereich Kommunikation gesammelt. Sie führte internationale Teams in der Luft- und Raumfahrtindustrie und war verantwortlich für die Definition von Kommunikationsprozessen.

Sie hat ihr Metier von der Pike auf von den weltbesten Trainern gelernt. Bei Anthony Robbins, Robert Dilts, Judith deLozier, Suzi Smith, Stephen Gilligan, M. Varga von Kibéd, Michael Grinder, u.a. hat Sie ihr fundiertes Wissen in den Bereichen Systemische Strukturaufstellung, Non-verbale Kommunikation, Gruppendynamik und NLP ergänzt.

In Ihrem eigenen Unternehmen SENECCA® verwirklicht sie ihre Vision, Ihr Wissen und Ihre Erfahrung, in den Bereichen Coaching & Communication sowie Gruppendynamik & Charismatic Leadership, weiterzugeben. Authentische, kompetente Beratung und vor allem Intuition sind Grundlage Ihres Erfolgs.

Es ist der Unterschied, der den Unterschied ausmacht.

Ulrike Hartmann
GF SENECCA

Der Weg zu „Charismatischer Führung“

„Wie bringe ich das Beste in anderen zum Vorschein? Wie gewinne ich mein Team für mich?“ Auf diese Fragen weiß Ulrike Hartmann, Geschäftsführerin von SENECCA® - WE CREATE CHARISMA die richtigen Antworten. „Verhaltensweisen, die wir in der Eins zu Eins Kommunikation nutzen, lassen sich nicht auf eine Gruppe übertragen. In der Eins-zu-Eins-Kommunikation sehe ich die Person an. Sobald ich mehr als eine Person im „Setting“ habe, ist das eine Gruppe. Es ist nun unmöglich, zur gleichen Zeit beide Personen anzuschauen. Sie müssen in der Lage sein, auch das zu sehen, wo sie nicht hinschauen. Dieses periphere Sehen ist erlernbar.“, erklärt Ulrike Hartmann, die das erfolgreiche, charismatische Führen von Gruppen nach einem Verhaltensmodell, das Michael Grinder in 40jähriger Analyse von Gruppen erarbeitet hat, trainiert. Michael Grinder ist eine weltweit anerkannte Kapazität, der die Wissenschaft und Kunst der non verbalen Intelligenz beherrscht und lehrt.

Da non verbale Kommunikationsmuster in fast allen Kulturen den Großanteil des Kommunikationserfolgs ausmachen, steht die non verbale Intelligenz im Fokus ihrer Strategie. „Non verbale Kommunikation ist für „jedermann“, ob CEO oder Team Player. Schweigen an der richtigen Stelle kann sehr ausdrucksstark sein, nach dem Prinzip 'Pause & Look Intelligent'.“, so die weltberühmteste Geschäftsfrau, die vor allem das Thema „Gruppendynamik als Geheimnis von soliden und starken Teams“ fasziniert. Nicht vielen Menschen ist es in die Wiege gelegt, mit Leichtigkeit Aufmerksamkeit zu gewinnen und charismatisch zu wirken, wenn sie nur den Raum betreten. Dabei ist es im Geschäftsalltag für jeden - ob Manager, Trainer, Führungskraft oder Consultant - wichtig, mehr als die Eins-zu-Eins-Kommunikation zu beherrschen und ein gruppendynamisches Verständnis zu entwickeln.

Wissen Sie, wie Sie besser und effektiver kommunizieren?
Beobachten Sie Ihren Kommunikationsstil.
Beobachten Sie den Kommunikationsstil der anderen.
Wie groß ist die Aufnahmebereitschaft der anderen?

Sie kennen charismatische Persönlichkeiten, die außergewöhnlich komplexe Gespräche mit sehr anspruchsvollen Geschäftspartnern führen, diese mit Leichtigkeit steuern und am Ende das Erreichen, was sie wirklich wollen. Sie sind überrascht, dass Mitarbeiter manchmal unangemessen reagieren, obwohl Sie glauben, alles Notwendige gesagt zu haben. Ist Ihnen das schon mal passiert?

Stellen Sie sich vor, dass Sie eine einfache Strategie in den wichtigen Momenten einsetzen, um Charisma zu erzeugen. Im Zuge des „elektronischen Zeitalters“ des E-Mail Tennis, der Telefonkonferenzen und des Internet, verlieren wir zunehmend die Fähigkeiten der non verbalen Kommunikation. Wir versuchen dann die Probleme, die wir durch dieses Verhalten generiert haben zu lösen, indem wir einen höheren Level der Technologie nutzen, z.B. Videokonferenzen. Um so wichtiger ist es, die non verbalen Fähigkeiten in den Geschäftsalltag zu integrieren. Nach dem Motto: Führen Sie mit CHARISMA!

SENECCA holt Michael Grinder für Sie aus USA im Oktober 2009 nach München.

*„Erfahrung gibt Ihnen keine Weisheit, sie gibt Ihnen Gewohnheiten.“
(Michael Grinder)*

SENECCA® bietet Coaching, Seminare und Vorträge in englischer oder deutscher Sprache an.

- Einzelcoaching, Teamcoaching
- Media Coaching
- Trainings & Workshops
- Vorträge, Moderation
- Eventorganisation mit international renommierten Trainern

Wozu Coaching?

Viele unserer Verhaltensmuster sind uns gar nicht bewusst, da wir sie durch Imitation gelernt haben. Das Verhalten der Eltern, Familie und weiterer wichtiger Personen ist zum Teil zu unserem eigenen geworden. Ungünstige Verhaltensweisen lassen sich ohne Unterstützung von außen meistens nicht korrigieren, da sie vollständig unbewusst ablaufen. Und hier kommt der Coach ins Spiel, der den Klienten neutral beobachtet und ihm bewusst macht, wie er agiert und reagiert. Im Sport ist es offensichtlich, dass Spitzenleistungen nur durch die Unterstützung von einem Coach erzielt werden können. Dieser versetzt den Sportler in einen optimalen (mentalen) Zustand um sein Ziel zu erreichen. Im beruflichen Kontext, von Spitzenmanagern abgesehen, ist es heute noch eher selten mit einem qualifizierten Coach die Zielstrategie und deren Umsetzung zu erarbeiten. Aber auch im Beruf werden Spitzenleistungen leichter mit Hilfe eines Coachs erreicht. Oft sind es ungünstige Verhaltensmuster und nicht die fachliche Kompetenz, die die Karriere blockieren. Was genau hindert Sie Ihr ganzes Potenzial zu entfalten?

Mit Coaching optimieren Sie Ihre Erfolgsstrategien, Führungsqualitäten und Kommunikationskompetenz.

- Sie optimieren Ihr Selbstmanagement
- Sie integrieren ihre Visionen und Ziele
- Sie verändern einschränkende Überzeugungen
- Sie lösen persönliche Konflikte
- Sie mobilisieren Ressourcen und erreichen dadurch berufliche und persönliche Ziele effizienter

Kunden

Unternehmen aus verschiedenen Branchen, die die Zusammenarbeit ihrer Teams, ihrer Abteilungen verbessern und dadurch ihren Geschäftserfolg optimieren wollen. CEO's, Manager und Teamleiter, die ihre individuelle Führungsqualität und ihren persönlichen Kommunikationsstil entfalten möchten.

SENECCA's Kunden sind in großen, namhaften internationalen tätigen Konzernen und mittelständischen Betrieben zu finden. Ebenso unterstützt SENECCA Existenzgründer, Politiker und Privatpersonen bei der Umsetzung ihrer Ziele.

Ulrike Hartmann • SENECCA GmbH

St. Martin Weg 30 • 88339 Bad Waldsee
Tel.: +49 (0) 75 24 400 27 41 • info@senecca.de

www.senecca.de

DER COACH

„Machen Sie das
Unsichtbare
sichtbar. Führen
Sie mit
CHARISMA!“



Praxis für Coaching & Gesundheit

Frau Kalverkamp, Sie haben gerade ein Buch zu Gesundheits-Coaching geschrieben. Was ist das für Sie? „Wenn nicht jetzt, wann dann?“ ist ein Lese- und Todo-Buch für Gesundheit mit den drei Säulen: Kognitive Entschlackung, Körperliche Entschlackung & Health Creation.

Was bedeuten diese drei Säulen?

- Kognitive Entschlackung ist eine Kombination aus Aufmerksamkeits-training, Bewusstseinsentwicklung und mentaler Wellness. D.h. konkret: Aufräumen mit Vergangenen, Loslassen ungesunder Gewohnheiten und Mehren vitalisierender Denk- und Lebensweisen.
- Körperliche Entschlackung sorgt für Entlastung und Entspannung, und zwar durch die Entscheidung für Entsäuerung und Entfettung. Das heißt als Kurzformel: Gesundheit rauf & Gewicht runter (bzw. halten).
- Health Creation verbindet Gesundheitsbewusstsein mit businessstauglichen Praxistools für Ernährung, Bewegung, Entspannung und Lebensfreude und zwar individuell auf jeden privaten und beruflichen Alltag abstimmbare.

Das hört sich ja interessant an! Was haben denn Ihre Klienten davon? Sie erleben mehr Leichtigkeit und Lebensfreude. Außerdem steigen Arbeitszufriedenheit und Leistungsfähigkeit durch aktive und bewusste Lebensgestaltung. Es geht darum, die Ressource Gesundheit regelmäßig wie ein Akku wieder aufzuladen, d.h., es sich jetzt schon gut gehen zu lassen und nicht erst in ferner Zukunft, die vielleicht niemals kommt.



Gillen Kalverkamp

Sportplatzstr.2a
92421 Schwandorf/Regensburg
01735324269
info@gillenkalkverkamp.de
www.gillenkalkverkamp.de

Wen beraten Sie?

Veränderungsbereite Menschen, d.h. Privatpersonen gleichermaßen wie Führungskräfte und Teams, vor allem auch Unternehmer und Unternehmerinnen, die Gesundheit für sich und ihre Mitarbeiter als Chefsache begreifen.

Was ist das, was an Ihrem Gesundheits-Coaching neu ist?

Gewöhnlicherweise wird Gesundheit meist erst dann zum Thema, wenn sie fehlt. Mein Konzept hingegen setzt systematisch auf Persönlichkeitsentwicklung, Selbstverantwortung & Gesundheit als gelebte Realität.

Wie haben Sie sich denn Ihre Kompetenzen erworben?

Meine Basis ist mein Studium der Erziehungswissenschaften, meine persönliche gesundheitsbewusste Lebenspraxis sowie meine über 20jährige Arbeit für und mit Menschen. Gesundheit als Lebensstil hält den Geist offen, den Körper beweglich und die Seele im Lot. So war es schon früh mein Ziel, Gesundheit interdisziplinär, theoretisch und praktisch zu erforschen und zu entfalten.

Eine letzte Frage: Sie haben sich für ein sehr persönliches Foto entscheiden - darf ich den Grund dafür erfahren? Gerne! Wissen Sie, Gesundheits-Coaching hat viel mit Natur und Natürlichkeit zu tun, also, den Schein zu enttarnen. Persönlichkeitsentwicklung und Wachstum geschehen im WESENTlichen ungeschminkt! Authentizität im Business ist für mich ein Ausdruck davon.

Da es sehr
förderlich für
die Gesundheit
ist, habe ich
beschlossen,
glücklich
zu sein.

Voltaire

Entscheidung

Entlastung

Entspannung

Entfettung

Entsäuerung

Wer will sucht Wege, wer nicht will sucht Gründe

Erfolgreich in die HP-Prüfung

Als Heilpraktiker (HP) sind Sie souverän. Sie können mit privaten Krankenkassen abrechnen und sind in Vielem Ärzten gleichgestellt. Denn das Arbeiten mit dem Ziel zu heilen oder zu lindern ist in Deutschland Ärzten und HPs vorbehalten. Dazu zählen Befragungen zu Krankheitsursachen, Empfehlungen von Medikamenten (z.B. Schüsslersalze und Bachblüten) und auch viele alternative Therapieansätze.

Daraus folgt: wer im weitesten Sinne heilend oder lindernd tätig sein möchte, muss die Prüfung zum Heilpraktiker ablegen.

In der Heilpraktikerprüfung wird umfangreiches medizinisches Wissen verlangt. Der schriftliche Teil verlangt Kombinationsgabe, der mündliche dagegen Struktur und Geistesgegenwart. Für viele Erwachsene ist das eine große Herausforderung. Darauf ist Ulrike Hailer eingestellt. Sie ist eine der Dozenten an der Heilpraktiker Akademie von Dr. Urban, in der der Stoff kompakt und übersichtlich unterrichtet wird.

Begleitend bietet sie im eigenen Namen Einzelunterricht. In ihr finden Sie eine achtsame, erfahrene Mentorin, die Ihr Lerntempo und Ihre spezifischen Lernhilfen schnell erkennt und Sie zum Erfolg führt. An ihrer Seite steht Rainer Franz sowohl für Prüfungs-Coachings als auch für Nachhilfeunterricht zur Verfügung. So können Sie zwischen einer „männlich strukturierten“ oder „weiblich-ganzheitlichen“ Lernunterstützung wählen.

Unter dem Namen 'liquere' führt Ulrike Hailer gemeinsam mit Rainer Franz eine Praxis mit den Schwerpunkten innere Konflikte, Ängste, Blockaden und vegetative Störungen. Auch Traumata

in Bezug auf die Heilpraktikerprüfung können hier behutsam und zugleich effizient gelöst werden.

Ulrike Hailer und ihr Netzwerk setzen sich mit Sachverstand und Achtsamkeit für Sie ein - damit Sie möglichst schnell die Vorteile eines Heilpraktikers genießen können.

www.liquere.de/hp

Ulrike Hailer



Tel. 089 - 5 46 03 02
Hartelstraße 26
80689 München
post@liquere.de

Ulrike Hailer, 1961
Heilpraktikerin und
Inhaberin der Firma 'liquere':
Praxisbetrieb und Lernen

Werdegang:

Sie gibt seit über 10 Jahren Kurse zu Gesundheit, Persönlichkeitsformung und Meditation. Kliniken und Therapeutenschulen buchen sie als Trainerin für „Gewaltfreie Kommunikation“ nach M. Rosenberg. Sie hat verschiedene Stationen in der Wirtschaft als Führungskraft durchlaufen und ist zertifizierter ManagementCoach für das Personalwesen
www.liquere.de

**Dr. med.
Oliver Urban**

DHPA
Heilpraktiker-
Akademie
„Übersichtliche
Stoffvermittlung,
auch für Laien,
in nur 18 Monaten“



**Dr. oec.troph.
Rainer Franz**
Heilpraktiker
anthroposoph. Medizin

Coaching für
Therapeuten
HP-Einzelunterricht
Leitung der
Firma 'liquere'





Hören über die Haut

Mentaltraining, Lernen und Entspannung – auf Knopfdruck und ganz nebenbei. Was im ersten Moment sehr phantastisch klingt, ist eine der angenehmsten und attraktivsten Möglichkeiten, Lernen und Persönlichkeitstraining mit einzigartiger Effizienz zu betreiben.

Der KOSYS thinkman® bietet die weltweit effizienteste und müheloseste Möglichkeit, Wissen unbewusst aufzunehmen. Mit dem thinkman® wird jede Form von Mentaltraining unterstützt.

Wie funktioniert Hören über die Haut?

Schritt eins – Sie bringen Ihren Körper in Entspannung und erhöhen die Konzentration, indem die Gehirnhälften synchronisiert werden. Schritt zwei – im optimalen körperlichen Zustand nutzen Sie ganz einfach unbewusst und nebenbei Ihre Lern- und Trainingsinhalte. Komfortabel wie nie – und die Ergebnisse sind innerhalb weniger Tage Anwendung deutlich spürbar.

Sie möchten den thinkman® gerne testen?

Dann wenden Sie sich bitte an Simone Ambrosius und Josua Kohberg, die beiden KOSYS Geschäftsführer. Egal, ob Sie den thinkman® als Trainer in Ihren Seminaren, als Sportler im Mentaltraining, als Unternehmer im Bereich Persönlichkeitstraining oder als Eltern im Bereich Lernunterstützung für Ihre Kinder einsetzen – die seit mehr als zehn Jahren bewährte Technologie wird Sie begeistern. Effektiv, eindrucksvoll und bahnbrechend.



Das sagen Anwender zum thinkman®:

„Der thinkman® hält, was die Mindmachines immer versprochen haben. Hochkarätige Unterstützung der geistig-seelischen Entwicklung!“

Dr. Rüdiger Dahlke

„Wir haben den thinkman® bei mehr als 600 Menschen mit störenden Ohrgeräuschen eingesetzt – mit prägnanten Ergebnissen. Entspannung auf Knopfdruck!“

Dr. Richard Kirchmair

„Mentaltraining und Entspannung auf Knopfdruck – der Schlüssel in der Schmerzprävention!“

Prof. Dr. Kopp

Bei Problemschülern greife ich zum thinkman®. Aggressionen werden abgebaut, die Kommunikation ist leichter. Absolut verblüffende Ergebnisse seit mehr als 8 Jahren.

Josef Weiß, Schuldirektor

Simone Ambrosius



Informieren Sie sich jetzt ausführlich über den thinkman®. Fordern Sie noch heute Ihr ausführliches Infopaket an.

KOSYS Group • Canterstraße 40
D-96237 Ebersdorf b. Coburg
Telefon +49 . 95 62 . 4 04 41-0
Telefax +49 . 95 62 . 4 04 41-1
Mobil +49 . 170 . 755 22 01
E-Mail: office@kosys.de • www.kosys.de

Neue Adresse ab 1. Mai 2009

Altenbanzer Weg 8
96269 Großheirath-Rossach
Die neuen Telefonnummern entnehmen Sie bitte ab April unserer Website.

Infos zu den Seminarangeboten der KOSYS Akademie finden Sie unter:
www.glueckreich.de

Josua Kohberg



Coaching mit Herz Christine Sönning

Coaching mit Herz – dieses Motto hat sich Christine Sönning auf die Fahne geschrieben! Und das spürt man bei ihr auch. Sie sieht „mit dem Herzen“, und sieht so hinter die Fassaden ihrer Klienten. „Ob es um Situationen im Berufs- oder Privatleben geht, der Mensch mit seinen Gefühlen und Gedanken steht für mich absolut im Mittelpunkt. Alles was uns im Außen begegnet, alle zwischenmenschlichen Beziehungen haben mit unserer Persönlichkeit, mit unseren individuellen Charaktereigenschaften, Prägungen, Erfahrungen etc. zu tun“, so Christine Sönning.

„Im meinen Coaching-Sitzungen schaue ich mir einfach die Person an, die vor mir sitzt, schaue in den inneren Kern, und 'lese' wie in einem Buch. Dann können wir gemeinsam verschiedene Seiten des Buches aufschlagen und erspüren, was 'der Inhalt' mit der beruflichen, privaten oder gesundheitlichen Situation der Person zu tun hat.“

„Coaching mit Herz“ eröffnet für den Klienten brachliegende Potentiale, neue Handlungsspielräume und mehr Selbstsicherheit, Klarheit und Freude im Leben.

Ihre „Herzkompetenz“ bringt Christine Sönning auch in der „TRAUMFIRMA“ ein, welche sie mit Ihrem Geschäftspartner Georg Paulus zusammen leitet. Die beiden bringen „mehr Liebe ins Business“, so steht es auf ihrer Website www.traumfirma.de. Dass dies den beiden gelingt, zeigen zahlreiche Referenzen von begeisterten Kunden.

Unternehmensentwicklung ist Persönlichkeitsentwicklung! Dieser Leitsatz liegt den Seminaren, Beratungen und Coachings von Christine Sönning und TRAUMFIRMA zugrunde. Für Unternehmen bedeutet das: Neue Kompetenzen und Wege und damit neue Wachstumschancen – gerade in einer Zeit, die große wirtschaftliche Herausforderungen verlangt.

www.TRAUMFIRMA.de
Finkenweg 26
83607 Holzkirchen
Tel. +49 (0)8024 - 3443
soenning@traumfirma.de



Bücher von C.Sönning & TRAUMFIRMA:

- „Die Kraft der Intuitiven Intelligenz“, Christine Sönning & Dr. Elfrida Müller-Kainz
- „TRAUMFIRMA“, Georg Paulus
- NEU: „Systemisches KONSENSIEREN“, Der Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg Georg Paulus, Siegfried Schrotta, Erich Visotschnig

„Mit dem Herzen
hinter die
Fassade der
Klienten sehen.“

Innere Kraft und Wohlbefinden

Den Alltag ausblenden, innere Ruhe und Kreativität finden: Geführte Bilderreisen, Wassererlebnisse oder Mandala-Malen führen Sie zu sich selbst, in die Entspannung und letztendlich zu Ihrer eigenen Kreativität. Ob Sie dies für sich ganz persönlich nutzen oder in einem Logo-Ideen-Workshop Ihr Firmenlogo gestalten – Voraussetzung ist immer, dass Sie Ihre Intuition, Ihre innere Stimme sprechen lassen.

Jeder Mensch verfügt über Intuition und Kreativität, die Frage ist nur: Wie bekommen Sie wieder Zugang dazu? Dafür hat Ulrike Holtzem einige Angebote für Sie entwickelt, die Sie auf den folgenden Seiten finden.

Tun Sie Ihrer kreativen Seele etwas Gutes, sie wird es Ihnen sicher danken, Wege zu Entspannung, innerer Kraft und Wohlbefinden kennen zu lernen.

Um zur eigenen Mitte zu finden, wirklich entspannen zu können, ist es essenziell, die Dinge des Alltags loszulassen. Das fällt vielen Menschen aber so schwer. Ulrike Holtzem, die ihre Ausbildung in Bilder- und Wassertherapie bei Dr. Ruediger Dahlke absolviert hat, unterstützt Sie dabei:

Bilderreisen – geführte Meditationen

Sie werden geführt, Ihre unbewussten Bilder und Phantasien werden angeregt und Sie können sie frei nach Ihren Lebensinhalten und -werten ausgestalten. Das ist mehr als Entspannung ...



Aqua-e-motion – Wasserbalance
Tiefe Entspannung im warmen Wasser (ca. 35°). Zuerst auf Schwimmhilfen, dann getragen durch die Arme von Ulrike Holtzem lassen Sie immer mehr los, Verspannungen können sich lösen. Eine wunderbare Erfahrung!

Meditation und Kreativität

Schöpferisch tätig sein und dabei Freude zu empfinden und Lebendigkeit in sich spüren, aber auch entspannen: Mandala-Workshops, Ideen- und Visions-Workshops und vieles mehr.

Übrigens gibt es die Angebote von Ulrike Holtzem sowohl für Einzelpersonen sowie für Gruppen, Firmen oder Teams.

„Den Alltag
hinter sich lassen,
alles vergessen
und mit neuen
Impulsen wieder
auftauchen.“



Ulrike Holtzem

Entspannung
Meditation
Kreativität

Suessenguthstraße 24
81247 München
Fon 089/81 89 80 88
Fax 089/81 89 80 87
Mobil 0171/35 888 52

mail@ulrike-holtzem.de

www.reisen-zur-seele.de



Foto: © Holtzem

Mut auf neue Wege
durch

AMA Coaching Concepts

Den Mut zu haben - neue Wege zu gehen!

Das ist ein Grundprinzip, dass Anja-Maria Munniger, eine bemerkenswerte, erfrischende, hochkreative und zugleich sensitive Persönlichkeit, die seit 2007 am schönen Zürichsee in der Schweiz lebt, verinnerlicht hat! Sie hat es sich als Systemischer Coach und Dipl.-Betriebswirtin zur Aufgabe gemacht, ihr intuitives als auch pragmatisches Wissen all denen, die in ihrem Leben etwas bewegen und ihr volles Kraftpotential entdecken wollen, zur Verfügung zu stellen!

Jedes Individuum von uns hat das Recht, glücklich und erfüllt zu leben!

Ihrer Auffassung nach ist jedes Individuum mit unterschiedlichen Anlagen, Kräften und Talenten ausgestattet, hier gilt es diese ureigene Essenz gemeinsam zu finden und zu entwickeln. Aufgrund ihrer ausgeprägten Sensitivität gelingt es ihr in sekundenschnelle Charaktere, Talente und Stimmungen zu erfassen. Als systemischer Coach hilft Sie Ihren Klienten Blockaden aufzuspüren und aufzulösen, Visionen zu entdecken, zu fördern, und mit ihrem Wissen als Marketier im internationalen Umfeld, pragmatisch umzusetzen. In ihrer Arbeit ist es ihr ganz wichtig, Körper, Seele und Verstand harmonisch in den Einklang zu bringen.

Aus eigenen Erfahrungen, weiß Sie nur zu gut, wie oft wir uns durch unbewusste Gedanken oder Glaubensgrundsätze, selbst im Wege stehen. Im Laufe der letzten Jahre hat sie eine hochwirksame Technik erlernt, die es ihr erlaubt, ihren Klienten schnell und sanft zugleich von blockierenden Glaubensgrundsätzen zu befreien. Der behutsame Umgang mit den Klienten und ihre Klarheit in der Tiefe zu spüren und sichtbar zu machen, ist sehr beeindruckend!

All Ihre Coaching Konzepte sind maßgeschneidert und werden individuell mit den Klienten abgestimmt. Ferner wünscht sich Anja-Maria Munniger, dass möglichst viele Menschen den Zugang zu einem erfüllten Leben finden und bietet deshalb ab April 09 - gemeinsam mit ihrer befreundeten Schweizer Geschäftspartnerin – Monika Domeisen – COACHING SEMINARE in der Schweiz an. In der 2.ten Jahres Hälfte 2009 sind auch weitere Coaching Seminare für Süddeutschen Raum geplant.

Anja-Maria Munniger-Poschmann
AMA Coaching Concepts
- Neue Wege für klares Bewusstsein -
M.+ 41.78.7080.850

info@ama-coaching-concepts.com
www.ama-coaching-concepts.com

Den Mut zu haben -
neue Wege zu gehen!

Imagefoto: © www.chicdeal-image.com siehe BUCH

all about education

Die Weiterbildung und Motivation Ihrer Mitarbeiter ist Ihnen wichtig? Sie möchten Ihre Mitarbeiter gezielt und kontinuierlich qualifizieren? Es fehlt Ihnen jedoch die Zeit, sich um Personalentwicklung und Weiterbildung zu kümmern?

Annett Warschat – Inhaberin von „all about education – Weiterbildungsmanagement“ hat sich auf Dienstleistungen und Problemlösungen rund um die betriebliche Weiterbildung spezialisiert. Sie plant, konzipiert und organisiert seit vielen Jahren erfolgreich Seminare, Trainings, Tagungen und Mitarbeiterschulungen. Als Qualifizierungsberaterin unterstützt Annett Warschat Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Weiterbildungskonzepten für Mitarbeiter und Führungskräfte, ausgerichtet an Unternehmenszielen und Personalentwicklungsstrategien. Die geplanten Weiterbildungsmaßnahmen sind zeitlich und finanziell überschaubar und methodisch exakt auf die Zielgruppen abgestimmt.

Sie haben die Wahl den kompletten Bildungsprozess von der Bedarfsermittlung, Maßnahmenplanung, Veranstaltungsorganisation bis zum Bildungscontrolling zu wählen, oder auch nur auf einzelne Module wie Seminarlogistik oder Teilnehmermanagement zurückzugreifen.

TrainerInnen und BeraterInnen profitieren von ihrem Rundum-Sorglos-Trainerservice. All about education – Weiterbildungsmanagement übernimmt die komplette Planung, Organisation und Administration von Veranstaltungen und Projekten sowie die Teilnehmerbetreuung.

Bildungseinrichtungen beauftragen die Weiterbildungsmanagerin auch gerne um flexibel auf kurzzeitige Kapazitäts-

spitzen reagieren oder Ausfallzeiten überbrücken bzw. abfedern zu können. Ihre Kunden schätzen an den Dienstleistungen von Frau Warschat besonders, dass sie das komplette Trainingsmanagement aus einer Hand erhalten, während sie sich selbst auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Ursachen für Bildungsbedarf im Unternehmen können sein:

- Technologische, wirtschaftliche oder soziale Veränderungen in Unternehmen
- Probleme im Arbeitsablauf oder in der Organisationseinheit
- Vereinbarte und angestrebte Ziele im Unternehmen werden nicht erreicht

Beispiele für zusätzlichen Bildungsbedarf:

- Eine neue Software wird eingeführt. Ein Großteil der Mitarbeiter muss innerhalb kurzer Zeit geschult werden. Und das, mit möglichst geringen Ausfallzeiten.
- Eine Änderung in der Organisation oder Unternehmensstruktur ist im Unternehmen geplant. Die Mitarbeiter werden in speziellen Workshops auf bevorstehende Veränderungen und Maßnahmen vorbereitet und sensibilisiert.
- Sie möchten Ihre Nachwuchsführungskräfte durch ein spezielles Trainee-Programm fördern und weiterentwickeln.

Was bringt Ihnen all about education – Weiterbildungsmanagement?

- Sparen, sparen, sparen - Reduzieren Sie Ihre Fixkosten!
- Wir geben Ihnen Zeit für Unternehmen. Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft frei nach dem Motto „Schuster bleib bei Deinen Leisten“
- First Class Service für Ihre Mitarbeiter durch persönliche, individuelle und kompetente Teilnehmerbetreuung
- Mehr Wissen – Mehr Umsatz. Wettbewerbsvorteile durch optimal qualifizierte und motivierte Mitarbeiter

Annett Warschat

„Jeder Teilnehmer ist uns wichtig! Wir beraten und unterstützen Ihre Mitarbeiter persönlich und individuell in allen Qualifizierungsfragen. Denn Menschen wollen nicht nur organisiert und verwaltet werden. Sie möchten sich gut betreut wissen, um engagiert zu lernen. Dann hat Weiterbildung in Ihrem Unternehmen auch Erfolg - und rechnet sich: Durch gezielt qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, die Wettbewerbsvorteile bieten.“

all about education - Weiterbildungsmanagement

Am Empfang 12
85652 Pliening/München
Telefon (08121)4763667
Telefax (08121)4763668
info@all-about-education.de

www.all-about-education.de



Foto: © Warschat



Imagefoto: © www.christel-image.com - siehe BUCH

Einfach machen!

Christel Förstl

Gemeinsam geht es leichter zum Geschäftserfolg!

„Märkte der Vielfalt“ sind regionale Verkaufs- und Infomärkte. Hier präsentieren sich selbstständig tätige Frauen mit ihren Dienstleistungen und Angeboten aus allen Branchen.

Fair und gradlinig macht Christel Förstl es nicht nur renommierten Unternehmen, sondern auch den „One-Woman-Shows“ möglich, zu einem erschwinglichen Preis-Leistungs-Verhältnis in Kontakt mit potentiellen Kunden zu treten.

So machen Sie sich in Ihrer Region bekannt

Christel Förstl, Gründerin des Netzwerkes „Marktplatz-Unternehmerinnen“, bringt es gerne auf den Punkt:

„Viele meiner Kundinnen haben zuvor schon fast alles ausprobiert um neue Kunden zu gewinnen. Anzeigen geschaltet, Flyer eingeworfen, Vorträge gehalten.... Leider haben sie danach oft festgestellt, dass all diese Maßnahmen wenig bis gar nichts gebracht haben. Erstaunlicherweise waren die Kontakte, die ihnen Ihre Freunde und Bekannten vermittelt haben, oft viel einträglicher.“

Um den eigenen Empfehlungskundenkreis zu vergrößern oder überhaupt erst aufzubauen empfiehlt Christel Förstl Ihren Kundinnen deren Dienstleistungen oder Produktangebot mit Ihrer Person zu verknüpfen. „Zeigen Sie den Menschen, wer Sie sind und was Sie tun – nur so werden Sie einzigartig und unterscheiden sich von Ihren Mitbewerbern. Am besten funktioniert dieses „Sich bekanntmachen“, wenn Sie sich auf einer Veranstaltung zeigen, zu der auch Ihre potentiellen Kunden kommen. Zum Beispiel auf einer Themenmesse, auf einer Gewerbeschau oder auf einem „Markt der Vielfalt – regionale Angebote mit Frauen-Power“.

Das Besondere bei den „Märkten der Vielfalt“ ist, dass sich die Ausstellerinnen untereinander schon im Vorfeld kennen lernen, denn nichts verstärkt bekanntlich Bindungen mehr, als etwas gemeinsam zu tun.

So können schon vor dem Markt aus Mit-Ausstellern Kunden werden, auf jeden Fall jedoch gute Bekannte, die sich gegenseitig weiter empfehlen werden.

Hinzu kommt, dass bei den „Märkten der Vielfalt“ zusätzlich Messetrainings angeboten werden, um jeder Ausstellerin die Möglichkeit zu geben, sich professionell und vor allem erfolgreich zu präsentieren. Die Messe-Kommunikation ist das erste Thema: „Einladen – Ansprechen – Überzeugen“, denn um das „miteinander reden“ geht es ja schließlich. Der zweite Workshop hilft beim Thema Messestand: „Auffallend, Bezahlbar, Unwiderstehlich“ – damit die Ausstellerin,

ihr Angebot und ihr Stand inhaltlich und optisch zusammen passen und das Interesse der Besucher geweckt wird.

Fazit: Was müssen alle Interessierten nun noch tun? Genau: Es einfach machen! Die „Märkte der Vielfalt“ werden allen teilnehmenden Unternehmerinnen dabei helfen, in Ihrer Gegend so bekannt zu werden, wie sie es sich wünschen.

„Zeigen Sie den Menschen, wer Sie sind.“

Marktplatz Unternehmerinnen • Fichtenstraße 19 •
82237 Wörthsee • Tel: 08153 - 98 49 43 • c.foerstl@m-ui.de
www.m-ui.de



Mehr Kraft für den Alltag mit

Monika Heyng

Mit viel Spaß und Freude zeigt Monika Heyng Ihnen, wie einfach es ist besser zu essen - ob zu Hause, unterwegs, in der Kantine oder im Urlaub. Egal ob es ums fitter werden oder ums Abnehmen geht - nur eine ausgewogene Ernährung macht den Speckröllchen den Garaus. Das ist Gesundheit die man sieht und spürt und die Spaß macht. Ihr Angebot als erfahrene Ernährungstrainerin mit fundierten Kenntnissen umfasst Vorträge, Trainings und Coaching rund ums gesunde Essen und genießen. Für eine selbstbestimmte und verantwortungsvolle Ernährungskompetenz.

Ob als nutzenbringendes Gesundheits-Seminar, Präventiv- Event oder Führungskräfte Training für Unternehmen - Monika Heyng möchte praktisch und realitätsnah zu einer genussvollen und wohlthuenden Ernährungsweise verführen.

Als Dozentin gibt sie ihr Know how in Ausbildungen zum Ganzheitlichen Ernährungsberater weiter.

Monika Heyng

Ernährungs- & Gesundheitsberatung
Beratung • Schulung • Coaching

Gesund genießen und bewusst konsumieren

Körperliche und geistige Fitness sind wichtige Voraussetzungen, um leistungsfähig und erfolgreich zu sein. Die natürlichen Fitmacher einer gesunden und ausgewogenen Ernährung nehmen großen Einfluss darauf und man kann die Vitalität spüren und genießen. Deswegen interessieren sich immer mehr Menschen für die Herkunft und die Qualität der Nahrungsmittel. Durch minderwertige Zutaten und enorme Mengen an Zucker und Fett ist die Qualität der industriellen Massenproduktion teils katastrophal.

Kein Mangel kann mit sogenannten „Wundermitteln“ oder Ergänzungsmitteln langfristig ausgeglichen werden. Entscheidend ist die Kursänderung bei den Ernährungsgewohnheiten. „Du bist, was du isst.“ Diese Aussage macht deutlich, dass das was wir essen, an die vorderste Stelle unserer gedanklichen Beschäftigung rücken sollte und wir unsere Prioritäten verändern müssen. Denn nur mit Top Essen erreichen wir auch Top Leistung!

Beratung erfahren- Genuss erleben

In einem ganzheitlichen und individuellen Personal Food Training erfahren sie einen umfassenden Ernährungs- und Gesundheits-Check up, die Auswertung und Analyse ihres Ernährungsprotokolls, sowie praktische Empfehlungen zur Optimierung ihrer Ernährungsgewohnheiten. Abgerundet

wird das Ganze durch einen Küchen und Vorrats- Check up und eine Einkaufsberatung. Es werden keine pauschalen Ernährungsempfehlungen weitergegeben, sondern Lösungen entwickelt, die individuell auf die Persönlichkeit abgestimmt sind. Mit vielen praktischen Tipps und Empfehlungen für eine naturgerechte Basiskost und als Grundlage für spezielle Ernährungsformen.

„Bei mir können Sie durch eine kompetente und professionelle Beratung und Begleitung Spaß, Erfolg und Gesundheit am eigenen Leib erleben. Für alle die einfach besser essen und den Genuss mit dem gesundheitlichen Nutzen verbinden möchten. Lenken sie mit meiner

Unterstützung das Augenmerk auf die wichtige Rolle der Ernährung im Alltagsleben und spüren dabei die Auswirkung auf das allgemeine Wohlbefinden.“, so Monika Heyng.

Erleben Sie damit ein kulinarisches Vergnügen, als auch ein befriedigendes Gefühl, die Abwehrmechanismen ihres Körpers aktiv zu unterstützen und die Häufigkeit von Krankheiten zu verringern.

gesund genießen • Bergerwaldstr. 46 • 81825 München
Telefon (089) 26 217 640 • info@ernaehrung-individuell.de

www.ernaehrung-individuell.de

Kochschule des Jahres 2008

Alfons Schuhbeck

Schuhbecks Kochschule am Platzl ist eine eigene Erlebniswelt auf zwei Etagen und ist vom GaultMillau zur „Kochschule des Jahres 2008“ ausgezeichnet worden.

Hier gibt das Team von Alfons Schuhbeck sein konzentriertes Wissen und Können weiter. Das breit gefächerte Kursangebot reicht von klassischer bayerischer Küche bis zum Weinseminar.

Und hier passiert noch mehr: Die historischen Räume in den Platzlgassen bieten einen unvergleichlichen Rahmen für individuelle Feste und Feiern.

Das Team kocht nach Ihren Wünschen und vor den Augen Ihrer Gäste die Küchenparty der ganz besonderen Art. Mit seiner Kochkunst trifft Alfons Schuhbeck zugleich die Geschmacksnerven und die Herzen seiner Gäste. Mit Kompetenz und bayerischem Charme hat sich der erfolgreiche Autor zahlreicher Kochbücher auch nachhaltig die Sympathien der Fernsehzuschauer erkocht.

Exklusiv-Kochkurse in den Platzlgassen

Das ist Individualität in Reinkultur, essen und genießen Sie zusammen mit Ihren Geschäftspartnern oder Freunden, wie diese es noch nie erlebt haben. Bei einem exklusiven Kochkurs für Sie und Ihre Gäste. Sie wählen aus unserem vielfältigen Programm - wir zeigen Ihnen, wie's geht. Und anschließend wird das Gelernte bei einem gemeinsamen Menü genossen. So ein Abend eignet sich perfekt als lockeres Event für Ihr Team oder auch als Geburtstagsfeier.

Weitere Informationen unter Telefon:
+49 (0) 89 21 66 90 12

Booking:

Schuhbecks am Platzl GmbH
Platzl 6+8 • 80331 München
Telefon: +49 89 2 16 69 00
Fax: +49 89 21 66 90 25

E-Mail: info@schuhbeck.de
www.schuhbeck.de

**Alle Kochkurse online.
Terminübericht (Fernsehen und im
Rundfunk) unter www.schuhbeck.de**



DER COACH

„Ein guter Koch braucht nur drei Dinge: Ein gutes Produkt, die richtige Temperatur beim Kochen und das persönliche Gefühl für die Zutaten.“

ORHIDEAL®

IMAGE

präsentiert:



ORHIDEAL®

VIPCLIP

Visuelle Image Positionierung • Visual Image Positioning

Ab Mai 2009 wieder erhältlich !

Mit dem exklusiven Orhideal-VIPCLIP halte ich Ihre Geschäftsansage fest:

Für den Geschäftserfolg ist ausschlaggebend, ob Sie (Ihr Produkt, Ihr Unternehmen, Ihr Vertriebsteam...) als nützlich, angesehen und sympathisch, als vertrauens-, empfehlungs- und glaubwürdig wahrgenommen werden.

Mit IMAGE können Sie durch professionelle Imagepflege und Business Relation Management diese Wahrnehmung strategisch steuern und ausbauen. Dazu verknüpfen wir Ihr Produktangebot mit Ihrer Person/ Ihrem Team. Zeigen Sie den Menschen, was Sie auszeichnet – nur so werden Sie einzigartig und unterscheiden sich vom Wettbewerb. Wie der Unternehmer, so sein Unternehmen ! Das ist Ihr Alleinstellungsmerkmal !

Nach diesem Training haben Sie nicht nur neue Erkenntnisse und Sicherheit über Ihre Körpersprache und deren Steuerung, sondern auch einen optimalen VIPCLIP (Elevator-Pitch-Film) und IMAGEFOTOS zur professionellen Unternehmens-PR.

Kompetenz visualisieren. Sich richtig positionieren. Ziele erreichen.



Aktuelles Beispiel
MHL Consular Consulting
Download unter
www.orhideal-image.com/Magazin

INFO und TERMINANFRAGE:
0049 -177 3550 112
Orhidea Briegel

Time To Change! Titelstory DER COACH 2008

Lesen Sie mehr über das Programm von DELTA GmbH Institut für Changemanagement & Persönlichkeitsentwicklung Gabriele Kowalski M.A. im Internet

www.image-magazin.com unter MAGAZIN Archiv 2008 • DER COACH 2008 Titelstory

www.deltainstitut.de

Gabriele Kowalski M.A.

