

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



Begegnung mit
Torsten Grigull
SASISFACTION
Gesellschaft für IT mbH
Unternehmer des Monats

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

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel, Chefredakteurin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Satisfaction-Team für Big-Data

Auf Wachstumskurs mit Statistik, Data-Warehouse und Co.

Das hoch-motivierte und best-ausgebildete IT-Expertenteam von sasisfaction arbeitet zukunftsorientiert, ehrlich, offen und fair. Den unternehmerischen Erfolg ihrer Kunden stets im Fokus meistern die fachlichen und technischen Ideengeber interdisziplinär jegliche Herausforderung rund um das Datenmanagement und Business Analytics für größere Industrieunternehmen, Banken, Dienstleister, Versicherungen, Energiewirtschaft, den Öffentlichen Sektor, aber auch mittelständische Unternehmen.

Als Partnerunternehmen von SAS, dem Marktführer bei Business-Analytics-Software und weltweit größtem unabhängige Anbieter im Business-Intelligence-Markt, sind die Spezialisten bekannt und geschätzt für ihre Kompetenz in professioneller, branchenübergreifende Beratung und Systementwicklung. Mit wachsendem Expertenteam und ergänztem Leistungsportfolio steigern die „Daten-Helden“ die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit ihrer Auftraggeber. You can get some sasisfaction! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*



Orhideal IMAGE: Anfang des Jahres 2015 vermeldeten Sie, sasisfaction starte im „Quattro-Modus“ neu durch. Was hat sich getan?

Torsten Grigull: In der Tat. Seit unserer letzten Begegnung hat sich viel weiterentwickelt. Wir begrüßen Siegfried Heger als weiteren Geschäftsführer in unserem Team. Unser WEB-Auftritt wurde relauncht. In den nächsten Monaten wird Sasisfaction durch einige neue Mitarbeiter/innen erweitert. Und - last but not least - wir haben unser Portfolio erweitert.

Siegfried Heger: Herr Grigull und ich, wir haben uns damals über ein SAS Projekt kennengelernt und sofort festgestellt, dass wir uns fachlich gut ergänzen. Neben meinen SAS-Tools habe ich hauptsächlich mit DATAWAREHOUSE zu tun

und so können wir nun zusätzlich Kunden unterstützen, die nicht SAS im Einsatz haben, sondern IBM-orientiert sind. Hier arbeiten wir absolut branchenübergreifend.

Man schätzt vor allem den Qualitätsanspruch von sasisfaction bezüglich Projektabläufen und Umsetzung. Das ist nachwievor Ihr Anspruch?

Torsten Grigull: Ich habe Ihnen ja schon bei unserem Interview vor zwei Jahren gesagt, wir sind interessiert an langjährigen Partnerschaften und Kundenbeziehungen. Das kann nur funktionieren, wenn man Mitarbeiter und Kunden durch ein angenehmes Arbeitsklima, reibungslosen Ablauf und letztendlich mit der nachhaltigen Qualität der Umsetzung überzeugt.

Das hört sich ausgezeichnet an.

Sie werden ja von großen Häusern, wie Allianz, BayernLB, Bertelsmann-Group etc. angesprochen. Bietet Ihr erweitertes Leistungsspektrum neue Möglichkeiten, auch den Mittelstand zu unterstützen?

Torsten Grigull: Allerdings, wir wollen uns vermehrt auch auf den Mittelstand konzentrieren. Denn gerade mittelständischen Unternehmen ist oft nicht bewußt, was sie für „Daten-Schätze“ besitzen und damit Informationen über ihre Umgebung. Im Ausbau der Daten-Infrastruktur und deren professioneller Auswertung schlummert Umsatzpotential für Unternehmen.

Unser Kerngeschäft ist die Beratung und Umsetzung rund um Business Intelligence mit Datenanalyse, Qualität und fachlichem Design. Hierzu haben wir die verschiedensten Mitarbeiter, jeder für sich ein Spezialist, an Bord. Nicht mit welchen Methoden wir die Herausforderungen umsetzen, sondern wie, zeichnet uns vor allem aus. Unsere Kunden schätzen unser Mitarbeiterpotential und Talentmanagement. Teamgeist wird bei uns groß geschrieben. Jeder unserer Mitarbeiter fühlt sich als Teil des Ganzen und im Zentrum stehen dabei natürlich die Kunden.

Ja, das ist mir schon bei den Interviewfotos aufgefallen. Ihre sehr gute Stimmung untereinander. Dabei sind gerade in der IT Branche sehr unterschiedlichen Charaktere unter den Spezialisten anzutreffen. Sie schaffen es offensichtlich, die sasisfaction-Philosophie auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen.

„Wir geben Ihnen Sicherheit für Ihre strategischen Entscheidungen.“



KARRIERE

Wir suchen Mitarbeiter mit überdurchschnittlichen Fähigkeiten und Erfahrungen in den Bereichen Business Intelligence und Applikationsentwicklung mit SAS. Sind Sie teamfähig, schauen gerne mal über den Tellerrand und haben Freude an deren Umsetzung? Sind Sie ein Macher? Dann sollten Sie sich mit uns in Verbindung setzen. Wir bieten nicht nur eine vielseitige Tätigkeit in interessanten Projekten mit den neuesten Technologien, sondern auch ein hohes Maß an sozialem Arbeiten und Gemeinsamkeit. Unsere Kunden sind in ganz Deutschland ansässig. Könnten wir Sie neugierig machen? Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbung zu. Wir freuen uns auf Sie!

„SASISFACTION
begeistert alle.
Für mich - ein *great*
place to work!“



Siegfried Heger: Es geht ja auch nicht anders. Zufriedene Mitarbeiter sind unser wertvollstes Betriebskapital. Mitarbeiter, die Spaß daran haben, sich mit Leidenschaft und Engagement den Herausforderungen ihrer Arbeit zu stellen. Darum zeichnet sich unser Team nicht durch starre Hierarchien, sondern durch kollegiales Miteinander und gegenseitige Wertschätzung aus. Unsere Firmengröße ist definitiv auch unser Qualitätsversprechen.

Offensichtlich fühlen sich alle bei sasisfaction sehr wohl - die Mitarbeiter, aber auch die Kunden.

Torsten Grigull: In meiner Laufbahn habe ich schon alle Varianten des Arbeitsumfeldes miterlebt. Nicht immer ist der wertschätzende Umgang gang und gäbe. Sehr oft geht es nur um die Ausbeutung des Know-hows und der Mensch bleibt auf der Strecke. Als ich sasisfaction gründete, war mir vor allem wichtig, dass alle sich mit ihren Aufgaben identifizieren können und ein Zusammenhalt entsteht. Das merkt der Kunde immer. Ein gespaltenes Team kann nicht optimal leisten. Es ist doch ein Kompliment für den Arbeitgeber, wenn er gefragt wird: „Bitte, ich will bei DIR arbeiten, hier fühle ich mich wohl.“. Wir sind füreinander da, um ein optimales Arbeitsumfeld zu schaffen. So bilden soziale Verantwortung und fachliche Kompetenz die ideale Basis für den Erfolg mit unseren Kunden. Wertschätzung, Respekt und Verantwortungsbewusstsein ist das, was unsere Kunden an uns und wir an unseren Kunden schätzen. Deswegen gehören Integrität und Loyalität für uns zu den tragenden Pfeilern einer ziel führenden Zusammenarbeit.

Apropos Loyalität. Natürlich bleiben Sie SAS treu, sonst müssten Sie ja den Firmennamen

ändern (wir lachen). Aber neu ist, dass Sie nun auch SAS-unabhängige Lösungen anbieten.

Siegfried Heger: Wir schaffen einfach mehr Möglichkeiten, unsere Kunden zu unterstützen. sasisfaction bleibt ein auf SAS spezialisiertes Expertenteam und zertifizierter SAS Partner. Wir liefern Beratungsleistungen, sowohl konzeptioneller Natur als auch die Realisierung SAS-basierter Lösungen. Von der Systementwicklung, Architektur, Data-Warehouse bis hin zu umfangreichen Implementierungen. Unsere Leistung umfasst sowohl die etablierten SAS-Produkte, als auch neue Lösungsansätze im Rahmen von analytischen Fragestellungen und Big Data.

Sie sagen, der Erfolg Ihrer Kunden ist auch Ihr Erfolg. Bitte konkretisieren Sie auch dem Laien den Nutzen Ihrer Dienstleistungen mit einer einfachen Erklärung.

Torsten Grigull: Egal ob Konzerne oder Mittelständler, alle stehen wachsenden Datenmengen gegenüber. Mit der Analyse des Datenschungels gewinnen wir konkrete Informationen für strategische Entscheidungen und steigern so die Leistungsfähigkeit unserer Kunden.

Ihre Dienstleistung sorgt für mehr Durchblick und Entscheidungssicherheit?

Siegfried Heger: Ganz genau. Mit unserer Arbeit sorgen wir für Transparenz. Wenn wir mit unserer vielschichtigen Erfahrung und Manpower Daten fachlich und damit auch technisch viel besser aufbereiten, profitieren davon später alle Abteilungen eines Unternehmens: das bringt Nutzen beispielsweise für das Controlling, Meldewesen, Kreditabteilung, Risikobestimmungen, aber auch für das Marketing und so weiter. Mehr Sicherheit in der Planung bringt natürlich auf Dauer mehr Umsatz. Und das freut unsere Kunden.

Ja, Satisfaction durch SASISFACTION. Klingt gut. Wer so geschätzt wird, bekommt gute Referenzen und Case Studies, die für sich sprechen.

Torsten Grigull: Das stimmt. Bei unseren Auftraggebern findet keine Milchmädchenrechnung statt. Sie wissen, unsere TOP Qualität bekommen sie zu einem fairen Preis. Da müssen wir auch nicht lange verhandeln. Es hat sich schon längst herumgesprochen, dass wir zu einem angemessenen Stundensatz vollen Einsatz bringen und sich das gewinnbringend für den Auftraggeber auswirkt. Reichhaltige Erfahrung, hervorragende Ausbildung und die Einzigartigkeit der einzelnen Personen ist ein Garant für gelungene Projekt und will wertgeschätzt werden. Wir sorgen dafür, dass wir TOP-Fachleute bündeln. Es ist bekannt, dass jeder Mitarbeiter von sasisfaction eine hohe Qualität bzw. Ausbildung besitzt und einzigartig ist. Das wir mit den Kunden als Partner neue Ideen erarbeiten und ihn damit um einiges schneller machen, als die Konkurrenz.

Das ist ein Argument. Wettbewerbsvorteile wünscht sich jedes Unternehmen. Welche Branchen können von Ihrem Know-how profitieren?

Siegfried Heger: Bei Banken und Versicherungen bringen wir die größten SAS-Erfahrungen mit. Datawarehouse Controlling, Finanzen, Berichte an Vorstände, hervorragend ausgebildete Mitarbeiter, Spezialisten in ihren Bereichen. Engagement in Verbindung mit TOP-Knowhow - das ist unser Erfolgsrezept. Unsere Arbeit ist Vertrauensfrage.

Ich kann mir gut vorstellen, dass es da große Unterschiede in der Dienstleistungsbranche gibt. Ist es denn schon ein Qualitätskriterium,

offizieller Partner von SAS zu sein?

Torsten Grigull: Ich würde sagen, ein Qualitätskriterium ist vor allem die Begeisterung, mit der man seine Partner anstecken sollte. Denn in erster Linie macht uns unser Geschäftsfeld Spaß und die logische Konsequenz ist dann der Erfolg.

Welches Erfolgsrezept hat sich bei Ihnen bewährt?

Torsten Grigull: Bleib Du selbst, lasse dich nicht verbiegen! Ehrlichkeit, Offenheit und Direktheit verträgt nicht jeder, zeigt aber dem Gegenüber, woran er ist und damit kommt auch der Erfolg..

...und auch der Neid. Den bekommt man nicht geschenkt. Den muss man sich verdienen.

Torsten Grigull: Ja, ja der Neid und die Mißgunst. Das gibt es aber in jeder Branche. Zum Glück siegt Ehrlichkeit auf Dauer und insofern betrachte ich Neid als Kompliment.

Machen Sie mit solchen herausragenden Referenzen überhaupt Ausschreibungen mit?

Torsten Grigull: Es ist wichtig auf dem Markt auch nur die Projekte zu bedienen, wo man die Qualität leisten kann. In der Regel kommen die Kunden auf uns zu und fragen nach Rat, einer Lösung oder Empfehlung. So reicht man uns weiter und das ist unser persönliches Erfolgserlebnis.

Sie haben viel von Ihren Erfahrungen und Ihrem Team gesprochen. In Ihrer Branche geht es aber um harte Daten und Zahlen. Zählt am Ende nicht einfach nur das Ergebnis?

Torsten Grigull: Sie spielen auf den menschlichen Faktor an? Natürlich zählt das Ergebnis. Dieses wird aber nur gut, wenn bei der Bedarfsermittlung sehr genau zu- und hingehört wurde. Sie müssen eine Abteilung und deren tägliche Herausforderung als Ganzes erfassen, um eine Software in ein Haus zu implementieren. Wenn Sie nicht in der Lage sind, die Menschen und die Unternehmensprozesse auch von der „menschlichen“ Seite zu erkennen, können Sie kein dauerhaft gutes Ergebnis erzielen.

Es geht hier um große Investitionen und der Kunde will langfristig davon profitieren. Als Geschäftsleitung sind wir wie Beziehungsmanager in beide Richtungen: wir kümmern uns erfolgreich um ein fähiges, begeistertes Team und um die Ansprüche unserer treuen Kunden.

Und wie sieht Ihre Mitarbeiter-Planung für die kommenden Jahre aus?

Siegfried Heger: 2015 auf 15 Mitarbeiter, 2016 auf 20 Mitarbeiter, 2017 auf 30 Mitarbeiter...und dann schauen wir mal (*er lächelt*). Wir wollen nicht übertrieben groß werden, aber wir wollen mit Qualität da sein, wo wir gebraucht werden.

sasisfaction Gesellschaft für IT mbH

Ansprechpartner: Torsten Grigull

Lindenstrasse 1i • 86949 Windach

Tel: +49 (0)176 2408 2564 • info@sasisfaction.de

www.sasisfaction.de

„Wir finden immer einen Weg, der alle Beteiligten gewinnbringend zum Ziel führt.“

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



ORH IDEAL[®]
IMAGE
Podium der Starren Marken

IDEEN TAG für Unternehmer am 30. Oktober 2015
**Orhideal Traumfirmen Gala
mit Award Vergabe**

in der www.villa-flora.com
mit Unternehmen aus D-A-CH.

Anmeldungen, weitere Infos und
Eintrag in die Gästeliste hier...

Highlight-Kooperation





IDEEN TAG für Unternehmer am 30. Oktober 2015

Orhideal Traumfirmen Gala mit Award Vergabe

Orhideal IMAGE geht mit der „Orhideal Traumfirmen Gala mit TRAUMFIRMA Award Vergabe“ am 30. Oktober 2015 in eine neue Dimension: Für diesen besonderen Businessstreff konnten wir unseren im Netzwerk geschätzten Kooperationspartner Georg Paulus von der www.traumfirma.de (Buchautor und Arbeitgeber-Attraktivitäts-Experte) gewinnen, seinen jährlichen TRAUMFIRMA-Event mit uns gemeinsam zu veranstalten. Alle profitieren davon, wenn noch mehr Entscheider auf Geschäftsführer- und Führungskräfteebene zum erfolgreichen Austausch zusammen kommen.

Wäre es interessant für Sie, zu wissen, zu wie viel Prozent Ihre Firma eine Traumfirma ist?

Georg Paulus hat eine Methode entwickelt, mit der er dies einfach und schnell feststellen kann. Den TRAUMFIRMA-Award kann man nicht erkaufen. Das kollektive Bewusstsein ihrer Mitarbeiter entscheidet - durch eine anonyme Mitarbeiterbefragung - ob sie in einer Traumfirma arbeiten.

Die ausgezeichneten Unternehmen werden von Interessenten und Kunden durch medienwirksame Presseveröffentlichungen des TRAUMFIRMA-Awards (z.B. Orhideal, www.traumfirma.de und Social-Media) positiv wahrgenommen. Das steigert die Attraktivität als Arbeitgeber und bringt bessere Ergebnisse bei der Suche nach qualifiziertem Fachpersonal. Machen Sie mit: Im Zuge der demografischen Entwicklung und des zunehmenden Fachkräftemangels wird es immer wichtiger, auf sein Unternehmen positiv aufmerksam zu machen.

Sind Sie mit dabei?

Bei Interesse an einer Mitarbeiterbefragung oder an der Teilnahme zum TRAUMFIRMA-Award wenden Sie sich bitte an Georg Paulus Tel. 08024-3443 oder per E-Mail unter: paulus@traumfirma.de • Auf den folgenden Seiten zeigen wir Ihnen Erfolgsbeispiele, Traumfirmen aus dem Mittelstand.

ORHIDEAL[®]
IMAGE
Podium der Starken Marken

www.traumfirma.de
Und Mitarbeiter werden Ihre Firma lieben.

Der Traumfirma-Award

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

Herr Paulus, was ist der TRAUMFIRMA-Award?

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

Was ist die TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse?

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

Warum beginnen Sie mit einer Mitarbeiterumfrage?

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

Wodurch unterscheidet sich Ihre Mitarbeiterumfrage von anderen?

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

Wer sollte eine TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse machen?

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

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

Welche Firmen oder Branchen machen eine TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse?

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

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

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

Können Sie uns da ein paar Beispiele nennen.

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

Sind Firmen, die den Test nicht bestehen, enttäuscht?

Bis auf zwei Ausnahmen nein.



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

Bieten Sie auch Hilfen zur Verbesserung an?

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

TRAUMFIRMA
Georg Paulus
Finkenweg 26
83607 Holzkirchen

Tel: ++49 (0)8024 3443

paulus@traumfirma.de
www.traumfirma.de

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



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



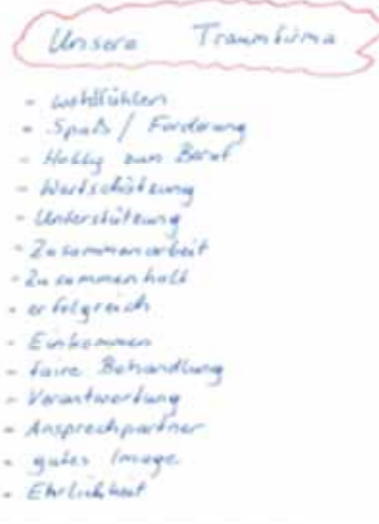
*rechts: Unternehmer beim Traumfirma-World Cafe im regen Austausch
unten links: Erfolgsautor & Kooperationspartner Bernd Osterbammel; daneben in der Mitte:
Ehren-Traumfirmen Bruno Rixen www.rixen-cableways.com und Orhidea Briegel www.orhidea-image.com*



Die ersten Schritte zu einer TRAUMFIRMA

Habe ich eine Traumfirma?
Bin ich Führungskraft in einer Traumfirma?

Arbeite ich in einer Traumfirma?
Wer es genau wissen will, der fängt mit dem ersten Schritt, einer TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse an. Kernstück dieser Analyse ist eine anonyme Mitarbeiterumfrage. Wenn die Anonymität nicht sichergestellt ist, entsteht ein völlig falsches Bild, mit der Folge, dass falsche Maßnahmen getroffen werden. Mit dem Ergebnis der TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse kennen Sie die wichtigsten Stärken und Schwächen und den exakten prozentualen TRAUMFIRMA-Wert ihres Unternehmens. Die im Magazin vorgestellten Traumfirmen haben alle die TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse durchlaufen. Ich habe noch keinen Chef oder Mitarbeiter getroffen, der nicht gerne in einer Traumfirma arbeiten möchte. Interessant ist jedoch, dass sich die wenigsten Menschen bisher mit dem Thema „Traumfirma“ auseinandergesetzt haben.



Der zweite Schritt zu einer Traumfirma lautet deshalb: Unternehmer fragen ihre Führungskräfte und diese ihre Mitarbeiter, wie sie sich eine Traumfirma vorstellen und halten die Antworten fest.

Seit 2004 frage ich bei Impulsvorträgen, Seminaren oder Workshops grundsätzlich Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter, wie sie sich eine Traumfirma vorstellen? Das Bild links ist ein Original Beispiel. Viele Jahre lang habe ich die gegebenen Antworten zusammengetragen, verglichen und gegenübergestellt. Lässt man die Spaß- und Verlegenheitsantworten weg, so versichere ich Ihnen, dass die meisten Antworten bei allen befragten Unternehmen annähernd identisch sind.

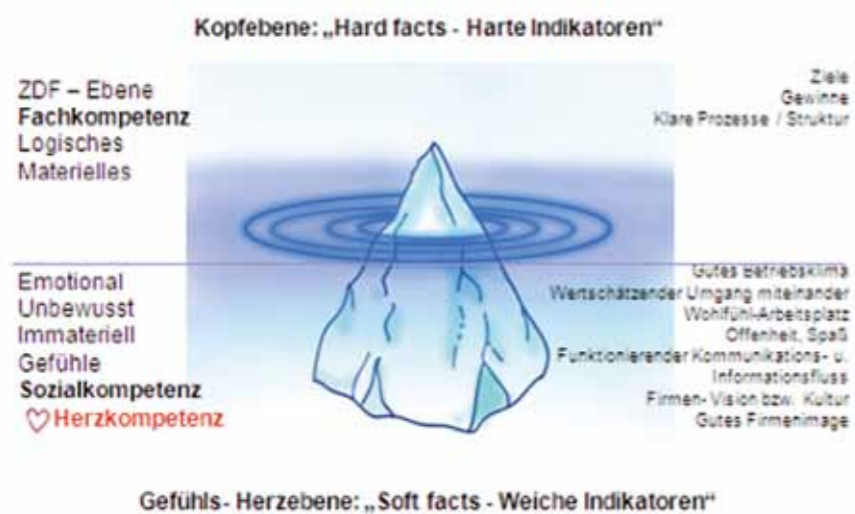
Alle Antworten können in folgendes Schema eingeordnet werden:

Bei Chefs und Führungskräften stehen an vorderster Front: Gewinne, Ziele, Traummitarbeiter, klare Prozesse und Strukturen. Bei Mitarbeiter kommen die Antworten: Traumchefs, sicherer Arbeitsplatz, Wohlfühlarbeitsplatz, Entwicklungsmöglichkeiten, gerechtes Einkommen, Zukunftsperspektiven, Transparente Entscheidungen, Vertrauen, Ehrlichkeit, Offenheit und Spaß.

Folgende Antworten kommen von Arbeitgeber und Arbeitnehmerseite: Erfolge, sinnvolle Produkte oder Dienstleistungen, nachhaltiges Wirtschaften, wertschätzender Umgang untereinander, gutes Betriebsklima, funktionierender Kommunikations- und Informationsfluss, gute Zusammenarbeit, gutes Firmenimage, Zukunftsvisionen und leider immer wieder die zwei Worte „Zufriedene Kunden“. Warum sage ich leider? Weil ich der Meinung bin, nur durchschnittliche Firmen haben zufriedene Kunden. Eine Traumfirma hat begeisterte Kunden, denn nur diese empfehlen uns weiter.

Jetzt kennen Sie das Meinungsbild von 90% der Menschen, die die Frage: „Wie stellen sie sich eine Traumfirma vor“, beantwortet haben. Aus den Mitarbeiterumfragen kann man sehr interessante Rückschlüsse ziehen. Diese nehme ich Ihnen hiermit gerne vorweg.

Woran erkennt man eine TRAUMFIRMA



Bekannter weise ragt die Spitze des Eisberges aus dem Wasser, damit vergleiche ich hier unsere Kopfebene mit dem ZDF-Denken, (Zahlen, Daten, Fakten) Berufliche Fachkompetenz, Ziele, Strukturen, Prozesse. Bekannt unter dem Namen „Hard-Facts“.

Der größere Teil des Eisberges ist jedoch unter Wasser. Und genau hier liegen die meisten Erwartungen für eine Traumfirma wie z.B. gutes Betriebsklima, wert-

schätzender Umgang miteinander, gute Zusammenarbeit, Ehrlichkeit, Offenheit, Vertrauen. Mehr dazu siehe die o.g. Antworten unter Mitarbeiter und Führungskräfte. Diese Faktoren sind auch bekannt unter dem Namen „Soft-Facts“. Interessanterweise kosten die genannten Soft-Facts verhältnismäßig wenig bis gar nichts. Warum setzen viele Firmen diese dann nicht um, wenn doch genau diese Faktoren eine Traumfirma ausmachen? Ganz einfach, weil viele

Firmen ihre Mitarbeiter noch nicht gefragt haben, wie sie sich eine Traumfirma vorstellen. Die Folgen daraus sind häufig ein gegeneinander und nebeneinander - statt miteinander- Arbeiten. **Die Unkosten dafür sind um ein vielfaches höher, als die Kosten für eine TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse.** Ganz zu schweigen von den gesundheitlichen Belastungen für alle Beteiligten. Alle in diesem Heft vorgestellten Traumfirmen werden Ihnen o.g. Aussagen gerne bestätigen.



Feedback zum TRAUMFIRMA-Prinzip

„Seit Einführung der TRAUMFIRMA-Werte ist der Umgang miteinander und das Verständnis füreinander wesentlich besser geworden, wodurch die Effizienz der Zusammenarbeit und der Abläufe deutlich erhöht worden ist. Die TRAUMFIRMA-Prinzipien sind unverzichtbar für ein Unternehmen, das Spitzenleistungen und eine Spitzenposition erreichen möchte!“

Rudi Klappert, Betriebsleiter
www.brohl-wellpappe.de

Was nach unseren firmeninternen Seminaren abging, war sensationell. Energien, die vorher durch Querelen, Misstrauen, Machterangel usw. verloren gingen, verfliegen innerhalb einer Woche. Die Liebe, worum es in dem Buch/Seminar geht, gehört ins Business, wie man die Luft zum atmen braucht.

Heinz-Günther Schumacher, GF
www.ewmgmbh.de

Die Kommunikation, die Offenheit und der Teamgeist sind wesentlich besser geworden. Alle sind motiviert und bestrebt Abläufe zu optimieren. Unsere Auftragslage hat sich - nicht zuletzt durch Ihr Verdienst - markant erhöht. Dank einer Umsatzsteigerung von ca. 25% konnten wir auch neue Mitarbeiter einstellen, um Engpässe zu beseitigen.

Rudolf Fürmetz, Geschäftsführer
www.albromet.de

„Das Seminar war traumhaft. Für mich war es eine Bestätigung unseres Weges, aber gespickt mit vielen neuen Anregungen für das tägliche Miteinander. Wir haben konkrete Anregungen bekommen, wie man Liebe, Wertschätzung und den Blick auf die Menschlichkeit in Unternehmen steigert.“

F.J. Fischer, Geschäftsführer
www.jaeger-direkt.com

An der TRAUMFIRMA gefällt mir insbesondere die neutrale Bewertung der Mitarbeiter.

Walter Fries, Geschäftsführer
www.walterfries.de

Lieber Georg, nochmals vielen Dank. Du hast ein super Seminar gehalten. Eure Nachricht für die Firmenwelt ist sehr wertvoll und wichtig.

Bernd Osterhammel, Autor „Pferdeflüstern für Manager“
www.berndosterhammel.de

„Die erste Firma, die einen Traumfirmawert von 90% erreichte.“ *Georg Paulus*



Seit mehr als zehn Jahren ist der Winterdienst das Kerngeschäft der Firma Dornseif. Durch das einzigartige Winterdienst-Management System garantiert das Unternehmen alle Leistungen rund um das Thema Winterdienst und eine perfekte Organisation.

„Unsere Einsatzleitzentrale in Münster ist unsere operative Basis. Sie ist die Schnittstelle zwischen unseren Disponenten und den Einsatzteams. Kurz: Hier laufen alle Fäden zusammen und unsere Mitarbeiter sorgen mit Hilfe modernster Technik für einen reibungslosen Ablauf“, erklärt Markus Dornseif sein Geschäftsfeld bei der Traumfirma Award Übergabe.

Die Einsatzleitzentrale steuert die komplette Organisation des Winterdienstes – von der Annahme der Aufträge bis zur Durchführung vor Ort. Sie ist nicht nur eine der modernsten Einsatzleitzentralen für Winterdienst, sondern gleichzeitig Notruf- und Serviceleitzentrale. Sie ist der Knotenpunkt, an dem alle Informationen zu einem einzigen großen Lagebild verknüpft werden. In der Wintersaison ist die Zentrale täglich 24 Stunden besetzt – selbstverständlich auch an Feiertagen oder über Neujahr.

Traumarbeit

Dornseif sieht seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als wichtigstes Kapital, denn sie sind die Basis des professionellen und bundesweiten Winterdienstes. „Wir sind immer für unsere Mitarbeiter da.

Wir finden immer eine Lösung und wir besiegeln das mit einem Handschlag“, kommentiert Markus Dornseif die durchgehend positiven Ergebnisse der Traumfirma Analyse. Er fasst damit wichtige Kerngedanken eines Projekts zusammen, nämlich Wertschätzung, Individualität, Vertrauen und Verbindlichkeit, das mehr ist als nur Personalentwicklung. Dreamwork® bringt verschiedenen Bereiche des täglichen Arbeitsalltags, wie Gesundheit, Arbeitsschutz oder die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, in einem gemeinsamen Konzept zusammen und bestimmt so maßgeblich die positive Unternehmenskultur. Seit zwei Jahren gibt es nicht nur eine schriftlich ausformulierte Vereinbarung, sondern auch einen Namen für ein Phänomen, das von Anfang an ganz selbstverständlich Teil der Unternehmenskultur war. „Wir haben das Projekt Dreamwork® ins Leben gerufen, weil meine Frau und ich verantwortungsvolle Arbeitgeber sein



wollen“, sagt Markus Dornseif über seinen Führungsstil. „Wir haben das schon immer gelebt. Aber durch eine Broschüre, also etwas Schriftliches, gibt es mehr Sicherheit und Verbindlichkeit.“

Das Projekt Dreamwork® ist gelebte Unternehmenskultur und ein einzigartiges Projekt für mehr Mitarbeiter(ein)bindung.



„Die Kanzlei mit Dreamteam für anspruchsvolle Menschen.“ *Georg Paulus*



Ein Team mit Überblick

Schon der Eingang in das Renaissance Haus ist imposant. Wie in einem amerikanischen Kinofilm betritt der Besucher eine gigantische Eingangshalle, die zu einem noch beeindruckenderem Treppenaufgang führt. Im Haus sind Unternehmen wie Apple, Michael Page Deutschland und ganz oben im obersten Stock finden die Mandanten ihre Steuerberatungskanzlei Scanlan. Eine karminrote Theke angelehnt an das Scanlansche Corporate Design begrüßte den Ankömmling und erinnert ihn an die Kanzleiphilosophie: „Wir denken lieber vor als nach!“. Mit unverbautem Blick über die Dächer Münchens ist der Kopf frei für Steuerbelange jeder Art. Hier hat das Team der Steuerberatung Scanlan ein angenehmes Ambiente für die vielen, treuen Mandanten kreiert.

Geschäftsführer der SCANLAN STEUERBERATUNG ist Oliver Scanlan. Als Steuerberater verfügt er über eine langjährige Erfahrung und war vielfach im Bereich Krisenmanagement für mittelständische Unternehmen erfolgreich tätig. Oliver Scanlan ist Mitglied beim Deutschen Steuerberaterverband (DStV), beim Landesverband der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe (LSWB) und in der Steuerberaterkammer München.



Steuerberater Oliver Scanlan • Arnulfstr. 19 • 80335 München

Telefon: +49 (89) 242261-3 • Telefax: +49 (89) 242261-50 • info@stb-scanlan.de
www.stb-scanlan.de

www.traufirma.de

Schwerpunkte der Arbeit sind:

- Internationales Steuerrecht
- Steueroptimierung
- Unternehmensnachfolge
- Beratung von Existenzgründern
- Erbschafts- und Schenkungssteuer
- Buchhaltung und Bilanzierung
- Einkommensteuer





„Die Bag Company hat mit Roland Gartner einen Traumchef, der seine Mitarbeiter selber mit Begeisterung ausbildet.“ *Georg Paulus*



**BAGEISTERUNG:
WILLKOMMEN IM
TASCHENPARADIES!**

Surfen Sie mit einem Dreamteam auf der Welle der Begeisterung in die faszinierende Welt der Tragetaschen. Nach dem Motto ONE COMPANY, ONE SERVICE nimmt die Bag Company mit Geschäftsführer Roland Gartner die Funktion eines Lotsen ein: das Team ist Bindeglied zu einem globalen Netzwerk ausgewählter Hersteller.

Die Selektion erfolgt nach den Faktoren Qualität, Schnelligkeit und Liefertreue. So kann für jedes Taschenprojekt das richtige Produktionsunternehmen gewählt werden - je nach Art, Umfang und Liefertermin. Als zentraler Knotenpunkt steuern und koordinieren wir den Produktentstehungsprozess und sorgen für einen reibungslosen Auftragsablauf bis hin zur punktgenauen Auslieferung an den gewünschten Bestimmungsort.

Mit emotionalem Marketing und viel Herz verkörpert Roland Gartner den Spirit der Unternehmensgrundsätze: „Da Teamgeist und Werte bei uns einen sehr hohen Stellenwert haben, haben wir in einem zweitägigen Workshop unsere persönlichen Werte und Qualitätsansprüche Herzlichkeit - Ehrlichkeit - Qualität - Achtsamkeit / Menschlichkeit - Begeisterung auf einen gemeinsamen Nenner gebracht

und stichwortartig in kurze Leitsätze zusammengefasst. Wir wünschen uns sehr, dass diese Werte die Grundlage jeder Zusammenarbeit sind!!

- Herzlichkeit, verpackt in Tüten
- Ehrlichkeit, die von Herzen kommt
- Qualität ist unser Format!
- Achtsam berühren wir Menschen

**TRAUMFIRMA-AWARD
FÜR BAG COMPANY**

Ende des Jahres 2012 trafen sich die Geschäftsführer von TRAUMFIRMEN aus ganz Deutschland zum 3. TRAUMFIRMA-Event. Mit unter den Preisträgern war die Bag Company aus Prien.

Mit 76 % TRAUMFIRMA-Wert liegt sie 1 % über dem Durchschnitt aller bisher getesteten Traumfirmen. Georg Paulus legt großen Wert darauf, dass man sich diesen Award nicht erkaufen kann, sondern verdienen muss.

Der Traumfirma-Analytiker vertritt den Standpunkt, dass die persönliche Einschätzung der Mitarbeiter die gelebte Realität im Unternehmen am besten widerspiegelt.

Mit viel Elan gibt Roland Gartner in Vertriebs-Seminaren seinen Erfahrungsschatz weiter: „Vor über 9 Jahren war es mein großer Traum, aus der negativen Vergangenheit heraus, ohne Kapital und jeglichen Sicherheiten eine Traumfirma zu gestalten. Nicht wissend, dass es eines Tages einen Award hierfür geben wird.

Ich nehme diesen Preis zum Anlass, mich bei meinem Team für die langjährige Treue zu bedanken: Danke für Eure Loyalität, Euer Vertrauen und Euer unermüdliches Engagement beim Aufbau der Bag Company! Gemeinsam haben wir viel geschafft und eine spannende Zeit liegt vor uns!“



„Schreiner Group ist eine der innovativsten Firmen, die ich kenne.“ *Georg Paulus*



Die Schreiner Group ist ein weltweit sehr erfolgreich agierendes Familienunternehmen der Druck- und Folienverarbeitenden Industrie und produziert innovative High-Tech-Etiketten für die unterschiedlichsten Branchen. Ihren Ursprung fand die Firma in der 1951 gegründeten Spezialfabrik für geprägte Siegelmarken und Etiketten.

Eine Traumfirma mit Bodenhaftung

Für die Schreiner Group ist die Einbeziehung der ca. 800 Mitarbeiter in Aufgaben, Verantwortung und Erfolg ein wichtiger Erfolgsfaktor des Unternehmens. Der Schreiner Group ist es besonders wichtig, dass die Stärken der Mitarbeiter zum Einsatz kommen. Gemäß dem Motto „Jeder an seinem Platz ein Meister“ legt das Unternehmen großen Wert auf exzellent ausgebildete Mitarbeiter. Hierfür werden viele Schulungsprogramme angeboten, zum Beispiel für verschiedene Fachlaufbahnen, für die Entwicklung von Führungskräften oder einfach für die Weiterentwicklung der individuellen Kompetenzen. Exzellente Leistungen gelingen nur in einer positiven

Arbeitsatmosphäre, zu der ein gutes Betriebsklima, menschliches und respektvolles Miteinander, Vertrauen, Ehrlichkeit und Offenheit sowie optimale Arbeitsbedingungen und sichere Arbeitsplätze gehören.

Einen hohen Stellenwert im Unternehmen hat auch die Ausbildung junger Menschen mit dem Ziel, Nachwuchskräfte aufzubauen und ihnen den bestmöglichen Start ins Berufsleben zu bieten. Aktuell bildet das Unternehmen 49 Azubis in zwölf Lehrberufen aus und übernimmt nach der Abschlussprüfung durchschnittlich 95 % aller Azubis.

Alle zwei Jahre wird eine Mitarbeiterzufriedenheitsbefragung durchgeführt. Dabei bewertet die Belegschaft ihre Arbeitsplätze, aber auch wichtige Verhaltensweisen wie Respekt, Fairness oder Teamgeist im Unternehmen. Dadurch werden Verbesserungspotenziale identifiziert und Programme entwickelt mit dem Ziel, das Unternehmen als Arbeitgeber immer noch attraktiver zu machen.

In all dem spiegelt sich die starke Mitarbeiterorientierung der Schreiner Group wider, welche das Familienunternehmen zu einer „Traumfirma“ macht.





„Kopp-Schleiftechnik ist für mich die Traumfirma mit den transparentesten Mitarbeiter-Infos.“ *Georg Paulus*

Ideen, Technik, Präzision für Zerspanungswerkzeuge



Wenn wir von Werten sprechen, dann meinen wir zum einen die Ergebnisse, die wir in Ihrem Auftrag erarbeiten: Produktionskonzepte für die Zerspanungstechnik, Beratungen für optimale Bearbeitungsprozesse, Produkte, die effektiv zur Wirtschaftlichkeit Ihrer spanenden Fertigung beitragen und Abwicklungsprozesse, die Ihnen die tägliche Arbeit leichter machen. Zum anderen meinen wir mit Werten aber auch eine gut funktionierende Unternehmenskultur, die die Menschen in Ihrem und in unserem Unternehmen in den Mittelpunkt stellt. Dazu haben wir bei Kopp „Spielregeln“, d. h. lebendige Business-Werte definiert, die auf persönlichen Werten unserer Mitarbeiter aufbauen.

Es war schon damals schwierig, einen gut funktionierenden Nachschleifservice für Werkzeug zu finden, also gründete er selbst ein Unternehmen für diese Dienstleistung. Zunächst nach Feierabend und mit den ersten einfachen Maschinen in der heimischen Garage. Nicht zuletzt durch die tatkräftige Unterstützung unserer Mutter Herta Kopp in Verwaltung und Vertrieb konnte der Betrieb schon bald erweitert werden.

Heute führen wir das Unternehmen in der zweiten Generation – und sind stolz darauf, dass wir die Tradition aus Unternehmensegeist, Technikbegeisterung und Kundendienst fortführen dürfen. *Achim Kopp*

www.kopp-schleiftechnik.de



Herta & Helmut Kopp



Ohne modernste Produktionstechnik geht heute nichts mehr – allerdings ist die „Brainware“, also Know-how und Motivation der Mitarbeiter nach wie vor der wichtigste Faktor. Denn die Menschen sind es, die diese Technologien erst nutzbar machen – für die täglichen Aufgaben in der Produktion. Auf über 1200 qm Produktionsfläche verbinden wir technische Kreativität mit modernster maschineller Schleiftechnologie. Unser Rohstoff sind frische Ideen, die wir für Sie in „Form schleifen“: Durch die ausführliche Beschäftigung mit Ihren Produktionsanforderungen entstehen zunächst neue Werkzeugideen.

Es macht einfach Spaß, mit aktuellsten Maschinen der bekannten Hersteller zu arbeiten, um das Gedachte in hochpräzise Werkzeuge umzusetzen. Umso mehr, als wir mit dieser Ausstattung für Sie auch ausgefallene Werkzeug-Geometrien und kleine Stückzahlen schnell und wirtschaftlich herstellen können. Durch die Kombination aus technischer Kreativität und hochpräziser Fertigungstechnologie entstehen wettbewerbsfähige Premiumwerkzeuge „made by Kopp“. Sie erfüllen die hohen Anforderungen in der Luftfahrttechnik, in der Automobil- und Zulieferindustrie, im Maschinen-, Werkzeug- und Formenbau und im Werkzeughandel – und bestimmt auch in Ihrem Unternehmen.

Mit unseren Produkten unterstützen wir Sie bei Ihren anspruchsvollen Zerspanungsaufgaben und bieten Bohrer und Fräser für eine breite Palette an Werkstoffen. Kurz gesagt: Mit unseren Prä-

zisionswerkzeugen verbessern Sie die Produktivität Ihrer Zerspanungsprozesse effektiv.

Unsere Mitarbeiter sind echte „Mitdenker“ und fühlen sich für das Ergebnis ihrer Arbeit und für die Schnittstelle zum nächsten Arbeitsschritt verantwortlich – egal, ob ein Kollege oder ein Kunde mit diesem Arbeitsergebnis weiterarbeiten möchte. Präzision bedeutet, dass sich nahtlos eins ins andere fügt, sodass keine Schnittstellen mehr spürbar sind und ein Ergebnis wie aus einem Guss entsteht. Qualität ist bei uns nicht nur Chefsache. Täglich sind 30 engagierte Qualitätsfachleute für Sie im Einsatz, kontrollieren Ihre Lieferung auf Beschaffenheit und Maßhaltigkeit und sorgen dafür, dass Sie Ihre Werkzeuge pünktlich und genauso erhalten, wie Sie sich das wünschen. Und wenn Sie eine Frage haben, treffen Sie immer auf Ansprechpartner, die sie Ihnen sofort und umfassend beantworten.

Immer weniger Bearbeitungsschritte, geringere Fertigungsdauern, dabei zunehmende Zahl von Werkstoffen, kleinere Lose, höhere Werkzeug-Standzeiten: An die zerspanende Fertigung als Teil des Produktionsprozesses werden immer höhere Anforderungen gestellt. Deshalb investieren wir kontinuierlich in Produktionsmittel, die auf dem jeweiligen Stand der Technik sind: Ihre neuen oder nachgeschliffenen Präzisionswerkzeuge zum Bohren und Fräsen werden unter anderem auf 5-Achsen CNC-gesteuerten Werkzeugschleifmaschinen des Weltmarktführers Walter-Maschinenbau GmbH gefertigt.

Diese Produktionsanlagen bieten entscheidende Vorteile in Sachen Flexibilität, Rüstzeiten und Präzision und Ihnen damit den entscheidenden Vorsprung bei Prozessqualität und -produktivität. Neben verschiedenen konventionellen Werkzeugschleifmaschinen gehört auch eine CNC-gesteuerte Rundschleifmaschine von ROLLOMATIC zu unserem Maschinenpark. Eine zentrale Ölversorgungs- und Reinigungsanlage von TRANSOR-Filtertechnik versorgt unsere Maschinen stets mit gereinigtem und auf gleichbleibender Temperatur gehaltenem Schleiföl.

Fertigungsprozesse in der spanenden Fertigung werden immer komplexer, die Variantenzahl größer und die Erwartungen an die Wirtschaftlichkeit der Zerspanung höher. Mit diesen Anforderungen sind wir täglich bei ganz unterschiedlichen Kunden konfrontiert. Unsere Aufgabe ist es, nicht nur das passende Werkzeug zu konzipieren, sondern auch geeignete Fertigungsstrategien in Sachen Bohren oder Fräsen zu definieren. Ziel ist es, eine wirtschaftliche Metallbearbeitung zu ermöglichen und eventuelle Schwachstellen der Fertigung zu identifizieren und auszugleichen. Erfahren Sie, wie Sie die Bearbeitungszeiten in der Zerspanung auch schwieriger Materialien und damit Ihre Ergebnisse effektiv verbessern können. 40 Jahre Prozessoptimierung und Prozessanalyse in der Luftfahrttechnik, Automobil- und Zulieferindustrie, dem Maschinen-, Werkzeug- und Formenbau machen es uns möglich.





„JANTSCHKE-STEUERBERATER ist ein Vorbild in sozialer Mitarbeiterschulung“ *Georg Paulus*



ImageFoto: © www.official-image.com

Initiator Dipl.-Kfm. Ralf Jantschke

„Das Beraterwerk ist eine überregionale deutschlandweite Kooperation von derzeit 30 Steuerberater- und Wirtschaftsprüferkanzleien, die sich der Qualität und der Zusammenarbeit verschrieben haben. Gemeinsame Ideen für die Mandanten verwirklichen, innovativ und serviceorientiert Mandantenwünsche erfüllen und dabei die gemeinsamen Ressourcen optimal nutzen, ist die Devise. Die Kanzleien arbeiten alle mit einem zertifizierten Qualitätsmanagement und tauschen sich fachlich, persönlich und organisatorisch aus. Neben vielen fachlichen Fragestellungen sind Personalentwicklung und -führung, Chefentlastung, Kanzleiorganisation wichtige Themen.“

Die einzelnen fachlichen Schwerpunkte und Spezialkenntnisse der Kollegen werden intensiv bis hin zur gemeinsamen Mandantenbetreuung genutzt. Die gemeinsame Arbeit erfolgt in Projektgruppen und in den 2-tägigen Meetings, die vierteljährlich in den einzelnen Kanzleien stattfinden. Die ersten Projekte waren beispielsweise Verkaufstrainings für Steuerberater mit vorangehendem Trainer-Casting. Ein neuer Newsletter „Aktiv Steuern“ und der SOS-Ordner für den Notfall privat und im Unternehmen sind die ersten gemeinsamen Dienstleistungen für unsere Mandanten.“ Die neueste Entwicklung kann man unter www.dielohnoptimierer.de bestaunen: Ein Tool zur Nettolohnoptimierung für Mandanten – Arbeitnehmer und Arbeitgeber sparen gemeinsam Geld!



Wir stehen für nachhaltiges Wachstum von Menschen und Unternehmen.

Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt. Durch fachliche Kompetenz und exzellente Qualität sichern wir wirtschaftlichen Erfolg.

JANTSCHKE-STEUERBERATER Dipl.-Kfm. Ralf Jantschke
Hauptstraße 45 · 91074 Herzogenaurach · Telefon 09132 78360
Friedrich-List-Straße 1 · 91054 Erlangen · Telefon 09131 613130
kanzlei@jantschke-steuerberater.de · www.jantschke-steuerberater.de



In einem starken Netzwerk sind Mandanten bestens aufgehoben !

Die Kunst, einem Zahlen-Daten-Fakten-lastigen Beruf, Emotionen einzuhauchen und erlebbar zu machen, wird gerade in Herzogenaurach praktiziert, von einem Dienstleister, der es in sich hat! Die langjährige Geschichte der Steuerkanzlei Jantschke aus Herzogenaurach beweist, dass Herz und Geschäftsverstand im Einklang sein müssen. Im Jahr 2008 feierte die Belegschaft mit ihren Mandanten und Geschäftspartnern das 40-jährige Firmenjubiläum. Dem Traumteam der Kanzlei ist zu Recht eine große Story im Buch „Traumfirmen“ gewidmet. Die für einen Steuerberater außergewöhnlichen Marketingaktivitäten spiegeln sich in der eigenen professionell aufgemachten Zeitschrift „Aktiv Steuern“ wider und in zahlreichen Netzwerkaktivitäten. Ralf Jantschke und sein Team informieren die Mandanten regelmäßig über Themen wie „Fitness-Check für Unternehmen“ oder „Erbstehsteuer-Check“ bis hin zu „Controlling-Report“ und „Digitale Buchführung“.

„Erfrischend“ ist das Kanzleimotto, es spiegelt sich in verschiedenen Facetten wider. Was ist denn nun hier anders?

Überall und Jederzeit. www.Fibu-im-Nu.de

Es ist schon mal die Tatsache, dass Organisationstalent Ralf Jantschke es schafft, das Dienstleistungsspektrum überregional anzubieten. So ist der Herzogenauracher mit der Welt verbunden. Dafür muss man kein Sporthersteller sein. „Sie scannen Ihre Belege und wir erledigen den Rest.“, so heißt es hier.

Nie mehr Unterlagen sortieren und durch die Gegend fahren, denn dank digitaler Buchführung finden die Mandanten jeden Beleg sofort in ihrem Digitalen Belegarchiv. Papierflut ade, Umwelt geschont, Vorgänge vereinfacht. So einfach kann es sein und alles ist im Griff, egal wo der Kunde und der Steuerberater

sitzen. Finanzbuchführungs-, Lohnbuchführungsauswertungen Kunden- und Forderungsmanagements mit Mahnwesen sind sofort und von jeder Stelle einsehbar, was zur Steigerung der Liquidität führt.

Auf einen Blick und transparent

Chef-Map - Ihr Unternehmen auf einen Blick: Das ist Erfolgsmanagement und Lieferantenmanagement par Excellence. Alle wichtigen Zahlen finden Sie auf einer Seite. Das macht flexibel und optimiert die Planung.

Immer griffbereit

Die Kanzlei erstellt einen SOS-Ordner: Damit der Notfall nicht zum dummen Zufall wird. Es werden die Unterlagen zur persönlichen Vermögens-, Vorsorge-, Risiko- und Generationenplanung in Ordnung gebracht. Wenn etwas passiert, ist alles zur Hand! Dazu werden Fragen zur Altersvorsorge, persönlichen Risiken und der Übertragung von Vermögen beantwortet. Ein persönlicher und betrieblicher Notfallplan wird gemeinsam erarbeitet.

Auf den Punkt gebracht

Unternehmer-Fitness-Check: Die kurze Gesamtanalyse des Unternehmens mit Maßnahmeplan erfasst den Handlungsbedarf. Die Dienstleistungspalette reicht hier von unserem Fitness-Check über die Unternehmensbewertung bis hin zum individuellen Unternehmer-Coaching.

Steuerliche Betreuung internationaler Mitarbeiter

In der gesamten Metropolregion Nürnberg und weit darüber hinaus betreut die Kanzlei über 400 englischsprachige Mitarbeiter internationaler Konzerne bei ihren deutschen Steuererklärungen. Hier werden Kooperationen zu Steuerberatern im gesamten europäischen und internationalen Ausland gepflegt.

Garantiert neue Impulse

Wenn Sie online surfen, werden Sie noch mehr entdecken! Einmal im Jahr, im November, zieht sich die ganze „Truppe“ zurück und plant das Kanzleijahr. Das ganze Team arbeitet gemeinsam an der kontinuierlichen Weiterentwicklung. Für 2013 steht die Einführung des Unternehmens- und Personalentwicklungskonzeptes *business-and-spirit®* auf dem Programm. Hier wir in Zusammenarbeit mit Theresia Maria Wuttke von der THEOS Consulting AG ein ganz neuer Weg für Steuerkanzleien und Unternehmen beschritten.

„Der Mensch in seiner Ganzheit steht hier im Mittelpunkt, egal ob als Mandant, Geschäftspartner oder Mitarbeiter“ teilte uns der Kanzleihinhaber Ralf Jantschke stolz mit. JANTSCHKE-STEUERBERATER wird die erste Steuerkanzlei deutschlandweit sein, die dieses Konzept im Rahmen der sog. CSR Corporate Social Responsibility einsetzt. Erstes Ergebnis der gemeinsamen Arbeit war die Entwicklung der Kanzleiphilosophie und -mission, die von allen Mitarbeitern gelebt wird:

„Wir stehen für nachhaltiges Wachstum von Menschen und Unternehmen. Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt. Durch fachliche Kompetenz und exzellente Qualität sichern wir wirtschaftlichen Erfolg.“

Die intensive Arbeit in der Kanzlei wird durch gemeinsame gesellschaftliche Veranstaltungen mit Mandanten und Geschäftspartner im Netzwerk abgerundet, hier zu nennen sind insbesondere der schon zum 9 mal durchgeführte sommerliche Grillabend, sowie Seminare und Kirchweihbesuche, um dem Mandanten und Geschäftspartner auf der Ebene „Mensch“ im Alltag zu begegnen.



Dipl.-Kfm. Ralf Jantschke • Steuerberater • Hauptstr. 45 • 91074 Herzogenaurach
Telefon +49 9132 78360 • Telefax +49 9132 783636 • Kanzlei@Jantschke-Steuerberater.de
www.Jantschke-Steuerberater.de

„Ein innovativer Traum-Dienstleister, der zu den Top 10 der Traumfirmen gehört.“ *Georg Paulus*

„Eine Traumfirma, die sich jährlich der TF-Analyse mit Erfolg stellt.“ *Georg Paulus*



Wer könnte den Traum vom vollendeten Garten besser realisieren als ein Garten- und Landschaftsbau-Unternehmen, das als Traumfirma ausgezeichnet wurde. Traumhafte Verhältnisse!

Neben den beiden Geschäftsinhabern Dagmar und Martin Bahner der „Hortus Gärten und Schwimmteiche“ beschäftigt dieser Betrieb weitere 8 Mitarbeiter, davon 2 Auszubildende. Die Maschinenausstattung ist speziell für den Einsatz in Privatgärten ausgerichtet. Außer der Pflege von Grünfläche übernehmen sie auch den Schnitt von Ziergehölze, Hecken- und Obstbäume. So wird sichergestellt, daß alle Pflanzen sich optimal entfalten und gedeihen können.

Sie wollen Natur im Garten, Sie genießen das Baden im warmen und weichen Wasser, wollen Ihre täglichen Schwimmrunden absolvieren und mit Kind und Kegel herumtollen? Dann ist ein Badeteich ideal. Durch den Einsatz von Systemteich-Technologie erhalten Sie in Ihrem Schwimmteich mit einem Regenerationsteich kristallklares Wasser mit geringem Aufwand. Bestehende Swimmingpool-Anlagen können in der Regel problemlos zum Systemteich umgewandelt werden. Ein fachlich richtig angelegter Teich entwickelt sich auch optimal zu einem Biotop für Pflanzen und Tiere. Wasser lädt immer zum Verweilen ein. Bei

Wassergeplätscher in Form von einem Bachlauf oder Quellstein lässt sich immer entspannen und abschalten. Automatische Bewässerung ist nicht nur eine komfortable Lösung für die Pflege Ihres Gartens, sondern auch die Garantie für einen sparsamen Umgang mit Wasser. Ein optimales Bewässerungssystem verringert also auch Ihren Wasserverbrauch im Garten, durch gezielten Einsatz und genaue Steuerung. Manchmal ist es notwendig, um dem vorhandenen Haus bzw Garten einen eingewachsenen Charakter zu verleihen, große Bäume zu verpflanzen. Mit dem nötigen Know-How und den entsprechenden Arbeitsgeräten erledigen die Profis auch solche Projekte schnell und zuverlässig. Ihre Stärke ist die schlüsselfertige Komplettanlage!

Das heißt 5 Leistungspakete aus einer Hand:

1. Persönliche Beratung
2. Ausführungsvorschläge
3. Individuelle Kalkulation mit Lösungsalternativen
4. Fachgerechte Ausführung Ihrer Bauvorhaben
5. Folgebetreuung durch den Pflege-Service

Sitzen Sie schon in Ihrem Traumgarten oder träumen Sie noch davon? In letzterem Fall sollten Sie unbedingt zum Hörer greifen und die Traumfirma

„Hortus Gärten“ beauftragen. Verlassen Sie sich auf diese vorausschauende und Ihren Bedürfnissen angepasste Planung und Gestaltung Ihrer Gartenanlage. So werden Träume wahr!

**Ihre Ansprechpartner
Dagmar und Martin Bahner**



Ohne Rädchen kein Getriebe, ohne zufriedene Mitarbeiter kein Erfolgsunternehmen. Vielleicht liegt es an der Produktpalette, das hier bei der EWM – Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH niemand „antriebslos“ ist, schließlich geht es um Antriebe, die sämtliche Energie sofort und ohne Verlust weitergeben. Hier sind alle hoch motiviert und für diese menschlich-technischen Leadershipfolge hat das Unternehmer-Ehepaar Sigrid und Heinz-Günter Schumacher die Auszeichnung Top-Arbeitgeber bereits zum zweiten Mal in Folge erhalten. **Im November 2010 und und 2012 gab es dafür auch noch den TRAUMFIRMA-Award**, der das Unternehmen samt Mitarbeitern für das konstruktive Miteinander prämiiert.



„Unser Kapital sind die Menschen, die mit uns sind. Die Frauen und Männer, die am Erfolg unserer Kunden mitwirken – und damit auch an unserem. Die Mitarbeiter, die unternehmerisch denken und handeln. Die Individualisten, die bereit sind, ihre Kenntnisse und Fähigkeiten einzubringen, um ein Ziel zu erreichen, hinter dem sie bedingungslos stehen. 57 einzigartige Charaktere mit unterschiedlichen Begabungen und Neigungen. Alle unersetzlich und durch jahrelanges Dienen und Leisten irgendwie auch unverwundlich. Sie und nur sie machen die EWM aus. Sie sind die Garanten für das Wohlergehen der Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH.“ erklärt der Geschäftsmann seinen Erfolg.

Die Abteilung Forschung und Entwicklung bildet eine tragende Säule in seinem Unternehmen. Hier sind Fachleute und Visionäre am Werk, die es sich zur Aufgabe machen, den größtmöglichen Nutzen für Kunden zu schaffen und der Zeit voraus zu sein. Hier werden Trends gesetzt – teilweise auch in enger Zusammenarbeit mit den Geschäftspartnern – so entsteht ein (möglichst) breiter Know-how-Tank.

„Eine stetige Weiter- und Neuentwicklung der Produktpalette verstehen wir als eine unserer Hauptaufgaben. Der Erfolg unserer Arbeit ruht auch auf zahlreichen, auch internationalen Patenten und vor allem – was von noch größerer Bedeutung ist – auf der Vielzahl zufriedener, ja glücklicher Kunden.“, so fasst das Team sein Bestreben in Worte. Vor allem hat

uns angesprochen, dass hier lebendiges Beziehungsmanagement nicht nur mit den Mitarbeitern, sondern auch den Kunden und deren Kunden betrieben wird. Diese enge Partnerschaft ermöglicht es dem Unternehmen „stets und äußerst schnell auf Anforderungen des Marktes zu reagieren.“ Ausgiebige Praxistests und Versuche in Zusammenarbeit mit Lohnunternehmern und Erstausrüstern (die größten Mährescher-Hersteller) weltweit, praxisnahe Produktverbesserungen, Kundendienst und Flexibilität gehören zum Service-Standard.

Zu den Produkten der EWM Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH gehören die Pro-Drive Hochleistungs-Mähmessenantriebe, die in der Landwirtschaft eingesetzt werden und mit ihren absolut geradlinigen Messerbewegungen in der Messerebene sitzen. Das führt dazu, dass keine Umkehr- und/oder Schwinghebel benötigt werden und der Hub zu 100% beim Messer ankommt. Kurz gesagt: das Ding macht das Mähmesser effektiver und bringt am Ende mehr Ertrag – bei der Ernte, wie auch beim Geschäft. „Als Horizontal- und Winkelantrieb sind unsere Pro-Drive Hochleistungs-Mähmessenantriebe für eine Vielzahl von Erntemaschinen und Erntebedingungen geeignet. Sie können problemlos (und auf Wunsch durch unser Kundendienstteam) auch vor Ort angebaut werden.“, so ist das Service-Angebot der Möglichmacher.

seit 2012 auch ausgezeichnet mit „Ethics in Business“ der Uni Sankt Gallen



„RSI hat ein qualifiziertes und innovatives Team und setzt auf kompromisslose Qualität.“ *Georg Paulus*



Die Kunden der RSI Blitzschutzsysteme GmbH haben eines gemeinsam: die Floskel „Wie vom Blitz getroffen“ gehört nicht zu ihrem Wortschatz. Mit viel Elan und Erneuerungsdrang betreut das RSI Team um das sympathische Inhaberpaar Möller den Bedarf bezüglich Überprüfung und Instandhaltung von Blitzschutzanlagen. 27 Mitarbeiter und mehrere Kooperationspartner, die international tätig sind, erfassen die Kundenwünsche präzise und zu vollster Zufriedenheit. Das der Service nach Außen stimmt, liegt auch an dem innerbetrieblichen Klima der bodenständigen, sagen wir mal „gut geerdeten“ Crew.

Die aktuelle Auszeichnung mit dem Traumfirma-Award ist dafür die beste Bestätigung. Das innovative Unternehmen steht auf Erfolgskurs und die



Aussichten auf Erweiterungen des Leistungsspektrums sind sonnig bis heiter - mag es donnern und blitzen, so viel es will. Hier sind alle positiv geladen!

Was ist Ihr Kerngeschäft?

Frank Möller: Unsere Hauptkompetenz ist die Überprüfung von bestehenden Blitzschutzanlagen jeglicher Art im gesamten Bundesgebiet. Wir sprechen nicht mehr vom einfachen „Blitzableiter“, sondern von komplexeren Blitzschutzsystemen. Eine komplexe Blitzschutzanlage besteht aus 3 Komponenten: Der klassische äußere Blitzschutz, der innere Blitzschutz-Potenzialausgleich und der immer wichtiger werdende Überspannungsschutz. Wir betreuen somit sehr viele große überregionale bzw. bundesweit tätige Facility Management Unternehmen, die für größere Immobilieneigner deren Portfolio betreuen, verwalten und bewirtschaften.

Ist es eine junge Firma, oder wurde diese Firma übernommen?

Frank Möller: Ich arbeite seit 17 Jahren in der Blitzschutzbranche und habe vor fast 10 Jahren in 2002 dieses Unternehmen gegründet.

Sie hatten eine Umstrukturierung, was hat sich geändert?

Frank Möller: Das Unternehmen wurde anfänglich von 3 Gesellschaftern gegründet und finanziert. Nach relativ kurzer Zeit im Oktober 2006 verabschiedete sich der erste Mitgründer, nach einer langwierigen Krankheitsphase. Im Oktober 2010 verließ mein zweiter Kompagnon ebenfalls die RSI. Grund dieses Ausscheidens waren unterschiedliche Auffassungen und daraus resultierend unüberbrückbare Differenzen in den Bereichen Unternehmensfinanzierung und Personalmanagement. Es ist nach dem Ausscheiden des Kompagnons und dem Einsteigen meiner Gattin Elisabeth Möller als Gesellschafterin somit ein reines mittelständiges Familienunternehmen geworden.

Welche Innovationen wird es bei RSI geben?

Frank Möller: Die RSI Blitzschutzsysteme GmbH ist im Bereich IT-Verwaltung sicherlich führend in ihrer Branche.

Der sicherste Weg zum Werterhalt Ihrer Immobilie !

Das heißt wir arbeiten mit einer sehr professionellen ERP-/CRM-Software. Daraus ergibt sich auch zukünftig die Möglichkeit unseren Kunden einen eigenen Kunden-Login über die Website zu ermöglichen, so dass unser Kunde jederzeit Zugriff auf die wichtigsten Daten in Bezug auf Einhaltung der Prüfungsfristen bzw. Abarbeitung der Wartungsmängel ersehen kann. Desweiteren erweitern wir unser Dienstleistungsspektrum im vermitteln von Dachflächen auf bestehenden Gebäuden für diverse Photovoltaik-Anlagen-Erbauer.

Wen bedienen Sie genau, wer ist die Zielgruppe?

Frank Möller: Unsere wichtigsten Zielgruppen sind die Facility Manager, Hausverwaltungen, Industriekunden, Einkaufszentren, Hotels, Krankenhäuser, Alten- u. Pflegeheimen wie auch der kleine Immobilienbesitzer, die die bestehenden Blitzschutzanlagen warten lassen müssen bzw. wollen. Die bundesweit tätigen Verwalter haben mit uns und unserer professionellen Datenbank, sowie unserem Vertriebs-Aussen-/Innendienst eine erstklassige, fristgerechte und fachmännische Betreuung ihres Immobilienportfolios.

Wie regional wird diese Zielgruppe bedient?

Frank Möller: Wir sind ein Bundesweit tätiges Unternehmen, dass natürlich durch seine Kunden seine bestimmten regionalen Schwerpunkte hat. Unsere stärksten Regionen sind das Rhein-Main, Rhein-Ruhr, Rhein-Neckar-Gebiet und Oberbayern mit Großraum München.

Wer sind Ihre Mittler für die Zielgruppe bzw. mit welchen Branchen kooperieren Sie enger zusammen?

Frank Möller: Wir bedienen uns hauptsächlich aus den Informationen unserer Kunden. Der Verwalter eines Gebäudes kennt meist auch den neuen Eigentümer bzw. den neuen Verwalter eines Objektes. Die Immobilienbranche lebt auch im großen Maße davon, dass das Immobilienportfolio zum Teil gehandelt wird. Da wir stets mit unseren Verwaltern im persönlichen Kontakt sind, erfahren wir sehr viel bzw. auch ziemlich schnell, was sich bei ihnen im Verwaltungsbestand verändert. Wir versuchen jegliche Veränderung mitzugehen bzw. zu akquirieren.

Durch die bundesweite Tätigkeit kennen wir bzw. kennt unsere Datenbank alle großen Immobilienbesitzer bzw. Immobilienverwalter.

Was sollten wir unbedingt noch über Ihre Firma wissen?

Frank Möller: Wir sind kein klassisches Blitzschutzunternehmen, das hauptsächlich an Neubauten Blitzschutzanlagen plant und errichtet, sondern wir sind ein dienstleistendes Präventions-Unternehmen, das den bestehenden Gebäuden und den darin befindlichen bzw. tätigen Personen viel Sicherheit und Schutz bietet und den verantwortlichen Betreibern die immensen Haftungsrisiken minimiert. Wir arbeiten nicht nur an den „passiv“ elektrischen Anlagen (Blitzschutz), sondern auch an aktiven elektrischen Betriebsmitteln. Wir überprüfen für die Unternehmer/Arbeitgeber, deren elektrische ortsfesten (Elektroanlagen) und ortsveränderlichen (elektrische Geräte) Betriebsmittel bzgl. der Arbeitssicherheit der Arbeitnehmer gemäß den Unfallverhütungsvorschriften (UVV) der Berufsgenossenschaften (BGVA3) bzw. gemäß der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV). Wir arbeiten am sicheren Werterhalt von Personen und deren genutzten Immobilien.

Welche Leitgedanken haben Sie zur TRAUMFIRMA gemacht?

Frank Möller: Ein Umfeld von dauerhafter hoher Motivation zu schaffen, in dem das Klima stets ermutigend und erfolgreich wirkt. Wir gestalten eine offene und transparente Kommunikation mit klarem Feedback. Wir schaffen ein Klima in dem Fehler und Irrtümer nicht bestraft werden. Stetige Veränderungen und Herausforderungen lassen wir zielgerichtet mitgestalten, somit können Emotionen wie Ängste, Widerstände und Konflikte abgebaut werden („Verändern macht mehr Spaß als verändert werden“). Wir erkennen Talente und wollen diese fördern. Mit absoluten Respekt und Wertschätzung auf gleicher Augenhöhe dem Nächsten gegenüber begegnen. Wir sind ein „Forum“ von Mitgestaltern und Mitentscheidern, dadurch entsteht Vertrauen und Orientierung.

T E A M = Talent-Einheit Aus Menschen!





Qualität bedeutet bei Beate und Jürgen Bahn-mayer die optimale Symbiose aus Mensch, Maschine und Material. Bahn-mayers Leitspruch ist sicher eine Basis, warum das Unternehmen zur Traumfirma ausgezeichnet werden konnte. Das perfekte Zusammenspiel von High-End- Technik und Mensch wird hier täglich gelebt. Seit der Gründung 1961 wurde und wird bis zum heutigen Tag die Druckvorstufe mit Schreibraster- und Druckplattenherstellung laufend aktualisiert. „Wir sind für unsere Kunden stets auf dem neuesten Stand der Technik. Dieses innovative Streben gilt sowohl für die Anschaffung von Druckmaschinen in den verschiedenen Druckverfahren, vor allem im modernen Digitaldruck, welcher für die vielseitigsten Aufträge angewandt werden kann, wie auch für Maschinen zur Weiterverarbeitung der Aufträge, die bei uns zwischenzeitlich abgewickelt werden“, so Familie Bahn-mayer. In personeller Hinsicht hat sich im Laufe der Jahre ein zuverlässiges Team mit entsprechender fachlichen Kenntnis und langjähriger Erfahrung entwickelt.

Was ich an der modernen Kommunikation gut finde ist, dass man z.B. nicht unbedingt nach Schwäbisch Gmünd reisen muss, um seine individuellen Wünsche in Sachen Druck erfüllen zu können. Wenn man www.bahn-mayer.de im Internet eingibt, kann man sich

von dem vollstufigen Betrieb drucken lassen, was immer man sich wünscht. Und die Weiterverarbeitungs- und Servicemöglichkeiten durch den hauseigenen Lettershop sind zahlreich.

Sie sind nicht nur für Ihre Kunden am Standort Schwäbisch Gmünd da, sondern auch weit über den Ostalbkreis hinaus, Herr Bahn-mayer?

J.B.: „Ja, das Internet macht’s möglich. Wir betreuen unsere Kunden vom Manuskript bis zur Endauslieferung! Für hervorragende Buchqualitäten im Bereich Fachbücher sind wir bekannt. Mit unseren CTPSystemen aus dem Hause Heidelberg können wir alle Maschinen mit digitalen Platten versorgen. Effektiv, schnell und passgenau werden die Platten mit den für die Druckmaschine erforderlichen Stanzungen versehen. Dadurch wird eine Qualitätssteigerung erreicht, von der die Kunden profitieren!“

Erfordert es eine gewisse Flexibilität, um sich dem Kundenwunsch anzupassen?

J.B.: „Nicht nur die Flexibilität, sondern auch die kurze Reaktionszeit ist für uns selbstverständlich. Ein sehr wichtiger Faktor in unserem Betrieb ist die Termintreue, sowie der Service. Wir verarbeiten und veredeln die Drucksachen für den Kunden. Moderne Falz- und Zusammentragautomaten garantieren neben verschiedenen kleineren

Hilfsmaschinen die Vielseitigkeit, welche die einzelnen Produkte beim Fertigmachen erfordern.“

Ja, ich habe davon gelesen. Durch Ihren Lettershop wird es bestechend einfach. Nicht nur, dass Sie durch Personalisierung die Response-Rate von Mailings verbessern, Sie bieten sogar die Komplettabwicklung für das Direktmarketing an.

J.B.: „Stimmt. Die persönliche Ansprache findet Einsatz im Bereich Direktmarketing, Postwurfsendung, Handbücher und Flyer in kleineren Auflagen. Den eigenen Namen auf einer Drucksache liest ein Empfänger gerne. Die persönliche Note ist sehr überzeugend. Gerne entwickeln und realisieren wir zusammen mit unseren Kunden ihr Marketingkonzept, von der Idee bis zur Posteinlieferung. Alles aus einer Hand!“



„Unser Standort in Niederzier ist ein spezialisierter, mittelständischer Hersteller von hochwertigen Verpackungen und Displays aus Well- und Vollpappe.“

Wir bieten rund um die Verpackung ein spezialisiertes, breites Produkt- und Dienstleistungsspektrum an. Beratungs- und Entwicklungskompetenz, hoher Druckstandard, Produktqualität sowie zuverlässiger Lieferservice begründen unseren guten Ruf in der Branche.

Über 230 Jahre unternehmerischen Handelns sind für uns Verpflichtung und Motivation zugleich, mit maßgeschneiderten Verpackungslösungen und Logistikdienstleistungen einen Beitrag zum Erfolg unserer Kunden zu leisten

Wir sind stolz darauf, das wir den TRAUMFIRM-Award bereits zum zweiten Mal erhalten. Wir sind bemüht, diesen Standard weiterhin zu halten und entsprechend unserer Möglichkeiten zu optimieren.“ *Rudi Klappert*



„Die Steuerkanzlei Werner Sulzinger ist ein homogenes Team mit einem Chef, der sehr hohe Herzkompetenz ausstrahlt.“ *Georg Paulus*



Steuerberatung ist keine Einbahnstraße, sondern ein immer wähernder und fortdauernder Dialog und Informationsaustausch, Mitteilung von Veränderungen und Planungen zwischen Berater und Mandant. Viele Mandanten genießen die Zeit, die sich Werner Sulzinger mit ihnen im Rahmen von Besprechungen nimmt.

„Unsere Mandanten können auf der Homepage ständige Neuigkeiten und Newsletter sichten oder sich Daten über Sicherheitsserver einstellen lassen und jederzeit abrufen. Das ist ein Gewinn für beide Seiten. Bei einem guten Cappuccino sprechen wir über die Steuererklärungen und haben genug Zeit um über Gott und die Welt, sowie über „Spinnereien“ und Visionen zu plaudern. Denn wir arbeiten mit folgender Philosophie: Unser Ziel ist es, auf der Grundlage fundierter Fachkenntnisse und einer individuellen Betreuung mit unseren Mandanten gemeinsam optimale Ergebnisse zu erzielen.“, so Werner Sulzinger.

Mit einer modernen EDV-Ausstattung und ständiger Fortbildung kann das Team in Kürze Antworten auf brennende Fragen bieten. „Wir arbeiten zwar viel mit der Technik, das Gespräch ist uns aber wichtiger Bestandteil in der Betreuung und Begleitung.“, so Werner Sulzinger.

„Niemand ist verpflichtet, sein Vermögen so zu verwalten oder seine Ertragsquellen so zu bewirtschaften, daß dem Staat darauf hohe Steuern zufließen.“ (Preußisches Oberverwaltungsgericht, 1906) Aufgrund dieses Auszuges aus einem Urteil lotet die Kanzlei Sulzinger für ihre Mandanten die Grenzen aus.

„Wir stellen bei Berechnungen betragsmäßig ein eventuelles Risiko dar, falls das Finanzamt eine andere Beurteilung des Sachverhalts vornehmen würde. Damit können kaum Überraschungen aus Maßnahmen auftreten, auf die wir vorher Einfluss gehabt hätten bzw. die von uns mit gestaltet sind. Beratung ist heute nur mit einem guten Team zu schaffen, das ich zweifelsfrei habe und wesentlich an der erfolgreichen Arbeit meiner Kanzlei beteiligt ist.“, erklärt der Fachmann.

Die Rückmeldungen seiner Mandanten geben ihm Recht und der permanente Dialog ermöglicht, die Organisation und Beratung ständig zu verbessern. Aufgrund seines Charakters, seiner Ideale und fast 30jährigen ehrenamtlichen Tätigkeiten, einer Mediationsausbildung und seinen Interessen außerhalb des Steuerrechts lebt der menschennahe Zahlenexperte vor, was seine Steuerberatung als Kanzlei ausmacht: hier steht der „Mensch im Mittelpunkt“!

Steuerplanung als Rechtsproblem, ist wirklich eine tägliche Herausforderung, da es durch überstürzte Gesetze und anschließenden Klagen auf allen Ebenen keine langjährige Planungssicherheit mehr gibt. Dazu gibt es jährlich neue Varianten von einzelnen Vorschriften und die stetig steigende Durchbrechung des Steuersystems, z.B. Gewerbesteuer als nichtabzugsfähige Betriebsausgabe. Nicht zuletzt machen überzogene Vorschriften zur Schließung von Lücken und Nichtanwendungsserlässe bei Urteilen die Beratung auch nicht einfacher. Trotzdem macht mir meine Arbeit seit fünfzehn Jahren Freude und ich denke, man bekommt letztendlich die Mandanten, die man verdient.

Die klassische Mandantenfrage wird es auch immer geben. Was mache ich jetzt, damit ich keine Steuern zahlen muss? Das wünscht sich jeder. Ich stelle dem entgegen: Wer Steuern zahlt, dem geht es in der Regel gut, zumindest besser als anderen. Alternativ dazu: weniger arbeiten, weniger verdienen, weniger Geld haben. Aber wer will das schon!“



„ALBROMET ist mit 90% Traumfirma-Wert Spitzenreiter unter den Traumfirmen und war 2008 der erste Kunde, der sich traute, die Traumfirma-Analyse zu machen.“ *Georg Paulus*



ALBROMET steht für hohen ethischen Standard und einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit von Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden nach dem Motto: „Metall verbindet“

Die Firma wurde 1994 gegründet und ist innovativster Anbieter für Aluminiumbronze, Kupferlegierungen und der CNC-Bearbeitung dieser Werkstoffe. Heute ist ALBROMET in Deutschland und Europa führender Anbieter für nicht genormte Aluminiumbronzen und Kupferlegierungen, für Verarbeiter aus dem Werkzeugbau, Formenbau, der Umform- und Rohrtechnik sowie dem Maschinenbau.

Seit 1998 ist das Qualitätsmanagement der Firma ALBROMET nach ISO 9001:2000 zertifiziert. Alle Mitarbeiter orientieren sich an den „Traumfirma“-Prinzipien, was bedeutet, dass sie miteinander arbeiten und sich gegenseitig unterstützen und achten. Dieses Engagement wurde 2008 mit der Finalteilnahme beim DEKRA Award belohnt und der Verleihung des Traumfirma-Award 2010.

ALBROMET entwickelt gemeinsam mit Kunden Lösungen für Produktionssysteme und Endprodukte, die aufgrund von speziellen Anforderungen mit herkömmlichen Werkstoffen nicht realisiert werden können. Ziel ist es durch kontinuierliche Verbesserungen die Prozesse effizienter zu gestalten, um den branchenbesten Service zu bieten und die Zufriedenheit der Kunden zu gewährleisten.

Individuelle Kundenbetreuung, Flexibilität, Qualität und höchster Nutzen unserer Produkte stehen im Mittelpunkt unserer Strategie. Für unsere Aluminiumbronzen und Kupferlegierungen sowie Berylliumkupfer (C17200) arbeiten wir mit den führenden Gießerei und Schmeldebetrieben in Europa und USA zusammen. Innovative Rohrbiegewerkzeuge werden auf höchstem Niveau gefertigt. Rohrbiegen ist Kerntechnologie von ALBROMET bei Rohmaterial, Biegedornen und Faltenglättern. ALBROMET liefert Technologie für Kunststofftechnik, Rohrtechnik, Umformtechnik und den Maschinenbau. In der Kunststofftechnik werden ALBROMET Aluminiumbronzen als Gleitelemente für Kunststoffformen eingesetzt. Zusätzlich bietet ALBROMET ein komplett standardisiertes Sortiment an Rohrbiegewerkzeugen von Durchmesser 15 – 117 mm.

In der Umformtechnik, speziell dem Formen und Tiefziehen von Edelstahlblechen, werden ALBROMET Guss- und Schmiedeteile als Werkzeugkomponenten eingesetzt. Im Maschinenbau ist ALBROMET bekannt als Lieferant von Gleitlagern und mechanischen Komponenten in einem breiten Anwendungsfeld. Dies umfasst Neuteile und Ersatzteile für Stahlwalzwerke genauso wie Greif- und Positionierelemente für vielfältige Maschinen. Für Walz- und Ziehwerke ist ALBROMET führender Lieferant für Schleifleisten und Auflagen zum abschließenden Finishing (Rundschleifen) für Rundmaterial.

Unsere Mitarbeiter sind erfahrene Angestellte. Sie stehen ihnen bei Fragen und Problemen jederzeit telefonisch mit bestmöglicher Beratung zur Verfügung. Das umfangreiche Materiallager gewährleistet unsere hohe Lieferfähigkeit. Die Verwendung modernster Technik in unserem Schneidezentrum garantiert einen störungsfreien Ablauf und Ihnen damit maximale Lieferbereitschaft innerhalb kürzester Zeit, in bester Qualität und zum günstigsten Preis.

Auf Wunsch beraten wir Sie gerne vor Ort, in Deutschland, Österreich, Italien, Tschechien und der Schweiz, welches unserer Produkte für Ihre Anwendung den höchsten Nutzen erzielen. Auch bei komplexen Aufgabenstellungen sind wir für Sie der beste Ansprechpartner. Wir geben Lösungen auf die Sie sich zu 100% verlassen können.

2012 mit dem „TOP JOB“ Award auch als TOP-Arbeitgeber ausgezeichnet.





Im Rahmen des TF-Events 2012 besuchten einige TRAUMFIRMA-Geschäftsführer die TRAUMFIRMA „Sportpark-Holzkirchen“.



Das Wort „Community“ ist durch Social Media inflationär im Gebrauch. Aber nicht überall ist Community, wo Community drauf steht. Beim Sportpark Holzkirchen ist das vollkommen anders: das frisch mit Traumfirma-Award ausgezeichnete Unternehmen ist eine wirkliche Gemeinschaft. Ein fröhliches und konstruktives Miteinander in Eigenverantwortung der Mitarbeiter. Die Mitglieder haben hier zuverlässige Ansprechpartner und schwärmen von „ihrem“ Sportpark Holzkirchen. Möglich macht's der „Mann dahinter“, Sportparkinhaber und Geschäftsführer Harry Suplie, der sich seiner Aufgabe leidenschaftlich verschrieben hat. Mit viel Elan wird hier herzliche Kundenbeziehung gelebt. LIVE! Wer also Community erleben und seine Gesundheit halten will, sollte sich vom Computer losreißen und... ab in den Sportpark Holzkirchen!

Herr Suplie, Sie haben den Traumfirma Award erhalten und erfreuen sich großer Mitarbeiter- und auch Kundenzufriedenheit? Welche Faktoren machen den Erfolg des Sportparks Holzkirchen aus?

Unseren Erfolg macht eine flache Hierarchiestruktur und eine feste Aufgabenzuordnung unserer Mitarbeiter aus. Desweiteren sind unsere festen Mitarbeiter und Studenten laufend auf Netzwerktreffen und Fortbildungen, um die größtmöglichen Erfolge in Bezug auf unsere Mitglieder zu realisieren.

Was haben Sie derzeit aktuelles im Programm? Gibt es etwas Neues?

In unserem Kursprogramm bieten wir „Zumba“ an, das ja mittlerweile einen Siegeszug um die ganze Welt angetreten hat. Desweiteren kann in unserem vollelektronischen und chipkartengesteuertem MILON-Zirkel in nur 35 Minuten ein hocheffektives Ganzkörper-Training absolviert werden. Die Ausrede „Ich habe keine Zeit fürs Training“ gilt nicht mehr. Abgerundet wird unser Angebot noch mit einem sehr großzügig ausgestatteten Wellnessbereich, der zum Verweilen und Entspannen einlädt.

Der Sportpark Holzkirchen steht für gezielte Figurformung und Gewichtsreduktion. Als Marktführer in Holzkirchen und Umgebung, ist es uns ein besonderes Anliegen, dass unsere Kunden Ihre persönlichen Ziele verwirklichen und dadurch, eine dauerhaft hohe Lebensqualität genießen.

Um jeden Besuch zu einem einzigartigen Erlebnis werden zu lassen, sind wir stets auf der Suche nach den neuesten Trends und Erkenntnissen der Gesundheits- und Fitnessbranche. Abgerundet wird diese moderne und zukunftsorientierte Sichtweise mit einer sehr familiären Atmosphäre sowie traditionellen Werten wie Freundlichkeit, Ehrlichkeit und echtem Interesse. Unsere Kunden sehen wir dabei als Partner, die mit ihrer Unterstützung nicht nur den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens

garantieren, sondern einen großen Teil dazu beitragen, unsere Vision „Bewegen bedeutet Leben“ nach außen zu tragen.



JÄGER DIREKT ist der etwas andere Hersteller von elektrotechnischen Produkten, Systemen und Dienstleistungen.

„Mit Herz und Seele gemeinsam Menschen begeistern“, das sieht das Unternehmen als seine tägliche Aufgabe. Der Mensch steht dabei stets im Mittelpunkt ihres Handelns. Seit der Gründung 1990 stehen Vertrauen, Wertschätzung und Menschlichkeit an erster Stelle. Mit diesen Werten will sich der Betrieb als mittelständisches Familienunternehmen auch über die nächsten Generationen weiterentwickeln.

JÄGER DIREKT beliefert das Elektro-Fachhandwerk mit qualitativ hochwertigen Produkten, Systemen und Dienstleistungen. Aktuell sind um die 10.000 Artikel im Sortiment. Darunter ca. 6.000 aus eigener Produktion und 4.000 von weiteren namhaften Herstellern. Ziel ist es, die Qualitätsmarken durch sinnvolle Produkte des täglichen Bedarfs zu ergänzen und so für den Installateur ein umfassendes Service-Angebot zu bieten.

Das Leistungsspektrum des Herstellers mit Sitz in Reichelsheim, Mörlenbach und Heppenheim sowie Niederlassungen und Verkaufsbüros in den Niederlanden, Österreich, Polen und Dubai orientiert sich an den Bedürfnissen der Elektro-Fachbetriebe und entwickelte in über 20 Jahren ein leistungsstarkes Gesamtkonzept: Von der Beratung, Planungs- und Projektunterstützung über Lieferprozesse bis hin zur Unterstützung bei der Inbetriebnahme. So entstanden über 200 Arbeitsplätze wovon 20% Auszubildende in mehr als 7 Ausbildungsberufen sind. Für JÄGER DIREKT stehen nicht nur die

Produkte, sondern vor allem der Nutzen und die Lösungen für die Kunden im Fokus. Das Konzept geht auf. Die Zahl der aktiven Elektroinstallateure ist auf mehr als 30.000 gestiegen. Die Südhessen freuen sich, gemeinsam mit dem Elektro-Fachhandwerk langfristig erfolgreich zu sein und Spaß am TUN zu haben! Dafür setzen sie sich mit ihrem Team jeden Tag gerne ein.

Die Qualitätsmarken umfassen: VOTHA Wandverteiler, SIROX - Die mobile Stromversorgung und JUMBO - Die bruchsichere Kabeltrommel. Tief aus dem Odenwald kommen aber auch innovative und smarte Produkte wie die intelligente Gebäudetechnik OPUS greenNet und die innovative LED Technologie InnoGreen.

Der Mensch im Mittelpunkt

Jeder Mitunternehmer darf und soll seine Talente im Unternehmen leben! Die Unternehmer sehen es als ihre Aufgabe, diese durch ergänzende Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen gezielt zu fördern. Deren Anspruch ist es, ein Wohlfühlklima zu schaffen, in dem sich die Mitarbeiter entwickeln können und gerne ihre Kreativität, Leidenschaft und ihr Engagement einbringen.

Die beste Ausbildung Deutschlands abwechslungsreich, zukunftsorientiert und gut drauf

Das umfangreiche Ausbildungsprogramm von JÄGER DIREKT wurde bereits zweimal mit dem „Ausbildungs-Ass“ ausgezeichnet. Neben der fachlichen Ausbildung erlernen die Auszubildenden in tollen Seminarbausteinen auch soziale und persönliche Kompetenzen. Wir wollen auch in

Zukunft wachsen, deshalb braucht unser Team ständig Verstärkung, vom Produktmanager über Kundenbetreuer bis zum Techniker. Das Erfolgskonzept ist denkbar einfach. Seit nun mehr als 10 Jahren setzen wir auf qualitativ hochwertige Ausbildung und die Investition in die Fähigkeiten und Talente der Mitarbeiter. Jedes Talent findet bei uns den richtigen Platz.

www.gutdrauf-karriere.de

Strahlemann Bildung ist unsere Herzenssache!

Aus der Gesinnung und der sozialen Einstellung, bereits seit Gründung des Unternehmens, haben die Geschäftsführer eine außergewöhnliche Unternehmer-Stiftung ins Leben gerufen. Die Strahlemann-Stiftung ist eine unabhängige Organisation und ein lebendiges Netzwerk engagierter Mitarbeiter und Unternehmer. Bis heute ist der Strahlemann e.V. operativ für alle Projekte und Aktivitäten verantwortlich. Chancengleichheit auf Bildung national und international, sowie ein gangbarer und effektiver Weg in die Berufsausbildung: Das sind die Leitziele der Initiative!

www.strahlemann-stiftung.de

Das Zukunftsprojekt ist die Talent-Company – ein Konzept gegen den demographischen Wandel und den Fachkräftemangel. 2013 soll die zehnte Talent-Company eröffnet und ab 2014 das Projekt bundesweit ausgerollt werden.





„Traumhafte Benefizveranstaltungen zugunsten sozialer Projekte.“ *Georg Paulus*



Mit dem Schlagersänger Jürgen Drews hat Hans-Günter Richter, GF RCS, einen Partner gefunden, dem es ebenso ein Herzensanliegen ist, sinnvoll zu helfen. Seit über 20 Jahren hat sich RCS als professionelles Computer Systemhaus in der Realisierung von zukunftsweisender IT-Lösungen, Softwarelösungen, Warenwirtschaft und Speiseservice etabliert. Bei aller Publicity, die RCS durch viele zahlreiche soziale Projekte bekommt, betont der Geschäftsführer immer wieder, dass alles was RCS fachlich und menschlich ausmacht, nicht er die Lorbeeren verdient, sondern seine gesamte Belegschaft.



RCS Richter Computer Systemhaus GmbH
Ludwig-Erhard-Straße 2
D- 03238 Massen / Finsterwalde
Tel: + 49 (0) 3531 / 79 11 -0
Fax: + 49 (0) 3531 / 79 11 79
service@rcs.de

www.rcs.de



„Die Geschäftsführer Andrea und Peter Krammig sorgen bei der Ehmann GmbH für ein harmonisches Miteinander.“ *Georg Paulus*



Qualität hat einen Namen
Die Bodo Ehmann GmbH-
Vier Jahrzehnte Erfahrung und Kompetenz
in technischen Ideen und Entwicklungen.



Bodo Ehmann GmbH • Bensbruchstraße 6 • 63533 Mainhausen
Tel: +49 (0) 61 82 / 92 93 - 0 • Fax: +49 (0) 61 82 / 92 93 - 99 • kontakt@ehmann-gmbh.de
www.ehmann-gmbh.de

„Die Walter Fries Unternehmensberatung zeichnet sich durch eine sehr hohe Herzkompetenz aus.“ *Georg Paulus*



Unser Spektrum an Aufgaben ist ebenso facettenreich wie die Kunden, die wir betreuen. Dadurch können wir nicht nur ganzheitlich denken, sondern vor allem auch so handeln. Stets mit einem Anspruch: der Ausrichtung auf Langfristigkeit und Partnerschaft. So verstehen wir unsere Projekte – so lassen wir Werte wachsen.
www.walterfries.de

„Die Traumfirma WERDA Baublecherei & Dachreparaturen stellt das kleinste Traumfirmateam unter den Traumfirmen.“ *Georg Paulus*



Unser Schwerpunkt liegt hauptsächlich in der Sanierung der Dächer, der Erneuerung der Abdichtungen inkl. der energetischen Maßnahmen, damit ihr Haus wieder auf dem neuesten Stand sein wird. Diese Arbeiten führen wir mit ganzem Herzblut und viel Freude für sie aus.
www.werda-blech.de

„OELCHECK - die Traumfirma mit eigener Wellnessabteilung für ihre Mitarbeiter.“

Georg Paulus



OELCHECK ist ein hochmodernes Labor, das aussagekräftige Öl- und Schmierstoffanalysen erstellt und fundierte Ratschläge erteilt. Fachkundige Besucher aus aller Welt bestätigen immer wieder, das OELCHECK wahrscheinlich das fortschrittlichste Labor für Schmierstoffanalysen hat. Mehr über uns im Buch „TRAUMFIRMEN und ihr Geheimnis“ und www.oelcheck.de

„Das Thermen-Vital-Hotel „Am Mühlbach“ war die erste Traumfirma, die ich entdeckte, nachdem ich das Buch TRAUMFIRMA geschrieben habe.“ *Georg Paulus*



Eine einzigartige Atmosphäre mit familiärem Charakter und individueller Gastfreundschaft.
Mehr unter www.muehlbach.de

ORH **IDEAL**[®]
IMAGE

Storytelling • Ihr Unternehmerportrait
auf www.orhideal-image.com

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

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

Ballonpilot bei www.ballonteam-auerberg.de

Spendensammler bei www.miles4help.de

www.stevemoes.de
25 Jahre Erfahrung in der IT
Webdesign · Programmierung · Print · Beratung

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
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

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



Begegnung mit
Antje Schuele
IT für kleine Unternehmen
IT4SMB

Unternehmerin des Monats

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

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



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Wie auf Wolke 7

Große IT und Co-working Chancen für kleine und mittlere Unternehmen

Wenn der Wettbewerb schneller war, fällt mancher Unternehmer aus allen Wolken! Vor allem die Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen trifft es hart, wenn Kommunikationswege zu langsam sind, kein Zugriff auf Daten möglich oder das mobile Arbeiten nur halbherzig gelöst ist, die Zusammenarbeit mit Partnern kompliziert wird. Hinzu kommt, dass mit Halbwissen und bruchstückhaften Beratungen ebenso halbherzige IT-Lösungen erarbeitet werden, die im Geschäftsalltag nicht optimal laufen. Dabei macht die moderne Technologie es möglich, mit mobiler und flexibler, dabei bezahlbarer IT-Infrastruktur zu agieren, sich zu vernetzen, wie ein großes Unternehmen. Dieser Mission hat sich IT- und Cloud-Spezialistin Antje Schuele verschrieben: die erfahrene und klar strukturierte Wirtschaftskennerin und Mathematikerin verhilft mit ihrem Team KMU's zu mehr Effizienz. In erstklassigen, verständlichen Vorträgen räumt sie auf mit Vorurteilen zur Cloud, Daten-Irrglauben und IT-Klischees! **Ein Hochgefühl für Unternehmer - wie auf Wolke 7 ! So geht Cloud richtig!**

Orhidea Briegel, Herausgeberin

SCHNELL • VERNETZT • DYNAMISCH

Immer mehr KMU's nutzen die modernen Möglichkeiten, sich mittels bezahlbarer, mobiler IT-Infrastruktur Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Heutzutage punktet nicht der Größere, sondern der Schnellere?

Es ist auf jeden Fall viel Wahres daran. Zumindest kann ich aus der Praxis bestätigen, dass ein Unternehmen heutzutage nicht groß sein muss, um Großartiges zu leisten. Das geht wiederum auch nur mit Nutzung der gesamten IT- „Klaviatur“. Unternehmer, die aufgeschlossen sind, alle zur Verfügung stehenden techni-

schen Möglichkeiten auszureizen, haben sicher bessere Marktchancen, als solche, die sich dem Fortschritt verweigern.

Dafür müssen kleine und mittlere Unternehmen überhaupt erst erkennen, welche Möglichkeiten sich ihnen bieten. Da gibt es viel Aufklärungsbedarf, oder?

In der Tat. Für den Geschäftsalltag ist vielen nicht bewusst, welches Potential sich ihnen durch den Einsatz einer guten IT-Infrastruktur eröffnet. Für die einen sind IT-ler **Menschen**, die programmieren, andere denken, in der Cloud speichert man bloß Daten ab. Also unter-



Lösungsfinder, Problemerkener, Servicedienstleister:

Das Team rund um die pragmatische IT-Kennerin Antje Schuele macht kleine und mittlere Unternehmer erfolgreich - als Berater auf Augenhöhe, aber auch im besten Fall Freund und Partner bei der Bewältigung der geschäftlichen Aufgaben.

„IT-Effizienz für Ihr Business.“

Unser Kerngeschäft ist es, folgende Herausforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen zu meistern:

- Sie möchten sich keine Gedanken über IT machen müssen und damit Zeit für Ihre eigentliche Arbeit haben.
- Der Zugriff auf alle ihre Emails, Kontakte, Kalender, Notizen, Daten soll ortsunabhängig und von verschiedenen Geräten, wie Laptops, Smartphones, Tablets, PCs möglich sein.
- Ihnen ist die Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden und damit der Austausch von Informationen, sowie die gemeinsame Bearbeitung von Inhalten wichtig.
- Web- und Videokonferenzen sollen einfach zu managen und planen sein.
- Ihnen ist die Aktualität der verwendeten Software wichtig und damit die Gewähr, mit allen Kunden oder Partnern zusammenarbeiten zu können.
- Sie wollen für ein flexibles Wachstum ihres Unternehmens auch IT seitig gewappnet sein und damit flexibel sein bei wachsendem Auftragsvolumen und größerem Kunden- oder Partner- und auch Mitarbeiterstamm.
- Die Sicherheit Ihrer Daten vor Verlust ist selbstverständlich notwendig, ebenso die Vertraulichkeit der Daten und damit der Datenschutz.
- Für den reibungslosen Ablauf Ihrer Prozesse benötigen Sie einen schnellen und unkomplizierten Support, sowie kompetente Ansprechpartner.
- Sie denken über eine Überarbeitung bzw. Erneuerung Ihres Webauftritts nach und möchten dabei unterstützt werden.
- Sie wollen eine Beratung sowie Unterstützung beim Kauf und Einrichtung neuer Geräte (Rechner, Drucker, Scanner, Netzwerk etc).
- Ganz wichtig sind Ihnen dabei kalkulierbare Kosten.

www.it4smb-net.de

stütze ich vorrangig kleine Unternehmen - vom Einzelkämpfer bis etwa 50 Mitarbeiter - hinsichtlich aller Fragen zur IT - von der Beratung zu den Möglichkeiten bis hin zur Umsetzung und auch Implementation und dem weiterführenden Support. Daher auch unser Firmenname: it4smb, also IT for small and medium businesses. Für diese Unternehmensgrößen gibt es im Bereich der IT noch so viel zu entdecken. Aus diesem Grund bin ich natürlich auch als Vortragsrednerin gefragt.

Ich habe gehört, dass Ihre Vorträge sehr beliebt sind. Sie brechen absolut mit allen Klischees, die man eventuell von nacharbeitenden Computerfreaks hätte. Ein Vortrag mit „NichtNERDSprache“ wird sicher gerne angenommen. (Wir lachen)

Wie wahr, die Klischees über die Branche sind grauenhaft: IT Experten sind gut, wenn sie unverständliche, aber eindrucksvolle Begriffe von sich geben, aber sonst sozial schwer integrierbar sind. In der Tat, ich schaffe Fachliches auch für Laien gut zu übersetzen.

Warum konzentrieren Sie sich ausgerechnet auf kleine Unternehmen?

Zum Einen: Es ist ein wirklich spannendes Umfeld. Innovation und Kreativität ist gerade in Klein- und Mittelbetrieben wirklich vorhanden. Die Frage ist, was ein Unternehmen in Hinblick auf Mitbewerber und Konkurrenz daraus macht. Hier sehe ich Möglichkeiten, mit den aktuellsten IT Technologien neue Türen aufzustoßen.

Wettbewerbsstarke Unternehmen der Zukunft setzen verstärkt auf neue Möglichkeiten der Interaktion mit Kunden sowie auf neue Wege zum effizienten Wissensaustausch im Unternehmen und mit Partnern. Zum Anderen: Gerade viele Kleinunternehmen fühlen sich

überannt und überfordert mit den Möglichkeiten, die Ihnen die IT bietet. Sie fühlen sich der Situation irgendwie hilflos ausgeliefert.

Wer kennt diese Situation nicht – man hatte einen Ansprechpartner, der immer mal wieder bei der IT aushelfen konnte. Man ist zwar mit den aufgebauten Strukturen nicht 100%ig zufrieden, aber weiß auch nicht, wie man es besser machen könnte. Für große Systemhäuser ist man eher uninteressant. Es gibt zwar viele Berater, aber wer hilft einem wirklich so, dass man sich selbst möglichst nicht mehr mit der Thematik befassen muss? In dieser Nische setzen wir erfolgreich an, denn hier wird dringend Unterstützung gebraucht.

Ich nehme an, es wenden sich Unternehmer und Inhaber an Sie, die erkannt haben, dass sie mit der Zeit gehen müssen.

Nicht nur das! Unsere Dienstleistung ist vor allem für Unternehmen interessant, für die dynamisches Wachstum und Zusammenarbeit, aber auch Prozessoptimierungen innerhalb des Unternehmens eine große Rolle spielen. Auch Einzelunternehmer, die oft für verschiedene Projekte, mit unterschiedlichen, dynamischen Teams zusammenarbeiten gehören sehr stark zu unserer Zielgruppe. Ich denke z.B. an Berater, Coaches. Unser Kerngeschäft ist es, deren IT Herausforderungen zu meistern. Wir setzen dabei ganz bewusst auf Cloud Technologien.

Warum?

Mit der Einführung von „Cloud Services“ ändert sich das Potenzial von vielen Unternehmen maßgeblich. Ganz plötzlich kann man ohne eigene IT Abteilung und ohne Infrastruktur, Technologien nutzen, die bisher nur den großen Unternehmen vorbehalten war.

Bedeutet das mehr Effizienz?

Ganz klar. Wendigkeit und Flexibilität ist die große Stärke von Klein- und Mittelbetrieben. Gerade diese Stärke können sie auf Basis dynamisch verfügbarer IT Technologien besonders gut und effizient ausspielen. Die Stärke von Klein- und Mittelbetrieben liegt in viel kürzeren Entscheidungsprozessen. Wir unterstützen sie dabei. Der Kunde muss sich dabei nicht darum kümmern, für welche Thematik er welchen Experten braucht. Er hat einen Ansprechpartner oder eine Zieladresse.

Dafür ist die Orhideal-Plattform sicher ein greifbares Beispiel. Immer technisch auf dem neuesten Stand, Zusammenarbeit mit Partnern in der ganzen Welt, und das alles mit schlankem Management.

Richtig. So bleibt man wettbewerbsfähig: unsere Kunden profitieren von der Konzentration auf ihr eigenes Business, sind immer auf neuestem Stand, und nutzen modernste Technologien zu relativ geringen kalkulierbaren Kosten bei schnellem ROI.

In Ihren Vorträgen überzeugen Sie auch solche, die Angst vor der Cloud haben. In der Presse werden Cloud-Dienste als nicht sicher, gefährlich und Datenschutzgefährdend dargestellt.

Cloud ist nicht gleich Cloud. Es ist also wichtig, Cloud Lösungen zu finden, die nach deutschem und europäischem Datenschutzrecht, datenschutzkonform einsetzbar sind. Hier stellt sich zunächst die Frage: Welche Datenschutzrechtlich relevanten Themen hat das Unternehmen? Datensicherheit ist sehr teuer. Dazu könnte ich jetzt Romane erzählen... Welches Maß an Datensicherheit kann sich das Unternehmen leisten, wenn es nicht in die Cloud geht? Es gibt Cloudlösungen, die ein sehr hohes Maß an Datensicherheit bieten,

Praxisnah und ergebnis-orientiert: mit IT4SMB haben Unternehmen einen vertrauensvollen IT-Partner an der Seite



Verständliche und einfache Erklärungen für technisch komplexe Zusammenhänge:

Netzwerk- und Servertechnologien und permanente Änderungen und Anpassungen der Technologien an anspruchsvolle Anforderungen gehören zu Antje Schueles Business. Als langjährige IT-Leiterin eines international anerkannten Forschungsinstitutes sammelte Antje Schuele tiefgreifende Erfahrungen in der Konzeption, der Planung, dem Design sowie der Wartung komplexer Netzwerkinfrastrukturen.

Die Mathematikerin weiß, dass neben ausfallsicheren funktionellen Aspekten auch immer Datensicherheit, Datenschutz und Integrität eine große Rolle spielen.

„Unser Fokus liegt darauf, Ihnen weltweites mobiles Arbeiten und optimale Zusammenarbeit mit Partnern und Kollegen zu ermöglichen.“

**ORHIDEAL
media
face 2015**

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

wie es von vielen Unternehmen so selbst nicht vorgehalten werden kann. Unter den rechtlichen Gesichtspunkten eines Risikomanagements sind sie daher ohne Bedenken zu empfehlen. Zudem kann bei Bedarf nach Einführung der Cloud Dienste eine Auditierung durch spezialisierte RA-Kanzleien erfolgen, um den Nachweis zu erbringen, dass die Cloud Dienste rechts- und regelkonform in die Organisation integriert wurden.

Das ist spannend. Sie müssen sehr generalistisch den Bedarf Ihrer Kunden erfassen. Das geht nur mit viel Erfahrung, nicht wahr?

Sie haben Recht. Die Bedarfsermittlung bei Unternehmen ist vielschichtig. Ich verfüge aufgrund meiner Ausbildungen und Berufserfahrungen über ein sehr umfangreiches, breitgefächertes Wissen und bin es gewohnt strategisch zu denken und mich nicht in kleinen Problemen zu verlieren. Wie Sie bereits sagten: Ich kann „NichtNERDSprache“ sprechen und ich habe ein breit-gefächertes Netzwerk von Partnern, die mich bei umfangreicheren Projekten unterstützen.

Sie leben vor, was Sie anderen einrichten.

Zu 100%! Mein eigenes Unternehmen ist sehr dynamisch aufgestellt. Ich arbeite selbstverständlich in der Cloud, miete mir dort auch für Testumgebungen dynamisch Ressourcen. Besprechungs- und Seminarräume miete ich mir bei Bedarf. Teams stelle ich dynamisch aus einem Netzwerk von Experten zusammen, die ich alle persönlich kenne und einschätzen kann. Es gibt wohl kaum ein Gebiet, was mehr vom ständigen Wandel betroffen ist, als die IT. Ich bin auch immer offen für Partner, die mit mir zusammenarbeiten wollen. Immerhin leben wir hauptsächlich von Empfehlung unserer Kunden, Seminar- und Vortragsbesucher.

Frau Schuele, zu guter Letzt: Was war Ihre bisher beste unternehmerische Entscheidung?

In die Cloud zu gehen ;-)

„Pole-Position für kleine und mittlere Unternehmen: mit der passenden IT Umgebung extrem flexibel reagieren und schneller sein als der Wettbewerb!“

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

IT4SMB

Sorgt für AHA-Effekte:

Antje Schuele erklärt verständlich die Chancen mit der Cloud...



Antje Schuele
IT für kleine Unternehmen

Telefon: +49 89 95477455
antje.schuele@it4smb-net.de

www.it4smb-net.de

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

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

<tagworx.net
neue medien agentur
planung . beratung . entwicklung

TAGWORX.NET
Reutterstraße 70
80689 München

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

Orhideal IMAGE gratuliert
zum 5.Jährigen Jubiläum

Unternehmer- stammtisch Laim

von und mit Initiator

Michael Schmidt • www.tagworx.net

Das Jubiläum wurde ordentlich gefeiert - an einem lauen Sommerabend trafen sich illustre Unternehmerpersönlichkeiten zum Tête-à-Tête im WEIN.GUT.

Cloud-Expertin Antje Schuele referierte fundiert über das Verlagern von Büro- und IT-Aufgaben in die Wolke, Latin „Tomi“ Tomislav vom „Aindorfer Hof“ stand für uns am Grill, Michael Wenzel sorgte wie gewohnt dafür, dass wir nicht auf dem Trockenen sitzen.

Die neusten Termine, Anmeldemöglichkeiten und Rückblenden entnehmen Sie der Website:

www.unternehmerstammtisch-laim.de



Ihre Mitwirkung auf der Orhideal IMAGE Unternehmerplattform

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



Begegnung mit
Robert G. Pramendorfer
Vorstand
Eternit-Werke
Ludwig Hatschek AG
Unternehmen des Monats



[www.orhideal-image.com/
orhideal/storytelling.html](http://www.orhideal-image.com/orhideal/storytelling.html)

Extrastory
ORHIDEAL März 2015
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starken Marken

Traditionsunternehmen mit Blick für die Zukunft.

Instandhaltungsoptimierung bei Dach- und Fassadenprofi Eternit.

Mehr als 30 Interessierte trafen sich Ende Januar 2015 bei Gastgeber Eternit in Vöcklabruck, um das laufende Optimierungsprojekt in der Instandhaltung unter die Lupe zu nehmen. Und sie wurden nicht enttäuscht!

Ein motiviertes Projektteam rund um den Technischen Vorstand Robert G. Pramendorfer und Projektverantwortlicher Markus Plakolm (*Leiter Instandhaltung & Engineering*) standen Rede und Antwort.

Die Herausforderungen für die Instandhaltung in einem Traditionsbetrieb wie Eternit sind vielfältig. 28 Hektar Werksfläche, eine Produktionsmenge von 2,9 Mio Quadratmeter Dach- und Fassadenprodukte pro Jahr, 200 verarbeitete Tonnen Zement pro Tag (!) und das auf Produktionsanlagen, die zum Teil bereits seit 1904 in Betrieb sind oder (wie eine automatisierte Folieranlage) erst seit Ende 2014.

Ein immer größerer Zeitdruck durch rasch wechselnde Produktzyklen bedingt eine angepasste Struktur in der Instandhaltung. Ziel war die zentrale Steuerung der Instandhaltung sowie Instandhaltungsprozesse, die auf moderne Anforderungen abgestimmt sind.

Zum Start des Projektes war die Instandhaltung geprägt von einem sehr hohen Eigenleistungsanteil, gleichzeitig übernahm die Produktion zu diesem Zeitpunkt nur reine Produktionstätigkeiten, aber keine einfachen Wartungs- und Inspektionsaufgaben. Mithilfe von Experten

von dankl+partner consulting gelang es, die Ausgangssituation fundiert zu analysieren und ein entsprechendes Zielszenario zu entwickeln. Von Beginn an war klar, dass dies nur durch die intensive Einbindung der betroffenen Mitarbeiter möglich ist. „Wir haben zu jedem Zeitpunkt über das Projekt, die geplanten Maßnahmen und Ziele offen kommuniziert. Das hat dazu geführt, dass zum Beispiel das neu eingeführte EDV-System rasch über große Akzeptanz verfügt hat“, stellt Projektleiter Plakolm klar.

Ausschlaggebend für das Zukunftsprojekt bei Eternit war die vorausschauende Initiative von Technik-Vorstand Pramendorfer: „Uns war klar - mit den alten Strukturen und Vorgehensweisen können wir die Marktbedürfnisse durch immer kürzer werdende Produktzyklen nicht sinnvoll erfüllen. Deshalb haben wir das Instandhaltungsprojekt gestartet. Und die Kennzahlen geben uns Recht. Bereits nach wenigen Monaten können wir erste Erfolge im Branchenvergleich feststellen. Damit sind wir am richtigen Weg!“

Die MFA Best Practice Veranstaltung bei Eternit war ein gelungener Auftakt in das Veranstaltungsjahr 2015 und hat einmal mehr aufgezeigt, wie wichtig themenspezifischer Austausch und aktives Netzwerken für Instandhalter ist. Termine für weitere Best Practice-Veranstaltungen werden regelmäßig aktuell auf www.mf-austria.at publiziert.

www.mf-austria.at

„Die MFA Best Practice Veranstaltung bei Eternit war ein gelungener Auftakt in das Veranstaltungsjahr 2015.“



Unternehmensprofil

Die Eternit-Werke Ludwig Hatschek AG ist ein österreichischer Traditionsbetrieb. Im Stammwerk in Vöcklabruck/Oberösterreich werden Faserzementprodukte für Dach- und Fassadeneindeckungen in internationaler Top-Qualität erzeugt. Die Eternit-Werke Ludwig Hatschek AG ist österreichischer Marktführer für alle Produkte rund ums Steildach und in der vorgehängten, hinterlüfteten Fassade.

Töchter der Eternit-Werke Ludwig Hatschek AG sind die Dach und Wand Handels GmbH und die Hatschek Betondachstein GmbH. Im März 2014 wurde die Auria Deutschland GmbH mit Sitz in München-Unterföhring gegründet. Sie vertreibt die Produkte der Eternit-Werke Ludwig Hatschek AG unter dem Markennamen „AURiA“ im deutschen Markt.

Als Eternit vor mehr als hundert Jahren in Vöcklabruck erfunden wurde, ahnte niemand, welchen weltweiten Siegeszug dieser Werkstoff für Dach und Fassade bis zum heutigen Tag antreten würde. Ein Erfolg, der - ganz im Sinne des Firmengründers Ludwig Hatschek - die Grundlage für viele richtungsweisende Produkte bildete. Sein Pioniergeist steht nach wie vor für die gesamte Unternehmensphilosophie, weitere innovative Materialien und Lösungen zu kreieren, das Dienstleistungsangebot fortlaufend auszubauen und neue Märkte zu erschließen.

Vorstandssprecher:

MMag. Peter Rungger

Vorstände: Hans-Jörg Kasper, MBA und Robert G. Pramendorfer, MSc., MBA

Buchneuerscheinung des Monats

Die Alpha DNA

Großer Schein bedeutet noch lange kein großes Sein. Viele meinen sie Glänzen und haben in Wirklichkeit absolut keinen Schimmer. Kennen Sie auch diese Menschen, deren Aura Sie zwingt sich sofort ganz klein fühlen? Warum ist das so?

Durchschauen Sie diese Machenschaften. Lernen Sie Echt von Unecht zu unterscheiden. Bleiben Sie in jeder Situation Souverän und Selbstsicher! Marina Friess entschlüsselt mit Ihnen die DNA der Alpha's und Sie siegen mit Stil.



Über die Autorin

Marina Friess ist seit 2005 erfolgreiche Unternehmerin. Die Autorin und Publizistin - Fokus, Cash, Handelsblatt, Wirtschaftswoche – ist ausgewiesene Eigenmarketing Expertin. Auch mit ihrer Firma Feminess - Female & Business hat sie sich bereits die Pole Position am Weiterbildungsmarkt für Frauen gesichert. In ihren Vorträgen entschlüsselt sie die MachtCodes der einflussreichsten Menschen und begeistert damit regelmäßig auf deutschen Bühnen.

Taschenbuch: 208 Seiten
Verlag: Profiler's Publishing (5. Februar 2015)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3945112168
ISBN-13: 978-3945112168



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



Begegnung mit
Christine Riemer-Mathies
Trainpers®-Seminare und
Organisationsaufstellung nach
eigener Methode

Expertin des Monats

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

ORHIDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken



„Die Hindernisse und die Lösung leichter erkennen.“

Ihre Herausforderungen:

- Ausrichtung des Unternehmens auf neue Ziele und Aufgaben.
- Überprüfung von Ressourcen, Widerständen und Hindernissen bei Produkteinführungen.
- Klarheit bei anstehenden Entscheidungsprozessen.
- Dynamik Vorgesetzte - Mitarbeiter, externe Partner sowie Kundenbeziehungen.
- Teamzusammensetzung, Teamentwicklung.
- Planung und Begleitung bei diversen Maßnahmen
z.B. Umstrukturierungen, Inhaberwechsel, Firmenübergabe, Firmenverkauf.
- Stagnation im Unternehmen. Wettbewerbsfähigkeit.
- Erkennen und analysieren struktureller Schwächen innerhalb von Organisationsstrukturen.
- Unterstützung bei anstehenden Personalentscheidungen.
- Lösungsfindung bei internen Konflikten.
- Klärung von Dynamiken in Familienunternehmen.
- Vorbereitung von Verhandlungen und wichtigen Gesprächen.

Christine Riemer-Mathies
Trainpers®-Seminare und Organisationsaufstellung
nach eigener Methode
kontakt@trainpers.de
Tel: 09132 - 7471913

www.trainpers.de

Klare Analysen für mehr Wachstum

Mit der von Ihnen entwickelten Trainpers®-Methode bieten Sie Firmeninhabern, Geschäftsführern, Führungskräften und Personalentscheidern Seminare und Beratungen zu mehr Menschlichkeit im Unternehmen an. Was schätzen Ihre Kunden an Ihrem Angebot?

Meine Auftraggeber sind sich bewusst, dass nicht nur die Zahlen im Unternehmen entscheiden, ob ein Unternehmen erfolgreich auf dem Markt ist oder nicht. Es geht vielmehr darum, dass alle Mitarbeiter zufrieden und motiviert sind. Ohne diese Basis gibt es keinen Erfolg. Ich kann mich schnell in neue Projekte und Aufgaben einarbeiten. Außerdem besitze ich Durchhaltevermögen und Zielstrebigkeit, bin eine gute Zuhörerin und Problemlöserin.

Ihre Erfahrungen haben Sie nicht nur als externe Dienstleisterin, sondern früher auch direkt in einem Unternehmen sammeln können?

Das ist richtig. Anfangs war ich in einem größeren Unternehmen in der Organisationsabteilung angestellt. Dort habe ich als Projektleiterin und Seminarleiterin gearbeitet, Seminare organisiert und durchgeführt. Durch diese Tätigkeit hatte ich mit Vorständen und Führungskräften zu tun. Irgendwann hat es mich gereizt, meine Hilfe auch vielen anderen anzubieten. Und so lebe ich seit Jahren schon meine Mission, Unternehmen gesund und erfolgreich zu machen und den Faktor Mensch optimal zu integrieren.

Ohne ein gutes Händchen für Menschen und ihre Eigenheiten geht es bei so einer Arbeit nicht?

Jeden Menschen so anzunehmen wie er ist, erfordert Offenheit und Empathie. Davon bringe ich eine große Portion mit. *(Wir lachen.)* Dazu muss ich manchmal meine Auftraggeber erst an das Thema heranführen, damit sie die Möglichkeiten von Trainpers® kennenlernen können. Im Ergebnis wollen aber alle das eine Gesamt-Ziel erreichen: Optimale Arbeitsbedingun-

gen durch Verbesserung des Arbeitsklimas und des Umgangs miteinander. Weiterhin soll ein besseres Verständnis füreinander erzielt, Mitarbeiter motiviert und der Einzelne wertgeschätzt werden. Mit Trainpers®-Seminaren fördere ich das MITEinander arbeiten und die Identifikation mit dem Unternehmen, indem wir die Persönlichkeit des Einzelnen sehen und stärken. So kann jeder sein Optimum im Unternehmen leisten. Das macht wettbewerbsfähig!

Neben den Trainpers®-Seminaren bieten Sie europaweit auch Organisationsaufstellungen an. Teilweise lösen Sie hierzu akute Probleme auch über Skype-Gespräche. Wie können wir uns das vorstellen?

Die Systemische Organisationsaufstellung ist eine Methode, bei der durch räumliches Aufstellen die Unternehmensstruktur bzw. interne Systeme simuliert werden. Da alle Prozesse im Unternehmen zueinander in Verbindung stehen, können komplexe Zusammenhänge von Beziehungsstrukturen bzw. Problemfaktoren bildlich dargestellt werden. Durch eine Veränderung der Dynamik im System können Verstrickungen gesehen werden und dadurch werden Lösungen und Handlungsansätze möglich. Somit kann für das Unternehmen bzw. die beteiligten Personen auf einfache Weise ein „Gewinn“ erreicht werden.

Frau Riemer-Mathies, der Erfolg dieser Methode basiert auf der Visualisierung, nicht wahr?

Sie bringen es auf den Punkt. Das Bild bringt die notwendige Klarheit und damit neue Handlungsfreiräume. Mit dem Kunden wird zunächst das Anliegen detailliert besprochen. Dann wird gemeinsam festgelegt wie die Aufstellung ablaufen soll und welche Elemente aufgestellt werden sollen *(Anmerkung: z.B. Unternehmen, Führungskräfte, Mitarbeiter, Ziele, Kunden, Organisation, Konflikte, Strukturen, Abläufe, Umsätze, Fusionen etc.)* Die Aufstellung erfolgt mit Symboliken wie Aufstellungsfiguren und Farbkarten. Durch Umstel-

lung der Symboliken und durch Fragen werden verborgene Dynamiken ans Licht gebracht. Zum Schluss wird ein Lösungsbild sichtbar. Dieses Bild liefert deutliche Hypothesen zum bestehenden Problemkomplex und zu weiteren Lösungsschritten. Zum Schluss wird ein positives Lösungsbild dargestellt. Durch meine Moderation bei dem Prozess ist es dem Kunden möglich, das Gesamtbild bzw. die Lösung zu erkennen. Das macht strukturiertes und organisiertes Arbeiten wieder möglich!

Sie arbeiten bei der Organisationsaufstellung nach einem eigenen Konzept?

Richtig. Ich verbinde meine Menschenkenntnis mit strukturiertem analytischem Vorgehen. Außerdem verbinde ich Unternehmen und Menschen durch Menschlichkeit und bringe hierzu neue Ansätze bei den Organisationsaufstellungen ein. Man muss einfach offen sein, es auszuprobieren. Die Erfolge sprechen für sich.

Es ist nicht schwer, dafür offen zu sein, oder? Immerhin bringt der klare Durchblick neue Chancen. Wie arbeiten Ihre Auftraggeber dann mit den neuen Erkenntnissen?

Das ist von Fall zu Fall unterschiedlich. Manche brauchen einfach Klarheit bei anstehenden Entscheidungsprozessen. Andere nutzen die Lösungsbilder zur Überprüfung von Ressourcen, Widerständen und Hindernissen bei Produkteinführungen oder bei Fragen hinsichtlich Führung, Mitarbeiter, Arbeitsklima. Sehr oft geht es schlicht um Teamzusammensetzung und -entwicklung. Oft begleite ich auch Umstrukturierungen, Inhaberwechsel, Firmenübergaben.

Sie haben derzeit neue Projekte am Laufen?

Oh ja. Es gibt viel zu tun. Ich expandiere mit Trainpers® europaweit. Dazu habe ich meine Skype-Beratungen erweitert. Außerdem steht an, das Partnernetzwerk auszubauen. Hier bilde ich nach meinem Konzept aus.

Partnerschaftlich zur Lösung:

Christine Riemer-Mathies

Die strukturierte, ausdauernde, empathische und kommunikative Team-Expertin bringt mit ihren Analysen und Seminaren neuen Schwung in eingefahrene Situationen!

„Ob vor Ort oder per Skype - mit meiner Analyse skizzieren wir Lösungsbilder für Unternehmen.“

Christine Riemer-Mathies

Trainpers®-Seminare und Organisationsaufstellung
nach eigener Methode
kontakt@trainpers.de
Tel: 09132 - 7471913



www.trainpers.de

OR IDEAL
**media
face** 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Lösungsbilder für Unternehmer - nicht nur im geschäftlichen Bereich, sondern auch für private Sorgen:

Christine Riemer-Mathies

Die Aufstellung erfolgt mit Symboliken wie Aufstellungsfiguren und Farbkarten. Durch Umstellung der Symboliken und durch Fragen werden verborgene Dynamiken ans Licht gebracht. Zum Schluss wird ein Lösungsbild sichtbar.



Sorgentelefon

für Unternehmer
diesen Monat mit folgenden Experten:

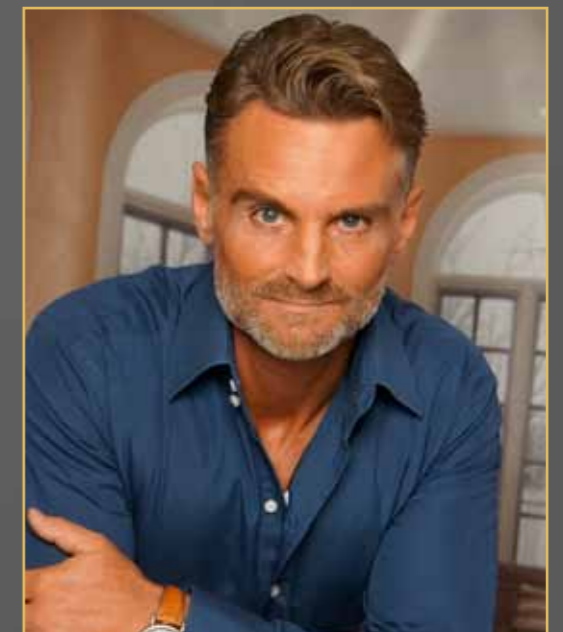
Stress und Unstimmigkeiten in der Organisation und im Team ?

Expertin Christine Riemer-Mathies
gibt Infos zu Organisationsaufstel-
lungen und Seminaren:
Tel: 09132 - 7471913



Mitarbeiter-Horror: Fehlende Motivation - Mobbing - Innere Kündigung ?

Experte Carsten Somogyi gibt
Infos zur Veränderung mit der
Reflexionsmethode:
Tel: 08106 - 995487





Zwei – dem Haupt-Dämpfer vorgelagerte High-Tech-MDU-Federelemente nehmen kleinste Erschütterungen auf, bevor der Dämpfer aktiv wird.

Die Neuerfindung der Fahrradfederung

High Tech hat längst im hochwertigen Fahrradbau Einzug gehalten. Große internationale aber auch deutsche Fahrradhersteller investieren große Geldmengen und entwickeln derzeit hochkomplexe und intelligente Fahrwerks-Systeme. Eines der wesentlichen Ziele ist es, die Antriebskräfte, die durch die Pedal-Rotation entstehen, vom Fahrwerk abzukoppeln, um entsprechend wenig Energie in die Feder-Systeme zu verschwenden. Dies ist besonders bei vollgefederten Mountainbikes von großer Bedeutung. Einen vielversprechenden Weg geht dabei der Bayerische Fahrradhersteller Corrattec (Raubling). Corrattec hat mit Hilfe einer speziellen Kinematik eine Hinterradfederung entwickelt, die nahezu keine Energie verschwendet, solange der Input vom Fahrer kommt, aber gleichzeitig vollkommen aktiv auf Fahrbahnunebenheiten reagiert. Diese patentierte Technologie nennen die Raublinger „Inside Link“. Sie ermöglicht zeitgleich komfortables, aber auch extrem sportliches Fahren im unwegsamen Gelände. Ebenfalls neu und patentiert: Die 10 Herz-Technologie aus dem Hause Corrattec. Damit sind an dem für 2015 neu entwickelte vollgefederten Trail-Bike gleich zwei zum Patent angemeldete, exklusive Fahrwerkstechnologien verbaut. Das Herz der „10 Herz“-Technologie sind zwei hochmoderne MDU Zusatz-Federelemente, die dem Hauptdämpfer vorgeschaltet sind. Diese MDU-Elemente werden auch im Automotiv-Segment eingesetzt und sorgen dafür, dass feinste Vibrationen nicht an den Fahrer weitergegeben werden. Erschütterungen, die bislang herkömmliche Federelemente alleine nicht absorbieren konnten. **Mehr unter www.corrattec.com**

Ich bin Reiseveranstalter für Geschäftsreisen und für Premiumreisen. Mein Gewerbe habe ich vor allem im Mittelstand erlernt. Da man in kleineren Unternehmen automatisch auch für die Interessen der Ehefrau verantwortlich ist, gehören zum geschäftlichen Teil automatisch auch die privaten Luxusreisen dazu. Da besonders Geschäftsführer und Führungskräfte einen gehobenen Lebensstil pflegen, übernehme ich - um Ihnen einen perfekten Service zu bieten - auch geschäftliche wie private Zusatzleistungen. Das können Geschäftspräsentationen, Terminkoordinationen ebenso Serviceleistungen, wie z.B. die Pflege wertvoller Tiere oder Pflanzen während der Abwesenheit

„Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche und überlassen Sie mir die gesamte Vorbereitung.“

Reisevorbereitungen ohne Stress



Reiseservice Rainer Zeidler

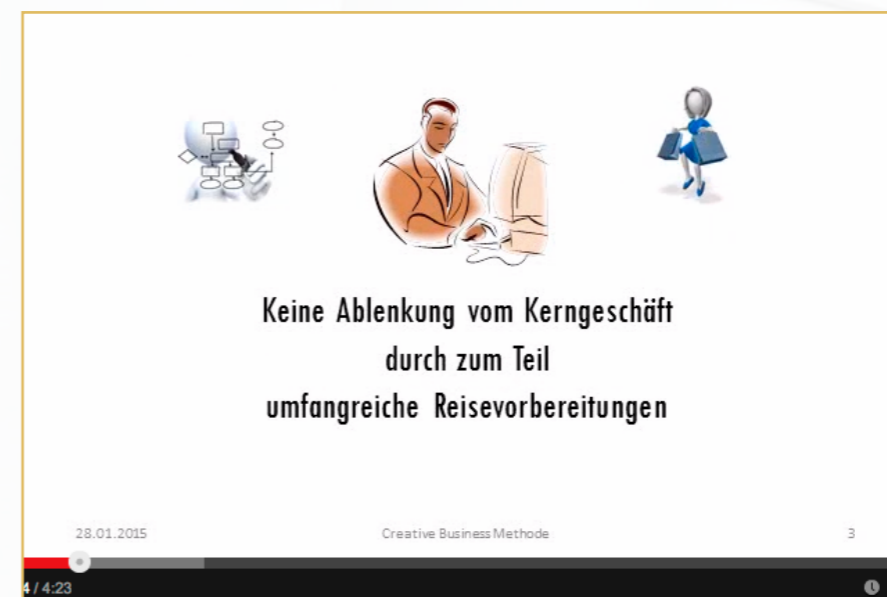
Ich biete Ihnen meine weltweite Dienstleistung im Bereich Geschäfts- und Premiumreisen. Hierbei richte ich mich nach Ihrem Budget und erstelle nach Ihren Vorstellungen, ein für Sie individuelles Angebot. Ich stehe Ihnen so zur Verfügung, wie Sie mich benötigen. Also auch abends und am Wochenende. Im Großraum Oberbayern und München, Salzburg und Innsbruck besuche ich Sie ohne Anreisekosten persönlich zu Hause, im Büro oder unterwegs im Hotel. Gegen Erstberatungs-Gebühr und Anreise-Erstattung bin ich darüber hinaus weltweit für Sie da.

Services

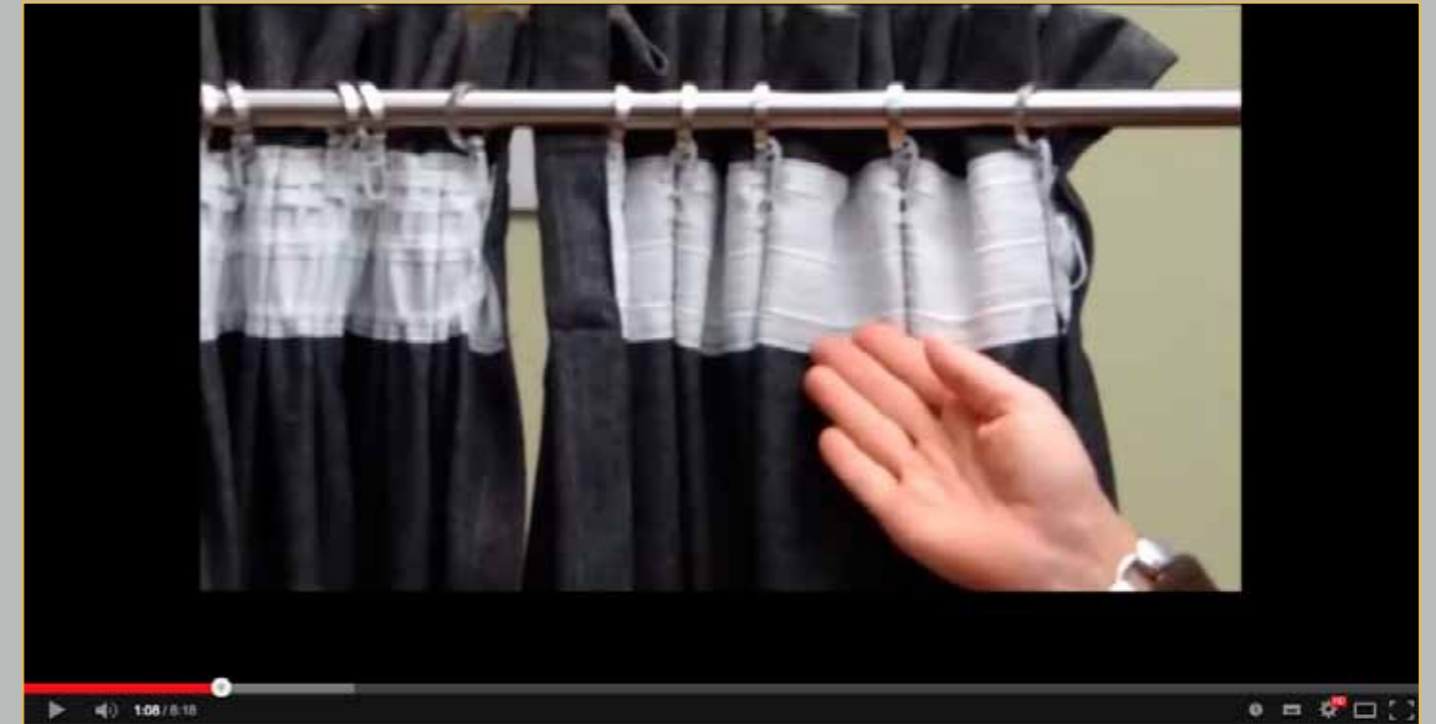
Mein Interesse an Ihnen gilt von der ersten Idee bis zum kompletten Reiseende. Das heißt wenn Sie einen Objektschutz für Ihr Haus benötigen vermittele ich Ihnen den genauso, wie die Pflege Ihrer Pflanzen, die Tierpension oder die Nanny für Ihre Liebsten. Für Geschäftsreisen stehe ich darüber hinaus sowohl für die Erstellung von PowerPoint Präsentationen als auch für die gesamte Terminkoordination Ihrer gesamten Reise zur Verfügung. Als erfahrender Dipl.-Kfm. können Sie mich aber auch für weitere reisebegleitende Projekte ansprechen:

Telefon: +49-176-61987231 • www.rainerzeidler-geschaeftsreisen.com

*Ich freue mich auf unser Gespräch per Telefon oder unsere Begegnung beim Orhideal-Unternehmertreff, herzliche Grüße
Rainer Zeidler*



Nasha Ambrosch über Das Geheimnis der Vorhänge



Liebe Leser,

Ja bald ist es wieder soweit. Auch dieses Jahr kommt wieder der Frühling, die Zeit des Wiedererwachens der Natur. Die ersten Schneerosen brechen schon durch den Schnee und erfreuen sich an der Sonne. Und auch die Menschen sitzen schon in den Strassencafes und lassen sich die ersten Sonnenstrahlen gut tun.

Blumenstoffe von Jane Churchill

Die neuen Stoffe aus der Jane Churchill Kollektion, habe ich mir letzte Woche im Showroom in München angeschaut. Eine Wucht, noch besser wie erwartet.

Vorhangstoffe aus Samt von Osborne & Little

Mit den Tiger Samtstoffen von Osborne & Little wird es Ihnen warm ums Herz. Solitär setzt sich der Tigerstoff in Szene. Der Tigerstoff fühlt sich durch den hohen Viskoseanteil sehr geschmeidig an und fällt schön weich. Durch den weichen Fall ist er auch sehr gut für Vorhänge geeignet

Glamoröser Satinstoff von Designers Guild

Das noch recht junge Jahr glänzt mit dem Bestseller Tiber jetzt neu als Tiber II in einer erweiterten Farbpalette. Dieser hochwertige Stoff ist eine ideale Basis für jede Einrichtung. Der glamouröse Satin fällt nicht nur luxuriös sondern ist auch waschbar und mit seinen 25.000 Martindale sogar bezugsgeeignet. 25 wunderbare Farbtöne sind auch in einer Breite von 285 cm verfügbar. Bald habe ich ein paar Cuttings hier bei mir im Showroom. Sie können sich gerne kostenlose Muster von mir zuschicken lassen. Und der Preis ist sensationell! Gerne können Sie diesen wunderschönen Stoff bei mir bestellen.

Herzliche Grüße und bis bald
Nasha Ambrosch

Textile Raumgestaltung www.textile-raumgestaltung.biz

„JETZT ist die Zeit
für Power, Aktion,
neue Motivation
und Inspiration.
Der Power-Day:
07.03.2015 von
10 Uhr bis 19 Uhr.
Ich freue mich
auf Sie!“



„Spreng die Ketten und
werde herausragend!“

Der Power-Day mit Andreas Unterreiner

Werden Sie JETZT zum Gestalter Ihres Lebens!
JETZT ist die Zeit für neue Motivation, für Power und Inspiration!

Lernen Sie, wie Ihr Zustand Ihr Leben beeinflusst und wie Sie diesen mit einfachen Mitteln verändern können.

Erarbeiten Sie Ihre Ziele, finden Sie Ihren Schlüssel zur Motivation und kreieren Sie Ihre Power Sätze. Sie erschaffen Ihre Power-Identität, nicht nur für den Beruf, sondern für alle Bereiche Ihres Lebens! Der Schritt in eine herausragende Zukunft.

Die Seminarinhalte:

Sie lernen, wie Ihr State (Ihr Zustand) Ihr Leben beeinflusst.
Sie erarbeiten Ihre wirklichen Ziele.
Sie finden den Schlüssel zur Motivation.
Sie kreieren Ihre Power-Sätze und schaffen Ihre Power-Identität.

Ihr Nutzen ist:

Neue Motivation und Inspiration.
Sie können danach Ihren Power-State jederzeit abrufen.
Klare Fokussierung
Eine neue Ausrichtung, worauf es für Sie wirklich ankommt.
Direkte Umsetzung im Alltag.

Ihre Investition ist:

Als Orhideal-IMAGE-Leser erhalten Sie 50% Ermäßigung auf den Normalpreis von 149,- Euro inkl. MwSt. Sie bezahlen nur 74,50 Euro inkl. MwSt.

Veranstaltungsort: Ballhaus Penzberg, Friedrich-Ebert-Str. 5 (Eingang Innenhof Pizzeria Arena, 1. Etage), 82377 Penzberg

Melden Sie sich, Ihre Mitarbeiter und/oder Ihr Unternehmen JETZT zum „Power-Day“ an und wagen Sie damit den Schritt in eine herausragende Zukunft!

www.charismata.eu/specials.html

EDV SEMINARE & WEBINARE

Wir unterstützen Ihre Mitarbeiter mit unseren Kompaktseminaren die Microsoft Office Produkte effektiver zu nutzen. Hierbei liegt unser Augenmerk auf den „Zeitsparfunktionen“ und weiteren wichtigen Inhalte, die den Teilnehmern helfen Ihre täglichen Arbeiten schneller und effektiver zu erledigen.

Wie lange arbeiten Sie schon als Trainerin?

Ich arbeite seit 1999 als Trainerin und Coach. Vor meiner Zeit als selbstständige Trainerin habe ich 6 Jahre bei Microsoft in Unterschleißheim gearbeitet.

Was zeichnet Sie als Trainerin aus?

Ich bin in der Lage in kurzer Zeit sehr kompakt gehirngerecht Wissen zu vermitteln. Aus diesem Grund werde ich auch häufig gebucht für Kurzseminare und Vorträge. Wenn ich unterrichte, verpacke ich die Seminarinhalte in einprägsame Geschichten, so können sich die Teilnehmer das Wissen schneller aneignen. Meine bildhafte und lebendige Sprache macht es den Teilnehmern möglich dem Webinar/Seminar/Vortrag zu folgen und das Gelernte gleich in die Praxis umzusetzen. Ich verfüge über eigene seminarbegleitende Unterlagen für alle meine Seminare. Diese Unterlagen werden durch multimediale Elemente unterstützt. Für komplexe Inhalte produziere ich eigene kurze Lernvideos diese integriere ich in meine Schulungsunterlagen.

Was erwarten die Teilnehmer, wenn Sie sich für ein Seminar/Webinar oder Vortrag bei Ihnen entscheiden?

Ich garantiere Ihnen für gehirngerechte Wissensvermittlung und für Seminare die richtig Spaß machen. Mein Leitsatz lautet „mit Spaß lernt sich leichter und mit nachhaltigen Effekt“. Es ist meine große Leidenschaft, Menschen zu helfen leichter mit den Microsoft Office Produkten zurecht zu kommen. Großen Wert lege ich auf die Vermittlung von Techniken mit den man Zeit sparen kann bzw. welche Möglichkeiten es gibt sich Routinearbeiten so effektiv wie möglich zu erledigen.

Wie messen Sie die Nachhaltigkeit Ihrer Trainingsmaßnahmen?

Ich möchte das anhand eines Beispiels erklären. Bei einem internationalen Konzern (Bereich Healthcare) habe ich bei der Umstellung auf die neue Office und Windows Version unterstützt. Hier war es mein Ziel dass die Teilnehmer, welche die Kurse besucht haben nicht beim Support anrufen. Nach Beendigung des Projekts erhielt ich von den zuständigen IT-Leitern das Feedback, dass nur noch die Teilnehmer bei der Hotline angerufen haben, welche die Kurse nicht besucht hatten.

Dieses Ergebnis habe ich über mehrere Projekte bewiesen. Viele Teilnehmer, die ein Webinar von mir besucht haben kommen immer wieder und bewerten meine Leistung mit Best-Noten. Das sind für mich die größten Komplimente und die Bestätigung alles richtig gemacht zu haben.

Aktuelle Seminartermine online:

<https://www.edudip.com/academy/Kirstin.Hartmann>

Microsoft Office Produkte effektiv nutzen:
Erfolg mit Powerpoint-Präsentationen

Webinaranbieter
des Monats

„Ich verpacke
meine Seminarinhalte
in einprägsame
Geschichten und
verankere so
das Wissen
dauerhaft bei den
Teilnehmern.“

Kirstin Hartmann
K. Hartmann-Consulting

86152 Augsburg

+49-174-9875120

Kirstin.Hartmann@khartmann-Consulting.de

www.khartmann-consulting.de

Gesundheit ist wie Freiheit.

Erst wenn man sie verloren hat, erkennt man ihren wahren Wert. Der Großteil der heutigen Zivilisationskrankheiten ist jahrelange Misshandlung und Verachtung des eigenen Körpers. „Bei über 200 Krankheiten konnte man inzwischen einen Zusammenhang mit chronisch-oxidativen Belastungen und anhaltenden radikalischen Schädigungen finden. Bei der Energieproduktion in der Zelle entstehen als Abfallprodukt Freie Radikale. Schäden durch diese normale Menge sollen vom körpereigenen antioxidativen Schutzschild verhindert werden. Bewegungsmangel, Alltagsstress, Medikamente, UV-Strahlung, Ozon, Elektrosmog, einseitige Ernährung, schadstoffbelastete Luft und Wasser, hohe sportliche Belastung, Alkohol, Nikotin, etc. sind natürliche Gegenspieler eines intakten Immunsystems. Durch diese Einflüsse entstehen vermehrt FREIE RADIKALE im Körper. Der antioxidative Vitalstoffbedarf ist dadurch erhöht.

Als Schutz vor diesen gefährlichen Freien Radikalen verfügt der gesunde Organismus über ein ausgeklügeltes antioxidatives Schutzsystem. Wenn jedoch die zelleigenen Schutzmechanismen zur Abwehr der - im Überschuss gebildeten - Freien Radikale nicht mehr ausreichen, entsteht „oxidativer Stress“. Da zur Neutralisierung freier Radikale natürliche Antioxidantien (Radikalfänger) sehr bedeutsam sind, ist eine gesunde Ernährung und reiche Versorgung mit Antioxidantien der sinnvollste Weg einer natürlichen Vorbeugung zu sehen. Jedoch mit einer ausgewogenen und bewussten Ernährung ist eine ausreichende Zufuhr von Schutzstoffen aufgrund der abnehmenden Qualität von Obst und Gemüse nicht gewährleistet. So stellen die derzeit geltenden Empfehlungen für Tagesmengen von Mikronährstoffen doch nur Mindestwerte zur Vermeidung von Mangelkrankheiten dar.

Die Vermeidung von Oxidativem Stress ist heutzutage unmöglich und der Abbau freier Radikale im Körper, zur Herstellung der Balance im Stoffwechsel und zur Vorbeugung gegen vorzeitige Alterung, wichtig. Wer die Notwendigkeit der Vorsorge auf natürlicher und selbstverantwortlicher Basis rechtzeitig präventiv bedient, hilft wahrlich seinem Körper... Diese Menschen mit stoffwechselerursachten gesundheitlichen Beschwerden, oftmals als Zivilisationskrankheiten zusammengefasst, sind die Zielgruppe von ‚abc4wellness‘.

www.abc4wellness.eu

Ihr Partner in Sache Gesundheit

Bernd Lauffer

+ 49 (0)173 77 22 619

+ 49 (0)911 120 8151

bernd.lauffer@email.de



Wenn Sie jemanden kennen, der:

- oft antriebschwach, stressbelastet, oft krank ist
- der Allergien hat, die er mit der Schulmedizin nicht in den Griff bekommt
- der belastende Entzündungen (z.B. Rheuma) und damit offenbar ein zu schwaches Immunsystem und Stoffwechselprobleme hat, dann ist Mangostan Gold ‚Die Kraft der Natur‘ genau das Richtige:

Gesundheit mit der Kraft der Natur!

Mangostan Gold – PRO IMMUN hat das Ziel, das Immunsystem und den Gesamtorganismus schnell, spürbar und nachhaltig zu stärken. Das antioxidative, schnell bio-verfügbare Vitalstoffgetränk ‚Mangostan Gold‘ besteht aus der Kombination der Mangostan-Frucht - der ‚Königin der Früchte‘, und anderen an Antioxidantien reichen Früchten aus 5 Kontinenten und ebenso reichhaltigen Meeresmineralien. Ohne synthetische Konservierungsstoffe und Zuckerzusatz, enthält Mangostan Gold – PRO IMMUN von Natur aus Fruchtzucker. Verzehrempfehlung: 2 x täglich 30 – 60 ml.

Auswirkungen:

- Cholesterinspiegel wird normalisiert, Zusammensetzung der Blutfette verbessert
 - Verzögerung des Alterungsprozesses in der Haut und in den Zellen
 - Entzündungen werden eingedämmt
 - freie Radikale werden gebunden und dazu verholfen, das Verkleben von Blutplättchen, Arteriosklerose und die Bildung von Thrombosen zu verhindern
 - Häufigkeit und Schwere von Migräne wird reduziert
- ‚Nebenwirkungen‘: höhere Vitalität, bessere Balance für ein starkes Immunsystem, „Rostschutz“ für die Zellen!**

Eine gesunde Familie, gesunde Mitarbeiter und Führungskräfte sind die stärksten Ressourcen unserer Gesellschaft. Deshalb wird nicht nur innerhalb der Familie, sondern auch in Unternehmen im Bereich des Gesundheitsmanagements der Aspekt für ein starkes Immunsystem immer wichtiger.

Gerne stehe ich Ihnen mit Informationen zum Produkt und zum betrieblichen Gesundheitsmanagement zur Verfügung.

Ich freue mich auf unseren Kontakt,
Ihr Bernd Lauffer





Stefan Reuß

Seit 2001 arbeite ich als Unternehmensberater und seit September 2005 als Unternehmensentwickler mit eigener Firma. **Zusammen mit Gleichgesinnten habe ich 2007 einen Verband für ethische Unternehmensführung gegründet mit dem Ziel, dieses Thema kleinen mittelständischen, eigentümergeführten Unternehmen nahezubringen, sie zu unterstützen das Gedankengut im eigenen Unternehmen zu leben und dies auch sichtbar zu machen.** Dies erreicht der Unternehmer in einem ersten Schritt durch die Mitgliedschaft im Verband und das damit verbundene Recht, über das Logo nach außen zu dokumentieren, dass ihm dieses Thema wichtig ist und er hinter der Vision vom ethisch geführten Unternehmen steht.

Will der Unternehmer sein Unternehmen konsequent ethisch ausrichten so kann ich ihn mit detailliert Verfahren- und Arbeitsanweisungen, unterstützen, die erforderlichen Prozesse im Unternehmen zu etablieren. In diesem Zusammenhang stelle ich auch alle vorformuliert, bzw. gestalteten Formblätter, und Checklisten, die er benötigt um die Prozesse auch zu leben und für sich zu dokumentieren, zur Verfügung.

Stefan Reuß www.exaldo.de

Mein Name ist **Stefan Reuß** Initiator und 1. Vorstand von www.ethiks.de

ethiks...
präsentiert:

ethiks-Mitglied: BAG COMPANY
Video-Interview mit GF Roland Gartner über seine Unternehmensphilosophie



„Wir wollen es
jeden Tag noch
besser machen...“

**Sie handeln werteorientiert in der
täglichen Unternehmerpraxis?
Dann kommen Sie dazu
www.ethiks.de**

...für eine bessere Welt

ethiks...

Mitglied im Verband für ethische Unternehmensführung e. V.

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
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