

Oktober 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com
limited edition



Interview mit
Sabine Frimberger-Maier
S.I. Frimberger
Personalleasing e.K.
Unternehmerin des Monats

ORH **IDEAL**®
IMAGE

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Kapazitätenschaffer

Sabine Frimberger-Maier's Unternehmensgruppe ist in Fachkreisen als zuverlässiger Spezialist für Personalmanagement bekannt. Fairness, Wertschätzung und Flexibilität sind das Basisprogramm, das die resolute Geschäftsfrau vorlebt. Die Frimberger Personalleasing arbeitet seit Jahren erfolgreich im Auftrag regionaler und weltweit operierender Unternehmen aller Branchen und jeder Größe, von namhaften Automobilzulieferern über Firmen der Lebensmittelindustrie und der Logistikbranche bis hin zu Speditionen. Mit ihrem engagierten Team schafft die gut vernetzte Business-Kennerin dauerhaft sichere Arbeitsplätze, bietet Lösungen auf dem Gebiet des modernen Personalmanagements und ist der kompetente Ansprechpartner, wenn es um Outsourcing geht. Mit der Politik der kurzen Wege und direkten Ansprache schafft das Vorzeige-Unternehmen einen Rahmen, in dem die Bedürfnisse der Geschäftskunden und die Wünsche der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stets perfekt in Einklang gebracht werden. Mit Sachverstand und Pragmatismus wird die patente Unternehmerin dem Anspruch an Diskretion und Integrität täglich mit Bravour gerecht und sichert ihren Kunden damit die erforderliche Wettbewerbsfähigkeit - eine wahre Kunst, in einem immer dynamischeren Arbeitsmarkt! *Orhidea Briegel Herausgeberin*

IMAGE: Die Unternehmen werden mit einer zunehmend dynamischen Wirtschafts- und Arbeitswelt konfrontiert. Frimberger Personalleasing ist ein Partner für alle Fälle. Was können die Unternehmer von Ihnen erwarten?

Sabine Frimberger-Maier: In der Tat erfordert der zunehmende internationale Wettbewerb im globalen Markt immer flexiblere Lösungen. Ein effizientes Personalmanagement ist heutzutage für ein modernes und erfolgreiches Unternehmen von entscheidender Bedeutung.

Kann man wirklich sagen, dass ein modernes Personalmanagement ein erfolgreiches Unternehmerinstrument ist?

Das ist wahr! Um den komplexen Anforderungen der heutigen Wirtschaftssituation gerecht zu werden, arbeiten wir projektorientiert, mit hoher Methodenkompetenz und modernsten Instrumenten. Potenzielle Mitarbeiter für unsere Kunden werden von uns auf der Basis umfassender Expertisen sowie mit der Erfahrung und Qualifikation eines gut ausgebildeten und geschulten Beraterteams evaluiert. Mit den Bewerber führen wir intensive persönliche Gespräche und holen aussagefähige und objektivierbare Referenzen ein. Außerdem begleiten wir Einstellungsverhandlungen bis zum Abschluss des Arbeitsvertrags und der Integration des neuen Mitarbeiters in das Unternehmen während der Einarbeitungszeit.

„Mit unserer Unternehmensgruppe decken wir jede Bedarfssituation auf dem Arbeitsmarkt ab.“

Arbeitsmarkt-Profi und Beziehungsmanagerin:

Unternehmerin und Netzwerkerin
Sabine Frimberger-Maier ist regional verbunden,
bundesweit erfolgreich und international orientiert

ORHIDEAL
media face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



„Nur ein verantwortungsbewusstes Unternehmen erzeugt bei seinen Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern auch höchste Zufriedenheit.“

www.frimberger-personalleasing.de

Welche Argumente sprechen für Personalleasing?

Unternehmen profitieren beispielsweise von dem breiten Spektrum an qualifizierten und hoch qualifizierten Bewerbern, von unserer Begleitung der Arbeitskräfte während der Einarbeitungsphase, Risikofreie Personalplanung und nicht zuletzt flexible Anpassung der Personalkosten an sich verändernde wirtschaftliche Rahmenbedingungen. Es entstehen auch keine Zusatzkosten bei der Übernahme neuer Mitarbeiter nach 9 Monaten.

Eine sinnvolle Dienstleistung auch für Unternehmer, die gerade eine Wachstums-Stufe meistern müssen?

Ganz richtig. Die Realisierung unternehmerischer Wachstumsstrategien und Planungssicherheit im Personalbereich bei längerfristigen Großaufträgen passiert mit Personalleasing ohne eigenes Personalrisiko. Das schafft Freiraum und viele unserer langjähriger Kunden sind uns genau dafür dankbar. Abgesehen davon, dass das Auffangen saisonaler Arbeitsspitzen leichter wird, ist auch die Urlaubs- oder Krankheitsvertretung, Flexibilität bei unerwarteten Kündigungen, Mutterschaftsurlaub oder Kuren unkomplizierter.

Für welche Unternehmensgröße ist Ihr Personalleasing geeignet. Können sich das auch mittlere Unternehmen leisten?

Unser Personalbestand bietet rasche und flexible Anpassung an die aktuelle Auftrags- und Geschäftslage eines Unternehmens. Unser kleinster Kunde ist Ein-Mann-Unternehmen. Ob Konzern oder mittelständische Firma bis zu Selbständigen, die sich Arbeitsentlastung durch Personal holen müssen, nutzen die vielen Vorteile des Personalleasings.

Sie schaffen damit einen sorgenfreien Unternehmerkopf?

(lacht) Unternehmeraufgaben sind ja vielschichtig und können viele Sorgen hervorrufen. Aber ja, was das Personal anbelangt, da sorgen wir für den freien Rücken! Es ist doch angenehm, wenn man sich nicht um das Kündigungsrisiko kümmern muss und Kosten- und Zeitersparnis bei Personalbeschaffung und -verwaltung hat, von der hohen Mobilität der Arbeitskräfte und kurzen Einarbeitungszeit von Arbeitskräften mit großer Berufserfahrung profitiert. Eine gute Personalstrategie ist Garant für Unternehmenserfolg. Sie sorgt für höhere Umsätze, niedrigere Fehlzeiten, weniger Kündigungen, effektivere Personalmanagementsysteme.

Die Frimberger Personalleasing beschäftigt alle Mitarbeiter auf der Basis eines Tarifvertrags?!

Ja, zur Anwendung kommt der Tarifvertrag BAP.

Eine aktuellen Umfrage des Interessenverbands Deutscher Zeitarbeitsunternehmen hat ergeben, dass inzwischen jeder dritte Zeitarbeitsplatz zu einer langfristigen Anstellung führt. Ist das in der Praxis so?

Vor allem in der Industrie wurden teilweise schon ganze Belegschaften in die Festanstellung übernommen. Damit ist der Sprung in die Festanstellung erleichtert. Das ist der Grund, warum sich Bewerber gerne an uns wenden. Sie sind mit ihren Belangen nicht auf sich allein gestellt und unser wertschätzendes Miteinander hat schon viele gute Karrieren auf den Weg gebracht.

Damit ist auch der Arbeitnehmerschaft geholfen?!

Wir machen uns selbstverständlich für beide Seiten stark. Wir sind laufend auf Expansionskurs und deshalb ständig auf der Suche nach qualifiziertem und motiviertem Fachpersonal aller Berufssparten. Denen, die gerade eine Ausbildung abgeschlossen oder Babypause hinter sich haben und wieder in den Beruf einsteigen möchten, geben wir ebenfalls neue, interessante Perspektiven. Bei uns bekommen sie eine dauerhafte Festanstellung bei geregelter wöchentlicher Arbeitszeit, ein gesichertes Einkommen auf der Grundlage von Tarifverträgen, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall sowie bezahlter Jahresurlaub, den maßgeschneiderten Arbeitsplatz und die Chance auf eine dauerhafte Übernahme durch unsere Kunden, oft schon innerhalb kurzer Zeit.

Nicole Rudnicki nimmt sich Zeit für die Bewerber. „Wir erstellen mit ihnen zusammen ein Ihren Qualifikationen entsprechendes Bewerberprofil, unterstützen sie bei Bewerbungsgesprächen. Wir vermitteln befristete und unbefristete Anstellungen und empfehlen sie für langfristige Arbeitseinsätze.“

Internationale Kooperation:

Frimberger arbeitet erfolgreich mit dem auf internationaler Ebene tätigen Unternehmen InterReCo zusammen. Durch diese Kooperation unter der Geschäftsführung von Alexander Maier erweiterte Frimberger Personalleasing das Portfolio um die Bereiche High Executive Search und Recruiting/Staffing. www.interreco.de

Sabine Frimberger-Maier als Initiatorin der Netzwerk-Veranstaltungsreihe „Ladies Lunch“ in Regensburg mit weiteren aktiven Geschäftsfrauen





S.I. Frimberger e.K.
Personalleasing



Personalleasing ist eine win-win-Situation!

Wir unterstützen Unternehmen mit einem variablen und innovativen Zeit-, Arbeits- und Personalmanagement. Für die Anforderungen des Unternehmens passgenau ordnergeeignete Mitarbeiter werden von uns entsprechend ausgewählt und dem Unternehmen für den gewünschten Zeitraum überlassen.

Die Vorteile für Unternehmen auf einen Blick:

- Sie können kurzfristig auf geeignetes Personal zurückgreifen
- Sie sparen Kosten und Zeit, denn wir übernehmen für Sie die aufwändige Suche nach Mitarbeitern
- Sie verwandeln Ihre Fixkosten in variable Kosten
- Sie stellen Ihre Produktivität bei Auftragsschwankungen sicher
- Sie gewinnen mit den von uns für Sie zur Verfügung gestellten Mitarbeitern zusätzliches Know-how
- Sie optimieren Ihre Kostensituation im Personalbereich
- Es entstehen Ihnen keine weiteren Kosten bei einer eventuell sich anschließenden langfristigen Übernahme eines unserer Mitarbeiter

Die Vorteile für Mitarbeiter auf einen Blick:

- Wir unterstützen Sie beim Start oder Wiedereinstieg
- Mit uns erhöhen Sie Ihre Einstellungschancen auch bei späteren Bewerbungen und haben dadurch auf dem Arbeitsmarkt der Zukunft die Nase vorn
- Sie sind in einer festen Anstellung (Tarifvertrag BAP) mit allen damit verbundenen Sozialleistungen
- Sie lernen interessante Arbeitsfelder in den unterschiedlichsten Unternehmen, Branchen kennen
- Durch ständiges training on the job sammeln Sie mit uns zusätzliche Berufserfahrung
- Wir kümmern uns um Sie und begleiten Sie auch während Ihres Arbeitseinsatzes

Personalvermittlung bringt zusammen, was zusammengehört!

Stellenanzeigen führen da nicht immer zu dem erhofften Erfolg. Unsere engagierten und langjährig erfahrenen Personalberater kennen den Arbeitsmarkt und die neuesten Entwicklungen dort genau und können daher Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen kompetent und umfassend bei der Besetzung von offenen Stellen unterstützen. Wir vermitteln Ihnen Personal, das exakt Ihren Anforderungen entspricht, über die optimalen Qualifikationen verfügt und genau in Ihr Unternehmen passt.

Wir bringen Bedarf und Angebot im Personalbereich zusammen. Zum einen vermittelt unser geschultes und erfahrenes Team mit großer Sorgfalt exakt entlang Ihrer Vorgaben und Vorstellungen qualifizierte Mitarbeiter und Fachkräfte sämtlicher Branchen. Zum anderen bemühen wir uns für unsere Bewerber, die uns ihre berufliche Zukunft anvertrauen, den optimal zu ihnen passenden Arbeitsplatz zu finden.

Die Personalvermittlung – Schritt für Schritt

In einem ersten Schritt vereinbaren wir gemeinsam mit Ihnen die Konditionen für unsere Vermittlungsaktivitäten.

Danach erstellen wir in enger Abstimmung mit Ihnen ein Anforderungsprofil, das die fachlichen und persönlichen Qualifikationen beinhaltet, welche für die zu besetzende Stelle erforderlich sind.

Als Nächstes erfolgt die Auswahl eines geeigneten Bewerbers aus unserem Personalpool oder die Suche nach geeigneten Kandidaten durch uns per Direktansprache bzw. über online geschaltete Stellenanzeigen oder Anzeigen in der Tagespresse.

In Gesprächen mit den Bewerbern finden wir heraus, wer sich für die in Ihrem Unternehmen zu besetzende Position am besten eignet. Aus verschiedenen Bewerberprofilen, die wir Ihnen vorlegen, können Sie nun einen passenden Mitarbeiter auswählen.

Verwaltungskosteneinsparung: Projektmanagement & Outsourcing

Egal ob es sich um eine kurzfristige Unterstützung in bestimmten Teilbereichen oder um eine dauerhafte Übernahme von Unternehmensprozessen handelt – die Frimberger Personalleasing ist auch hier ihr zuverlässiger Partner für alle Fälle.

Wir sind Outsourcing-Spezialisten in den Bereichen:

- Produktion (Produktionsstraßen, Baugruppenfertigung, Montage)
- Verwaltung (Telefonzentrale, Empfang, Poststelle)
- Logistik (Wareneingang und -ausgang, Lagerbewirtschaftung, Kommissionierung, Verpackung)
- Handel (Inventurarbeiten, Konfektionierung, Regalservice)
- Facility-Management (Hausmeister-Service, Wartung und Pflege, Reinigung)
- Back-Office (Buchhaltung, Abrechnung, Sachbearbeitung, Datenerfassung)

Unsere Leistungen im Einzelnen:

- Intensive Beratung und Betreuung Ihrer Outsourcing-Aktivitäten
- Übernahme bzw. Durchführung von Outsourcing-Projekten auf Basis von Werk- /Dienstverträgen
- Sorgfältige Auswahl und Einarbeitung von Mitarbeitern
- Durchführung von regelmäßigen Qualitäts-, Prozess- und Leistungskontrollen

Die Vorteile für unsere Kunden:

- Entlastung des eigenen Personals
- Konzentration auf die Kernkompetenzen
- Minimierung des unternehmerischen Risikos
- Kostentransparenz
- Verschlankeung des eigenen Organisationsapparates

„Unsere Mitarbeiter als auch unsere Kunden schätzen das Gradlinige und Unkomplizierte.“



S.I. Frimberger Personalleasing e.K.
Geschäftsstelle Regensburg
Dr. Gessler Straße 37
93051 Regensburg

Telefon: 0941-280720
Telefax: 0941-280721
info@frimberger-personalleasing.de

www.frimberger-personalleasing.de

Erfolgreiches Personalmanagement

Die gegenwärtige konjunkturelle Lage zwingt viele Unternehmen dazu, Mitarbeiterbesetzungs-, versetzungs- oder -entwicklungsmaßnahmen intensiver als noch vor ein paar Jahren erfolgsorientiert „unter die Lupe“ zu nehmen. Ein optimales Personalmanagement ist daher ein strategischer Erfolgsfaktor für ein Unternehmen. Auf der Personalmesse werden die unterschiedlichen Instrumente des Personalmanagement wie auch deren spezifischen Einsatzgebiete demonstriert. An Hand von Referenzen, Fallbeispielen und Anwenderberichten werden die Möglichkeiten erfolgreichen Personalmanagements aufgezeigt.



Die Personalmesse München hat sich zum Ziel gesetzt, die Bedeutung des Personalmanagements für den Gesamterfolg eines Unternehmens darzustellen:

- Suche und Auswahl der richtigen Mitarbeiter für den richtigen Arbeitsplatz
- Mitarbeitermotivation
- Zielvereinbarungen und Orientierung an den Gesamtzielen des Unternehmens
- Mitarbeiterbindung durch Anreizsysteme, Weiterbildung und ein positives Betriebsklima
- Personalrecht

Das Messeangebot

- Entgeltmanagement
- Gesundheitsmanagement
- Lernsysteme
- Outsourcing
- Recruiting
- Outplacement
- Personalberatung
- Personalbeurteilung
- Personaleinsatzplanung
- Personalmanagementsysteme
- Personalmarketing
- Personalentwicklung
- Personalsoftware
- Persönlichkeitstraining
- Potenzialanalyse
- Relocation Services
- Reisekostenabrechnung
- Schulungsinstitute
- Vergütungssysteme
- Weiterbildung
- Wissensmanagement
- Zeitarbeit
- Zeit- und Lohnmanagement
- Zeiterfassung/Zutrittsmanagement
- Arbeitsorganisation
- Arbeitszeitmanagement
- Arbeitsvermittlung
- Assessment Center
- Auswahlverfahren
- Bewerbermanagement
- Betriebliche Altersversorgung
- Business Process Outsourcing
- Change Management
- Coaching
- E-Learning



Highlights der Messe

- Vermittlung von aktuellem Know-How zu den Themen Personalmanagement, Recruiting und Personalentwicklung
- Überblick über die neuesten Methoden des Personalmanagement
- Diskussion und Erfahrungsaustausch mit Referenten, Ausstellern und anderen Teilnehmern

PERSONALMESSE
Das Forum für Personalmanagement und Weiterbildung
23. Oktober 2013 im MOC München - Freimann

MOC München, Lilienthalallee 40, 80939 München, U-Bahn: U6 Kieferngarten



9. Personalmesse München

gutschein

Im Wert von:
20,-- Euro

gutschein für eine Tageskarte
am 23. Okt. 2013
wurde überreicht von:

ORH IDEAL
IMAGE

Nur vollständig ausgefüllte Gutscheine werden eingelöst!

www.Personal-World.de

ORH IDEAL
IMAGE
Podium der Starken Marken

Liebe Leser, hiermit überreichen wir Ihnen einen Eintrittsgutschein für die PERSONAL WORLD 2013. An unserem Magazinstand werden Sie begrüßt von dem Team der S.I. Frimberger Personalleasing.

Dort erhalten Sie auch weitere Printausgaben von Orhideal IMAGE Magazin. Herzlich Willkommen !





Susanne Feile Expertin und Kolumnistin

Wir freuen uns über die Kolumne „Kommunikation und Gender“ im Image Magazin. Medien-Ansprechpartnerin Susanne Feile gibt uns aufschlussreiche und unterhaltsame Einblicke in das Thema Gender Mainstreaming, serviert uns Erfolgsbiografien, Meinungen und nicht zuletzt neue Impulse für die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Frauen und Männern. Frisch und frei – mit dem typischen Feile-Humor, einer Prise Realsatire und viel Know-how. Viel Spaß beim Lesen.

Orhidea Briegel

**ORHIDEAL
media
face 2013**

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Feile's GENDER TALK

Mehr über Susanne Feile auf: www.makomconsult.de

In diesem Monat:

Vorstellung des neuen Range Rover Sport

Lifestyle-Event in Augsburg

Als Unternehmensberaterin deckt Susanne Feile mit Ihrem Team ein breites Spektrum an Beratungsdienstleistungen ab. Einen Namen hat sie sich im Augsburger Raum für stimmige Eventorganisation gemacht. (Hier ein Beispiel anhand der Range Rover Sport Vorstellung, Autohaus Haas)

Neben dem Marketing-Portfolio von MaKom-Consult liegt ein besonderer Schwerpunkt auf dem immer wichtiger werdenden Thema Gender Mainstreaming. Noch kann nicht jeder mit diesem Begriff etwas anfangen. „Gender Mainstreaming ist meiner Meinung nach – und da gibt mir die Zukunftsforschung recht – einer der wichtigsten Faktoren für zukünftigen unternehmerischen Erfolg. Männer und Frauen haben unterschiedliche Talente und Arbeitsweisen. Unternehmen, die es schaffen, diese zu bündeln, werden in der Zukunft schwer aufzuhalten sein.“ so Feile. Mit MaKomConsult berät Susanne Feile Unternehmen, die Vielfalt von Frau und Mann effektiv an den richtigen Stellen einzusetzen und damit erfolgreich zu werden.

Susanne Feile • MaKomConsult
Kobelstraße 16a • 86356 Neusäss
Tel.: 0821/4866653

www.makomconsult.de



Eventfotos: Adrian Briegel

Adonis auf dem Laufsteg

So vorzeigbar ist der neue Range Rover Sport, der maximale Sportlichkeit und Dynamik auf die deutschen Straßen bringt. In Augsburg stellte Jasmin Haas, Geschäftsführerin www.landrover-augsburg.de, den „Adonis unter den Autos“ im Rahmen eines eindrucksvollen Events auf dem Laufsteg vor....



Experten im Interview



Martina Prox
ifu Hamburg
„Sichtbarer Fuß-
abdruck“ Thema
Nachhaltigkeit
(siehe Titelstory
Oktober 2012)



Prinz Luitpold
von Bayern
„Marken und
Globalisierung“
(siehe Titelstory
Oktober 2012)



Martina Stauch
mit der Global Player
Formula, „all you
need to lead“
(siehe Titelstory
März 2013)



Uwe Kehlenbeck
„der Schlüssel zur
erfolgreichen Nach-
folge“
(siehe Titelstory
Februar 2013)



Linda Pichler
„Märkte in Asien und
Lateinamerika“
(siehe Extrastory
Mai 2013)



Prof. Dr.
Peter Niermann
„Management-
Instrumentarium“
(siehe Titelstory
Mai 2013)



Team- und
Organisationsprofi
Dorothee
Mannschreck
(siehe Extrastory
Mai 2013)



Torsten Grigull
SASisfaction
„SAS-Lösungen,
die begeistern.“
(siehe Extrastory
Dezember 2012)



Familien- und
Nachfolgespezialistin
Ines-Andrea
Seemüller
(siehe Extrastory
Mai 2013)



Vertragsrecht und
Internationales Recht
Salvatore Barba
(siehe Extrastory
März 2013)

„12 Stolper- steine einer typischen internationalen Expansion.“

Prof. Dr. Peter Niermann

„Neue Märkte für den Mittelstand“

Orhidea Briegel: Sehr oft erfahre ich bei der Positionierung von Unternehmen Wissenswertes über deren Herausforderungen in ausländischen Märkten. In der globalisierten Welt ist es trotz Digitalisierung nachwievor ein Kraftakt, sich auf fremdem Gebiet zu behaupten. Sollte sich der Mittelstand überhaupt diesem Wagnis stellen, Frau Stauch?



Martina Stauch: Grundsätzlich bin ich der Meinung, dass jedes mittelständische Unternehmen, das wachsen möchte, sich der Frage der Globalisierung stellen sollte. Es gibt verschiedene Arten eine ganzheitliche Wachstumsstrategie umzusetzen: Geographisches Wachstum, Wachstum durch Verdrängung und Innovation. Dass bedeutet für mich, dass auch der Mittelstand langfristig an einer Globalisierung nicht vorbei kommt. Ich bin der Meinung, dass Mittelständler sogar einen entscheidenden Vorteil gegenüber großen Unternehmen haben: die Flexibilität/Agilität sich schneller den Marktgegebenheiten anzupassen und nicht in starren Strukturen versuchen alle Märkte im gleichen Stil und bis in's kleinste Detail durchgeplant zu erobern, wie dies Wal-Mart versucht hat und in Deutschland und Korea damit gescheitert ist. Qualität

und Leistung auf hohem Niveau sind entscheidend im Wettbewerb auch im globalen Umfeld. Hier halte ich deutsche Firmen für ganz ausgezeichnet aufgestellt. „Made in Germany“ steht für hohe Qualität in aller Welt. Desweiteren ist der Deutsche auch mit seiner strukturierten und leistungsorientierte Arbeitsweise im Vorteil. Einen weiteren Vorteil sehe ich darin, dass wir hier in der EU bereits gewohnt sind, uns auf die verschiedenen Kulturen, Arbeitsweisen und verschiedenen Kundenanforderungen einzustellen.

Orhidea Briegel: Viele KMUs in Bayern und angrenzenden Bundes- und Nachbarländern stehen angesichts einbrechender Märkte in Europa vor folgenden Fragen: Sollen, Wollen, Können, Müssen wir uns nach neuen, ferneren Märkten umsehen? Das ist Ihr Dayly-Business, Frau Pichler?

Linda Pichler: Aufgrund unserer langjährigen persönlichen Erfahrung liegt unser Fokus auf China und Lateinamerika. Die großen Unternehmen sind alle schon lange in China und erzielen in der europäischen Krise dort Gewinne. Das Reich der Mitte bietet auch heute noch viel Potenzial,



auch oder besonders für Mittelständler. Entscheidend für den Erfolg ist gute Vorbereitung, sowohl in der Heimat als auch vor Ort in China. Darin liegt unsere Kernkompetenz; wir unterstützen den Mittelstand über den gesamten Prozess.

Herr Niermann, Sie beraten ebenfalls Unternehmen, allerdings beim Markteinstieg in die Vereinigten Arabischen Emirate (www.goinguae.com) und betreuen ein Forschungsprojekt zur Internationalisierung. Auf welche Hürden sollte sich ein Unternehmer bei ersten Expansions-Schritten gefasst machen?



Peter Niermann: Auf die 12 Stolpersteine einer typischen internationalen Expansion, 1) Euphorie 2) das Erkennen der Potenziale 3) das erste positive Feedback 4) die ersten Schritte im neuen Markt 5) das Versprechen der neuen internationalen Partner 6) die ersten Schwierigkeiten 7) die Konfrontation mit der ausländischen Bürokratie 8) das Unverständnis über die lokalen Gegebenheiten 9) die Entscheidung über Durchhalten oder Abbrechen 10) die Frustration über die mühsamen Fortschritte 11) die Verständigung zum Durchhalten 12) der erhoffte Erfolg

Als Gesicht hinter der internationalen Marke „König Ludwig“ haben Sie, Prinz Luitpold von Bayern, eine Fülle an wertvoller Erfahrung, auch in der Markenstrategie. Welche Anre-

gungen können Sie unseren mittelständischen Unternehmern mitgeben?

Prinz Luitpold von Bayern: Die wichtigsten Voraussetzungen für einen Auslandserfolg sind genaue Kenntnisse der Kultur der angestrebten Märkte. Hier können erhebliche Verständnisschwierigkeiten über die gegenseitigen Erwartungen entstehen. Das nächst wichtige Thema ist, Absicherung von Markenrechten und KnowHow vor Markteintritt und vor Detailverhandlungen.

Große Bedeutung hat auch die Erwartung an Umsatz, den Ertrag in Relation zu Kosten der Markterschließung und gegebenenfalls des Geldeintreibens. Nische und Spezialisierung spielen natürlich eine große Rolle, ebenso wichtig ist das Ver-

trauen und Kundennähe. Hier haben Familienunternehmer große Vorteile. Das gleiche gilt für schnelle Entscheidungsfähigkeit. Im eigenen Haus wird oft das Problem des Kundenkontakts durch Sprachschwierigkeiten und administrativen Aufwand unterschätzt.

Salvatore Barba: Das stimmt. Nicht zu unterschätzen sind außerdem die Reglementierungen der öffentlichen Verwaltung im Ausland. Durch die Europäisierung des Marktes ist vieles in den Mitgliedsstaaten der EU gleich. Dennoch gibt es immer noch nationale Besonderheiten, wie z.B. besondere Genehmigungen, die man kennen muss. Anderenfalls erleidet man Schiffbruch, noch bevor man seinen ersten Kunden beliefert hat. Allerdings muss man sich als Unternehmer bewusst sein, dass man mit einer anderen Mentalität und



einer anderen Kultur konfrontiert wird.

Will man einen ausländischen Markt erschließen, so muss man die jeweilige Mentalität und Kultur kennen, respektieren und diese in seine Prozesse, innen, wie außen einbeziehen. Anderenfalls kann es schnell passieren, dass man seine Geschäftspartner verprellt. Wir als Anwälte erleben es häufig, dass euro-

päische Regelungen, welche in allen Mitgliedstaaten der EU gleichermaßen gelten, durch die nationalen Gerichte unterschiedlich ausgelegt werden. Kultur und Mentalität beeinflussen eben auch die Gerichte. Hier ist größte Vorsicht geboten, da man ja bei europäischen Regeln davon ausgeht, dass dies überall in der EU gleich gehandhabt wird. Man denkt, dass man diese Thematik mit seinem „Hausanwalt“ im Griff hat. Nicht selten erlebt man hier ein böses Erwachen.

Uwe Kehlenbeck: Da wird der Auslandstraum schnell ein Albtraum. Neben fundierter rechtlicher Beratung können die Deutschen Außenhandelskammern (AHK) wertvolle Dienste beim Markteintritt leisten.

Von Firmengründungen über Rechtsauskünfte bis hin zu Geschäftspartnervermittlung gibt es vor Ort ein breites Dienstleistungsangebot. Empfehlenswert ist auch das Förderprogramm „Go International“ – ein Gemeinschaftsprojekt der bayerischen IHKs. Hierbei werden Unternehmen von ehemaligen Managern und Unternehmern mit langjähriger Auslandserfahrung begleitet. Die Umsetzung der gemeinsamen erarbeiteten Maßnahmen für die ersten Schritte können dann bis zu 25% gefördert werden. Ich habe damit gute Erfahrungen gemacht.

Martina Prox: Die größte Hürde ist sicherlich Zeit, denn alles dauert länger als man so erwartet. Egal, ob bei Gründung oder Kooperation. Vertrauen und sich Vertraut machen mit einem neuen Markt, dem Kooperationspartner oder

mit den frisch eingestellten Mitarbeiter bedarf Zeit, das geht nicht nebenbei. Erfolgsfaktor Nr.1 ist für mich, die Zeit, die in den Aufbau der Beziehung und die Schulung in den Produkten beim neuen Kooperationspartner oder bei den Auslandsmitarbeitern gesteckt wird. Loyalität von Partnern und Auslandsmitarbeitern kann ich mir nicht kaufen, sondern muss sie mir verdienen, dabei spielen Wertschätzung, Toleranz, Aberkennung kultureller Unterschiede eine große Rolle. Sich bei Gesetzen, Steuersystem, Arbeitsrecht also kurz sich im Bürokratie-Dschungel des neuen Landes auszukennen ist eine Herausforderung und geht nur mit Profis. Insgesamt liegt im interkulturellen Austausch ein sehr große Bereicherung für die eigene Unternehmenskultur.



Orhidea Briegel: Offensichtlich ist es ratsam, sich vorab gut zu informieren und Zeit zu lassen. Es steht doch viel auf dem Spiel. Für das Interkulturelle sind auf jeden Fall Sie die richtige Ansprechpartnerin, Frau Mannschreck?

Dorothee Mannschreck: An erster Stelle muss natürlich auch die eigene Unternehmenskultur für Expansion reif sein. Mir ist wichtig, dass eine Besinnung und Fokussierung auf die im Unternehmen gewachsenen Werte und Kernkompetenzen in Bezug auf das Produkt und die dazu erforderliche Dienstleistungen erfolgt. Bevor ein Unternehmen sich daran macht, das Ausland zu erobern, sollte innerhalb der Teams

alles stimmig sein. Wie Prinz Luitpold bereits betont hat, kann es sonst schon im internen Bereich zu Arbeitsbehinderungen kommen. Es sollte vor allem bei der Strategie überlegt werden, ob eine Auslands-

dependance noch gebraucht wird. Es kann im Einzelfall wegen zunehmender Digitalisierung aller Kommunikationswege und der Tatsache, dass dies auf ungemein vielfältigem Wege die Länder in einer ganz anderen Geschwindigkeit und Variationsbreite miteinander verknüpfen läßt, als nicht mehr notwendig erachtet werden. Nach genauem „Hinschauen“ durch z.B. gezielter Wertermittlungs-Workshops, systemisch basierter Ist-Analysen zu der Frage: „Was brauchen wir, um erfolgreich zusammenzuwachsen oder im Land xy erfolgreich zu sein“ kann es sich jedoch herausstellen, dass es erforderlich ist, für ein oder mehrere Ländern in eine Präsenz vor Ort zu investieren, da sonst z.B. ein traditionsreicher Wert des Unternehmens verletzt werden würde oder die für den Markterfolg wichtige Notwendigkeit, „Gesichter“ hinter der Dienstleistung oder auch hinter dem Produkt sehen zu können, verloren gehen könnte.

Orhidea Briegel: Viele Social-Media-Blender wollen uns vormachen, dass man auf die persönliche Begegnung verzichten kann. Das trifft vielleicht auf manche Bereiche zu, sicher aber nicht im B2B-Geschäft. Die Marke „König Ludwig“ ist mir beispielsweise bei unseren Auslandsjob sehr häufig begegnet. Da wirft sich die Frage auf, ob die digitale Expansion für manche Branchen nicht schon ausreicht. Was denken Sie? Prinz Luitpold von Bayern: Die digitale Welt kann den persönlichen Kontakt nicht ersetzen. Eine Niederlassung ist in vielen Fällen nicht nötig, aber regelmäßiger Kontakt und damit direkter Einblick in die Absatzmärkte sind bei allen Exportgeschäften unverzichtbar.



Salvatore Barba: Ich kann Ihnen sogar ein Beispiel aus der Praxis dazu geben, Frau Briegel. Kunden, die z.B. in Italien sind, werden - obwohl der Großteil der Korrespondenz über E-Mail, Telefon, Videokonferenz abläuft - den persönlichen Kontakt suchen. Die neuen Medien können das nicht gänzlich ersetzen. Wenn man seinen Geschäfts-

partner insbesondere zu Beginn der Geschäftsbeziehung schon einmal gesehen hat, dann kann man ohne weiteres danach die Geschäftsbeziehung auch über die neuen Medien pflegen. Nichtsdestotrotz ist der persönliche Kontakt, wenn auch nicht notwendigerweise oft, in unregelmäßigen Abständen wichtig, um so eine persönliche Ebene zu erhalten. Nur so kann auch eine besondere Vertrauensebene aufgebaut und gefestigt werden.

Darüber hinaus ist die Hürde der Kontaktaufnahme niedriger, wenn man weiß, dass man in seiner Sprache korrespondieren kann. Für die Unternehmen ist es oftmals schwierig, fachlich hoch qualifiziertes Personal für sein Unternehmen zu gewinnen, welches dann auch in der Lage ist, in der jeweiligen Sprache zu korrespondieren. Dies trifft insbesondere für die Länder Frankreich, Spanien und Italien zu, da hier oftmals Deutsch nicht und Englisch nur sehr unzureichend gesprochen wird. Das französische Unternehmen wird vor diesem Hintergrund eher den deutschen Geschäftspartner in seiner Zweigniederlassung in Paris kontaktieren, als in Berlin anzurufen, wo vielleicht das Sekretariatspersonal kein und nur wenig Französisch spricht.

Uwe Kehlenbeck: Wenn die eigenen Produkte nur in großen Stückzahlen über das Internet vertrieben werden, mag die Präsenz vor Ort nebensächlich sein. Ich denke jedoch, dass Geschäftskundenbusiness über Empfehlungen und Netzwerke entsteht. Daher halte ich eine regionale Präsenz für unabdingbar. Hierbei spielen auch Sprache und Kultur vor Ort eine große Rolle, unabhängig von der Unternehmensgröße.

Kleinere Unternehmen müssen sich nur darüber im Klaren sein, dass der Schritt in die Internationalität sehr zeitintensiv ist, wie Frau Prox bereits betont hatte. Wenn man das eigentliche Tagesgeschäft nicht vernachlässigen will, sollte man unbedingt über entsprechende personelle Ressourcen im Unternehmen – am besten mit dem passenden Know-How – verfügen.



Martina Prox: Das stimmt, Herr Kehlenbeck. Aber auch die Art der Produkte entscheiden über das Auslandsmodell. Für erklärungsbedürftige Produkte, Dienstleistungen und Schulungen benötigt man eine Auslandsniederlassung, für einfache, klare Produkte von geringer Komplexität geht es auch nur online und digital.

Peter Niermann: Von mir auch ein klares Ja bei Investitionsprojekten, es geht vor allem um Vertrauen, dies geschieht über die Menschen, ohne Auslandsdepancancen lässt sich vielfach das notwendige Vertrauen nicht aufbauen, darüber hinaus gibt es noch große Zahl von Landes typischen Voraussetzungen!

Orhidea Briegel: Da sind wir auch schon bei meiner Frage zur Nische. Wir zeigen im IMAGE Magazin Unternehmer, die durch Qualitätsprodukte, Markennamen oder Spezialisierung ihren Erfolgsweg gehen. Kann ein Mittelständler nur Erfolg haben zwischen den "Großen" durch die Nische und absolute Spezialisierung?

Salvatore Barba: Meines Erachtens ist

die Nische ein sehr wichtiges Kriterium, um sowohl national, als auch international erfolgreich zu sein. Ein kleines Team kann sich nur schwer breit aufstellen und ein gutes, hochwertiges Produkt am Markt anbieten. Durch die Nische kann man hochwertiger produzieren, dadurch hochpreisiger verkaufen. Zudem hat man weniger Konkurrenz, gegen die man sich durchsetzen muss. Selbstverständlich hat ein großes Unternehmen bei der Expansion ins Ausland ein viel größeres Budget zur Verfügung, was von Beginn an sicherlich ganz andere Perspektiven bietet, als wenn man sich als kleines Unternehmen in einem fremden Markt etablieren will. Trotzdem ist es auch für kleinere Einheiten möglich, Auslandsmärkte zu erschließen. Wichtig ist dabei die Nischenpositionierung. Große Unternehmen sind durch ihre großen Apparate nicht selten schwerfällig. Durch schlankere Struktur kleiner Unternehmen kann in dem neuen Markt schneller und flexibler reagiert werden. Dies kann ein Wettbewerbsvorteil sein.

Orhidea Briegel: Frau Prox, Sie sind für das ifu Institut im ständigen Auslandseinsatz rund um den Erdball. Welche Rolle spielt die Unternehmensgröße bei der Ausdehnung ins Ausland im Dienstleistungssektor?

Martina Prox: Die Unternehmensgröße spielt in sofern eine Rolle, als ich ja Leute aus dem Heimatmarkt benötige, die den Know-Transfer und den Aufbau leisten können in neuen Märkten. Und wenn das Unternehmen zu klein ist, dann fehlen eventuell die Kapazitäten dieser Mitarbeiter, weil sie noch zu stark operativ im Heimatmarktgeschäft stecken. Durch diese Wachstumshürde müssen alle international operierenden Mittelständler. Spezialisierung hilft auf jeden Fall. Wir erleben bei unserem spezialisierten Produkt, das selbsterklärend eingesetzt werden kann, den Effekt, dass wir durch Online Marketing inzwischen damit schon Kunden in 72 Ländern gewonnen haben. Bei erklärungsbedürftigen Produkten hilft Spezialisierung erst recht, weil dann die gesamte Kommunikation, in Marketing,



Vertrieb und Schulung klarer und einfacher wird und jeder weiß, wofür genau diese Unternehmen und seine Produkte steht.

Orhidea Briegel: Frau Seemüller, last but not least, bitte ich Sie um ein Abschluss-Statement zu unserer Gesprächsrunde.



Ines-Andrea Seemüller: Einerseits kenne ich aus dem eigenen Familienunternehmen die täglichen Herausforderungen im Mittelstand und auf der anderen Seite betreibe ich auch meine Rechtsanwaltskanzlei und kann dadurch auch die rechtlichen Aspekte gut abschätzen. Der Vorteil im Mittelstand ist sicher auch der Zusammenhalt durch familiäre Strukturen. Ein Familienunternehmen zu führen, ist eine spannende Aufgabe und bindet auch viel private Energie in das Unternehmen ein. Ich finde, wer sich rechtlich hier gut absichert, wir auch den Wettbewerbsvorteil „Familienunternehmen“ optimal ausreizen können. Ich glaube, ein guter Familienzusammenhalt gibt dem gesunden Unternehmenswachstum die sichere Basis. Wie schon ein Autohersteller treffend sagte: man muss nicht groß sein, um groß zu sein.

Orhidea Briegel: Auf jeden Fall muss man oft schneller sein, als andere, und mit der richtigen IT ist das - auch für kleine Unternehmen - kein Problem. (dazu auf der rechten Seite mehr über die IT-Experten des Monats).

Implementierungsprofis SAS-Lösungen, die begeistern

Mit einem begeisterten und auf SAS spezialisiertes Expertenteam kümmern sich die Geschäftsführer Torsten Grigull und Michael Trommer um das Datenmanagement und Business Analytics für größere Industrieunternehmen, Banken, Dienstleister, Versicherungen, Energiewirtschaft, den Öffentlichen Sektor. Als Partnerunternehmen von SAS, dem Marktführer bei Business-Analytics-Software und weltweit größtem unabhängige Anbieter im Business-Intelligence-Markt, sind sie bekannt und geschätzt für ihre Kompetenz in professioneller, branchenübergreifende Beratung und Systementwicklung. Authentisch überzeugend!

sasisfaction Gesellschaft für IT mbH
Ansprechpartner: Torsten Grigull
St. Anna Str. 8 • 86825 Bad Wörishofen
Tel: +49 (0)176 2408 2564
info @ sasisfaction.de
www.sasisfaction.de



Über SAS

SAS ist einer der größten Softwarehersteller der Welt. Im Business Intelligence-Markt ist der unabhängige Anbieter von Business Analytics Software führend. Die Lösungen werden an ca. 55.000 Standorten in 129 Ländern eingesetzt – darunter in 90 der Top-100 der Fortune-500-Unternehmen. Die Lösungen von SAS unterstützen Unternehmen, aus ihren vielfältigen Geschäftsdaten eine konkrete Informationsbasis für strategische Entscheidungen zu gewinnen. Mit SAS Business Solutions steuern Unternehmen die eigene Leistungsfähigkeit, entwickeln neue Strategien und gestalten ihre Kunden- und Lieferantenbeziehungen profitabel.

In Zusammenarbeit mit seinen Kunden und aus den langjährigen Projekterfahrungen hat SAS Softwarelösungen für eine integrierte Unternehmenssteuerung entwickelt. Diese Lösungen kommen im Bereich Kundenbeziehungsmanagement, Risikosteuerung, strategisches Personalmanagement, Finanzcontrolling und IT-Gesamtsteuerung erfolgreich zum Einsatz. Firmensitz der 1976 gegründeten US-amerikanischen Muttergesellschaft ist Cary, North Carolina (USA). SAS Deutschland hat seine Zentrale in Heidelberg. Für die optimale Betreuung der Kunden in Deutschland befinden sich weitere regionale Standorte in Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln und München.

Wenn Sie Unterstützung bei der Planung und Realisierung von SAS-basierenden Informationssystemen und Data Warehouse Solutions benötigen, dann sind Sie bei uns richtig.
Michael Trommer

„Wir sind SAS
Partner! Unser
Name ist
Programm.“



Martin Schuler Experte und Kolumnist
Europameister im Stegreifreden

Medien-Ansprechpartner Martin Schuler macht nicht nur froh, sondern auch bühnensicher! Erste Adresse, wenn es um authentische Rhetorik geht....

Der LebensFreud *die cosmopolite KOLUMNE*

*mit Ausblick in die Welt
und in Ulm, um Ulm
und um Ulm herum*

ORHIDEAL
media
face 2013
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

www.unternehmerkraftwerk.de

Oktober 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com
limited edition



**UNTERNEHMER
KRAFTWERK**

Ein Original für jedes Format

Martin Schuler kann nicht nur begnadet zuhören, sondern auch reden: ob Diskussions-podium, Ansprache, Fachtagung oder Fernsehaufzeichnung, Martin Schuler findet die richtigen Worte. Der geistreiche, preisgekrönte Rede-Profi ist exzellente Adresse für alle, die ihre Redewirkung verfeinern wollen. Dabei gilt nicht: je echter, um so schlechter. Martin Schuler ist „gegen jedes Verbiegen“ und findet für jede Persönlichkeit die glaubwürdigste Performance.

Mit bühnensicherem Augenzwinkern und der gehörigen Portion Humor vertritt Martin Schuler glaubhaft seine Lebensphilosophie. Der geschätzte und verständnisvolle Heilpraktiker für

Psychotherapie praktiziert sein Know-how nicht nur hinter verschlossenen Türen, sondern wird auch als Rhetorik-Coach zu Rate gezogen. Mit Witz und Poetik lässt er sein begeistertes Publikum an den menschlichen Irrungen und festgefahrenen Glaubenssätzen teilhaben, bis zur Standing Ovation. Kaum verwunderlich, dass bei dem charismatischen Speaker und Europameister im Stegreifreden auch Persönlichkeiten landen, die sich hier den gewissen Feinschliff für ihre eigene Redegewandtheit und den authentischen Auftritt abholen. Lerne Dich kennen, schätzen und lieben - ist sein Aufruf. So verwandelt sich durch die Hilfe des „Lebensfreud’s“ mit gleichnamiger Praxis manche Träne in eine

Freudenträne. Wer bei Krisen gelassen bleibt und selbst-bestimmt handelt, ist auf dem besten Weg zu mehr Lebensfreude!

Praxis Lebensfreude
Martin Schuler
Elisabethenstr. 8 • 89077 Ulm

Heilpraktiker PSY
Europameister im
Stegreifreden 2012

Tagsüber erreichen Sie
Martin Schuler über Email:
martin.schuler@lebensfreude-ulm.de oder
martin_schuler1@gmx.net
Ab 18 Uhr Telefon:
0160-93436369

www.lebensfreude-ulm.de



Interview mit
Hedwig Mohl
Eckhard Lechner
Unternehmerkraftwerk.de
Experten des Monats

ORHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken



Strategischer Unternehmensgestalter:
Eckhard Lechner
Leidenschaftlicher und bodenständiger Analyst mit Expertenstatus und großem Werkzeugkoffer sowie Sinn für geradliniges Umsetzen und Ressourcenschonung.

„Weniger Reibung, mehr Kraft, bessere Ergebnisse.“



Volle Kraft

heißt es für alle Unternehmer, die sich durch das pragmatische Duo Lechner-Mohl (alias UnternehmerKraftwerk) wieder Freiräume für das Wesentliche erarbeiten. Die beiden Experten bringen als „Notstromaggregat“ wieder Kraft und Struktur in Ihr Unternehmerdasein. Die sympathischen Kraftspender schalten Reibungsverluste aus und entlarven Energieräuber. Gut verzahnt greifen die Maßnahmen der beiden Könner fließend ineinander. Während Eckhard Lechner die betriebliche Struktur eines Unternehmens in Wachstums- und Veränderungsphasen gut durchleuchtet, betrachtet Hedwig Mohl die persönliche Situation des Unternehmers mit Fokus auf die Zusammenarbeit mit den Führungskräften und Teamdynamiken. Ebenso gilt es den Ausgleich von Privatleben und Arbeit zu verdeutlichen und Freiräume für den Unternehmer zu gewährleisten.

Im UnternehmerKraftwerk geht es um erneuerbare Energien anderer Art: denn Unternehmer-Kraft, Führungs-Kraft und Lebens-Kraft sind die treibenden Kräfte, die einen Unternehmer und sein Unternehmen zum Erfolg führen. Wie erlangt man Kenntnis über die Wirkung dieser Kräfte und wie setzt man sie im Alltag um? Das sind die Fragen, die jeden Unternehmer umtreiben. Genau hier ist die Expertise der beiden Mittelstands-Spezialisten gefragt. Unternehmer, die von ihrem Erfolg überrollt wurden und sich vom Improvisationskünstler wieder zum Unternehmensgestalter entwickeln wollen, können mit UnternehmerKraftwerk ihre „Batterien“ rechtzeitig laden, um die unternehmerische „Hochspannung“ wieder herzustellen. Das könnte auch Ihre ganz persönliche Energiewende werden! Garantiert!

Orhidea Briegel Herausgeberin

Orhideal IMAGE: Herr Lechner, Frau Mohl - Sie sind bekannt für unbürokratische und diskrete Hilfestellung. Auf welchem Wege kommen Unternehmer zu Ihnen, nachdem Sie als „Geheimtipp“ gelten?

Hedwig Mohl: Wir sind Geheimnisträger und Vertrauensträger zugleich. Wenn man in einem Projekt mit dem Kunden eng zusam-

voraus...

menarbeitet und ihm hilft, das Unternehmen vorwärts zu bringen, verbindet das dauerhaft. Oft entwickelt sich daraus sogar ein freundschaftliches Verhältnis. Häufig ergeben sich Empfehlungen für neue Kunden. Es spricht sich auch immer mehr herum, dass wir Spitzenleistung erbringen, was dazu führt, daß sich die Unternehmer direkt bei uns melden. Unser erklärtes Ziel ist, aktiv werden zu dürfen, bevor der Leistungsdruck den Unternehmer zu uns führt. Noch agiler können wir arbeiten, wenn die Freude auf Wachstum und Veränderung den Unternehmer antreiben.

IMAGE: Wie ist das zu verstehen?

Eckhard Lechner: Aus Blickrichtung und Zeithorizont ergeben sich die kurz, mittel- und langfristigen Ziele. Wichtig ist, daß die langfristigen Unternehmensziele mit den persönlichen Zielen des Unternehmers abgestimmt sind. Erfolg entsteht dann, wenn das Erreichen der kurzfristigen Ziele, automatisch zum Erreichen der langfristigen Ziele führt. In wachsenden Unternehmen entwickeln sich Phänomene wie z.B. eine sich verselbstständigende Improvisations-Kultur. Das Unternehmen wächst schneller als die Struktur sich organisieren kann. Das Tagesgeschäft steht im Fokus. Das restliche Leben wird drumherum organisiert. Familie und Privatleben werden in dieser Phase stark beansprucht und vernachlässigt. Die Balance zwischen Arbeit und Privatleben muß neu gefunden werden. An dieser Stelle noch ein Tipp: erfolgreiche Unternehmer kommen prophylaktisch und nicht erst wenn es brennt!

Intensives Chef-Coaching, kaufmännische Unternehmensführung, Strategie- und Zielvereinbarungsprozess, Lean-Office und Büroorganisation, ABC-Personal-Strategie, Recruiting-Begleitung, betriebswirtschaftliche Transparenz, Controlling und Kostenrechnung sind Ihre Themenbereiche...



Zielgerichtete Persönlichkeitsentfalterin:
Hedwig Mohl
Engagierte Energie-Expertin für positive Veränderung und Persönlichkeitswachstum. Selbstführung, Personalführung und Mitarbeiterauswahl.

„Aus Stolpersteinen Brücken bauen ist mein Motto.“



Improvisations-Kultur **ade**

Hedwig Mohl:...ja, alles was mit Organisation, Geld und Mensch zu tun hat, ist unsere Leidenschaft! Das stimmt!

In diesen Bereichen betreuen Sie erfolgreiche Chefs, die im Hamsterrad des Tagesgeschäfts „gefangen“ sind. In welchen Situationen rufen Unternehmer nach Ihrer Hilfe?

Eckhard Lechner: Mit meinem Know-how komme ich zum Einsatz, wenn ein Unternehmen schnell gewachsen ist, wenn es um Übergabe- oder Nachfolgethemen geht oder grundsätzlich Kurskorrekturen notwendig sind.

Hedwig Mohl:... Häufig sind es Situationen, in denen sich ein Unternehmer überfordert fühlt oder der Überforderung vorbeugen will. Zumindest fühlen sich die Unternehmer nicht mehr wohl und möchten etwas verändern. Unternehmerischer Erfolg entsteht ja oft unter übermenschlichen Einsatz und dem Verzicht auf Vieles, was Leben und Lebensqualität ausmacht. Wenn durch das Wachstum die Systeme und Prozesse nicht mehr passen, verliert das Unternehmen an Schwung und das Engagement der Mitarbeiter und des Unternehmers verpuffen. Unwillen und Erschöpfung halten Einzug. Bei den Mitarbeitern geht die Motivation verloren. Höchste Zeit für den Unternehmer nicht nur das Symptom zu erkennen, sondern auch die dahinterliegende Ursache zu verstehen, um die ur-eigene Energie und Begeisterung zu reaktivieren.

Und wo setzen Sie dann mit Ihrer „Detektivarbeit“ an, um festzustellen, was die „Krafträuber“ sind?

Eckhard Lechner: Der Chef ist das Maß aller Dinge und somit Vorbild im Unternehmen. Aus diesem Grund beginnen wir bei ihm. Zunächst muss er erkennen, wo er seine Kraft „verplempert“, was überflüssig ist, und wo er Dinge tut, die andere besser können. Wir ermitteln, welche Tätigkeiten er besser delegieren sollte. Um delegieren zu können, braucht er Mitarbeiter, die flexibel sind und gerne Aufgaben übernehmen.

Kann ich mir das so vorstellen, dass Sie die Vorgänge im Unternehmen „scheibchenwei-

se auseinandernehmen“?

Eckhard Lechner: Im Prinzip können Sie es so nennen. Mittelständische Unternehmen brauchen keine Theorien und praxisfernen Analysen. Ganz konkret machen wir zuerst eine Bestandsaufnahme mit dem Chef. Im nächsten Schritt binden wir die Führungsebene mit ein. Dabei ist ein klares und nachvollziehbares Führungssystem wichtig und entscheidend für den Erfolg des Unternehmens. Nur mit klaren Zielen und wirksamen Strategien hat man die Chance, erfolgreich zu sein. Das heißt, zuerst muss der Chef wissen, was er will. Dann gilt es ein Zielfoto zu entwickeln und daraus Ziele für die einzelnen Bereiche abzuleiten. Mit einem passenden Projektcontrolling-System wird dann die Umsetzung und Zielerreichung verfolgt. Bei der Umsetzung erkennt man Verbesserungspotentiale in den Prozessen und Engpässe bei den Mitarbeitern. Abhängig davon können wir dann an der Optimierung der Prozesse und an der Befähigung der Mitarbeiter ansetzen. Insgesamt implementieren wir eine Verbesserungskultur im Unternehmen.

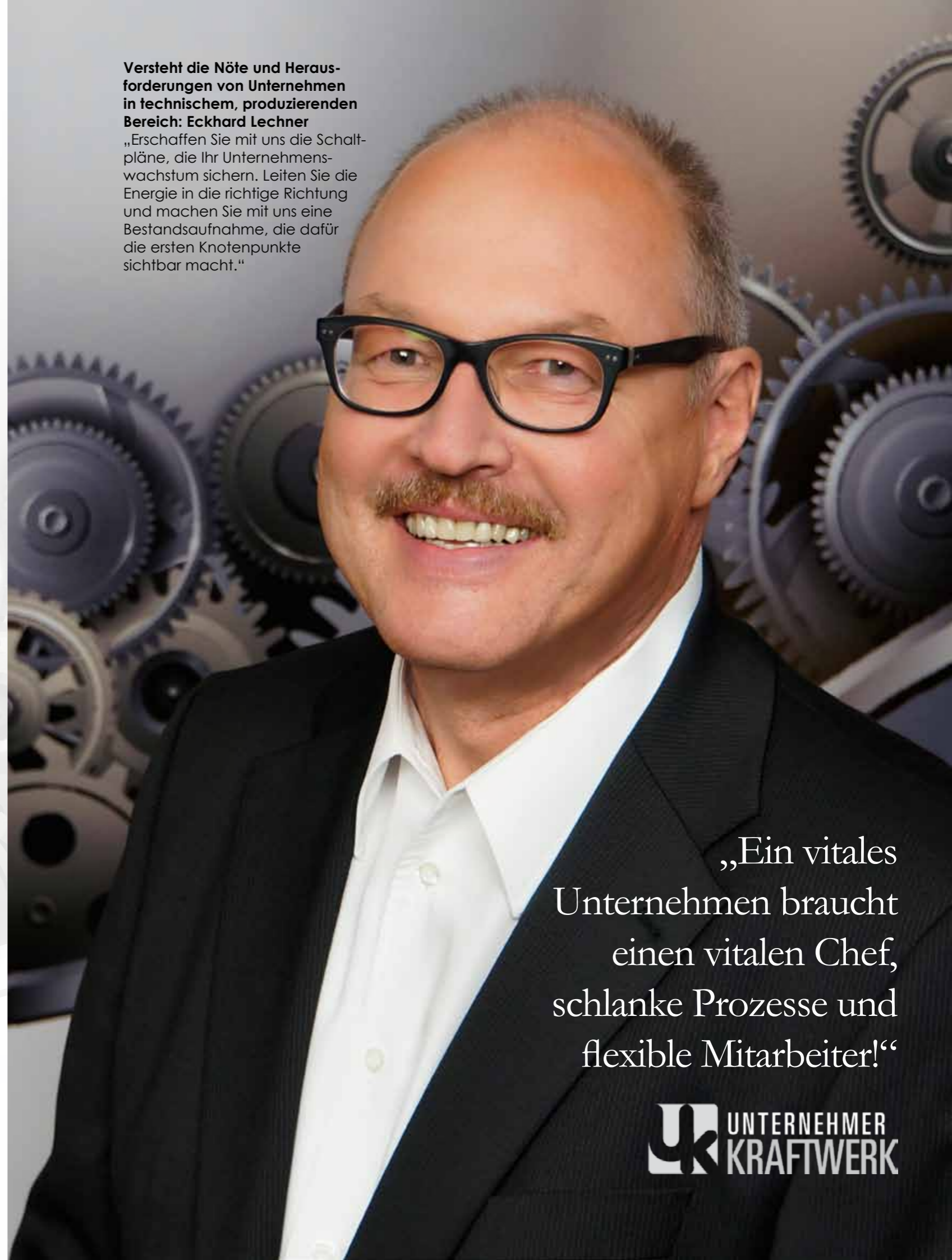
Wie lange dauert es, bis die ersten Ergebnisse sichtbar werden?

Eckhard Lechner: Veränderung braucht Zeit. Da in der Regel die Kapazität für Veränderungsprozesse in den Unternehmen limitiert ist, konzentrieren wir uns auf die jeweiligen Engpässe und Brennpunkte, damit die Kunden schnell Ergebnisse erzielen. Wenn die Zeit drängt, gehen wir auch aktiv als Interimsmanager oder Umsetzungsbegleiter mit in die Unternehmen.

In der Anfangsphase eines Projektes ist ein intensiver Einsatz erforderlich. Ist das Projekt am Laufen, reduziert sich unser Einsatz und wir sind meist nur noch Impulsgeber und Projektsteuerer. Und da sind wir wieder beim Vorbeugen: Um Transparenz in den Wertschöpfungsprozessen zu schaffen, entwickeln clevere Unternehmer mit uns von Beginn an ein integriertes Unternehmensführungssystem, das ihr Informationsbedürfnis erfüllt, den steten Überblick gewährleistet, vor bösen Überraschungen schützt und persönlichen Freiraum ermöglicht.

Versteht die Nöte und Herausforderungen von Unternehmen in technischem, produzierenden Bereich: Eckhard Lechner

„Erstellen Sie mit uns die Schaltpläne, die Ihr Unternehmenswachstum sichern. Leiten Sie die Energie in die richtige Richtung und machen Sie mit uns eine Bestandsaufnahme, die dafür die ersten Knotenpunkte sichtbar macht.“



„Ein vitales Unternehmen braucht einen vitalen Chef, schlanke Prozesse und flexible Mitarbeiter!“

UK UNTERNEHMER
KRAFTWERK

In Führung gehen

Herr Lechner, Frau Mohl was macht die Besonderheit Ihrer Zusammenarbeit aus und wovon profitieren Ihre Kunden am meisten?

Eckhard Lechner: Mein Fokus liegt ganz klar auf der Prozess- und Systemebene. Ohne Rücksicht auf persönliche Befindlichkeiten konzentriere ich mich auf die sachlichen Aspekte der Brennpunkte. Verbunden mit den Zielvorgaben des Unternehmers entwickeln wir sofort praktische und konkrete Lösungsansätze. In jahrelanger Praxis musste ich allerdings feststellen, dass die Ursachen der Brennpunkte häufig auch menschliche Hintergründe haben.

Die Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen wird erschwert, wenn die Menschen nicht bereit sind, diese mitzutragen. Um die Veränderungsbereitschaft zu fördern, beginne ich schon im Vorfeld, gemeinsam mit Frau Mohl, auch diesen Bereich auszuleuchten. Wir arbeiten bewusst nicht nur an den Symptomen, sondern an den Ursachen, damit konkretes Wachstum und nachhaltige Entwicklung möglich sind und etabliert werden.

Hedwig Mohl: Mein Schwerpunkt liegt in den Bereichen Persönlichkeits-, Führungs- und Wachstumstraining. Unternehmen, Unternehmer und Mitarbeiter bilden ein System und beleben oder behindern sich gegenseitig. Unternehmer und Mitarbeiter bringen ihre Persönlichkeiten ein. Das hat Innen-Wirkung auf die Zusammenarbeit der Beteiligten, sowie Außen-Wirkung auf Kunden und Lieferanten, bis hinein in die Familien. Methoden und Strategien werden in Workshops erklärt und erfahren, damit sie jederzeit selbstständig angewandt werden können und einen eigenverantwortlichen und fördernden Umgang mit sich selbst und im Team gewährleisten.

Meine Aufgabe ist es, dem Unternehmer und seinen Mitarbeitern die möglichen Wachstumspotentiale aufzuzeigen und zu ermutigen, sich der Veränderung zu stellen. Oft zeigen sich vermeintliche Schwächen als verborgene Ressourcen

und Stärken. Daran erstarben die Menschen und fühlen sich plötzlich richtig und kräftig.

Frau Mohl: Welchen Nutzen hat ein Unternehmer von dem Coaching?

Hedwig Mohl: Wenn der Lösungsansatz gefunden ist, empfinden und wissen Unternehmer und Führungskräfte ganz sicher, dass sie auf dem richtigen Weg sind. Diese real gefühlte Sicherheit macht es ihnen leicht, den eingeschlagenen Weg und das neue Denken in ihr Leben zu integrieren. Meine Aufgabe innerhalb des UnternehmerKraftwerks ist, mit dem Unternehmer und seinen Führungskräften ein nachhaltiges und belastbares Selbstverständnis und Miteinander zu etablieren, das auch jenseits der Zweifel Bestand hat.

Herr Lechner, Frau Mohl – Sie sprechen dabei sogar von einem Gesamtprojekt?

Eckhard Lechner: Ja, Firma, Mitarbeiter und Familie sind für den Unternehmer ein Gesamtprojekt! Die verbesserte Situation macht wieder Lust auf Leistung, optimiert die Systeme und Prozesse, reduziert die Reibung, fördert die Kraft und bringt bessere Ergebnisse für Alle.

Hedwig Mohl

Fon +49 (7303) 92 91 45

Mohl@UnternehmerKraftwerk.de

Eckhard Lechner

Fon +49 (7631) 93 87 23

Lechner@UnternehmerKraftwerk.de

Kraft-Paket für Unternehmer mit

- stark wachsenden Unternehmen
- im Übergabe- und Nachfolgeprozess
- mit Veränderungs- & Entwicklungspotential

www.unternehmerkraftwerk.de

Immer an Ihrer Seite, für Fragen, als Navigator, Coach, Spiegel und als Gegenüber: Hadwig Mohl

„Aus-Richtung und Auf-Richtung geben Ihnen die Sicherheit, das Richtige zum richtigen Zeitpunkt auf den Weg zu bringen. Sorgen, Zweifel und Zeitverluste werden minimiert, Kraft organisiert, positive Spannung und Ladung der Energie-Speicher garantiert.“

„Firma, Unternehmer, Gesundheit und Privatleben – ein immerwährendes Gesamtprojekt!“

 **UNTERNEHMER
KRAFTWERK**



ORHIDEAL
media
face 2013
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Andrea Fröhlich Expertin und Kolumnistin

behält den Markt immer klar im Blick: Trendsetterin und Trendscout Andrea Fröhlich ist bekannt für ihre bahnbrechenden Schulungskonzepte. Das hochkarätige Dozententeam rund um die Erfolgsmacherin garantiert Profiwissen - von Profis für Pofis
www.i4life-akademie.de

i4life
KOLUMNE

Wissen, auf dem man bauen kann

Weiterbildung ist Zukunft. Auch in der Immobilienbranche. Vor allem Fach- und Führungskräfte aus der Immobilienwirtschaft, Projektentwickler und Projektbetreuer brauchen Professional Seminare mit hochqualifizierten Juristen oder Fachreferenten, in denen auf höchstem Niveau neue Impulse und Strategien vermittelt werden.

Jedes Seminar der i4life Immobilien Akademie bietet Ihnen deshalb die Möglichkeit, in kleinen Teilnehmergruppen eigene Fallbeispiele und Situationen aus dem Berufsalltag gezielt anzusprechen und aufzuarbeiten. Zudem bieten wir individuelle Trainings, die maßgeschneidert auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten sind. Bei uns können Sie Fachliche-, Juristische- und Vertriebsorientierte-Seminare belegen. Unsere Seminare sind für, Architekten und Ingenieure, Baubetreuer, Bauunternehmer, Bauherren/ Bauträger, Immobilienverwalter, Projektentwickler, Projektsteuerer, Städteplaner und Immobilienmakler interessant. Sprechen Sie uns an wenn Sie sich Maßgeschneiderte Inhouse-Schulungen für die Mitarbeiter Ihres Unter-

nehmens wünschen. Gemeinsam analysieren wir Ausgangslage, Background der Mitarbeiter und Ihre Erfordernisse. Wir definieren Ziele, Umfang und Inhalte des Trainings, empfehlen geeignete Trainer/Referenten mit langjähriger Erfahrung aus der Praxis und organisieren ein gemeinsames Gespräch. Sie entscheiden, wo die Weiterbildungsmaßnahme durchgeführt werden soll, in Ihrem Hause oder in unseren Schulungsräumlichkeiten. Wenn Sie mehrere Mitarbeiter Ihres Unternehmens schulen oder Ihren Kunden zu einem bestimmten Fachthema einen Workshop anbieten möchten, lohnt es sich, ein, von unseren Individual-Seminaren, zu buchen. Der Anspruch und Ziel unserer Immobilien Akademie ist Individualität und Ihr persönlicher Erfolg - wir freuen uns auf Sie.
Andrea Fröhlich

In dieser Kolumne stelle ich Ihnen auf folgenden Seiten die Walter Hallschmid GmbH & Co KG vor - mit spannenden Aspekten zu Revitalisierung und Energieeinsparung.

Tel.: +49-89-18 93 788 98
E-Mail: seminar@i4life.de



Der bayrische Innenminister Joachim Herrmann zeigt sich beeindruckt von dem, was Andrea Fröhlich mit der i4life Immobilien Akademie leistet; hier mit Andreas Eisele Präsident des BFW Landesverband Bayern (links im Bild)

Jeder Teilnehmer erhält nach Abschluss eines i4life-Immobilien Lebrgangs ein vom BFW ausgestelltes Zertifikat über den absolvierten Kurs und die damit verbundene Kompetenzerweiterung.



Eine Erfolgsgeschichte wird fortgeschrieben....

Das Team von Walter Hallschmid hat sich seit 1999 dem Handel von hochwertigen Dicht- und Klebstoffen am Bau verschrieben. Dabei liegt der Schwerpunkt bei der fachmännischer Beratung vor Ort, Erarbeitung von Lösungsvarianten, Betreuung von der Planung bis zur Baustelleneinweisung, sowie Überwachung, Schulung und Zertifizierung von Bauleitern und Monteuren. Das Team hat sich auf anspruchsvolle dauerelastische Materialien spezialisiert, weil es bei starren Verklebungen zu Spannungsspitzen an den Befestigungspunkten kommen kann. Mit dem elastischen Verkleben erreicht man dagegen eine gleichmäßige Spannungsverteilung. Die hochwertigen, dauerelastischen und mechanisch belastbaren Polyurethan-Dichtstoffe für den Hoch- und Tiefbau bieten bei fachmännischer Anwendung eine dauerhafte und sichere Abdichtung. Darüber hinaus verfügen PU-Dichtstoffe über ein breites Haftspektrum. Im Außenbereich werden Polyurethane verwendet, weil sie frühregenfest sind und es aus dem Grund nicht zu Auswaschungen des neuangebrachten Dichtstoffes kommt.

Über Systemlösungen für Fassaden hat Orhideal-IMAGE in der März Ausgabe 2009 berichtet. Das Herstellen einer luftdichten Gebäudehülle zählt zu den entscheidenden Qualitätskriterien spätestens seit der Energieeinsparverordnung für Gebäude (EnEV). Ausgefeilte Systemlösungen, die selbst unter schwierigsten Arbeitsbedingungen, wie etwa bei ganzjährigen Bauzeiten mit starken Klimaschwankungen, eine problemlose Ausführung und perfekte Ergebnisse sicher stellen, bilden die Spezialisierung vom Hallschmid Team. In dieser Ausgabe geht es um die technischen Herausforderungen der Innenraum-Verklebung. *Orhidea Briegel*

Oktober 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com
limited edition

Das Team, das aus dem Ramen fällt

Wir sind Mitglied im



Fachverband Baustoffe
und Bauteile für vorgehängte
hinterlüftete Fassaden e.V.
(FVHF)

vorgehängte hinterlüftete Fassaden
| VHF | Fassade der Zukunft !



Walter Hallschmid
DICHTEN UND KLEBEN AM BAU

Sowohl bei Neubauprojekten als auch bei Revitalisierungsmaßnahmen sind die dekorativen Verkleidungen der Gebäude eine wirtschaftlich hochinteressante Lösung, die sich im Laufe der Jahre am Markt durchgesetzt hat.

ORHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken

Siegeszug in das Interieur - die Forschung und Weiterentwicklung der Klebprodukte bringt neue Planungs- und Designvarianten hervor - sogar im Nasszellenbereich.

„Die Walter Hallschmid GmbH & Co.KG verbindet moderne Bautechnik durch kleben und dichten am Bau mit dem Schwerpunkt der vorgehängten, hinterlüfteten Fassade. Wir bieten Ihnen fachmännische Beratung mit Betreuung und Hilfestellung auf der Baustelle. Zudem erhalten Sie von uns die benötigten qualitativ hochwertigen Produkten, die einfaches und kostensparendes Verarbeiten gewährleisten.“ *Walter Hallschmid*

ORHIDEAL
**media
face** 2013

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Ich kleb´ Ihnen eine...

...Fassade!“ Dieser Spruch hat Vorzeigeunternehmer Walter Hallschmid seit seiner Titelstory im März 2009 in den Orhideal IMAGE Kreisen geradezu legendär gemacht. In den letzten Jahren hat das Unternehmen das Klebe-Spektrum und seinen Wirkungskreis enorm ausgebaut. „Um auf die neuen Marktanforderungen und Kundenwünsche noch besser und gezielter eingehen zu können, haben wir unser Team neu aufgestellt.“, erklärte Walter Hallschmid beim Unternehmertreff im Schuhbeck´s Orlando. Konrad Friedlmeier flankiert als Mitgeschäftsführer die nächste Wachstumsphase des Unternehmens.

Der Diplom-Ingenieur, der langjährige Erfahrungen im Bereich Produktion und Werksplanung in der Baubranche mit sich bringt, leitet ab sofort zusammen mit dem erfahrenen Innendienst-Team die Auftragsbearbeitung von Arnstorf aus.



Zusätzlich kümmert er sich um die Kundenbetreuung vor Ort im Großraum Süddeutschland. „Wir konzentrieren uns zukünftig noch mehr auf den deutschen Markt, um unsere langjährigen Kunden optimal betreuen zu können.“, so Walter Hallschmid. Weiterhin ist er mit seinem neu organisierten Aussendienst-Team der Ansprechpartner vor Ort. Mit der bereits 13. Jährigen Vertretung des Klebesystem SikaTack®-Panel der Firma Sika® in Deutschland und über 1 Mio. m2 Fassadenfläche setzt das Handelsunternehmen Hallschmid weiter auf Erfolgskurs. Neben bahnbrechenden Projekten im Aus-senbereich ist auch der Einsatz mit INDOOR-Tack-HW-Klebesystem für Wandtafeln weiter gestiegen. Kein Wunder, denn mit den weiterentwickelten Klebstoffen und Verfahren ergeben sich noch nie dagewesenen Gestaltungs- und Einsatzmöglichkeiten.

Trendsetter im Bad

Bei der neuen Technik der Nasszellen-Verklebung werden kreative Herausforderungen mit brillanten Ergebnissen belohnt.

Projektentwickler, Bauprofis und Architekten verlassen sich auf Hallschmids Gespür für Material und dessen Verhalten. Mit über 10 Jahren Erfahrung im Anwendungsschwerpunkt bei Außenfassaden von Gewerbeimmobilien und Wohngebäuden ist das Unternehmen Hallschmid auch der Kompetenzpartner für Projekte im Innenausbau. Hier sorgen Verklebungen für einen erhöhten Boden- und Wandschutz durch stoßsichere, schalldämmende, elastische und reinigungsfreundliche Oberflächen beispielsweise in Krankenhäusern, Schulen, Kindergärten oder öffentlichen Einrichtungen gefragt.

IMAGE: Herr Hallschmid, Sie gelten als Mr.Fassade und Planungspartner für das „elastische Verkleben“. Das macht den Einsatz unterschiedlichster Materialien möglich, von Holz bis zu Alu, Keramik, Kupfer, Glas. Die Lebensdauer einer fachmännisch verklebten Fassade wird auf mindestens 40 Jahre geschätzt. Wie ist das beim Innenbereich einzuschätzen? Hier wirken ganz andere Faktoren auf das Material ein.

WH: Das ist richtig. Neben den Klebstoffen bieten wir diverse Dichtstoffe für unzählige Anwendungsgebiete angeboten. Angefallenes Kondensat im Bauteil muss nach außen gelangen können, wobei die Außenhaut dicht gegen Wind und

Regen sein muss. Im Innenausbau werden die RESOPAL SpaStyling® Board Elemente z.B. mit Nut und Feder verbunden. Die Verklebung in der Nut muss mit einem wasserfesten Klebstoff so ausgeführt werden, dass die Fuge wasserdicht ist. Die Vorteile bei dieser lösemittel- und weichmacherfreien Anwendung ist die fungizide Wirkung, Dauerelastizität und hohe Chemikalienbeständigkeit. Plattenverbindungen mit Nut und Feder, Eck- und Stoßfugen im Nasszellenbereich, Bädern und Küchen bilden einen neuen Trend bei der Abdichtung der Wandverklebungen.

IMAGE: Bei der Wand wird aber nicht halt gemacht. Sie bieten auch Klebprodukte für den Boden an.

WH: Mit dem HW-Floor System werden verschiedenste, großformatige Bodenplatten schnell und sicher verklebt und Fugen im Innenbereich ausgearbeitet, während das INDOOR-Tack-HW-Klebesystem für wartungsfreundliche Verklebungen der Wandtafeln im Innenausbau und nicht sichtbarer Befestigungen, neben optischen Vorteilen, auch eine praktische Anwendung dieser Wandgestaltung bietet. Sie sehen, wir sind Klebprofis für alle Bereiche: Fassade, Innenraum Boden und Wand, Fenster und Türen. Die Auswahl der Klebprodukte ist groß und reicht von der äußeren Abdichtung mit hohen mechanischen Ansprüchen bis zur inneren, dampfdichten Abdichtungen!



Foto: Resopal GmbH



Foto: Resopal GmbH



Foto: Resopal GmbH

Bäder ohne Fliesen

„Hotellerie, Spa-Betreiber, Wohnraumplaner...
von der neuen Verklebungstechnologie
profitieren alle Bereiche des Bauens.“



**Walter Hallschmid GmbH &
Co. KG**

Lehmhäuserstr. 20
D - 94424 Arnstorf

Tel.: +49 (0)8723 9612-0
Fax: +49 (0)8723 9612-70
info@hallschmid.eu
www.hallschmid.eu

Foto: Bäder ohne Fliesen Nürnberg

Bäder ohne Fliesen Nürnberg

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starke Marken

UnternehmerTreff - jeden Monat neu



Iris Sedran Expertin & Kolumnistin
Gastgeberin November

Einladung

Unternehmertreff 07. November 2013
von 16-19 Uhr in Vaterstetten bei München
Kommen Sie doch dazu.
Eintritt frei ! Anmeldung per Email an:
orhidea@orhideal-image.com

www.irissedran.de

*Holistic Health Network
Ganzheitliches Gesundheitsnetzwerk*



Gabriele Kowalski Expertin & Kolumnistin
Gastgeberin Dezember

Einladung

Unternehmertreff 05. Dezember 2013
von 16-19 Uhr in Grünwald bei München
Kommen Sie doch dazu.
Eintritt frei ! Anmeldung per Email an:
orhidea@orhideal-image.com

www.deltainstitut.de

Institut für Changemanagement

Sie sind Unternehmer (5 bis 1500 Mitarbeiter) und wollen **im Magazin mitwirken** ?
Rufen Sie mich bitte an: 0177 3550 112 oder via Skype, Orhidea Briegel

Terminvorschau unter www.orhideal-image.com/termine

Oktober 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com
unlimited edition



Interview mit
Dipl. Verw. Wirt
Karl-Wilhelm Mensinger
Vorstand Medithera AG
Moderator & Präsentator
Geschäftsmann des Monats

ORH IDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das objektiv gesehen

Attraction-Profi, Opinion-Designer und Botschafter:

Unternehmer Karl-Wilhelm Mensinger hat viele Qualitäten und ist mit seinem Talent als Präsentator omni-kompatibel!



„Es ist wirklich faszinierend: ein Unternehmer hat viel mit einem Bühnenmenschen gemeinsam, denn er muss sein Publikum anziehen.“

www.medithera.com

Publikumsmagnet

Ein breites Spektrum an Medienkönnen und Unternehmer-Know-how bringt Karl-Wilhelm Mensinger, Leitgesicht in der Gesundheitsbranche, in seine geschäftlichen Aktivitäten ein und zieht damit sein Publikum magnetisch in den Bann. Im wahrsten Sinne des Wortes, denn der charismatische und qualitätsbewusste Vorstand der Medithera AG ist derzeit Botschafter für die Magnetfeldtherapie mit dem Medithera-System. Mit Schwung und Begeisterung verleiht er als Schulungsleiter, Pressesprecher, Moderator, Interviewer, Darsteller in unterschiedlichen TV-Formaten, Präsentator und sogar Werbedarsteller der Gesundheitsbranche ein Gesicht, schafft Bewusstsein für den Umgang mit dem eigenen Körper und engagiert sich für Forschung und Innovation. Die geballte Geschäftserfahrung gibt „Mr.Magnet“ als Mentor auch in andere Branchen weiter und unterstützt bei Unternehmensentwicklungen. Erfolg zieht Erfolg an - das ist nun mal ein Naturgesetz!
Orhidea Briegel Herausgeberin

Orhideal IMAGE: Ihr Unternehmen ist im Bereich der Herstellung und des Vertriebes von pulsierenden elektromagnetischen Resonanzsystemen tätig, kurz Magnetfeldern. Neben Therapeuten, Ärzten und Kliniken bedienen Sie auch Spitzensportler, wie z.B. die Deutsche Damen-Biathlonnationalmannschaft, den THW Kiel, FC.St.Pauli, Sabrina Mockenhaupt, Tina Thörner, Magdalena Neuner. Ist es nur für die professionelle Anwendung oder können stark beanspruchte Menschen, wie z.B. wir Unternehmer, gesundheitlich auch von diesem System profitieren?

Karl-Wilhelm Mensinger: Aber sicher. Viele Menschen sind enormen Leistungen ausgesetzt, so auch Entscheidungsträger im Mittelstand. Solche, die neben den täglichen Chefaufgaben auch Wachstumshürden meistern müssen, sind ohnehin doppelt belastet; jene, die auch noch Eltern sind, dreifach! Gerade bei dieser Zielgruppe kommen unsere Systeme immer häufiger zum Einsatz. Schlagworte wie Prävention und kurze Regenerationszeiten sind wichtige Faktoren speziell bei Menschen die unter verstärktem physischem und psychischem Erfolgsdruck stehen.

Für die Zielgruppe der Privatanwender bieten wir durch unsere Produkte echte Hilfe, sowohl für den Alltag durch unser „Home System“, mit dem Sie aktive Vorsorge zuhause genießen können, als auch zur Behandlung verschiedener Krankheitssymptome durch Dritte, mit „Medithera Medical“, dem „Arzt-Patienten-System“ und „Physio“. Diese drei Systeme sind bei Krankenhäusern, Ärzten und Therapeuten zu finden. Im Bereich der Orthopädie konnten zum Teil sogar Kostenübernahmen durch die Krankenkasse erreicht werden. In Reha-Kliniken ist die Magnet-



Medihera Medical -
Für Kliniken/Ärzte und
Heilpraktiker mit dem
richtige Impulspaket für
jede Indikation ermög-
licht umfangreiche
Magnetfeldtherapie
für jeden Patienten
individuell.

**Das Arzt-Patienten-
System von Medihera**
kann der Arzt oder Heil-
praktiker zum Herzstück
seiner Behandlung
machen. Auch haben
Sie hier die einzigartige
Möglichkeit, sogenann-
te „elektronische
Rezepte“ für Ihre
Patienten - auch für die
Heimanwendung -
zu erstellen.

Medihera Physio
ist bei Leistungssport
schon etabliert, sowie
das perfekte System für
Therapeuten, Zahnärzte
und HNO.

Medihera Home
ist für Jeden, der
Magnetfeldtherapie
Unterstützung zu Hause
haben will, geeignet.
Genau so wie
Medihera M1000
Family als Kombinati-
onsmodul für Endver-
braucher, wie Sport-
ler, Generation 50+,
chronisch Erkrankten,
Jugendliche, Kinder
und Kleinkinder.

feldtherapie meist schon ein fester Bestandteil
des Behandlungsplanes und stellt damit auch
eine modulare Ergänzung dar. Um die Pro-
dukte kennen zu lernen, haben wir die Option
zum Testen eingeführt.

Können Sie uns kurz erklären, wie Mag- netfelder unseren Organismus beeinflus- sen können?

Ich skizziere Ihnen ein einprägsames Beispiel.
Das Magnetfeld, das unsere Erde umgibt,
schützt das Leben auf unserem Planeten vor
den geladenen Teilchen des Sonnenwindes.
Würde das Magnetfeld der Erde „abgeschal-
tet“, wäre menschliches, tierisches und pflan-
zliches Leben innerhalb kürzester Zeit zerstört.
Diese Tatsache weiß heutzutage jedes Kind.
Sobald um einen Leiter ein elektrischer Strom
fließt, baut sich immer ein Magnetfeld auf
und jedes bewegte Magnetfeld induziert in
einem Leiter, im Verhältnis zu dem es sich be-
wegt, Strom. Die Magnetfeldtherapie macht
sich diesen Zusammenhang zu nutze und
wirkt auf die Ionen im inneren des mensch-
lichen und tierischen Körpers. Magnetische
Schwingungen durchdringen den gesamten
Organismus und stimulieren sanft den Ener-
gieaufbau- den wichtigsten Faktor für ein ge-
sundes Leben.

Das der menschliche Körper auch ein Mag-
netfeld-Schutz gegen schädliche Einflüsse
besitzt, hat sich in unserer modernen Gesell-
schaft noch nicht herumgesprochen. Tatsache
ist aber, dass bei einem sinkenden Energie-
potential das biologische Gleichgewicht und
somit Immunsystem beeinträchtigt wird. Ma-
gnetfelder sind für das menschliche Leben so
wichtig wie die Luft zum Atmen, oder das
Wasser. Ob sich das persönliche Magnetfeld
schon beim Embrio oder beim ersten Atem-
zug bildet, ist noch nicht bekannt. Aber wir

wissen schon, dass Tiere und Pflanzen gelernt
haben, mit Magnetfeldern zu leben und die-
se für sich zu nutzen. Vögel beim Vogelzug
ebenso wie Wale und Meeresschildkröten
orientieren sich beispielsweise vornehm-
lich anhand der Erdmagnetfeldlinien. Auch
wir Menschen reagieren in vielfältiger Weise
auf Magnetfelder. Magnetfelder steuern den
Stofftransport an den Zellmembranen und
damit letztlich den gesamten Stoffwechsel.
Vor allem die so genannte Natrium-Kalium-
Pumpe, ein Eiweiß, das in der Zellmembran
sitzt und den Stofftransport, die Reizbarkeit
der Zelle und das Zellvolumen reguliert, wird
von Magnetfeldern gesteuert. Die Natrium-
Kalium-Pumpe ist so bedeutsam für unseren
Stoffwechsel, dass unser Körper rund ein
Viertel seiner gesamten Stoffwechselenergie
aufwendet, um die Pumpe am Laufen zu hal-
ten. Unterstützen wir den Körper durch Ma-
gnetfeldtherapie, erleichtern wir die Abläufe
und der Mensch blüht auf. Das gilt auch für
Tiere und Pflanzen.

In Ihren Produkten steckt sorgfältige Forschungsarbeit, langjähriges Know- how und hohe Qualität - made in Ger- many und natürlich auch die Zertifizie- rung als Medizinprodukt.

Wir legen in der Tat größten Wert auf se-
riöse Top-Produkte. Unsere Systeme wer-
den Sie weder auf einer Kaffeefahrt, noch
über aggressive Multilevel-Anbieter mit
Dollarzeichen in den Augen erhalten. Sie
bekommen die Ware direkt ab Werk und
unsere Mitarbeiter sind fachlich geschult.
Die Magnetfeldtherapie ist im allgemeinen
frei von Nebenwirkungen. Doch es gibt
immer gewisse Marker, auf die geachtet
werden muss. Aus diesem Grunde händi-
gen wir vor Auslieferung unserer Systeme -
egal ob Test-, Miet- oder Kaufphase - einen

Anamnesebogen aus, mit dem wir uns ein Bild über den
Interessenten machen können. Dabei wird dann auch
festgestellt ob Kontraindikationen wie z.B. starke Blut-
verdünnungsmittel benutzt werden, Schwangerschaft
vorliegt, ein alter Herzschrittmacher implantiert ist oder
Epilepsie besteht. Dann ist eine Anwendung nur nach
Rücksprache durchzuführen.

Für die Regelfälle bei Endverbrauchern, die damit ein-
fach ihre Leistungsfähigkeit und Vitalität steigern wollen
oder tief entspannen möchten, ist die Anwendung des
Medihera Systems sofort einsetzbar, verständlich und
komfortabel. Beim professionellen Bedarf geben wir
Schulungen für den Test im Klinik- und Praxenalltag.
Das schätzt unser Fachpublikum sehr.

Fachpublikum ist ein gutes Stichwort. Sie sind ein be- gnadeter Netzwerker, Präsentator und Infotainer. Das beste Beispiel, dass Unternehmer spannende Medien- gesichter mit Köpfchen sein können. Neben Ihrer Vor- standstätigkeit stehen Sie sogar als Darsteller, Sprecher, Werbegesicht vor der Kamera, werden sogar von ande- ren Unternehmen aus der Wirtschaft gebucht, um für deren Produkte durch intelligenten Dialog oder Mode- ration Meinung zu machen.

Das ist richtig und das Eine schließt das Andere auch
nicht aus. Für mich ist es besonders wichtig authentisch
sein zu können und dabei die Menschen auf Augenhö-
he abzuholen. Unser tägliches Zusammenspiel bedingt
ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und sollte ei-
gentlich auch geprägt sein vom Verständnis für den Mit-
menschen und dessen Interesse und seinen Belangen.
Ich versuche bedingt durch meine Lebenserfahrung und
meine ethische und moralische Gesamteinstellung et-
was von mir weiterzugeben. Hierbei sind die modernen
Kommunikations- und Medieninstrumentarien überaus
förderlich. Was mir persönlich sehr am Herzen liegt ist
die Art und Weise, wie wir als Gesellschaft mit denen
Umgehen, die hilfs- und pflegebedürftig sind. Der Maß-
stab ist unser Umgang mit Kindern und alten Menschen.
Hier sehe ich noch viele Hausaufgaben als unerledigt an.



Ob als Interviewer, Moderator, als Trainer und Werbegesicht - Karl-Wilhelm Mensinger...

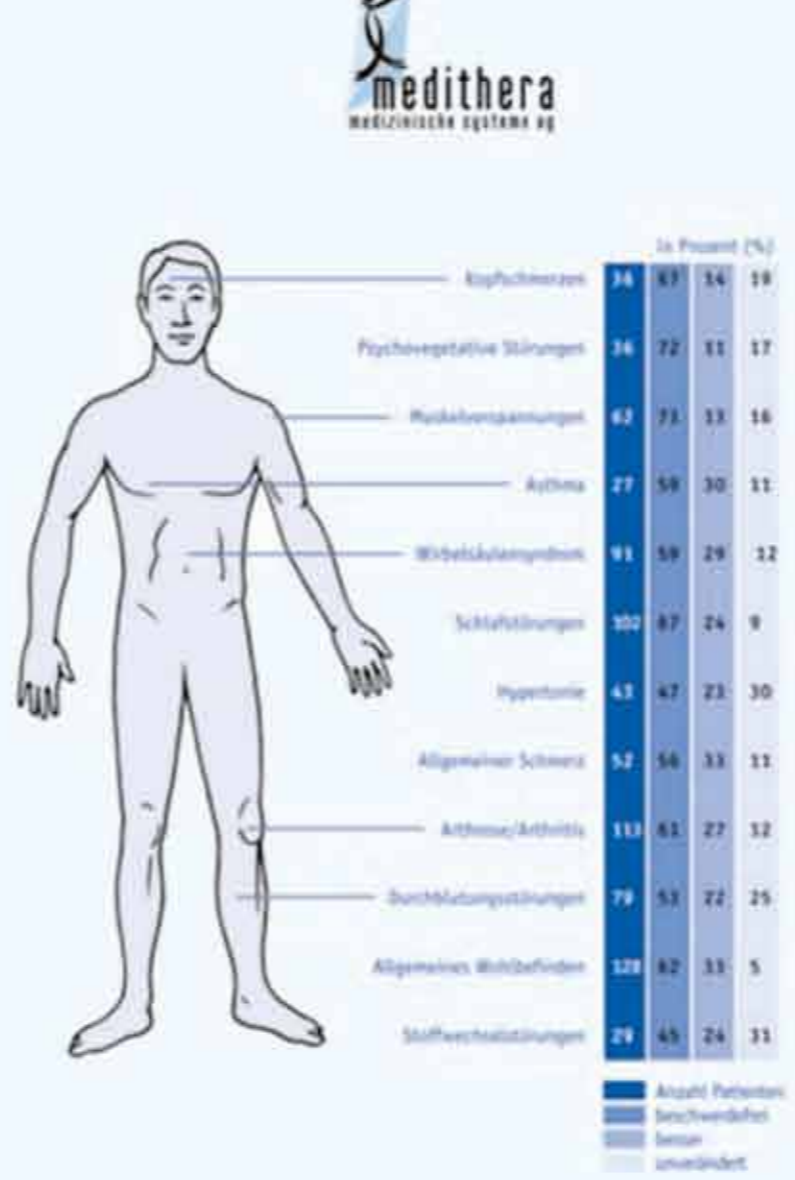
...fesselt seine Zuschauer mit Fakten.

„Wir legen Wert
auf seriöse
Top-Produkte.“



MEDITHERA
 Medizinische Systeme AG
 Lindenstraße 22
 D-56462 Höhn
 Telefon +49 (0)2661-95 00 78
 Fax +49 (0)2661-95 03 38
 Mobil +49 (0)171-990 38 21
 info@medithera.com

„Hinter der Medithera AG steckt eine Entwicklungsabteilung mit vielen klugen Köpfen.“



Stets im Dialog mit Fachleuten, Anwendern, Profisportlern und weiteren Testimonials - Karl-Wilhelm Mensinger



www.medithera.com



Zukunftsgestalter

Karl-Wilhelm Mensinger startet seine Kolumne „PUBLIKUMS-MAGNET“ im IMAGE Magazin mit einem eindrucksvollen Interview mit Dr. Thomas Giesen. Mit Weitblick und leidenschaftlichem Forscherdrang ist Dr. Giesen gefragter Kompetenzträger und Ansprechpartner für Fachkooperationen und Innovationsteams. Wenn es um den Blick über den Tellerrand geht, ist der gefragte Internist beste Adresse. Der Humanmediziner bedient sich bei der Erforschung neuer Behandlungsmethoden und Weiterentwicklung von Medizintechnik seiner zusätzlichen Kenntnisse aus der Forschungsarbeit als Diplom-Ingenieur in der Thermodynamik, und in der praktischen Umsetzung, der Erfahrung aus der beruflichen Tätigkeit als Stahlbauschlosser im Waggonbau. Diese interdisziplinäre Sichtweise macht Querdenken möglich und birgt neue Chancen für das Gesundheitswesen. Mehr über die Behandlungsmethoden und die Praxis Dr. Giesen erfahren Sie im Internet.

Orhidea Briegel Herausgeberin

„Die primäre Motivation, aus der wir eine Berufung entstehen lassen, entspringt aus der Evolutionkraft, die uns gegeben ist. So malt doch letztendlich ein Künstler des Malens wegen, denn nichts anderes wird ihn bewegen, dieses ständig zu erbringen.“

Karl-Wilhelm Mensinger: Sie behandeln in Ihrer internistischen Praxis z.B. auch Patienten mit Karzinomen, Tumoren Sarkomen usw. und haben es von daher mit schwierigsten physischen, jedoch auch mit psychischen Nöten zu tun. Welche Rolle spielt für Sie die innere Einstellung eines Betroffenen zu seiner Situation?

Dr. Thomas Giesen: Das ist ein sehr wichtiger und oftmals unterschätzter Teil einer umsorgenden Behandlungsform, die Sie da ansprechen. Nur wenn der Patient auch selbst aktiv mittut und sich nicht aufgibt, haben wir Ärzte eine Chance auf Heilung. Somit besteht ein großer Teil meiner ärztlichen Leistung auch darin, Mut und Hoffnung zu vermitteln und die geeigneten „Werkzeuge oder Bedienungsanleitung“ hierfür anzubieten. Wenn schwerster-

krankte Personen mit mir gemeinsam gegen das „Übel“ vorgehen und neben dem Vertrauen in meine Person auch aus sich heraus den „Kampf“ aufnehmen, bilden Patient und Arzt ein starkes Team.

Welche Kriterien sind für Sie als Arzt im Umgang mit Ihren Patienten besonders wichtig und worauf richten Sie Ihren Fokus?

Meine Patienten kommen nicht nur aus den unterschiedlichsten Regionen von Deutschland, sondern auch aus verschiedenen gesellschaftlichen Schichtungen. Nur wenn ich mich möglichst auf Augenhöhe mit meinem Patienten unterhalte, kann er meine diagnostizierte Sichtweise und meine Therapie hierzu nachvollziehen.

Für mich gilt: ein Patient darf wissen, dass einige, nicht bekannt-

te Behandlungsformen existieren und nicht unbedingt jeder Patient mit seiner Erkrankung in ein Muster herein passt, und wie nach einem Kochrezept therapiert werden muss. Er darf wissen, welche möglichen Wirkungen und Nebenwirkungen bestimmte Therapien haben. Diese Gespräche alleine, bedürfen Zeit, da sie den Patienten da abholen sollten, wo er steht. Und jeder Mensch spricht eine andere Sprache. Niemand kann erwarten, dass ein gelernter KFZ-Meister die Begrifflichkeiten aus der Medizin versteht, wie in der Umkehr ich logischerweise sein Tätigkeitsfeld nicht erfüllen könnte.

Wie beurteilen Sie als Mediziner dabei den Faktor „Glauben“. Spielt der Glaube wirklich eine Rolle bei der Genesung?

Unbedingt und hier kann ich auf viele Einzelfälle verweisen. Schon die Bibel sagt in Markus 9 Vers 23 „alles ist möglich für den, der glaubt“. Wir können die Wirkkraft des Glaubens nicht hoch genug bewerten. Der Glaube setzt ein hohes Maß an Energie in uns frei. Diese Energien machen einen großen Bestandteil in unserem Leben aus. Nicht zuletzt stellt der Mensch ein bioenergetisches Gesamtgebilde dar und jede unserer rund 70-90 Billionen Zellen (220 Stammzellgruppen) hat ein Spannungspotenzial von 90 -110 mV. Nur wenn wir auf der zellulären Ebene gesund sind, also genügend Schwingungsenergie besitzen, dies gelingt durch gesundes Ernähren und genügend Sauerstoff, die Vorgänge in unseren Zellen bestimmt, haben wir auch ein intaktes Immunsystem und sind geschützt. Der Glaube setzt Kräfte frei, dessen Wirksamkeit erst am Anfang unsere Erkenntnis steht und in der Zukunft immer mehr Bedeutung erlangen wird.

Ihre Ausführungen im Zusammenhang mit der Übertragung von Energiefeldern drängen mir die Frage auf, wie Sie die Zukunft von Therapieformen wie pulsierende Magnetfeldresonanztherapie, Lichttherapie usw. beurteilen?

Ich bin überzeugt, dass gerade in diesen Therapiebereichen noch sehr viel unentdecktes Wissen schlummert. Wir werden zukünftig sensationelle Erfahrungen speziell aus der modularen Kombination von verschiedenen energetischen Systemtechniken gewinnen. Ich sehe gerade diese Dinge als zukunftsweisend an.

Wie kann ich das näher verstehen, sind sie eher ein Visionär?

Ja, ich hinterfrage eigentlich die meisten Dinge und möchte grundsätzlich wissen, warum und wieso z.B. ein Medikament oder eine bestimmte Therapie wirkt. Dabei stelle ich mir immer auch die Frage nach einer Wei-

terentwicklung und wie man Dinge effektiver und vor allem schonender gestalten kann. So habe ich einige sehr interessante Erkenntnisse im Laufe der letzten Jahre gewinnen können, auch im Bezug zu neuen, jedoch noch nicht zur Veröffentlichung anstehenden Alternativen. In einiger Zeit werde ich mit einem Forschungs- und Entwicklungsteam zusammen mehr hierzu preisgeben.

Wenn ich mir Ihre letzte Aussage auf der Zunge zergehen lasse, dann glaube ich zwischen Ihren Zeilen auch herausnehmen zu können, dass Sie Ihrer Nachwelt etwas Wertvolles hinterlassen möchten.

Das dürfen Sie gerne so sehen, denn ich vertrete die Meinung, dass unser Leben auf diesem sich ändernden Planeten einen tieferen Sinn haben sollte. Jeder von uns kann etwas dazu beitragen, dass die Generationen, die nach uns kommen einen Nutzen aus unserer Verweildauer erhalten und die Lebensqualität verbessert wird. Hierzu kann ein jeder beitragen. Für mich gibt es keine gelebten Standesunterschiede und jeder Einzelne ist wertvoll - nur dieses Verständnis kann noch reifen und der verantwortliche Umgang hiermit bedarf noch des allgemeinen Gesamtverständnisses.

Was ist abgesehen von der eigentlichen Arbeit als Mediziner anspruchsvoll in Ihrer Arbeit?

Da sind familiäre Spannungen, Arbeitslosigkeit, Geldnot oder andere Schicksale in der Familie. Wiederum gibt es Menschen ohne soziale Kontakte, alleine und nicht selten hilflos unserer schnelllebigen und computergesteuerten Zeit gegenüberstehend. Schicksale, die nicht selten auch ursächlich für das Entstehen von Krankheitsbildern verantwortlich sind. Alte Menschen ohne Angehörige, sich selbst überlassen und von unserer Gesellschaft isoliert, das sind Fälle die mir besonders am Herzen

liegen oder Kinder die gebrechen haben und dadurch abseits stehen.

Eine abschließende Frage an Sie, Dr. Giesen, wenn Ihnen eine gute Fee heute einen einzigen Wunsch gewähren würde, was würden Sie antworten?

Ups, jetzt überrollen Sie mich ein wenig. Geben Sie mir 10 Sekunden zum formulieren. Ja, doch so würde ich es ausdrücken: „Ich würde mir eine Welt des Friedens und gegenseitigen Verstehens wünschen, Menschen die Ehrfurcht, Wertebewusstsein, Selbstachtung und Achtung vor dem Mitmenschen haben und die sich bewusst sind, dass eine Welt ohne unsere Tiere überaus arm und tristlos wäre. Achtung vor dem Alter und vor den Gebrechen der Anderen, sowie gegenseitige Rücksichtnahme würden dieser Erde wahren Glanz verleihen.“

Dr. Giesen, ich danke Ihnen für diesen kleinen Einblick in Ihre Gedankenwelt und ich könnte dieses überaus spannende Unterhaltung noch lange so weiterführen, denn ich sehe in Ihnen einen Menschen mit einem hohen Maß an fachlicher Kompetenz, der sich nicht in eine Ecke drängen lässt und ein ganzes Stück über den berühmten Tellerrand hinaussieht. Alles Gute für Ihre vielfältigen Vorhaben und weiterhin eine gute und glückliche Zeit.



Dr.med. Dipl.-Ing. Thomas A.H. Giesen
Facharzt für Innere Medizin
 Bogenweg 4 • 57482 Wenden
 Tel: 02762 - 50 68
 Fax: 02762 - 415 82
 info@dr-giesen.com

www.dr-giesen.com



Kurt Köhler Experte und Kolumnist

Kurt Köhler ist sowohl ein Visionär als auch ein Experiment. Er beweist, dass sich der Körper, entgegen den Erkenntnissen der Sportwissenschaft ständig weiter entwickeln kann. Geboren 1951 und seit über 40 Jahre Training als Extrem und Leistungssportler, bringt er außergewöhnliche Leistungsfähigkeit - ein medienwirksames Kraftpaket für Sponsoren aller Art. *Orhidea Briegel*

KörperKult

by THE WORLD FITTEST MAN

...empfiehlt MEDITHERA Produkte - siehe Titelstory

ORHIDEAL media face 2013
Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



ORHIDEAL media face 2013
Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Hans Maier und Nadine Vonmetz
Experten und Kolumnisten

Ausgestattet mit modernster Technologie ist REMAX Living - Immobilienpartner in Trudering - schon bei Immobilienmarkt 3.0 angekommen und eröffnet den Kunden Erlebniswelten ohne Gleichen. Marketingleitung Nadine Vonmetz lässt ihre Kunden mittels virtueller Brille, Räume betreten, bevor ein Ziegel auf dem anderen gesetzt wurde und fesselt Bauherren, Architekten und Kooperationspartner mit der Kraft der Imagination.

IMMOBILIEN
auf internationalem Parkett
VISIONÄR

www.remax-living.de



„Ich steigere meine Programme jedes Jahr in allen Bereichen und kann alle Sportarten über mehrere Stunden durchführen“, erklärt das Kraftpaket Kurt Köhler. „Auch Kombinationen aus schwerem Krafttraining von Tagesprogrammen bis 14 Stunden und langen Ausdauerseinheiten plus Kampfsport stellen für meinen Körper keine Probleme mehr dar.“

Dann führt Kurt Köhler fort: „In 40 Jahren verschleissfreiem Training habe ich festgestellt, dass sich mein Körper ständig weiterentwickelt, wenn Training und Ernährung gut abgestimmt sind. Mein früheres Wochentraining kann ich heute an einem Tag locker absolvieren. Diese Erfahrung kann man nur machen, wenn man ständig hart trainiert und verschiedene Sportarten leistungsmässig über Jahre ausführt. Meine Regeneration ist mittlerweile extrem kurz - viel kürzer als bei einem jungen Leistungssportler, was sicher in meinem Alter von 54 Jahren nicht die Regel ist.“

Durch entsprechende Trainingsprogramme und die richtige Nahrungsergänzung habe ich meinen Körper durch harten Training nicht zerstört.

Ich trainierte 34 Jahre Kampfsport, 12 Jahre Boxen, 30 Jahre Laufen, 25 Jahre Kraftsport, 5 Jahre Schwimmen, 5 Jahre Skaten (Inliner), 5 Jahre Rennrad und kann heute jederzeit all die Sportarten ausführen. Durch dieses vielseitige Training bin ich in der Lage, in kürzester Zeit extreme Höchstleistungen zu vollbringen.“

„The World Fittest Man“ hat das Ziel seine Erfahrung an alle Sportlerinnen und Sportler mit dem Buch „Körper ohne Grenzen“ weiterzugeben. Durch Sportseminaren gibt er seinem Publikum wichtige Informationen an die Hand. Das wichtigste Ziel eines körperlich aktiven Menschen ist die Prävention für die jeweilige Belastung, so der eiserne Kurt, der auch Unternehmer und deren Mitarbeiter mit Programmen leistungsfähiger macht.

Derzeit arbeitet Kraftpaket Kurt am Aufbau einer Stiftung für Mensch und Tiere in Not und um junge Sportler gesund zu Spitze zu bringen.



Kurt Köhler • Adenauerstr. 7
85221 Dachau
kurt_koehler@gmx.de

www.kurtkoehler.de

Qualitätsanbieter des Monat



BAD & Drumherum von Meisterhand

Sonderanfertigungen
Badrenovierung & Duschen
Barrierefreie und Altengerechte Badsanierung

www.badunddrumherum.com

Über uns

- Beratung
- Barrierefreie und Altengerechte Badsanierung
- Badrenovierung & Duschen
- Sonderanfertigungen
- Ausführungen

ÜBER UNS - BAD & DRUMHERUM

Seit 1995 ist Bad & Drumherum in München im Bereich Badsanierung für Sie da und erfüllt Ihnen gerne Ihre Wünsche. Gegründet wurde der Familienbetrieb von Klaus Finkeldey.

Profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung des Teams von Bad & Drumherum im Sanitärbereich und in der Bad-Gestaltung. Gerne beraten Ihre Spezialisten für Badsanierung in München Sie bei Fragen rund ums Badezimmer und Badrenovierungen.



SIE HABEN FRAGEN?

Sie haben spezielle Wünsche oder Fragen?
Wir stehen Ihnen gerne für ein persönliches Gespräch zur Verfügung. Rufen Sie uns an oder nutzen Sie direkt unser [Kontaktformular](#).

Beziehungsmanagement mit Format

Jeden Monat neu

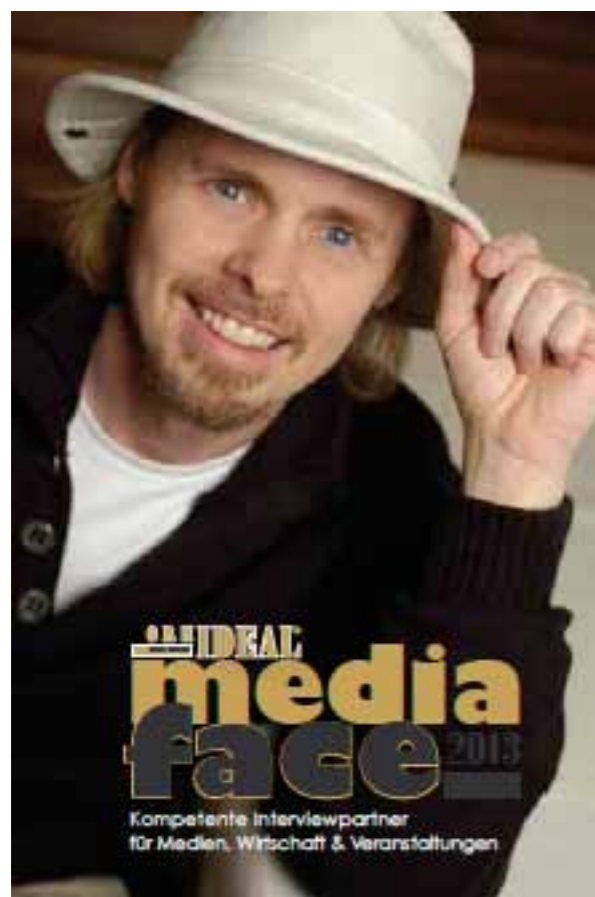
In jeder Größe und auf jedem Endgerät zu stöbern...

Orhideal IMAGE in animierter Version auf PC und MAC mit interaktiven, audiovisuellem Blättereffekt • die Mitnahmeversion auf dem iPad/Tablet und iPhone • die Printversion in DIN A4 gegen Bestellgebühr • die praktischen Print-Mitnahmeformate: Sonderdrucke in DIN A4 und der Pocket-Teaser in DIN A5 inklusive Vernetzungsmaßnahmen-Mix.

Der direkte Draht zu Entscheidern aus dem Mittelstand - auf Augenhöhe. www.orphideal-image.com

Danke an Flash-Master Stephan Heemken alias Steve Moe´s für die optimale Programmierung der animierten Online-Ausgabe ! www.stevemoes.de

Jede Story...
rund um die Uhr
online abzurufen
- dauerhaft im
Archiv zu finden.
Bequem
per Stichwort-
suche nachzu-
schlagen.
Langlebig als
Printversion im
Umlauf. Immer
im Gespräch
durch persön-
liches Business-
Matching.





Mr. Innovation Experte und Kolumnist

Neo Makul zeigt auf www.icamba.de seine Neuerungen. Als tiefgründiger Interviewpartner spricht er über die Zukunft der IT- und Unterhaltungselektronik und nimmt dabei kein Blatt vor den Mund. Wer auf der Suche nach neuen Aspekten und Innovationen für fundierte Beiträge ist, hat hier den richtigen Medienansprechpartner gefunden.

Orhidea Briegel

iCamba

by Mr. Innovation Neo Makul

*diesmal mit Vorschau
auf die Personal World*

Oktober 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com
unlimited edition



Interview mit
Theresa Fleidl
Flughafen München GmbH
Vorsitzende Arbeitskreis
SchuleWirtschaft Freising-
Erding-Flughafen/Berufsfit
Expertin des Monats

Beamer für
iPhone und iPad
im Hosentaschenformat

„Qualität, Usability und
Originalität....“

apio S-line



machen unsere
Produkte aus.“



Shop: www.icamba.com
www.facebook.com/icamba.covers

iCamba
Covers & more

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

Arbeitserlebnis mit WOW-Effekt

Orhideal IMAGE: Die „Berufsfit“ ist nach 8 Jahren die angesagteste, berühmteste bayerische Berufsorientierungsmesse. Ist es auch ein Podium für Arbeitgeber aus dem Mittelstand?

Theresa Fleidl: (lächelt) Natürlich. Nach der Messe ist vor der Messe. Wir freuen uns immer über Sponsoren und neue Aussteller. Wir haben dieses Jahr eine neue Rekordbeteiligung von über 80 Ausstellern. Trotz Ausweitung der Messefläche um 20 % konnten wir leider nicht alle Interessenten mit aufnehmen. 250 Ausbildungsberufe bzw. Studiengänge werden vor allem durch Betriebe, und die Vertreter verschiedenster Schularten sowie Hochschulen präsentiert.

Die Agentur für Arbeit, IHK und HWK geben zudem allgemeine Informationen rund um die Aus- und Weiterbildung. Wichtig ist aber auch das umfangreiche Rahmenprogramm, das an allen drei Tagen stattfindet. Dort gibt es zusätzliche Informationen, die die Berufswahl erleichtern. Beim letzten Mal waren es 10.000 Messebesucher und wir stellen diesmal schon im Vorfeld ein enormes Interesse fest. Deshalb dürfte die Resonanz heuer mindestens ebenso groß sein.

Sie stehen mit Ihrem Team für den Erfolg dieses Messekonzeptes. Was hat sich konzeptionell in den 8 Jahren weiterentwickelt?

Die grundsätzliche Idee, die hinter dem Konzept der Berufsfit steht, hat sich sehr bewährt, nämlich Ausbildungsbetriebe und potenzielle Bewerber, sprich Schüler zusammen zu bringen. An den Ständen der Aussteller sind Auszubildende vertreten, die den Jugendlichen Informationen und Tipps „auf Augenhöhe“ geben. Dies wird auch ständig weiterentwickelt, wie z. B. dieses Jahr durch das neue „Speed-Dating“. Die Schüler werden vorab in ihren

Schulen vorbereitet, bekommen feste Termine und führen dann mit den vorgegebenen Ausbildungsbetrieben vor Ort ein 20-minütiges Gespräch. Ich beobachte, dass sich das Verhalten der potenziellen Bewerber im Berufswahlverhalten stark verändert hat. Die jungen Leute von heute treffen ihre Entscheidungen wesentlich später und kurzfristiger als früher. Damit wird die Berufsfit auch zunehmend für die Abschlussjahrgänge, interessant und nicht mehr nur für die Schüler, die zwei Jahre vor ihrem Schulabschluss stehen.

Der Flughafen München ist Veranstaltungsort, die Plattform und gleichzeitig Hauptsponsor der „Berufsfit“. Teilnehmende Unternehmen aus dem Mittelstand profitieren von der zur Verfügung gestellten Manpower und Routine. Das macht die Messetage für die Aussteller besonders erfolgreich. Was sollten Arbeitgeber zum Employer Branding im Fokus haben?

Die Neugier der Jugendlichen auf Ausbildungsberufe oder Studiengänge zu lenken, die nicht als „Klassiker“ bekannt sind, ist eine wichtige Aufgabe. Das funktioniert vor allem dann, wenn interessierte Jugendliche diese Ausbildungsangebote möglichst hautnah kennen lernen. Hierzu gibt es auf der „Berufsfit“ eine hervorragende Möglichkeit, sich von begeisterten Auszubildenden, die schon diesen Ausbildungsberuf ausüben, informieren und inspirieren zu lassen.

Für die Nachwuchskräfte müssen Arbeitgeber sich auch so präsentieren, dass sie nicht in den eigenen, sondern den Augen der Messebesucher attraktiv sind. Die Unternehmen sollten sich fragen, womit sie bei den Schülern besonders punkten können. Frei nach dem Motto: „Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.“

Dream-Team: Berufsfit-Organisationsleitung Monika Scharf sorgt zusammen mit dem angehenden Eventkaufmann Manuel Auchter und dem angehenden Bürokaufmann Christof für einen reibungslosen Messeablauf und für die optimale Ausstellerbetreuung

Im Flair „der weiten Welt“ arbeiten und Vielfalt genießen:

Theresa Fleidl, Leiterin Konzernausbildung und HR-Marketing Flughafen München und Vorsitzende Arbeitskreis SchuleWirtschaft Freising-Erding-Flughafen/Berufsfit, weiß, wovon sie spricht:

Die familiäre, lebendige Atmosphäre des Flughafens, die Internationalität, das bewegte Reiseumfeld macht das Arbeiten auf diesem weltverbundenen Parkett spannend und zu einem Extra-Erlebnis.

Im Großraum des Flughafens finden sich Berufsbilder in einer einzigartigen Vielfalt. Hier macht es Spaß, sich beruflich zu engagieren und sich in die große Flughafen-Familie einzugliedern.

Interviews mit Theresa Fleidl, Aussteller- und Sponsoren-Informationen und Konditionen können Sie anfragen bei

Monika Scharf
Telefon: 089/975-62231
Telefax: 089/975-62206

www.berufsfit.com

ORHIDEAL
media face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Berufsfit
Schule-Ausbildung-Beruf



Georg Paulus

Werner Sulzinger

Werner Sulzinger
Experte und Kolumnist

wurde - anlässlich der Aufnahme in das Sonderverzeichnis aller Traumfirmen - beim Unternehmertreff im Schuhbeck's Orlando als Vorzeigeunternehmer in der neuen Printausgabe präsentiert. „Die Steuerkanzlei Werner Sulzinger ist ein homogenes Team mit einem Chef, der sehr hohe Herzkompetenz ausstrahlt.“, so Award-Initiator Georg Paulus, Traumfirma.de Kein Wunder, dass viele Mandanten die Zeit genießen, die sich Werner Sulzinger mit ihnen im Rahmen von Besprechungen nimmt.

www.sulzinger-steuerberatung.de

Rückblende



164 Gäste verteilten sich beim Unternehmertreff auf den Orlando Keller und die VITAL LOUNGE mit Locationgeberin **Tatjana Rainalter** www.tr-praxis.com. Die Vorstellung der Magazinbeteiligte wurde diesmal durch Kurzpräsentationen ergänzt.



Titelgesicht April 2013 Martin Schuler moderiert mit Tatjana Rainalter (*links*) die Kurzvorträge



Titelgesicht Monika Dumont erzählt über FEEL ONE HEART

Unternehmertreff bei Alfons Schuhbeck's Orlando



ORHIDEA IMAGE
Podium der Starken Marken



Kooperationspartner: Delta Institut und Iris Sedran



b-Edel demonstriert gesundes Gehen...



Den Unternehmertreff dokumentierte www.der-eventfotograf.de



Orhidea Briegel stellt Magazinbeteiligte der letzten Ausgaben vor



Terminblocker Unternehmertreff

Sie sind Unternehmer und wollen im Magazin oder bei den Unternehmertreffen mitwirken? Rufen Sie mich bitte unter 0177 3550 112 (oder via Skype) an oder lassen Sie sich in den Einladungsverteiler aufnehmen: orhidea@orhidea-image.com

Orhidea Briegel



Andreas Mose Experte und Kolumnist

Medien-Ansprechpartner Andreas Mose wird gerne gebucht, um seine Kunden aus der Bequemlichkeitsfalle zu befreien. Der charismatische Antreiber setzt hohe Maßstäbe und ist erst dann zufrieden, wenn die Klienten ihre Ziele wirklich erreichen. Der „Profi-Dompteur zähmt jeden Schweinhund“ und mit seiner Hilfe gibt es keine Ausreden mehr, warum eine Vision nicht umgesetzt werden sollte. *Orhidea Briegel*

*diesmal im Interview
mit einer Tasche*

ORHIDEAL
**media
face** 2013

Endlich Ziele Erreichen 

Wir verzeihen Dir, dass Du unbequem sein kannst...

...das sagen meine Kunden zu mir, wenn sie von EndlichZieleErreichen schwärmen. EndlichZieleErreichen ist der Umsetzungs-Garant für Unternehmer. Denn wer (z.B. mit Hilfe meiner Partner-Coaches) eine unternehmerische Vision für sich erarbeitet hat, steht vor der Herausforderung zahlreiche Jahre darauf hinarbeiten zu müssen. Das Ziel droht jedoch im Laufe der Zeit und in der Hektik des Alltags zu verblassen. Es fällt zunehmend schwerer sich darauf zu konzentrieren und die richtigen Maßnahmen zu formulieren und umzusetzen. Durch regelmäßige moderierte Treffen von gleichgesinnten Unternehmern (*Unter-*

nehmer Teams), die sich gegenseitig dabei unterstützen Ihre Ziele zu erreichen, wird das verhindert und ins Gegenteil verkehrt. Das Ziel im Auge behalten und das Input mehrerer Gruppenmitglieder zu den eigenen Engpässen und Herausforderungen erschafft eine kreative, schöpferische Atmosphäre.

So gelingt es kreative Phasen und Phasen des konzentrierten Arbeitens, des „Flow“, zu ermöglichen und Visionen Wirklichkeit werden zu lassen. Meine Kunden sind Inhaber kleinerer Unternehmen, die etwas groß(artig)es aufbauen möchten

und für ein Unternehmertum stehen, dass den Kundennutzen stets vor den Gewinn stellt. Ich liebe meine Kunden und sehe nicht den Status Quo, sondern deren Potenzial. Deshalb hinterfrage ich, lege meinen Finger in die Wunde, bin Kritiker, Motivator und Sparringspartner. Ich kann sehr unbequem sein - und genau das braucht es manchmal.

Umso schöner ist es, wenn man sich dann für den Erfolgsmoment belohnen kann. Aus diesem Grund präsentiere ich Ihnen heute in dieser Kolumne PEERS, den Star unter den Taschen, auf den folgenden Seiten.

www.EndlichZieleErreichen.de

Oktober 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com
unlimited edition



PEERS

REWARD - NO COMPROMISE



Interview mit
PEERS - der Tasche
für den anspruchsvollen
Gentleman
Starke Marke des Monats



ORHIDEAL [®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Meilensteine des Erfolges in Leder verewigt

Andi Mose: Sie tauchen hauptsächlich bei Männern mit Stil und dem Wunsch nach Individualität auf, die sich ihre Erfolgsmomente konservieren möchten. Ist das richtig so?

PEERS BAG: Absolut. Als Tasche kann ich sagen: Erinnerungen festhalten zu wollen, ist absolut menschlich! Nach jeder gravierenden Herausforderung oder schweren Etappe, sollte eine Anerkennung folgen. Ich bin die Verkörperung der Belohnung materieller Natur!

Wie kann ich mir das genau vorstellen?

PEERS BAG: Ganz einfach. Nach einem einschneidenden Erfolgserlebnis kaufen sich Män-

ner eine Uhr, ein Auto oder eben mich! Ich bin die Wahl für alle, die zeitloses Design lieben und kein Freund des Gewöhnlichen sind.

Aus welchem Material sind Sie denn gemacht?

Meine Handgriffe sind für besonders angenehmes Tragen aus weichem Nubukleder gefertigt. Ich werde in Deutschland produziert. Nubukleder entwickelt durch die Beanspruchung auf Dauer eine Patina, die mir als Tasche einen einzigartigen Fingerabdruck verleiht. Hochwertige Materialien und von Meisterhand gesetzte Nähte gewährleisten eine lange Haltbarkeit und die Verewigung des besonderen Moments. Die Maße von 44 x 24 x 27 cm sind

ideal, damit ich alltagstauglich und gleichzeitig funktional bin.

Wenn wir schon von Funktionalität sprechen, kann ich in Ihrem Innenraum meine wichtigen Dinge griffbereit halten?

Ich habe ein herausnehmbares Laptop-Fach für mehr Nutzungsmöglichkeiten. Mein fester und stabiler Boden sorgt dafür, dass ich unabhängig von dem Grad der Beanspruchung meine Form behalte und somit den Inhalt schütze. Ach ja, ich habe auch noch Schutzfüße am Boden. So können Sie mich bedenkenlos abstellen. Mein einfach zugängliches Fach an der Vorderseite für Flug- und Parktickets ist sehr praktisch.

Dazu gibt es noch ein Außenfach, das für ein Mobiltelefon vorgesehen und von außen als auch von innen zugänglich ist. Zurück zu Ihrer Frage: für Schlüssel, Portmonnaie und weitere Utensilien bieten meine drei Innenfächer genügend Stauraum.

Ich habe gehört, dass Sie unter dem Gesichtspunkt der Langlebigkeit gefertigt wurden.

Allerdings. Die üblichen Schwachstellen einer Tasche werden ausgemerzt. Ich wurde vor der Auslieferung sorgfältig überprüft und komme viel herum. Ich persönlich bin zum Beispiel eine Belohnung für eine er-

folgreiche Geschäftserweiterung. Ich muss nun los zu meinem neuen Besitzer. Sie können sich ja online noch ein wenig mehr über mich informieren.

Um mit Ihrer Belohnung keinerlei Kompromisse eingehen zu müssen, verzichten wir auf Ihren Wunsch hin völlig auf eigene Logos und nutzen, was Sie uns zur Verfügung stellen.

Ein Firmenlogo, Ihre Initialien oder eine besondere Erinnerung kann so die Anfasser, das Logoschild oder z.B. den Umhängegurt verzieren. Sollten Sie eine ausgefallene Idee haben, werden wir diese mit Ihnen umsetzen.



Vater der Erfolgstasche:
Vorzeigeunternehmer
Rune Slembrouck



www.peers-bags.com



Ehepaar John Experten und Kolumnisten

Seit der Titelstory November 2010 sind die kreativen Johns treue Begleiter der Orhideal IMAGE Plattform. Mit ihrer Spezialisierung auf gehobene Objekt- und Büroeinrichtung vernetzen die Möglichmacher ein Forum aus Immobilien, Bau und Möbelherstellung.

Ein Streifzug durch den Wirkungskreis der beiden Einrichtungsexperten bringt immer wieder spannende Aspekte auf den Planungstisch.

ORHIDEAL
**media
face** 2013
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Kolumne **krejon** von und mit Gerlinde und Robert John

Als Inneneinrichter be-
fassen wir uns täglich mit
der Planung von Objekt-
und Büroeinrichtungen.
Wir beraten, planen
und betreuen Projekte
vom Beginn bis zur Fer-
tigstellung. Die Planung
und Realisierung einer
neuen Einrichtung für
Kanzleien, Praxen, Büros,
Banken, Hotel und Gas-
tronomie sowie für Kon-
ferenz- und Schulungs-
räume ist eine unserer
Kernkompetenzen.

Wenn Sie – liebe Leser
des IMAGE MAGAZINS –
sich mit Gestaltungsfra-
gen zur Neueinrichtung
oder Veränderung Ihrer
Arbeits- oder Wohnräu-
me beschäftigen, sehen
wir es als unsere per-
sönliche Aufgabe, für
Sie das richtige Raum-
konzept und eine für
Sie passende „Wohlfüh-
leinrichtung“ zu finden.
Bei krejon Design sind
Sie in guten Händen. Im
persönlichen Gespräch

werden Konzepte und
Lösungen aufgezeigt,
Ideen und Anregungen
geliefert. Das Team von
krejon Design steht für in-
dividuelle Beratung mit
Phantasie und Kreativität.

Damit die **IMMO**bilien
RENDIte stimmt, präsen-
tieren wir Ihnen heute
Ariane Wöckel.
**Erfolg lässt sich
einrichten!**
Wir freuen uns auf Sie.
www.krejon.de

Oktober 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com
unlimited edition



Begegnung mit **Ariane Wöckel** **IMMORENDI®** *Expertin des Monats*

ORHIDEAL
**media
face** 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

**Werterhalterin und
Renditeschafferin:**
*Private und gewerbliche
Immobilienbesitzer, die auf
Verlässlichkeit, Objektivität
und absolute Loyalität Wert
legen, sind bei der patenten
Immobilienökonomin in besten
Händen. Von der Analyse bis
zur richtigen Strategie in der
Bestandshaltung, bei Ankauf
und Verkauf behält die
Expertin den Kundennutzen
sicher im Blick.*

ORHIDEAL® IMAGE

Podium der Starken Marken



„IMMORENDI steht für Immobilien-Rendite in jeder Phase des Immobilienlebenszyklus.“

Ariane Wöckel, Architektin und Immobilienökonomin (EBS),
Member of Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS)

www.immorendi.com

Sicherung der Werte

IMAGE: Frau Wöckel, Sie verfügen über hohe kaufmännische und technische Immobilienkompetenz, die Sie „aus einer Hand“ aus Überzeugung und zum Vorteil Ihrer Kunden erbringen. Können Sie uns den Nutzen kurz auf den Punkt bringen?

Ariane Wöckel: Ich ermögliche meinen Kunden, Eigentümer mindestens einer vermieteten Immobilie mit mehreren Mietbereichen, das Management ihrer Immobilien gewinnbringend zu professionalisieren und dabei die eigenen Ressourcen zu schonen.

Was bedeutet das im Detail?

Ich betreue als zuverlässiger und fairer Partner für meine Kunden ihre Immobilien mit dem Ziel den Wert und die Rentabilität nachhaltig zu steigern. Dabei begleite ich objektiv und absolut loyal den Ankauf, die Haltephase vermieteter Immobilien und letztendlich auch den Verkauf. Der Schwerpunkt meiner Tätigkeit liegt in der Betreuung des gehaltenen Immobilienvermögens, z. B. durch technische und kaufmännische Objektanalyse, Objektstrategie und Asset-Management. In technischer Hinsicht können z. B. wirtschaftlich sinnvolle Erweiterungen oder Modernisierungen möglich sein. In kaufmännischer Hinsicht können die Möglichkeiten zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit z. B. in der Anpassung der Mieterträge an das Marktniveau liegen. Bei der Umsetzung der Optimierungsmaßnahmen unterstütze ich meine Kunden durch die Steuerung von Modernisierungsmaßnahmen und Projektentwicklung im Bestand.

Immobilien gelten als relativ sichere Anlageform. Wie kann sich ein Immobilieneigentümer trotzdem vor möglichem Kapitalverlust schützen?

Immobilien können zur monetären und persönlichen Belastung werden, wenn ein professionelles und kontinuierliches Immobilienmanagement fehlt. Wichtig ist auch, dass das Immobilienportfolio zu den Renditeerwartungen des Eigentümers passt. Dann bieten Immobilien in der Regel Inflationsschutz, Wertbeständigkeit, Sicherheit und nachhaltigen Gewinn. Die dafür nötigen kaufmännischen und technischen Leis-

tungen bekommen Immobilieneigentümer von mir aus einer Hand. Denn durch professionelles Management und eine strategische Ausrichtung der Immobilien können Kosten und Erträge in ein für den Eigentümer gewinnbringendes Verhältnis gebracht und die Wertbeständigkeit gesteigert werden.

Sie betreuen die Kunden längerfristig?

Auch! Schon vor dem Ankauf zeige ich, als Ergebnis der Ankaufsprüfung, dem Kaufinteressenten aus kaufmännischer und technischer Sicht Chancen und Risiken des Ankaufobjekts auf, bemesse einen adäquaten Kaufpreis und lege eine Wirtschaftlichkeitsberechnung vor. Diese prognostiziert die wirtschaftlichen Ergebnisse der Immobilie und die ökonomische Nachhaltigkeit nach dem Ankauf. Um die Wertbeständigkeit von Immobilien während der Bestandsphase zu erhalten und guten laufenden Gewinn zu erwirtschaften, sind komplexe bautechnische, aber auch kaufmännische Kenntnisse erforderlich. Diese interdisziplinäre Kompetenz biete ich Immobilieneigentümern in Form von Beratung, Begleitung und Management an. Dabei zeige ich auch konkrete Optimierungspotenziale auf und unterstütze den Eigentümer bei der Umsetzung.

Bei einem geplanten Immobilienverkauf prüfe ich, ob der Vermarktungszeitpunkt günstig ist, schätze den Verkaufspreis ein und empfehle, falls nötig, verkaufsfördernde Maßnahmen, wie z. B. die Verbesserung des optischen Erscheinungsbildes der Immobilie, eine Nachvermietung oder die Sicherung von baurechtlichen Erweiterungsmöglichkeiten. Den Verkaufsprozess begleite ich im Sinne des Eigentümers bis zum Abschluss.

**www.immorendi.com
technische und kaufmännische
Immobilienkompetenz aus einer Hand**

Ariane Wöckel MRICS
Architektin - Immobilienökonomin (EBS)
Hella-von-Westarp-Str. 41A
81829 München
Tel.: +49-89-72632625

Kooperationspartner
des Monats

www.ende.tv
www.tvn-corporatemedia.de

MUSIK TRANSPORTIERT EMOTIONEN NUR BEI UNS: BLOCKBUSTER FILMMUSIK WIE IM KINO

TEST GUTSCHEIN
für Orhideal IMAGE Leser

Besuchen Sie unseren neuen Online-Shop auf www.ende.tv und testen Sie unser Angebot kostenfrei mit dem Voucher Code: 4BHHRP

Wir sind ENDE.TV, die Soundagentur von TVN CORPORATE MEDIA:

„TrackJustify“ - mit dieser bisher einzigartigen Funktionalität wartet jetzt das Online-Portal ENDE.TV für GEMA-freie Produktionsmusik auf. Dank des innovativen Systems können neue Musiktitel jetzt sowohl in voller Länge als auch in individualisierter Länge herunter geladen werden. Vorteil der Funktion: Anders als bei nachträglich gekürzten Songs hört man keine Übergänge oder Brüche mehr.

Derzeit steht der Song „Ice“ in 64 kBit/s Qualität in jeder beliebigen Länge zum Testen zur Verfügung. Die hohe Qualität von 320 kBit/s

und Songlängen bis zu 15 Minuten stehen allen Kunden zur Verfügung, die eine Lizenz erworben haben. Die Musikplattform www.ende.tv bietet Produktionsmusik für Telefonwarteschleifen, Firmenwebseiten, Imagefilme, als Beschallung der Geschäftsräume. Diese Musik wird von Sascha Ende und weiteren kreativen Musikern für ENDE.TV komponiert, um Wiedererkennungswerte zu schaffen, Stimmungen zu erzeugen und Marketingeffekte zu verstärken.

Musik von ENDE.TV ist GEMA-frei. Das bedeutet planbare Kosten. Die Abwicklung im neuen Online-Shop ist unkompliziert und jederzeit transparent. Vor dem Kauf kann Musik aus Kategorien wie beispielsweise Business, Imagefilm, Lounge /

Chillout und Orchestral kostenfrei angehört und zum Testen heruntergeladen werden. Damit ist leicht festzustellen, ob die ausgewählte Musik zu einem vorgesehenen Projekt oder Film passt. Darüber hinaus besteht jederzeit das Angebot von individueller Beratung – auch bezüglich Auftragskompositionen.

Für die musikalische Untermalung von Events und für Geschäftsräume stehen sogenannte Beschallungspakete bereit. Lizenzen starten bei 30,00 €. Weitere Kosten wie etwa GEMA-Gebühren fallen nicht an. Besuchen Sie unseren neuen Online-Shop auf www.ende.tv und testen Sie unser Angebot kostenfrei mit dem Voucher Code: 4BHHRP.

ENDE.TV ist eine Marke von TVN CORPORATE MEDIA, die Kommunikationsagentur im Verbund der TVN GROUP, die kreative und business-relevante Kommunikations- und Multimedialösungen für alle Herausforderungen der Unternehmenskommunikation bietet und sich auf die Bereiche Bewegtbildproduktion und Digitale Medien spezialisiert hat.

ENDE TV
DIE SOUNDAGENTUR VON **TVN**
CORPORATE MEDIA



Martina Stauch Expertin und Kolumnistin

Persönlichkeiten und Unternehmen im nationalen und internationalen Umfeld ziehen die klar strukturierte Geschäftsfrau zu Rate, wenn es um Strategiekorrekturen, Visionsfindung und Persönlichkeitsentwicklung geht. Ihr Knowhow entspringt nicht der Theorie. Als langjährige Führungskraft bei einem internationalen Marktführer in der IT Branche mit einer Personalverantwortung für bis zu 80 Mitarbeiter entwickelte sie ein schlagkräftiges Sales Team mit Verdreifachung des Umsatzes in 5 Jahren.

Die Innovationskraft und der Ideenreichtum der ergebnisorientierten Visionärin öffneten ihr viele Türen und führten zur Gründung des eigenen Unternehmens, Martina Stauch Consulting, mit der Kernkompetenz, Teams und Persönlichkeiten nach vorne zu bringen. Talentmanagement und Unternehmensentwicklung sind bei ihr in besten Händen. www.martinastauch.de

ORHIDEAL
media
face 2013
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Global Player FORMULA

Oktober 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com
unlimited edition



Begegnung mit dem
IT-Erfolgsteam des Monats
Telefónica Germany
GmbH & Co. OHG

IT Abteilungen im Wandel

Telefonica

Heute stelle ich Ihnen ein außergewöhnliches innovatives IT Team der Telefónica Deutschland vor. Mit einem Marktanteil von 16,7% im Deutschen Mobilfunkmarkt (Kundenanschlüsse zum 30. September 2012*) und mehr als 25 Millionen Kundenanschlüssen (Stand 31.12.2012) ist Telefónica Deutschland und seine Marke O₂ der drittgrößte integrierte Telekommunikationsanbieter in Deutschland. Sie bieten Privat- und Geschäftskunden Mobilfunk- und Festnetzprodukte einschließlich Telefonie, Daten- sowie innovative Mehrwertdienste an. Der Vertrieb der Produkte erfolgt über eine Mehrmarkenstrategie. Der Fokus liegt dabei auf der Premium-Hauptmarke O₂, über die ein Großteil der Mobilfunk- und Festnetzprodukte angeboten werden. Die Telekommunikationsbranche ist ein reiner Verdrängungsmarkt, indem Präzision, Geschwindigkeit, Innovation und Kundenbindung eine große Rolle

spielen. Dass die Systeme einwandfrei laufen ohne Ausfälle ist zur Selbstverständlichkeit im heutigen Arbeitsalltag geworden und kaum einer weiss eigentlich was hinter einer exzellenten Infrastruktur und fehlerlosen Systemen steht.

ST-TO als Business Enabler

Das hat das Führungsteam der IT Abteilung der Telefónica Deutschland bereits erkannt und so die Kommunikation als einen festen Bestandteil des Tagesgeschäftes integriert. Die Abteilung „ST-TO Infrastructure Deployment“ von Alexander Schlehofer plant und liefert die gesamte ICT Infrastruktur der Telefónica Germany, die dann von Technology Operations oder seinen Dienstleistern betrieben wird. Im Detail sind das Server, Storage, Netzwerk, Firewall, Telefonanlagen, Contact-Center Technologie und die gesamte physikalische Infrastruktur im

Sinne von Datenverkabelung, Strom, Klima- und Sicherheitstechnik in Rechenzentren und office Standorten. Das kreative Team rund um Schlehofer hat seine Vorreiter-Chancen bereits erkannt und löst sich von dem überalterten Image der IT Abteilung und den üblichen IT-Klischees. „Wir haben viele tolle Projekte die wir mit großem Erfolg abwickeln“, sagte Stefan Stark, -Mitarbeiter des IT-Teams - zu Beginn unserer Zusammenarbeit, „aber wir kommunizieren diese und deren Business Impact einfach zu wenig.“

Die großartige Innovationskraft dieser IT-Abteilung beschreibe ich Ihnen auf folgenden Seiten anhand einiger BEST PRACTICE Beispiele ! Sprechen Sie mich an, wenn Sie Ihre IT-Qualitäten in Visions-Workshops herausarbeiten wollen. Zusammen sorgen wir für mehr Dynamik! Ihre
Martina Stauch



ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Stefan Stark
Projekt IT Vision



Stefan Müller und Thomas Fisch
Projekt Energieeffizienz



Fatima Atassi
Projekt Datawarehouse

ST-TO Empowering OUR Business!

„Best of breed infrastructure to enable and develop existing and new business, while focusing on the user experience to create a better tomorrow.“

Der Leitsatz der Abteilung ST-TO Infrastructure Deployment ist keine leere Floskel und wird aktiv gelebt. Das zeigt das ST-TO Team im täglichen Business:

Best of breed infrastructure

Das Team besteht aus 20 Mitarbeitern, die zusammengefasst 220+ Jahre Erfahrung in der IT und der Optimierung zuverlässiger, kosteneffektiver, skalierbarer Lösungen mitbringt.

Enable and develop existing and new business, while focusing on the user experience

Auch hier steht das Team rund um Alexander Schlehofer seinen Versprechen in nichts nach. So ermöglicht das Projekt „Orca“ Online Remote Client Access erst die Strategie der Telefónica Deutschland flexible Arbeitsplätze zu schaffen und das outsourcing von Prozessen zu erleichtern.

„Orca ist eine offene Plattform um externen Dienstleistern einen sicheren Zugriff auf unsere Produktionsumgebung zu geben“, erklärt mir Stefan Müller, der die Gesamtverantwortung für die Infrastruktur in diesem Pro-

jekt hatte. Die Plattform zeichnet sich durch ein mehrstufiges Sicherheitskonzept aus, ist einfach zu managen und skalierbar bis zu 2000 Anwender redundant über 2 Standorte. Ebenso unterstützt dieses System das Thema BYOD Bring Your Own Device, welches in vielen Firmen bereits Thema ist. „Den Erfolg dieses komplexen Projektes“, so Stefan Müller, „haben wir mehreren motivierten und engagierten Kollegen zu verdanken die in Abstimmung mit anderen Bereichen innerhalb der Telefónica die Gesamtlösung designed haben: Hans Richter-Bonhag zuständig für Security, Thomas Fisch für Virtualisierung, Robert Cersovsky zuständig für Storage und Heinrich Jemetz für die Gebäude-Infrastruktur.“

Ein weiteres Projekt des ST-TO Infrastructure Teams, welches die Kommunikation der Mitarbeiter untereinander erleichtert und beschleunigt, war das Projekt von Thomas Schott zur einheitlichen Video-Conferencing Lösung.

„Aufgrund der Fusion der unterschiedlichen Firmen Hansenet, Telefónica Deutschland und O₂ gab es die

unterschiedlichsten Videolösungen in den Standorten, die natürlich nicht miteinander kompatibel waren.“, so Schott. Audio-Konferenzen wurden zunächst über einen externen Anbieter durchgeführt. Eine Firewall Traversal Lösung zur Integration aller Video-Konferenz Systeme, sowie die Audiokonferenz Lösung die bis zu 1500 Teilnehmer zulässt, wurden in diesem Projekt von dem Team rund um Thomas Schott implementiert. Die monatlichen Kosteneinsparungen allein bei der Audiolösung waren zwei Drittel im Vergleich zur ursprünglichen Lösung. Zusätzliche Kosteneinsparungen entstehen durch die nun einheitliche Videokonferenz-Lösung der Firma Telefónica, die einige Reisen einsparen lässt.

to create a better tomorrow.

Das Thema Corporate Social Responsibility (CSR) ist ebenfalls ein wichtiges Thema für Telefónica Deutschland. Zum Leben erweckt wird es jedoch mit den richtigen Mitarbeitern. So haben sich Stefan Müller und Thomas Fisch auch Gedanken gemacht, was die IT zu diesem Thema beitragen kann. Sie haben das Projekt „Energie-

effizienz“ ins Leben gerufen, indem sie durch ausgeklügeltere Konfiguration von neueren Servern deren Stromverbrauch deutlich verringert haben ohne jedoch deren Leistungsfähigkeit einzuschränken. Ein gutes Beispiel wie durch Verbesserung vorhandener Systeme vs. Austausch und damit Sondermüll eine Verbesserung auf vielen Ebenen zu erreichen ist. Die Einsparungen der Stromkosten im Jahr entsprechen in etwa der Leistung des HKW Isar 1 für 12 Stunden. Auch die Einsparung des CO₂-Ausstosses für die Umwelt ist enorm und in etwa vergleichbar mit 800 Starts einer Boeing 747. Wieder einmal mehr haben die Mitarbeiter des Teams ST-TO bewiesen, dass IT mehr ist, als Kosten zu erzeugen und hat damit weit über die Grenzen der IT hinaus einen Umweltbeitrag geleistet.

Projekt Datawarehouse

Ein großes Thema der „Abteilung Infrastruktur“ in Zusammenarbeit mit den „Abteilungen Betrieb und Business Intelligence Center“ ist Datawarehouse. Im Datawarehouse von Telefónica Deutschland laufen die Daten von rund 25 Millionen Kunden zusammen.

Das sind knapp 100 Terrabyte an Daten, die es zu speichern und zeitnah für Analysen zur Verfügung zu stellen gilt. Laut Wikipedia entsprechen 100 TB in etwa 200.000 Stunden Tonband-Aufnahmen in CD Qualität.

„Bei dieser Datenmenge ist es die Aufgabe der Infrastruktur-Abteilung die Datawarehouse-Umgebung ständig performanter und effizienter zu gestalten.“ erklärt Fatima Atassi. Eine langfristige geplante Datawarehouse Strategie kann der Firma Telefónica Deutschland entscheidende Wettbewerbsvorteile sichern.

Dabei stehe die Strategie „Think big“ but „start step by step“ im Vordergrund, da die Systeme oft im laufenden Betrieb umgebaut werden müssen. Momentan sind die gewachsenen Systeme an einen Punkt gekommen wo an vielen Ecken physikalische Grenzen erreicht werden. Hier stehen in nächster Zeit einige Technologiewechsel an, die durch das Team Inf-ID (Server & Storage) evaluiert, geplant, projektiert und durchgeführt werden. *Martina Stauch*



Alexander Schlehofer

Abteilung „ST-TO Infrastructure Deployment“



Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starke Marken

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

Das Orhideal[®]-IMAGE Magazin ist ein Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhideal und erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer.

Interviewpartner aus dem Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Liebe Leser,

Sie sind nicht alleine, auch wenn es Ihnen an der Spitze manchmal einsam vorkommt. Viele andere Unternehmer aus dem Mittelstand im deutschsprachigen Raum haben ähnliche Herausforderungen und Spaß an ihrem Wirken, so wie Sie. Leider werden sie nur selten sichtbar! Die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter. Sie kennen das ja...

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Karl Pils, Autor und Redner, nennt diese Energie in seinen Büchern Überwinderkraft. Der Erfolg der vorgestellten Unternehmer basiert auch darauf, dass sie nicht nur Spezialisten in ihrem Fach,

sondern auch Menschenspezialisten sind. Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

Es ist Zeit, dass der Mittelstand mit seinen wertigen Leistungen „ein Gesicht bekommt“. Wer ist den dieser oft gepriesene „Wirtschaftsmotor Mittelstand“? Uns interessieren die „hidden champions“ mit ihren engagierten Teams, die bescheiden im Hintergrund, aber mit viel Hingabe zur Sache agieren. Mein Beruf ermöglicht mir, Ihnen diese kompetenten Persönlichkeiten sichtbar zu machen. Bühne frei für Unternehmer mit Vision und Verantwortungsbewusstsein, die nicht zögern, mit ihrem guten Namen für ihre Firma zu stehen. Wir können voneinander lernen und uns gegenseitig begeistern. Geben Sie Ihren Ideen den nötigen Raum. Hier haben Sie die Plattform dafür gefunden: einen Ideen-pool für Macher aus dem Mittelstand.

Vergessen Sie nicht:

Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen.

Bis bald



...immer eine gute Orh-idee für Sie.

Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

Bezugsquelle: Printausgabe monatlich bei beteiligten Unternehmen, im ABO, bei Verbreitungspartnern in D, A, CH erhältlich. PDF Ausgabe zum Download.

Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER je nach Bedarf und Möglichkeiten limitierte Printexemplare, Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge, 12.000 Zugriffe im Monat

Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin
Orhidea[®] International
Erlkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orphidea.de • www.orphideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orphidea@orphideal-image.com

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 Messtischen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 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 zugelierten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

