

Januar 2015
11 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
SONDERDRUCK

QR-Code zur
aktuellen Ausgabe



Begegnung mit
Ricardo Röckl
Restaurantleiter
VILLA FLORA

Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL Januar 2015
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL® IMAGE

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Willkommen in der Villa Flora: Viel Platz für Ideen

Social Networking im Offline-Modus: Gastronomieprofi und Service-Organisator

Marc Dressel schafft mit seinem Team eine weitere geniale Location für zahlreiche Veranstaltungskonzepte.

„Wir verbinden Menschen zurück in ein geselliges Offline-Miteinander. Weg von den virtuellen Kurznachrichten, hin zum echten Gemeinschaftserlebnis.“

Freizeitgestalter und Beziehungsmanager Marc Dressel geht in die nächste Runde mit seinen Eventambitionen: Nach dem Erfolgskonzept Gymnas Club www.gymnas.de wird der historischen Villa Flora neues Leben eingehaucht.

Das wendige Geschäftsführerduo Marc und Daniel Dressel schafft damit ein gastronomisches Allzweckterritorium für den privaten und geschäftlichen Bedarf und bedient ein breites, dankbares Publikum: Sie können hier einfach mal die Mittagspause im „zweiten Wohnzimmer“ verbringen, am Wochenende den Gaumen verwöhnen, an einer Mottoparty im Atrium teilnehmen oder Events selber organisieren, eine geschäftliche Besprechung, Vorträge oder Seminare in den gemütlichen Villa-Räumlichkeiten abhalten, mit einer Familien- oder Firmenfeier Beziehungen festigen... und, und, und. So werden Begegnungen unvergesslich und manche davon vielleicht sogar historisch. Wer die vielseitige Location ohnehin schon kennt und schätzt, wird sich an der Neuauflage Villa Flora 2.0. erfreuen. *Orhidea Briegel*

**ORHIDEAL
media
face 2015**

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Wir haben der Villa neuen Flair eingehaucht.“

Die Geschäftsführer:
Marc und Daniel Dressel



Schlemmen. Tagen. Feiern.

Der Name Villa Flora ist vielen Menschen ein Begriff. Als Poststation des Hauses Thurn und Taxis 1850, an einem Feldweg weit vor den Toren Münchens, errichtet und 1874 von Architekt Josef Wolf im Stil des Biedermeier zu einem Wohnhaus umgebaut wurde das Anwesen kurz vor dem Ersten Weltkrieg mit dem Bau der Hansastrasse an das Münchener Straßennetz angeschlossen. Mit der Eröffnung einer Gaststätte 1910 erhielt das Gebäude seinen heutigen Namen. Das Lokal mit dem zugehörigen Biergarten entwickelten sich schnell zu einem beliebten Ausflugsziel der Münchener Bürger. Trotz stadtnähe und „Großstadtflair“ befindet sich das Gelände inmitten eines alten Baumbestandes. In

den Jahren 1996/1997 wurde die Villa von Grund auf saniert. Seither befindet sich darin eine Gastwirtschaft. Sie zeichnet sich durch ihren großen Biergarten aus und besteht aus zwei Gebäuden, der alten Villa und dem Atrium, auch Schwemme genannt.

Seit Oktober 2014 ist Marc Dressel (Orhideal-Titelgesicht 2014) mit seinem Team die neue Mannschaft im Villa Flora. Seitdem hat sich nicht nur im Ambiente, im Restaurantbereich und Eventportfolio, sondern auch mit dem Parkplatzausbau viel getan.

Treffpunkt für privat & Business

IMAGE: Herr Dressel, nicht nur in Businesskreisen hat sich das Aufblühen der Villa Flora herumgesprochen. Auch viele private Gäste schwärmen von der Optimierung des Angebots. Was hat sich seit Ihrer Übernahme geändert?

Nach einer aufwändigen Renovierung im Innenbereich, haben wir unseren Gästen auch die Parkmöglichkeiten erweitert. Wenn es einmal auf unserem Hauptparkplatz zu eng wird, ist es möglich unter den alten Kastanien zu parken. Sie kommen gemütlich mit dem Auto und sind ideal direkt am Mittleren Ring an den Verkehr angebunden. Unsere Jahrzehntelangen Gastronomie-Erfahrung fließt in unseren Restaurant-Service und die Speisekarte ein. Mit Retsuarntleiter Ricardo Röckl haben unsere Gäste einen engagierten Ansprechpartner.

Sie haben hier sehr viel Platz.

In der Tat. Durch die Aufteilung in 2 Gebäude - Atrium und Villa - können wir ganz maßgeschneidert auf die Wünsche unserer Auftraggeber eingehen: wer eine

größere Firmenfeier oder Party machen möchte, ist im Atrium gut aufgehoben: von klassischer Tisch-Dekoration und Stehempfang bis zur After-Work-Party. Die Alte Villa ist durch die Raumaufteilungen für kleinere Gesellschaften geeignet. Jede Räumlichkeit bietet dabei individuelle Stärken: ob Sie kreativ zusammenarbeiten, Seminare und Tagungen abhalten, oder auslassen feiern möchten, gemütlich und in privatem Ambiente. Auf zwei Etagen plus Dachterasse bieten wir eine Vielzahl an Ausstattung- und Bestuhlungsvarianten.

Dann bleiben ja in so einem geschmackvollem Ambiente mit maßgeschneidertem Full-Service keine Wünsche offen. Bei unserer letzten Veranstaltung in Ihrem Hause waren unsere Gäste von Ihrem Service und dem kulinarischen Angebot begeistert.

Das freut mich. Wir legen Wert auf Qualität und nachhaltigen Umgang mit Lebensmitteln. Das wissen auch unsere Kunden zu

schätzen. Essen und Trinken ist unsere Leidenschaft und daher kennen wir die meisten Lieferanten unserer Lebensmittel persönlich. Gemüse, Obst, Fleisch oder Milchprodukte... Wo es möglich ist, beziehen wir unsere Produkte aus der Region. Kochen im saisonalen Ablauf ist uns und unserem Küchenteam um Jan Soback ein Anliegen.

Neben den vielen Veranstaltungen, die Sie ausrichten, kommen Privatpersonen einfach mal zum Menü oder auf ein Bier vorbei, habe ich von Ihrem Restaurantleiter erfahren.

Tagsüber kommen viele Berufstätige vorbei, am Abend und an den Wochenenden lockt das Privatvergnügen. Unser Motto lautet: Vergessen Sie mal den stressigen Alltag bei netter Bewirtung und einem schönen, frisch gezapft SCHÖNRAMER Bier, was wir im übrigen jeden Freitag und Samstag aus dem Holzfass ausschenken.

Das ist ein richtiges Happening, denn wer Glück hat, darf sogar mit Holzhammer selber anzapfen.

Kundenverstehender und Qualitätsanbieter: Restaurantleiter Ricardo Röckl sorgt für beste Abläufe.

www.villa-flora-munich.de
Restaurant • Biergarten • Catering

„...bis zu 300 Gäste auf mehreren Ebenen bewirten.“

Schaltzentrale und Flaggship
Das Atrium - auf mehreren Ebenen feiern!

Mit einer Gesamtgröße von 300qm und einer Bühne ist es im lichtdurchfluteten Atrium möglich, bis zu 300 Gäste zu bewirten.



Tagung, Besprechung, Seminare, Vorträge & Workshops

Manuela Rathberger, Supervision,
hält dem Team im Backoffice
den Rücken frei: „Seit 1983 sind
wir mit Leidenschaft in der
Gastronomie aktiv.“



**Für die einen Tagungsstätte,
für die anderen zweites Wohnzimmer:**

Die Villa Flora bietet Ihnen auf insgesamt knapp 500qm Raumbelagung eine Vielzahl an Kombinationsmöglichkeiten. Durch unsere insgesamt 8 Räumlichkeiten und einem großen Atrium - verteilt auf zwei Gebäude und drei Außenbereiche stehen Ihren Wünschen fast alle Möglichkeiten offen. Dabei bietet jede Räumlichkeit individuelle Stärken: ob Sie kreativ zusammenarbeiten oder ausgelassen feiern möchten, gemütlich und in privatem Ambiente - inklusive eigener Küche - Ihre hochgeschätzten Gäste bedienen wollen oder effizient präsentieren: Die Villa Flora mit Atrium sowie die Räumlichkeiten in der Alten Villa inklusive Dachterasse bieten Ihnen eine Vielzahl an Ausstattung- und Bestuhlungsvarianten.

Konzentriertes Arbeiten im Gartenzimmer mit Blick auf den alten Kastanienbestand und ein variantenreicher Belegungsplan, machen die Villa für viele Zwecke nutzbar. Unsere Expertise erlaubt Ihnen hierbei auch ausgefallene Wünsche zu realisieren. Darüberhinaus übernehmen wir Menü- sowie Buffetideen, Dekoration und Tischgedecke an. Bei uns können Sie auch Ihr Equipment wie Beamer, Flipchart oder Leinwand hinzubuchen. Detaillierte Informationen erhalten Sie in unserer Bankettmappe.

Ein weiterer Vorteil der Villa: trotz stadtnähe und „Großstadtflair“ befinden Sie sich inmitten eines alten Baumbestandes - und auch für eine Vielzahl an Parkmöglichkeiten direkt auf dem Gelände ist gesorgt!





Liebes Dressel-Team, Eure Gastfreundschaft ist einfach einzigartig. Danke für Euren professionellen Einsatz und die für Euch selbstverständliche, für uns überwältigende Zuvorkommenheit und gute Stimmung. Der Unternehmertreff bei Euch ist allen meinen Gästen in guter Erinnerung. *Orhidea Briegel Unternehmerplattform www.orbideal-image.com*



TOP-Service, Professionalität und Flexibilität. Mein Vortrag über unsere Energie- und Lichtkonzepte der Zukunft war ein voller Erfolg. Danke an die Betreiber der Dressel Gastronomie und Event GmbH. *Martin Reb, GF WiRe Umwelttechnik www.wire-umwelttechnik.de*



Eine altbekannte, geniale Location für Seminare, Workshops und Ausstellungen mit neuem Flair! Die Geschäftsfrauen aus dem NURMO Netzwerk freuen sich über stilvolles Ambiente mit erstklassigem Service. *Katrin Riediger Businessnetzwerk www.nurmo.de*



Ein gelungener Abend für meine Buchvorstellung „Zahlffig“ mit ungestörten 1:1 Gesprächen und abschließendem Abendessen. Auch meine Gäste aus Österreich waren begeistert! *Dr. Petra Döbring www.dr-doebring-lumineers.de*



Als Teambuilding-Profi merke ich sofort, wenn im Team die Chemie stimmt. Hier läuft alles glatt, weil jeder seine Rolle kennt und lebt. Weiter so!
Carsten Somogyi Mentalcoach und Radiostimme www.carstensomogyi.de



Als Eventprofi für Seminare, Unternehmertage und Business-Veranstaltungen aller Art können wir den Service der Dressel Gastronomie wärmstens empfehlen!
Gabriele Kowalski DELTA Institut für Changemanagement www.deltainstitut.com

„Unsere Erlebnisastronomie ist vielseitig einsetzbar.“



Restaurant Villa Flora
Dressel Gastronomie & Event GmbH
Geschäftsführer: Daniel und Marc Dressel
Hansastraße 44 • 80686 München

Telefon: 089 / 54.71.75.75
Fax: 089 / 54 71 75 71
E-Mail: info@villa-flora.com

www.villa-flora-munich.de

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



Vorschau Unternehmertreff 2015

Guter Rutsch ins 11.Jahr:

Marc Dressel, Dressel Gastronomie und Event GmbH, und Orhidea Briegel, Unternehmerplattform, bei der Vorschau zum Großen Jubiläums-Orhideal-Unternehmertreff 2015 in der VILLA FLORA MUNICH.

Alle Magazinmitwirkenden erhalten ihre Einladung über den Orhideal-Verteiler.

Sie sind Arbeitgeber mit 5 - 500 Mitarbeitern oder engagierter Solopreneur und wollen mitwirken? Wir freuen uns. Fragen Sie Orhidea Briegel persönlich: 0177 3550112

„Das Magazin lebt...
die Mitwirkenden begegnen sich.“



NURMO Mentorinnenprogramm



NURMO startet die nächste Runde seines Mentoring Programms: Die fünf NURMO-Mentorinnen Anja Martina Bürk-Deharde, Janine Katharina Pötsch, Charlotte Klauber, Andrea Randt und Anja Bendixen-Danowski (v.l.)

Initiatorin Gabriele Kowalski beim Vortrag



Im November 2014 startete NURMO mit der Ausbildung der Mentorinnen die zweite Runde des Mentoring-Programms. „Ziel ist es, Gründerinnen oder Jungunternehmerinnen erfahrene Unternehmerinnen für ein Jahr zur Seite zu stellen. Diese stehen dem Mentee mit ihren Erfahrungen und Kontakten zur Seite und sind mit ihrem erfolgreichen Geschäft ein Vorbild“, erklärt NURMO-Gründerin Katrin Riediger.

Entwickelt und geleitet wird das Projekt von Gabriele Kowalski, Geschäftsführerin des DELTA Instituts in Grünwald. Bedingung zur Teilnahme ist die Mitgliedschaft bei NURMO. Die Mentorinnen bekommen in ihrem Ausbildungsjahr eine Schulung und drei Supervisionstermine. So ist immer gewährleistet, dass die Mentees optimal betreut werden. Im Dezember wurden die Mentees mit ihren Mentorinnen zusammengebracht. Allen steht ein spannendes Jahr bevor. Die Gruppe arbeitet als Team, denn Stärken und Kompetenzen können gegenseitig in Anspruch genommen werden.

„Als gelernte Bankerin habe ich die Finanzen meiner Mentee fest im Blick. Gerne bringe ich meine Erfahrungen als freiberufliche Unternehmensberaterin in die Gruppe ein und freue mich auf ein weiteres Jahr als Mentorin“, erklärt stolz Anja Bendixen-Danowski. **Berufungscoach Andrea Randt (mehr auf den folgenden Seiten)** aus Prutting war die erste Mentorin aus dem Rosenheimer Raum: „Ich freue mich sehr, nun ein Jahr lang eine junge Unternehmerin mit großem Potenzial als Mentorin unterstützen zu dürfen. NURMO bietet ein sehr gut strukturiertes Mentoring-Programm an. Ich bin froh, dabei sein zu dürfen!“

Für viele Frauen ist der Start in die Selbständigkeit wie das Erobern einer neuen Welt. Aus einem Angestelltenverhältnis oder aus der Elternzeit kommend, sind hier noch mal ganz andere Kriterien für den Erfolg entscheidend. NURMO bietet nicht nur bei den Netzwerktreffen Input für das Unternehmertum. Verschiedene Programme des Netzwerks tun nicht nur dem Unternehmen gut, sondern dienen auch der persönlichen Entwicklung.

Januar 2015
www.orhideal-image.com
11. Jahrgang
SONDERDRUCK



Begegnung mit Katrin Riediger NURMO

Unternehmerin des Monats

Sonderdruck MediaFace
ORHIDEAL 2015

Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starken Marken

NURMO erobert den Süden

Rund 800 Unternehmerinnen aus München und der Region profitieren vom regelmäßigen Informationsaustausch im Unternehmerinnen Netzwerk - NURMO. Die eigene Geschäftstätigkeit durch weiterbildende Vorträge, Kooperationen und Empfehlungsmarketing auszubauen, ist Thema der monatlichen Netzwerktreffen und angebotenen Programme.

Erfüllung im eigenen Unternehmen – Kick Off in Rosenheim und weitere interessante Veranstaltungen

Mit dem Ziel, noch mehr Gründerinnen mit Unternehmerinnen erfolgreich zu vernetzen, expandierte das Netzwerk Unternehmerinnen NURMO letztes Jahr nach Rosenheim. Interessierte Frauen kamen am 6. Juni 2014 zum Kick Off nach Raubling, um sich das Netzwerk, das im Münchner Raum fest etabliert ist, anzuschauen. Höhepunkt des Nachmittags war der Auftritt der Kabarettistinnen Dorothea Anzinger und der Schauspielerin Barbara Weinzierl.

Frauen fördern Frauen

„Unsere Treffen sind Informationsbörsen. Die selbstständigen Frauen geben sich gegenseitig wichtige Tipps. Es entstanden bereits erfolgreiche Kooperationen. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist für uns alle ein wichtiges Thema“, resümiert NURMO-Gründerin Katrin Riediger. Die monatlichen Netzwerkt-

treffen in Rosenheim und Umgebung hat ab sofort Andrea Randt im Blick, die als kreativer Berufungscoach ihr Talent-Atelier in Prutting bei Rosenheim leitet: „Gemeinsam wollen wir zeigen, dass Selbstentfaltung im eigenen Unternehmen beflügelt und erfüllt!“

Ist denn jede, die gründet auch eine Unternehmerin?

Für viele ist der Start in die Selbständigkeit wie das Erobern einer neuen Welt. Kommend aus einem Angestelltenverhältnis oder aus der Elternzeit, sind hier noch mal ganz andere Kriterien für den Erfolg entscheidend. NURMO bietet nicht nur bei den Netzwerktreffen Input für das Unternehmertum. Anlässlich des sehr guten Zuspruchs gingen letztes Jahr auch zwei weitere Programme an den Start, die nicht nur dem Unternehmen gut tun, sondern vor allem auch der persönlichen Entwicklung dienen.

Bei NURMO erfahren die NURMO Mitglieder einen großartigen Benefit. Die WebDesignerin Katrin Riediger hat sich von Anfang an mit viel Herz und Engagement den Belangen der selbstständigen Frauen angenommen. „Ich habe selbst einen leidvollen Weg in der Selbständigkeit hinter mir. Ich weiß inzwischen, dass wir ohne die richtigen Geschäftskontakte, einem funktionierenden Netzwerk und der Wahrnehmung in der Öffentlichkeit nicht weiter kommen. Doch wir haben jetzt alle Mittel in der Hand.

Als Off- und Online Vernetzungspartnerin kann ich die richtige Vernetzung auf allen Ebenen anbieten und die Frauen bei einem erfolgreichen Aus- und Aufbau unterstützen. Wir haben tolle Frauen, die alle mit ihren Erfahrungen und Kompetenzen zu einem großartigen Netzwerk mit viel Herz beitragen.“

Dies will NURMO jetzt auch in Rosenheim vermitteln und lädt zu den nächsten Netzwerktreffen ein. Mehr Informationen zu allen Terminen unter

www.nurmo.de





„Der Brilliant-schliff für Sie und Ihr Unternehmen!“

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

Andrea Randt
Kreatives Berufungscoaching

Januar 2015
www.orhideal-image.com
SONDERDRUCK



Interview mit
Andrea Randt
Expertin des Monats

„Funkeln, statt funktionieren!“

Sonderdruck MediaFace
ORHIDEAL 2015
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken



Innovation durch **sinnerfülltes Arbeiten**

Orhideal IMAGE: Ihre Kunden investieren in die Entdeckung ihrer Talente. Dabei sind Sie der Wegbegleiter zur sinnhaften Aufgabe. Was ist die Philosophie dahinter?

Andrea Randt: In meinem Kreativcoaching entwickeln wir wertorientiert gemeinsam neue berufliche Perspektiven oder Unternehmens-Strategien – vom Planen des nächsten Karriereschrittes, der authentischen Bewerbung, die beim Traumarbeitgeber punktet, über die Kreation einer neuen Geschäftsidee bis hin zur Umsetzung und Vermarktung des eigenen Erfolgsmodells als Unternehmer. Jeder Mensch trägt seine Berufung in sich, die berufliche Aufgabe mit Sinnhaftigkeit, die ihm wirklich am Herzen liegt und ihm Erfüllung und Erfolg beschert.

Lebt der Mensch seine Berufung, ist er im Flow, hat dieses gewisse Funkeln in den Augen, weil er Spaß an seiner Arbeit hat und begeistert darin aufgeht – ganz egal ob als Unternehmer oder Angestellter. Die Berufung ist nicht nur irgendein Job zum Broterwerb, sie resultiert selbstbestimmt aus einer inneren Motivation heraus. Ich begleite Menschen dabei, aus dem Funktionieren auszusteigen, ihre Sinnaufgabe zu entdecken, umzusetzen und damit erfolgreich zu sein!

Wie machen Sie andere erfolgreich, Frau Randt?

Mit kreativen, sehr effizienten, intuitiven Werkzeugen heben wir gemeinsam das ganze Potenzial des Einzelnen. In Gruppen- oder Einzelcoachings fassen meine Klienten Mut für positive Veränderungen, wachsen über sich hinaus. Gemeinsam mit mir sprudeln fröhlich die Ideen, denen neue berufliche Visionen, alternative Berufswege, Geschäftsmodelle und ganz neue Vermarktungsstrategien entspringen, auf die sie alleine nicht gekommen wären und die auch realistisch umsetzbar sind. So finden Arbeitnehmer ihren Traumjob und Unternehmer ziehen ihren Wunschkunden an. Denn meine Analysen machen eine klare Positionierung möglich.

Ich habe gehört, Sie sind extrem effektiv?

Stimmt. Die Berufungsfindung in Kurzzeit mittels einer sehr individuellen, selbst entwickelten kreativ-intuitiven Methode, macht mich aus. Das bringt sehr schnell Ergebnisse, Perspektiven und die Berufung hervor. Zeitlich und räumlich arbeite ich sehr flexibel an mehreren Standorten: in München, Rosenheim und auf Entfernung via Skype und Telefon.

Ihre Kunden sind begeistert, weil Sie ihnen ein erfülltes Arbeitsleben ebnen. Ist Ihr Talent-Atelier für jeden geeignet?

Für alle, die nicht mehr nur funktionieren, sondern auch funkeln wollen. Aber auch für diejenigen, die das Gefühl haben, dass noch mehr in ihnen steckt oder solche, die wieder mehr Gestaltungsfreiraum in ihrem Leben suchen. Sie alle sind es sich wert, in ein Kurzzeitcoaching einzusteigen, um die Weichen für die kommenden 20 Jahre zu stellen.

Nach dem Motto: „Investieren Sie das Geld, das Sie sonst für Kleidung und Freizeitspaß ausgeben, doch einfach mal in Ihre Berufung. Wenn Sie Ihrer Berufung folgen, müssen Sie nie wieder arbeiten! ;) Work-Life-Balance ade! Sie leben erfüllt den ganzen Tag!“ Kann man das so sagen? So geht es mir auf jeden Fall mit meiner Arbeit.

Es ist zwar sehr salopp formuliert, bringt es aber auf den Punkt. Was Sie lieben, geht Ihnen leicht von der Hand und Sie tun es gern. Es begeistert mich immer wieder, wie Menschen - egal ob Angestellter oder der Unternehmer selbst - in meinem Coaching über sich hinauswachsen, sobald sie einmal die unabdingbare klare Perspektive vor Augen haben und den ersten mutigen Schritt der Veränderung gegangen sind. Mit meiner kreativ-intuitiven Methode erfasse ich sehr schnell die Persönlichkeit, Werte und Talente meines Klienten. Ein Bild sagt mehr als tausend Worte!

Ich habe am schnelllebigen Markt stetig die Bedürfnisse meiner Wunschklienten achtsam im Blick und richte mein Angebot punktuell darauf aus. Jeder Coachee entfaltet sein Potenzial in seinem eigenen Tempo und wird von mir darin individuell unterstützt. Der eine braucht erst einmal Entspannung, den neutralen Blick von außen, dann eine ganz neue berufliche Richtung und ein individuelles Selbstmanagement. Der andere benötigt Klarheit und Struktur in der Umsetzung seiner Strategie, manchmal Mut zu größeren Schritten oder ein Finetuning in der Positionierung. Sehr wichtig ist, auf dem Weg zur neu entwickelten Vision „die Leitplanken“ zu beachten und sich nicht von schnellen fixen Ideen anstecken und verzetteln zu lassen. Das Erkennen der eigenen Talente und Werte, die Fokussierung auf Herzenswünsche und erreichbare Ziele machen die innere Motivation aus. Sie ist die Basis, um als Bewerber, Unternehmer oder Füh-

rungskraft zu begeistern und bringt letztendlich die gewünschte Erfüllung und den Erfolg.

Kommt es vor, dass Sie von einem Unternehmer nach einem persönlichen Coaching für das komplette Mitarbeiterteam gebucht werden?

Ja, das kommt auch vor. Wenn er erkennt, dass ich der richtige Talentscout für ihn und seine Mitarbeiter bin, dann kann ich das ganze Potenzial aus dem Team freilegen und jeden optimal am richtigen Platz im Unternehmen positionieren.

Berufungscoachings sind eindeutig ein Trend und es gibt immer mehr Coaching-Angebote dazu auf dem Markt. Was unterscheidet Ihr Angebot?

Das ist wahr. Im Laufe des letzten Jahres sind viele Berufsberater auf den Trend aufgesprungen. Allerdings ist meine kreativ-intuitive Methode in Kurzzeit einzigartig. Satz rausgeschmissen!! Sie ist eine gelungene Mischung aus meiner Persönlichkeit, 20 Jahren Wirtschaftserfahrung im strategischen Marketing, Personalwesen und meiner Strukturiertheit aus dem Organisationsmanagement. So bringe ich eine hohe Feldkompetenz in den Branchen meiner Klienten mit und arbeite in der Umsetzungsbegleitung sehr klar und nach Plan. Also kurz gesagt: Sehr intuitiv, Mut machend, begeisternd, kreativ um die Ecke denkend, herzlich im Umgang mit viel Humor und strukturiert zugleich – die Mischung macht's!

Über Ihre Arbeit halten Sie auch öffentliche Vorträge und geben Impulse in Fachinterviews. In einem Referat haben Sie zitiert: Erfüllung schlägt Gehalt. Wie ist das zu verstehen?

Die heutige Generation Y wünscht sich Freude an der Arbeit, Flexibilität hinsichtlich Arbeitsort und -zeit und vor allem Raum für Kreativität in der Arbeit. Sie möchte sich nicht zwischen Karriere und Familie entscheiden müssen. Ich möchte noch mehr Unternehmen sensibilisieren, ihre Mitarbeiter wertschätzend zu führen, sie in Entscheidungen mit einzubinden und mitgestalten zu lassen. So begeistern und binden Unternehmer langfristig ihr Fach- und Führungspersonal. „Machen Sie Ihre Mitarbeiter zu Fans und sie begeistern ganz anders Ihre Kunden!“ So bewahren sich Unternehmern ihre Innovationskraft und ein gesundes nachhaltiges Wachstum.

Kreatives Berufungscoaching in Kurzzeit auf den Punkt – die Mischung aus Kreativität und Strukturiertheit macht's:

Basierend auf ihrer 20jährigen Erfahrung in der Wirtschaft bietet Talentscout Andrea Randt ihren Kunden eine einzigartige Kombination aus Kreativcoaching zur Berufsfindung, klassischer Berufs- und Karriereberatung, Bewerbungscoaching und -training sowie Marketingberatung.



„Wann arbeiten Sie endlich so, dass es Ihnen Spaß macht?“

„Den eigenen Stil finden
Sie jenseits von Trends.“



**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 Poetsch 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 Poetsch 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.

IMAGE: Frau Poetsch, 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 Poetsch: 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

Botschafterin des Personality Designs - **auf den Punkt, mit scharfem Auge und Pragmatismus, Durchhaltevermögen und unermüdlich:** Janine Katarina Poetsch 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.“

allen Lebenslagen. Ich bringe also Kenntnisse aus mehreren Bereichen mit, arbeite sehr praxisnah und interdisziplinär.

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 verkleiden. 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, Ma-



www.gekonnt-wirken.de

Image und Style Coach mit Garderobe-Check

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

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

terialien 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 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" gekauft, 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 Beraterinnen 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



ORH
IMAGE IDEAL®

Podium der Starren Marken

Backstage
Kalenderproduktion in Kitzbühel

Ready to start 2015

www.skischule-jochberg-wagstaett.at

Wir servieren
täglich.



✘ Januar 2015

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

Siegerehrung für Groß
und Klein



✘ Februar 2015

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28

★ März 2015

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31



Läuft bei mir!

Skifahr'n...heiß !!!



★ APRIL 2015

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

Schnee-wittchen



Mai 2015

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

Mit allen Wassern
gewaschen.



Juni 2015

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

★ Juli 2015

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

Unzertrennlich.



Ohne Technik
gehst Du baden.

★ August 2015

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

Locker bleiben!

✦ September 2015
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

✦ Oktober 2015
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31



Wintererwachen.



Fesselnd...

November 2015
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30



Dezember 2015
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

-mas

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starke Marken

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

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

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

Nach diesem Prinzip verteilen die präsentierten & präsentierenden Unternehmen das IMAGE Magazin als schriftliche Referenz aktiv und ganz persönlich in ihren Wirkungskreisen, an ihre Kunden und Geschäftspartner direkt am Point-of-Sale, durch ihre Vertriebssteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 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 zugefertigten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

Bildnachweis: © Ad Nouslainen 123rf.com, © Michael Homann - Fotolia.com, © Vladito - Fotolia.com, © pics721 - Fotolia.com, © XtravaganT - Fotolia.com, © pics721 - Fotolia.com, © DRBDE-SIGN.com - Fotolia.com, asdigital - Fotolia.com, © pivamo - Fotolia.com, © hacohob - Fotolia.com, © Markus Haack - Fotolia.com, © cool chap - Fotolia.com, © xy - Fotolia.com, © Picture-Factory - Fotolia.com, © lightpixel - Fotolia.com, © peshkova - Fotolia.com, © contrastwerkstatt - Fotolia.com, © Kaznan - Fotolia.com, © Alexey Shop - Fotolia.com, © nyul - Fotolia.com, 123rf.com, © TONO BALAGUER, cia78, Dmitry Kalinovsky, Galina Peshkova, torrwang, dotshock.

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 Überwindkraft. 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



Januar 2015
11 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
SONDERDRUCK



Begegnung mit
**Kerstin & Andreas
Heinemann**
Heinemann Immobilien

Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL Januar 2015
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Beste Qualifikation für Ihren Immobilien-Bedarf

Wer an der professionellen Abwicklung seiner Immobilienbelange interessiert ist, wird sich an einen Experten der Branche wenden, statt im „Do-it-yourself“-Verfahren zu handeln. Diese Zielgruppe wird von dem sympathischen Erfolgsduo Kerstin und Andreas Heinemann bestens bedient. Der unermüdliche Einsatz und das wertschätzende, vorausschauende Handeln der beiden Vermarktungsprofis hat sie zu einer anerkannten Adresse in der Immobilienszene gemacht. Ob Verkauf, Kauf, Vermietung oder Mietinteresse - für jeden Anlass sind die Marktkenner vertrauensvolle Adresse, sowohl für den Endkunden, als auch für Kooperationspartner, wie beispielsweise Anwälte, Steuer- oder Anlageberater. Mit Diskretion und einer gewaltigen Portion Know-how meistern die charmanten Real Estate Spezialisten auch die Abwicklung in besonderen Fällen wie Zeitdruck oder Erbfall. Beste Ergebnisse sind sicher! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

IMAGE: Frau Heinemann, Sie sind bekannt als Immobilienprofis und geschätzt für Ihre individuellen Marketingstrategien. Welche Stärken zeichnen Sie dabei aus?

Kerstin Heinemann: Wir setzen besonders auf Zuverlässigkeit und Servicequalität. Die erfolgreiche Vermittlung und Vermarktung von Immobilien ist nur möglich, wenn man sich der Vermögenswerte, die diese darstellen, bewußt ist. Eine unserer besonderen Stärken ist die Objektpräsentation. Eine hochwertige Immobilie verlangt nach einer adäquaten Präsentation. Das ist ein stimmiges Bild, was sich aus Exposé, Besichtigung und der Zusammenarbeit mit uns zusammensetzt. Der Mensch ist ein visuelles und haptisches Wesen. Die Wahl der Materialien spielt da eine wichtige Rolle. In unseren Exposés und den Fotografien, die wir hierfür auswählen, schaffen wir Atmosphäre. Auch bei Immobilien gibt es Liebe auf den ersten Blick!

Eine marktgerechte Bewertung und eine zielorientierte Vermarktung sorgen für den schnellstmöglichen Verkauf zum bestmöglichen Preis. Wir entwickeln für jeden Kunden eine maßgeschneiderte Lösung und setzen uns voll und ganz ein. Dabei entstehen nachhaltige Kundenbeziehungen. Wir stehen mit unseren Kunden auch noch lange Zeit nach Vertragsabschluss in Verbindung.

Das kann ich mir gut vorstellen. Immobilien begleiten den Menschen sein ganzes Leben. Sie sind beide sehr engagierte Netzwerker mit internationaler Erfahrung. Welche Zielgruppen zählen zu Ihrem Kundenkreis?

Andreas Heinemann: Hinter dem Entschluss zu verkaufen steckt ja ein Plan für die Zukunft. Der beabsichtigte Erlös wird für eine neues Projekt gebraucht, oder es besteht Zeitdruck, weil die neue Immobilie bereits gefunden ist. Haus- und Wohnungseigentümer, die den Verkauf ihrer Immobilie nicht dem Zufall überlassen wollen, sind daher unsere Kunden. Wenn sich jemand für den Verkauf seiner Immobilie entscheidet, kann das ganz unterschiedliche Gründe haben: ein beruflich bedingter Umzug, ein Todesfall, oder eine Scheidung zum Beispiel. Es kommt auch immer häufiger vor, dass sich Menschen im Alter entscheiden, das große Haus gegen eine kleinere Stadtwohnung einzutauschen. Hier gibt es interessante Möglichkeiten, dies umzusetzen.

Und im Bereich der Gewerbeimmobilien....?

Kerstin Heinemann: Da sind es die Anbieter überwiegend kleinerer Einheiten. Speziell in München findet der Dienstleistungssektor ein gutes Umfeld. München ist dabei die Stadt mit den meisten Neugründungen pro Kopf – bei ausgezeichneter Nachhaltigkeit. Was auch für die Anbieter dieser Einheiten gut ist.

ORHIDEAL
media
face 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Begeisterte Kunden durch Top-Qualifikation

Kerstin und Andreas Heinemann runden durch regelmäßige Weiterbildung ihr Fachwissen kontinuierlich ab.

Als kompetente Immobilienexperten sind sie gefragte Sprecher und Impulsgeber für Fachbeiträge und Vorträge zu Informationsveranstaltungen rund um Immobilien Themen aller Art.

„Die Kommunikation mit dem Kunden ist das A&O für eine gelungene Zusammenarbeit.“

„Mit Home Styling zeigen wir Ihre Immobilie von der schönsten Seite.“



Es gibt sicher vielfältige Anlässe zum Verkauf und Kauf einer Immobilie. Da ergeben sich für Sie interessante Kooperationen, oder? Wenn beispielsweise eine Immobilie im Scheidungsfall veräußert wird, sucht sicher der Anwalt eine Zusammenarbeit mit Ihnen, um das Problem schneller lösen zu können?

Andreas Heinemann: Sie haben es erfasst. In schwierigen Fällen, wie z.B. einer Scheidung oder einem Erbfall, wo oft ein schneller Verkauf der gemeinsamen Immobilie von Bedeutung ist, können wir Steuerberatern und Rechtsanwälten helfen, die in immobilien-nahen Bereichen beraten, ohne jedoch die Möglichkeit einer weitergehenden Betreuung ihrer Mandanten zu haben. Natürlich mit aller nötigen Diskretion und Sensibilität.

Welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Kunden?

Kerstin Heinemann:

Wir punkten mit Offenheit und einer durchgängigen Kommunikation. Weil wir unsere Auftraggeber in den Prozess einbinden, sind sie informiert und verstehen die Abläufe besser. Der Kauf und Verkauf einer Immobilie ist für die meisten Menschen ja etwas, womit sie sich vielleicht nur einmal im Leben befassen.

Eine Immobilie stellt nicht nur einen hohen finanziellen Wert dar, sondern beinhaltet eine große emotionale Komponente: Hier schafft man ein Zuhause und sucht die passende Umgebung für seinen Lebensstil. Kerstin und Andreas Heinemann berücksichtigen bei der Beratung alle Aspekte!

Selbstverständlich möchte man keine Fehler machen, da es sich um ein Projekt von großem Wert handelt. Auch die Lebenssituation der Familie hängt damit zusammen. Unsere transparente Kommunikation ist für unsere Kunden ein großer Mehrwert.

Andreas Heinemann: Aber auch unsere Beratung! Erfolg hat, wer die für ihn richtigen Entscheidungen trifft. Das macht eine ausführliche Beratung und Beschäftigung mit den Kundenwünschen so wichtig. Nur wer genau hinhört, versteht seine Kunden. Und nur dann können wir den Wünschen unserer Kunden möglichst nahe kommen. Die Kunden wollen in möglichst kurzer Zeit, den besten Preis erzielen. Das bedeutet, dass wir mit unserem Einsatz und Kreativität zuerst die Zielgruppe genau analysieren, um dann das Objekt entsprechend zu präsentieren. Nur wer sein Ziel kennt, weiß wohin es gehen soll.

Wie hoch ist denn der Beratungsbedarf bei Gewerbeimmobilien?

Andreas Heinemann: Hier kommt es darauf an, die Rahmenbedingungen genau zu kennen: Geschäftsabläufe, Infrastruktur und Wachstumsstrategie, um nur einige zu nennen. Bei der Gewerbeimmobilie steht die erfolgreiche Nutzbarkeit für den Kunden im Fokus. Da sehr langfristige Verträge geschlossen werden und meistens Investitionen notwendig sind, ist ein Kundenprofil die Grundlage einer umfangreichen Bedarfsermittlung und steht am Anfang einer Zusammenarbeit. So können wir Suchfilter entwickeln, die eine Suche nicht nur zielgerichteter, sondern auch schneller zu einem Erfolg werden lassen. Wichtig sind z.B. die zukünftigen Planungen unserer Kunden, da die Immobilie auch langfristig zu den angestrebten Geschäftszielen passen sollte.

Ihre Servicequalität und besten Verbindungen hören sich sehr überzeugend an. Ich habe sogar von einer Leistungsgarantie gelesen...

Andreas Heinemann: Wir lieben unseren Beruf und sind zu 100 % für unsere Kunden da. Aus dieser Überzeugung heraus können wir auch mit gutem Gewissen eine Leistungsgarantie für die gemeinsam abgestimmten Marketingmaßnahmen geben!

Wir leben in einer globalisierten Welt. Da sind Ihre Auslandserfahrungen sicher auch sehr gut einzubringen. Das ist sicher ein besonderer Mehrwert für Ihre Kunden?

Kerstin Heinemann: Da wir fließend Englisch sprechen und um die Schwierigkeiten einer Relocation wissen, können wir international viel Hilfestellung geben. Dank unserer langjährigen Erfahrungen, die

Unser Service:

- Beschaffung benötigter Unterlagen
- Marktwertberechnung
- Prüfung der Vertriebswege
- Angebotsvorbereitung
- Konzepterstellung Vermarktung Ihrer Immobilie
- Home Staging
- Professionelles und aussagekräftiges Exposé
- Marketing
- Führen aller Telefonate mit den Interessenten
- Durchführen aller Besichtigungen
- Bonitätsprüfung des Interessenten
- Verkaufsverhandlungen
- Vertragsvorbereitung
- Notartermin
- Service nach dem Verkauf

Unser Netzwerk besteht aus unabhängigen Beratern und vielfältigen Unternehmen. Dadurch erreichen wir für unsere Kunden beste Ergebnisse.

Außerdem stellen wir Ihnen mit Home Styling eine Möglichkeit zur Verfügung, Ihre Immobilie von ihrer schönsten Seite zu zeigen. Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck!

Kerstin und Andreas Heinemann

„Wir setzen besonders auf Zuverlässigkeit und Servicequalität.“

**Heinemann Immobilien GbR
Andreas & Kerstin Heinemann**
Tel.: (+49) 089 - 357 60 461
Mobil: (+49) 01523 - 39 38 524
(Kerstin Heinemann)
Mobil: (+49) 01523 - 37 57 245
(Andreas Heinemann)

info@heinemannimmobilien.de
www.HeinemannImmobilien.de

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

wir in den USA gesammelt haben, können wir auf ein großes internationales Netzwerk zurückgreifen. Das ist für Expatriats und Investoren interessant. Aber auch Menschen aus dem Ausland, die für ihren Arbeitgeber nach Deutschland geschickt werden.

Ein Netzwerk ist hilfreich bei vielen Wünschen rund um die Immobilie. Wir haben beste Verbindungen zu Architekten, Banken, Rechtsanwälten, Steuerberatern, Gutachtern und Energieberatern und vielen anderen.

Ich kann mir vorstellen, dass Ihr Arbeitstag oft lang ist. Als Makler sind Sie viel unterwegs. Schätzen das Ihre Kunden?

Kerstin Heinemann: Diejenigen Kunden, die sich mit dem Verkaufsprozess schon beschäftigt haben, wissen zu Beginn der Zusammenarbeit um einige der bevorstehenden Aufgaben, die wir ihm abnehmen. Aber wie genau der Ablauf aussieht, welche Unterlagen beizubringen sind, dass Anrufe auch am Wochenende entgegengenommen und Besichtigungen terminiert werden müssen etc., wird den meisten Kunden erst im Gespräch mit uns klar.

Als Dienstleister, müssen Sie über ein spezielles Sachwissen verfügen, ähnlich den Leistungen eines Steuerberaters. Der Mandant kann sich dieses Wissen auf die Schnelle nicht aneignen.

Andreas Heinemann: Richtig. Man wendet sich mit vielen Dingen finanzieller Bedeutung an einen Fachmann, der in der Materie zu Hause ist. Ich denke, ein Steuerberater arbeitet erfolgreicher an meiner Steuer, als ich es tun könnte. Und ein Auto gebe ich zur Reparatur auch lieber in die Werkstatt. Nicht jeder hat also die Kenntnisse und die Zeit, sich mit der Materie der Immobilien in einem Maße zu befassen, die ihn dazu befähigt, eine Transaktion von solch großer finanzieller Tragweite erfolgreich durchzuführen. Da sollte schon der Profi zum Einsatz kommen.

Kerstin Heinemann: Beim Verkauf der eigenen vier Wände fehlt außerdem häufig die nötige Distanz, um unvoreingenommen in Verhandlungen treten zu können. Käufer sind häufig schonungslos. Da braucht man schon mal ein dickes Fell.

Ihre besondere Kompetenz ist ganz klar die Qualifikation. Das grenzt Sie ab vom selbsternannten Fachmann, richtig?

Andreas Heinemann: Ohne das nötige Fachwissen kann man nicht erfolgreich arbeiten. Ein solides Wissen, ergänzt durch Neuerungen sorgt für einen angenehmen Ablauf. Dazu gehören neben dem unentbehrlichen Immobilienwissen auch andere Bereiche, die das Bild erst

abrunden. So hat meine Frau eine Zertifizierung als Home Stagerin aus den USA.

Kerstin Heinemann: Dadurch ist es mir möglich, Eigentümer bestmöglich hinsichtlich der Präsentation zu beraten. Was auch für die Fotografie von besonderer Bedeutung ist. Käufer, als auch Mieter profitieren ebenso wie der Verkäufer von einer gestylten Immobilie: Die wenigsten Menschen besitzen die Fähigkeit, sich unmöblierte Räume möbliert vorzustellen. Auch die eigenen Möbel sehen die meisten nicht in anderen Räumen. Bei leeren Zimmern fehlt einfach ein Bezugspunkt für die Größe. Schon während der Erstbesichtigung der Immobilie halte ich alles Wichtige fest, um dann später dem Eigentümer eine Übersicht an die Hand geben zu können, mit deren Hilfe er viele Dinge selber umsetzen kann. Es sollten z.B. persönliche Dinge verstaut und zugestellte Blickachsen wieder freigeräumt werden. Auch kleinere Reparaturen zu erledigen, zahlt sich während der Besichtigung und in Kaufpreisverhandlungen aus. Wir bieten auf Wunsch eine umfangreiche Beratung an.

Andreas Heinemann: Technisches Know-How im Bereich Haustechnik und Revitalisierung gehören übrigens auch dazu.

Sie sind auch in den USA lizenzierte Immobilienmakler und durch den Aufenthalt in den USA haben Sie einen anderen Blickwinkel auf viele Dinge dazu gewonnen.

Andreas Heinemann: Es ist nicht alles besser anderswo, aber die guten Ideen, um erfolgreich zu sein, haben wir gerne aufgenommen. Das betrifft unser Marketing ebenso, wie unsere Art der Fotografie. Wer mit uns zusammenarbeitet merkt sofort, dass wir alles, was wir angehen, mit Blick auf Qualität tun. Ein professionelles und aussagekräftiges Exposé, Fotografie, die eine Atmosphäre zum Verlieben schafft sowie ein zielgerichtetes Marketing gehören zu unserer Leistungsgarantie selbstverständlich dazu. Um das zu erfüllen, investieren wir in Weiterbildung.

Ihr persönliches Leitmotiv ist: "If you always do what you've always done, you'll always get what you've always got." Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist.

Kerstin Heinemann: Dieses Zitat von Henry Ford bedeutet ja, dass man keine neuen oder besseren Resultate erzielen kann, wenn man in eingefahrenen Bahnen denkt. Die persönliche und berufliche Weiterentwicklung ist wichtig. Nur so kann man seinen Horizont erweitern und mit frischem Blick an die Aufgaben gehen.

Danke für das interessante Gespräch.

„Wir sind
zuverlässiger
Partner rund um's
Gewerbe- und
Wohnobjekt“

Begegnung mit
Peter Schmidt
Müller &
Partner GmbH
Facility-Service &
Management
*Qualitätsanbieter
des Jahres*

Facility Management in München



Hinter der Müller und Partner GmbH steht ein überzeugendes Erfolgsduo im Facility Service und Facility Management. Während Inhaber und Unternehmer Peter Schmidt, Müller und Partner GmbH, sich dem strategischen Part widmet, organisiert Geschäftsführerin Ines Jordan das Operative. Mit dieser Aufteilung ist das Unternehmen auf Erfolgskurs und dehnt den Wirkungskreis stetig aus. Beste Ausbildung, reiche Erfahrung, geschickte Teamauswahl und vorausschauendes Management - diese Komponenten sichern erstklassige Leistung. Nur so wird man zur ersten Adresse.

Sie suchen einen Gebäude-Dienstleister in München und Umland? Sie haben soeben einen zuverlässigen Partner gefunden. Seit fast 20 Jahren ist das Unternehmen in München tätig. Über diese Zeit konnte das Team der Müller und Partner GmbH viele Erfahrungen und Referenzen sammeln. Hier engagieren sich Mitarbeiter, die über eine fundierte Ausbildung verfügen und mit ihren Weiterbildungen und Umgangsformen Kunden begeistern. „Ein gut funktionierendes Facility Management kann nicht nur den Wert Ihrer Immobilie erhalten, nein, er kann ihn unter Umständen sogar steigern.“, stellt Geschäftsführerin Ines Jordan fest. Die pragmatische Geschäftsfrau weiß, worauf es ankommt.

„Stellen Sie uns auf die Probe und wir werden Sie überzeugen mit Leistung und einem Preis-Leistungsverhältnis, was seinesgleichen sucht.“ sagt Peter Schmidt, ohne zu zögern.

Wertsteigerung und Kostenersparnis bei Ihrer Immobilie

Als Besitzer einer Gewerbeimmobilie stellen Sie sich sicher viele Fragen. Eine der zentralen wird jedoch sein: Wie kann ich den Wert meiner Immobilie erhalten oder vielleicht sogar steigern? Und wie kann ich meine Kosten senken, damit bei ihrer Bewirtschaftung das beste Ergebnis unter dem Strich herauskommt?

Ganz einfach. Fragen Sie uns das. Denn wir haben Antworten darauf. Als Facility Management Unternehmen sind wir darauf spezialisiert, Ihre gebäudeinternen Prozesse zu analysieren, zu optimieren und die Verbesserungen auch gleich umzusetzen.

Und das Beste ist: Sie brauchen sich nicht darum zu kümmern, haben Zeit für Ihr Kerngeschäft, denn wir sind da. Immer diskret im Hintergrund und trotzdem da.

Peter Schmidt und Ines Jordan



Müller und Partner GmbH
Albert Schweitzer Str. 3d
82152 Planegg

Tel.: +49 89 70058226
info@fm-muenchen.de
www.fm-muenchen.de

Outsourcing Ihrer Haus- meister- und Haustechniker- Leistungen in München

Mit dem Outsourcing der Hausmeister- und Haustechniker-Leistungen geben Sie auch das Risiko ab

Ihr Angestellter mag noch so gut geschult und auf dem neuesten Stand sein, bei der Arbeit kann immer etwas schief gehen. Und wer haftet in einem solchen Fall? Richtig!

Vergeben Sie diese Tätigkeiten an Externe, sind Sie auch in puncto Regress aus dem Schneider. Denn den übernimmt selbstverständlich der Dienstleister, den Sie einkaufen.

Sie sehen es gibt zahlreiche, gute Gründe für ein Auslagern dieser Leistungen.

Sie benötigen einen zuverlässigen Hausmeister oder Haustechniker für Ihr Hotel oder ihr Bürogebäude? Haben aber nicht genug Kapazitäten, um eine volle Stelle zu besetzen?

Dann ist das Outsourcing dieser Tätigkeiten die richtige Lösung für Sie! Und nicht nur für Sie. Auch private und öffentliche Verwaltungen, Labors, Fitnessstudios können von diesem Geschäftsmodell profitieren.

Welche Vorteile haben sie durch das Outsourcing dieser Leistungen?

Indem sie bestimmte Tätigkeiten an externe Dienstleister vergeben, sparen Sie in vieler Hinsicht – zum ersten an Zeit. Jemanden einzustellen, der nicht voll ausgelastet werden kann, ist in höchstem Maße unproduktiv. Ein Teil der Arbeitszeit verpufft ungenutzt, wird aber dennoch von Ihnen bezahlt.

Zudem sparen Sie durch das Outsourcing Sozialabgaben, die Sie ansonsten für diese Stelle ebenfalls zu tragen hätten.

Teure Schulungen, um Ihren Mitarbeiter auf dem neuesten Stand der Technik und des Know Hows zu halten, erübrigen sich. In dieser Zeit fiele Ihr „guter Geist im Hause“ sonst aus.

Last but not least, den Kostenfaktor „Anschaffung kostspieliger Wartungs- und Überwachungsgeräte“ können Sie durch Outsourcing komplett vermeiden.



Hausmeister München

Leistung und Service stehen, neben einem zufriedenen Kunden, bei uns an erster Stelle. Unser Hausmeisterservice in München wird auch sie überzeugen. Seit nun fast 20 Jahren sind wir im Bereich Hausmeisterei in München tätig. Die langjährige Erfahrung und das gute Know-how unserer Mitarbeiter sorgen für einen reibungslosen Ablauf.

Sie als Kunde können von unseren Hausmeistern in München regelmäßige und genaue Wartungs- und Kontrollarbeiten erwarten. Nicht nur unsere Mitarbeiter sind gut geschult, wir arbeiten auch mit der neusten Technik wie zum Beispiel im Bereich Winterdienst oder Gartenpflege. Wir achten natürlich auch auf die Umwelt und verwenden nur ökologisch abbaubare Reinigungsmittel zum Beispiel in den Bereichen Gebäudereinigung, Treppenhausreinigung, Hausreinigung und Glasreinigung. In dem Bereich Gartenservice, Gartenpflege und Heckenschnitt achten wir selbstverständlich auf die Aspekte des Umwelt- und Tierschutzes.

Unser Hausmeisterservice in München kann auf eine lange Tradition und eine lange Liste Referenzen zurückblicken. Aber darauf ruhen wir uns nicht aus. Wir sind als Hausmeister in München tätig und möchten auch Sie davon überzeugen, dass unser Preis-Leistungsverhältnis wohl einmalig in der Branche ist. Auf Wunsch stellen wir Ihnen gerne ein ganz individuelles Angebot zusammen. Unser Facility Service beinhaltet so wichtige Punkte, wie:

- Gebäudereinigung
- Winterdienst
- Gartenservice
- Hausmeisterdienst



Natürlich ist der Hausmeisterservice in München rund um die Uhr erreichbar. Unser Notdienst kümmert sich auch Nachts und am Wochenende um die Noffälle an, in und um Ihre Immobilie. Wir haben es uns zum Ziel gemacht, einen Hausmeisterservice in München anzubieten, dem Sie zu Hundert Prozent Ihr Vertrauen schenken können. Auf dem Stand der neusten Technik und der besten Umweltschutzbedingungen arbeiten wir als Hausmeister in München, für den Erhalt Ihrer Immobilie und der Umwelt.

Sprechen Sie uns an. Wir sind für Sie da.

www.fm-muenchen.de

www.hausmeister-muenchen.de

www.hausmeister-muenchen.de/outsourcing/

Unternehmertage 2015 vom 17. - 19. April

DAS Event für die ganze Unternehmerfamilie

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



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

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

www.unternehmertage.com

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

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

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

www.unternehmercoach.de

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

WOODSTOCK
FÜR
UNTERNEHMER



Titelgesichter auf der Bühne.



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



Impressionen von Light The Fire 2014



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

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

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

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

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

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

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

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





Das Podium.

*Titelgesicht Januar 2008 Gabriele Kowalski
Als sympathische Brücke zwischen Bühne und Publikum
Herausforderungen einer Großveranstaltung, Bedürfnisse der Speaker und Vorgaben der Veranstalter auf einen Nenner zu bringen und
sorgte für harmonische Themenübergänge.*

*www.deltainstitut.de bei der Moderation mit Gastgeschenk für Sir Richard Branson:
schaffte die charmante, medienerfahrene Unternehmerin routiniert und flexibel alle*

Beim „Light the Fire“ Event war die Orhideal Community mit 14 Titel-Gesichtern -aus 10 Jahren IMAGE Magazin - vertreten. Es sind alles Menschen, die für ihre Ideen brennen.

Titelleiste oben: (von links) Stefan Merath, Christoph Rave, Ursula Maria Lang, Tino Ahlers, Gabi Kowalski (moderierte Light the Fire), Marion Lang, Martina Prox, Ulrike Hartmann, Mathias Knörich, Sabine Köbel, Hermann Wagnermeyer, Heiko Gärtner, Stefan Schraner und (rechts unten) die zukünftige Titelfrau Juni 2014 Marion Oswald. *Angelina Naglic*

Titelgesichter auf der Bühne und im Ausstellungsbereich.

*Titelshooting für die Juni Ausgabe bei Light the Fire mit Unternehmerin Marion Oswald
www.moin-hotel.de*





Innovativ

Seit 13 Jahren ist das Unternehmen Osteried Interieur in Pforzen ansässig, idyllisch gelegen inmitten von Dorfkirche und traditionellen Bauernhäusern. Die Ausstellungsfläche des engagierten Raum-Konzeptionärs ist TOP-Adresse: in kompletten Räumen dargestellt sind Wohnwelten klassisch und modern inszeniert und „zum Begreifen“ nah. Über den eigentlichen Laden, der Stoff- und Sonnenschutzpräsentier zeigt, gelangt der Besucher in den „klassischen Bereich“, der aus Ess- und Wohnraumin szenierung besteht. Boden, Wände, Stuckatur, Beleuchtung, Gardinen, Polstermöbel, Accessoires, - alles exemplarisch eingerichtet - schaffen ein harmonisches Umfeld.

Der Marktkenner und Trendscout hat früh die Vorzüge des ganzheitlichen Einrichtens erkannt und sich diesen Bedürfnissen im Angebotspektrum angepasst: „Vorbei sind die Zeiten, wo wir nur den Bodenbelag aussuchen sollten. Heutzutage erwartet der Kunde ganzheitliche Projekte und totale CONVENIENCE. Er hat genug Stress und will einen bequemen Rundum-Service.“, so der kluge Visionär.

Als ein ganzheitliches Projekt versteht Gerhard Osteried seinen viel-beschäftigten Kunden ein Sorglos-Paket zusammen zu stellen. Ein gestresster Firmeninhaber, der sich ums Geschäft kümmern muss, hat keine Zeit zu überlegen, wie er seine Büro- oder Geschäftsräume repräsentativ und funktional einrichten kann. So ein Geschäftsmann will auch die Familie nicht mit dem Beauftragen von verschiedenen Handwerkern strapazieren und will ein stimmig neues oder behutsam renoviertes Eigenheim beziehen. Die Fahrten zu Möbelhäusern und einzelnes Beauftragen von Handwerkern aller Art vergeudet seine Inspiration für sein eigenes Business. Dieses Handwerker-Management fällt einem Fachmann, wie Gerhard Osteried, mit seiner erworbenen Kompetenz leichter. Er agiert als Projektleiter mit seinen Händler- und Handwerkerkooperationen und ermöglicht dadurch das sorglose Beziehen der fertigen Räume. Dadurch steigt aber auch seine Kompetenzkarriere. Die Routine ermöglicht ihm das Erkennen von eventuellen Problemen oder Möglichkeiten rechtzeitig, was nachträgliche Korrekturen überflüssig macht.

aus Tradition

„Schon beim Erstbesuch und der Besprechung will der Kunde sich verstanden fühlen. Danach arbeiten wir eine Ideenskizze aus und Planen die Zeit und Kosten, bevor die genaue Umsetzung folgt. Es geht um das ganzheitliche Erfassen seiner Wünsche. Dabei entwerfen wir passende Farb- und Gestaltungskonzepte, anhand derer wir gemeinsam einen ganz individuellen Wohnstil ermitteln und ausarbeiten. Durch den eigenen Stil erfahren die Kunden ein nachhaltiges Wohlbefinden.“, erklärt Gerhard Osteried.

„Konkret sieht die Umsetzung beispielsweise dann so aus: wir bekommen den Schlüssel in die Hand gedrückt und der Auftraggeber fährt samt Familie in den Urlaub. Dann kommt mein neunköpfiges, hochqualifiziertes und eingespieltes Team ins Spiel. Meine langjährigen einheimischen Mitarbeitern setzen in unseren eigenen Werkstätten, wie Polsterei, Näherei oder auf Montage, meine Planungen präzise um. Es ist spannend, in kürzester Zeit eine Renovierung durchzuführen von der Farb- und Stilberatung bis zum Polieren des neuen Sideboards. Für mich ist das ganzheitliche Einrichten der Markt der Zukunft.“, betont der sympathische Raumflüsterer. Ganzheitlich ist auch seine Herangehensweise an exklusive Objekte, deren Ausschreibungsverfahren Osteried wiederholt gewinnen konnte.

„Die Leidenschaft für den Beruf und die Ambition, immer das Beste zu leisten, helfen uns auch, wenn es um exklusive Objekte geht. Bei dem Hotel Tanneck, das einen Leistungswettbewerb ausgeschrieben hatte, hatten wir mit Abstand das beste Ergebnis präsentiert, den Auftrag erhalten und perfekt umgesetzt. Ein weiteres repräsentatives Objekt war das Kneippianum im Bad Wörishofen.“, beendet Gerhard Osteried unser Interview.

Gerhard Osteried

Interieurdesign • Accessoires • Einrichtungen
Wertachstraße 2 • 87666 Pforzen

Telefon (08346) 982345
info@ostenried.com

www.ostenried.com





„Ich pflege eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit meinen Kunden. Wir begegnen uns auf Augenhöhe und respektieren unsere individuellen Unterschiede. Meine Kunden erhalten alle wichtigen und relevanten Informationen und verraten mir ihre Wünsche und Vorstellungen, um dann ein Angebot zu erhalten, was sie begeistern wird.“

Jana Pfeil

**Jana Pfeil
grün & design**
Heidegrund 7
D-49214 Bad Rothenfelde

Tel. +49 (0) 5424 213077
Fax. +49 (0) 5424 213079
Handy: +49 (0) 160 99751785

jana.pfeil@gruenunddesign.de
www.gruenunddesign.de

„Gesunde
Raumluf
und harmonische
Atmosphäre sorgt
für glückliche
Kunden und
Mitarbeiter.“

Grüne Wohlfühlöasen

Sowohl Büros und Geschäftsgebäude als auch private Räume blühen mit Pflanzen auf und erhalten dadurch eine angenehme Atmosphäre.

Bei Jana Pfeil stehen Sie als Kunde im Mittelpunkt und werden von Anfang an, bis weit nach der Realisierung Ihres grünen Projektes, allumfassend betreut. Sie erhalten ein individuelles, speziell auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot. Sie zeigt Ihnen vorher mit aussagekräftigen Bildern, welche Pflanzen anschließend genau bei Ihnen stehen.

Rund um's Grün im Raum Osnabrück, Münster, Bielefeld werden Sie professionell betreut.

Ihre Mitarbeiter werden wegen der gesunden Raumluf und der harmonischen Atmosphäre jeden Tag aufs Neue wieder gern an ihren Arbeitsplatz kommen. Dadurch steigert sich Ihre Wettbewerbsfähigkeit und Ihr Betriebsergebnis. Gern zeigt Jana Pfeil Ihnen auch, wie Sie zusätzliche finanzielle Mittel freisetzen können, um Ihre grüne Wohlfühlöase zu realisieren und Ihre Mitarbeiter noch glücklicher zu machen.

Sie können ganz sicher sein, nur beste Qualität zu erhalten. Ausgewählte Pflanzen unterstützen Sie auch auf energetischer Ebene in Ihren Vorhaben. Nicht jede Pflanze ist für jeden Raum oder jeden Charakter eines Menschen geeignet. Jana Pfeil verrät Ihnen, was optimal passt. Sie bleibt mit Ihnen in Kontakt und lässt Sie auch nach dem Kauf mit Düngererinnerung und Pflegetipps nicht allein. Die Textilpflanzen wiederum sehen täuschend echt aus und werden nicht selten mit echten Pflanzen verwechselt.





„Made-in-Germany als Versprechen hat nichts von seinem Glanz verloren.“

Dirk Römer sorgt mit guter Vernetzung für die Expansion der Marke. Für strategische Partnerschaften und Kooperationen ist der Qualitätsanbieter immer offen.



Fotos: © Dirk Römer

Gewissenhaftes Luxus Label

www.feinelederwaren.de • www.home-and-more.de

Es gibt nur wenige Unternehmer-Ikonen a la Wolfgang Grupp, die sich leidenschaftlich für das Qualitätsmerkmal „Made in Germany“ engagieren. Einer davon ist der sympathische Vorzeigeunternehmer Dirk Römer, der sich täglich mit viel Liebe zur Wahrung wertvollen Herstellungswissens dafür stark macht, dass ökologische, ethische Verträglichkeit, traditionelle, hochwertigste Verarbeitung und ästhetischer Anspruch sich nicht ausschließen.

So „laufen“ die zeitlos eleganten Taschen aus dem Sortiment von *Hanford und Römer*® über rote Teppiche auf dem ganzen Globus oder flanieren mit ihren Besitzern durch die Geschäftswelt - mit garantiert bestem Gewissen. Wer sich mit einer dieser Edel-Taschen belohnt hat, wird sich nicht nur lange an dem aufwendigen, mit Präzision handgefertigten Exemplar freuen, sondern auch nachhaltig dazu beitragen, dass Qualitäts-Know-how aus der lederverarbeitenden Zunft samt Arbeitsplätzen in Deutschland bewahrt werden können. Über solchen Schultern hängt ein Qualitätsprodukt, das nicht auf Kosten der Gesundheit und Umwelt produziert wird. Sein Besitzer „outet“ sich nicht nur als Kenner besten Geschmacks, sondern gleichzeitig auch als nachhaltiger

Wertschätzer. Diese anspruchsvolle Zielgruppe bedient das Haus Römer nicht nur mit edler Lederware, sondern auch in dritter Generation mit Herstellung von Interieurprodukten und Konzeption von Arbeits- und Wohnräumen. Dahinter steckt ein inspiriertes Mitarbeiterteam.

Über die Impulse des anpackende Geschäftsmanns Dirk Römer wird gerne geschrieben und auch hier hat der kommunikative Entrepreneur klare Vorstellungen über Qualität, die journalistische! So arbeitet der Mutmacher vorzugsweise mit Journalisten zusammen, die die gleiche Sprache sprechen und sich ebenfalls dem hohem Anspruch an Nachhaltigkeit und ökologischer Korrektheit im Mittelstand verschrieben haben.

„Deutsche Produkte werden in der ganzen Welt kopiert. Unser großer Wettbewerbsvorteil ist das Herstellungs-Know-how, unsere Präzision und damit die Produkthaltbarkeit. Die gilt es zu bewahren. Dann kann weiterhin in Deutschland zu vernünftigen Bedingungen produziert werden und in den Preiskampf können andere steigen.“, schlussfolgert der charmante Geschäftsführer lächelnd. Es führen viele Wege nach Rom, die elegantesten führen zu Römer und Sohn! *Orhidea Briegel*

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.

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

www.reisenachmass.com

Fotos: © REISE NACH MAB





„Flexibilität und
Schnelligkeit für
die IT-Abteilung.“

Unsere Auftraggeber sind froh,
dass sie mit unserer Hilfe die
notwendigen Skills bedarfsge-
recht einkaufen können. Wir
haben auch für Sie die richti-
gen IT-Spezialisten und Freibe-
rufler für Ihre Projekte und
Personalengpässe.
Ich freue mich auf
unser Gespräch,

Hermann Wagnermeyer



TalenteManager in IT

Den Service der Wagnermeyer Consulting wissen nicht nur Großunternehmen, sondern vor allem auch Mittelständler zu schätzen. Geschäftsführer Hermann Wagnermeyer ist Anziehungspunkt und Netzwerkinhaber für IT-Spezialisten aus unterschiedlichen Fachbereichen.

Mit seinem Pool an Freelancern und IT-Koryphäen hat sich der gewinnende Branchenkenner als Soforthilfe etabliert, wenn in der schnelllebigen IT-Welt „Not am Mann“ ist oder Projekte anstehen. Aber auch bei langfristig angesetztem Personalmanagement und Recruitment-Herausforderungen aller Art steht der humorvolle Geschäftsmann mit seiner Geschäftspartnerin Claudia Kersefischer vertrauensvoll an der Seite der Auftraggeber.

Mit viel Fingerspitzengefühl bedient das wendige, optimal vernetzte Duo den Zeitgeist: immer schnellere Innovationszyklen erfordern wachsende Flexibilität beim Personaleinsatz.

Uns hat vor allem das leidenschaftliche Engagement angesprochen, mit dem beide das Klischee der klassischen Personalvermittler sprengen: Hier geht es um exzellentes Talente-management, bei dem die Profile der einzusetzenden IT-Bestleister nicht nur auf dem Papier stehen, sondern auch mit viel Geschick, Fachwissen und emotionaler Intelligenz an den richtigen Platz gebracht werden.

Nur so entfaltet sich Teamgeist, der Spitzenleistung möglich macht!

www.wagnermeyer-consulting.de
We connect IT - Vermittlung von IT Freelancern

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



„Glyko-
biologie:
mit weltweit
patentierten
Produkten
erfolgreich
werden!“

Mit ihrem Team bringt Cornelia Buchenrieder revolutionäre Produkte für den Bereich Gesundheit, Wellness und Schönheit auf den Markt und initiiert ein weltweit organisiertes Verbrauchernetzwerk.

„Mit diesen reinsten Produkten setzen wir mit einer neuen, bahnbrechenden Wissenschaft dort an, wo man bisher an Grenzen gestoßen ist. Ein außerordentliches Geschäftsmodell und weltweit patentierte Produkte sprechen Menschen an, die Gegebenheiten nicht einfach so akzeptieren, die mehr vom Leben erwarten und für einen Erfolg auch gern ihre Komfortzone verlassen.“

Wir bieten ein Franchise an und ergänzen das Angebot in Ihrem Unternehmen. Sie arbeiten hier mit Spezialisten in der Anwendung der Glykobiologie zusammen. Zudem haben wir uns unter der Überschrift „soziales Unternehmertum“ dem Kampf gegen die weltweite Mangelernährung verschrieben und ermöglichen durch unsere Aktivitäten, dass tausende notleidende Kinder mit einer optimalen Ernährung versorgt werden.“

mail@glycopowerteam.com
www.glycopowerteam.com

Geht dem branchenüblichen Preis(r)ampf mit seiner Expertise elegant aus dem Weg - Alfred Sonnleitner hat mehr zu bieten als nur Trockenbau:

- Sämtliche Trockenbauarbeiten im Neubau sowie im Sanierungsbereich
- Decke / Boden / Wand (nicht tragend) im inneren Gebäude aus verschiedensten Materialien (Gipskarton, Gipsfaser, Holz, Metall)
- Spanndecken aus Textilgewebe
- Ausbau von Dachgeschossen
- Schallschutz / Akustikbau, Brandschutz
- Herstellen von Zuschnitten und Fertigteilelementen
- Blowerdoor-Messungen



Trockenbau - eine einfache Bauweise

Das kann doch jeder...

..... zumindest was die gesetzliche Rahmenbedingung zur Ausübung von Trockenbauleistungen betrifft! Im Juli 2000 wurde der Trockenbau aus der Handwerksrolle gestrichen. Seit dem ist der Trockenbau quasi kein Handwerk mehr. Das hat zur Folge, dass lediglich ein einfacher Gewerbeschein genügt um Trockenbauleistungen ausführen zu dürfen.

Obwohl der Trockenbaumonteur(in) nach wie vor ein anerkannter Ausbildungsberuf ist, ist für die gewerbliche Anmeldung keinerlei Nachweis von einschlägigen Qualifikationen erforderlich! Jeder der schon einmal eine Gipskartonplatte in die Hand genommen hat und auf eine Konstruktion montiert hat nennt sich heute Trockenbauer. Da kann es heute durchaus vorkommen, dass eine Firma schon seit über 10 Jahren Trockenbauarbeiten ausführt, über keinerlei nennenswerten Qualifikationen verfügt und sich ihr Fachwissen lediglich durch die praktische Tätigkeit angeeignet hat. Viele sind dabei aus Erfahrung etwas klüger (meist auch ärmer) geworden, fachkompetenter in der Regel aber nicht!

IMAGE: Herr Sonnleitner, Was versteht man eigentlich unter Trockenbau?

Alfred Sonnleitner: Der Trockenbau (so wie wir ihn heute kennen) ist ja noch ein relativ junges Handwerk,

(bzw. seit 2000 Baugewerbe), 1890 wurde die Gipskartonplatte (der meist verbaute Trockenbaustoff) in Amerika zum Patent angemeldet. Die erste Produktionsstätte in Europa entstand 1938 in Lettland in der Nähe von Riga (daher abgeleitet der geläufige Name Rigips). In Trockenbauweise lassen sich heute fast alle nichttragenden raumbegrenzenden Bauteile (Wand/Decke/Boden) erstellen. Trockenbaukonstruktionen werden überwiegend im Innenausbau eingesetzt aber auch für den Außenbereich gibt es Lösungen im Trockenbau. Im Regelfall sind an diese Konstruktionen auch bestimmte bautechnische bzw. bauphysikalische Anforderungen; wie z.B. Anforderungen an den Brandschutz oder Schallschutz gestellt.

Und wodurch unterscheidet sich der Trockenbau von dem Massivbau?

Im Massivbau werden meist einschalige Bauteile wie z.B. eine Ziegelmauer mit Wandputz erstellt. In dieser Bauform wird viel Wasser benötigt für das Herstellen von Putzen, Betonbauteilen bzw. Estrichbelägen. Dadurch sind die Bauteile auch relativ schwer (erhöhte Anforderung an die Statik = Mehrkosten) und haben dadurch auch eine lange Austrocknungsphase. Der Trockenbau besteht fast immer aus mehrschaligen Konstruktionen, wie z.B. einer Gipskartonplatte, einer Metallunterkonstruktion und Dämmstoffen. Wie der Name schon sagt, wird beim Trockenbau kaum Wasser eingesetzt. Trockenbausysteme kommen daher ohne lange Trocknungszeiten aus und haben ein relativ geringes Eigengewicht. Dadurch ist der Trockenbau auch eine sehr günstige Bauweise.

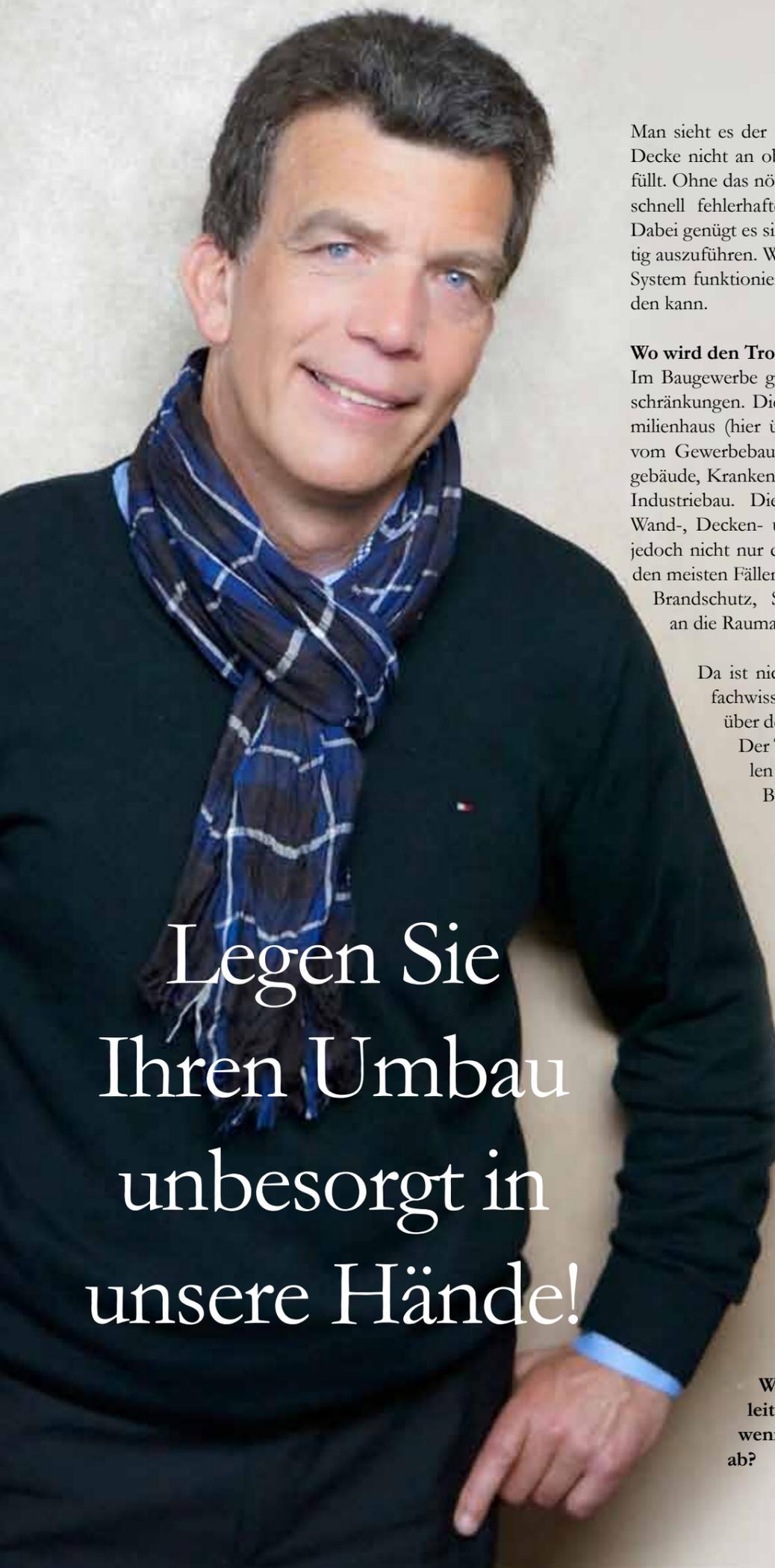
Welche Vorteile bietet die Trockenbauweise?

Die meisten Trockenbauanwendungen bestehen aus einem System von Gipskartonplatten, einer entsprechenden Unterkonstruktion und einer Hohlraumdämmung. Diese Systeme sind leicht und schnell zu montieren. Für die einfache Montagetätigkeit sind daher auch keine besonderen Kenntnisse erforderlich. Trotz der leichten und einfachen Bauweise kann der Trockenbau höchste Anforderungen z.B. an den Brandschutz und an den Schallschutz erfüllen. Hier sind dann schon spezielle Fachkenntnisse gefragt, die sich nicht nur auf das Trockenbausystem beschränken, sondern auch die gegebenen Baustellenbedingungen einbeziehen. Hier kann eine geringe Nachlässigkeit in der Ausführung oder die Fehleinschätzung der örtlichen Gegebenheiten, schon dazu führen, dass die Anforderung z.B. an den Schallschutz nicht erfüllt werden.

Wo sind die Schwächen oder gibt es sogar Gefahren im Trockenbau?

So viele Vorteile der Trockenbau auch bietet, die Schwächen liegen eindeutig im System – das auf dem ersten Blick sehr einfach ist, und der handwerklichen Ausführung.





Legen Sie
Ihren Umbau
unbesorgt in
unsere Hände!

Man sieht es der fertigen Trockenbauwand oder – Decke nicht an ob sie tatsächlich ihre Funktion erfüllt. Ohne das nötige Fachwissen können doch sehr schnell fehlerhafte Ausführungen erstellt werden. Dabei genügt es sicherlich nicht nur das System richtig auszuführen. Wichtig ist auch das Wissen wie das System funktioniert, damit es richtig eingesetzt werden kann.

Wo wird den Trockenbau überhaupt eingesetzt?

Im Baugewerbe gibt es mittlerweile fast keine Einschränkungen. Die Einsatzbereich geht vom Einfamilienhaus (hier überwiegend Dachgeschoßausbau) vom Gewerbebau (Hotel, Büro- und Verwaltungsgebäude, Krankenhäuser, Schulen usw.) bis hin zum Industriebau. Die in Trockenbauweise erstellten Wand-, Decken- und Bodenkonstruktionen dienen jedoch nicht nur dazu einen Raum abzugrenzen. In den meisten Fällen sind auch Anforderungen an den Brandschutz, Schallschutz-, Wärmeschutz oder an die Raumakustik zu erfüllen.

Da ist nicht nur das spezielle Trockenbaufachwissen gefragt ist. Hier muss man auch über den Tellerrand hinaussehen können.

Der Trockenbau ist auch schon seit vielen Jahren ein Leitgewerk auf vielen Baustellen. Das heißt, dass der Trockenbau oft sehr vielen Schnittstellen von anderen Gewerken (Elektro-, Sanitärinstallateur, Heizungs- und Lüftungsbauer, Maler, Fliesenleger usw.) auf der Baustelle zusammenfügen muss!

Nicht nur im Neubaubereich ist der Trockenbau heute nicht mehr wegzudenken. Ein großes Potenzial entwickelt der Trockenbau auch bei Umbau und Sanierungsmaßnahmen. Der Trockenbau ist zudem auch sehr innovativ und bietet in vielen Rand- und Nischenbereichen wirtschaftliche Lösungen an. Das komplette Leistungsspektrum aufzuzählen, würde hier aber den Rahmen etwas sprengen!

Wie grenzt sich die Firma Sonnleitner Trockenbau GmbH von weniger qualifiziertem Wettbewerb ab?

Das ist mittlerweile gar nicht mehr so schwer! Das Ausbildungsniveau und die fachliche Qualifikation sind seit der Freigabe des Trockenbaus aus der Handwerksrolle doch sehr zurückgegangen. So sind viele Wettbewerber gar nicht mehr in der Lage ein einfaches Angebot zu erstellen oder mit eigenen Worten eine geforderte Leistung zu erfassen.

Wir legen hier großen Wert auf eine nachvollziehbare Leistungsbeschreibung und eine detaillierte Kalkulation. So haben wir nicht selten einen Auftrag erhalten obwohl wir nicht der billigste Anbieter waren.

Welchen Mehrwert bieten Sie, als Fachfirma dem Auftraggeber?

Neben unserer Beratungskompetenz, bei der wir oft in der Lage sind sinnvolle Alternativen aufzuzeigen, hat der Kunde auch die Sicherheit, dass das richtige Material fachgerechte eingebaut wird und auch die entsprechenden Anforderungen (z.B. Brandschutz oder Schallschutz) an die Bauleistung erfüllt werden. Ebenso sind wir als Fachfirma auch im Falle eines Gewährleistungsanspruches immer noch auf dem Markt. Weniger qualifizierte Betriebe halten sich oft nicht ganz so lange!

Ist es sehr teuer ein Fachunternehmen zu beauftragen?

Das kann ich mit einem ganz klaren Nein beantworten. Ein Auftraggeber muss sich vielmehr fragen ob er es sich leisten kann, Handwerkerleistungen immer an den billigsten Anbieter zu vergeben. Viele Auftraggeber unterliegen oftmals dem günstigsten Preis. Dabei ist es sicherlich keine Kunst der

billigste Anbieter zu sein, das ist genauso einfach wie schnell Autofahren... das kann wohl jeder! Die Kunst in der Preisgestaltung liegt vielmehr darin, durch eine ausgewogene Kalkulation einen angemessenen Preis zu ermitteln.

Als Betriebswirt des Handwerks, lege ich hierauf sehr großen Wert. In meinem Betrieb wird jedes Angebot und jede Leistung sehr genau kalkuliert. Es ist für uns jederzeit möglich einen Preis auf Grundlage der Kalkulation anzupassen, falls sich an der Leistung oder der Ausführung etwas ändert.

Wie sehen Sie als Experte die Entwicklung des Handwerks, durch die Arbeitnehmerfreizügigkeit in Europa und die EU Ost-Erweiterung?

Grundsätzlich sehe ich das sehr positiv! Speziell die Bauwirtschaft hätte große Probleme, wenn es diese Möglichkeit nicht gäbe. Wir brauchen uns ja nur auf den Baustellen umsehen. Die meisten Handwerker, die auf deutschen Baustellen arbeiten, kommen aus dem europäischen Ausland. Und der Großteil dieser Kräfte erledigt ihre Arbeit auch sehr gut.

Kritisch betrachten muss man aber die Entlohnung. Obwohl eine Mindestlohn-Vorgabe (zur Zeit 11,10 €/Std) existiert, die grundsätzlich auf jeder Baustelle in Deutschland zu zahlen ist, gibt es in der Bauwirtschaft doch noch ein paar schwarze Schafe, die hier sehr einfallsreich sind, um die gesetzlichen Vorgaben zu umgehen und möglichst billig anbieten zu können. Ich finde das sehr befremdlich, wenn Menschen ausgenutzt und nicht wertschätzend behandelt werden.

Worin liegen die Stärken der Sonnleitner Trockenbau GmbH?

Wir haben uns daher eher auf kleinere und mittelgroße Bauvorhaben spezialisiert. Unsere fachliche Qualifikation wurde ja schon angesprochen, natürlich liegen unsere Stärken eindeutig in der Beratungsleistung. Da sind wir auch oft bei den Planern gefragt, wenn es um spezielle Anforderungen oder um die Umsetzung von Sonderbauten geht. Unsere Kunden schätzen unser sehr fundiertes Fachwissen. Zudem sehen wir uns zunehmend in der Rolle des Dienstleisters, der auch in der Lage ist kleinere Umbau- und Sanierungsmaßnahmen aus einer Hand anzubieten. Wir sind in verschiedenen Unternehmer- und Branchen-Netzwerken eingebunden, wodurch wir auf Fachbetriebe – wie Maler, Fliesenleger, Elektriker, Sanitär und Heizung - zurückgreifen können. Gerne übernehmen wir für unsere Kunden auch die Koordination der einzelnen Gewerke.

Herr Sonnleitner, Sie sind Vorstandsmitglied der Bauinnung München, Leiter der Fachgruppe Trockenbau dieser Bauinnung, Mitglied im Meisterprüfungsausschuss für das Stuckateur- und Trockenbau-Gewerbe und selber auch Stuckateur-Trockenbaumeister, Betriebswirt des Handwerks der Handwerkskammer München, Energieberater, zertifizierter Prüfer für luftdicht Gebäudehülle und seit kurzem auch noch TÜV geprüfter Fachbetrieb für Innendämmungen...., gibt es etwas was Sie nicht können?

Ja sicherlich meine größte Schwäche sind Fremdsprachen (*wir lachen*) Aber Fachchinesisch geht immer! ;-))



Alfred Sonnleitner • Sonnleitner Trockenbau GmbH
Bahnhofstr. 45 • 82041 Deisenhofen

Tel. 089 / 62 83 27 13 • Fax 089 / 62 83 27 14
info@sonnleitner-trockenbau.de
www.sonnleitner-trockenbau.de



THERMODUL
SYSTEM

THERMODUL SYSTEM

ist mobil einsetzbar
für den effektiven,
schnellen Bau



aus Polystyrol
konfektioniert und
kinderleicht
montiert



schnell in der
Handhabung und
an jeden Baustil
anpassbar



mit patentierten
Kunststoffverbundsystem



spart viele
Arbeitsschritte
für kurze Bauzeit
mit höchstem
Wärmedämmungs-
effekt und spürbarer
Energieersparnis



ist leicht, robust
und großflächig,
in der Regel
Geschoßhoch

federleicht und bärenstark

THERMODUL SYSTEM bietet folgende weitere Vorteile gegenüber herkömmlichen Schalungselementen:

- Eine hohe Variabilität der Dämmstärke. Die Schalungsdicke liegt zwischen 8 bis 20 cm und ist noch auf dem Baugelände einstellbar.
- Die Armierung kann bei den THERMODUL Wandelemente sowohl bei der Fertigung als auch direkt auf der Baustelle integriert werden.
- Die im Produktionsbetrieb vorgefertigten Polystyrol Platten und die Kunststoff-Verbindungselemente lassen sich raumsparend auf die Baustelle transportieren und vor Ort mit wenigen Handgriffen leicht zusammenbauen.
- Die großflächigen Thermodul-Schalungsplatten entsprechen der Höhe eines normalen Stockwerkes. Das Aufrichten eines Schalungselementes ersetzt das mühselige legoähnliche und damit kleinformatische Aufbauprinzip vergleichbarer Schalungssysteme.
- Die Großflächigkeit der Schalungsplatten und die Variabilität der Wärmedämmstärke gewährleistet gegenüber vergleichbaren Schalungsprodukten eine erhöhte Reduktion von Wärmebrücken.
- Die in einem Arbeitsgang realisierte komplexe Verhüllung des ganzen Gebäudes dient ebenfalls der Maximierung der Wärmedämmung.
- Eine enorm kurze Bauzeit, da mehrere Arbeitsgänge in einem ausführbar sind (Ausbetonierung von Wänden und Decke zugleich).
- THERMODUL-Schalungselemente sind mit jedem Architekturdesign kompatibel.
- Die leichte Handhabung von THERMODUL Schalungssystemen ermöglicht es, mit einer geringen Anzahl von Arbeitern in schnellster Zeit die Montage zu vollenden. Nicht zuletzt für Bauherren, die sich für den Bausatz in Eigenleistung interessieren, bietet das THERMODUL SYSTEM eine finanziell attraktive Alternative.



www.thermodulsystem.de



Expertin und
Kolumnistin

*Die neue
Kolumne*

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

**ORBIDEAL
media
face**
2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Liebe Leserinnen und Leser,

in dieser Ausgabe lesen Sie meinen Artikel „Grundprinzipien ganzheitlicher Unternehmensführung“, der in bdvb aktuell 127, dem Mitgliedermagazin des Bundesverbandes Deutscher Volks- und Betriebswirte e.V. (bdvb) auf den Seiten 18/19 erschienen ist.

www.bdvb.de

Viel Spaß mit den Impulsen auf der folgenden Doppelseite. Gerne stehe ich auch Ihnen mit Fachbeiträgen, Vorträgen zum Thema „Renaissance der Weiblichkeit“ zur Verfügung.

Herzliche Grüße, Ihre
Carmen Eva Leitman
The Holistic Business Architect



The Holistic Business Architect
DAS GANZE SEHEN

bdvb aktuell

» Nr. 127



Industrie 4.0

Mensch und Maschine

Produktionsarbeit der Zukunft: Flexibel. Sozial. 4.0. 06

„Die menschenleere Fabrik wird es nicht geben.“ 10

Existenzhilfe statt Entwicklungshilfe 16

Engelgelt bezahlt bei Postamt 1 / 40210 Düsseldorf / Vertriebskennzeichen 073904 / ISSN Nr. 1611-678X



Grundprinzipien ganzheitlicher Unternehmensführung



Wir durchleben im Moment einen Zeitenwandel. Die Spielregeln, die zum Teil noch aus der Wirtschaftswunderzeit stammen, haben sich verändert. Das Motto „Wachstum, um jeden Preis“ hat sich verbraucht und so taumeln wir von einer Krise in die nächste. Anstatt auf Wirtschaftskrisen mit reiner Symptombehandlung, wie z. B. Finanzspritzen und Kosteneinsparungen, zu reagieren, steht nun ein grundlegendes Umdenken an, das an die Ursache geht. Es geht darum, zu verstehen, woran unser Wirtschaftssystem wirklich erkrankt ist, um das Problem an der Wurzel zu packen. Wir brauchen ein neues tragendes Fundament, auf das unsere Unternehmen aufbauen können.

Was bedeutet ganzheitliche Unternehmensführung? Und wozu brauchen wir ganzheitliches Denken und Handeln in den Unternehmen?

Es ist Zeit für eine Rückbesinnung auf die Naturgesetze, auf denen unsere Erde einst aufgebaut wurde. Denn diese Lebensgesetze wirken ohne das Eingreifen des Menschen – ob wir sie kennen oder nicht. Diese geistigen Gesetze habe ich einige Jahre intensiv studiert. Der Weisheit folgend: Wenn wir als Menschen verstanden haben, wie die Erde gewinnt, wir uns dieses Wissen zu Nutze machen und auf unsere Wirtschaft übertragen, gewinnen auch wir.

Das Ganze sehen

Zunächst einmal geht es um die Erkenntnis, dass alles auf unserer Erde miteinander verbunden ist. Selbst eine Insel, die auf den ersten Blick isoliert dasteht, ist durch das Meer mit allem anderen verbunden. Und genau wie in jedem lebenden Organismus sind auch in Unternehmen alle Elemente eng miteinander verwoben und können nur zusammen erfolgreich funktionieren und gesund sein: die Menschen, die dort arbeiten, Unternehmer, Mitarbeiter und Vorgesetzte, ihre Einstellungen zu sich, ihre Freude an der Arbeit. Die Art wie die Menschen zusammenarbeiten, welche Werte sie leben, ist ebenso wichtig, wie die strategische Ausrichtung und die Qualität der Produkte und Dienstleistungen. Und genauso – nämlich als Ganzes – wird ein Unternehmen auch von seinen Mitarbeitern, Kunden, Partnern sowie von der Öffentlichkeit wahrgenommen und erlebt.

Ein wesentlicher Punkt der ganzheitlichen Betrachtung ist, dass wir Verantwortung für das übernehmen, was unser Produkt oder unsere Dienstleistung erst ermöglicht. Ein Beispiel: Wenn unser Unternehmenszweck darin besteht, Käsemesser zu produzieren, heißt dies kon-

kret, dass wir auch für das Tier – die Kuh, die Ziege oder das Schaf – Sorge tragen müssen. Denn nur der Existenz dieser Tiere verdanken wir es, dass Käse produziert werden kann und Käsemesser überhaupt gebraucht werden. Diese Tiere sind also die Ursache, dass unser Unternehmen einen Sinn hat. Demnach ist das Tier am Anfang der Prozesskette genauso in die ganzheitliche Betrachtung der Messerfirma mit einzubeziehen wie die Produktion, die Schärfe der Klinge, die Qualität und das Design des Messers.

Mit zunehmender Komplexität und Wachstum der Unternehmen wurde jedoch immer mehr auf Spezialistentum und die isolierte Betrachtung von Teilaspekten gesetzt.

Verantwortlichkeiten wurden verteilt. Das Silodenken begann. Dabei ging der Blick für das gesamte Unternehmen, für Zusammenhänge – Ursachen und Wirkungen – mehr und mehr verloren. Die Fragen „Warum tun wir das?“ und „Welche Auswirkungen haben Entscheidungen auf das Gesamtgebilde?“ wurden immer seltener gestellt. Jeder konzentrierte sich nur noch auf den eigenen Verantwortungsbereich und begann zu werten: Welche Arbeit, welche Abteilung ist wichtiger, steht im Rang höher, braucht oder verdient mehr? Der Arbeiter in der Produktion, die Putzfrau, Vertrieb, Verwaltung oder Chefetage? Letztendlich wissen wir, dass alle zusammen am Erfolg weben und somit Wertschätzung verdienen. Wird das übersehen, kommt es zu Unruhen und Aufbegehren. Auch die Mitarbeiter können in einer unverbunden arbeitenden Welt immer schwerer nachvollziehen, welche Rolle sie im „Familiensystem“ Firma leisten und welcher wertvoller Beitrag damit verbunden ist. Das führt u. a. dazu, dass die Menschen den Bezug zu ihrer Arbeit immer mehr verlieren. Gerät ein Unternehmen in die Schiefelage, setzt man häufig wiederum auf die Teiloptimierung einzelner Bereiche. Dabei übersieht man, dass in einem lebenden Organismus die Veränderung von Teilen dennoch Auswirkung auf das Gesamtsystem hat. Diese Tatsache beeinflusst auch immer mehr die moderne Medizin: Der Mensch ist das Produkt dessen, was er isst, trinkt, was er denkt, was er (er-)lebt und wie er sich fühlt. Und das strahlt er dann aus. Nicht mehr und nicht weniger. Deshalb muss auch bei einer Krankheit/Krise der ganze Mensch in seinem Umfeld betrachtet werden. Das Gleiche gilt für ein Unternehmen und die Menschen, die darin arbeiten.



AUTORIN
bdvb Mitglied Dipl.-Betriebsw.
Carmen Eva Leitmann,
The Holistic Business Architect

Mit ihrer klaren Art und Gabe, das Ganze zu sehen, führt sie Persönlichkeiten sowie Unternehmen aus Mittelstand und Industrie zurück in eine festverankerte Vision und packt anstehende Themen an der Wurzel, statt nur kurzfristige Symptombekämpfung zu betreiben. Sie navigiert ihr Klientel sicher zum „Warum tun wir das“ und gibt unternehmerischem Engagement damit den Sinn und Zweck zurück. Ihr Portfolio umfasst Beratung – Coachings und Seminare rund um das Thema Beruf, ganzheitliche Führung und gelebte Kundenorientierung. Außerdem ist sie gefragte Interviewpartnerin und Moderatorin, die mit bildhafter Sprache fesselt.

www.the-holistic-business-architect.com

Die Balance männlicher und weiblicher Prinzipien ist ein Grundscharnier der Erde.

Von ganzheitlich kann man nur sprechen, wenn in den Unternehmen männliche und weibliche Prinzipien zu Denken und zu Handeln ausgewogen sind und als gleichwertige, sich ergänzende Seiten eines Ganzen betrachtet werden. Die ganze Welt ist auf die Balance männlicher und weiblicher Prinzipien aufgebaut. Alle Naturwissenschaften bestehen aus Plus- und Minus-Polen, nur in den Unternehmen haben wir das bisher ignoriert. Wir diskutieren über Quoten und gleiche Bezahlung für Mann und Frau, dabei ist es ein Naturgesetz, dass beide Prinzipien gleichberechtigt zusammenwirken müssen, um gesund und dauerhaft erfolgreich zu sein. Auf allen Hierarchieebenen. Alles, was nicht in der Balance ist, führt früher oder später in die Krise.

Für unser Wirtschaftssystem heißt das unter anderem, dass die Arbeit der Frauen neu betrachtet und bewertet werden muss.

Bisher besetzen ur-typisch weibliche Prinzipien wie z. B. Herzlichkeit, Fürsorge und Weichheit, die niedrigen sozialen Ränge in der Wirtschaft, wurden niedriger eingestuft als urmännliche Prinzipien wie z. B. Durchsetzungskraft und Zielstrebigkeit. Das bedarf einer Korrektur – über die Hintergründe und wie Unternehmen dadurch profitieren, habe ich in früheren Ausgaben von „bdvb aktuell“ ausführlich berichtet. (4/2009 /S. 9 - 10 „Die Renaissance der Weiblichkeit in Beruf und Gesellschaft“ und 1/2011 (S. 30 - 31) „Die Frau als Innenarchitektin einer Firma“) Die Kenntnis darüber, wie der richtige Proporz männlicher und weiblicher Prinzipien aussehen soll und wie hergestellt werden kann, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine Firma. Er wird überall benötigt: In jedem Unternehmen und in jeder Abteilung.

Es ist mir ein großes Anliegen und ein Schwerpunkt meiner Arbeit, dass vor allem Jungunternehmer und Führungskräfte von morgen mit ganzheitlichem Wissen ausgestattet werden.

Ihre Aufgabe wird es sein, von Anfang an ein solides Fundament für den langfristigen Unternehmenserfolg zu bauen. Jedes Neu-Verstehen und Umlernen ist ein Prozess und braucht Zeit, bis es Früchte bringt. Auch das entspricht dem Naturprinzip. Jede Pflanze unterliegt Wachstumsschritten. Die Zeitdauer vom Setzen des Samens über Wachstum und Reife bis zur Ernte kann nicht abgekürzt werden. «



Stevemoe Experte für individuelle Lösungen

web'n
stuff

Die Kolumne

Airborne...

Das war kein kleines Ding, was mein ehemaliger Ballon-Lehrer Helmut Seitz und ich im Vorfeld zur ersten deutschen Meisterschaft der Luftschiffpiloten aus dem Äther der Kreativität gezaubert haben: Webseite, 36 Seitige Broschüre mit 5000 Stück Auflage, eine 2x3 Meter Pressewand für die Pressekonferenz, Meshplanen, Werbe-Anzeigen, Ansteck-Pins...

Das neueste und bislang größte Projekt aus der Luftfahrt-Event-Schmiede Seitz: **Der Airship Cup** - die erste deutsche Meisterschaft der Luftschiffpiloten. Die Crème de la Crème der Luftschiff-Szene: 10 Teams mit internationaler Besetzung treten Ende Januar 2015 im traumhaften Tegernseer Tal gegeneinander an. Mit wechselnden Locations und wechselnden Wettbewerbsaufgaben, um den deutschen Meister zu ermitteln - was keine kleine Aufgabe ist, denn ein Luftschiff misst im Schnitt 41 Meter bei einem Durchmesser von 12 Metern. Ein Riesenspektakel, zu dem wir alle Orhideal-Leser mit Ihren Familien herzlich einladen - denn sowas sieht man nicht oft...

Stephan Heemken
Stevemoe's Websitedesign
Jaspersallee 31
81245 München
Tel.: +49 (0) 89 8909 15 371
Mobil: +49 (0) 163 784 37 88
info@stevemoes.de
www.stevemoes.de
www.miles4help.de



Alles fest im Griff

Airship Cup Erfinder & Organisator, Luftfahrtpionier, Ballonpilot, Luftschiffpilot, Lehrer-Ausbilder und Event-Profi **Helmut Seitz** ist seit über 20 Jahren im Luftfahrtgeschäft.

1. Deutsche Meisterschaft Heißluftschiffe 2015
Tegernseer Tal

Aktionsplätze rund um den Tegernsee

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|--|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|--|---|
| A Gmund, Kreuzung Mühlföhren / Kobergerstr. 83703 Gmund a. Teg. See Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | B Wildbad Kreuth 83708 Kreuth Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | C Gmund, Kreuzung Mühlföhren / Kobergerstr. 83703 Gmund a. Teg. See Parkplätze: Nein Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | D Gmund, Uferweg 83703 Gmund a. Teg. See Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | E Rottach-Egen, Straße 83118 Ortswalzing 83707 Bad Wiessee Parkplätze: Nein Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | F Bad Wiessee, Ufer Altmühl, Stupp-Strasse 83707 Bad Wiessee Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | G Scharling, Rastweg 83707 Bad Wiessee Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | H Bad Wiessee, Ufer Altmühl, Stupp-Strasse 83707 Bad Wiessee Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | I Tegernsee, Südring 83708 Kreuth Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | J Kreuth, Hirschberg 83708 Kreuth Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | K Tegernsee, Südring 83708 Kreuth Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | L Tegernsee, Südring 83708 Kreuth Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | M Kreuth, Hirschberg 83708 Kreuth Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | N Tegernsee, Südring 83708 Kreuth Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | O Kreuth, Straße Hirschberg 83708 Kreuth Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de | P Tegernsee, Südring 83708 Kreuth Parkplätze: Ja Cafeteria in der Nähe www.airship-cup.de |
|---|---|---|--|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|--|---|

36-Seitige Hochglanz-Broschüre

| | | | | | | |
|---|---|--|--|---|---|---|
| 5 Markus Pott / BAYER Opladen, Deutschland | 6 Ralph Kremer / E-WIE-EINFACH Aachen, Deutschland | 7 Jürgen Hütten / Thomapyrin Rottgen, Deutschland | 8 Rimas Kostivskivicius / Neutral Mairampole, Litauen | 9 Matthäus Smodis / airgraphic.de Frechen, Deutschland | 10 Wojtek Bamberski / Neutral Wroclaw (Breslau), Polen | 10 Nikolaj Galkin / Neutral Moskau, Russland |
|---|---|--|--|---|---|---|

1. Platz
Pilot: Andreas Pohl, Bad Arolsen
Beruf: EDV-Sachverständiger
Erfahrung: Pilot in Command seit 2009
Stunden ab PIC: 223
Laufbahn: 2009 PPL-D, 2010 PPL-D für Heißluftschiff, 2013 FI Fluglehrer, 2014 FE (Prüfer)
Sonstiges: Allgemeinerelaubnis, Winterveranstaltungen mit einer Alpmutterquerungen, Ballon Fiesta in USA Albuquerque, Ballon Fiesta in Kiel, Kibitz, Bammsdorf, Warstein

DEUTSCHE MEISTERSCHAFT HEIßLUFTSCHIFFE

30. Januar bis 05. Februar 2015

Tegernseer Tal

AIRSHIP CUP 2015 30.01.-05.02.2015 TEGERNSEER TAL

Startplätze & Austragsungsorte
Hier finden Sie alle Austragsungsorte. Bitte wählen Sie die Luftschiffe für weitere Informationen.
Weitere Details kommen im Vorfeld zur Veranstaltung.

Wettbewerbe
Die offene Deutsche Meisterschaft ist den FAI Regeln für Weltmeisterschaften angelehnt.
Die Wettbewerbsaufgaben für die Luftschiffe bestehen aus Flügen über Land oder Wasser, der Demonstration der allgemeinen Manövrierfähigkeiten, Präzisionsaufgaben mit zeitbegrenztem Ablauf von Manövern und Pylon-Mannern mit zigzaggen Start. Die Anstrengungen an diesen Wettbewerben ist die jeweilige Mischung der einzelnen von der Wettbewerbsleitung gestellten Aufgaben in den jeweiligen Tagesaufgaben.

Startarten
Es gibt drei verschiedene Startarten für die Luftschiffe:
• Individuell
• Rennstart
• LE MANE

Wettbewerbsfahrten
Es gibt vier Arten von Wettbewerbsfahrten für die Luftschiffe:
• Racing Task (Pylon Race, Point to Point Race)
• Precision Task (Mixed Salvo Task, Tomohawk Task, Line Task, Curve Task, Station)
• Precision Race Task (Target Race Task)
• Long Distance Task (Cross Country Task)

Wettkampf-Aufgaben für die Luftschiffe
Innerhalb der Wettbewerbsfahrten können folgende Aufgaben gestellt werden:
• Markern in Zielpunkte, Zielreue, Bull's Eye Target, Glass Tube
• Präzisionslandungen/Übungen: Borestrap, Touch & Go, Höhenhinnterme
• Objekte einsammeln und Objekte ausgeben
Mehr Informationen finden Sie in unserer [Airship Cup Broschüre 2015](#)

Teams
Wählen Sie auf die Teams, um weitere Informationen zu erhalten:

| | | |
|--------------------------------------|--|---------------------------------|
| Team Andreas Pohl / WarsteinerAir | Team Pia Marie Witt / XXXL Möbelhäuser | Team Andreas Merk / ratiopharm |
| Team Markus Pott / BAYER | Team Ralph Kremer / E-WIE-EINFACH | Team Jürgen Hütten / Thomapyrin |
| Team Rimas Kostivskivicius / Neutral | Team Matthäus Smodis / airgraphic.de | |

Website mit angepassten GoogleMaps

IM WAHRSTEN SINNE GROßARTIG!

DIESES EVENT SOLLTE MAN SICH NICHT ENTGEHEN LASSEN!



www.airship-cup.de



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

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

Nach diesem Prinzip verteilen die präsentierten & präsentierenden Unternehmen das IMAGE Magazin als schriftliche Referenz aktiv und ganz persönlich in ihren Wirkungskreisen, an ihre Kunden und Geschäftspartner direkt am Point-of-Sale, durch ihre 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, Vervielfältigung auf Datenträger wie CD-Rom, DVD usw. nur mit schriftlicher Genehmigung von Orhidea Briegel und der Experten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos keine Gewähr. Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelierten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

Bildnachweis: eingereichte Material der für sich werbenden Unternehmen • Motive von Fotolia.com © IvicaNS, © xy, © Neiron Photo, © alexandre zveiger, © fotodesign-jegg.de, © FrameAngel, © Mopic, © MK-Photo, © JFL Photography, © WavebreakMediaMicro, © icsnaps, © Mopic, © poplasen, © Radoslaw Frankowski

Danke an <http://de.123rf.com/>

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