

November 2014 • Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
SONDERDRUCK



Interview mit
Gudrun Höhne
www.thehumanfactor.de
Unternehmerin des Monats

Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL MediaFace
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Virtuell & Interkulturell Leadership 3.0

Global Connector und Dialogmanagerin Gudrun Höhne ist die etablierte Spezialadresse, wenn es um die Königsdisziplin Web-Kommunikation geht. Das Internet macht es möglich, schnell zu expandieren und die Geschäftskreise zu erweitern. Unabhängig von der Unternehmensgröße schaffen Unternehmen aller Art, als „Global Player“ im Wirtschaftskreislauf mitzumischen. Gudrun Höhnes Expertise ist vor allem dann gefragt, wenn es um virtuelle Führung, interkulturelle Hürden und Kommunikation auf Distanz geht. Hier ist große Praxiserfahrung gefragt: Gudrun Höhne hebt sich eben dadurch ab, dass sie die globale Welt live, in und mit internationalen virtuellen Teams, im Unternehmen erlebt hat. „Man muss es schon selbst am eigenen Leib erfahren haben, um zu wissen, wie es sich anfühlt und was im globalen Kontext wirklich motiviert und demotiviert!“ äußert sich die smarte Geschäftsfrau.

Mit 20-jähriger praktischer Erfahrung im internationalen Vertrieb, im Marketing und der Personalentwicklung sind die Teambuilding-Maßnahmen der mehrsprachig moderierenden Business-Expertin nicht nur einzigartig und praxisnah, sondern vor allem kurzweilig und konkret. Global agieren kann in heutigen Zeiten so gut wie jedes Unternehmen - wie effektiv und erfolgreich die damit verbundene Unternehmenskommunikation wirklich ist, macht den Unterschied. Im Zeitalter der virtuellen Kommunikation sichern Sie sich mit „the human factor“ Ihren Wettbewerbsvorsprung systematisch! *Orhidea Briegel*

Virtuelle Kommunikation ist uns nicht in die Wiege gelegt worden. Die wirklich kompetente Nutzung moderner Medien wie E-Mail, Chat, Webmeetings und soziale Netzwerke erfordert ein Bewusstsein ihrer Möglichkeiten und Grenzen. Wo bleibt dabei die nonverbale Kommunikation, und wie kann man diese ersetzen? Diese und ähnliche Fragen stellen sich bei der virtuellen Kommunikation von selbst. Wenn unser virtuelles Gegenüber dann noch eine andere Sprache spricht als wir und folglich einen anderen kulturellen Hintergrund hat, stehen wir vor einer echten Herausforderung. Ein gutes Englisch als gemeinsame Arbeitssprache reicht da bei Weitem nicht aus, um erfolgreich in internationalen virtuellen Teams zu arbeiten.

„Auf den Menschen kommt es an“, betont Gudrun Höhne. Ihr Beratungsunternehmen ‚the human factor‘ in München unterstützt global aufgestellte Unternehmen, Führungskräfte, Projektleiter von virtuellen Teams und die Mitarbeiter in internationalen Teams bei den Herausforderungen für die moderne virtuelle Unternehmenswelt. Was sollte ein global aufgestelltes Unternehmen dafür tun, dass die Kommunikation in Matrixorganisationen rundläuft, ohne dass Reisekosten und -zeiten aus dem Ruder laufen?

the human factor
Gudrun Höhne
Hochnißstr. 20
81825 München

Tel.: +49(0)89-90 54 84 55
Fax: +49(0)89-90 54 75 62
info@thehumanfactor.de

Remote Leadership Pro und Global Relationship-Manager:

Als zertifizierte interkulturelle Trainerin, EBT® European Business Trainer, Berater, Coach, geprüfte Business-Trainerin mit Zusatzqualifikation als tele-Tutor erfüllt die Dipl.-Kauffrau (FH) und BA (Honours) Gudrun Höhne alle Voraussetzungen für erfolgreiches Führungskräfte-Training weltweit.

„Souverän
kommunizieren -
Distanzen
überwinden.“



Um auf Entfernung via WEB souverän zu kommunizieren und dadurch Distanzen zu überwinden, braucht es gewisse Kenntnisse und Übungen. Die Zahl kompetenter Trainer und Berater für globale Herausforderungen ist klein, die Challenge dagegen groß. Gudrun Höhne hat sich genau darauf spezialisiert. Ihre Führung virtueller Teams und das interkulturelle Coaching für den europäischen Arbeitskontext sind sowohl bekannt als auch beliebt.

Worauf kommt es an? Die zahlreichen, modernen virtuellen Kommunikationswege von Unternehmen bringen Menschen zusammen, die unterschiedlichen Kulturen angehören und wahrscheinlich einen anderen Kommunikationsstil pflegen! Um Missverständnisse zu vermeiden, müssen verschiedene Faktoren beachtet werden. In einem Webmeeting Sprachbarrieren zu überwinden, Wissen zu teilen und eigene Ergebnisse ins rechte Licht zu rücken, fällt den meisten Geschäftsleuten schwer. Die Gefahr abgelenkt zu werden und nur mit einem Ohr hinzuhören ist groß.

Dazu kommt auch noch der emotionale Faktor. Vertrauen ist zum Beispiel die Grundlage für eine erfolgreiche Kommunikation und langfristige, produktive Arbeitsbeziehungen. Egal, ob mit internationalen Kunden, Geschäfts- und Vertriebspartnern oder mit Kollegen. Doch wie schaffen wir Vertrauen in virtuellen Teams, Vertrauen auf Distanz, wenn wir uns nicht in die Augen sehen können, uns nicht buchstäblich „riechen“ können?

Mit den entsprechenden Trainingsmaßnahmen und Teambuilding macht Gudrun Höhne Mitarbeiter und ihre virtuellen Teams systematisch fit für die globale Welt. So erreichen ihre Auftraggeber mehr Effizienz, eine höhere Produktivität, Synergieeffekte durch Perspektivenvielfalt und den nötigen internationalen Erfolg. Dabei gibt es verschiedene Wege. Entweder werden alle Mitarbeiter geschult, die dann sehr selbständig und kompetent im internationalen und virtuellen Unternehmenskontext agieren oder der Unternehmer selbst kommuniziert mit großer interkultureller Sen-

sibilität und führt seine internationalen Projekte mit professioneller Teammoderation zum Erfolg. Wenn deutsche Unternehmer ausländische Mitarbeiter fit für den deutschen Arbeitskontext und ihr Unternehmen machen wollen, ist das interkulturelle Coaching von ‚the human factor‘ gefragt. Solche Maßnahmen schaffen Vertrauen und Teamgefühl und stellen damit eine langfristige Bindung an das Unternehmen sicher.

Durch professionelles Coaching wird das Verhalten in verteilten Team kooperativer und mangelndes Verständnis und mangelndes Vertrauen werden minimiert. Durch Teamgefühl steigt nicht nur die Motivation. Die Zusammenarbeit im virtuellen Team wird produktiver, interkulturelle Missverständnisse und Konflikte schwinden. Diese positiven Arbeitsumstände fördern den Wissenstransfer, der internationale Synergiepotenziale erzeugt.

Die erfahrene Geschäftsfrau rät Unternehmen, schon im Voraus zu agieren, bevor Projekte virtueller Teams aus dem Ruder laufen und Konflikte eskalieren. Und sie weiß, wovon sie spricht. Meistens muss sie Menschen interdisziplinär verbinden und kennt hier alle Hürden. Je weniger interkulturelle Kompetenz technisch und naturwissenschaftlich orientierte Mitarbeiter haben, desto schwieriger gestaltet sich in der Regel die virtuelle Zusammenarbeit in internationalen virtuellen Projektteams.

Die Kernkompetenz dieser Fachkräfte liegt in ihrem Fachgebiet. Dort sind sie Experte. Nicht in der Kommunikation, und erst recht nicht in der virtuellen Teamarbeit. In internationalen virtuellen Projektteams kann es hier schnell zu Missverständnissen und mangelnder Kooperation kommen. Aus dem Grund bereiten Unternehmen ihre Fachkräfte durch ‚the human factor‘ - Schulungen professionell auf die neue Aufgabe vor.

IMAGE: Frau Höhne, Sie managen und moderieren Teamentwicklungsmaßnahmen. Warum ist eine Moderation wichtig?

www.thehumanfactor.de

macht virtuelle Teams und globale Kommunikation erfolgreich



Absolute Praxisnähe, aktuelle Erfahrung in global aufgestellten Unternehmen und großes praktisches Know-how mit modernen Kommunikationsmedien im Unternehmen inklusive Chat, Webmeetings und virtuelles Klassenzimmer: das macht Gudrun Höhne zur TOP-Expertin im virtuellen Globalisierungsprozess.

Die langjährige Erfahrung der gefragten Trainerin in und mit multinationalen virtuellen Teams, mehrjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb, mehrjährige Auslandserfahrung (Frankreich und Großbritannien) erleichtern die interkulturelle Kommunikation.

Ein sehr strukturiertes und wertschätzendes Vorgehen mit hohem Qualitätsanspruch und langjährige fundierte Aus- und Fortbildungen als Führungskraft, Trainerin und Coach runden ihren Expertenstatus in jeder Hinsicht ab. Ihre effektiven Methoden sind allgemein bekannt: kurzweilige Wissensvermittlung, Best-Practice-Austausch, Tipps & Tricks, intensive Arbeit an Fallbeispielen, Praxisübungen und Simulationen, konkrete Live-Übungen mit verschiedenen Medien, (Webmeetings, virtuelles Klassenzimmer), intensive Aha-Erlebnisse und Follow-up-Coaching und -Beratung nach dem Training.

„Gemeinsam machen wir das Beste aus Ihrem Team“



Moderation auf höchstem Niveau - auf Deutsch, Englisch und Französisch und mit besonderer Erfahrung in der ITK-Industrie, Automobilindustrie, international tätigen Produktionsunternehmen, pharmazeutischen Industrie und Medizintechnik - handelt Gudrun Höhne ihre Trainings- und Beratungsschwerpunkte professionell ab, wie beispielsweise internationale Teams, virtuelle Teams – virtuelle Führung / Remote Leadership, internationaler Vertrieb (Innendienst), mediengestützte Kommunikation in globalen Unternehmen, international kommunizieren in globalen Unternehmen, Moderation von Webmeetings und Online-Präsentationen, Moderation von Online-Schulungen (Train-the-Trainer).

„Ich konzipiere die Maßnahmen ganz konkret nach Ihren Anforderungen. Trainings mit ‚the human factor‘ sind stets ergebnis- und praxisorientiert!“



Gudrun Höhne: Weil sich die Teammitglieder nie oder selten persönlich treffen, kann sich ein virtuelles Team schwerer von alleine entwickeln. Eine Teamentwicklungsmaßnahme kann, entweder vor Ort oder im virtuellen Klassenzimmer, stattfinden. Es geht darum, virtuelle Teammitglieder untereinander bekannt zu machen, um Vertrauen aufzubauen. Eine externe Moderation ist dabei sehr hilfreich, weil neutral und professionell.

Welche Dienstleistungen bieten Sie Unternehmern an? Außer Grundlagen der Kommunikation und virtueller Kommunikation, sowie Zusammenarbeit in virtuellen Teams trainieren wir Medienkompetenz, Moderation von Webmeetings und Didaktik und Moderation in Online-Trainings (Train-the-Trainer). Wir lehren die virtuelle und laterale Führung und unterstützen bei der interkulturellen Kommunikation. Weiterhin erklären wir die deutsche Geschäftskultur und US-amerikanische Kulturstandards. Kulturdimensionen weltweit, Konfliktmanagement, interkulturelle Persönlichkeitsentwicklung, Kompetenz sowie der key4you Persönlichkeits- und Teamschlüssel sind weitere Themen unserer Trainings und Coachings.

Teambuilding und Teamentwicklung werden wegen der zunehmenden Globalisierung immer öfter für virtuelle Teams gewünscht.

Das echte Miteinander im Team face-to-face ist immer noch die Königslösung für echtes Teambuilding in virtuellen Teams?!

Ein solches Teamtraining wäre zum Beispiel eine hervorragende Ergänzung für ein Kick-off-Meeting vor Ort. Doch manchmal ist aus finanziellen, zeitlichen oder organisatorischen Gründen ein Kick-off Meeting vor Ort im virtuellen Team nicht möglich. Kein Grund, auf ein Teambuilding zu verzichten. Hierfür biete ich auch maßgeschneiderte Trainings im virtuellen Klassenzimmer an. Mit viel Interaktion und Gruppenübungen zum Kennenlernen, Vertrauen schöpfen und zum Erwerb interkultureller Flexibilität im virtuellen Team.

Keiner muss reisen, und doch entsteht eine gemeinsame Basis, auf der die Teilnehmer später in der täglichen Arbeit aufbauen können. Die Kommunikation im virtuellen Team verbessert sich zunehmend. Unterschiede werden thematisiert und Gemeinsamkeiten entdeckt. Auf einmal geht alles viel leichter.

Auch Trainings für Manager von virtuellen Teams biete ich im virtuellen Klassenzimmer an. Live-online. So sparen Sie Reisekosten und können sich trotzdem auf spezielle Aufgaben vorbereiten. Wahlweise können hierbei auch Möglichkeiten der Führungskräfte, ein virtuelles Teambuilding für ihr virtuelles Team selbst durchzuführen, besprochen und geübt werden.

Mit anderen Worten, der Vorteil ist, dass Sie ein maßgeschneidertes Trainingskonzept vorlegen?

Im virtuellen Klassenzimmer kann ich Trainings auch in kleinere Module aufteilen. Dann ist eine Führungskraft nur maximal drei Stunden am Tag nicht am Arbeitsplatz. Außerdem können die Trainings auch einen intensiven Selbstlernanteil beinhalten. Dann können die Teilnehmer völlig flexibel lernen. Unabhängig von Ort und Zeit.

Für Mitarbeiter mit internationalen Schnittstellenfunktionen in globalen Unternehmen bieten Sie interkulturelle Kommunikationstrainings!?

Interkulturelle Kommunikation erzeugt oft viele Fragezeichen. Wenn im Unternehmen viel über Länder- und Kulturgrenzen hinweg kommuniziert wird, ist Vorsicht angebracht. Manchmal versteht der Empfänger der Botschaft nur Bahnhof. E-Mails transportieren keine fragenden Blicke, kein Augenrollen und kein Stirnrunzeln. Wann ist welches Kommunikationsmedium sinnvoll? Ist der schnellste und einfachste Weg wirklich immer der beste? Und wie schaffen Sie echtes Vertrauen aus der Distanz?

IMAGE: Und die Integration ausländischer Mitarbeiter in Deutschland? Das heißt ganz konkret?

Gudrun Höhne: Das Wissen um kulturelle Unterschiede hilft ungemein, den Kulturschock zu vermindern. Als Impat bzw. ausländischer Mitarbeiter in Deutschland bzw. im deutschen Unternehmen lernen Sie bei ‚the human factor‘ wichtige deutsche Kulturstandards kennen und können das Verhalten der Deutschen besser einschätzen, außerdem reflektieren Sie Ihren eigenen kulturellen Hintergrund. Für Ihre ganz speziellen interkulturellen Probleme suchen wir gemeinsam nach Lösungen. Dadurch erlangen Sie eine größere interkulturelle Flexibilität, lernen die Vorzüge der deutschen Kultur schätzen und fühlen sich in Deutschland und mit Deutschen wohler, ohne Ihren eigenen kulturellen Hintergrund zu verlieren.

Online-Moderation ist eine ziemliche Herausforderung. Online-Meetings zu Highlights der virtuellen Zusammenarbeit zu gestalten ist nicht einfach. Worauf muss man achten?

Ein effektives Webmeeting abhalten, Mitarbeiter motivieren, Entscheidungen online treffen – diesen Herausforderungen sind moderne Manager und Teamleiter heute ständig ausgesetzt. Oft jedoch gehen die Teilnehmer gelangweilt und teilweise demotiviert aus dem Online-Meeting. Und während des Webmeetings gibt es Präsenz „light“: alle hören nur mit einem Ohr zu. Mit dem anderen Ohr sind sie woanders.

Webmeetings interaktiv und produktiv für alle zu gestalten, verhindert, dass die Teilnehmer Ihnen abdriften. Bei ‚the human factor‘ lernen Sie, wie Sie alle mit einbeziehen, sich die Zustimmung zu Entscheidungen von allen abholen, selbst Kollegen mit Sprachbarrieren, also Nicht-Muttersprachler, kompetent mit einbeziehen sowie die Funktionen der genutzten Software für das Webmeeting am besten nutzen können. Mit diesem Wissen bekommen Sie die notwendige Sicherheit in der WEB-Kommunikation.

Salonkultur 3.0. jenseits aller Klischees



Freizeitgestalter und Beziehungsmanager mit viel Platz für Social Networking im Offline-Modus: Mit dem einzigartigen Freizeitpark-Konzept auf 1200 qm bietet Geschäftsführer Marc Dressel mit seinem Team ein „zweites“ Wohnzimmer und eine geniale Location für zahlreiche Veranstaltungskonzepte. „Wir verbinden Menschen zurück in ein geselliges Offline-Miteinander. Weg von den virtuellen Kurznachrichten, hin zum echten Gemeinschaftserlebnis.“

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



„Spielwiese für
Begegnungen und
abwechslungsreiche
Event-Ideen.“

www.gymnas.de

Gymnas Club - Billardpark • Cocktailbar • Restaurant





Marketing-Strategie und Supervisor im Hintergrund:
Geschäftsführer Daniel Dressel behält den Überblick und koordiniert die Markenstrategie

„Genießen und chillen –
in unserer VIP-Lounge.“



Genießer-Reisen

nach Kapstadt mit persönlichem Tour Guide

Anna Pletschacher schließt mit REISE NACH MAB eine Bedarfslücke. Bis vor Kurzem gab es für eine ganz spezielle Zielgruppe kein adäquates Angebot:

Für anspruchsvolle Individualisten und Genießer, die nicht alleine, sondern in einer Kleingruppe reisen und die zudem lieber in einer luxuriösen Villa als in einem Hotel wohnen möchten. Denn in Hotels sind sie aus beruflichen Gründen schon viel zu viele Tage im Jahr und kennen die Wohlfühlgrenzen, die damit einhergehen. Zudem möchten sie keine vorgefertigten Reiseabläufe und mit Gleichgesinnten frei nach Lust und Laune die Tage gestalten. Und da eine individuelle Reiseplanung mit einer zeitintensiven Vorabrecherche verbunden ist, die sie nicht haben, möchten sie auch diese delegieren und von einem persönlichen Tour Guide entspannt und erlebnisreich geführt werden. Sie sind Liebhaber kulinarischer Genüsse und des Savoir-vivre und legen Wert auf Klasse statt Masse, daher erwarten sie Spitzengastronomie und kulinarische Hotspots auf Insider-Niveau.

Der Unternehmensname REISE NACH MAB GMBH ist zugleich Programm, denn die Reisen werden gemäß dem skizzierten Anforderungsprofil ausgearbeitet und Geschäftsführerin Anna Pletschacher durchgeführt. Dabei ist ihr eigener Anspruch an Erlebnis, Ambiente und Genuss sowie ihre langjährige Erfahrung als Marketing-Managerin im Premiumsegment die Basis ihres Angebotes. Derzeit stehen als Reiseziel ausschließlich Kapstadt und die Kapprovinz zur Wahl. In den Monaten Oktober bis April herrschen dort ideale Klimabedingungen

Kapstadt – auch liebevoll Mother City genannt – ist der ideale Ausgangspunkt, um die Kapprovinz mit all seiner Vielfalt und Schönheit zu bereisen. Ob es nun in die Weinregion nach Stellenbosch, Paarl und Franschhoek geht, oder entlang der Panoramastraße zum Chapman's Peak und weiter bis nach Cape Point. Viele erlebnisreiche und faszinierende Touren lassen sich von diesem Standort aus gestalten. Nicht zu vergessen die quirlige Waterfront mit ihrer ganz besonderen Hafenatmosphäre, der Tafelberg mit seinem grandiosen Ausblick oder das pittoreske Malay-Viertel und so vieles mehr, sodass es Wochen brauchen würde, um diese Stadt mit all seinen Facetten kennenzulernen.

Zwischen Mitte Januar und Mitte April und ab Anfang Oktober bis Mitte Dezember 2015 finden weitere zweiwöchige Reisen nach Kapstadt statt. Dazu stehen stilvolle und luxuriöse Villen zur Auswahl. Das angebotene Reisekonzept richtet sich jeweils an drei einzelreisende Gäste, die in einer luxuriösen Villa mit mindestens vier Schlafzimmern und Bädern sowie einem privaten Pool wohnen. Diese Gruppengröße bietet ausreichend Flexibilität bei kurzfristigen Buchungen für Restaurants und Veranstaltungen und ermöglicht vor allen Dingen den Reisegästen größtmögliche individuelle Mitgestaltung. Denn je kleiner die Gruppe, umso höher ist die Gestaltungsfreiheit. Ein verlockendes und ideales Reisekonzept für alle, die individuell und anspruchsvoll reisen möchten!

REISE NACH MAB GMBH • ANNA PLETSCHACHER
Telefon +49 89 3174358 • Mobil +49 172 8682464 • info@reisenachmass.com

www.reisenachmass.com

„Lieber in der
Villa als im
Hotel, lieber
in der Klein-
gruppe als in
der Masse.“





Beseelen Sie Ihr Business

Die Frontfrau von **BUSINESS & SPIRIT** - ein Quell der Inspiration, mit vielen Gesichtern, sattem Methodenkoffer und positiver Ausstrahlung: Diesen augenscheinlichen Optimismus lieben auch die Kameras - so ist die dynamische Businessfrau gerne gesehen am Set oder im Studio, wenn sie nicht gerade beim Gipfelstürmen in den Bergen ist. „Business und Spirit“, das möchte jeder, es betrifft und umfasst alles. In den folgenden Ausgaben sehen Sie in dieser Kolumne spannende Interviews mit Menschen, die beides bereits erfolgreich vereint haben und leben.

Graham's
BUSINESS & SPIRIT

ORHIDEAL
media
face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Verantwortungen

Booking:
Michaela Graham
BUSINESS & SPIRIT
Tel.: +49 176 30466473
info@businessundspirit.com
Via Skype: business.spirit

Mehr über Michaela Graham erfahren Sie auf

www.businessundspirit.com



November 2014 • Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com



Interview mit
Sabine Schneider
www.footsteps-coaching.de
Unternehmerin des Monats



Sonderdruck Extrastory
ORHIDEAL MediaFace
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



FOOTSTEPS

oder Führung auf guad bayrisch

Sabine Schneider ist ein bayerisches Original. Die führungsstarke Menschenkennerin kann hochdeutsch präsentieren, aber auf guad bayrisch führen. Gut so: das bayerische Image in der Wirtschaft ist hervorragend! „Führung auf guad bayrisch“ lässt sich in kein Schema pressen und somit entfällt diesmal ein klassisches Interview. Lehnen Sie sich zurück und lesen Sie bei einer kräftigen Brotzeit eine teilweise sehr persönliche, lebensnahe Schilderung, wie Sie mit Footsteps, einer guten Portion Führungsstrategie und der Prise Empathie Ihr Leben als Führungskraft meistern und Spuren des gelungenen Leaderships hinterlassen können. Wohl bekommt's und an Guad'n! *Orbidea Briegel, Herausgeberin*

„Führung ist nicht jedermanns Sache!“ Der Bayer würde sagen: „Wer ko, der kol!“ (*Wer kann, der kann.*) In der Tat wurzeln viele Probleme von Teams und Mitarbeitern ursächlich in Führungsproblemen. Aber, Führung ist erlernbar, sagt Sabine Schneider, Inhaberin der Firma Footsteps, und Probleme vermeidbar! Jede Führungskraft wählt instinktiv eine Form, die zu ihrer Persönlichkeit passt. Das gemeinsam Erarbeiten der eigenen Führungsstrategie mit jeder einzelnen Führungskraft ist das Ziel und Erfolgsrezept der patenten HR-Managerin.

Die Vorgehensweise von Footsteps in der Personalführung (*unter anderem eben auf „guad bayrisch“*) beinhaltet die Analyse der Ist-Situation, Ausarbeitung der persönlichen Führungsstrategie durch die Zieldefinition, Stärkenanalyse, Ressourcen- und Potenzialeinschätzung, Team- und Arbeitsumfeld-Analyse, Ausmerzung des Zeitkillers und Stärkung des Nutzenpotenzials. Mit Personalbindung durch Stressmanagement, diversen Organisationsinstrumenten, Führung von Gesprächen unterschiedlichster Art und Coaching on the Job schafft Sabine Schneider Nachhaltigkeit und zeigt Führungskräften, wie sie Führungsfehler vermeiden können.

Sabine Schneiders Gradlinigkeit wird von Klienten geschätzt und macht sie zum charmanten „Bayerischen Urgestein“ - durchsetzungsstark, eindeutig und klar, auch gelegentlich in den sprichwörtlichen Lederhosen, was den authentischen Erfolgsfaktor für ihre Kunden bringt. Umfassende Kenntnisse als Personalleiterin und die weitrei-

chende Lebenserfahrung als Führungskraft und Coach runden die Dialoge ab. Die anpackende Geschäftsfrau begleitet Führungskräfte einzeln und hilft mit dieser intensiven Betreuung, den Berufsalltag so umzugestalten, dass sich die Klienten auf die wirklich wichtigen Dinge konzentrieren und somit Zeit, Luft und Freude haben das Unternehmen oder die Abteilung wirklich zu führen. Und obendrein auch noch genug Platz für das Privatleben bekommen.

Und was muss ein Coach haben, der eine Führungskraft begleitet? Na, was? Einen erweiterten Horizont natürlich! Und wo bekommt man einen erweiterten Horizont? Na, wo? In der Natur!, erwidert sie mir lächelnd. Ihr Motto orientiert sich an der Aussage von Armin Müller-Stahl: „Wer die Welt erkundet, erkundet sich selbst. Hier darf ich Mensch sein. Denn: Wer immer nur funktioniert, entzieht sich dem Abenteuer des Lebens.“ *Wir lachen uns an.* Ihren Horizont erweitert die resolute Businessfrau regelmäßig: „Ich reise leidenschaftlich gerne und am liebsten mit dem Rucksack. Hier ist man mit den verschiedensten Kulturen und Situationen konfrontiert und erarbeitet sich automatisch unterschiedlichste Vorgehensweisen. Im Urlaub minimalistisch zu Leben, bietet mir die Möglichkeit, in das Land einzutauchen und die wahre Schönheit zu entdecken. Dabei



habe ich immer die Möglichkeit verschiedene Lebensarten kennen zu lernen. Ein Zwiegespräch mit dem fremden Land; das ist wie ein intensives Gespräch zwischen Coach und Coachee - ich „schenke“ ihm meine Zeit, ich tauche in ihn ein, höre richtig zu, verdränge meine Gedanken und lasse die Erzählung auf mich wirken.“, schildert sie mir begeistert. Das Anpackende an ihr steckt an. Und dann fällt mir doch der „Schweinehund“ ein, den alle mit sich tragen: „Wir wissen alle, dass es etwas Unbequemes ist, sein Leben zu ändern.“, gebe ich zu bedenken. „Das ist wohl wahr.“, stimmt sie mir zu. „Da ich aber den ganzen Menschen betrachte, beruflich und privat, kann ich gut reflektieren und ihn bei der Veränderung unterstützen.“ Umsetzen ist auch eine ihrer Stärken. Das habe ich schon mitbekommen. Und welche Zielgruppen spricht Sabine Schneider an? Business-Professionals aller Art, Inhaber, Geschäftsführer oder Führungskräfte aus Konzernen und dem Mittelstand, die Interesse am Wissen um eine überzeugende und ehrliche Führung haben.

„In jeder Lebenslage - die Kirche im Dorf lassen.“

Nach einem Biss in die knusprige Brezn, will ich es wissen. Wie macht sie denn Führungskräfte erfolgreich? Was ist die Voraussetzung dafür? Indem sie die Unternehmenskultur und das persönliche Führungsverhalten ihres Klienten, mit dem passenden Handwerkszeug in Einklang bringt, antwortet sie mir. „Als Führungskraft werden Sie dadurch authentisch, handeln transparent, offen und klar. Dadurch bekommen sie motivierte Mitarbeiter, das fördert wiederum den Teamgeist, verringert die Fluktuation und schafft Voraussetzung für ein erfolgreiches Miteinander. Das Resultat ist Entscheidungsfreudigkeit und somit auch Zeit- und Kostenersparnis.“

Die Entdeckung von ungenutztem Potenzial auf beiden Seiten, Führungskraft und Mitarbeiter, bringt neue Arbeitsfelder sowie neue Zeitqualität, erklärt sie mir. Und wenn es sich nicht um einen Konzern handelt, sondern um ein mittelständisches Unternehmen? Kann sie da auch helfen? Ja, klar. In jeder Branche sogar.

(Überspringen Sie den Passus oder lesen Sie ihn - wie Sie wollen ;-))
„A g'standner Handwerksbetrieb - net kloa, net groß, aber mit Eahna als Chef und a paar G'sellen oder Arbeiter oder Ang'stellte? Mechat'n Sie vielleicht für sich erkunden, wie Sie Eahnane Leit besser als Vorg'setzter führen und dabei ganz und gar Sie selba bleib'n kena? Wärs net interessant zu wissen, wie Sie Eahnane Leit guad anleiten aber auch selba verantwortl'ich arbeidn lassen kena? Dadn Sie das Chefsein und Führen von einer g'standenen Bayerin lernen wollen? Und mög'n Sie's grad raus und san dafür offen? Lassen's uns redn, denn i bin:

- Bayrisch, Bodenständig mit Herz und Hirn
- Woas wovon i red, weil ich's selbst erfahren und g'lernt hob
- I versteh Sie und Sie versteh'n mich
- Und mir kena auch amoi herzlich lachen und uns g'frein, a wenn net ois so easy is.

I huif Eahna, wenn's um Betriebs- und Mitarbeiterführung auf guad bayrisch geht.“

Das ist eine klare, sympathische Positionierung, nicht wahr? Und weil Bodenständigkeit auch bei der Ausarbeitung von Strategien eine wichtige Basis ist, wird Sabine Schneiders Expertise bei der Strategiefindung besonders geschätzt. Die Ausarbeitung der Strategie ist definitiv eine ihrer Stärke.

„Dank meiner strategischen Begabung“, sagt Sabine Schneider, „bin ich in der Lage, mich durch jedes erdenkliche Dickicht durchzuschlagen und spontan den direkten Weg zum Ziel zu finden.“ Und Tatkraft, die bringt sie mit!

„Die Frage *Wann können wir loslegen?* zieht sich wie ein roter Faden durch mein Leben. Ich bin jederzeit bereit, zuzupacken, denn ich bin zutiefst davon überzeugt, dass eigentlich nur konkrete Schritte wirklich zählen. Nur durch Handeln geschieht etwas, und nur durch Handeln wird Leistung erreicht. Sobald eine Entscheidung getroffen wurde, kann ich nicht anders, als mich sogleich energisch ans Werk zu machen.“ Ich nicke bestätigend, so habe ich sie auch erlebt.

Was ist mit dem Einfühlungsvermögen? Das wird den Bayern ja nicht gerade nachgesagt. Sie lacht. Ein paar Klischees zu bedienen, das sei ja ok. Aber in dieser Schublade kann sie nicht landen. „Ich habe ein Gespür für die Gefühle meiner Mitmenschen. Ich kann mich in andere hineinversetzen und bin in der Lage, die Welt aus deren Perspektive zu betrachten. Dabei habe ich sehr wohl meine eigene Sicht der Dinge.“ Und das muss ein Coach schließlich haben.

Höchstleistung. Das ist ein Stichwort, bei dem ihre Augen funkeln! Nur mit intensivem Einsatz und verstärkten Anstrengungen kann eine unterdurchschnittliche Leistung über den Durchschnitt angehoben werden, davon ist die Talent-OptimiererIn voll überzeugt. „Mit demselben Aufwand kann man jedoch eine bereits vorhandene Begabung perfektionieren, und das sehe ich als echte Herausforderung an. Für mich gibt es nicht Fesselnderes als das Talent anderer Menschen. Ich gehe vor wie ein Edelsteinschleifer, der einen ganz unscheinbaren Stein in ein Kunstwerk verwandelt.“

Ihre Alleinstellungsmerkmale, wie z.B. eine eigene Coachingstruktur und individuelle Anpassung dieser an jeden Kunden und ihre bayrische Art, mit Herz und Hirn, machen die vertrauensvolle Wegbegleiterin zur Marke! Dabei gibt sie jeder Führungskraft Raum für die eigene Gestaltung. Ihre Hornbrille und herzliches Lachen sind ihre menschlichen Merkmale. Bei unserer Interviewfoto-Session hatten wir viel Spaß.



www.footsteps-coaching.de
www.fuehrung-auf-guad-bayrisch.de

Footsteps
Coaching und Beratung
Sabine Schneider
zertifizierter Coach & HR-Managerin

Telefon 089 / 69 73 66 27
Mobil 0163 / 54 33 901
goto@footsteps-coaching.de



Talent Optimierung mit einzigartigem Konzept

„Ich höre
gut hin und
helfe Ihnen
beim Ent-
Sorgen!“

Die ausgelassene Stimmung im Studio, entlockt mir die Frage nach ihrer bisher besten unternehmerischen Entscheidung. Das beantwortet sie mir mit einem sehr glücklichen Gesichtsausdruck: „Die Zusammenarbeit mit Führungskräften, war meine beste unternehmerische Entscheidung! Meine Arbeit ist unendlich abwechslungsreich. Und an erster Stelle bin ich ein Problemlöser. Oder noch besser gesagt: Ich bin für meine Kunden ein Entsorger!“, lacht Sabine Schneider „indem ich die Sorgen der Führungskräfte ernst nehme, richtig hinzuhöre und sie begleite, die Sorgen zu entsorgen.“

Derzeit ist die Leadership-Expertin mitten in der Planung Ihres Wunschprojektes. Sie will mir nicht zuviel verraten, skizziert mir aber ihre grobe Idee: die Programmierung eines elektronischen Coaching-Programmes/-Systems ist in Konzeption. Derzeit führt sie Gespräche mit IT-Anbietern, die bei der Umsetzung bzw. Programmierung mitwirken. Ich könne es in meinem Wirkungskreis weitersagen, denn sie hat sich noch nicht festgelegt.

Der süße Senf ist aus. Trotzdem plaudern wir noch weiter über die Zukunft. Wundern Sie sich nicht, wenn Sie am 06.08.2023 Sabine Schneider gerade von ihrem alten Bauernhaus rüber in den alten Kuhstall schlendern sehen, der auf 2 Etagen in Büros und Entwicklungsräume umgebaut wurde. Sie riechen den Sommer, das frisch gemähte Gras, die in voller Pracht blühenden Blumen, die Ihnen ins Auge springen und eine lachende Sabine Schneider öffnet die Türe zum Büro, zwischen ihren Beinen laufen ihre 2 Katzen und ihre 2 französischen Bulldoggen. Die marokkanische Türe knarrt noch etwas. Alle Räume, in einem dezenten gelb gestrichen und der große Buddha im Eingangsbereich schaut Sie lächelnd an.

Ich höre bereits, sagt Sabine Schneider, meine 2 Mitarbeiter für die alltäglichen Büroarbeiten und 3 Coaches den heutigen

Tag durchsprechen, also begeben Sie sich auch in die Küche, um meinen Beitrag dazu abzugeben. Es riecht nach Kaffee und Tee und frisches Obst liegt bereits in einer schönen goldenen Holzschale auf dem Tisch.

Jeder Mitarbeiter hat ein klar definiertes Aufgabengebiet, jedoch durch die morgendliche Abstimmungsrunde, wird gewährleistet, dass Themen nicht vergessen werden und ob jemand Unterstützung benötigt. Einmal in der Woche gibt es noch ein Teammeeting, in dem Themen besprochen werden, wie: neue Ideen, neue Kunden, Probleme, und vieles mehr. Es ist ein respektvolles Miteinander, jeder Kommentar wird gehört, es werden gemeinsam Probleme gelöst und Ideen umgesetzt. Jeder ist Teil des Unternehmens und des Erfolges.

„Wir werden DIE Führungskräfte-Schmiede auf dem bayrischen Markt sein!“, verkündet sie und lacht mich fröhlich an. Und ich sehe das Bild, dass sie mir skizziert, lebhaft vor meinem geistigen Auge! Ich komme dorthin zu Besuch!

Und wie sieht das Jahr 2015 aus? Oder ist das zu kurzfristig gefragt? Sie lacht wieder: „Wie gesagt, momentan steht erst mal ein Ereigniskalender und die Programmierung meines Coaching-Programmes/-Systems an, welches die Führungskräfte während der Betreuung und danach unterstützen soll und wiederum zum Austausch mit Gleichgesinnten dient. Wir müssen uns nur noch auf den passenden IT Partner festlegen. Nachdem das Programm ausreichend mit eigenen Kunden getestet wurde, erfolgt dann der Vertrieb innerhalb Deutschlands und wer weiß in welches Land dann noch – kein Muss, aber alles ist möglich.“

Und wenn Sabine Schneider das sagt, dann ist es so. Wer ko, der ko! Mehr sog i net! (Mehr brauche ich nicht zu sagen ;-)) Danke für diese erfrischende Begegnung. *Orhidea Briegel*

Unternehmertage 2015 vom 17. - 19. April

DAS Event für die ganze Unternehmerfamilie

Atrium Hotel Mainz
Flugplatzstr. 44
55126 Mainz
Fon +49/61 31/4 91-0
Fax +49/61 31/4 91-128
E-Mail info@atrium-mainz.de
www.atrium-mainz.de



Die meisten kleinen und mittleren Unternehmen funktionieren nur, wenn die Familie des Unternehmers oder der Unternehmerin an einem Strang zieht. Die meisten Events und Tagungen sprechen jedoch nur den Unternehmer oder die Unternehmerin an. Wir bieten deshalb im fünften Jahr die vierten Unternehmertage für die ganze Familie an!

...von und mit
Stefan Merath
dem Vorzeige-
Unternehmer, der
Richard Branson
nach Deutschland
holte...

www.unternehmertage.com

Orhideal IMAGE: Stefan, Du hast Richard Branson nach Deutschland geholt und vielen Unternehmern die Möglichkeit gegeben, sich vom Feuer der Begeisterung anstecken zu lassen. Was war Deine Vision hinter dem LTF, dem "Woodstock für Unternehmer"?

Stefan Merath: Meine Vision ist, dass wir mehr Unternehmer und mehr unternehmerisch/selbständig denkende Menschen in diesem Land brauchen, also Menschen, die aus Problemen Chancen machen statt anderen Problemen zu bereiten. Mit meinen Büchern und dem Angebot der Unternehmercoach GmbH unterstützen wir Unternehmer, wirklich herausragende Unternehmer zu werden. Aber dennoch, damit sich mehr Menschen dafür entscheiden, Unternehmer zu werden, braucht der Beruf des Unternehmers mehr Strahlkraft auf Jugendliche. Stattdessen rennen sie zu zehntausenden zu Deutschland sucht den Superstar oder zu vergleichbaren Schwachsinns-Sendungen. Der Grund dafür: Superstar zu sein, erscheint cool. Unternehmensein erscheint den meisten als unsozial und im besten Fall – der ehrbare Kaufmann lässt grüßen – als langweilig.

Aber meiner Meinung nach ist Unternehmensein die geilste Lebensform der Welt: Ich habe die Chance, was Sinnvolles für meine Kunden zu tun, ich kann was bewegen, ich habe freie Entscheidung über das, was ich tue und lasse, ich kann Arbeitsplätze schaffen und, wenn ich erfolgreich bin, kann ich mit den Gewinnen noch mehr bewirken, gut (und frei und selbstbestimmt) leben und auch noch z.B. soziale Projekte meiner Wahl unterstützen. Zu allem Überfluss gibt es kaum einen Beruf, der eine größere persönliche Weiterentwicklung ermöglicht.

www.unternehmercoach.de

5 Redner der Spitzenklasse:
"Sir Vival" Rüdiger Nehberg,
Gedächtnisexperte Markus Hofmann,
Dienstleister des Jahres Bernd Reutemann,
Kommunikations-Papst Prof. Dr. Dieter Herbst
und Unternehmercoach Stefan Merath
geben Impulse für Unternehmer und für die
Führung von kleinen und mittleren Unternehmen.

WOODSTOCK
FÜR
UNTERNEHMER



Titelgesichter auf der Bühne.



matik und dass Unternehmer sich oft aufgrund der vielfältigen Anforderungen irgendwann überhaupt nicht mehr frei fühlen. Die Ursache dafür liegt im eigenen Rollenverständnis als Fachkraft, Manager und Unternehmer und daraus entstand mein erster Bestseller „Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer“, der seit fast 7 Jahren bei Amazon meist in der Rubrik „Kleine und mittlere Unternehmen“ auf Platz 1 steht. Dann hatten viele meiner Kunden das Problem, dass ihr Unternehmen nicht gut funktioniert. Oft gab es einen breiten Bauchladen an Produkten, die alle nicht richtig laufen. Deshalb habe ich mich mit Strategie beschäftigt und daraus die Neurostrategie® entwickelt (und mein nächstes Buch „Die Kunst, seine Kunden zu lieben“ geschrieben). Die Neurostrategie® ist so ziemlich das einzige Strategiemodell, das den Unternehmer selbst in den Mittelpunkt der Betrachtungen rückt und so die Frage beantworten kann, warum die einen Unternehmer mit einer eigentlich lausigen Strategie erfolgreich werden und die anderen mit der besten Strategie gegen die Wand fahren. Sind diese Themen beantwortet, stellt sich die nächste Frage: Wie Sorge ich dafür, dass meine Mitarbeiter, aber auch mein ganzes Umfeld diese Strategie genauso begeistert verfolgen, wie ich? Nun gibt es unglaublich viele Führungsbücher, die versuchen (oder zumindest vorgeben), diese Frage zu beantworten. Aber fast alle sind für Manager großer Konzerne geschrieben. Ich denke, dass Unternehmer und Manager komplett unterschiedliche Aufgaben, also auch Führungsaufgaben haben. Und zur Führung nur für Unternehmer gibt es nichts. Das ändern wir gerade J



Impressionen von Light The Fire 2014



und wie sollte dies besser gehen als mit dem Unternehmer, der weltweit wie kein anderer für genau diese Werte und diese Möglichkeiten steht: mit Richard Branson! Natürlich war nicht nur er da, sondern auch deutsche Unternehmer und Speaker, von denen viele in die gleiche Kerbe schlugen: Wir hatten ein Event mit 1.200 Unternehmern, wie es zuvor noch keines in Deutschland gegeben hat und ich bin überzeugt, dass dieses Event bei den anwesenden Unternehmern und ihrem familiären und unternehmerischen Umfeld wirkliche Spuren hinterlassen hat.

Dein Bestseller „Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer“ hat sich zum Dauerbrenner entwickelt. Was gibt es für Zukunftspläne bei der Unternehmercoach GMBH?

Die Vision bleibt natürlich dieselbe: Unternehmer darin zu unterstützen, ein Unternehmen mit einer wirklichen Bedeutung aufzubauen und Unternehmersein für sich selbst zur jeweils geilsten Lebensform der Welt zu machen. Dazu bieten wir Seminare, Events, Coachings, Produkte und vor allem ein Umfeld aus Unternehmern, die gleich ticken und sich gemeinsam weiter entwickeln wollen. Von dieser Leitlinie ausgehend, frage ich mich immer, was meine Kunden für Fragen und Herausforderungen haben und schaffe dafür Lösungen. Das war zuerst die Hamsterrad-The-

Es stehen interessante Events und Seminare mit Euch an. Was erwartet uns 2015 mit Unternehmercoach?

Natürlich haben wir unsere Standardseminare zur Unternehmerrolle und zur Neurostrategie® sowie unsere Unternehmercoach-Braintrusts® (Mastermind-Gruppen). Mehr dazu findet sich auf www.unternehmercoach.com Aber daneben gibt es noch zwei weitere Highlights: Vom 17.-19. April 2015 veranstalten wir unsere Unternehmertage zum vierten Mal. Neben 5 Keynote-Speakern gibt es rund 20 Workshops, einen Networking-Abend, ein Gala-Dinner usw. Aber das wirklich besondere daran ist die einzigartige Stimmung, die es so wohl auf keinem anderen Unternehmer-Event in Deutschland gibt.

Das mag daran liegen, dass auch die Lebenspartner/innen und Kinder eingeladen sind und eigene Workshops für ihre Themen haben. Warum das? Nun zum einen sind Unternehmer sowieso viel unterwegs und da möchten wir eine Möglichkeit schaffen, die nicht zulasten der Familie geht. Zum anderen entwickeln sich Unternehmer in meinem Umfeld persönlich weiter. Wenn die Lebenspartner/in das nicht macht, führt das früher oder später zu handfesten Konflikten. Und die Unternehmertage sind eine Möglichkeit, auch die restliche Familie in die eigene Entwicklung einzubeziehen.

Und ganz sicher liegt die einzigartige Stimmung daran, dass wir bei Unternehmercoach sowieso ein wenig verrückter sind als die Leute von irgendwelchen Verbänden oder IHKs, die sonst Unternehmerveranstaltungen machen.

Diese Verrücktheit zeigt sich sicher auch in meinem Hauptprojekt für 2015: Ich biete ein dreiwöchiges Seminar zur „Führung nur für Unternehmer“ an – dabei raften wir mit 20 Unternehmern in Schlauchbooten den kompletten Grand Canyon runter. Mein Ziel: Jeder teilnehmende Unternehmer erlernt praktisch für sich ein neues Führungsverhalten und hat hinterher ein klares Konzept, warum er was wie macht. Natürlich könnte man das auch kürzer machen, aber mein Ziel ist immer, dass sich etwas dauerhaft ändert. Und natürlich könnte man sich auch 3 Wochen in einen Seminarraum einschließen, aber wir lernen dann am besten, wenn wir etwas besonders emotionales erleben und das zudem noch mit inspirierenden Menschen in einer inspirierenden Umgebung. Ich bin mir sicher, dass keiner der Teilnehmer dieses Erlebnis jemals wieder in seinem Leben vergisst. Und etwas nicht zu vergessen, ist schon mal eine gute Voraussetzung dafür, dass man hinterher auch dabei bleibt. Mehr Infos unter: <http://www.tinyurl.com/uc-canyon>, aber bitte beeilen, da schon fast ausgebucht.



Michael Schmidt ist Unternehmer und Inhaber der Internet-Agentur TAGWORX.NET in München. Seit der Firmengründung 2005 verlassen sich Kunden aus dem In- und Ausland auf die Beratungs- und Entwicklungsleistungen der Laimer Agentur, die ein umfassendes Dienstleistungsangebot zum Thema "neue Medien" bereithält.

Neben seiner unternehmerischen Tätigkeit ist Michael Schmidt Initiator des Unternehmerstammtisches in Laim, einer mittlerweile seit fünf Jahren bestehenden Netzwerkplattform für Unternehmer. Jeden letzten Donnerstag im Monat treffen sich Unternehmer, Freiberufler und Selbstständige zum Tête-à-tête im WEIN.GUT München Laim.

<tagworx.net />
neue medien agentur
planung · beratung · entwicklung

TAGWORX.NET
Reutterstraße 70
80689 München

Fon: +49 89 546 393 73
Fax: +49 89 546 393 74
Mobil: +49 1520 88 11 769

Email: info@tagworx.net

Web: <http://www.tagworx.net>
XING: <http://www.tagworx.net/xing>
SKYPE: [callto:tagworxnet](skype:callto:tagworxnet)
FACEBOOK: <https://www.facebook.com/tagworx>
GOOGLE+ <https://plus.google.com/+tagworxnet>
TWITTER: <http://twitter.com/tagworxnet>



Foto: ©Sepp Stöger | stoegerfotografie.com

Auch wenn Datenschutzquerelen, Schnüffelaffären und Ede Snowden die Schlagzeilen beherrschten - im Jahr 2014 hat sich das Internet rasant weiterentwickelt. Autonome Autos, intelligente Häuser, virtuelle Welten - immer mehr stellen wir fest, dass nicht nur unser Berufsleben, sondern unser Alltag komplett vernetzt ist. Die passenden Werkzeuge dafür liefern innovative Startups, die auch in diesem Jahr mit neuen, aufregenden Apps, Tools und Gadgets überraschten. Und die Sozialen Medien scheinen als Kommunikationskanal nun auch bei klein- und mittelständischen Unternehmen angekommen zu sein.

Die bunte Welt sozialer Medien bietet gerade für KMU eine einfache und kostengünstige Möglichkeit der Kundenkommunikation und Kundenbindung - und die will genutzt werden. Doch im Jahr 2014 sind Social-Media-Aktivitäten nicht mehr nur auf die üblichen Verdächtigen wie Facebook, Twitter und Google+ beschränkt. Es kann für Unternehmer durchaus gewinnbringend sein, Informationen und Angebote über andere Kanäle als Zuckerbergs Riesenetzwerk ins Gespräch zu bringen. Instagram, Pinterest, Flickr, Tumblr seien hier exemplarisch genannt - auf diesen Plattformen tummeln sich teilweise ganz andere Zielgruppen, die adäquat angesprochen werden wollen. Video-Streams, Live-Streams und Podcasts - verbreitet über die entsprechenden Content- und Media-Plattformen - bieten weitere Möglichkeiten der Produkt- und Angebotspräsentation.

Hinzu kommt die immer weiter um sich greifende und nahezu jeden Lebensbereich durchdringende Verbreitung von Informationen über mobile Endgeräte - als Unternehmer muss man wirklich auf einigen Hochzeiten tanzen, um mit seinen Kunden zeitgemäß kommunizieren zu können. Ein nicht unerheblicher Teil des weltweiten Datenverkehrs wird mittlerweile via Mobile Apps generiert - genau das scheinen noch immer viele Unternehmen zu verschlafen, so der "IT-Trend Report 2013/2014". Viele KMU konzentrieren sich auf ihre Unternehmenshomepage (die nach wie vor nicht zu unterschätzen ist), vielleicht dann und wann noch einen Newsletter und stellen sich nur zögerlich auf das sich ständig ändernde digitale Umfeld ein.

Die permanent wachsende Vielfalt im Social-Media-Biotop stellt Unternehmen vor ganz neue Herausforderungen. So nutzen rund die Hälfte der in Deutschland ansässigen KMU soziale Medien als Kommunikations- und Vertriebskanal - doch ohne nachhaltige Strategie verpuffen viele der Anstrengungen. Sollen beispielsweise die auflaufenden Datenmengen nutzbringend eingesetzt werden, agieren mittelständische Unternehmen oft konzeptlos. Zwar würde die gezielte Strukturierung und systematische Auswertung von Daten Unternehmen befähigen, künftiges Kunden- und Konsumverhalten zu prognostizieren, Kaufinteressen abzuschätzen und auf dieser Grundlage passende Werbemaßnahmen, Produkte und Angebote zu entwickeln - jedoch verfügen gerade kleinere Unternehmen nicht über die nötige Organisation und können die Möglichkeiten von Social Media nicht konsequent ausschöpfen. Klar, während große Unternehmen eine eigene Online-Marketing-Abteilung unterhalten, wird bei den meisten KMU der Posten "Social Media Monitoring" nebenher abgearbeitet - sofern er überhaupt vorhanden ist.

Datensammeln ist keine Domäne der Geheimdienste. Doch im Gegensatz zu den Schlapphüten sind deutsche Unternehmer gut beraten, ihre Online-Aktivitäten mit den hierzulande bestehenden Datenschutzrichtlinien umzusetzen. Das geht in den wenigsten Fällen ohne Fachjuristen. Und so ist BigData zwar in aller Munde, doch gerade im KMU-Segment zögert man, Geschäftsprozesse und Unternehmensstrategien entsprechend zu implementieren bzw. neu auszurichten. Die Marketing-Entscheider in den Chefetagen müssen erkennen, dass das sich permanent wandelnde Umfeld der "neuen Medien" dazu zwingt, Strategien immer wieder neu zu überdenken und an die aktuellen Gegebenheiten anzupassen. Was gestern noch richtig und erfolgversprechend war, kann heute schon meilenweit an der Zielgruppe vorbeigehen. Beispiel Facebook: Vor wenigen Jahren noch jung und hip, hat mittlerweile ein Alterungsprozess eingesetzt: Nutzer zwischen 18 und 34 Jahren wandern ab, ältere Semester hingegen erkennen nun die Vorzüge des sozialen Netzwerks - ein Trend, der sich insbesondere in Deutschland beobachten lässt. Plattformen wie Snapchat, WhatsApp, Tumblr oder Instagram hingegen konnten im vergangenen Jahr explosionsartig zunehmen und Millionen junge Nutzer unter ihrem Dach vereinen.

International aufgestellte Unternehmen müssen darüber hinaus auf regionale Unterschiede und Besonderheiten Rücksicht nehmen - was in Deutschland oder in Europa Erfolg verspricht, kann in Russland, China oder Brasilien ordentlich in die Hose gehen. In Fernost ist Google beispielsweise nicht das Maß aller Dinge, das chinesische Pendant Baidu kann es aber durchaus mit der Mutter aller Suchmaschinen aufnehmen - wer in diesen Märkten operieren will kommt an Plattformen wie Baidu, Alibaba oder Yandex nicht vorbei.

Die immer weiter wachsende mobile Welt macht es notwendig, dass Informationen plattform- und geräteübergreifend aufbereitet werden. Kein User möchte sich eine altbackene Website auf einem Smartphone-Display anschauen. Mit Responsive Design und entsprechenden Scriptbibliotheken gibt es beeindruckende Möglichkeiten, Unternehmensinformationen geräteunabhängig und zukunftssicher auch für neue Gerätegenerationen aufzubereiten.

Stillstand ist ein Fremdwort in der Online-Welt, die einem permanenten, aber keinesfalls nur technologischem Wandel unterliegt. Neue Geräte, neue Formate, neue Werbeformen, neue Werkzeuge für die globale Vernetzung - darauf müssen auch klein- und mittelständische Unternehmen reagieren. TAGWORX.NET steht Ihnen als beratender und technischer Dienstleister bei all Ihren Aktivitäten im Web und in den sozialen Medien zu Seite.



»Für alle, die Erfolg wollen«

DANIELA MAIER
HANDWERK · MOTIVATION · STRATEGIE

6 Schritte zu unserer Zusammenarbeit:

- 1. Schritt:** Sie rufen mich an und schildern mir kurz Ihr Anliegen. Wir besprechen dann, auf welche Art und Weise ich Ihnen helfen kann und vereinbaren ein Treffen zum Kennenlernen.
- 2. Schritt:** Wir treffen und beschnuppern uns und tauschen uns darüber aus, wie Ihr Problem lösbar wäre.
- 3. Schritt:** Wir verabreden, dass ich Ihnen einen Vorschlag über ein sinnvolles Vorgehen unterbreite.
- 4. Schritt:** Ich arbeite Ihnen ein Angebot aus und bespreche dies detailliert mit Ihnen. Was kostet meine Leistung? Zunächst einmal gar nichts und danach weniger, als Sie Ihnen bringt.
- 5. Schritt:** Sie erteilen mir den Auftrag und ich beginne mit der erfolgreichen Umsetzung.
- 6. Schritt:** Nachdem der Auftrag erfüllt ist, lehnen Sie sich entspannt zurück und überlegen in aller Ruhe: Wie war die Zusammenarbeit mit mir? Was hat mir die Beratung gebracht?

Abhängig von den Antworten auf diese Fragen entscheiden Sie, ob Sie mit mir diese Herausforderung einer Veränderung in Angriff nehmen. Sie sehen: Ihr Risiko ist gering - zumindest verglichen mit den Chancen, die Ihnen unsere Zusammenarbeit bietet.

Rufen oder mailen Sie mich an. Ich freue mich auf unsere Zusammenarbeit!

Handwerk Motivation • Daniela Maier
Schönblick 18 • 85276 Pfaffenhofen



Tel: 08441 805423 • Mobil: 0170 5252811
info@handwerk-motivation.de
www.handwerk-motivation.de

„Lassen Sie sich keine Zeit rauben:
Wir schaffen Freiraum für Ihr Kerngeschäft und Ihre Familie.“

Daniela Maier unterstützt Selbständige in der Strategieentwicklung bis zur optimalen Büroorganisation. „Damit Sie sich voll und ganz auf Ihre Arbeit konzentrieren können.“



Nie mehr im Hamsterrad, sondern freie Fahrt voraus
in einen gut organisierten Geschäftsbetrieb mit
www.handwerk-motivation.de
www.büro-to-go-maier.de

Marion Lang
Expertin und Kolumnistin

Wir freuen uns über die
Kolumne „sinncoach.de“ im
Image Magazin. Medien-
Ansprechpartnerin Marion Lang
steht für Gründer- und
Unternehmercoaching
mit Sinn und Verstand.
Orhidea Briegel

sinncoach.de
für Unternehmer
präsentiert heute...

TalentEntdecker

Alexander Nast

„Jeder wird sich seinen Traumjob erspielen können.“, so Alexander Nast (25), Socialpreneur. So nennt man Unternehmer die mit ihren Produkten und Services gesellschaftliche Probleme lösen und gleichzeitig wirtschaftlich erfolgreich sind.

Derzeit entwickelt der leidenschaftlich neugierige Jungunternehmer seine Talente-Spiel-App in der Beta-Phase weiter. Das revolutionäre HR- Tool wird derzeit auf Berufsmessen und Weiterbildungsveranstaltungen getestet. In den nächsten Jahren wird der Gründer von Passionly Curious mit seinen Smartphone-Spielen den HR- und Recruiting-Markt revolutionieren. Ein großer Vorteil ist, dass Passionly Curious als Sozialunternehmen dadurch bereits erste Einnahmen erzielt und das Spiel mit Jugendlichen und Unternehmen gemeinsam weiter entwickelt wird. Die SpielerInnen bekommen immer drei Herausforderungen zur Auswahl, welche in der realen Welt gelöst werden müssen. Je mehr Herausforderungen sie spielen und bewerten, desto komplexer wird ihr Persönlichkeitsprofil. Dadurch wird ihre individuelle Leidenschaft sichtbar. Diese zeitgemäße Interaktion von Off- und Onlinewelt hat dem aufgeschlossenen Präsentationstalent Alexander Nast nicht nur viel Medienaufmerksamkeit beschert. Auch Unternehmen interessieren sich brennend für die Entwicklungen des aufgeweckten Ideentreibers. Mit Passionly Curious können Unternehmen herausfinden, was leidenschaftliche Mitarbeiter wirklich motiviert.

Diese Informationen helfen nicht nur sich als Arbeitgeber in Stellenanzeigen besser zu positionieren, sondern auch um später die richtigen Mitarbeiter durch das Spiel von Passionly Curious zu entdecken. Entsprechend groß ist auch das Interesse, das Engagement des kreativen Talente-Entdeckers sowohl finanziell, als auch mit Taten zu fördern. Seit März 2013 arbeiten 20 ehrenamtliche Unterstützer mit vollem Herzen für die soziale Unternehmung und ermöglichen zahlreiche Projekte durch ihre Expertise und Leistungen.

Alexander Nast ist der lebendige Beweis, dass in Schulen unentdecktes Potential schlummert. Dass der „depressive“ Schulabbrecher mit der eigenen Sinn- und Aufgabensuche in vielen Facetten beschäftigt war, ist heute sein größter Vorteil. Er kennt alle Herausforderungen, die auf dem Weg zur Berufung auftauchen. So hat er seine eigene Berufung gefunden: Jugendlichen zu helfen, ihren Traumjob zu finden und sich beruflich zu orientieren. Schlimmstenfalls sitzen diese jungen Menschen genauso frustriert in der Schule, wie Alexander Nast. „Wir träumen von einer Welt in der alle Menschen erfüllt und glücklich sind. Mir ist meine Neugier in der Schule systematisch abgewürgt worden und mit meinem Unternehmen wollen wir die Neugier am Experimentieren, das Ausprobieren fördern.“ Die Vision von Passionly Curious ist eine Welt in der alle Menschen sich auf ihre täglichen Tätigkeiten und Situationen freuen.



Begegnung mit
Alexander Nast
www.passionlycurious.org
Unternehmer des Monats

Sonderdruck Extrastory
ORHIDEAL MediaFace
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starke Marken

Eine App die weckt, was in Dir steckt...

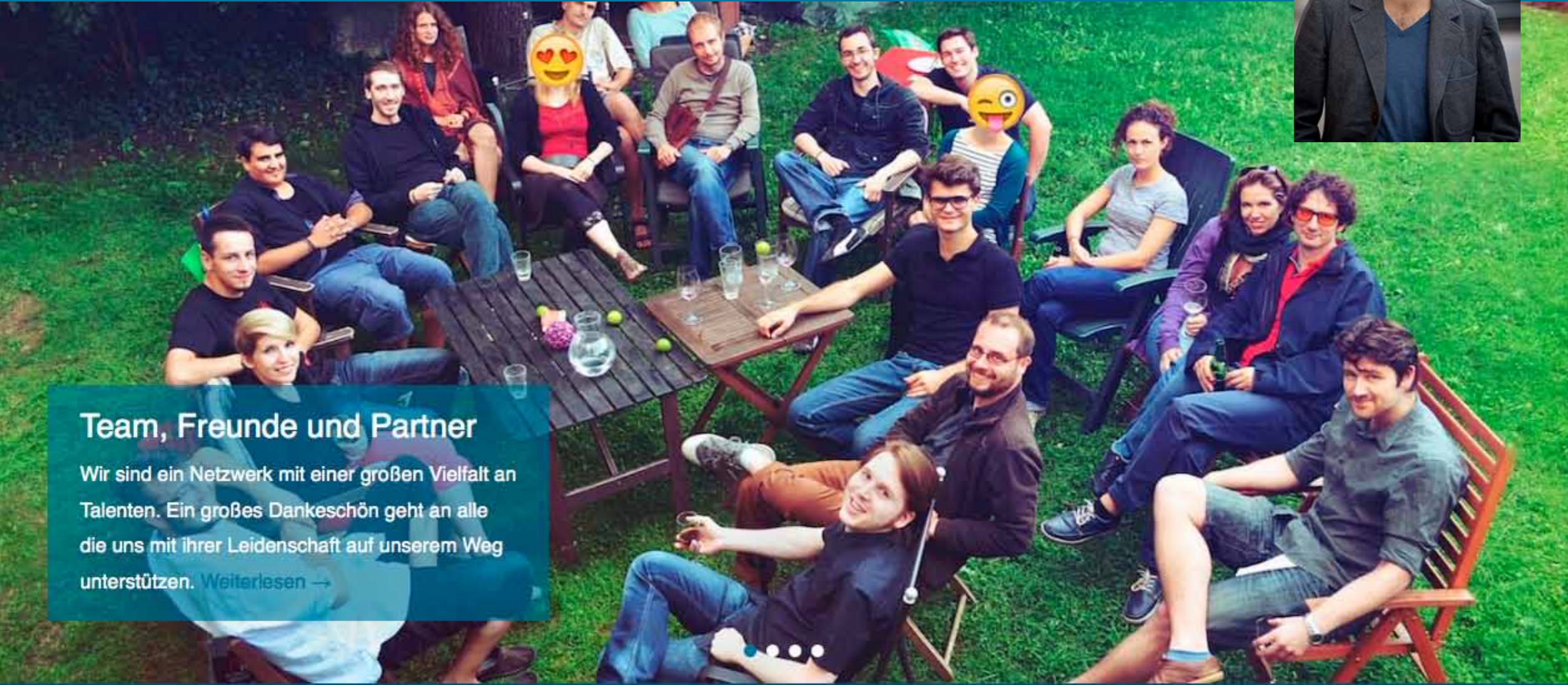
Neugier als netürlicher Geburtshelfer für Ideen: Wenn Alexander Nast nicht gerade mit Investoren und Förderern verhandelt, widmet er sich dem Abenteuer Internet-Ideen-Abenteuersuche und steht gerne vor der Kamera. Der telegene und redegewandte Jungunternehmer ist Botschafter und Impulsgeber für die Internet-Generation.

Dass es zur App auch ein mögliches TV- oder Radio-Sendeformat geben könnte, ist eine realistische Option: der Bedarf für Arbeitgeber, ihr Employer-Branding zu forcieren und Berufungschancen zu eröffnen, ist auf jeden Fall vorhanden!

Blieben wir neugierig!

www.passiononlycurious.org





Team, Freunde und Partner

Wir sind ein Netzwerk mit einer großen Vielfalt an Talenten. Ein großes Dankeschön geht an alle die uns mit ihrer Leidenschaft auf unserem Weg unterstützen. [Weiterlesen →](#)

Wir sind leidenschaftlich neugierig

Wir helfen jungen Menschen ihre Leidenschaft im Leben zu entdecken. Und wir helfen Unternehmen, leidenschaftliche Auszubildende und Mitarbeiter zu finden. Spielend... Bist Du leidenschaftlich neugierig?

Jetzt spenden und unterstützen

Licht der Zukunft

Botschafter der Energiewende:

Licht-Manager, LED-Papst und Energie-Experte Martin Reh befasst sich mit dem Thema „Licht der Zukunft“ und gibt zur LED-Technologie in diversen Medien wertvolle Impulse.

Im Tagesgeschäft liegt der Hauptfokus auf Beratung im Bereich Licht und Energie. Der extrem gut vernetzte und engagierte Unternehmer setzt auf neue, zukunftsorientierte Lösungen und verblüfft den Mittelstand mit ungeahntem Einsparpotential. LED-Beleuch-

tung ist der einfachste Weg, um im öffentlichen und industriellen Bereich Kosten und Energie zu sparen und dabei unser Klima zu schonen. Die 3 bis 4 mal höhere Lebensdauer des Leuchtmittels und die hohe Energieeffizienz machen LED-Leuchten zum perfekten Beleuchtungsmittel.

Das durch intelligente Licht-Energie-Planung auch das betriebliche Gesundheitsmanagement profitiert, erfahren Sie in diesem Interview. *Orbidea Brögel, Herausgeberin*

„Licht bringt neue Aspekte in das betriebliche Gesundheitsmanagement.“

Produkt-Modell im Bild:
CleanTec AirLighting

Martin Reh, MBA
Geschäftsführer/CEO
WiRE Umwelttechnik GmbH
Kolpingring 18a
D-82041 Oberhaching

+49-89-61304 298
+49 178 4814814

m.reh@wire-umwelttechnik.de
www.wire-umwelttechnik.de



Neu bei der HMC Hahne:

Der TÜV-Stempel für IT-Sicherheit

Kunden erwarten Schutz und Sicherheit für ihre Daten. Beweisen Sie mit der TÜV-Zertifizierung für IT-Infrastruktur, dass Sie diesem Anspruch gerecht werden.

November 2014 • Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Christa Jäger-Schrödl
www.futureconcepts.de
Unternehmerin des Monats



TÜV IT-Zertifikat:

Vertrautes Zeichen für sichere Computersysteme und geschützte Unternehmensinformationen

Ihr Ansprechpartner

Herr Karl-Ludwig Hahne

M.A., CISA, Geschäftsführer
HMC Hahne Management Consulting
Unternehmensberatungsges. mbH
Am Alten Posthof 26
D-49477 Ibbenbüren
Telefon +49 (0) 5451 17000 20
Telefax +49 (0) 5451 17000 25

eMail info@hmc-hahne.de
Web www.hmc-hahne.de

Das richtige Zeichen zur richtigen Zeit: TÜV-geprüfte IT-Sicherheit.

Der verantwortliche Umgang mit den Daten von Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden ist im Zeitalter der umfassenden Vernetzung zu einer zentralen Aufgabe der Firmen-IT geworden: Die *verlässliche* Sicherheit von Servern, Netzwerken, Datenbanken und Anwendungen ist mittlerweile ein Wettbewerbsfaktor im Mittelstand geworden.

Beweisen Sie sich und Ihren Kunden die Sicherheit und Qualität Ihrer Unternehmens-IT durch das bundesweit einheitliche und neutrale TÜV-Zertifikat für sichere IT-Infrastruktur.

Mit einer speziell auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen angepassten Leistungsstruktur bietet das TÜV IT-Zertifikat den von Lieferanten, Partnern und Kunden immer stärker geforderten unabhängigen Sicherheitsnachweis.

Ist geprüfte IT-Sicherheit auch für Ihre Kunden wichtig? Dann lassen Sie uns über die Details des TÜV IT-Zertifikates sprechen.

Preisliste TÜV IT-Zertifikat Mittelstand

Unternehmensgröße	Zertifikatsgebühr 24 Monate
Bis 20 Mitarbeiter	ab EUR 3.990,00 (zzgl. Mwst.)
21-100 Mitarbeiter	ab EUR 5.990,00 (zzgl. Mwst.)
Ab 100 Mitarbeiter	ab EUR 8.990,00 (zzgl. Mwst.)

„Der Wurm muss dem Fisch schmecken...
...nicht dem Angler!“

ORPHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

Pressearbeit auf Zeit

Bei Ihnen stehen Projekte an, für die Sie kurzfristig die Erfahrung eines PR-Profis benötigen, ohne sich langfristig zu binden? Eines Profis, der die Tagesarbeit im Unternehmen kennt und sich schnell in Ihr Team integriert? Für den die Umsetzung guter PR eine Freude ist? Der mit der Konzeption komplexer Marketingaufgaben vertraut ist und über umfangreiche Projektmanagementkenntnissen verfügt? Dann sollten wir uns kennenlernen.



PR & Öffentlichkeitsarbeit
Christa Jäger-Schrödl & Kollegen
Mobil: +49 (0) 171 / 501 84 38
Telefon: +49 9861 / 938 02 68 (Band)

www.futureconcepts.de

So läuft der Laden...

Als selbständiger Projekt- und Interimsmanager zählte es viele Jahre zu Christa Jäger-Schrödl's Aufgaben, die Geschäftsideen ihrer Kunden zu prüfen, zu realisieren und bis zum „break even“ zu begleiten. So entstanden einige ganz neue und erfolgreiche Unternehmen. Für Jäger-Schrödl war dies eine sehr spannende und lehrreiche Zeit. Da ihr aber das Schreiben und die Öffentlichkeitsarbeit immer besonderen Spaß gemacht hatten, arbeitet sie heute hauptsächlich als Pressesprecherin für verschiedene Unternehmen und schreibt Artikel und Bücher.

ICH CHEF – So geht's!

Entscheidungshilfe und Ratgeber für den Weg in die Selbstständigkeit

Vorwort

Wenn Du mich nach meiner Motivation fragst, was mich bewogen hat dieses Buch zu schreiben, dann wird Dich sicher überraschen, dass ich kein Gründercoach bin. Nein, ich möchte mich nicht als Experte profilieren und meine Seminare und Trainings verkaufen. Ich habe mich einfach geärgert, dass es unter der Vielzahl von Büchern zu diesem Thema keine Hilfe für mich gab. Vieles las sich extrem schwierig, war maßlos umfangreich und eher verwirrend als hilfreich. Dabei wollte ich nur ein paar Tipps zu den Fragen: Ist eine Geschäftsidee tragfähig und wie prüfe ich das, ohne ein Vermögen in die Marktforschung zu stecken?

Bin ich trotz meiner vielleicht unkonventionellen Art und Vorbildung ein klasse Unternehmer? Wenn ja, was und wie könnte ich verkaufen, ohne mich groß zu verschulden? Und, wie stelle ich es an, dass mein Unternehmen erfolgreich ist und mich zeitlich nicht auffrisst? Man kann darüber lesen, was alles zu berücksichtigen ist, was man falsch machen kann und wie es nicht funktioniert. Zahlreiche, komplexe Werke gehen davon aus, dass Du gleich richtig groß in die Selbstständigkeit einsteigen möchtest, mit eigener Produktion und einem Mitarbeiterstamm. Dabei geht es vielen Menschen nur darum: „Soll ich es wagen oder eben nicht?“

Genau für diese Leute habe ich meine Erfahrungen, Tipps und Tricks hier zusammengestellt. Natürlich kann ich auch nicht ganz darauf verzichten, ein wenig auf behördliche und steuerrechtliche Aspekte einzugehen. Zuerst möchte ich aber zeigen, wie einfach, schön und aufregend es sein kann, sich mit einer Geschäftsidee auseinander zu setzen. *Christa Jäger-Schrödl*

Endlich sein eigener Chef sein und selbstbestimmt leben – diesen Gedanken haben viele Menschen. Trotzdem trauen sich nur wenige, diesen Schritt zu gehen, selbst wenn sie eine gute Geschäftsidee mit sich herumtragen. Angst die Komfortzone zu verlassen, einen nicht erfolgreichen aber doch bezahlten Job womöglich aufzugeben, hält viele ab. Ein kleiner Selbsttest hilft hier weiter. Manche fürchten auch Gründungskosten, die sie nicht abschätzen können. Jäger-Schrödl gibt mögliche Wege vor, die das finanzielle Risiko auf ein Minimum reduzieren. Sie spricht Menschen an, die eine kleine, feine Unternehmung gründen könnten, nicht solche, die mit einem Vermögen einen Konzern übernehmen möchten.

Wer sich für die Gründung entscheidet, findet in diesem Leitfaden natürlich auch die nötigen Formalien einfach erklärt. Für viele Menschen stellen genau diese Dinge das größte Hindernis dar: Businessplan, Rechtsform, steuerrechtliche Aspekte, Anmeldeformalitäten etc. Wichtige Tipps und eine Businessplanvorlage helfen weiter. Für Jäger-Schrödl ist der wichtigste Grundstein zur erfolgreichen Existenzgründung: Der Spaß an der Sache.

Der Weg in die Selbstständigkeit gehört zu den spannendsten und aufregendsten Unternehmungen, die es im Leben gibt. „Von behördlichen Auflagen und steuerrechtlichen Vorschriften sollte sich niemand dieses Abenteuer verbauen lassen“, so die Autorin. Jedes Unternehmen, sei es der kleine Bastelladen um die Ecke oder die Fast-Food-Kette am Rastplatz, hat mit einer vagen Idee seinen Anfang gefunden. Wenn Freude, Spaß und Begeisterung dahinter stecken, ist der Erfolg zum Greifen nah.

Ein Leitfaden, der den Weg in eine neue Zukunft ebnet!

*Ich – Chef: Leitfaden für Existenzgründer, erschienen im Ratgeberliteratur Verlag der Stuber Publishing Group, erhältlich als Taschenbuch und Kindle-Edition bei Amazon:
<http://ratgeberliteratur.com/IchChef>.*

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL
IMAGE

Podium der Starken 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, sprechen 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 **OrhIDEALE**: 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. In diesem Sinne 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 auszugswise 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
Erikamer 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 Vertriebsteamer, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 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.



Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
SONDERDRUCK



Interview mit
Carsten Somogyi
Management Training
& Personal Coaching
Unternehmer des Monats

Sonderdruck Titelstory
ORH IDEAL MediaFace

Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORH IMAGE **IDEAL**®

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Tourguide zur Selbsterkenntnis

Gelingt es den Menschen folgende Entwicklungen frühzeitig in die eigene Unternehmensstrategie einzubauen, dann werden sie einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung haben

1. Personalführung:

Während früher das Motto „One size fits all“ galt, sind heute individuelle Maßnahmen erforderlich, um die verschiedenen Bedürfnisse der Beschäftigten berücksichtigen und Talente passgenau fördern zu können.

2. Chancengleichheit & Diversity - Moderne Personalpolitik setzt auf Vielfalt:

Teams, in denen verschiedene Altersgruppen, Frauen wie Männer aus unterschiedlicher sozialer und ethnischer Herkunft mit verschiedenen Fähigkeiten und Erfahrungen sowie Voraussetzungen zusammenkommen, können oft innovativer und erfolgreicher arbeiten.

3. Gesundheit:

Gesundheit und Lebensbalance sind Voraussetzung für nachhaltige Motivation, Leistungs- und Innovationsfähigkeit. Mit dem demografischen Wandel und längeren Lebensarbeitszeiten wird die physische und mentale Gesundheit von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

4. Wissen & Kompetenz:

Wissen ist der Schlüssel zu nachhaltigem Unternehmenserfolg: Weitsichtige Betriebe investieren in die kontinuierliche Weiterbildung ihrer Belegschaft und sorgen dafür, dass vorhandenes Know-how bestmöglich genutzt wird.

Wie mittelständische Unternehmen, und Konzerne den existierenden Megatrends begegnen können, um sich einen Wettbewerbsvorsprung zu sichern, weiß der interdisziplinäre Konditionierungsprofi und renommierte Mentalcoach Carsten Somogyi. Der gewinnende Autor und Sprecher setzt neue Benchmarks im Bereich Human Capital und setzt sich für erfolgreiche Mitarbeiterbindung, Sinnfindung, Identifikation und Unternehmenskultur durch Persönlichkeitsentwicklung im Unternehmen ein.

Neben Trainings und Seminaren gibt der Experte für Gedanken-Tuning wertvolle Impulse zu brisanten Themen wie beispielsweise gesellschaftlicher Werte- und Generatio-

nenwandel, Mitarbeitermarketing und Gesundheitsmanagement.

Wenn der charmante Querdenker mit einprägsamer Radiostimme seinen Klienten den gedanklichen Spiegel vorhält, beginnt eine der spannendsten Entdeckungstouren der Welt: die Abenteuerreise zu sich selbst. Die eigenen Potentiale und Grenzen zu ergünden, die Wege zu den eigenen Wünschen zu erkunden und dem Selbst zu begegnen, das ist ein Erlebnis mit Ergebnis. Mit dieser fachmännischen Begleitung sichern Sie Ihr Wirtschaftskapital der Zukunft: Faktor Mensch!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

IMAGE: Welche Unternehmen oder Auftraggeber sind Nutznießer Ihrer wertvollen Dienstleistung?

Carsten Somogyi: Meine Arbeit ist vollkommen branchenübergreifend. Ich werde von Unternehmen beauftragt, die ihre Mitarbeiter durch professionellen Wissenstransfer qualifizieren und sich mit der Investition in den Faktor Mensch vom Wettbewerb abgrenzen wollen. Als unabhängiger Referent, Trainer und Mentalcoach inspiriere und trainiere ich Führungskräfte und Mitarbeiter in KMU's, Konzernen gleichermaßen zu neuem „DenkFühlHandeln“ und verhel-

fe ihnen zu tiefgreifenden Erkenntnissen. Der Mensch steht dabei im Mittelpunkt, denn er macht den Erfolg des Unternehmens aus - vom Vorstand bis in alle Mitarbeitererebenen.

Das Kerngeschäft Ihres CS Management Training & Personal Coaching ist also vor allem die Persönlichkeitsentwicklung des Menschen. Herr Somogyi, Ihre Coaching-Klienten schätzen vor allem den Dialog auf Augenhöhe. Ist das Ihr Erfolgsrezept? Ich würde eher sagen, es ist eine Grundvoraussetzung, um eine solide Arbeitsba-

sis zu schaffen. Ich gehe in dem Fall von mir selber aus: mit „Besserwissern“ würde ich mich nicht umgeben. Meine Kunden sehen mich als verlässliche Vertrauensperson, die nicht belehrt, sondern sie im Veränderungsprozess kompetent begleitet. Entweder hat das Unternehmen oder der Klient einen Zustand, von dem er sich befreien möchte, oder er wünscht sich etwas, das erst entstehen muss.

Und auf dem Weg dahin, öffnen Sie ihm die Augen über seine persönlichen Stärken und Schwächen?

Dies ist nur ein kleiner Bereich. Ich fördere das Selbstvertrauen von Menschen, ihr Leben im privaten und beruflichen Bereich selbstbestimmt zu gestalten und ihr SELBST weiterzuentwickeln: Selbstwertgefühl, Selbständig(keit), Selbstachtung, Selbstbewusstsein, Selbsterkenntnis, Selbstwahrnehmung, Selbstverwirklichung. Dazu gehört auch die Selbstliebe, sich mit all seinem Licht und Schatten anzunehmen. Die Haltung, die wir uns selbst gegenüber einnehmen, spiegelt sich in allem, was uns begegnet. Denn was immer du anschaust, schaut dich an. Es zieht sich durch alle Bereiche, die ich vortrage, coache oder trainiere. Deine Gedanken sind die Architekten Deiner Realität. Und die Gedanken der Mitarbeiter sind dann auch die Realität im Unternehmen!

Verstehe, es geht um die inneren Einstellung. In einem Interview über Ihre Arbeit habe ich gelesen, dass Ihre Erfahrungen gezeigt haben, dass viele

*Human Capital Experte,
Querdenker und
Speaker aus Leidenschaft:
Carsten Somogyi*



„Sichern Sie sich Wettbewerbsvorteile und steigern Sie Ihren Marktwert.“

www.carstensomogyi.de

Orhideal-IMAGE.com • Das Businessportrait-Magazin für Präsentation & Cross-Marketing

ORHIDEAL
media
face

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Radio-Stimme für den Mittelstand.

QR-Code scannen und in die neuesten
Audio-Impulse hineinhören



„Die konstruktive innere Einstellung ist...
der Erfolg von morgen.“


Mitarbeiter in den Unternehmen gut ausgebildet und fachlich versiert sind. Die Probleme, die es dennoch gibt, liegen oft im Inneren der einzelnen Persönlichkeit.

Es gilt, in der Tat, versteckte Glaubenssätze, Verhaltensmuster, ungesunde Abhängigkeiten, Ängste und alte Überzeugungen zu erkennen und aufzulösen. Meine Fachbeiträge oder Interviews werden vor allem wegen aktuellen Impulsen abgerufen: in meinem neuesten Artikel „Chefs müssen sich umstellen! Die Generation Y setzt neue Prioritäten!“ geht es zum Beispiel um Wertschätzung und Stellenwert der Arbeit.

Der Trainer Somogyi wird also von Unternehmen gebucht, der Coach dagegen von Einzelpersonen, richtig? Erklären Sie unseren Lesern doch bitte: Wodurch unterscheidet sich die Vorgehensweise eines Trainers von der des Coaches?

Der Trainer bildet aus, übt, trainiert und gewährleistet den Wissenstransfer, trainiert Methoden und unterstützt dabei, das Gelernte anzuwenden. Das Training dient dem gezielten Auf- und Ausbau bestimmter Verhaltensweisen, d.h. es geht um das Erlernen eines für eine bestimmte Situationen „idealen“ Ablaufs. Die individuellen Bedürfnisse des zu Trainierenden sind dabei zwar wichtig, aber der Schwerpunkt ist weniger das Individuum als eben das individuelle Verhalten bzw. die Trainingsinhalte, wie zum Beispiel bei Vertriebstrainings. Der Coach dagegen arbeitet „am Menschen“, an seinem Inneren, dem DenkFühlHandeln, reflektiert und gibt Hilfe zur Selbsthilfe. Dennoch ist Coaching in seiner Grundfunktion kein Training, sondern ein Beratungsprozess, in dem der Klient dabei begleitet wird, eine eigenständige Lösung seines Anliegens herbeizuführen. Durch „geschicktes“ Hinterfragen, sprich „Infragestellen“ helfe ich dem Klienten, seinen eigenen Weg zu finden.

OR IDEAL
media
face
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Als Speaker nutzt Carsten Somogyi philosophische Ansätze sowie persönliche Erfahrungen aus dem Profisport und begeistert als ehemaliger Geschäftsführer die Teilnehmer durch probate Kenntnisse der freien Marktwirtschaft.

ORBITIDEAL
media
face

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Gibt es Besonderheiten zu beachten?

Letzten Endes Nein. Ausschlaggebend ist lediglich die Bereitschaft, - wirklich - etwas verändern zu wollen. Zu mir kommen Unternehmen und Persönlichkeiten, die dafür bereit sind, weil andere Maßnahmen nicht „gegriffen“ haben, um die gewünschte Veränderung herbeizuführen.

Je älter Sie wurden, sagen Sie, desto bewusster wurde es Ihnen, wie signifikant die innere Einstellung für das eigene Leben ist...

In der Tat! Die Lebenseinstellung allein entscheidet über Gedeih und Verderb eines Unternehmens...einer Gruppe...einer Familie oder Beziehung. Die innere Einstellung zählt mehr als alle Fakten. Sie ist wichtiger als die Vergangenheit, als die Ausbildung, als Geld oder die jeweiligen Umstände, als Niederlagen oder Erfolge, sie ist wichtiger als das, was andere Menschen denken, sagen oder tun. Sie bedeutet mehr als gutes Aussehen, Talent oder Fähigkeiten.

Wie soll man das verstehen?

Schauen Sie: Wir können unsere Vergangenheit nicht ändern...wir können das Verhalten anderer Personen nicht ändern...wir können das Unvermeidbare nicht ändern. Eines aber können wir tun: wir können das einsetzen, was uns niemand nehmen kann, unsere Einstellung. Das Bemerkenswerte ist, dass wir uns jeden Tag neu entscheiden können, mit welcher Einstellung wir an den Tag herangehen.

Welche Erwartungen haben Ihre Kunden an Ihre Dienstleistung? Wie lassen sich hier Ziele feststecken?

Zu mir kommen Menschen, die verstanden haben, dass sie selber verantwortlich sind. Sie erwarten nicht, dass eine andere Person sie „erfolgreich“ oder „gesund“ machen wird, weil sie wissen, dass dies nie und niemals auch nur irgendjemandem gelingen wird. Von mir erwartet man vielmehr, dass ich zu neuem DenkFühlHandeln anrege, „Werkzeuge“ liefere, neue Wege aufzeige, mit dem Klienten trainiere und übe, Feedback gebe und somit zu einer neuen Konditionierung beitrage.

Auch ich bin ein Fan von Eigenverantwortlichkeit und bewundere Sie für Ihre Mission am Mensch. Dass der Einzelne

davon profitiert, wenn er Selbstwertgefühl, Selbstbewußtsein aufbaut liegt auf der Hand. Welchen Nutzen hat dabei ein Unternehmen, dass Sie beauftragt?

Alle Unternehmen haben mit der Investition in Mitarbeiter klare betriebswirtschaftlichen Nutzen: das kann eine Umsatzsteigerung sein oder Mitarbeiterbindung durch Klarheit bezüglich der Anwendung diverser Verhaltensstrategien. Ebenfalls im Verhalten bzgl. Führung und Verkauf, Sinnfindung, die zur echten, intrinsischen Motivation führt und Spaß sowie Freude der Mitarbeiter bei der Arbeit erkennen lässt. Oft trägt auch die verbesserte Unternehmenskultur zum Markenaufbau bei. Es gibt hier viele Aspekte, die Sie auch unter den Feedbacks meiner Auftraggeber nachlesen können.

Herr Somogyi, Sie schmücken sich nicht gerne mit Alleinstellungsmerkmalen. Darf ich das heute für Sie tun?

(Wir lachen.) Da bin ich aber mal gespannt. Ich bin halt anders, als die anderen...

Das ist mir zu allgemein. Immerhin ist der Begriff „Coach“ leider ziemlich abgegriffen und wird oft missbräuchlich verwendet. Der Coaching-Markt ist unübersichtlich und von sehr unterschiedlicher Qualität. Ich denke, Sie sind erfolgreich in Ihrer Arbeit aufgrund Ihres fundierten Wissens und einer satten „Schnittfeldqualifikation“.

Danke für die Blumen. Sie arbeiten ja auch sehr interdisziplinär. In der Tat ist für mein ergebnisorientiertes Arbeiten eine umfangreiche Qualifikation aus den Bereichen Psychologie, Betriebswirtschaft, Consulting, Personalentwicklung, Führung und Management erforderlich und natürlich fließen auch meine Geschäftsführer-Erfahrungen mit hinein.

Ihre Kunden bezeichnen Sie als authentisch, kompetent und vertrauenswürdig. Was sind Ihre weiteren Stärken?

(er lächelt) Frau Briegel, ist das denn nicht genug? Spaß beiseite: Ja, Kompetenzen bezüglich der probaten Anwendung diverser Methoden und Werkzeuge sind bestimmt meine Stärke. Aber Sie wollen ja unbedingt meine „Besonderheiten“ abfragen. Ich finde, mich macht vor allem auch die notwendige Direktheit und natürlich subjektive Ehrlichkeit aus. Ohne das können Sie als Coach nicht mit Abstand hinterfragen. Ebenfalls ist eine manchmal subliminale als auch direkte Provokation notwendig und das erfordert Mut. Aber dafür werde ich ja gebucht und geschätzt. Das Studium der Psychologie, des Profiling und der transzendenten Psychologie, aber auch die persönlich gemachten

Erfahrungen – mit allen „Höhen und Tiefen“ - im Profisport, Vertrieb, als Geschäftsführer und Privatperson geben dem Coach und Trainer Somogyi die nötige Stärke. Habe ich es gut umschrieben?

Ausgezeichnet ;-)) Zu guter Letzt: Mit Ihren Podcasts und Vorträgen inspirieren Sie ein breites Publikum. Welches Erfolgsrezept würden Sie unseren Lesern weiterempfehlen?

Tun, was notwendig ist! Das ist das ganze Geheimnis des Erfolgs und wird realisierbar, indem man die Dinge, die getan werden sollen, in Folge erledigt. Wer sich bei Mißerfolg bemitleidet, verschwendet seine Energie und behindert sich selbst. Wir müssen unsere Lebenssituation realistisch annehmen, das Notwendige sehen, uns konzentrieren bei dem, was wir tun und prüfen, ob unsere Mittel für den gewünschten Erfolg reichen. Misserfolg ist unser „Lehrgeld“ und dient als zu entrichtender Preis der weiteren Erfahrung.

Ihr persönliches Leitmotiv ist: „Du kannst alles verändern“! Haben Sie auch ein Ziel im Leben?

Ich lebe bereits mein Ziel: So viele Menschen „erreichen“, „anstecken“, „helfen“, „lehren“, „unterstützen“, „begleiten“ und „begeistern“ zu können, wie es möglich ist, um meinen Teil dazu beizutragen, damit die Bewusstseinsveränderung und der daraus resultierende Bewusstseinswandel Schritt für Schritt vollzogen wird und werden kann. Damit will ich meinen persönlichen Lebensauftrag erfüllen. Ich selbst muss die Veränderung SEIN, die ich im Außen sehen, erkennen und wahrnehmen will. Mein persönliches Ziel ist es damit, meinem Leben einen Sinn gegeben zu haben, bevor ich das Ende meiner Inkarnation erfahre. *(er zwinkert mir zu)*

Die soll auf sich warten lassen. Wir wollen noch viele Audio-Impulse von Ihnen hören! Danke für das inspirierende Gespräch!

Carsten Somogyi
CS Management Training & Personal Coaching
Postfach 1183
85529 Haar bei München

Tel. +49 8106 995487
Fax +49 8106 995489
office@carstensomogyi.de

Der Traumfirma-Award

Ein Interview mit Georg Paulus über die Auszeichnung von Traumfirmen mittels Mitarbeiterbefragung

Herr Paulus, was ist der TRAUMFIRMA-Award?

Der TRAUMFIRMA-Award ist eine hohe Auszeichnung für Firmen mit mindestens zehn Mitarbeitern, welche die TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse erfolgreich bestanden haben.

Was ist die TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse?

Ausgangsbasis ist eine anonyme Mitarbeiterbefragung bezüglich des TRAUMFIRMA-Status. Hinzu kommt eine persönliche Begutachtung der Firma vor Ort. Ab einem TRAUMFIRMA-Wert von mindestens 70%, wird der TRAUMFIRMA-Award für zwei Jahre vergeben.

Warum beginnen Sie mit einer Mitarbeiterumfrage?

Meine Erfahrung zeigt, dass die eigenen Mitarbeiter am besten beurteilen können, ob sie in einer Traumfirma arbeiten. Es gibt z.B. viele Firmen, die nach außen hin gut dastehen, weil sie z.B. ein gutes Marketing oder ein hohes Werbebudget haben. Fragt man jedoch die Mitarbeiter dieser Unternehmen, entsteht oft ein ganz anderes Bild. Nur die persönliche Einschätzung der Mitarbeiter spiegelt die gelebte Realität im Unternehmen am besten wider.

Wodurch unterscheidet sich Ihre Mitarbeiterumfrage von anderen?

Hier kann ich nur auf Aussagen von Mitarbeitern zurückgreifen, die bereits mehrere Erfahrungen gesammelt haben. Sehr viele berichten, dass etliche Mitarbeiterumfragen alles andere als anonym sind und zu viele und zu komplizierte Fragen beinhalten. Die TRAUMFIRMA-Mitarbeiterumfrage ist auf alle Fälle 100%ig anonym, einfach gehalten mit nur 21 Fragen und bietet dennoch eine äußerst aussagekräftige Bewertung.

Wer sollte eine TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse machen?

Jeder der wissen will, zu wie viel Prozent sein Unternehmen aus Sicht der Mitarbeiter und Führungskräfte

bereits eine „Traumfirma“ ist. Die TRAUMFIRMA-Analyse zeigt klar die Stärken auf und in welchen Bereichen noch Optimierungsbedarf besteht. Die vorhandenen Schwachstellen können meist relativ einfach eliminiert und in eine neue Dynamik umgewandelt werden!

Welche Firmen oder Branchen machen eine TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse?

Einige der Firmen finden Sie hier in diesem Magazin. Der TRAUMFIRMA-Check ist völlig branchenunabhängig. Die Kunden kommen aus allen Bereichen, z.B. Metall und Kunststoffindustrie, Krankenhäuser, Hotels, Fitnessstudios, Steuerberater, Verpackungsindustrie, Druckindustrie, Gebäudereinigung und viele andere.

Gibt es auch Firmen, die nicht den Mut zu einer TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse haben?

Ja, es gibt Firmen die Angst haben. Zum Beispiel, dass Sie bei der Frage: „Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Einkommen in Bezug auf Ihre Arbeitsleistung“ schlecht abschneiden. Diese Angst ist jedoch zu 90% unbegründet. Ein paar Mitarbeiter gibt es immer, die unzufrieden sind, aber der Durchschnitt liegt jedoch bei 70% Einkommenszufriedenheit. Da gibt es andere Punkte, die fast immer schlechter abschneiden, als das Thema „Einkommenszufriedenheit“.

Können Sie uns da ein paar Beispiele nennen.

Gerne. Der zu hohe Stressfaktor ist das häufigste Problem. Weitere negative Werte sind oftmals: Zu wenig Lob und Anerkennung, Meinungen und Vorschläge werden zu wenig zur Kenntnis genommen, die Zusammenarbeit und der innerbetriebliche Kommunikationsfluss funktionieren nicht optimal.

Sind Firmen, die den Test nicht bestehen, enttäuscht?

Bis auf zwei Ausnahmen nein.



Die meisten sind froh, dass sie jetzt die wesentlichsten Stärken und Schwächen ihres Unternehmens kennen. Dadurch können sie jetzt gezielt Optimierungsmaßnahmen unternehmen, was viele auch tun. Je negativer das Ergebnis ausfällt, um so mehr kann jeder daraus gewinnen.

Bieten Sie auch Hilfen zur Verbesserung an?

Je nach Bedarf biete ich eigene TRAUMFIRMA-Seminare oder einen TRAUMFIRMA-Workshop, aber auch Fremdhilfe durch externe Experten an. Nach einem halben Jahr kann man den Erfolg der Maßnahmen mit einer neuen, anonymen Mitarbeiterumfrage messen. Noch wichtiger ist jedoch, dass bereits sichtbare Erfolge für alle Beteiligten im Geschäft erkennbar sind. Darauf kommt es letztlich an.

TRAUMFIRMA
Georg Paulus
Finkenweg 26
83607 Holzkirchen

Tel: ++49 (0)8024 3443

paulus@traumfirma.de
www.traumfirma.de

„Jede Firma hat das Potenzial für eine Traumfirma – es muss nur entflammt werden.“ *Georg Paulus*



Genausoviel Herz wie Verstand: Georg Paulus über die emotionale Komponente im Business



rechts: Unternehmer beim Traumfirma-World Cafe im regen Austausch
unten links: Erfolgsautor & Kooperationspartner Bernd Osterhammel; daneben in der Mitte: Ehren-Traumfirmen Bruno Rixen www.rixen-cableways.com und Orhidea Briegel www.orhidea-image.com



TRAUMFIRMEN



in Kooperation mit Georg Paulus www.traumfirma.de



Mrs. Danuta Finkeldey
presents
**Real Estate Property
Of The Month**
Bavaria, near Munich Airport





Land size: about 4005 m²
 Year of construction: 1991
 Business: 3829 m² / 4,060 m²
 Basement area: about 679 m²
 with a sufficient number
 of storage facilities
 Underground parking:
 64 Duplex and 6 individual
 spaces

outside parking spaces:
 28 Free parking outdoor
 annual net rent: € 310,000

central heating,
 upgraded insulation

Safety standard: the highest level of fire
 protection new concept implemented

top worthy invest- ment



Building video impression: scan QR Code

Just ask me for further information:

Danuta Finkeldey Projects
 www.badunddrumherum.com
 finkeldey@badunddrumherum.com
 Telefon: 0049 - 89 - 61 49 404
 Mobil: 0049 - 171 - 27 49 491
 Skype:

connected to the world • modern designed

For sale or rent Commercial Building near Munich Airport

The property is located approximately 200 m of the Therme Erding Spa, located in the growing industrial area of Erding. Good transport links via the nearby B388 and thus only three minutes' drive from the airport tangent. S-Bahn reached on foot in a few minutes.



large bright windows - equipped with an external shading. This representative building is accessed via a spacious entrance area. The offices are equipped with raised floor and window sill channels. The large windows provide light and airy room for daylight workspace.

The three-storey office and retail building was constructed in 1991 with high quality and comfort requirements in massive construction. It has been provided with an outer wall composite insulation and a high-quality silicone resin plaster facade and

The non-load bearing interior walls in the office units have been designed as plasterboard walls. So rescheduling or floor plan changes are very easy to perform for tenants and landlords. Heating is via a gas central heating system.



room layout upstairs



Beim FEMINESS BUSINESS KONGRESS war die Orhideal Community mit 3 Titel-Gesichtern - aus 10 Jahren IMAGE Magazin - vertreten. Das Programm wurde durch aktives Netzwerken der 400 Geschäftsfrauen abgerundet.



*Live dabei und mit
Magazin in den Gästetaschen:
Initiatorin Marina Friess,
Titelgesichter Dr. Petra Döbring und
Carmen Eva Leitmann,*

Titelgesichter im Ausstellungsbereich.



7. März 2015 Save The Date

Neue Impulse



www.feminess-kongress.de

FEMINESS³
BUSINESS KONGRESS



IHRE GASTGEBERIN: MARINA FRESS
07.03.2015 FRANKFURT

Die Zeit ist reif

für Mitarbeiterbindung im Mittelstand durch ein modernes betriebliches Gesundheitsmanagement





Michael & Brigitte Menter Experten

Ansprechpartner Michael Menter wird gerne gebucht, um Sportler aus der „Nix-geht-mehr-vorwärts-Falle“ zu befreien. Der charismatische Antrieber setzt hohe Maßstäbe und ist erst dann zufrieden, wenn die Klienten ihre Ziele wirklich erreichen. Der „Profi-Einsteller“ unterstützt Sportler in der Findung Ihrer individuellen Vitalstoffe und mit seiner Hilfe gibt es keine Ausreden mehr, warum ein Leistungslimit nicht überschritten werden sollte. *Orhidea Briegel*



Eine Empfehlung der
Vitality Company
Vitalität für Anspruchsvolle

UnternehmerTreff

bei Vitality Company

“Rohstoff Mitarbeiter”
Wie Physik und Chemie die
Leistung im Körper beeinflussen

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

Mrs. & Mr.
VitalOvation

Vitality meets Innovation.

Vitalität trifft innovative Konzepte. Mit dieser Formel inspirieren Brigitte und Michael Menter seit Jahren. Die Mission des pragmatische Ehepaares, über die Basis für mehr Leistungsfähigkeit und Verbesserung der Lebensqualität aufzuklären, geht in die nächste Stufe: das Vitality Company BusinessBaseCenter wurde im September 2013 eröffnet.

Neben der Vermittlung von innovativem Grundlagenwissen zu zellbiologischen Zusammenhängen ist der Fokus auf dem Ausbau des etablierten Partnernetzwerkes, in Form von Kooperationen und Franchise-Konzepten. Das engagierte Paar wird damit dem wachsenden Bedarf gerecht und schafft eine neue Qualität in der Gesund-

heits- und Wellnessbranche. Die Nachfrage nach kompetenten, zielgerichteten und persönlichen Vitalstofftrainings ist groß und die Informationen auf dem Gebiet der orthomolekularen Medizin unüberschaubar. Zielgerichtet, kompetent und glaubwürdig geben die beiden Orientierung und sorgen für ausgezeichnete Ergebnisse. Hier wird nicht nur strukturiertes Know-how transportiert, sondern allen Wissenshungrigen ein cleveres Konzept zur Verfügung gestellt, das Gesundheits- und Wellnessdienstleistungen ergänzt, aufwertet und gleichzeitig erfolgsbringender macht. Für den Laien und auch für den Fachmann erschließen sich in diesem besonderen Angebot neue faszinierende Erkenntnisse zu Kundennutzen

und zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten. Wer klares, gradliniges und partnerschaftliches Geschäftsgebahren schätzt, wird sich in ihrer Mitte sehr wohl fühlen.

Orhidea Briegel Herausgeberin

Für die Interviewfotos verwenden wir in dieser Ausgabe Produkte der Linie „Flawless Sonya“, die Sie bei Vitality Company beziehen können.



www.vitality-company.de



Auf den folgenden Seiten erfahren Sie
mehr über unsere Experten für
Betriebliches Gesundheitsmanagement

health management
in medium-sized companies



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

Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
SONDERDRUCK



Interview mit
Karen Peltz
Betriebsheilpraktikerin
& Hypnosophie
Expertin des Monats

Sonderdruck Extrastory
ORHIDEAL MediaFace
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL® IMAGE

Podium der Starken Marken

Online-Shop des Monats www.alpenfeinkost.de

Hinter Alpenfeinkost steckt die Idee zur Vermarktung von Waren, die sowohl nachhaltig ökologisch angebaut-, als auch gefertigt sind. Wir setzen dabei möglichst auf kleine- feine Hersteller. Und es gibt sie noch, jene die dies beherzigen. Klangvolle Namen und schöne Aufmachung alleine, zählen für uns nicht. Bei jedem unserer Lieferantenbesuche durften wir diesen Menschen über die Schulter blicken! Dabei stellte sich für uns stets die Gewissheit ein, dass für Bezug-, Fertigung und Ausreifung ausschließlich beste Qualität im Vordergrund steht! Dies gilt für unsere kleine Bio Honig Imkerei aus Bad Tölz ebenso, wie für die in Anbau und Ausbau prämierten toskanischen Weine aus dem Hause Castello Banfi. Wir stehen für Produkte die mit Herz und Hand gemacht sind.



Die Schatzkammer der Prävention

Mit einem umfassenden, lösungsorientierten Leistungsspektrum unterstützt Betriebsheilpraktikerin Karen Peltz Unternehmer dabei, dem betrieblichen Gesundheitsmanagement gerecht zu werden. Die pragmatische Fachfrau

IMAGE: Frau Peltz, neben Ihrem Praxisalltag mit Einzelpersonen betreuen Sie mit Ihrer Plattform auch Unternehmen. Als Betriebsheilpraktikerin steht Ihnen ein breit gefächertes Instrumentarium zur Verfügung.

Karen Peltz: Das ist richtig. Mich treibt der Präventionsgedanke: „Wehret den Anfängen und lieber ein Ende mit Schrecken, als ein Schrecken ohne Ende...“ Man kann viel im Vorfeld tun, um Leid abzukürzen oder erst gar nicht entstehen zu lassen. Meine Vision: jeder Arbeitgeber möchte einen Stamm von motivierten, leistungsbereiten, effizienten Mitarbeitern halten. Dafür kümmert er sich um ihr emotionales und körperliches Wohlbefinden und Wachstum – darauf arbeite ich hin, davon profitiert ein jeder.

Sie sind vor allem wegen der umfassenden Betrachtung geschätzt. Was bedeutet das genau für Ihre Auftraggeber?

Ich hole die Menschen nicht nur auf einer Ebene ab: emotional oder körperlich. Ich kann und werde beides behandeln, denn es hängt untrennbar zusammen. Ich habe ein großes Know-How bzgl. Diagnose emotionaler und körperlicher Störungen und anschließend der lösungsorientierten Behandlung.

Sie haben sich vor allem durch Ihre Begriffs-Schöpfung „Hypnosophie“ einen Namen gemacht. Sehr einprägsam! Welche Philosophie steckt dahinter?

Wenn ich Hypnose mit Weisheit (griech.

und Top-Speakerin sorgt vor Ort, direkt im Unternehmen, für motivierte und gesunde Mitarbeiter und informiert über die Kombination effektiver Methoden, wie beispielsweise der Hypnosetherapie. *Orbidea Briegel, Herausgeberin*

Sophia) verbinden kann, habe ich meine Aufgabe erfüllt. Daher auch der Begriff. Wussten Sie, dass Hypnose angeboren ist? Und zwar jedem Säugetier, also auch dem Menschen. Daher ist Hypnose für jedermann in jedem Alter und für alle Arten von Befindlichkeiten anwendbar, sowohl körperlich, als auch emotional-psychisch.

Das wusste ich nicht. Ich dachte, bei Hypnose tut man Dinge, die man eigentlich nicht will! (ich lächelt fragend)

Das ist Humbug der Kontrollabgabe aus der Filmindustrie. Sie können sicher sein: **niemand** ist gegen seinen Willen hypnotisierbar und niemand tut in Hypnose etwas, was er nicht ohne Hypnose auch tun würde, d.h. die eigene Ethik und das Wertekonzept bleiben immer erhalten.

Das hört sich sehr gut an. Sind das langfristige Behandlungen?

Ich arbeite sehr schnell und effizient, oft sind nur 1 bis 2 Sitzungen nötig. Wir arbeiten hier mit inneren Bildern. So kommen meine Klienten sehr schnell an ihr Ziel.

Aber wie gesagt, bin ich nicht nur Hypnosetherapeutin, sondern auch Heilpraktikerin und Heilpraktikerin für Psychotherapie. Ich behandle meine Klienten wirklich ganzheitlich. Das macht den Erfolg meiner Arbeit aus. Top-Ergebnisse und effizientes Vorgehen sind die Kriterien, mit denen ich gerade Unternehmen im Gesundheitsmanagement zufrieden stelle.



Betriebs-Heilpraktiker

„Wir sorgen für weniger Arbeitsausfall und mehr Mitarbeiterbindung“

Ihr Betriebsheilpraktiker

Das Leistungsspektrum umfasst Psychotherapie, Hypnose, Infusionstherapie, Neuraltherapie, Mesotherapie, manuelle Therapien und Massagen, Schröpfen, Baunscheidtieren, (Ohr-)Akupunktur, Narben- und Faltenunterspritzungen, Persönlichkeitsentwicklung und -entfaltung, Teamentwicklung und -entfaltung, Einzel- und Gruppentraining. *Individuelle Unternehmenskonzepte auf Anfrage.*

Hypnosophie Karen Peltz

Hypnose kann helfen, auch wenn alles andere versagt, egal was Sie tun wollen...

- Klarheit schaffen
- rauchfrei werden
- Gewicht reduzieren
- Blockaden lösen
- entspannen
- ruhig und gelassen Prüfungen absolvieren
- Ihr Selbstbewusstsein stärken
- Hypnoanalyse

...ob im Berufs- oder Privatleben, in der Arbeit mit Kindern oder Jugendlichen: Hypnose ist ein Schlüssel zur Schatzkammer der inneren Stärke.

Praxistermine auf Anfrage.

HYPNOSOPHIE bildet Sie aus...

- in Hypnose
- zum Heilpraktiker für Psychotherapie

Fordern Sie noch heute kostenlos die Unterlagen zur Ausbildung an.

Tel.: 089 - 39 29 89 91

Email: info@hypnosophie.de

www.hypnosophie.de

Wirtschaftsexperten und Visionäre diskutieren die aktuelle Wirtschaftslage

BEREITS IN 8 STÄDTEN, TOP INFO FORUM

Seit 31.03.2012 im Kongresshaus Salzburg findet die Konferenz Top Info Forum laufend in verschiedenen Städten statt. Im Rahmen der Tagung legen europaweit bekannte Wirtschaftsexperten, Bestsellerautoren und Visionäre Probleme offen dar und stellen Lösungsansätze vor, die sich von überholten Strukturen befreien. „Denn es ist Zeit für eine neue Entwicklungsstufe – auch für den heimlichen Diktator unserer Welt – Geld“, ist Organisator Franz Furtner überzeugt.

Geld ist in unserer Gesellschaft vielfach ein virtuelles Zahlenspiel geworden, zu dem nur noch die Wenigsten Bezug haben. Zwischenmenschliche und gesellschaftliche Werte rücken in den Hintergrund, während Spekulationen einiger weniger Finanzakrobaten die Oberhand gewinnen. Eine ausweglose Situation, der man sich beugen muss? Nein, meint der Organisator des Top Info Forums, Franz Furtner, der die Tagung aus privater Initiative organisierte. Für die Premiere konnte er zahlreiche Top-Speaker aus dem gesamten deutschsprachigen Raum gewinnen, denen das Thema der Konferenz – ein Paradigmenwechsel in der „Logik des Geldes“ ein wichtiges Anliegen ist. Das Top Info Forum will daher nicht nur eine Informationsveranstaltung sein, es setzt sich zum Ziel, Menschen aufmerksamer zu machen und deren Interesse an den aktuellen wirtschaftlichen Geschehnisse zu wecken.

TOP INFO MESSE
SALZBURG
15.11.2014
TOP INFO

Gesundheitsmesse

Vorträge und Ausstellung

Walter Hommelsheim - Tim Cole
Bernhard Moestl - Joe Kreissl
Günter Peham - Wolfgang Löser
Benedikt Michale - Franz Furtner

Anmeldung / Infos:
www.topinfo.at
Ausstellung: **Gratis**
Vorträge: € 19,- Vvk.



TOP INFO

„Denke eigenständig
sonst wirst Du
gesteuert!“



TOP INFO



Die größte Entscheidung des Lebens liegt darin, dass du dein Leben ändern kannst, indem du deine Geisteshaltung änderst. „Albert Schweizer“

Aufbruchsstimmung:

Immer mehr Menschen ist ein Paradigmenwechsel am Finanzmarkt ein Anliegen

Im Jahr 2011 begann die Revolution gegen Unterdrückung und Bevormundung: Umbrüche im Nahen Osten, Demonstrationen vor internationalen Finanzzentren, gestürzte Staatsoberhäupter, Pleitestaaten wie Griechenland, die drohende Zahlungsunfähigkeit von Amerika, Säbelrasseln in Iran, Pakistan und Israel, Unruhen in China und Russland, Demonstrationen gegen Stuttgart 21, Anti-Atomproteste nach Fukushima, die Enthüllungen durch Wikileaks oder Edward Snowden, verschwundene Flugzeuge der Malaysien Air und aktuell die Russlandkrise. Ein einschneidendes Ereignis folgt dem anderen und das alte System wird zunehmend in Frage gestellt.

Reformvorschläge für unser Wirtschafts- und Finanzsystem – Top-Experten halten Vorträge in Salzburg

Bei den Großveranstaltungen Top Info Forum referieren zahlreiche europaweit bekannte Größen über Alternativen zum derzeitigen Wirtschaftssystem. Diskutiert werden unter anderem folgende Themen: faires Geldsystem, qualitative Nahrungsmittel und ein effektives Gesundheitssystem, Umweltbewusstsein und nachhaltige Energieversorgung, sowie regionale Eigenverantwortung. Dabei werden brennende Fragen gestellt, die jeden betreffen: „Stehen der größte Börsenkrach und die größte Wirtschaftskrise der Menschheitsgeschichte kurz bevor?“, „Müssen wir immer mehr arbeiten für weniger Lohn?“ und „Werden wir von den Medien manipuliert?“. Die vortragenden Experten analysieren in einem wahren Informationsmarathon die aktuelle Wirtschaftslage ausführlich und zeigen Möglichkeiten und Lösungsansätze auf.



Das Top Info Forum wurde von Franz Furtner ins Leben gerufen. Der Geschäftsführer der IWOK Group hat es sich zum Ziel gesetzt, Menschen auf die aktuellen wirtschaftlichen Geschehnisse aufmerksam zu machen und zum Handeln zu bewegen. Acht europaweit anerkannte Wirtschaftsexperten halten Vorträge zu Themen, die zur Zeit jeden betreffen. „Die Schaffung selbständiger, regionaler Einheiten wird sich in Zukunft etablieren müssen um wieder mehr wirtschaftliche und politische Entscheidungsmacht aus den Konzernzentralen hin zur Bevölkerung zu transferieren“, ist sich Franz Furtner sicher. Die Eintrittsgebühr zur Veranstaltung ist bewusst niedrig gehalten – um einer breiten Bevölkerungsschicht Zugang zu den Vorträgen zu ermöglichen.

Anmeldung zur Veranstaltung

Tickets: www.top-info-ticket.com. Die Anmeldung wird umgehend bestätigt, innerhalb drei Wochen nach Zahlungseingang sind die Eintrittskarten beim Empfänger. Die Teilnahmegebühr beträgt 59,- Euro, für Schüler und Studenten 45,- Euro.

Top Info Forum, Franz Furtner

+43 650 2731256, www.top-info-forum.com

TOP INFO FORUM SALZBURG 15.11.2014

Wirtschaft & Geld in Transformation
Europaweit bekannte Experten und Visionäre
Walter Hommelsheim, Joe Kreissl, Tim Cole, Bernhard Moestl,
Günter Peham, Wolfgang Löser, Benedikt Michale, Franz Furtner

GELD - UND WIRTSCHAFTSFORUM
Wyndham Grand Conference Center Salzburg - 15.11.2014 - www.topinfo.at

TOP INFO MESSE
SALZBURG
15.11.2014
TOP INFO

Gesundheitsmesse

Vorträge und Ausstellung

Walter Hommelsheim - Tim Cole

Bernhard Moestl - Joe Kreissl

Günter Peham - Wolfgang Löser

Benedikt Michale - Franz Furtner

Anmeldung / Infos:

www.topinfo.at

Ausstellung: **Gratis**

Vorträge: € 19,- Vvk.



www.top-info-ticket.com

15. November 2014 von 9.00 - 20.30 Uhr im Wyndham Grand Salzburg
Conference Centre • Fanny-von-Lehnert-Straße 7 • 5020 Salzburg



Treffen Sie Orhideal-Titelgesicht Herbert A. Radlmaier
(Story auf den folgenden Seiten) am IMAGE Magazin
Stand auf der Gesundheitsmesse

Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
SONDERDRUCK



Interview mit
Herbert A. Radlmaier
HarmonySwing - eine
Marke von Cellinfomed
Unternehmer des Monats



Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL MediaFace
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

Komplettpaket im Gesundheitswesen

Präventionsexperte und Technologieprofi Herbert A. Radlmaier gilt als Trendscout und Innovationskenner im Gesundheitswesen. Speziell die Gesundheitsbranche bietet zahlreiche Informationen, Trends und Neuigkeiten im Bereich von medizinischen Geräten oder Behandlungsmethoden, so dass es schwer fällt, hier den Überblick zu behalten. Aus diesem Grund wenden sich Ärzte, Praxen, Heilpraktiker, Therapeuten und

andere Gesundheitsdienstleister - aber auch Betriebe, die im Bereich der betrieblichen Gesundheitsprävention für ihre Mitarbeiter das Optimum erreichen wollen, an den Geschäftsführer von Cellinfomed. Cellinfomed ist seit Jahren starker Partner für Praxis-Sales-Management, Fit4Business, Medical Market Research und die Vermittlung und Finanzierung von medizinischen Geräten. *Orhidea Briegel Herausgeberin*

IMAGE: Sie engagieren sich mit Ihrer Firma Cellinfomed im Gesundheitswesen in vier Bereichen. Was machen Sie genau?

Herbert A. Radlmaier: Wir sind vertrauensvolle Adresse für Ärzte und Praxen, für die wir als Praxis-Sales-Management Konzepte für zusätzliche Einnahmequellen entwickeln und realisieren. In diesem Rahmen beschäftigen wir uns intensiv mit Innovationen auf dem Markt. Unser Unternehmensbereich Medical Market Research recherchiert und informiert über die neuesten Technologien und Therapie-Optionen im Gesundheitssektor. Dazu gehört auch, dass wir für unsere Kunden medizinische Geräte vermitteln und uns auf Wunsch auch um eine Finanzierung kümmern können.

Zu diesem Geräten gehört auch HarmonySwing?

Ganz genau. HarmonySwing ist in dem Fall eine Marke unseres Unternehmens Cellinfomed und wird in Deutschland produziert. Die Anwender kommen sowohl aus dem medizinischen, als auch Endverbraucher-Bereich. Vor allem im betrieblichen Gesundheitsmanagement begeistern sich Unternehmen für HarmonySwing, weil es auf effektive Weise für Konzentration und langanhaltende Leistungsfähigkeit sorgt.

IMAGE: Wir wissen, dass Sie mit HarmonySwing in die Fitness-Konzepte von Unternehmen und beispielsweise an betrieblichen Gesundheitstagen mit Ihrer Expertise eingebunden werden. Ist es möglich bei solchen Gelegenheiten HarmonySwing zu testen?

Richtig. Dafür ist es gedacht. Ich arbeite auch besonders gerne mit Unternehmern, die ihr komplettes Team an einem Tag informieren wollen. Das bringt dann Schwung in ganze Abteilungen.

Schwung ist das Stichwort. HarmonySwing arbeitet in einem sehr schonenden Frequenzbereich. Sie sind seit Jahren „Schwingungsexperte“, habe ich gelesen?

Sie spielen auf meine Vergangenheit als Elektromeister an? So gesehen ja. Mehr als 20 Jahre war ich als Elektromeister erfolgreich selbstständig tätig. Im Jahre 1988 habe ich bereits begonnen, Schlafplatzuntersuchungen durchzuführen und mich ab 1994 mit nachhaltiger Energiegewinnung beschäftigt. Doch der Kern meiner Arbeit war damals noch die technische Seite. Ein schwerer Unfall führte mich schließlich auf einen neuen Weg. Von 1998 an besuchte ich sehr intensiv Vorträge, Seminare und Workshops zu den Themen Gesundheit, Ernährung, Körperbewusstsein und alternative Heilmethoden.

Der Übergang von der Elektrotechnik zur Energetik war ganz natürlich, denn beide Bereiche haben mit Energie, Schwingung und Frequenzen zu tun. Es ist für mich also kein HokusPokus, sondern durch meine berufliche Basis gut zu begreifen, welche Zusammenhänge zwischen Energie und Gesundheit bestehen. Gesundheit ist unser wertvollstes Gut. Zu schätzen wissen viele Menschen sie jedoch oft erst, wenn sie krank sind. Auch ich habe erfahren, wie wahr diese alte Weisheit ist. Und wie wertvoll eine gute Prävention.

Lange leben und dabei fit und aktiv bleiben... mit HarmonySwing

Wir Menschen in den sogenannten „entwickelten“ Ländern leben länger, aber unsere Lebensqualität ist dabei niedriger, urteilt der Gesundheitsreport der Vereinten Nationen 2012. Dafür verantwortlich ist der Anstieg vermeidbarer chronischer Leiden und durch den Lebensstil geprägter Erkrankungen. Neuesten Schätzungen zufolge haben 30 Prozent erhöhten Blutdruck, neun Prozent sind zuckerkrank, jeder dritte Erwachsene bewegt sich zu wenig und mehr als jeder Vierte ist behandlungsbedürftig übergewichtig.

Hier setzt HarmonySwing an, damit Körper und Geist in Schwung bleiben!

HarmonySwing aktiviert, regeneriert, beugt Beschwerden vor und steigert damit effektiv Lebenskraft und Lebensenergie. Die mechanischen, rechtsdrehenden Schwingungen zentrieren sanft den Körper zur Mitte hin und bringen Energie in die Zellen.

Das Training auf dem HarmonySwing strengt nicht an und ist für Menschen jeden Alters geeignet. Ob Zuhause, am Arbeitsplatz, beim Arzt oder im Urlaub. Eine Anwendung ist in jeder Situation möglich – ob im Sitzen, Liegen oder Stehen.

„Mit 6 Minuten
HarmonySwing pro
Tag erhalten Sie sich den
Schwung für den
Arbeitsalltag - nachhaltig!“

Direkt am Arbeitsplatz
testen und die Energie
spüren.





„Erst wenn Sie das Bewußtsein über die labile Balance erlangt haben, können Sie den Zustand der Stabilität und dadurch neue Lebensqualität erfahren.“



„Heute ist das Prachtstück angekommen und ich sitze gerade darauf. Es ist das, wonach ich so lange gesucht habe - und das ich nicht benennen konnte, von dem ich gar nicht wusste, dass es so etwas überhaupt gibt. ..“ *Alexandra K., Rückenpatientin*

„Juhu! Sehr gutes Sitzgefühl, mein Rücken richtete sich sofort auf.“
Marc. H. Student



Yehudi Menuhin



Dieser Hocker löst bei jedem von uns die richtigen Muskelreflexe für ein gelöstes und schmerzfreies Sitzen aus.

Das Sitzen auf dem Hocker bewirkt:

- mühelose Aufrichtung der Wirbelsäule
- Ausgleich der Atmung
- Lösung von Spannungen besonders im Schulter-Armbereich
- Aktivierung von Beinen und Becken
- Koordination der Gehirnhälften
- Beweglichkeit im Geist

Ein perfekter Trainer für Ihre Mitte und Ihr individuelles Gleichgewicht. Bitte bedenken Sie, dass beide Ausführungen des Balance Hockers (der Yehudi Menuhin Balance Hocker® und der Chakra Balance Hocker) wie ein Trainingsgerät wirken. Deshalb empfehlen wir die Sitzperioden in Stufen zu steigern.

NOWO BALANCE® LTD.

Niederlassung Deutschland

Dr. Christiane May-Ropers

Thomas Baumgartnerweg 12
83708 Kreuth

Fon: +49 (0) 8029 - 99 988

Fax: +49 (0) 8029 - 99 89 44

E-mail: info@balancehocker.de

www.balancehocker.de

„Mit Computern
lassen sich die
Probleme lösen,
die man ohne sie
nicht hätte...“

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

www.stevemoes.de

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

Das Orhidea[®]-IMAGE Magazin ist ein Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhidea 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. In diesem Sinne bis bald

...immer eine gute Orb-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

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