

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



Interview mit
Janine Katharina Pötsch
www.gekonnt-wirken.de
Unternehmerin des Monats

DER COACH

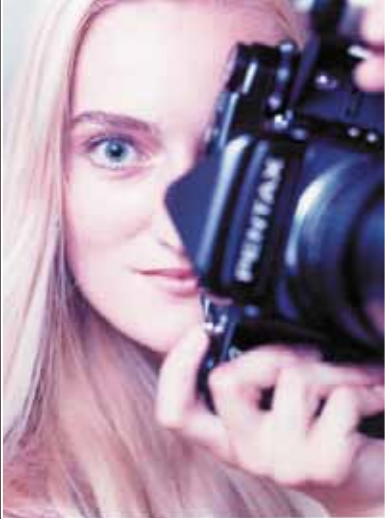
ORPHIDEAL®
IMAGE

Sonderdruck Extrastory
ORPHIDEAL® MediaFace
Die gesamte Ausgabe unter
www.orphideal-image.com

Podium der Starken Marken

Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen



**Beratungen und
Medienauftritte europaweit:**

Janine Katarina Pötsch ist immer auf Achse. Als anerkannte Image Beraterin und Knigge Trainerin berät die telegene Style-Expertin nicht nur Unternehmer und Mitarbeiter in mittelständischen Firmen, sondern branchenübergreifend Hotels, Banken, Unternehmensberatungen, Optiker, Ärzte, Institutionen der Weiterbildung, so wie Berufseinsteiger, Schauspieler und Privatkunden.

Erreichen auch Sie Ihre persönliche Ziele durch Sozialkompetenz, ein stimmiges Outfit und durch Sicherheit im Auftreten. Alle Dienstleistungen im Bereich der Stil- und Imageberatung, des Knigge Training oder eines Personal Coachings können sowohl in Deutschland, in Österreich, in Südtirol, in Liechtenstein als auch in der Schweiz gebucht werden.

 **Gekonnt wirken**

Mediengesicht für Mode & Style

Wenn die gefragte Style-Expertin Janine Katarina Pötsch mit ihren Kunden unterwegs ist, geht es immer um den Erfolgsfaktor Persönlichkeit! Wer erfolgreich sein will, muss auch so aussehen. So pilgern Geschäftsleute aller Branchen zu der stilsicheren Wirkungs-Ikone, um sich einen Termin zu sichern und sich ihr authentisches Auftreten und ihre Marke „Ich“ unterstreichen zu lassen - der Erfolgsfaktor in allen Lebenslagen. Auch in den Medien und bei namhaften Veranstaltungen ist Janine Katarina Pötsch ein häufig gebuchter Interviewpartner. Mit ihrer Expertise fesselt sie ihr Publikum, gibt Themen rund um Personality Design ein gehobenes, fachliches Niveau und trifft mit ihren Stil-Ideen den Nerv der Quote! Die bodenständige Image-Expertin wird auch von Unternehmen beauftragt, die ihre Unternehmenskultur weiterentwickeln wollen und verstanden haben, dass heutzutage die Persönlichkeit zählt. Dienstleistungen, Produkte und leider oft auch Mitarbeiter sind austauschbar. Sich deshalb aus dieser Masse herauszuheben und persönliche, berufliche Einzigartigkeit zu unterstreichen - das ist der Wunsch aller Kunden von gekonnt wirken. *Orhidea Briegel*

„Den eigenen Stil finden Sie jenseits
von Trends.“

IMAGE: Frau Pötsch, Sie leben von den guten Empfehlungen Ihrer begeisterten Kunden. Manche kennen Sie auch durch Ihre Auftritte oder Vorträge. Was macht Ihnen mehr Spaß, die persönlichen Beratungen oder die öffentlichen in den Medien?

Janine Katarina Pötsch: Beides sind spannende Aufträge. Ich liebe die Abwechslung zwischen beiden Versionen. An einigen Tagen bin ich mit Privatkunden oder Unternehmern unterwegs, dann bin ich als Expertin gebucht vor der Kamera oder vor dem Publikum. Die Mission ist immer die Gleiche: mit meiner Arbeit verbessere ich die Wirkung meiner Kunden und ebne ihnen, durch ein selbstbewusstes und authentisches Auftreten, den Weg in den beruflichen Erfolg oder auch in die ‚gehobene Gesellschaft‘. Die alte Weisheit ‚Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance‘ erweist sich im Alltag immer wieder als Fakt. Meine Kunden erleben einen positiven Verstärker: „Wenn Sie gekonnt wirken, kommt der Erfolg ganz von allein.“

Typ-Beratungen gibt es wie Sand am Meer. So eine ganzheitliche Betrachtung einer Persönlichkeit, wie Sie sie praktizieren, sind selten zu finden. Liegt es daran, dass man sehr vielseitig geschult sein muss für eine umfassende Beratung? Sie haben sicher Expertenwissen aus vielen Bereichen?

Allerdings. Das Spektrum innerhalb der Beratungen ist sehr breit gefächert. Typgerechte Kleidung, angepasste Frisur, sicheres Auftreten, gute Umgangsformen, das alles bildet das Image einer Person, so zu sagen die Marke ‚Ich‘ und ist der Erfolgsfaktor in allen Lebenslagen. Ich bringe also Kenntnisse aus mehreren Bereichen mit, arbeite sehr praxisnah und interdisziplinär.

Botschafterin des Personality Designs - **auf den Punkt, mit scharfem Auge und Pragmatismus, Durchhaltevermögen und unermüdlich:** Janine Katarina Pötsch begeistert nicht nur als Trainerin und Beraterin. Den Sinn für eigenen Style repräsentiert sie als Werbegesicht in eigener Sache!

„Zufriedene und motivierte Mitarbeiter, die das Image Ihres Unternehmens positiv beeinflussen, sind die beste Visitenkarte nach außen.“

Zu Ihnen kommen Persönlichkeiten, die keine Null-Acht-Fünfzehn-Beratung wollen und denen es Wert ist, in ihre Weiterentwicklung zu investieren. Was kann Ihr Kunde von Ihnen erwarten?

Das beste Wissen und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Es gibt vielleicht günstigere Angebote, aber bei mir bekommen Sie Beratungsqualität mit hohem Praxis-Bezug und jahrelanger Erfahrung. Vor allem können Sie die Ergebnisse sofort umsetzen - und das ist der Faktor, der meine Kunden begeistert.

Ich biete Beratungssuchenden eine ganzheitliche Imageberatung mit Knigge Training, Einkaufsbegleitung und Persönlichkeitsentwicklung. Meine Kunden lernen, wie sie ihr Aussehen in Einklang bringen, um authentisch, selbstbewusst und charismatisch aufzutreten. Von mir erhalten Sie also ganzheitliche Typveränderung. Einen Mehrwert haben meine Kunden schon alleine dadurch, dass es wirklich auch Spaß macht. Es ist ein Erlebnis. Meine Kunden wählen zwischen verschiedenen Leistungspaketen. Sie lernen, welche Farben, Muster, Materialien, Schnitte, Linienführungen und Accessoires ihnen wirklich stehen. Sie bauen somit eine authentische und charismatische Persönlichkeit auf. Sie lernen, wie man sich zu welchen Anlass optimal kleidet und wissen, dass man durch gute Kombinationen immer wieder gut aussieht. Kleider machen Leute, das gilt heutzutage genau so wie früher. Es hat sich nichts verändert; außer das wir es heute ‚Outfit‘ nennen.

Jetzt muss ich Sie unterbrechen. Sie sprechen von Typveränderungen. Meinen Sie damit ein radikales Vorher-Nachher? Nein. Es geht nicht darum sich zu verklei-

den. Ich bin geschätzt bei meiner Klientel, weil es um die Optimierung des Typs geht. Das meine ich mit Typveränderung. Mein Motto ist allgemein bekannt: Jeder Mensch kommt gut an, wenn er sein natürliches Aussehen durch die richtige und für seinen Stil passende Kleidung unterstreicht. Das ist auch oft unabhängig von Trends, die nicht für jeden vorteilhaft sein müssen.

Bei den Trainings erkläre ich das Erfolgsrezept, das sich auch bei mir bewährt hat; an seine Ziele zu glauben, sich nicht vom Weg abbringen lassen und immer wieder Neues dazu lernen. Sein eigenes Ding zu machen, sich eindeutig zu positionieren und durch Personal Branding, gute Marketing- und Pressearbeit sein Image und Bekanntheitsgrad zu erhöhen ist ein Grundbaustein des Erfolgs.

Was ist der Unterschied zwischen Stil und Modetrends?

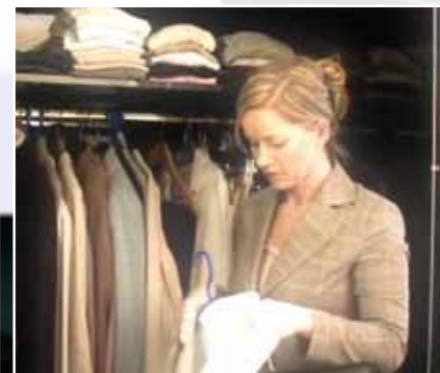
Mode und Stil ist Ausdruck der Persönlichkeit. Mode und Trends ändern sich – der persönliche Stil bleibt. Mit Mode kann man sich verändern, anpassen oder sich schmücken. Mode und Trends müssen zum Stil passen. Mit meiner persönlichen Einkaufsberatung zeige ich Ihnen, wie Sie zu jeder Jahreszeit und zum jeweiligen Anlass gekonnt wirken. Nicht jeder Modetrend passt auch immer aktuell zu Ihrem Stil.

Wie gestaltet sich beispielsweise Ihr Seminar- und Workshop-Angebot für eine Firma, die auf der Suche nach der Expertin und Trainerin für Stil, Image und Etikette ist, um die Außenwirkung Ihrer Mitarbeiter positiv zu verändern?

Meine Workshops und Seminare finden mit maximal sechs bis acht Teilnehmern statt, um gezielt in der Praxis zu üben, in der Gruppe voneinander zu lernen und das Gelernte schnell umzusetzen. Die Workshops sind ab 4 Stunden zu haben und Seminare werden ganztags oder für 2 Tage gebucht. Um das Bewußtsein für die Themen Stil und Persönlichkeit zu wecken, beauftragen mich Firmen oder Medien, um als Referentin über Stil, Image und Etikette zu sprechen oder auch auf der Bühne mit Probanden zu arbeiten. Meine Stärke sind interaktive Vorträge mit Workshopcharakter. Hier ist der AHA-Effekt gewiss.

In einem TV-Auftritt habe ich gesehen, dass Sie auch Personal Shopping anbieten. Viele Menschen haben bereits eine Reihe von Fehlkäufen in ihren Kleiderschränken. Was kommt zuerst? Der Kleiderschrank-Check oder die Shopping-Begleitung?

Das ist von Fall zu Fall verschieden. Grundsätzlich gilt jedoch: beides ist erst nach einer professionellen Farb- und Stilberatung oder im Rahmen einer ausführlichen Imageberatung möglich. Die meisten Menschen tragen in der Regel 80% ihrer Kleidung nicht. Ich helfe dabei, ein Verständnis für ihre persönliche Kleiderwahl und dem perfekten Garderobenmanagement zu entwickeln. In der Tat finden sich sogenannte Fehl- oder Frustkäufe im Schrank. Fehlkäufe, die aus Unsicherheit gekauft wurde, weil man nicht weiß, welche Farben, Schnitte, Stoffe, Materialien und Accessoires zum Typ passen. Frustkäufe werden häufig getätigt, weil man unbedingt „auffallen“ will und das über Kleidung und nicht über die Persönlichkeit. Aus Angst



„Ihr guter
Auftritt -
der Erfolgs-
faktor in allen
Lebenslagen!“

vor Ablehnung, wenn man sich nicht der breiten Masse anschließt sowie aus Frustration über die eigene Figur und weil das man das, was man sucht, nicht findet – wird dann einfach “irgendwas” kauft, um wieder glücklich zu sein. Lernen Sie gemeinsam mit mir, das richtige Outfit passend zum Anlass zusammen zu stellen.

Nach meinem Kleiderschrank Check kennen die Beratenen ihrem Körper und Proportionen und können Vorhandenes besser kombinieren. Durch eine persönliche Einkaufsberatung können aktuelle modische Basics oder Accessoires sowie die Grundgarderobe ergänzt werden.

Kommen die Menschen von überall her zu Ihnen, um Ihre Einkaufsbegleitung zu nutzen?

Ganz genau. Das ist ein Termin für's Leben. Einkaufen zu gehen macht Spaß, wenn man Fehlkäufe vermeiden kann und die Garderobe gekonnt zusammen stellt oder systematisch erweitern kann. Mit dem Aufbau der passenden Garderobe im Hinblick auf Ihre individuellen Farben, passend zum Stil und Typ wird sich ihr Leben nachhaltig positiv zu verändern. Mit meinem Service lernen Sie, Ihren Kleiderschrank zu optimieren und Ihre Garderobe sinnvoll zu ergänzen und Gespür für die richtige Kleiderauswahl zu entwickeln. Für besondere Kunden, die keine Zeit zum Einkaufen haben, gehe ich auch gerne als Personal Stylist & Personal Shopper selbst einkaufen.

Kompliment, das spricht für große Menschenkenntnis. Um das Ganze abzurunden, bieten Sie auch Make-up Workshops an.

Die richtig gewählten Make-up Farben unterstreichen den Typ einer Persönlichkeit. Schminken war immer eine große Leidenschaft von mir und es macht mir Spaß zu zeigen, wie meine Kundinnen mit einem ganz geringen Aufwand die Kontur ihres Gesichts optimieren können. Der Erfolg bleibt nicht aus: Als Frau mit einem gepflegten Erscheinungsbild und einem harmonisch geschminkten Gesicht haben Sie

einfach bessere Chancen im Berufs- und Privatleben. Mir geht es darum, zu demonstrieren, was optimal passt - für die dauerhafte Umsetzung kooperiere ich mit Friseuren. Natürlich werde ich auch für Fotoproduktionen gebucht. Wie gesagt, die Abwechslung macht mir große Freude.

Und wenn Sie Zeit haben, schreiben Sie auch diverse Fachbeiträge für diverse Medien.

(Sie lacht.) Ja, ich bin gut organisiert. Dafür finde ich immer wieder Zeit. Es geht in den Beiträgen um Spezialwissen zum Thema Business-Outfit und Persönlichkeitsentwicklung.

Ja, wenn Sie so gut organisiert sind, dann wären Sie als Quell gebaltten Wissens reif für eine eigene Sendung, oder? Haben Sie nicht darüber nachgedacht mit Ihrem umfangreichen Wissen als Stilexpertin, Imageberaterin, Knigge Trainerin und Coach für Persönlichkeitsentwicklung ein eigenes Format ins Leben zu rufen, wo Sie den Zuschauern zeigen könnten, wie mit einiger Veränderung die Persönlichkeit optimal unterstrichen werden kann?

Sie können Gedanken lesen oder sind bestens informiert. *(Wir lächeln uns an.)* Ja, dazu habe ich bereits ein Konzept und bin momentan in Kooperations-Gesprächen.

Janine Katharina Pötsch

Stil Image Etikette
Beratung – Seminare – Coaching
Image Consultant
Farb & Stilberaterin
Visagistin – Personal Shopping
Dozentin – Knigge Trainerin

M: +49.173.16.21.464

T: +49.89.92.33.99.70

JKP@gekonnt-wirken.de

www.gekonnt-wirken.de

Unternehmertreff im Renaissance-Haus bei Titelgesicht Oliver Scanlan

Rückblende Oktober 2014





www.stb-scanlan.de
Steuerkanzlei für internationales Steuerrecht,
Existenzgründung und Unternehmensnachfolge.

www.actsimple.de



Perfect Matching „mit Brief und Siegel“

ACT SIMPLE® kann ich getrost als einschneidende „Machete“ im Beratungs-Dschungel bezeichnen. Für mittelständische Unternehmen und Konzerne lichtet sich das Dickicht und der Weg zu gelungener Beratung wird endlich überschaubar und effektiv. Über den hohen Qualitätsstandard, den Initiator Bastian Aue mit ACT SIMPLE® ins Leben ruft, freuen sich aber nicht nur Unternehmen, sondern auch die beratende Branche. Mit einem einzigartigen Validierungsverfahren, das auf absolute Neutralität und größtmöglichen Kundennutzen setzt, werden TOP-Berater, Trainer und Coaches vorselektiert. Ein echter Image-Gewinn für die ganze Branche!

Mit dieser anspruchsvollen Auswahl sichert das ACT SIMPLE® -Team rund um Bastian Aue nicht nur bestes Beratungsniveau, sondern vereinfacht die sonst langwierigen und kostspieligen Auswahlprozesse für Unternehmen. Der engagierte und weltoffene Wirtschaftsingenieur setzt mit ACT SIMPLE® einen Meilenstein für die Beraterlandschaft. Mit seiner unkomplizierten und gewinnenden Art schafft er innerhalb seines Teams und seiner Kundschaft, die richtigen Menschen zusammenzubringen und sie zu TOP-Ergebnissen anzuspornen. Das Spektrum ist umfassend: wo immer der Engpass liegt und Beratungsbedarf bei Unternehmen auftaucht, wird mittels dem Beraterpool von ACT SIMPLE die Lücke geschlossen, ganz pragmatisch und Ressourcen-schonend. Diese Zusammenführung ist perfekt. So findet jedes Unternehmen die passenden Experten - ganz simpel: **ACT SIMPLE®. Der Name ist Programm!**

Orhidea Briegel Herausgeberin

„ACT SIMPLE®
schafft einen unab-
hängigen Qualitäts-
standard für Berater
und Coaches!“

Neue Maßstäbe für
die Berater-Szene:
Bastian Aue schafft mit
ACT SIMPLE® branchen-
und themenübergrei-
fend ein unkompliziertes
Zusammenkommen von
qualifizierten Experten
und anspruchsvollen
Unternehmen

IMAGE Magazin: Herr Aue, was zeichnet ACT SIMPLE® aus?

Bastian Aue: ACT SIMPLE® schafft einen unabhängigen Qualitätsstandard für Berater und Coaches!!! Unsere Mission ist, die richtigen Experten für unseren Kunden zu suchen, zu validieren und zu finden.

Für welche Kunden sind Sie tätig? Und können sich mittelständische Unternehmen diesen Service überhaupt leisten?

Wir bedienen sowohl Konzerne als auch den Mittelstand in unterschiedlicher Größe. Und ja, der Mittelstand kann sich ACT SIMPLE® leisten, weil er sich komplizierte Expertenauswahl und Fehlgriffe nicht leisten kann!

In der Tat. Das ist wahr. Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern?

Strenge Auswahlkriterien! Die individuelle Qualifikation und die Persönlichkeit der Experten sind die Entscheidungsgrundlage für die Aufnahme bei ACT SIMPLE®.





Beim Orhideal-
Unternehmertreff mit
Alfons Schuhbeck
präsentierte
Dr. Petra Döhring
ihr Buch über
Zahnlifting®

ORHIDEAL
**media
face**

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Booking-Info

Dr. Petra Döhring

Minimalinvasive Zahnmedizin • Vorträge
Gastauftritte • Moderation • Trainings •
Beratung • Fachbeiträge

Informationen zum Zahnlifting®
Dr.med.dent.Petra Döhring
Briennerstr. 14 • 80333 München
Tel.: (089) 28 65 92 83

www.dr-doehring-lumineers.de



Begegnung mit Sascha Ende • www.ende.tv

Komponist des Monats

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



Musik wird in vielen verschiedenen Bereichen zur Untermalung und Emotionalisierung von Projekten genutzt. Oft ist das Budget eines Projektes recht eng bemessen. Wenn dann noch Musik im Projekt zum Einsatz kommen soll, kann das Lizenzierungsverfahren über den klassischen Weg mit GEMA-pflichtiger Musik nicht nur ein langwieriger, sondern auch kostenintensiver Weg sein.

Bei uns findet ihr GEMA-freie, kostenfreie Angebote für den privaten bzw. nachweisbaren gemeinnützigen Einsatz sowie GEMA-freie Musik für den gewerblichen Gebrauch gegen Zahlung einer einmaligen, fairen Lizenzgebühr. Das durch den Kauf der Lizenz hervorgehende Nutzungsrecht ist dabei immer an das Projekt gebunden.

GEMA-freie Musikstücke sind frei von Ansprüchen oder Rechten in- und ausländischer Verwertungsgesellschaften (wie GEMA, SUISA, AKM, PRS...). Die Komponisten, die über ENDE.TV ihre Musik anbieten, sind keine Mitglieder der GEMA oder einer anderen Verwertungsgesellschaft.

Zu unseren Referenzen zählen u.a. Unternehmen/Organisationen wie TUfly, die Hannoversche Allgemeine Zeitung, Airport Hannover, Initiative Wissenschaft Hannover, IdeenExpo, Landwirtschaftsverlag, Immowelt AG, BKW Energie AG, Provinzial Krankenversicherung, Mecklenburgische Versicherungsgruppe, König Ludwig - Schloßbrauerei Kaltenberg, ELTERN, Heidepark Soltau.

ORHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Sascha Ende und das neue Album

The new Song from Michael Davies.
The album is coming up 2015.

„Ich bin
Musiker mit
Leib und
Seele.“

Über Sacha Ende:

„Ich bin Musiker mit Leib und Seele und komme aus der Weltstadt Hannover. Ich produziere Musik für Werbung, Firmen und meistens das was ich am liebsten mag: Dance, Techno, Lounge, Chillout, Orchestral, World Music, Schlager und vermische diese Genres gerne auch mal so dass undefinierbare Dinge dabei rauskommen. Meine Musik kann man auf <http://www.ende.tv> privat kostenlos runterladen und für gewerbliche Zwecke kaufen. Mein anderes Hobby: Musik verknüpft mit Videoaufnahmen von Sehenswürdigkeiten aus Deutschland. Zum Einsatz kommt hier ein Quadropter.“

www.ende.tv



The new Song from Michael Davies.
The album is coming up 2015.

Michael Davies

Biografie

Davies has repeatedly shown what that process can accomplish. He's been doing music for six years, since his landmark songs ALENA, I GET HOT, HEY YO WONDER and I WILL DO, In that time with Upper Mission, they played on big stages around Germany. Sharing rights with his former band on songs like CRAZY, BROTHER AND SISTER.

But despite these dazzling achievements—or maybe because of them—

the singer and songwriter's household in West Africa has remained a crucial part of his life. „They are such a beautiful family,“ says Davies, „and they're really living great in my house, basic existence despite the poverty. You eat out of mama's garden and the sea, you know everybody and don't pass by anyone without acknowledging and showing respect to them

As a Sierra Leonean Born Nigerian, Michael spent a part of his life in the jungle while fighting as a soldier. The ten years of civil war in Sierra Leone has left nothing but a big trace in his lyrics, vibes and ways of life. He is now seen performing in Pubs, open air festivals and private concerts. One could see him occasionally on the street of Bremen and Hamburg passionately entertaining his fans.

Davies separation from Upper Mission immediately after the release of their first album in Mar. 2013 and that has really inspired him in songs like UNBORN CHILD, GERMAN GIRL and CAN'T YOU SEE, although the songs were already written before the break-up but fortunately didn't witness a band presentation, he said.

„For some reasons, the band became a training ground or better still, an institution where one has to someday graduate and that notion has speedily elevated my music know-how. I only felt it was time to go out there and work freely with other musician. I think my problem is that i love the street so much. Nevertheless, i did enjoy every bit of my time with the Band and looking forward to working with them musically someday“

Fan-Page: <https://www.facebook.com/pages/Michael-Davies/191378027555234>

Fotos: © Michale Davies



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 von 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 ihrer 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 Hafentmosphäre, 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 ihren 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.de

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





Mit Leidenschaft und Engagement für schöne Immobilien!

„Genau wie jeder unserer Kunden, ist auch jede Immobilie einzigartig.“

Während ihrer langjährigen Arbeit als Immobilienmakler in den USA haben Kerstin und Andreas Heinemann neue Wege der Präsentation und des Marketings kennengelernt und setzen diese Erfahrung auch in München um. Hochwertige, informative Exposés zeigen jede Immobilie von ihrer besten Seite. Innovative Internetpräsentation sorgt schon vor der Besichtigung für den optimalen Auftritt der Immobilie.

Auch für Ihre Immobilie gilt: Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck! Verschenken Sie nicht die Möglichkeit, die Interessenten schon auf den ersten Blick für Ihre Immobilie zu begeistern. Kunden sind heute sehr anspruchsvoll, gut informiert und wollen emotional angesprochen werden.

Off fällt die Entscheidung zur Besichtigung schon zu Hause: beim Durchblättern eines Exposés, oder beim Betrachten von Fotografien im Internet.

Kompetent - Schnell - Kreativ

Das maßgeschneidertes Konzept des beiden Immobilienprofis, eine marktgerechte Bewertung und die zielorientierte Vermarktung sorgen für den schnellstmöglichen Verkauf zum bestmöglichen Preis.

Rufen Sie uns an unter 089 - 357 60 461. Für eine persönliche Beratung sowie die Bewertung Ihrer Immobilie.

Heinemann Immobilien GbR
Andreas & Kerstin Heinemann
www.heinemannimmobilien.de

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



ORHIDEAL
media face 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Begegnung mit
Ulrike Worning
www.worning-consult.de
Erfolgreich Mode Machen
Expertin des Monats

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

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starke Marken

Ulrike Worning

Mit Know-how und Insiderwissen aus über 30 Jahren Tätigkeit ist die Expertin eine gefragte Ansprechpartnerin in der Bekleidungsindustrie.

Mit Beratung, Workshops und gezielten Trainings unterstützt sie Ihre Auftraggeber dabei Prozesse zu optimieren und dadurch Kosten und Durchlaufzeiten zu verkürzen.

Die Kunden etablieren eine moderne, markt- und kostenorientierte Produktentwicklung. Sie erzielen kundengerechte Qualität und Passform, erweitern die internen Qualifikationen und sichern das Know-how ihres Unternehmens und damit echte Wettbewerbsvorteile!

„Es gibt noch Potential für erfolgreiches Mode Machen.“

Mit Beratung und Support stehen Sie Unternehmen der Bekleidungsindustrie zur Seite. Wird Mode überhaupt noch in Deutschland gemacht?

Ich bekomme immer wieder überraschendes Feedback, weil viele glauben, dass sich die „Mode“ mittlerweile irgendwo auf der Welt, aber nicht mehr hier in Deutschland abspielt. Das ist sicher richtig für die Produktion und unternehmensabhängig auch für Teile der Produktentwicklung. Wesentliche Bereiche jedoch, von der Planung und Steuerung der Kollektionsentwicklung, über den Entwurf, die Schnitt- und Passformerstellung und/oder -sicherung, die Produktdefinition, den Einkauf und die Produktionsvorbereitung, geschieht in unterschiedlicher Ausprägung immer noch hier.

Was zeichnet die Produktentwicklung der Bekleidungsbranche aus?

Vor allem die Schnell(leb)igkeit. Ich denke kaum eine andere Branche bringt in so kurzen Zeiträumen so viele Produkte auf den Markt. Man vergisst gerne, dass jedes einzelne Modell, vom T-Shirt bis zur aufwändigen Outdoorjacke, je nach Art der Beschaffung mehr oder weniger aufwändig spezifiziert werden muss. Es muss entworfen, beschrieben, Schnitte erstellt oder Passform definiert, die Materialien festgelegt und zum Teil eingekauft werden. Die Erstellung der Muster muss weltweit organisiert und koordiniert werden. Auch die Belange der Produktion müssen frühzeitig berücksichtigt werden, um eine termin- und qualitätsgerechte Auslieferung gewährleisten zu können. Dafür stehen oft nur wenige Wochen zur Verfügung.

Und in diesem komplexen Umfeld benötigen die Hersteller Ihre Unterstützung...

Die Rahmenbedingungen in der Textilindustrie sind eine Herausforderung: Schwer kalkulierbares Verbraucherverhalten, immer neue Märkte, Vertriebs- und Beschaffungswege sowie berechnete Forderungen nach Nachhaltigkeit in der Mode. Ein zunehmender Fachkräftemangel und immer wieder neue Technologien, die sinnvoll und effektiv genutzt werden wollen. Ein Spannungsfeld von kreativen, technischen, kaufmännischen und personellen Anforderungen unter fast konstantem Zeitdruck!

Hier unterstütze ich die Unternehmen dabei, komplexe Prozesse effektiv zu koordinieren und

die Symbiose unterschiedlichster Charaktere, Anforderungen und Systeme zu ermöglichen. Das ist in Beratung, Workshops und Coachings meine Aufgabe.

Sie sind Ansprechpartnerin für alle Unternehmen, für die Produktentwicklung ein Thema ist. Die Prozesse in der Produktentwicklung sind ein wesentlicher Faktor für die Wirtschaftlichkeit und den langfristigen Erfolg. In welchen Bereichen schlummern hier noch Potentiale?

Unabhängig von Kollektionsrhythmen sind klare Verantwortungsbereiche sowie transparente und eindeutige Prozesse eine Voraussetzung für Zeit- und Kosteneffizienz sowie Qualität in der gesamten Wertschöpfungskette. Was in der Produktentwicklung verschlafen „oder auf später“ verschoben wird, rächt sich spätestens in der Produktion und damit langfristig auch in der Wahrnehmung am Markt. Die Schwerpunkt-Themen sind das Kollektions- und Prozessmanagement sowie der effektive Einsatz von IT Lösungen. Hier liegen viele Potenziale, die oft aufgrund von Zeit- und Kapazitätsmangel nicht realisiert werden.

Welche sind Ihre besonderen Kompetenzen, welches Know-how und welche Besonderheiten machen Sie aus?

Meine Stärken liegen in der Kombination aus fachlichem und methodischen Know How, der sozialen Kompetenz im Umgang mit Teams und Mitarbeitern und der langjährigen Erfahrung im Change Management.

Meine sowohl kreative als auch technische Vergangenheit unterstützt meine Mittlerfunktion zwischen diesen Bereichen. Die unterschiedlichen Charaktere und Bedürfnisse sind mir sehr vertraut und ich habe die Erfahrung gemacht, dass wirklich effiziente Prozesse nur in einer wertschätzenden Zusammenarbeit entstehen können.

Ihre Vorgehensweise ist auf den jeweiligen Unternehmensbedarf zugeschnitten?

Ganz genau. Ich arbeite umsetzungsorientiert und passe meine Vorgehensweise an das Unternehmen an. Dabei spielen Unternehmensgröße, Organisations- und Mitarbeiterstruktur eine Rolle, aber auch Budget und Zeitrahmen, die für die Erreichung der gesetzten Ziele zur Verfügung stehen. Je nach Rahmenbedingungen

und Zielsetzung kann ein längerfristiges durchgeplantes und -gesteuertes Projekt, ein Prozessworkshop mit Stärken-/Schwächenanalyse oder er zielgerichtete Workshop mit anschließendem Transfer Coaching die geeignete Lösung sein.

Dabei ist mir die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Auftraggebern und Mitarbeitern sehr wichtig. So können Ziele erreicht und Potenziale nachhaltig und mit wenig Reibungsverlusten realisiert werden.

Wie lautet Ihr persönliches Leitmotiv?

„Die einzige Konstante ist die Veränderung“ - das ist meine tiefe Überzeugung. In den über 30 Jahren in dieser Branche, habe ich diverse Entwicklungen mitgemacht. Vom Bleistift zum PC, von Eigenproduktion und passiver Lohnveredelung zum Zukaufgeschäft, von handschriftlich erstellten, kopierten und gefaxten Unterlagen bis zu modernen Design - und Produktdaten-Management Systemen. Die Rahmenbedingungen ändern sich ständig und nicht nur Bekleidungsunternehmen müssen dem Rechnung tragen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Das „Machen“ steht in der Wahrnehmung von Mode eher im Hintergrund. Der Blick hinter die Kulissen bleibt uns verwehrt. Mit Ihrer Arbeit richten Sie den Fokus auf die Produktentwicklung?

Sie haben es erfasst. Mode ist nicht nur Catwalk und Rampenlicht, sondern wird zu einem großen Teil „hinter den Kulissen“ gemacht. Auch hier gibt es spannende Jobs und interessante Entwicklungen und nicht zuletzt liegt hier der Schlüssel zur Kosten- und Zeiteffizienz. Diesen Bereich darf man nicht aus dem Fokus verlieren, wenn man auf Dauer erfolgreich Mode machen will. Und das durchaus auch weiterhin in Deutschland.

Weitere Informationen auf <http://www.worning-consult.de/seminare-workshops.html>

Bei steigendem Markt-, Kosten- und Termindruck bleibt den Mitarbeitern wenig Zeit sich mit den eigenen Prozessen und Arbeitsweisen auseinanderzusetzen. In meinen Workshops bekommen die Mitarbeiter bei überschaubarem Zeit- und Kostenaufwand die Möglichkeit, die eigenen Abläufe zu überprüfen, Anregungen und Input sowie fachliches und methodisches Know-how aufzunehmen. *Ulrike Worning*

www.worning-consult.de

Beratung, Training und Support für die Bekleidungsbranche



„Der
Brilliant-
schliff
für Sie und
Ihr Unter-
nehmen!“

ORHIDEAL
**media
face** 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

*Mein Tipp für Sie!
Die Energie folgt Ihrer
Aufmerksamkeit!
Worauf fokussieren Sie
sich in Ihrem Leben:
beruflich und privat?!*
Denken Sie immer daran!



**NEW LEADERSHIP mit Gabriele Kowalski,
DELTA Institut**

Gabriele Kathlen Kowalski M.A. prägt den Ansatz des NEW LEADERSHIP und vermittelt den Führungskräften und Unternehmern das sensationell erfolgreiche und nachhaltige Führen durch Werte, innere Ethik und Emotionen in 7 BasisModulen:

1. LEADERSHIP in Changeprozessen & Krisensituationen
• Klassisches Changemanagement – erfolgreiches Krisenmanagement

2. LEADERSHIP & soziale Kompetenz
Businesskommunikation – Motivation – Mitarbeitergespräch – erfolgreiche Gesprächsführung

3. NEW LEADERSHIP & Charisma
Neue Ansätze und erfolgreiche Tools im Management – Nachhaltig Führen – Wirkung, Persönlichkeit & Charisma

4. LEADERSHIP Development:
Heute Mitarbeiter – Morgen Führungskraft

5. LEADERSHIP mit Work-Life-Balance
Das Body-Mind & Soul Programm – Selbstmotivation – Burnout & Stress Vermeidung

6. LEADERSHIP & Erfolg
Geld, Reichtum, Fülle, Liebe, Leichtigkeit & Freiheit leben!

7. LEADERSHIP – Die Herausforderung Deines Lebens!
Outdoor Adventure Tour of Life – geh über Deine Grenzen und erlange Freiheit

NEW LEADERSHIP ist weiblich!
Das spezielle DELTA LEADERSHIP DEVELOPMENT Programm, das qualifizierte, kompetente Frauen in Führungspositionen nachhaltig begleitet und ihnen unterstützend in der ersten Zeit zur Seite steht.

LESEN SIE ONLINE MEHR ZU BERATUNG, COACHING, SEMINAREN UND VERANSTALTUNGEN:

www.deltainstitut.de

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



Begegnung mit
Sabine Balzer
Modestudio
Expertin des Monats



ORHIDEAL
**media
face** 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

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

ORHIDEAL
IMAGE

Podium der Starke Marken



Mode ist Musik in meinen Ohren

Nach meiner Ausbildung zur Kauffrau im Einzelhandel (Parfümerie), war ich zwei Jahre für das Unternehmen Schlecker und zwölf Jahr für die Firma Ihr platz als Markt-leiterin tätig.

Mit der Drogeriekette Ihr platz habe ich, nach zwei-jähriger Familienpause meine erste Selbständigkeit begonnen und über neun Jahre in meinem Wohnort Gladenbach ausgeübt. Durch Schicksalswendungen habe ich mich 2009 dazu entschieden diese Tätigkeit zu beenden. Was sich im Nachhinein als sehr vorausschau- end erwiesen hat. In all diesen Jahren, hat es mir immer viel Freude bereitet wenn ich mit Stoffen und Farben kreativ gestalten konnte. Weitergebildet habe ich mich in diesen Bereichen unter anderem als Wohnberaterin und Farb/Stilberatung.

Dies kann ich nun in meinem Modestudio Gladenbach noch intensiver ausleben.....ich freue mich auf Ihren Besuch in Gladenbach/Hessen. Ihre *Sabine Balzer*

www.modestudio-sabinebalzer.de



„Jede
Woche
neue
Ware.“



Expertin und
Kolumnistin

Die neue
Kolumne

Carmen Eva Leitmann
+49-(0) 151-1168 5050
carmen.leitmann@the-hba.com

IDEAL
media
face
2015
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Liebe Leserinnen und Leser,
in dieser Ausgabe gebe ich Ihnen in meinem Essay ganz neue Aspekte und interessante Impulse anlässlich der viel diskutierten Frauenquote. Außerdem präsentiere ich Ihnen heute auch den Rotary Club Flughafen München. Hier war ich zu Gast bei der Jubiläumsveranstaltung zur Verteilung der Sonderdrucke meiner Titelstory. Ein gelungener Abend mit über 200 Gästen. Viel Spaß mit den Impressionen auf der folgenden Doppelseite. Gerne stehe ich Ihnen mit Fachbeiträgen, Vorträgen zum Thema „Renaissance der Weiblichkeit“ zur Verfügung.
Herzliche Grüße, Ihre Carmen Eva Leitmann



The Holistic Business Architect
DAS GANZE SEHEN

mit Ulrich Kersting Präsident Rotary Club München Flughafen



Wie ich werde wer ich bin – auf dem Weg zurück zu mir...

Von Carmen Eva Leitmann

Wir leben an einem Tor der Zeitenwende, in der alles wieder neu geordnet und ausgerichtet wird. Immer mehr Menschen wachen auf und beginnen zu begreifen wie verbunden alles miteinander ist: Wir mit der Natur, als Menschen untereinander und natürlich da wo alles beginnt: Wir mit uns selbst. In einer arbeitsteiligen Welt, ist dieses Wissen um die Verbindung - alles mit allem - in den Hintergrund gedrängt worden, oder ganz vergessen, nur dadurch konnte so viel Raubbau und Verwüstung auf unserem Planeten entstehen. Nun jetzt ist also die Zeit, in der wir wieder verstehen lernen wie alles zusammenhängt und in der wir uns vor allem selbst wieder zutiefst kennenlernen und erleben können.

Im ersten Schritt wurde unsere Nahrung wieder biologisch – durch die Erkenntnis – dass das was wir essen und wie wir mit Natur und Tier umgehen sich direkt auf unsere Gesundheit und Lebensqualität auswirkt. Im zweiten Schritt rückt nun die Beschäftigung mit uns selbst ins Bewusstsein – das Verstehen wer wir im Ursprung sind und was uns ausmacht. Wenn ich mit Menschen arbeite, ob Mann oder Frau, unabhängig davon ob es darum geht sich selbst, den Beruf, oder die Firma neu aufzustellen - ist die Grundlage dafür immer herauszufinden: Was macht mich als Person aus? Worin liegt mein persönliches, individuelles Mosaiksteinchen, dass ich mitgebracht habe und das gebraucht wird um das Leben hier ein wenig reicher zu machen? Und glauben Sie mir- jeder Einzelne ist ein Mosaik Stückchen, ohne welches das Gesamtbild nicht komplett wäre. Wenn ich also mit Menschen auf der Persönlichkeitsebene arbeite, geht es in erster Linie darum heraus zu modellieren, was den Menschen der vor mir sitzt beschreibt und nur auf ihn oder sie zutrifft. Wir gehen also an die Essenz der Persönlichkeit, die individuelle Urinformation, den Archetyp.

Warum ist das so wichtig zu verstehen was mich als Person ausmacht?

Erst wenn ich zutiefst verstanden habe wer ich im Ursprung bin, zunächst archaisch als Frau, oder als Mann und dann wiederum mit meiner persönlichen Geschichte, die ich mir im Laufe der Zeiten erworben habe, kann ich mein volles Potential entwickeln und meinen Platz im Leben einnehmen – in meine Mitte kommen – und von dort aus – gezielt und umfassend auf mein gesamtes Urwissen zugreifen – Das ist der Punkt in unserem Leben wo wir uns zutiefst wohlfühlen. Viel intensiver als an der Oberfläche – Hier schöpfen wir aus dem Vollen, sind angekommen. Das heißt nicht, dass alles in meiner Persönlichkeit schon ausgereift sein muss, doch es geht darum, dass ich das was ich an mir sehe und entdecke annehme wie es ist und in dem ich mich so wie ich bin zu lieben lerne.

Zu diesem Zweck halte ich meinen Kunden den holistischen Spiegel vor und zeige Ihnen was sie alleine nicht sehen konnten, weil es z.B. verdeckt war, oder auf dem Rücken. Ich halte also den Spiegel, wie ein Friseur, damit sich der Mensch von allen Seiten bewundern und bestaunen kann. Erst dann kann Mann, oder Frau wirklich entscheiden, ob die Frisur noch zum Typ passt, oder das Kleid zum Lebensmotto - und was gehen darf, welcher alte Zopf abgeschnitten werden kann. Die Formel, die ich anwende lautet: Sieh Dich selbst – sieh Dich richtig – also so wie Du bist - und am Ende siehe holistisch – Dich in Verbindung mit ander-en im persönlichen und beruflichen Umfeld und allem was Dich umgibt. Mensch sei DU.

Wenn wir verstanden haben wer wir sind können wir auch wieder den uns gebührenden Platz in unserer Familie einnehmen. Die Familie ist die Keimzelle der Gesellschaft, wenn dort Ordnung herrscht, dann wirkt sich das auch auf die Gesellschaft und auf unsere Unternehmen aus. Eine entscheidende Rolle bei der Neuaufstellung der Gesellschaft und der Unternehmen, kommt den Frauen zu.

Die Frau noch einmal neu in den Beruf zu stellen. Und zwar mit ihrer eigenen archaischen Art. Die Freude darüber Frau zu sein, sehe ich dabei als meine größte Aufgabe. Die Frauen sind immer und in allen Zeiten der Welt die Inspirierenden gewesen. Und sie werden es immer sein. Das ist ein Naturgesetz, das man überall lesen kann: Hinter einem erfolgreichen Mann steckt eine inspirierte Frau. Diesen Satz kennt jeder und die meisten Männer stimmen dem auch zu. Und weil es ein Naturgesetz ist, gilt es im gleichen Maße natürlich auch für Firmen.

Damit Frauen ihre beruflichen Fähigkeiten voll ausschöpfen können unterstütze ich sie und begleite sie auf ihrem Weg ihr gesamtes archaisches Potenzial zu erkennen.

Ziel ist es, dass die Frauen sich mit ihrer eigenen Kraft in die Firmen integrieren und optimal mit den Männern kooperieren. Wenn jeder die Stärken des Anderen Geschlechts kennt und besser versteht, dann haben die Unternehmen einen großen Schritt in Richtung Erfolg realisiert. In meiner Arbeit mit Frauen geht es mir auch darum, dass die Essenz der Frau, als das Weiche, das Thema der Weichheit und Herzlichkeit in der Arbeit, in den Berufen, ein neues Selbstbewusstsein erfährt. Die Frau braucht eine neue Form. Sie braucht ihre Eigenart zurück. Für die Aufgaben, die uns in den Berufen erwarten braucht die Frau jetzt ihre Eigene Art, ihre Extravaganz zurück: Wer ist sie? Wie ist sie? In welchem Sinne kann sie sich selbst sehen? Das Schöne dabei ist, wenn sich die Frau definiert als das, was sie ist, dann wird sie genau an die richtige Position rutschen.

10 Jahre Rotary Club Flughafen München

Prominente
 Vortragsredner und
 interessante Gäste beim
Business Dinner:
 beispielsweise mit
Samy Molcho



BD mit Heinrich von Pierer

www.rotary1842.de/muenchen-flughafen



mit Hermann Scherer



mit Ralf Ruhleder



**Ein voller Erfolg: Festakt 10 Jahre
 Business Dinner des RC München
 Flughafen mit Kabarettist Alfred
 Dorfer**

Das Business Dinner des RC München Flughafen ist inzwischen eine feste Institution am Münchner Flughafen geworden. Zweimal im Jahr laden die Flughafen-Rotarier zu einem unterhaltsamen Abendessen mit einem Spitzen-Referenten zugunsten sozialer Zwecke ein.

Heuer jährt sich diese Initiative zum 10. Mal. Werner Tiki Küstenmacher, Hermann Scherer, Samy Molcho – um nur

einige Namen zu nennen – sie alle sind gern zum Business Dinner als Referenten gekommen und haben mit dazu beigetragen, dass Rotarier und Nicht-Rotarier Abende in bester Gesellschaft verbringen konnten. Das Erfolgsrezept ist einfach: Spitzen-Referenten mit exzellenten, spannenden Vorträgen, ein feines Dinner und interessante Gäste – da geht der Gesprächsstoff nicht aus.

„Manchmal hatten wir mehr als 300 Anmeldungen, aber die Airbräu Tenne kann nur 240 Plätze bereitstellen, das war das schönste Problem, das wir bei der Organisation der Business Dinners hatten“, schwärmt Dr. Gisela Bolbrügge, die Initiatorin, mit deren Engagement 2004 alles begann. Am 25. November begeisterte der österreichische Kabarettist Alfred Dorfer das Jubiläumspublikum mit seinem Programm „Bisjetzt“. Dorfer kombiniert, kontrastiert, collagiert Ausschnitte und Bruchstücke aus seinen Anfängen im Ensemble Schlabarett, seinen Koproduktionen mit Josef Ha-der bis zum preisge-

krönten Programm »fremd« und komponiert sie alle gekonnt mit ordentlich Selbstironie zu seiner eigenen, fiktiven (?) Biografie. Die Referenten sind ausnahmslos bereit, ihr Honorar für regionale und überregionale soziale Projekte des RC München Flughafen zu spenden. Der Überschuss aus den Einnahmen fließt ebenfalls in Projekte wie das Jugendzentrum Birkeneck in Hallbergmoos, die Lebenshilfe Freising oder internationale Beteiligungen an Hilfsprogrammen, z.B. das Ausbildungsprogramm Sustainable Bolivia.

Der Rotary Club München Flughafen wurde 2001 gegründet und zählt somit zu den jungen Clubs in Deutschland. „Selbstloses Dienen“ ist der rotarische Wahlspruch und getreu diesem Motto liegt den Rotariern die finanzielle, materielle aber auch menschliche Hilfe für Institutionen, Einrichtungen oder auch einzelne Personen am Herzen.
 (alle Fotos: © BD RC FH MUC; zur Verfügung gestellt von Präsident Ulrich Kersting)



mit Otto Wiesheu



mit Roland Berger

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

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

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.

Bezugsquelle: Sonderdruckausgabe monatlich bei beteiligten Unternehmen, hauptsächlich 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, z.Zt. etwa 12.000 Portal-Zugriffe im Monat

Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin
Orhideal® International
Erlkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orphideal-image.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 Vertriebsteams, 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, DVVervielfältigung 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.

Eingereichte Material der für sich werbenden Unternehmen • Motive von Fotolia.com

© IvicaNS, © xy, © Neiron Photo, © alexandre zweiger, © fotodesign-jegg.de, © FrameAngel, © Mopic, © MK-Photo, © JFL Photography, © WavebreakMediaMicro, © icsnaps, © Mopic, © poplasen, © Radoslaw Frankowski © electriceye, © alexandre zweiger **Motive von 123rf.com:** © hxdzbzy, Fotos von Rotary Club Flughafen Muc; © Sascha Ende ende.tv; Motiv von www.istockphoto.com/Nikada

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 **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

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



Begegnung mit
Roland Gartner
Bag Company &
Gartner Businessstraining
Unternehmer des Monats

DER COACH

ORHIDEAL [®]
IMAGE

Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL MediaFace

Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Taschenweise Wertschätzung

Erfolgreiches Teambuilding will vorgelebt sein und die Gelegenheit von etablierten Unternehmern zu lernen, ergibt sich selten. Roland Gartners Praxisbezug ist eine Rarität in der Trainer-Branche. Fern von üblichen Theorien stellt der authentische Macher in Vorträgen und Seminaren sein geballtes Unternehmerwissen aus der Praxis zur Verfügung. Dabei schöpft der Geschäftsführer der BAG COMPANY aus seiner reichen Erfahrung als Dienstleister aus der Markenartikelindustrie und gibt seinen Seminarteilnehmern erprobte Erfolgsmethoden aus dem Businessalltag an die Hand. So münden Wachstumsambitionen in reale Umsetzungsprogramme, statt in Veränderungstheorien.

Das Umfeld von Roland Gartner ist der Spiegel seiner eigenen wertschätzenden Art: beliebt bei den Mitarbeitern, gebraucht von den Partnern und geschätzt von den Kunden. Einmal mehr ist dieser charismatische Geschäftsmann ein Beleg dafür, dass ein Unternehmer vor allem geschickter Relationship-Manager seines Unternehmens sein muss. Er schafft für das Tagesgeschäft eine Welt voll Menschlichkeit, in der faires Verhalten, Teamarbeit, Kollegialität und Leistungsbereitschaft an der Tagesordnung sind. So lässt Roland Gartner mit

Orhidea Briegel: Sie sind ein glücklicher Fall. Gerade im Handel und Vertrieb gibt es häufig Vorurteile. Es tummeln sich oft nur Geschäftemacher, die den Kunden über-vorteilen. Sie geben dem Bereich Vertrieb und Handel ein ganz anderes Gesicht. Wie schaffen Sie das?

Roland Gartner: Ich bin ein durch und durch positiver Mensch. Wer versucht, nur sich und nicht die anderen um sich herum glücklich zu machen, wird nie glücklich werden. Das gilt auch für den Handel und Vertrieb. Wer win-win auf allen Seiten schafft, wird mehr Zufriedenheit auf emotionaler Ebene und höhere Gewinne im materiellen Sinn ernten.

seinem Mitarbeiterteam die Kunden seit vielen Jahren auf der Welle der Begeisterung surfen und bietet mit TOP-Service ein einzigartiges, renommiertes Taschenparadies.

Die glasklar gelebte, anspruchsvolle Geschäftsphilosophie ist das Erfolgsrezept. Als logische Konsequenz ist der BAG-eisterungs-Profi gern gebuchter Vortragsredner und Seminarleiter für Führung, Teambildung und Vertriebsthemen. Weil Werte für ihn nicht nur als geschriebenes Wort auf dem Papier existieren, ist er Gründungsmitglied und 2. Vorstand bei „Ethiks“, einem Verband mittelständischer Unternehmen für gelebte ethische Unternehmensführung. Es gibt ihn also, den Traumchef, den sich alle wünschen, mit Traum-Mitarbeitern und den zugehörigen Traum-Kunden. Dafür gab es 2012 und in Folge 2013 den Traumfirma-Award (www.traumfirma.de), bei dem die Bag Company mit einem historisch hohem Ergebnis im Bereich „Zusammenarbeit im Team“ gepunktet hat.

Erleben Sie taschenweise Qualität und Herzlichkeit, edel verpackt. Was anderes kommt nicht in die Tüte! Sicher!
Orhidea Briegel, Herausgeberin

Das ist sicher nicht immer der leichtere Weg, dafür aber sehr authentisch.

Auf jeden Fall muss vor allem das, was an Grundsätzen hochgehalten wird, auch wirklich selbst praktiziert werden. Und von Hürden sollten wir uns nicht abschrecken lassen. Jeder Mensch sammelt im Leben die ein oder andere negative Erfahrung. Ich habe meine damals zum Anlass genommen, mit Mut und Leidenschaft eine Traumfirma zu gestalten. Nicht wissend, dass es eines Tages einen Award hierfür geben wird. Das ist natürlich umso schöner.

www.erfolg-weitergeben.com

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

**Der preisgekrönte Team-Chef,
der Wissen weitergibt...**

**Mitarbeiter-, Unternehmens- und
Lebensführung, Teambuilding und
Vertrieb - aus der Praxis für die
Praxis**

**Unternehmer, Top-Speaker
und Trainer Roland Gartner** setzt auf gezielte und dosierte Wissensvermittlung: Auf Wissen, das sich über viele Jahre in der Unternehmensrealität bewährt hat und auf Wissen, das Sie erfolgreich im alltäglichen Geschäftsleben anwenden können.

Das Ziel: Erfolg in Ihrem Business, die Umsetzung von erprobten Methoden und Techniken in Ihrem Unternehmen und die volle Ausschöpfung Ihrer Potentiale. Auf Ihrem Erfolgsweg ist er in Seminaren, Workshops und Coachings gerne Ihr persönlicher Begleiter.

Als 2. Vorstand im Verband Ethiks begeistert der Speaker mit Themen rund um Wertschätzung im Unternehmen.

**Anfragen und Informationen
zu Seminaren und
Vortragsthemen**

Roland Gartner
Gartner Businessstraining
Joseph-von-Fraunhofer-Str. 9
83209 Prien am Chiemsee

Tel: +49 (0) 80 51-90 14 20
Fax: +49 (0) 80 51-90 14 30
info@erfolg-weitergeben.de

www.erfolg-weitergeben.de
www.bag-company.com
www.ethiks.de



ORHIDEAL
media
face
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Tragetaschen sind das Tagesgeschäft der BAG COMPANY. Wie sind Sie dazu gekommen - neben ihrem Unternehmeralltag - noch als Trainer oder Speaker aktiv zu werden, als Chef einer Traumfirma, der sein Wissen weitergibt?

Das liegt in der Natur der Sache. Ich wurde oft nach meinem Erfolgsrezept gefragt. Irgendwann sollte ich einen Vortrag darüber halten und hatte ein überwältigendes Feedback der Teilnehmer. Das war damals der Grundstein für Gartner Business Training. Im Unternehmen vom Verkauf geprägt, lag es nahe, mich dem Thema Verkaufstraining zu widmen. Viele Unternehmensstrategien hatte ich als Autodidakt umgesetzt. So rundete ich das Ganze mit diversen Grundausbildungen ab. Danach folgte der Master sowie viele Ausbildungen im Bereich NLP, Coaching und natürlich Führung. Alle Methoden und Skills, welche ich mir während der Ausbildungen aneignete, konnte ich über Jahre in meinem eigenen Unternehmen, der BAG COMPANY, implementieren und auf Tauglichkeit prüfen. Was funktionierte, wurde beibehalten und zum Teil noch deutlich weiterentwickelt. Was nicht funktionierte, wurde hinterfragt und - wenn nötig - über Bord geworfen. So entstand über die Jahre ein einzigartiges, zum Teil von mir entwickeltes Managementkonzept, welches alle Unternehmensbereiche wie Verkauf, Finanzen, Kennzahlensysteme, Führung und Organisation umspannt.

Der Erfolg der BAG COMPANY - welcher nicht nur monetärer Natur ist - bestätigt Sie in Ihrer sicher recht umfangreichen Arbeit. Sie leben Teamgeist wie zum Beispiel Ihre gegen „0“ tendierende Fluktuationsrate beweist.

Ja, das ist eine schöne Bestätigung, besonders wenn die eigenen Mitarbeiter das Unternehmen als traumhaften Arbeitgeber bewerten. Das motiviert mich enorm, den eigenen Erfolg weiter zu geben. Menschen zu fordern und zu fördern, entwickelt sich mehr und mehr zu einer Leidenschaft, der ich mit Gartner Businessstraining nachgehe.

Eine Mitarbeiterin hat es sehr bildhaft formuliert. Roland Gartner ist der Kapitän auf einem großen Luxusliner: Die Crew weiß, was zu tun ist, um den anspruchsvollen „Gästen“ den entsprechenden Service zu bieten. Er ist verantwortlich für den richtigen Kurs und die richtige Balance zwischen Sicherheit und Vorankommen.

(er lacht herzlich) Ich weiß schon, wer das gesagt hat. Ich muss

da noch ergänzen: wir möchten das BESTE, nicht das größte! Schiff haben; modern, stilsicher, serviceorientiert mit einer gehörigen Portion Entertainment.

In dem von Ihnen angebotenen Seminarprogramm für Unternehmer und deren Mitarbeiter haben Sie die Lehrinhalte „alltagstauglich“ gemacht. Was bedeutet das genau?

Durch meine zahlreichen Aufgaben als Geschäftsführer der BAG COMPANY war ich in der Lage, sehr viel Erlerntes auszuprobieren und mit Methoden im Team zu experimentieren. Nicht immer waren die Lerninhalte 1:1 in die Praxis umsetzbar. Daher habe ich die über die Jahre erlernten Methoden angewandt, zum Teil „alltagstauglich“ gestaltet und der Praxis angepasst.

Aus diesem geballten Erfahrungsschatz sind zwei Seminar-Angebote entstanden, welche ich meinen Teilnehmern anbiete. Diese Seminare können einzeln gebucht werden und bauen aufeinander auf. Im Teil 1 geht es um Lebensführung. Der Teil 2 baut auf den Erkenntnissen des ersten Teils auf und beschäftigt sich mit dem Thema Mitarbeiter- und Unternehmensführung. Der erste Teil ist vor allen Dingen für Menschen konzipiert, die aus ihrem Leben mehr machen möchten. Hierbei spielt es keine Rolle, welche gesellschaftliche Position der Teilnehmer im Moment hat. Vom Mitarbeiter im Team bis hin zum Einzelunternehmer und Unternehmer mit Führungsverantwortung ist alles dabei. ...Der zweite Teil kann zusätzlich gebucht werden und richtet sich speziell an Führungskräfte und Unternehmer. Der Ansatz lässt sich in keine Schublade packen. Am Ende dieser zwei Tage hat jeder Teilnehmer die wichtigsten Skills für wertschätzende Führung an der Hand.

Wertschätzung ist Ihr roter Faden. Dieses Wort „springt“ Ihren Besuchern sogar groß von der Wand in Ihrer Firma entgegen. Wie kommt dieser hohe Stellenwert?

Ganz einfach. Ohne Wertschätzung kein nachhaltiger Erfolg. Sie ist der Grundstein für eine gelungene Zusammenarbeit im Unternehmen. Ich sehe das am Erfolg der BAG COMPANY. Die konsequente Fokussierung auf die gemeinsamen Werte und das entsprechende Handeln danach hat uns in den letzten Jahren eine extrem hohe Reputation am Markt eingebracht. Mitbestimmung, eine sinnvolle Aufgabe, gerechte und dem Aufwand angemessene Entlohnung

sowie soziale Eingebundenheit sind die wichtigsten Faktoren, damit jeder Mitarbeiter seine volle Leistung bringen kann. Nach dem Motto „Mitarbeiter kommen zu Unternehmen und verlassen Führungskräfte,“ ist es an der Zeit, Führung neu zu definieren. Viele Führungskräfte haben nicht erkannt, dass Mitarbeiter nicht mehr mit Werkzeugen aus den neunziger Jahren zu führen sind. Und genau dieses Wissen bekommt der Teilnehmer in meinem Zwei-Tages-Seminar über das „neue“ Führen.

Den absoluten Mehrwert Ihrer Seminare sehe ich in dem unternehmerischen Praxisbezug..

(er lacht)..was richtig ist. Nichts, was ich in den Seminaren „predige“, habe ich nicht schon selbst an mir oder in meinem Unternehmen erfolgreich umgesetzt. Keine reine Theorie, sondern Beispiele und Methoden die funktionieren. Grundsätzlich sträubt sich ja unser Gehirn gegen Veränderung. Wenn diese jedoch in homöopathischen Dosen aufbereitet wird, funktioniert das wunderbar. Durch die Inhalte im Seminar erfährt der Teilnehmer eine Veränderung, die er nicht als unangenehm wahrnimmt. Dadurch steigt die Umsetzungsquote der Inhalte enorm. Ich bin eben kein Theoretiker und bringe laufend Beispiele aus der Praxis. Dadurch können sich die Teilnehmer mit dem Thema identifizieren und sind begeistert. Es sind die Performer, Unternehmer und Selbständige, die davon besonders profitieren. Denn es fehlt dem kleinen und mittleren Mittelstand meist an Informationen, um ein Unternehmen ethisch zu führen, gleichzeitig gibt es kaum die Möglichkeit, dies nach außen zu kommunizieren.

Sie meinen, es fehlen die Möglichkeiten, sich als ethisch handelndes Unternehmen abzugrenzen? Ist das der Grund, warum Sie den Verband Ethiks mitgegründet haben?

Ethiks war eine gemeinsame Idee mit einem langjährigen Bekannten, der in der Unternehmensberatung tätig ist. Er sah einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen dem Erfolg eines Unternehmens und dem ethischen Handeln, das dem Erfolg zu Grunde lag. Wie gesagt: Je ethischer der Umgang im Unternehmen, desto erfolgreicher ist das Unternehmen langfristig. Zu diesem Zeitpunkt gab es noch keine Vereinigung für ethisch handelnde Unternehmer. Und genau das haben wir mit der Gründung des Verbandes geschaffen.

Mit der Mitgliedschaft im Verband hat der Unternehmer eine Basis, um sich mit „Gleichgesinnten“ auszutauschen

Der Wunsch der Menschen nach fairer Behandlung in Geschäftsangelegenheiten nimmt zu. Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter suchen gleichermaßen verstärkt nach Geschäfts- und Arbeitsbedingungen, die unter ethischen Bedingungen stattfinden.

Dies veranlasst immer mehr Unternehmen ihr Verhalten zu ändern. Denn Unternehmen, die Ethik in den Mittelpunkt ihrer Arbeit stellen, werden auf Dauer erfolgreicher sein als jene, die Geschäfte um jeden Preis machen. Die Basis unserer Gesellschaft besteht aus tausenden von kleinen, mittelständischen Unternehmen. Wenn sich genug davon Zusammenschließen und ethisch saubere Geschäfte machen, wird dies auf breiter Ebene eine Verhaltensänderung bewirken. Ein Trend wird entstehen - weg von der schlechten Geschäftsmoral hin zu einem positiven Miteinander.

„Wertschätzung ist die Basis für jedes unternehmerische Handeln und persönliches Wachstum.“



FEEDBACK

Das Seminar eröffnete mit einem neuen Blickwinkel auf meinen Antrieb und mein Unternehmen. Es entwickelt sich eine neue Handlungsoption. Brillantes Seminar!! *Klaus Forster*

Das Gelernte ist zu 100 % auf das tägliche Leben übertragbar!

Ludwig Elmer

Sowohl in Bezug auf Familie, Freunde und Beruf hat mir das Seminar ganz andere Blickwinkel eröffnet! Es war einfach sensationell! Danke Roland! *Robert Wehle*

Eine absolute Bereicherung im Alltag. Es erleichtert den Umgang mit unseren Mitmenschen und macht einen selbst zu einem besseren Menschen. *Karolin Sonntag*



und vermittelt seinen Kunden und Partnern durch die Mitgliedschaft eine klare Botschaft.

Da bin ich absolut Ihrer Meinung. Erst durch ein klares Commitment zieht man die richtigen Menschen an. Die Grundsätze der ethischen Führung haben Sie offensichtlich in Ihrem eigenen Mitarbeiterteam bestens umgesetzt. Ihre Mitarbeiter sind hoch motiviert und jeder ist hier stolz auf seine Ideen und Impulse für den Kunden.

Das meinte ich mit erprobten Methoden. Meine Seminarinhalte haben wir natürlich auch in meinem Unternehmen angesetzt. Da Teamgeist und Werte bei mir einen sehr hohen Stellenwert haben, haben wir in einem zweitägigen Workshop unsere persönlichen Werte „verschmolzen“. Daraus ergaben sich: Herzlichkeit, Ehrlichkeit, Qualität, Achtsamkeit, Begeisterung. Diese Werte leben wir jeden Tag neu. Es ist fabelhaft zu beobachten, dass das Gesetz der Anziehung funktioniert. Es kommen genau die Kunden zu uns, die diese Werte schätzen. Somit ist der Weg frei für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Das hört sich gut an. Normalerweise wird angenommen, dass nur 15-20% der Inhalte aus Seminaren im Leben umgesetzt werden. Das ist bei Ihnen offensichtlich nicht der Fall. Hier werden alle diese Werte im Höchstmaß gelebt. Wie schaffen Sie das?

Bei vielen angebotenen Fortbildungen mag die geringe Umsetzungsquote wirklich der Fall sein. Nach dem Besuch meines Seminars berichten mir Menschen von zum Teil grundlegenden positiven Veränderungen in ihrem Lebensumfeld. Das geht nur, wenn 50% oder mehr in die Tat umgesetzt werden. Solche Ziele sind nicht unbedingt bequem. (Er lächelt) Ich betone immer: „Wachstum findet außerhalb der Komfortzone statt.“ Ob persönliches Wachstum oder Unternehmenswachstum - ein Schritt raus aus der Komfortzone schafft den entscheidenden Unterschied. Viele Menschen führen ein Leben, das sich nur innerhalb ihrer selbst gesteckten Grenzen und Gewohnheiten abspielt. Irgendwann jedoch gelangen die meisten von uns an einen Punkt, an dem Sie bereuen, Ihre Träume nicht gelebt zu haben. Es geht also um das TUN. Jeder sollte sein eigenes TUN entwickeln. Mit meinem Tun und Handeln mache ich andere Menschen erfolgreich. Das ist die Kernintention meiner Vision. Bei allem was ich tue, steht dieses Credo im Vordergrund.

Aber zurück zu Ihrer Frage: Die gute Umsetzungsquote meiner Seminare basiert auf dem Veränderungsmotor Begeisterung. Begeisterung für das, was tu tust. Liebe was du tust und du

tust was du liebst. Über die Begeisterung für unser Leben und Schaffen ziehen wir andere in den Bann. Wir kommen weg von dem „Überzeugen wollen“ hin zur „Einladung aus Vision und Begeisterung“. Das ist eine vollkommen andere Energie.

...die vor allem im Verkauf gelebt werden sollte. Dann hätte auch das Image des Verkaufens wieder eine bessere Position. In der BAG COMPANY schafft Ihr Team das mit Bravour. Mir gefällt besonders gut, dass Sie die Menschen offensichtlich so nehmen, wie sie sind. Sie bieten ein exzellentes Unternehmen, damit sich jeder entsprechend einbringen kann.

Das ist die Grundlage für Vertrauen! Ich möchte jedem Menschen die Chance geben, das Bestmögliche aus sich herauszuholen. Ich finde auch, es ist klug, die Stärken zu stärken. Hier läuft alles ohne Druck. Unter Druck gibt es meines Erachtens keine optimalen Ergebnisse. Zumindest langfristig nicht. Vertrauen zu haben in mein Umfeld ist mir wichtig. Ich lasse meinen Mitarbeitern Freiraum, unterstütze sie bei ihrer Entwicklung und bin da, wenn es etwas schwierig wird. Wer das von mir lernen möchte, ist eingeladen, das in meinen Seminaren zu erfahren. Diese Investition in die persönliche Weiterentwicklung ist lohnenswert.

Ich schätze an Ihnen den sehr partnerschaftlichen Umgang. Das spürt man, sobald man Ihre Geschäftsräume betritt. So ist das auf meiner Plattform auch.

Ich bin der Meinung, dass eine flache Hierarchie ausreichen muss. Wer auf diese Weise sein Ziel mit permanentem Streben nach Besserem und Außergewöhnlichem nicht erreichen kann, wird auch mit viel Hierarchie und Druck kein gutes Ergebnis erzielen. Meine Erfolgsformel ist absolute Wertschätzung füreinander und „Erwachsenen-Kommunikation“ - also Respekt und die Begegnung auf Augenhöhe. Ein weiteres Lebensziel ist mit meiner Gartner Businessstraining und weiteren starken Partnern ein Institut für bessere Lebensführung zu gründen. Die Teilnehmer können dann aus einer handvoll hochqualifizierter Seminare wählen. Parallel sollte sich das Angebot auch an jüngere Teilnehmer wie Schulabgänger, Lehrlinge und Studenten richten. Gerade diese Zielgruppe bestimmt über die Zukunft unseres Landes. Also sollten wir ihnen auch so früh als möglich den Zugang zu diesem Wissen ermöglichen.

www.erfolg-weitergeben.de
www.bag-company.com
www.ethiks.de

„Wachstum findet außerhalb der Komfortzone statt.“

ORHIDEAL
media face
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



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



Als strategischer Denker für grundlegende Verbesserungen und Durchbruchinnovationen ist der Topmanagement-Coach Uwe Techt gefragter Speaker und Autor. Sein neuestes Fachbuch: „Projects that Flow“

„Mehr Projekte
in kürzerer Zeit.“

www.uwetecht.de

VISTEM GmbH & Co KG

www.vistem.eu

Uwe Techt ist bekannt als Redner (u.a. „Die Physik des wirtschaftlichen Erfolgs“, „Mehr Projekte in kürzerer Zeit“, „Mythos Unternehmenskultur“), als Autor von Büchern und Fachartikeln zu Durchbruchinnovationen, Critical Chain Projektmanagement und zur Theory of Constraints sowie als Top-Management Coach und strategischer Denker für grundlegende Veränderungsinitiativen.

Claudia Simon ist verantwortlich für Finanzen, Marketing, Sales und Organisation. Zuverlässigkeit, Geschwindigkeit und Leistungsfähigkeit bezeichnet sie als Schlüsselfaktoren für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg im Projektgeschäft. Bei VISTEM ist sie - neben Uwe Techt - Geschäftsführerin und verantwortlich für Finanzen, Marketing und Sales.

Fokus im Management

Zeit für Strategien –

endlich wieder die richtigen Entscheidungen treffen
von Uwe Techt, VISTEM

Multitasking – der aus der Computertechnik übernommene Begriff – mag in vielerlei Hinsicht positive Auswirkungen assoziieren. Wer sich gleichzeitig mehreren Dingen widmet, kann in kurzer Zeit mehr erledigen und demzufolge auch effektivere Ergebnisse erzielen; das klingt wie eine logische Folgerung. Doch im Management kann gerade diese Vielseitigkeit zum Gegenteil führen. Sehr stark in das Tagesgeschäft eingebundene Topmanager wissen oft nicht mehr, worauf sie sich zuerst konzentrieren sollen. Ihre eigentliche Aufgabe, die strategische Arbeit, findet gar nicht oder nur sehr reduziert statt. Wichtige Entscheidungen werden nicht getroffen. Bleibt die Unternehmens- oder Projektstrategie wegen Überlastung auf der Strecke, kann schnell auch der wirtschaftliche Erfolg ausbleiben.

Die Ausgangssituation ist immer wieder ähnlich: In vielen Unternehmen gibt es zahlreiche Ideen, wie Ziele erreicht werden können. Verschiedenste Maßnahmen, Initiativen und Verbesserungsprojekte werden gestartet, aber die Wirkung dieser Aktivitäten kommt stets langsamer als geplant und fällt auch meist kleiner aus. Etablierte Steuerungs- und Kennzahlensysteme erzeugen häufig Handlungskonflikte und verschärfen diese Problematik.

Führungskräfte müssen immer wieder Feuer löschen und für Interessenausgleich sorgen. Fokussierung ist daher zwingend erforderlich. Fokussierung bedeutet allerdings nicht nur, die höchsten Prioritäten zu bestimmen, sondern auch zu entscheiden, was alles nicht mehr getan werden soll. Die Konzentration darauf, das Richtige zu finden, ist keine geheime Management-Kunst, sondern folgt klaren Gesetzmäßigkeiten, die sich aus der Beantwortung der zentralen Fragen ableiten:

Wie können Inhaber/Geschäftsführer/Manager dafür sorgen, dass der Normalbetrieb ihres Unternehmens unabhängig von ihrem Eingreifen lukrativ läuft?

Wie baut das Management ein Steuerungssystem auf, das gemeinsame Zielorientierung statt Zielkonflikte erzeugt?

Wie können Inhaber/Geschäftsführer/Manager sich auf genau die Aktivitäten konzentrieren, die das Unternehmen jeweils einen deutlichen Schritt voranbringen?

Warum Tasks und Projekte oft viel zu lange dauern

Bleibt die erhoffte Wirksamkeit bei der Umsetzung von Ideen aus, liegt dies meist in nur zwei Motiven begründet: Erstens in der lokalen Optimierung. Das bedeutet: nur Teilbereiche bekommen Zielvorgaben, sodass sich auch die Verbesserungsaktivitäten ausschließlich darauf ausrichten. Gleichzeitig erzeugen Verbesserungen in einem Bereich sehr oft Verschlechterungen in anderen Bereichen. Auch wenn Verbesserungsideen nicht oder

nur mit Kompromissen umgesetzt werden können, führt dies zu einer kleineren Ergebniswirkung für das Unternehmen. Daraus leitet sich das zweite Problem ab: Es müssen weitere Verbesserungsideen gefunden und noch mehr Initiativen gestartet werden – mit der Folge, dass zu viel gleichzeitig passiert. Für die Unternehmensentwicklung bedeutet dies, dass Projekte miteinander konkurrieren und um Ressourcen und Aufmerksamkeit kämpfen. Die gängige Praxis ist eine suboptimale Besetzung der Projekte mit Ressourcen, was wiederum schnell zum schädlichen Multitasking führt.

Das Wichtigste ins Zentrum des Interesses rücken

Sich um alles zu kümmern, ist gleichbedeutend mit sich auf nichts zu fokussieren. Für die Führungskraft gilt es, genau das herauszufinden und zu tun, was getan werden muss. Gemäß dem Paretoprinzip besagt die 80-zu-20-Regel, dass 80 Prozent des Ergebnisses in 20 Prozent der Gesamtzeit eines Projekts erreicht werden. Die verbleibenden 20 Prozent der Ergebnisse benötigen 80 Prozent der Gesamtzeit und verursachen die meiste Arbeit – gültig immer dann, wenn keine Abhängigkeiten zwischen den Systemelementen bestehen. Existieren dagegen starke Abhängigkeiten zwischen den Systemelementen verschiebt sich das Verhältnis auf bis zu 0,01-zu-99,99 Prozent.

Anfragen für Interviews und Fachbeiträge direkt an uwe.techt@vistem.eu

VISTEM bietet Erfolg

Erreichen Sie mit uns Ihr Ziel: Gesundes Wachstum und ein langfristig florierendes Unternehmen.

Wettbewerbsvorteile aufzubauen ist eine große Herausforderung. Ebenso ausreichend Umsatz zu generieren, um als Unternehmen nicht nur bestehen und kurzfristig investieren zu können, sondern den Erfolg langfristig zu sichern. Beides erfordert intime Kenntnisse der Märkte sowie die strategische Fähigkeit, ein Unternehmen zielorientiert umzugestalten und die notwendigen Veränderungen tatsächlich zu realisieren.

Unsere Leistungen:

- Analyse der vorhandenen Prozesse
- Aufzeigen möglicher Wettbewerbsvorteile
- Aufrechterhaltung bei steigender Nachfrage
- Strategien zur gewinnbringenden Vermarktung
- Konsequente Umsetzung aller Maßnahmen (Execution-Management)

Ihre Vorteile:

- Steigerung von Produktion und Verkauf bei konstanten Kosten
- signifikante Umsatzsteigerung (10 % bis 25 % innerhalb weniger Wochen)
- darauf aufbauende weitere Entwicklungsschritte und Steigerung der Innovationsgeschwindigkeit
- Gewinnverdoppelung innerhalb eines Jahres möglich
- hohe Mitarbeiterzufriedenheit durch ethisches und nachhaltiges Handeln

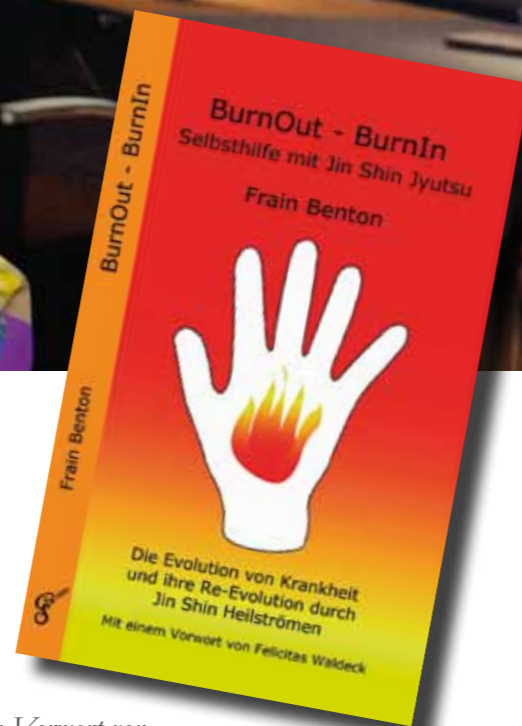
Die Zeit ist reif

für Mitarbeiterbindung im Mittelstand durch ein modernes betriebliches Gesundheitsmanagement



„Die Welt ist
Schwingung -
schwingen
Sie mit!“

IDEAL
**media
face**
2015
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Mit einem Vorwort von
Felicitas Waldeck - Etwa 84 Seiten, Taschenbuch
20,3 × 12,7 cm, ISBN 978-3-942603-20-1
Creative-Story, 03/2014

Die Mittel dafür sind immer vorhanden und jederzeit anwendbar, selbst wenn Sie sich gerade in einer hektischen Besprechung am Arbeitsplatz befinden. Frain Benton ist ein Schüler von Felicitas Waldeck, der bekannten Heilpraktikerin und Autorin zum Thema Jin Shin Jyutsu, und hat das Wissen um die alten Heiltraditionen von Jin Shin Jyutsu neu zusammengestellt und auf das allgegenwärtige Problem Burnout angewandt. Nun erscheint dieses Wissen prägnant aufbereitet und schnell anwendbar als Anleitung zur Selbsthilfe.

Grußwort zur Burn Out - Burn In Selbsthilfe

Burnout ist mittlerweile zu einer allgemeinen Volkskrankheit geworden. Die Symptome sind vielfältig und stellen für den Betroffenen eine große Belastung im ohnehin bereits hektischen Alltag dar. Wie aber kann der Körper wieder in Einklang kommen und zur nötigen Entspannung und inneren Ruhe finden? Selbsthilfe – Mit dem Auflegen der Hände in der traditionellen Jin Shin Heilkunst können Sie mit einfachen Mitteln immer und überall sich selbst helfen und mit sich selbst in Einklang kommen. Mit diesen einfach nachvollziehbaren Anleitungen erfahren Sie die wohltuende Wirkung von Jin Shin Heilströmen und gewinnen wieder Wohlbefinden und Lebensfreude. Nehmen Sie sich die Zeit, in diese Selbsthilfe-Übungen einzutauchen und deren wohltuende Wirkung zu erfahren. Jin Shin Jyutsu ist eine traditionelle Heilmethode, die den eigenen Körper anleitet, die Energie zur Selbstheilung in die richtigen Bahnen zu leiten.

www.jin-shin-fee.de

IDEAL
**media
face**
2015
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Von emotionalen Blockaden befreit

Wir Menschen leben und arbeiten immer dann gerne und mit vollem Einsatz, wenn wir das Gefühl haben, etwas Sinnvolles zu tun und dafür geschätzt zu werden. Wenn das nicht zutrifft, schwindet die Energie, wir müssen mehr und mehr Willenskraft mobilisieren, um zu tun, was sinnvollerweise getan werden sollte. Oft genug stehen wir uns dann auch noch selbst dabei im Weg, unser Potential wirklich auszuschöpfen. Innere Glaubenssätze, Perfektionismus, blockierende Emotionen wie Angst, Schuldgefühle, Ärger usw. verstellen uns den Zugang zu unseren inneren Ressourcen. Dieser traurige „moderne“ Mechanismus kostet Unternehmen und die Gesellschaft viele Milliarden Euro.

Um diese Blockaden in uns effizient abzubauen, ist die geistig-energetische Methode SKY ein wunderbares Mittel. Hinderliche Emotionen können sich mit SKYoursel mühelos und vollständig auflösen, wie Wolken am blauen Sommerhimmel.

Wenn Sie emotionale Blockaden durch die Teilnahme an einem 2-tägigen SKYoursel Intensiv-Seminar bei sich selbst und in Ihrem Umfeld auflösen, wachsen Ihnen Lebenssinn, Energie und gute menschliche Beziehungen (wieder) wie von alleine zu.

„So leicht,
wie sich Wolken
am blauen
Sommerhimmel
auflösen:

Mit SKYoursel
raus aus Burnout,
Niedergeschlagenheit
und Fremd-
bestimmung!“

Eine bessere Prävention von Depressionen und Burnout, aber auch körperlichen Erkrankungen mit hohen emotionalen Anteilen (z.B. Magenproblemen, stressbedingte Kopfschmerzen) kann ich mir nicht vorstellen.

Dieses unglaubliche Potential von SKY können Sie nach der Teilnahme an einem meiner SKY Intensiv Seminare in jeder Lebenslage einsetzen: am Arbeitsplatz, als Entscheider/in in Unternehmen, in der Familie, in der Schule – kurz, in allen sozialen Zusammenhängen.

Stellen Sie sich nur einen Lehrer vor, der seinen Schülern einfach nebenbei die Angst vor der Prüfung „wegSKYt“. Ist das nicht eine wundervoll entspannte Perspektive?“

Umfassende Informationen und Seminartermine
unter www.skyoursel.de oder www.praxis-weyer.de

Helga Weyer
Geistiges Heilen • Gestalttherapie
Psychotherapie (n.d.HPG)
Tel. 089-21965-400
Mobil: 0152-36345192
www.praxis-weyer.de

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

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

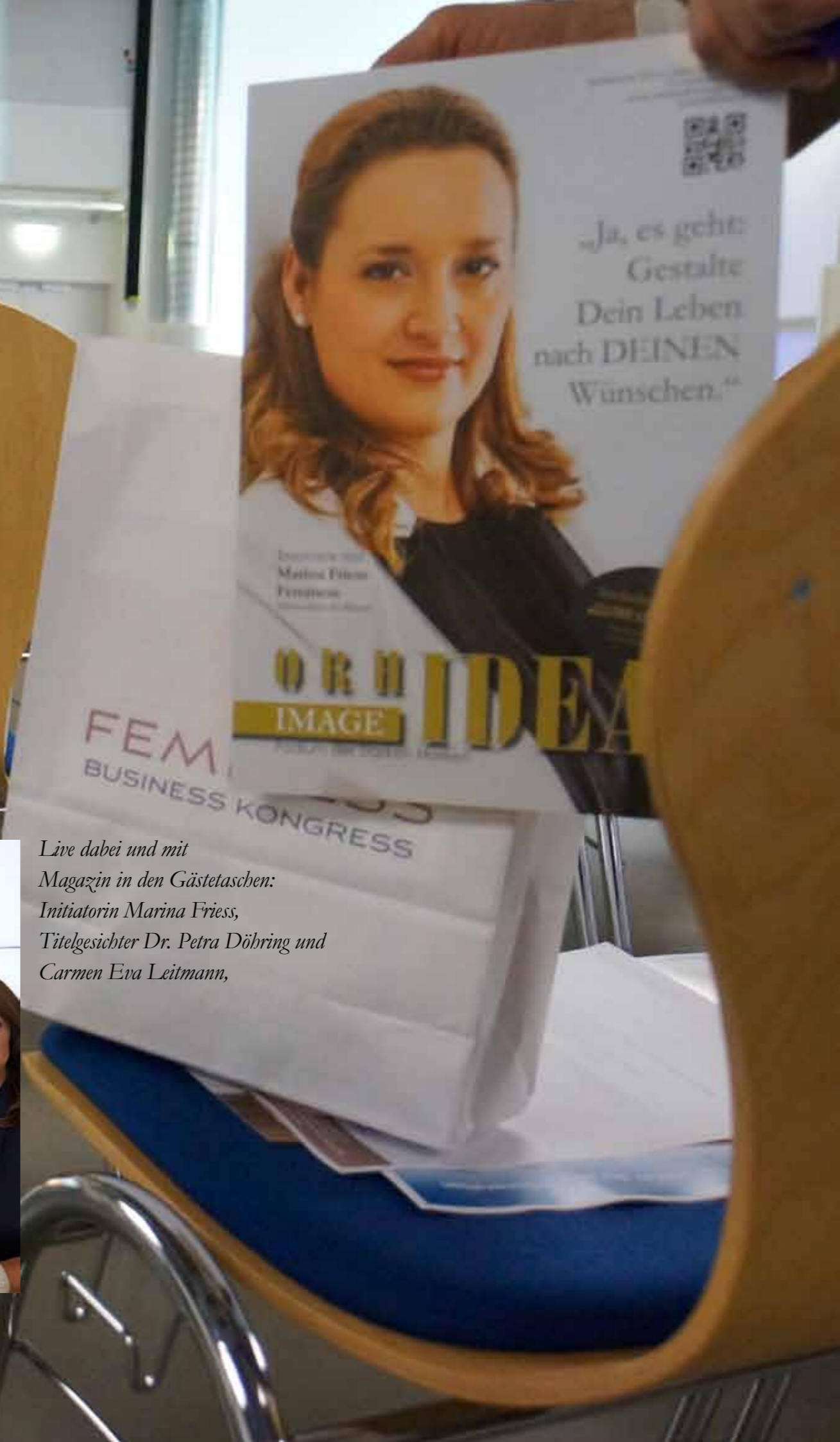


Beim FEMINESS BUSINESS KONGRESS war die Orhideal Community mit 3 Titel-Gesichtern - aus 10 Jahren IMAGE Magazin - vertreten. Das Programm wurde durch aktives Netzwerken der 400 Geschäftsfrauen abgerundet.



*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 GÄSTEBERIN: MARINA FRESS
07.03.2015 FRANKFURT



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.



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>.*

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

www.futureconcepts.de

Ein himmlisches Erlebnis

Eine
Ballonfahrt -
Das perfekte
Weihnachtsgeschenk!

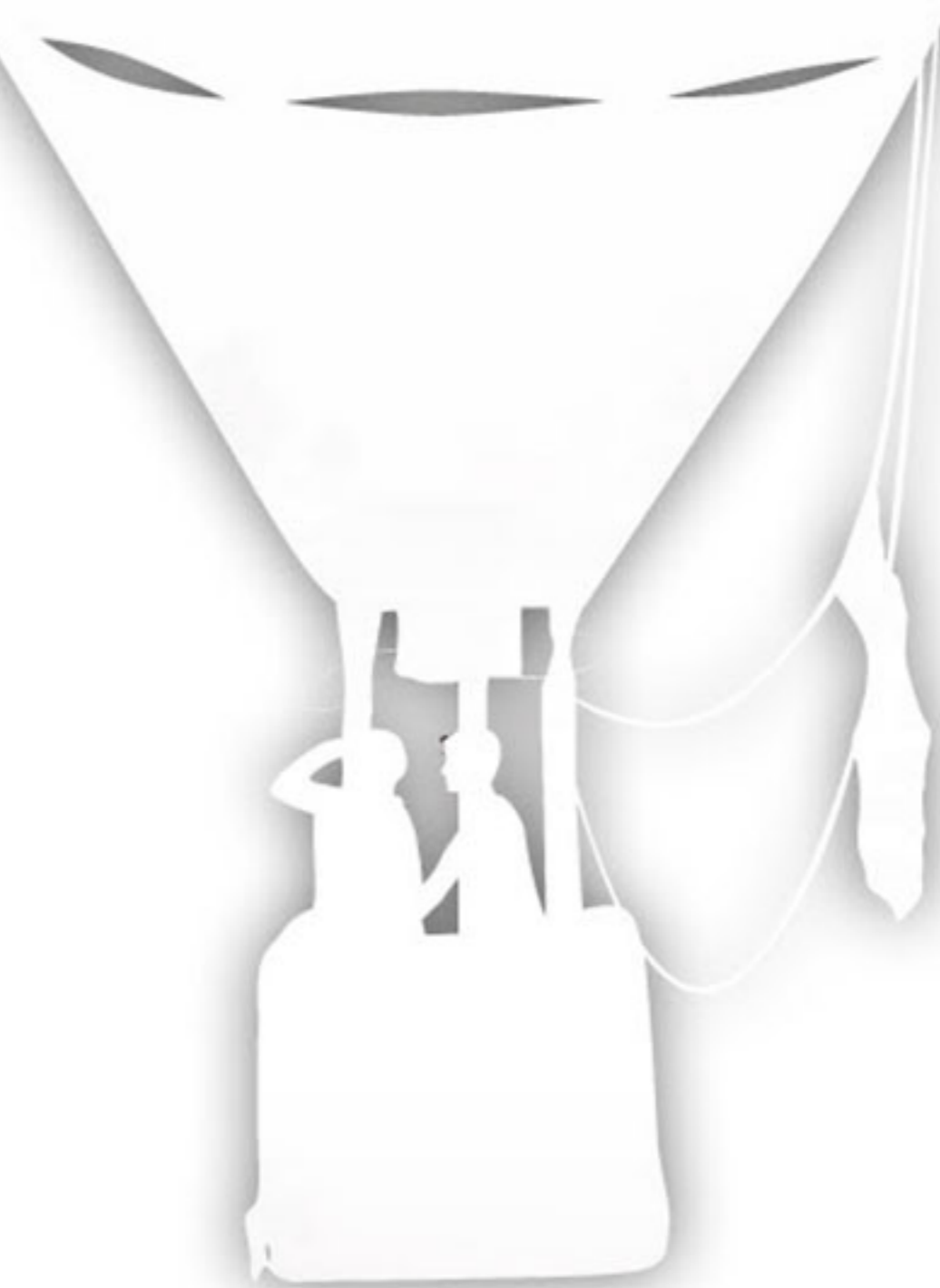
Verschenken oder genießen Sie ein
individuelles Erlebnis über der wunderbaren
Landschaft zwischen Ammersee und dem
Schloss Neuschwanstein

Unsere Erlebnis-Garantie:

Wir fahren mit maximal 4 Gästen

Gutschein mit Wunschttext
hier bestellen:

www.ballonteam-auerberg.de
Telefon 08243 / 9930 645



Euer Pilot:
www.stevemoe.de



Ballonteam Auerberg
Michael Regler
Kirchweg 12
86944 Unterdießen bei Landsberg am Lech

Ein himmlisches Erlebnis

**Unser Weihnachtsangebot
bis 24. Dezember**

Das perfekte Geschenk
Eine Ballonfahrt mit traumhaftem
Blick auf Alpen und Ammersee!

Gutschein mit persönlicher Widmung

Einzelperson
190€
~~210,00€~~

2 Personen
375€
~~420,00€~~

Inklusive
Ballonfahrtertaufe,
Sekt und Adelsbrief

www.ballonteam-auerberg.de

**Bestellen Sie unter
08243 / 9930 645**



Späßchen ;o)



Telefon 08243/9930 645
Mobil 0175/17 17 872
info@ballonteam-auerberg.de
www.ballonteam-auerberg.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 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 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.