

Oktober 2015 • Sonderedition
11 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Kishor H. Sridhar • Dipl.-Ing. MBA
SRIDHAR SYSTEM

Unternehmer des Monats

ORHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel
Herausgeberin und Expertin
für ImageDesign präsentiert...

Umsetzungserfolg
garantiert:
mit dem
anerkannten
Umsetzungs-System
von Optimierungs-
profi Kishor Sridar

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



„Wir beschleunigen Ihre Reaktionszeiten mit automatischen Selbstkorrekturen.“

durch das **objektiv** gesehen

Mit dem Umsatzdetektiv zum Umsetzungserfolg -
raus aus der Schockstarre, rein in die Aktion als

Sieger der Zukunft

Wer die oft heiße Luft diverser Vertriebsstrainings satt hat, freut sich, wenn er Wachstumsbeschleuniger und Entscheidungsforscher Kishor Sridhar begegnet, der als Garant für zusätzliche Erträge gilt. Wenn er nicht gerade auf der Bühne oder in Medien spricht, ist der Fachmann unermüdlich im Einsatz für Unternehmen. Der Umsatzdetektiv Kishor Sridhar entlarvt verborgene Absatzpotentiale und Umsetzungshürden dank seines abgerundeten, interdisziplinären Expertise-Mix aus Ingenieursdenke, Marketing-Know-how, Erfahrung aus Marktforschung und Verhaltenspsychologie, tiefem IT- und Technik-Verständnis, Auslandskompetenz und Empathie. Als Frontmann seiner Firmengruppe ist er gleichzeitig die Marke in Person für schnelles Erkennen von Lücken, Schwächen und Ableitung sofortiger Verbesserungsmaßnahmen, basierend auf Fakten und Algorithmen einer eigens entwickelten Vertriebssteuerungssoftware.

Der kosmopolite, multi-linguale Macher punktet als starker Redner, aber ebenso starker Zuhörer. Er ist mit seinem einzigartigen Vorgehen und engagiertem Team der Ansprechpartner für mittlere und größere Unternehmen zur Aktivierung verdeckter Umsätze. Die Arbeit mit wissenschaftlich fundierten Methoden für einen sofortigen Mehrwert in der Praxis ist die Basis für den charismatischen Ingenieur und Unternehmensentwickler. So verfolgt er für seine Kunden den minimalinvasiven Ansatz, sprich maximalen Erfolg bei minimaler Investition zu erreichen. Er versteht es komplexe Zusammenhänge auf den Punkt zu bringen, durch zahlreiche Praxisbeispiele entscheidende Impulse zu setzen und Menschen ins Handeln zu bringen. Hard- und gleichzeitig Soft-Facts messbar und nutzbar zu machen – das ist eine Kür, die Kishor Sridhar herausragend gelingt!!!! Ihre Ideen haben Sie das letzte Mal zum Friedhof getragen - mit dem Sridhar System ist die Realisierung gewiss! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*



Soft- & Hard-Facts digital vernetzen

Ihre Vorträge sind voll, Ihre Expertise ist bei den Medien gefragt. Um welche Themen geht es, wenn Sie öffentlich über Ihre Arbeit sprechen?

Die heutige Komplexität der Vernetzung führt zu schnelleren Informationsflüssen und ergibt kürzere Reaktionszeiten. Das hat zur Folge, dass Strategien nicht langfristig entwickelt werden können. Der kürzere Planungshorizont bedeutet aber auch höheres Risiko. Das Unvorhersehbare ist im Unternehmensalltag nicht mehr die Ausnahme, sondern die Regel. Gleichzeitig spielt die menschliche Psychologie eine immer wichtigere Rolle, denn Unternehmen sind von Menschen für Menschen gemacht.

Sie sind bekannt dafür, dass Sie Ihre Kunden erfolgreich machen. Betonung auf dem Wort MACHEN. Das ist absolut meine Devise. Was nutzt die beste Idee...

...wenn sie auf dem Friedhof der guten Ideen landet und der ist voll davon. *(Wir lachen.)* Es ist ja auch wirklich so, dass Unternehmen sehr viele ausgezeichnete Ideen haben, aber die Umsetzung scheitert meist dann schon am Prozess-Ziel. Wie setzen wir es um? Unternehmenserfolg basiert immer auf der Umsetzung, das Scheitern dagegen meistens auf den vielen menschlichen Faktoren. Ich bin auf dem Plan, wenn es um Reduzierung der Umsetzungsbarrieren und Hindernisse in der Praxis geht.

Auf die klare Analyse der Unternehmenssituation, Kundensegmente und Prozesse basierend auf langjährig bewährten Methoden in Kombination mit den neuesten Erkenntnissen der Verhaltenspsychologie bin ich seit 15 Jahren spezialisiert. Ich stehe für klare Handlungsmaßnahmen, die sich sofort umsetzen lassen mit einem maximalen Return-On-Investment und das binnen weniger Wochen.

Verdeckte Umsätze zu aktivieren und Erträge zu steigern, das spricht jeden Unternehmer an. Welche Bereiche fallen denn in Ihre Betrachtung, wenn Sie in eine Unternehmenssituation eintauchen.

Das ist vom Fall abhängig. Mal geht es um Preisfindung und Preisstrategie, Preispsychologie. Oder die Entwicklung neuer Produkte und ergänzender Serviceleistungen. Dazu gehören oft das Erschließen neuer Kundensegmente und die Identifikation der lukrativsten Kunden und Optimierung der Vertriebsprozesse bis zur Echtzeit-Kundenzufriedenheitsmessung mit sofortigen Handlungen.

Echtzeit-Kundenzufriedenheitsmessung? Ja, die neuen technologischen Möglichkeiten sind faszinierend. Die digitale Welt macht uns komplett messbar und vorhersehbar. Schön, wenn die modernen Vermessungsmöglichkeiten des Verhaltens für das Wohl der Menschen eingesetzt

„Mit dem Sridhar System wird abteilungsübergreifendes Arbeiten organisiert.“

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



Krisen-Impfung • ISBN 978-3-86881-369-2 • 272 Seiten

Wie Sie andere dazu bringen, das zu tun, was Sie wollen
ISBN 978-3-86881-553-5 • 240 Seiten

Alles hört auf mein Kommando
ISBN 978-3-86881-594-8 • 224 Seiten

werden. Alle Ihre Unternehmensoptimierungen basieren nicht allein auf der Beratung, sondern vor allem in der Umsetzung, die digital flankiert ist. Ihr Erfolg basiert offensichtlich auf der Tatsache, dass Sie durch Ihre berufliche Diversity jenseits klassischer Vertriebsmaßnahmen agieren können. Sie sind kein herkömmlicher Coach, kein klassischer Vertriebler, kein Psychologe und auch kein introvertierter IT-Spezialist und doch verbinden Sie das Wissen aus all diesen Bereichen in durchgetesteten Tools für Ihre Kunden. Was ist der Werdegang dahinter?

Also, angefangen hat es mit der Möglichkeit, in Indien die Entwicklung der Computertechnologie mitzuerleben. Das ist ja schon so lange her, da haben wir noch mit Programmiersprachen experimentiert, die heute historisch sind. Ich habe dann Bauingenieurwesen studiert und schon da große Erfolge gehabt, Projekte und Hürden zu erfassen und durch Softwareansätze zu lösen, wie z.B. eine Softwareentwicklung für Risikosteuerung im Bau. Aber irgendwie fehlte mir bei der Ausarbeitung dieser interessanten Ansätze eine wesentliche Komponente: die menschliche! Parallel zu meinem MBA in den USA vertiefte ich mein Interesse am Faktor Mensch und ich war unternehmerisch im Bereich Marktforschung und Behavioral Economics aktiv. Das ist alles die Basis für mein heutiges Wirken: wir optimieren Unternehmen, indem wir schnell in die individuelle Unternehmenssituation eintauchen und dann ganz pragmatisch ein System installieren, das abteilungsübergreifendes Arbeiten organisiert, schnellere Reaktionszeiten und automatische Selbstkorrekturen erlaubt.

Das fasziniert mich an Ihnen und erinnert mich an die Fähigkeit eines Steve Jobs, technologische Potentiale mit den menschlichen Bedürfnissen und Eigenheiten zu verbinden und das auch noch gekonnt zu kommunizieren. Sie sind ja schließlich kein Nerd.

Danke, danke. *(lächelnd)* Das ist ja ein Vergleich. Aber bei den Nerds muss ich ergänzen: Ohne Digital-Fanatiker gäbe es den technologischen Fortschritt nicht. Nun, es stimmt, ich bin kein IT-ler und wir entwickeln auch keine Geräte. Aber Sie haben schon Recht: es ist meine Mission mit meinem Know-how Technik und Psychologie messbar und unmittelbar nutzbar zusammenzuführen, damit Unternehmen evidenzbasierte Handlungsempfehlungen in die Tat umsetzen können. Hier profitiert der Kunde sowohl von meinen Kompetenzen aus Preispsychologie, Verhaltenspsychologie und Marktforschung, als auch von günstigen und sofort einsetzbaren, selbstentwickelte Softwaretools zur Vertriebssteuerung und Optimierung der Margen.

Das hört sich genial an. Können Sie unseren Unternehmen und Lesern ein konkretes Beispiel geben, damit es nicht so theoretisch bleibt?

Das Klischee der „bösen Manipulation“ positiv aufgelöst - **Top-Speaker und Vorbildunternehmer Kishor Sridhar über die Chancen der Beeinflussung:**

„sie ist allgegenwärtig - wie die Luft zum Atmen: wer sie erkennt, kann entscheiden, ob er sie zulässt oder ablehnt.“

Opfer der Manipulation? Nein.



Da diese wissenschaftlichen Methoden branchenübergreifend sind, kann ich Ihnen zwei Beispiele aus B2C und B2B Bereich geben. Ersteres aus der Fitnessbranche: hier haben wir das Easy Selling implementiert. Das ist eine digitale Kundenanamnese, die die Studiomitarbeiter mit Interessenten durchgehen. Mit diesem Tool kann der Mitarbeiter die Kundentypologie in Echtzeit bestimmen und bekommt durch einen Algorithmus Vorschläge zur erfolgsführenden Verkaufsargumentation direkt auf seinem Tablet. Diese Daten der Bedarfserfassung durch den Mitarbeiter laufen zentral zusammen und dienen als Grundlage für weitere Management und Marketing-Entscheidungen.

Ein B2B-Beispiel kann ich Ihnen aus der Automotiv-Branche geben: da geht es dann um Qualitätssicherung, Beschwerdemanagement und Vertriebsoptimierung. Das Prozess-Prinzip ist das Gleiche. Die Vertriebsmitarbeiter haben ein Tool zur Bedarfs- und Beschwerde-Erfassung, Push-Meldungen und statistische Größen kommen gleich an die richtige Stelle und der Entscheider hat einen Live-Überblick über das Geschehen. So hat jeder zu jeder Zeit die Fakten auf dem Tisch und kann handeln. Diese von uns entwickelte Software zur Verschlankung der Prozess-Kommunikation kann zur Implementierung auf die jeweilige Unternehmenssituation und Größe angepasst werden.

Wer profitiert denn von Ihrem Leistungsspektrum? Ist es auch für mittelständische Unternehmen geeignet?

Ja sicher. Wir bedienen deutsche KMUs mit B2B-Schwerpunkt, wie Maschinenbau, Dienstleistungen, genauso wie große Unternehmen im Bereich B2C und B2B, da auch den Maschinenbau, Consumerproducts, Telekommunikation, etc. Wir sind auch für Verbände tätig und ich halte Workshops für Verbände ab, beispielsweise zur besseren Eigenpositionierung und Generierung neuer Kundenprodukte. Unsere Kunden sehen in unserer Arbeit ein sinnvolles Investment, weil ihnen die Umsetzungen einen unmittelbaren, messbaren Mehr-Ertrag bringen. Wir haben in den letzten 5 Jahren unseren Kunden einen zusätzlichen Ertrag von 45 Mio. Euro verschafft.

Das ist ein Ergebnis, das sich sehen lassen kann. Die verhaltenspsychologische Betrachtung spielt in all Ihrem Wirken eine große Rolle, nicht wahr? Sie geben Anlass zur Hoffnung,

Die richtigen Stellschrauben finden - der scharfsinnige Analytiker Kishor Sridhar macht Kunden aus Produktion und Technik erfolgreich durch eine einzigartige Vertriebssteuerungs-Software. Sein Erfolgsrezept: interdisziplinäres Know-how. Auf Messen und Fachtagungen, wie z.B. Maschinenbau & Mechatronik-Kongresse erläutert der Diplomingenieur auf Augenhöhe, wie Behavioral Economics in diversen Branchen zum Einsatz kommt und neue Umsatzpotentiale ermöglicht.

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

„Ihre Arbeitswelt ist heute komplex verbunden. Wir finden den optimalen Algorithmus zur Vereinfachung.“

Gelebtes Erfolgswissen für Unternehmer

weil Sie – nicht nur in Ihrem Buch über **Manipulation** – anschaulich beweisen, dass **Beeinflussung und Auswertung im positiven Sinne erfolgen kann.**

Genau. Nur diese Betrachtungen geben Rückschlüsse auf eine Interaktion. Durch unsere unmittelbaren Auswertungsmöglichkeiten wird beispielsweise der Service für den Kunden ja tatsächlich verbessert. Und was mein Buch betrifft: Ich bin dafür, dass bei der Beeinflussung zwei Sieger hervorgehen, sonst ist es negative Manipulation. In meinem Buch „Wie Sie andere dazu bringen, das zu tun, was Sie wollen“ helfe ich, mit den Werkzeugen der Verhaltenspsychologie Menschen besser zu verstehen, bewegen und spielend leicht zu beeinflussen – und das meine ich wirklich im positiven Sinne.

Immer wieder stoßen wir im Berufsleben auf den Widerstand anderer. Wir sind auf unsere Kollegen, Kunden, Partner und Freunde angewiesen, aber gleichzeitig stellen sich diese oft auch als die größten Hindernisse heraus, wenn sie sich querstellen und selbst vernünftige Argumente ignorieren. Wer die Taktiken aus meinem Buch beherrscht, wird nie wieder Probleme mit unwilligen Kollegen, schwierigen Mitarbeitern und widerspenstigen Kunden haben.

Kishor Sridhar, Dipl.-Ing., MBA, ist Berater, Redner, Buchautor und Trainer aus Leidenschaft. Schwerpunkt seiner Arbeit ist die Beseitigung menschlicher Entwicklungsbarrieren und die Entfaltung der persönlichen Potentiale. Als Experte für Verhaltenspsychologie bietet er fundiertes Wissen aus der Praxis für die Praxis. Kishor Sridhar hat einen Lehrauftrag am Lehrstuhl Marketing der Hochschule Wismar, ist Mitglied der German Speaker's Association.. Als Autor machte er sich einen Namen mit seinen Büchern „Krisen-Impfung“, dem Bestseller „Wie Sie andere dazu bringen, das zu tun, was Sie wollen“ und seinem neuesten Buch „Alles hört auf mein Kommando!“. In seinen Vorträgen, Seminaren und Trainings begeistert er die Teilnehmer durch seine humorvolle, erfrischende Art der Präsentation gelebten Erfolgswissens..

Unternehmensberatung
Marktforschung
Workshops & Coachings
Vortragsthemen:

Erfolg liegt in der Umsetzung

- Wie Sie durch Verhaltenspsychologie menschliche Barrieren identifizieren
- Wie Sie Hürden spielend überwinden, Motivation erzeugen und endlich erfolgreich umgesetzt wird
- Wie Sie das volle Leistungspotenzial jedes Einzelnen freisetzen, Team-Flow erzeugen und Unternehmensziele erreichen

Ausstieg aus dem Preiskampf

- Wie Sie die richtige Strategie finden, um aktiv aus dem Preiskampf auszusteigen
- Wie Sie die unbewussten Entscheidungsfaktoren Ihrer Kunden erkennen, gezielt ansprechen und der Preis zur Nebensache wird
- Wie Sie Ihren Verkaufsprozess emotionalisieren, unwiderstehlich machen und messbar mehr Umsatz erzielen

Bringen Sie andere dazu, das zu tun, was Sie wollen

- Wie Sie mit den Werkzeugen der Verhaltenspsychologie Menschen besser verstehen, bewegen und spielend leicht beeinflussen
- Wie Sie mit Hilfe der Behavioral Economics Mitarbeiter und Kunde durchschauen und gezielt steuern
- Wie Sie Verhandlungen und Entscheidungen zu Ihren Gunsten drehen

Booking:

Tel: 089 / 210 896 - 42
sekretariat@sridhar.de

www.sridhar.de

ORH
IMAGE

IDEAL®

Podium der Starken Marken

TECHNO POOL

Neue Märkte für ihr Business

Relationship-Management auf Entscheiderebene:
Interdisziplinäre Vernetzung, die Türen öffnet

Sorgfältig ausgewählte und markant aktive Unternehmer informieren die Geschäftswelt über interessante Business-Profile und sind wertvolle Multiplikatoren/ Türöffner durch ihr persönliches Wirkungsfeld.

www.orphideal-image.com/verbreitung/partner/hersteller.html

Wenn Sie unser Team mit Ihrem Fachgebiet ergänzen wollen, sprechen Sie mich an. Tel: 0177 3550112

Orhidea Briegel, Herausgeberin
all experts selected by orhideal®

Handfeste Werkzeuge für Ihre Herausforderungen!



Ing. Dipl.-Ing. Jutta Isopp
Mesahold GmbH
Trainingsakademie für
Instandhaltung und Produktion

Neue Technologien, komplexe vernetzte Anlagenstrukturen sowie Zeit- und Budgetdruck stellen Instandhalter täglich auf die Probe.

Dafür brauchen Sie handfeste Werkzeuge und praxiserprobte Inhalte!

Schritt 1: Der AMMT+ Lehrgang richtet sich an engagierte Techniker, die neben der fachlichen Ausbildung auch eine Weiterentwicklung ihrer Methoden-, Sozial- und Führungskompetenzen anstreben.

Schritt 2: Gemeinsam mit unserem Hochschulpartner, der Berufsakademie Sachsen, bieten wir Ihnen die einzigartige Möglichkeit, ergänzend das Studium Service Engineering berufsbegleitend zu absolvieren und damit den Abschluss Bachelor of Engineering zu erlangen.

Praktiker trainieren Praktiker!

Im Zentrum steht Ihr Nutzen. Alle Trainer sind ausgewiesene Praxisexperten, die Inhalte sind auf Ihre Anforderungen abgestimmt.

Überzeugen Sie sich selbst und holen Sie sich neue Inputs für Ihre täglichen Herausforderungen!



Dipl.-Ing. Dr. Andreas Dankl
daski+partner consulting gmbh
MCP Deutschland GmbH
Trainingsakademie für
Instandhaltung und Produktion



Prof. Dr.-Ing. Martin Morning
Berufsakademie Sachsen, Leiter des
Studienganges Service Engineering

Jutta Isopp *Andreas Dankl* *Martin Morning*
Jutta Isopp **Andreas Dankl** **Martin Morning**

Berufsbegleitend zum Bachelor of Engineering!

AMMT+ Asset Management and Maintenance Technologies

Internationaler Weiterbildungslehrgang für Instandhaltung und Produktion

Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, berufsbegleitend zum praxisorientierten AMMT+ Lehrgang ein flexibles Bachelor-Studium Service Engineering zu absolvieren – und das in nur 2 x 4 Semestern!

Der international orientierte Lehrgang richtet sich an engagierte Praktiker, die sich umfassend weiterentwickeln wollen. Er entspricht internationalen Standards, die u.a. im Maintenance Education Network definiert wurden.

Ziel des Lehrganges ist es, erfahrene Techniker für leitende, strategische Aufgaben zu qualifizieren. Der Schwerpunkt liegt auf einer ausgewogenen Weiterentwicklung von Fach-, Führungs-, Methoden- und Sozialkompetenzen.



Ihre Vorteile:

- + Praktiker unterrichten Praktiker
- + berufsbegleitende Weiterbildung
- + Lerninhalte direkt in Ihrem Unternehmen umsetzbar
- + Zugang AMMT+ Lehrgang auch ohne Matura/Abitur

Zielgruppe:

Führungskräfte, Techniker und Facharbeiter aus den Bereichen Instandhaltung, Technik, Facility Management und Produktion.

Schluss mit Umsatzeinbußen für Hersteller
und Händler durch Produktpiraterie

www.secutag.com

Plagiatschutz für Mode und Textilien

Nach einer neuen Studie des EU-Harmonisierungsamtes für den Binnenmarkt (HABM), der EU-Agentur zum Schutze der Rechte des geistigen Eigentums, zählen europäische Unternehmen der Bekleidungsindustrie einen Verlust von mehr als 26 Milliarden Euro durch Produktpiraterie. Das sind jährlich ungefähr 10 Prozent des Gesamtumsatzes. Mit diesen beträchtlichen Umsatzeinbußen gehen nach der HABM pro Jahr etwa 363 000 Arbeitsplätze verloren. In Deutschland belaufen sich die Umsatzeinbußen für Hersteller und Händler auf fast 3,5 Milliarden Euro und liegt damit auf Platz vier. Das entspricht einem Verlust von mehr als 40 000 Arbeitsplätzen.*

Doch auch die Sicht der Verbraucher muss mitberücksichtigt werden. So währt die Freude über ein vermeintliches Schnäppchen nicht lange. Die Verarbeitung minderwertiger Materialien bedeutet ein erhöhtes Unfall- und Gesundheitsrisiko. So können gefälschte Sonnenbrillen wegen fehlender UV-Filter die Augen schädigen oder in nachgemachter Markenbekleidung finden sich Allergien auslösende Stoffe. Außerdem geht das Vertrauen

in die betroffene Marke verloren. Um dies zu vermeiden hat die 3S Simons Security Systems GmbH die Branchenlösung SECUFASHION für eine durchgängige Fälschungssicherheit in der Mode- und Textilwelt entwickelt. Durch die weltweit kleinsten Mikro-Farb-codes werden Lifestyle- und Sport-Bekleidung sowie Accessoires und Sportschuhe wirksam gegen Fälschungen geschützt. „Denn jedes Produkt, von dem Gesundheit und Leben abhängt, sollte der Endverbraucher zweifelsfrei als Original identifizieren können“, erklärt Rolf Simons, Geschäftsführer von 3S.

Dabei kommen mit SECUFASHION gekennzeichnete Textiletiketten wie Einnähetiketten, Care Labels oder Polyesterfäden zum Einsatz. Original und Fälschung sind dadurch leicht voneinander zu unterscheiden. SECUFASHION eignet sich für den Einsatz in sämtlichen Textilbereichen, lässt sich in alle Herstellungsprozesse integrieren und mit den unterschiedlichsten Traceability-Lösungen (RFID, Data Matrix etc.) kombinieren. Die Farb-codes sind seit 15 Jahren fälschungssicher im Einsatz und vor Gericht als Beweismittel anerkannt.

Die 3S Simons Security Systems GmbH ist international renommierter Hersteller von Kennzeichnungssystemen für den rechtssicheren Plagiatschutz. Auf der Basis der weltweit kleinsten Mikro-Farb-codes SECUTAG hat das Unternehmen verschiedene Branchenlösungen für den umfassenden Fälschungsschutz entwickelt. Mit diesen können u.a. Produkte aller Industriezweige, Ersatz- und Zubehörteile, Werkzeuge, Medikamente, Kosmetika, Textilien, Sport- und Lifestyleartikel, Kunstwerke, Primär- und Sekundärverpackungen, Prüfsiegel, Verschlussmarken, Paletten, Dokumente, Zertifikate und Warenwirtschaftsdaten gesichert werden. Darüber hinaus lassen sich die Sicherheitslösungen von 3S mit Systemen für Rückverfolgung (z. B. Datamatrix, RFID) kombinieren, so dass die gesamte Produktions- und Lieferkette durchgehend vor Plagiaten geschützt ist.





„Endlich effizient
Lernen: Ich biete
ihnen eine Team-
fortbildung der
besonderen Art!“

Stressfreie Eltern – Erfolgreiche Kinder

Ein Aha –Abend für Erkenntnis und Lösung, dank der Evolutionspädagogik.

Eltern sein kann schön sein...aber auch sehr anstrengend, vor allem wenn sich der Nachwuchs nicht so entwickelt, wie wir uns das vorstellen. Schnell prägen dann Zukunftssorgen und Fördermaßnahmen unseren Alltag. Freude und Spaß bleiben nicht selten auf der Strecke.

Zweifeln Sie manchmal an ihrer Eignung Kinder zu erziehen, obwohl es doch von Tipps und Ratschlägen nur so wimmelt? Fragen Sie sich manchmal, warum es gerade bei ihnen scheinbar nicht funktioniert, obwohl sie doch nur das Beste für ihr Kind wollen?

Dann sind Sie bei diesem Vortrag genau richtig!

Mit der Evolutionspädagogik zeige ich ihnen, was dahinter steckt, wenn es mal wieder nicht funktionieren will und vor allem erfahren Sie, was Sie selber tun können, damit es künftig anders wird.

Sie sind bestimmt die besten Eltern, die sich ihr Kind nur wünschen kann und verdienen es, dass Freude und Leichtigkeit ihr Familienleben prägen.

Buchen Sie sich diesen
Vortrag für Ihre Firma oder
Institution bei:

Angelika Anderer

Praxis für Praktische Pädagogik
85748 Garching - Blombergweg 11



BILDUNGSZENTRUM
Evolutionspädagogik®
München / Garching
Tel. 089 452 274 62

www.lernberatung-anderer.de

Orhideal Exemplare der NURMO Edition auf dem Feminess Kongress in den Teilnehmerunterlagen

Sonderverteilung



Same procedure as every time: Kongressinitiatorin Marina Friess verteilt auch diese Jahr Orhideal IMAGE Exemplare an ihre 500 Eventteilnehmerinnen

(hier mit Titelgesicht Antje Schuele März 2015)





www.feminess-kongress.de



Mit freundlicher Unterstützung der Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt Stuttgart

FEMINESS BUSINESS KONGRESS

Nächster Termin:

14.11.2015 in Stuttgart
Waldaupark
„Frauen siegen mit Still!“

Tickets online
erhältlich!
www.feminess-kongress.de

DAS EVENT DER INSPIRATIONEN

Auf dem Feminess Business Kongress treffen sich karrierebewusste Frauen. Als DAS Networking-Event erleben die Besucherinnen einen Tag randvoll mit Know-how, neuen Inspirationen und Impulsen.

Ein hochkarätiges Bühnenprogramm bietet an nur einem Tag die Gelegenheit mehrere tolle Referentinnen zu erleben. Sie beleuchten hoch aktuelle Themen aus verschiedenen Blickwinkeln. Auf der Basis von Wissenschaft, Lebenserfahrung und Psychologie beleuchten sie das berufliche Umfeld von Frauen und zeigen Wege auf, gesetzte Ziele souverän zu erreichen.

Ein Ausstellungsbereich mit interessanten Firmen aus den Bereichen Finanzen, Weiterbildung und Lifestyle runden den Tag ab.

Tickets, Agenda und weitere Informationen unter www.feminess-kongress.de

Sie möchten Aussteller werden?

Dann fordern Sie die Aussteller-Unterlagen an!

Es werden **500 Frauen** vor Ort sein.

Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich einen Ausstellerplatz!

Hier klicken: info@feminess.de



Veranstalterin:
Marina Friess
Speaker | Coach | Autorin

FEMINESS | Female Business
Die Eigenmarketing-Experten
www.feminess.de



Neuaufgabe 2015
der der Titelstory
www.orhideal-image.com

Interview mit
Corina Jebens
Jebens Immobilien
Geschäftsfrau des Monats

Erfahren Sie im
Innenteil mehr zum
**Bestellerprinzip bei
Vermietungen !**

ORH IDEAL[®] IMAGE

Podium der Starken Marken



...Perfekte Darstellung des Objekts



...organisieren



...selbst Hand anlegen



..zufriedene Kunden:
Corina Jebens und Profifußballer Rafinha

AKTUELLES ZUR VERMIETUNG

Was ist das Bestellerprinzip ?

Das Bestellerprinzip betrifft nur die VERMIETUNG !! Es tritt voraussichtlich ab dem 1.06.2015 in Kraft und sieht vor, dass derjenige, der den Immobilienmakler beauftragt, auch die Kosten dafür übernehmen muss. Bestellt der Vermieter - bezahlt der Vermieter. Bestellt der Wohnungssuchende - bezahlt der Wohnungssuchende.

Ihre Immobilie - erfolgreich vermarktet durch Corina Jebens Immobilien:

Immobilien gehören in die richtigen Hände. Ein hauptberuflich tätiger, seriöser Immobilienmakler spart Zeit, Geld und schont das Nervenköstüm. Corina Jebens hat Erfahrung. Sie beschäftigt sich seit vielen Jahren tagtäglich mit dem Verkauf bzw. mit der Vermietung von Wohnungen und Häusern. Sie weiß worauf es ankommt, ist hervorragend vernetzt und hat den Überblick.

Die Fachfrau nimmt sich Zeit für Ihre Anliegen, für den Vermieter/Verkäufer und für das Objekt. „Ich konzentriere mich mit vollem Elan auf Ihre Immobilie. Hier dreht sich alles um Ihre Wohnung bzw. um Ihr Haus. Dazu kenne ich den lokalen Markt. Immobilienpreise werden nicht aus „Mondpreisen“ ermittelt. Expertise und Markterfahrung sind bei mir selbstverständlich.“

Corina Jebens präsentiert Ihre Immobilie OPTIMAL und INDIVIDUELL in Immobilienportalen, Verkaufsbroschüren und in Zeitungsinseraten, passend zu jeder Zielgruppe. Sie unterstützt Sie bei der Bewerberauswahl, Bonitätsprüfung, Vertragsgestaltung, Übergabe und bei allen wichtigen Serviceleistungen, wie Renovierung, Modernisierung, Beschaffung aller erforderlichen Unterlagen uvm.

„Eine große Datenbank, das nötige Bauchgefühl, die Ohren und Augen offen halten, sind Eigenschaften, die meinen Kunden bei der Vermittlung des Wunsch-Mieters und bei der Interessenten-Auswahl zugute kommen.“, so die sympathische Immobilienkennerin. „Ein gewachsener Kundstamm zufriedener Kunden, eine transparente Arbeitsweise und ständiger Kontakt zu meinen Verkäufern/Vermietern bilden die Basis für eine erfolgreiche Vermittlung aller Immobilien ungeachtet der Größe und des Preises. Überzeugen Sie sich selbst und lassen Sie uns bei der Vermietung über eine auf Sie und Ihr Objekt individuelle Preisgestaltung der Vermittlung reden.“

Bei Corina Jebens Immobilien genießen Sie eine individuelle Betreuung.



„Ich helfe meinen Kunden, sich einen Überblick zu verschaffen.“

LEBEN IST VERÄNDERUNG



CORINA JEBENS IMMOBILIEN
Dr.-Peter-Hecker-Str. 4a
82031 Grünwald

Telefon: +49 89 6420 9495
Handy: +49 172 866 00 97
Telefax: +49 89 6420 9496

jebens@jebens-immobilien.de
www.jebens-immobilien.de



...Hilfe bei Technikfragen



Sie möchten eine Immobilie verkaufen oder vermieten?

Wir unterstützen Sie gerne und suchen jederzeit für unsere Interessenten Luxusimmobilien, freistehende Einfamilienhäuser, Reihenhäuser, Doppelhaushälften, Mehrfamilienhäuser in allen Größen, Eigentumswohnungen in allen Größen oder Baugrundstücke in allen Größen.

Orhideal IMAGE Magazin
Das interaktive Präsentations &
Crossmarketing Instrument
auf Entscheidungsebene
lokal & global

**Kompetente
Interviewpartner**
aus dem Mittelstand
für Medien, Wirtschaft
& Veranstaltungen



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

Liebe Unternehmer, liebe Leser,

die wirklich coolen Unternehmensvorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich mit 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.

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ 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 denn 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.**

Bis bald, Orhidea Briegel

Beziehungsmanagement für Entscheider



Dies ist ein Sonderdruck der Extrastory
„Qualitätsanbieter des Monats“: QR-
Code scannen, informieren und online
die **Gesamtausgabe mit Video-
Impressionen** ansehen



in Kooperation mit **www.charismata.eu**



www.orhideal-image.com/magazin
Aktuelle Magazin-Mitwirkende:

www.gesundheitszentrum-feelgood.de

www.nurmo.de

www.bag-company.com

www.heinemannimmobilien.de

www.villa-flora-munich.de

www.gekonnt-wirken.de

www.andrea-randt.de

www.carstensomogyi.de

www.the-hba.com

www.stb-scanlan.de

www.fm-muenchen.de

www.phoneon.eu

www.feinelederwaren.de

www.home-and-more.de

...alle weiteren Partner entnehmen Sie dem Unter-
punkt „Verbreitung“ auf der Orhideal-Homepage
DANKE an die kreativen Partner: www.stevemoe.de
www.ende.tv • www.fotolia.de • www.123rf.com

“E-MATCH“ - jeden Monat neu!
Orhideal® UnternehmerTreff Online
Von 16-18 Uhr vor Ihrem Bildschirm

Gezieltes Beziehungsmanagement: Hier sind die
Unternehmer der neusten Ausgaben „zum Greifen nah“.
Magazinbeteiligte und Zuschauer aus deutsch-
sprachigem Raum begegnen sich online zum
interaktiven Kooperationsabgleich und
Erfahrungsaustausch.

www.orhideal-image.com/termine

Sie möchten Ihr Business präsentieren oder uns einen „hidden champion“ vorschlagen ?
www.orhideal-image.com oder Telefon: 0177 - 3550112

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



Begegnung mit
Silke Meiners
hautquartier®
Unternehmerin des Monats

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

ORHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Pionierweg einer Qualitätsmarke als
Gütesiegel einer exklusiven Methode

DIE Haut. aufklärer

In einem Massenmarkt eine Nische zu finden, erfordert eine klare unternehmerische Vision, die richtige Portion Mut und das notwendige Know-how, um von der Wunschzielgruppe als Nutzenbringer und Problemlöser anerkannt zu werden: die damals mit einem Gründerpreis ausgezeichnete, interdisziplinär agierende Hautexpertin Silke Meiners ist dies gelungen. Seit 2006 engagiert sich die zielstrebige Unternehmerin mit spanischen Wurzeln für die Gesunderhaltung der Haut ihrer Kunden und wird dafür nicht nur von überzeugten Kunden, sondern auch von namhaften Medien als Top-Qualitätsanbieter für Hautgesundheit empfohlen.

Mit der Marke hautquartier® und der regulativen Hauttherapie nach Rosel Heim schafft sie eine gelungene Verbindung von Medizin und Kosmetik. Im doppeldeutigen Sinne klärt Silke Meiners hautquartier® Team den Verbraucher UND seine Haut auf! Denn neben dem Spezialgebiet der ganzheitlichen Problemhautbehandlungen wird auch eine fundierte Vorsorge bei gesund aussehender Haut groß geschrieben. Als Botschafterin für den richtigen Hautumgang gibt sie mit einem hochkarätigen Lizenzmodell einem ausgesuchten Netzwerk von Kosmetikerinnen die Möglichkeit, den Kunden einen Zusatznutzen zu bieten und sich mit einem Spezialangebot von der Masse abzugrenzen. Den hohen Qualitätsstandard der Individual-Dienstleistungen sichert die überzeugende Fachfrau durch ursachenorientiertes Arbeiten, exklusive Schulungen und erstklassige Ausbildungen, in die kostbaren Erfahrung aus 10 Jahren Praxis einfließen. So bleibt kein Hautfall ohne Klärung! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Attraktiver Arbeitgeber mit Netzwerk: Silke Meiners überzeugt mit ihrer ausgezeichneten Nischenpositionierung



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

Neudenkerin und Methodenentwicklerin:
Hautprofi Silke Meiners geht mit ihren Mitarbeitern, Lizenz- und Netzwerkpartnern gerne ein Extrameile für ihre Kunden.

Mit ihrer europaweit aktiven Marke hautquartier® avancierte die aparte Unternehmerin zum anerkannten Hautaufklärer!

„Hautprobleme?
Es gleicht einer
Detektivarbeit.
Wir kommen
der Ursache
immer auf die
Spur.“

www.hautquartier.de



Vorreiterin und Erfahrungsträger mit interdisziplinärer Expertise: Fachmedien sind an den ganzheitlichen Ansätzen der „Haut-Detektivin“ interessiert. In Kolumnen und Fachbeiträgen klärt Silke Meiners auf...

Erstklassiger Ausbilder und Lizenzgeber

Sie waren jahrelang Veranstaltungskauffrau und haben dann zur staatlich anerkannten Kosmetikerin umgeschult. Das ist ein radikaler Umschwung. Wie sind Sie zur Kosmetik gekommen?

Ich hatte früher selber Probleme mit meiner Haut und war unzufrieden darüber, dass mir angeblich von keiner Seite geholfen werden konnte. Ich war überzeugt, das kann man besser machen. Es muss sich doch herausfinden lassen, woher die Probleme kommen und wie ich die Haut wieder ins Gleichgewicht bringen kann. Also dachte ich mir: Dann mache ich es eben selber und habe eine Ausbildung zur staatlich anerkannten Kosmetikerin gemacht, denn Qualität ist mir wichtig. Schon hier ist mir aufgefallen, dass in der klassischen Kosmetik viele Dinge - nach meiner Philosophie - nicht passten.

Zum Glück bin ich auf Rosel Heim und die regulative Hauttherapie® gestoßen. Diese Methode entspricht meinen hohen qualitativen Ansprüchen voll und ganz. Diesen Weg habe ich mir zu Eigen gemacht. Optimierte habe ich für mich dabei die Arbeitsweise, vor allem für Problemhautkunden und was Prävention und Aufklärung angeht. Denn dies ist meine Herzensangelegenheit.

Sie werden gerne als Brücke zwischen Medizin und Kosmetik bezeichnet und wurden für Ihre erfolgreiche Belegung einer Marktnische sogar ausgezeichnet. Was macht Ihre Expertise aus, durch die Ihre Marke hautquartier® so viel Anerkennung erntet?

Wofür wir bei Kunden und in Fachkreisen gleichermaßen geschätzt werden, ist unsere ursachenorientierte Vorgehensweise gemäß der regulativen Hauttherapie nach Rosel Heim in Form unserer Anamnesegespräche, die wir auch als „hautkontakt“ bezeichnen. Als Start unserer Hautbegleitung analysieren wir bei diesem Erstgespräch mit dem Kunden die Vorgeschichte seiner Haut sowie mögliche Unverträglichkeiten. Die Auswertung der so erstellten Hauthistorie erfordert langjährige Kenntnisse und gibt wichtige Behandlungshinweise. Wir beraten in diesem Termin, welche Pflege für unsere Kunden sinnvoll ist, und erarbeiten zusammen die auf den individuellen Hautzustand und Wünsche abgestimmte Behandlung sowie den Therapieplan. Erst nach Abklärung von Kontraindikationen und meist erst zum 2. Termin, erfolgt nach der Analyse des Hautzustandes eine dementsprechende Abreinigung und eine individuelle Behandlung. Diese Vorgehensweise ist die Basis für die spätere hautquartier®-Begleitung und die Behandlung unserer Kunden. Aber wir bieten auch Lösungen im ganzheitlichen Sinne, wenn es z.B. um den Darmaufbau oder die Ernährung geht. So bieten wir z.B. die Reihe *hautquartier® kocht* an, bei der wir schnelle, unkomplizierte und hautgesunde Gerichte kochen und alle Fragen der Teilnehmer zum Thema gesunde Haut beantworten.

So viele Aspekte wie Lebensweise, organische Eigen-

heiten, Ernährungsverhalten, Veranlagungen und vieles mehr im Blick zu haben und auszuwerten, erfordert sicher viel Know-how.

Richtig. Hier ist ein breites Spektrum an Wissen erforderlich. Wir kennen uns mit den verschiedensten Bereichen aus, wie beispielsweise mit den Zusammenhängen von organischen Störungen, Schilddrüse, Darm etc., Ernährung, dysfunktionalem Verhalten und der Überbenutzung von Kosmetika. Auch hier profitiere ich von der Zusammenarbeit mit der Firma Rosel Heim. Aber Wissen allein ist es noch nicht, man muß es auch jeden Tag umsetzen. Ich habe mir schon immer gerne die Sherlock-Holmes-Mütze aufgesetzt und Detektivarbeit geleistet, um herauszufinden, was den Hautzustand unserer Kunden ausmacht und wodurch sie geprägt sind. Ich habe ein einzigartiges System entwickelt, in das nicht nur Fachkenntnisse, sondern auch die geballte Erfahrung aus 10 Jahren erfolgreicher Praxisarbeit einfließen. Das eine ohne das andere macht keinen Sinn. Hautquartier hat darüber hinaus bundesweit ein gutes Netzwerk ausgebaut und wird von ausgesuchten Ärzten, Alternativmedizinerinnen, Darmspezialisten, ganzheitlich arbeitenden Berufsgruppen empfohlen. Ein besonderes Schmankerl ist die *hautquartier®* App - ein Haut-Ernährungstagebuch, in das die Kunden alle Symptome sowie die verzehrten Nahrungsmittel eintragen können. So finden die Hautaufklärer noch schneller mögliche Ursachen und Auslöser heraus.

Die Kunden kommen also, wenn sie merken, dass sie ein Hautproblem haben?

Es ist vielschichtiger. Richtig ist, es geht uns nicht um kurzfristiges gutes Aussehen, sondern um die langfristige Gesunderhaltung der Haut unserer Kunden. Natürlich begleiten wir mit ganzheitlicher Problemhautbehandlung beispielsweise bei Akne, Rosacea und Neurodermitis. Dafür sind wir Spezialisten. Darüber hinaus kommen zu uns aber auch die hautbewußten Kunden, die ihr größtes Organ, die Haut sehr ernst nehmen. Auch diese Zielgruppe bedienen wir mit Hingabe, weil es natürlich viel einfacher ist, gut vorzusorgen. Äußere Einflüsse, falsche Ernährung, Krankheit, organische Ursachen, Stress, zu viel oder die falsche Kosmetik oder womöglich eine Allergie – all das muss sich nicht zwangsmäßig sofort auf die Haut auswirken und doch haben 80% der Menschen ein Hautproblem. Sie wissen es nur noch nicht, denn es zeigt sich erst Jahre später. Wer beispielsweise seine Haut über einen großen Zeitraum falsch pflegt, richtet einen Schaden an, der sich irgendwann äußert. Nur dann ist es sehr mühsam, es wieder auszugleichen. Manche haben eine Peeling-Neurose und arbeiten regelrecht gegen ihre Haut, statt mit ihr!

Das leuchtet ein. Dann bräuchte sozusagen jeder einen Führerschein für die Haut? Und die Anamnesegespräche sind sozusagen die Bestandsaufnahmen, die Kontrolle.

(wir lachen) Das sind ja Vergleiche. Aber gut, wenn Sie das so verbildlichen wollen. Es stimmt. Wer auch in späteren Jahren eine schöne, weil gesunde Haut haben will, ja, der sollte sich früh darüber im Klaren sein, was er seiner Haut antut. Es mangelt ja nicht an Produktvielfalt, im Gegenteil, das vorherrschende Überangebot mit den vielen Werbeversprechen und der Selbstdiagnose führt häufig dazu, dass falsch gepflegt wird. Und ich meine damit nicht nur die inhaltliche Pflege, also womit gepflegt wird, sondern auch das wie. Den Hautlebenszyklus können Sie mit einer Slow-Motion-Aufnahmen vergleichen. Sie sehen die Folgen mit einer extremen Zeitverzögerung. Und am Schluss folgt die Quittung. Es sind also Langzeitbetrachtungen, und die funktionieren nur individuell. Deshalb ist es unser Anliegen, unsere Kunden und ihre Haut aufzuklären. Im doppelten Sinne: **Die Kunden** über alles was sie benötigen, um sich auf dem Spielfeld „gesunde Haut“ frei bewegen zu können **und die Haut** wird natürlich durch unsere fachmännische und qualitativ hochwertige Behandlung ebenfalls klar. Eine andere Arbeitsweise funktioniert ja auch nicht, wenn die Kunden ihre Ergebnisse langfristig erreichen wollen und die Haut individuell behandelt werden soll.

Nach Hauttyp?

Nun, die Hauttypologisierung ist auch nur eine Schublade und nicht gerade ein individueller Ansatz. Aus diesem Grund unterscheiden wir nicht einfach „klassische“ Hauttypen, denen wir eine entsprechende Standard - Kosmetik - Behandlung verabreichen. Stattdessen erarbeiten wir - wie gesagt - mit unseren Kunden gemeinsam ihren individuellen und momentanen Hautzustand und stimmen die Kosmetikbehandlung sorgfältig darauf ab. Wir sagen bewusst Hautzustand, denn es gibt Menschen, die z.B. fettige Haut haben, die im Winter nach dem Duschen trotzdem spannt, oder trockene Haut, die dennoch viel Fett produziert. Weil der Fachbereich der Hautpflege sehr komplex ist, sich die Medizin nur auf den Krankheitsfall konzentriert und die Kosmetik auf die punktuelle Behandlung, schließt die Marke *hautquartier®* zusammen mit der regulativen Hauttherapie nach Rosel Heim® die Lücke: Wir stehen für die Analyse, die Begleitung und arbeiten grundsätzlich „regulativ“, also ausgleichend und holen unsere Kunden dort ab, wo sie gerade stehen.

Frau Meiners, kein Wunder, dass Sie mit *hautquartier* als Hautaufklärer bekannt geworden sind. Sie stellen Zusammenhänge sehr einprägsam dar. Sie haben seit 2006 die Marke *hautquartier®* kontinuierlich zum Marktführer ausgebaut und so weit geführt, dass Sie sogar ein Lizenzmodell dafür eingeführt haben. Woher kommt dieses geballte Markt- und Branchenwissen, das hinter dem leidenschaftlichen Haut-Profi Silke Meiners steckt?

Ich habe das Glück, Wissen aus verschiedenen Bereichen

„Im Dschungel des Hautpflegeangebotes sind wir die Navigation zu einer dauerhaft gesunden Haut.“

IDEAL
**media
face** 2015
Kompetenzpartner
für Medien & Veranstaltungen

Vorsprung durch Wissen

in unseren Markenaufbau einfließen lassen zu können. Neben meiner fachlich vielschichtigen Ausbildung bin ich ebenso gelernter Eventprofi, als auch Coach und Business Coach. Ich habe Ausbildungen bei der EKS Akademie GmbH sowie bei der Coaching Akademie GmbH. Das hatte mir den Weg geebnet, für hautquartier® die richtige Nische zu finden. Ohne die Zusammenarbeit mit der Firma Rosel Heim mit ihrer Methode der regulativen Hauttherapie hätte ich es sicher nicht so schnell geschafft. Meine harte Arbeit an meiner Marke, das Verknüpfen von Informationen und bestehendem sowie neuem Wissen, sowie das kontinuierliche Optimieren von Prozessen, hat sich auf jeden Fall gelohnt.

Das ist offensichtlich, dass Sie das, was Sie tun, auch am besten machen wollen. Ihr Anspruch auf Qualität spiegelt sich auch in Ihren Ausbildungsergebnissen wieder.

Ja, das ist eine Bestätigung für meine Methode und die dazugehörigen Schulungen. 2011 haben wir die Bundessiegerin und 2. Landesiegerin im Ausbildungsberuf staatl. anerk. Kosmetikerin hervorgebracht. Diesen Auszeichnungen fühlen wir uns verpflichtet. Als Hautaufklärer erfreut sich hautquartier® vieler Sympathisanten. Daraus hat sich auch mein Lizenzmodell entwickelt. Wir bilden nicht nur aus, sondern wir schulen Kosmetikerinnen, die sich hautquartier® anschließen und von unseren Alleinstellungsmerkmalen sowie von unseren hochgradig funktionalen Standardisierungen profitieren wollen. Es sind Profis in ihrem Fach, die sich einfach ihrer Berufung, ihrem Beruf voll widmen, ihre Fachkenntnisse erweitern und von unseren Vermarktungsaktivitäten profitieren wollen. Das geht teilweise so weit, dass wir sogar das komplette Backoffice mit Buchhaltungsvorbereitung, Mahnwesen, Kundenbetreuung inklusive Terminbuchungssystem und Telefonannahme, sowie die Marketingstrategie übernehmen können.

Das kommt sicher gut an. Ich finde, dass diese Branche ohnehin mehr Wertschätzung verdient hat. Für mich sind Sie auch eine Botschafterin für eine Veredelung des Berufsbildes, indem Sie mit Beratungsqualität die Attraktivität der Dienstleistung erhöhen. Mit Ihrer starken Marke schaffen hochwer-

tige Kosmetikstudios höheren Kundennutzen und dadurch bessere Bezahlung zu erzielen.

Allerdings muss der Markeninhalt natürlich auch den Kundenansprüchen gerecht werden. Aus diesem Grund vergeben wir Lizenzen nur mit entsprechender Schulung und Qualitätskontrolle. Dann profitieren alle Seiten von optimalen Ergebnissen. Ich Sorge dafür, dass meine Lizenzpartner sich auf ihre Arbeit konzentrieren können, wir wiederum kümmern uns um die starke Marke. Angesichts eines übervollen Anbietermarktes, wird mein Konzept gerne angenommen. Es ist erprobt und bietet eine Positionierung außerhalb der Masse. Die Anforderungen an Know-how, Schulungen und Markenaufbau sind in dieser Nische so komplex, dass wir mit unseren Konzeptionsvorsprung auf jeden Fall bekannt als die Hautaufklärer bleiben können. Das sichert unseren Lizenzpartnern eine Pole-Position.

Übrigens, Sie können über unsere Aktivitäten und News durch dem hautquartier® Blog auf dem Laufenden bleiben!

Nur wo hautquartier drauf steht, sind auch DIE Hautaufklärer drin?

Ausgezeichnet. Sie bringen es immer wundervoll auf den Punkt.

Apropos Punkt, nun komme ich jetzt auch zum letzten Punkt: Sie werden auch in den Medien als Vorzeigeunternehmen, Kapazität und beste Adresse vorgestellt, sind als Dienstleister, Ausbilder und Arbeitgeber beliebt, gelten als „great place to work“. Wie schafft frau so eine umfassende Akzeptanz?

Authentisch sein. Seine Werte leben. Ich führe mein Unternehmen contextuell© und stehe für win-win-Denken, für konstruktives Miteinander, ehrlichen Umgang und sehe meine Stärke darin, andere zum Besten zu befähigen.

Das ist ein schönes Schlusswort. Frau Meiners, danke für die erkenntnisreichen Einblicke in Ihre geniale Arbeit. Und weiterhin viel Erfolg beim Aufklären der vielen Hautfälle. ;-)

„Auch schöne Haut kann falsch oder über-pflegt sein. Die Folgen sind erst später zu sehen.“

Lizenzen, Vorträge, Schulungen: Alternativmedizin, Differentialdiagnostiker und Kosmetikerinnen mit Qualitätsanspruch schätzen die Zusammenarbeit mit Silke Meiners



User-Portal des Monats

Reiseplanung für internationale
Touristen in Deutschlands
beliebtestem Reiseziel.

Mit zugeschnittenen Präsentations-
möglichkeiten für Gastronomie,
Hotellerie und den Einzelhandel.

Ihr Ansprechpartner
Stephan Heemken

Telefon: 089 / 8909 15 371

Mobil: 0163 / 784 37 88

E-Mail: info@foravisit.com

munich.foravisit.com



Deutsch ▾

MUNICH FOR A VISIT
Urlaub ab dem 1. Klick!

Suchen

Start München Reiseinfos Sehenswürdigkeiten Freizeit & Erholung Kultur & Musik Shopping Essen & Trinken Hotels Karte

FAV

Willkommen in München, Bayerns schöner Hauptstadt!

Stöbern, entdecken, buchen & entspannen - Ihr Urlaub ab dem ersten Klick!

Wir haben für Sie mit viel Liebe einen freundlichen und ruhigen Platz geschaffen, an dem Sie alle Informationen bekommen, die Sie für die Planung Ihres Aufenthaltes in München benötigen. Weit weg von den blinkenden, lauten und manchmal sehr stressigen Werbeplätzen im Internet.

Planen Sie Ihren Aufenthalt mit Merkzetteln bequem auf Ihrem PC oder Ihrem Laptop und rufen Sie die Informationen direkt schnell und bequem auf Ihrem Smartphone ab - ohne dass Sie eine App installieren müssen.

Unseren gesamten Inhalt können Sie sich anhören, zwar nur mit synthetischer Stimme, aber die ist schon ganz gut. Damit können Sie unsere schöne Stadt entdecken, ohne die ganze Zeit abgelenkt zu werden.

Wir hoffen sehr, dass es Ihnen gefällt! Wenn ja, erzählen Sie es weiter, wenn nicht, erzählen Sie es bitte uns.

Ihr Team FORAVISIT.

Das ist Munich FOR A VISIT

Gemütlich von zu Hause planen

Eine Version für PCs, Laptops & Tablets



- o Entspannen & Reise planen
- o Kein Geblinke und Gervere
- o Hotels finden & buchen
- o Sehenswertes entdecken
- o Reiseinfos bekommen
- o Touren & Aktivitäten buchen
- o Restaurants finden
- o Alles auf Merkzetteln speichern



Alle Infos in München dabei haben

Eine Version für Smartphones & kleine Tablets

- o Angelegte Merkzettel bequem, schnell und einfach abrufen
- o Orte besuchen und sich alle Infos vorlesen lassen!
- o Gesamter Inhalt von ForAVisit verfügbar!
- o Keine App nötig!



▾ Hier gibt's unsere Top-Empfehlungen ▾

Sehenswürdigkeiten





Wie nah sind
Sie an Ihren
Kunden ?

Oktober 2015 • Sonderedition
11 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



HÖRSTUDIO
Hessel
Unternehmerin

Begegnung mit
Corina Hessel
Hörstudio
Hessel
*Unternehmerin
des Monats*

„Kümmern Sie
sich rechtzeitig um
Ihr Hörprofil!“

ORPH
IDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

Besseres Hörerlebnis -
neues Lebensgefühl:
Zeit zum Zuhören in
angenehmer Atmo-
sphäre hat Hörgeräte-
akustikmeisterin
Corina Hessel
mit ihrem
Team

In eine neue Hörwelt eintauchen: Hörstudio Hessel jetzt in neuen Räumen

Für Sie sind wir ganz Ohr

Hörstudio Hessel mit TOP-Service und Hören nach Maß hat eine neue Adresse: Rathausstrasse 33 in Elz. Hör-Aufklärerin und Menschenkönnerin Corina Hessel macht hier mit ihren Mitarbeitern sensibel für das Thema Hören. Denn, nur wer weiß, wie gut er oder sie noch hört, kann frühzeitig etwas gegen Hörverlust unternehmen. Und je früher er erkannt wird, desto besser und unkomplizierter kann geholfen werden. Das Team vom Hörstudio Hessel versteht sich auf die Meisterleistung die modernen, extrem unauffälligen Hörgeräte an das individuelle Hörvermögen anzupassen. Mit der sympathischen Hörgeräteakustikermeisterin verwandelt sich das Tabuthema Hören altersunabhängig in eine hervorragende Chance zu einem neuen Lebensgefühl. Da werden Ihre Ohren Augen machen! *Orbidea Briegel, Herausgeberin*

IMAGE: Ist es wahr, dass Hörprobleme gerne verdrängt werden?

Corina Hessel: Das ist tatsächlich oft der Fall. Viele Menschen wollen es nicht wahrhaben. So dauert es im Durchschnitt 10 Jahre bis der erste Schritt getan wird und ein HNO-Arzt oder ein Hörakustiker aufgesucht wird! In den letzten Jahren habe ich mich sehr dafür eingesetzt, darauf aufmerksam zu machen. Wir hören schließlich mit den Gehirnen und je eher Hörprobleme aufgedeckt werden, um so leichter tun sich die Menschen, sich ein besseres Hören anzutrainieren. Hören ist wie Hochleistungssport. Hierbei hilft uns das Pro Akustik Hörtraining! Das haben wir seit 2013 in unseren Betrieb sehr erfolgreich implementiert! Hierbei erhält der Kunde viel Aufklärung und ein 2-wöchiges Hörtraining als Hausaufgabe. Dies kann er mittels CD oder Ting-Stift täglich für 10 Minuten durchführen. Gleichzeitig wird er mit regelmäßigen Terminen von uns dabei begleitet. Selbst wenn Sie die heute kaum sichtbaren Hörhilfen tragen, müssen Sie die neue Hör-Wahrnehmung neu trainieren. Es ist sehr spannend, Menschen auf ihrem Weg zu neuer Lebensqualität zu begleiten.

Das kann ich mir vorstellen. Sie leben von der Empfehlung Ihrer begeisterten Kunden oder sind Referenzadresse von Fachkreisen, nehme ich an?

Das stimmt. Wir werden sehr gerne empfohlen. Unsere Kunden sprechen gerne über unseren Service. Hören hat viel mit sozialer Interaktion zu tun und natürlich wird man mit seiner neuen Hörwelt zunehmend kommunikativer. Das ist schön für uns, denn das gibt Anlass über unsere Kompetenzen zu sprechen, Interessenten erste Hemmungen zu nehmen und überhaupt das Hörakustikerhandwerk bekannter zu machen. Je mehr Menschen wissen, worum es bei unserer Arbeit geht, umso mehr Offenheit besteht, sich wirklich mal

die Ohren checken zu lassen, so wie Sie für eine Fahrprüfung auch mal beim Augenarzt vorbei schauen. Wir betreuen alle Altersgruppen. Bei Kinder stehen Höruntersuchungen automatisch auf dem Programm der Kinderärzte, mit zunehmendem Alter ist man dafür selbst verantwortlich.

Wenn man sich isoliert fühlt kann das also auch mit dem Hörvermögen zu tun haben?

Na klar. Wenn Sie auf unserer Homepage unsere Kundenfeedbacks lesen, wird auch klar, warum das so ist. Gutes Hören ist der Zugang zu Menschen! Mit meinem Team bin ich seit Jahren mit Begeisterung bei der Sache. Natürlich entwickelt sich die Technik immer weiter und da wir immer auf dem neuesten Stand sind, lohnt es sich, sich sowohl als Interessent, als auch als Stammkunde immer wieder über die aktuellsten Möglichkeiten zu informieren. Im Laden haben wir die Möglichkeit mittels „Klangfinders“ verschiedene Hörsysteme über Kopfhörer dem Schwerhörigen und den Angehörigen zu demonstrieren und so die technischen Unterschiede erlebbar, sprich hörbar zu machen.

Direktkontakt: (06431) 21 20 87 1

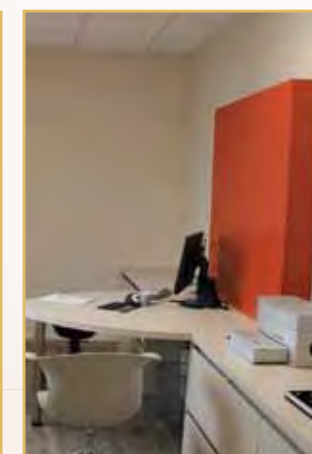
info@hoerstudio-hessel.de

www.hoerstudio-hessel.de



KUNDENVORTEIL: Das Hörstudio Hessel ist Mitglied im Pro Akustik Qualitätsverband, ein Zusammenschluß selbständiger und unabhängiger Unternehmer aus ganz Deutschland: dadurch profitieren die Kunden von besonderen Angebote, wie Privat Label Hörsysteme inkl Zubehör, Pluskarte (Hörsystemversicherung mit besonderen Ergänzungen), PA Hörtraining und intensive Schulungen

„Ihre Ohren
werden Augen
machen!“





„Mir ist es wichtig,
zukünftig Konzepte
für ein gesundes Altern
zu entwickeln“



Professor Dr. Ursula Müller-Werdan,
Evangelisches Geriatriezentrum Berlin
(EGZB) im Interview

Geriatric
Research

Sie ist die neue Chefärztin im Hause: Seit dem 1. April leitet Professor Dr. Ursula Müller-Werdan das Evangelische Geriatriezentrum Berlin (EGZB). Die Einrichtung der Charité ist eines der führenden deutschen Zentren im Bereich der Altersmedizin. Parallel hat die 54-Jährige aus dem Allgäu auch die W3-Professur für Geriatrie an der Charité-Universitätsmedizin Berlin übernommen. Nach 100 Tagen im Amt zieht sie eine erste Bilanz und spricht über die Entwicklung in Berlin, in der Geriatrie an sich sowie die Veränderung der universitären Landschaft.

Wie ist Ihre persönliche Bilanz nach 100 Tagen in Berlin?

Man muss schon sagen, dass mir die Kolleginnen und Kollegen hier den Einstieg ganz leicht gemacht haben. Die Abläufe im Haus sind fantastisch eingespielt. Und das Zentrum ist sicher ein Leuchtturm im Bereich der klinischen Geriatrie. Hier können wir unseren humanitären Auftrag, die Patientenversorgung und die klinische Forschung hervorragend verbinden. Für mich heißt das auch, dass ich gleich zu Beginn meiner Zeit in die studentische Lehre eingestiegen bin.

Zudem habe ich bereits mit dem Aufbau meines eigenen Forschungsbereiches begonnen. Dabei geht es um die Alterungsprozesse des Herzens und anderer innerer Organe. Natürlich ist man zu Beginn einer solch anspruchsvollen Aufgabe sehr stark gefordert. Aber ich fange ja nicht bei Null an und ich komme jeden Tag wirklich gerne hier her. Man kann es nicht anders sagen, es ist wirklich mein absoluter Traumjob.

Wie können sich andere Kliniken an der Berliner Leuchtturm-Funktion orientieren?

Eines der aktuellen Vorhaben kann wirklich Modellcharakter haben: Der Berliner Senat hat ab Januar 2016 geriatrische Betten am Charité-Campus Benjamin Franklin in Steglitz genehmigt. Diese sind dann fest im Bettenplan ausgewiesen. Damit haben wir neben unserem Zentrum mit 152 Betten und 40 Tagesklinikplätzen einen zusätzlichen geriatrischen Standort mit 45 Betten. Ich bin wirklich begeistert, dass direkt innerhalb eines Universitätsklinikums geriatrische Betten ausgewiesen werden. Das gibt es bisher fast nirgends.

Welche Bereiche ließen sich in der Geriatrie noch konkret weiter entwickeln?

Ich habe mir vorgenommen, aktiv den translationalen Ansatz in der Geriatrie weiterzuentwickeln. Also eine Forschungsrichtung, die von den Grundlagenwissenschaften bis zur Patientenversorgung den großen Bogen schlägt. Konkret sollen molekulare, gerontologische Fragestellungen verknüpft werden mit klinisch relevanten Fragestellungen. Dafür will ich in den kommenden zwei Jahren ein entsprechendes Forschungslabor an der Charité aufbauen. So ein Labor habe ich bereits zweimal erfolgreich aufgebaut, diese Erfahrungen bringe ich natürlich mit.

Was fasziniert Sie persönlich am Thema Altersmedizin?

Für mich ist die ganzheitliche Betrachtung des Menschen interessant. Das ist mehr als die Summe der Betrachtung mehrerer organbezogener Erkrankungen. Von meiner Ausbildung her bin ich auch Kardiologin und Intensivmedizinerin. Das sind auch zwei Fächer, die eine ganzheitliche Ausrichtung haben. Aber die Geriatrie geht natürlich weit über die Innere Medizin hinaus. Wirklich ein sehr breites Fach, Disziplin übergreifend. Ein Fach, in dem man jeden Tag noch dazulernen kann. Ich selbst arbeite seit 15 Jahren in der Altersmedizin. Ich fand zu diesem Thema aus meiner wissenschaftlichen Arbeit heraus, als ich in einem Sonderforschungsbereich zum Thema Herzalterung geforscht habe. Das war dann so spannend, dass ich gleich eine Weiterbildung bei Dr. Michael Meisel in Dessau gemacht habe. Er ist ja seit langer Zeit Weiterbildungsbeauftragter der DGG. Michael Meisel hat mich wirklich mehrere Jahre an die Hand genommen und in der Geriatrie weitergebildet und mich nachhaltig für das Fach begeistert.

Aber warum gibt es trotz der Faszination noch so wenige Lehrstühle für Geriatrie – und wie könnte das in Zukunft aussehen?

Das ist richtig, da gibt es leider wirklich noch nicht viele Lehrstühle in Deutschland. Rund ein Dutzend. Die Geriatrie findet in den letzten Jahren zunehmend Eingang in das Curriculum des Medizinstudiums, sodass durch die Verankerung in der Lehre die Notwendigkeit entsteht, das Fach akademisch zu etablieren. Das ist natürlich auch dem demografischen Wandel geschuldet. Die Lebenserwartung steigt immer weiter. Zudem ist die Population der über 65-Jährigen die am schnellsten wachsende Gruppe in den Industrienationen. Deswegen entscheiden sich immer mehr Medizinische Fakultäten, entsprechende Lehrstühle zu etablieren. Ich sehe mittlerweile auch viele begeisterte Studenten, die sich für das Fach interessieren. Auch dies begründet nach meiner Ansicht die Notwendigkeit, dass in Zukunft mehr Lehrstühle aufgebaut werden. Da besteht wirklich eine große Chance. Und derzeit bauen ja mindestens drei weitere deutsche Universitäten aktiv neue Lehrstühle auf.

Was heißt das konkret für die zukünftige Ausbildung in der Geriatrie?

Ich gehe davon aus, dass in einigen Jahren wirklich alle Medizinischen Fakultäten einen Lehrstuhl für Geriatrie haben werden. Davon bin ich überzeugt! Der Markt und die demographische Situation werden diese Entwicklung fördern. Es gibt immer mehr Hochbetagte, sodass die Geriatrie auch verstärkt in alle anderen Fächer hinein wirken wird. Beispielsweise auf den Intensivstationen, aber auch bei der stationären Behandlung organbezogener Erkrankungen. Mir ist zudem wichtig, dass zukünftig Konzepte für ein gesundes Altern entwickelt werden. Wir müssen also präventiv denken und handeln.

Auch bei der Nachwuchsarbeit sehen wir jetzt schon einen Wandel. Die Geriatrie war immer ein Fach für Quereinsteiger. Jetzt stelle ich aber zu meiner eigenen Überraschung fest, dass junge Studierende unmittelbar nach dem Studium eine Weiterbildung in der Geriatrie aufneh-

men wollen. Auch jene, die eigentlich noch in der Orientierungsphase sind. Die Berufsanfänger erhalten in der Geriatrie ein breites Basiswissen über die Innere Medizin hinaus. Die Breite des Faches sehen viele als Chance, den richtigen Berufsweg für sich zu finden. Ich unterstütze deshalb auch das neue Mentoring-Programm, das unsere leitende Oberärztin hier am Geriatriezentrum entwickelt hat. Wir versuchen damit noch mehr Struktur in die Weiterbildung zu bringen. Das gibt den jungen Kollegen eine gewisse Planungssicherheit.

Was mit Sicherheit jedes Jahr eingeplant werden kann, ist der DGG-Kongress. Sind Sie im September in Frankfurt dabei?

Selbstverständlich bin ich dabei! Man staunt ja immer, was so innerhalb eines Jahres alles passiert. Und kaum einer von uns überblickt ja noch im eigenen Fach den schnellen Fortschritt und die zahlreichen Publikationen. Beim Kongress bekomme ich wirklich ein komplettes Update mundgerecht serviert. Das ist sehr viel wert. Man hat jedes Mal so kleine Aha-Momente, die man mit nach Hause nimmt. Und ich treffe natürlich viele Kolleginnen und Kollegen wieder und pflege meine Netzwerke. Der Termin ist fest gesetzt in meinem Kalender. Und es lohnt sich immer, diese Tage zu investieren. Gerade wegen des persönlichen Kontaktes.

Die ersten 100 Tage sind vorbei, der Kongress liegt noch vor uns – wie geht es danach bei Ihnen weiter?

Ich werde mich verstärkt damit beschäftigen, wie man Herzalterung verzögern kann. Das ist etwas, wo es noch viele offene Fragen gibt. Momentan ist man soweit, dass die kardiovaskulären Risikofaktoren behandelt werden können. Es gibt also präventive Ansätze hinsichtlich des Entstehens von Herzkrankheiten. Aber es gibt noch kein Konzept, wie die Organalterung per se verzögert werden kann. Dazu betreue ich eine noch laufende Studie, an der ich zusammen mit dem Kollegen Dr. Sebastian Nuding aus Halle arbeite. Das Ziel wäre ein Anti-Ageing der inneren Organe.

Gesund alt zu werden ist doch das, was sich jeder instinktiv am meisten wünscht. Mein persönlicher Ehrgeiz ist, dass wir zukünftig nicht nur Alterskrankheiten in den Fokus nehmen, sondern auch die Alterungsprozesse immer mit einbeziehen. Ganzheitlich eben.

www.dggeriatrie.de

Pressekontakt:
Nina Meckel • medXmedia Consulting
presse@dggeriatrie.de
Fotos: <http://de.123rf.com> und
www.dggeriatrie.de

„Anti-Aging
der inneren
Organe
als Ziel.“





Wir machen uns die Welt (widdewidde) wie sie uns gefällt..

Essay von Carmen Eva Leitmann

Wir kreieren unser Leben und unsere Erfolge

Wer kennt nicht den lustigen Kindersong von Pippi Langstrumpf: „Ich mach mir die Welt widdewidde wie sie mir gefällt“ Doch wer glaubt wirklich daran, dass das auch im Alltag möglich ist? Dabei wird mit der Zeile eines Kinderlieds ein schon immer geltendes Naturgesetz ganz wunderbar zusammengefasst.

Eigentlich ist es ganz einfach zu verstehen: Jeder Gedanke den wir denken und jedes Wort das wir sprechen kreiert unsere persönliche Zukunft. Man kann sich das so vorstellen, dass alle unsere Gedanken, Worte und daraus resultierend unsere Gefühle – egal ob sie bewusst, oder unbewusst gedacht, oder gesprochen wurden – in den Kosmos ausgesendet werden, dort aufgenommen werden und von dort in Form von Erfahrungen zu uns zurückgebracht werden.

Das Gesetz der Anziehung erhielt eine gewisse Popularität durch das Buch „The Secret“, doch aus meiner Sicht wird es in seiner Bedeutung für die Erfolge in unserem privaten und wirtschaftlichen Leben immer noch weit unterschätzt.

Im positivsten Sinne können wir also sagen, dass wir in der Lage sind uns unsere eigene Welt zu malen, wie wenn wir ein Bild gestalten. Wir zeichnen uns selbst die Struktur vor, die dann vom Leben nur nachgemalt wird. Es ist leicht zu verstehen, aber können wir es auch leicht akzeptieren? Grenzt es nicht an ein Wunder? Mit dieser Erkenntnis richtig genutzt, können wir uns ganz bewusst und vorsätzlich unser ganzes Leben erschaffen, wie Pippi Langstrumpf in Ihrem lustigen Kinderlied.

In meinen Seminaren spüre ich an diesem Punkt am Anfang zunächst meist ein Stutzen, oder einen Widerstand bei den Teilnehmern, nach dem Motto: Kann das wirklich in ganzer Konsequenz so sein? Je tiefer wir dann Eindringen ins Thema und die ersten eigenen Erfahrungen gemacht werden, geht das Stutzen dann ins Staunen über. Das ist herrlich zu beobachten..

Wenn wir gezielt gestalten wollen, setzt das natürlich voraus, dass wir auch genau wissen WAS wir WOLLEN, und was nicht - und - WIE wir jeden Moment dazu beitragen, unsere eigene Realität zu schaffen. Sonst geht der Schuss nach hinten los. Wenn wir z.B. permanent damit beschäftigt sind uns zu beklagen, als Opfer der Umstände fühlen, oder über Dinge nachdenken die uns nicht gefallen, oder die wir gar befürchten, dann

hat das natürlich in ebenso konsequenter Weise zur Folge, dass wir immer mehr von dem bekommen, was wir gar nicht wollen. Das Resonanzgesetz hat schon immer existiert, doch erst im Zeitalter der modernen Informationsflut ist es nun enorm wichtig geworden, sich dessen wieder zu besinnen und zu lernen unsere Gedanken zu ordnen, ja, durchaus für eine Weile konsequent Gedankenhygiene zu betreiben. Bis der Vorgang – genau wie beim Autofahren das „Kuppeln - Gas geben – und Bremsen“ – ganz in Fleisch und Blut übergegangen ist. Am Anfang erfordert es Konzentration die Pedale ausgeglichen zu bedienen, doch nach einer Weile denkt keiner mehr darüber nach, es geht ganz automatisch.

Am besten gelingt das Lernen wenn wir uns immer wieder mal fragen: Was denke ich eigentlich so die ganze Zeit? Gefällt mir das denn? Will ich wirklich erleben, was ich da denke?

Die Gedanken bewusst lenken zu lernen, ist ohne Zweifel ein Prozess, und erfordert Disziplin.

Vor allem weil ein großer Teil unserer Gedanken vom Unterbewusstsein gesteuert wird. Also geht es in weiteren Schritten darum unsere vom Unterbewusstsein gesteuerten Gedanken kennenzulernen – denn sonst können wir sie ja nicht verändern. Doch die Arbeit lohnt sich und jeder noch so kleine Schritt bringt bereits schöne Erfolge..

Ich empfehle mit ganz einfachen Dingen anzufangen und diese dafür regelmäßig zu üben.

Eine ganz einfache Art zu Beginnen ist tagtäglich ganz klar auszudrücken was uns gefällt:

An uns selbst, ganz allgemein an unserem Leben, an den Menschen, die uns umgeben, usw. und das nicht nur einmal am Tag, sondern am besten funktioniert es, wenn wir es uns zur Gewohnheit machen, mehrmals pro Tag. Und schon beginnen sich leichte Veränderungen zu zeigen.. Sicherlich sind das am Anfang keine weltumwälzenden, dennoch der berühmte freie Parkplatz wenn es pressiert oder ein unerwartetes Kompliment, oder Lob am Arbeitsplatz ist doch auch sehr schön.. Ein Naturgesetz ist unumstößlich und gilt immer und überall. Und so gilt es selbstverständlich genauso für Firmen und Ihre Teams. Hier geht es darum, dass Führungskräfte und Teammitglieder verstehen lernen,

wie wichtig es ist, dass alle mit ganzem Herzen hinter den gemeinsamen Zielen stehen und an sie glauben. Und was es für Konsequenzen hat, wenn es nicht gelingt alle ins Boot zu holen..

Es passieren wirklich erstaunliche Dinge im Leben, wenn wir ganz gezielt zum Ausdruck bringen, was wir wirklich wollen und an dieses von ganzem Herzen glauben.. Früher sagte ich mir immer, jedoch eher scherzhaft: Pass auf was Du Dir wünschst, es könnte in Erfüllung gehen.. Heute weiß ich. Wie wahr das doch ist.

Alle, die mehr über die Wirkweisen des Gesetzes der Anziehung erfahren wollen und es für die Erfüllung Ihrer privaten und geschäftlichen Wünsche und Ziele nutzen wollen, sind herzlich zum Wünsche und Ziele-Workshop eingeladen. Darüber hinaus bietet Frau Leitmann diese Arbeit auch jederzeit für Firmen an, nicht nur zum Start eines neuen Jahres, sondern z.B. in Form von Strategie- oder Ziele-Workshops, und, um das Bewußtsein für die Möglichkeiten zu schärfen, als Vortrag für eine Motivations-Veranstaltung. Sichern Sie sich jetzt den Termin für Ihr Unternehmen. Direktkontakt: +49-(0)151-11685050

Hier der Link zum Workshop:

<http://www.the-hba.com/info/neuheiten/workshop-zum-jahresende-u-anfang.html>

**12. – 13.12.2015 – Der Wünsche und Ziele-Workshop
Wir kreieren unser Leben- Gesetzmäßigkeiten – Möglichkeiten und klare Wege, wie wir das was wir uns vom Leben erwarten und von ganzem Herzen wünschen auch erhalten und erreichen.**

Carmen Eva Leitmann
Dipl. Betriebswirtin
The Holistic Business Architect
DAS GANZE SEHEN

Mobil: +49 (0)151 11685050
Email: info@the-hba.com

www.the-holistic-business-architect.com

„I owe you..“

Grußwort zum Dreamteam-Casting

In Kooperation mit
Tanja und Samy Bakry



Mir hat **der Beziehungstest** unseres Kooperationspartners EMORATIO (und die Menschen dahinter!) so gut gefallen, dass ich Ihnen diesen, liebe Unternehmer, liebe Orhideal-IMAGE Freunde und Leser, gerne ans Herz legen will. Als Freund der Optimierung und Prophylaxe finde ich es sehr klug, so einen Fragebogen nicht erst auszufüllen, wenn es schwierig ist, sondern gerade dann, wenn man sehen will, wo man als (Geschäfts-)Paar wirklich steht. Natürlich beraten die beiden Beziehungsköner nicht nur Unternehmerpaare. Das einzigartige Beziehungs-Wellness-Programm wird von Paaren aller Art gebucht, und nicht nur in der Krise. Die paar-weise Auszeit setzt neues, wunderbares Potenzial frei UND hilft auch im „Härtefall“.

„I owe you - Ich verdanke Dir.“

Das können die meisten Unternehmer zu ihrem engsten Geschäftspartner, Lebensgefährten, Familienmitglied sagen, nicht wahr?. Häufig ist es unser „Pendant“, unser geistiges Gegenstück, dem wir unseren Erfolg mit verdanken. Unser Gegenüber trägt unsere Launen, das geschäftliche Auf- und Ab, teilt unsere Freuden und Siege.

Dass Erfolg übrigens nicht selten paarweise auftritt, entspricht der menschlichen Natur, die unermüdlich ihre Ergänzung, ihren Spiegel sucht. Glücklich ist der, der in seinem engen Gegenüber den positiven Verstärker gefunden hat. So kenne ich viele Unternehmer, die als (Ehe-)Paar den Markt erobern, und sich gegenseitig zum Wachstum beflügeln.

Das Miteinander lässt sich optimieren

Tatsache ist, dass das persönliche Beziehungsglück die Handlungen und den Erfolg im Geschäftsleben beeinflusst. Und dieses lässt sich positiv beeinflussen. In Ihren Vorträgen, Beratungen, Seminaren, Podcast-Beiträgen geben die beiden Relationship-Manager wertvolle Tipps für ein konstruktives Miteinander..

Erfolgsduos als Vorbildunternehmer

In diesem Sinne starte ich unser interaktives Dreamteam-Casting in Zusammenarbeit mit Tanja und Samy Bakry. Schreiben Sie uns doch an info@emoratio.de, wenn Sie ein Unternehmer-Erfolgspaar präsentieren wollen, oder leiten Sie den Beziehungstest weiter, wo es paarweise nötig sein könnte ;-))

In Ausgabe zeige ich Ihnen nochmals Dreamteams und Erfolgsduos, darunter nicht nur Eheleute, Familienunternehmer, sondern auch einfach nur Geschäftspartner und Weggefährten, die im Umgang offensichtlich alles richtig machen und dadurch auf der Erfolgsspur sind.

Lassen Sie sich inspirieren zum DANKE an Ihr „Gegenstück“ und genießen Sie gemeinsam den Spätsommer!

Bis bald und gute Geschäfte,
Orhidea Briegel,
Herausgeberin

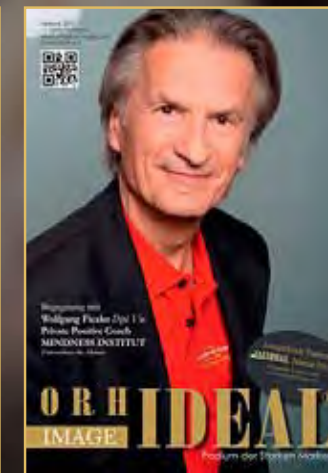
*Ich starte auf der nächsten Seite mit Carry und Ron, Musikunternehmer und Ehepaar...
...hier mit dem Hit „I owe you..“*



Paarweise erfolgreich

Das große Dreamteam Casting

„Titelgesichter erscheinen bei uns im Duett -
jeden Monat zwei spannende
Storys - über die Geschäftsfrau
und Geschäftsmann des Monats.“



Eine Kooperation

von www.emoratio-paarberatung.de und www.orhideal-image.com

Carry & Ron Traub

„...bald schon rockt
Ihre Firmenbotschaft
die Bühne.“

Seit Jahren
erfolgreich

www.diemusikunternehmer.de

www.airemotion.com



Was steht bei Airemotion zur Zeit an?

Die weitere Internationalisierung. Wir sind hier in Gesprächen mit Standorten und Lizenznehmern. AirEmotion in die Welt zu bringen, ist ein Etappenziel. Hier benötigen wir zuverlässige Partner im Ausland, die Spaß und Freude an AirEmotion haben, genauso wie wir. Optimal sind feste Stationen an Plätzen mit viel Publikumsverkehr oder Touristenzentren. Wir sind offen für Vorschläge.

Sie leben Ihre Berufung und man sieht Ihnen an, dass es Sie erfüllt. Zu guter Letzt gefragt: Gibt es überhaupt noch etwas, wovon Sie träumen oder was Sie noch erreichen möchten?

Ein Unternehmer ohne Visionen sollte zum Arzt gehen, oder? Also, natürlich gibt es Dinge, die ich idealerweise noch anstrebe. So wie wir die Ski-WM begleitet haben, wollen wir bei der Olympiade in Brasilien mit AirEmotion dabei sein. 5 Personen passen in unseren "Vogel", was symbolisch für 5 Kontinente steht. Damit stellt AirEmotion die friedliche Verbundenheit aller Kontinente dar. Das würde mich beglücken. Oder wie gesagt, AirEmotion mit vielen Stationen in die Welt zu bringen. Und irgendwann die einzelnen Stationen mit dem Radl von daheim zu besuchen. ;-))

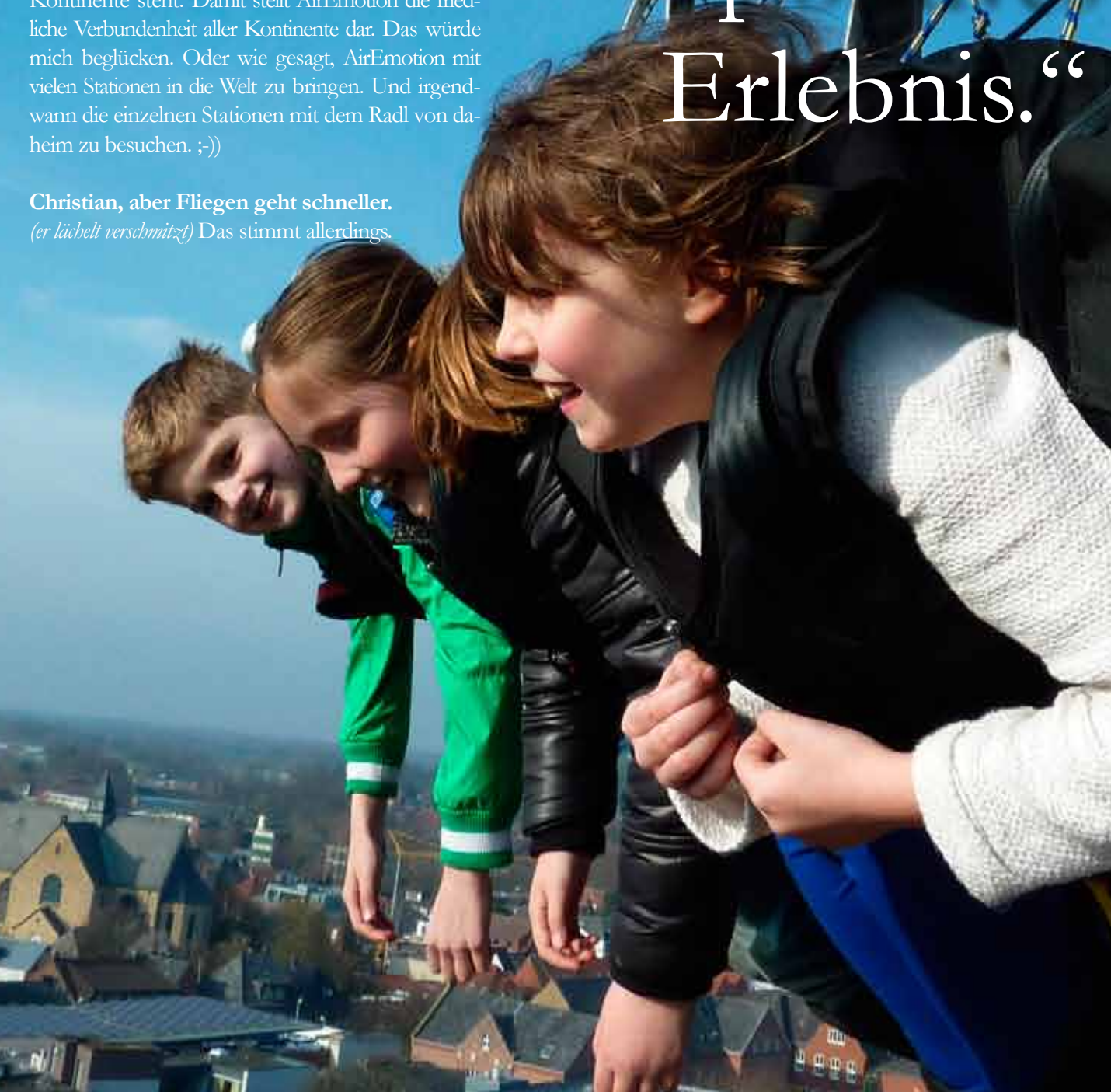
Christian, aber Fliegen geht schneller.
(er lächelt verschmüzt) Das stimmt allerdings.

„Ihre Marke und der Flug: ein positives Erlebnis.“



AirEmotion GmbH
Geschäftsführer:
Christian Noll
Am Kirchsteig 25
86911 Dießen am Ammersee

Telefon: +49 (0) 8807 4267
FAX: +49 (0) 8807 949210
MOBIL: +49 (0) 173 9477892
e-mail: info@airemotion.com



Der Stick-Stoff

aus dem die Träume sind...

www.zickzack-show.de
www.stick-stoff-muenchen.de



Geschäftspartner
und gute Freunde:

Susanna Ullmann
Sonny Delfino

„Entweder im Zick-
Zack durch den Stoff
oder durch's Theater..“

Beste Qualifikation für Ihren Immobilien-Bedarf

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

Wer an der professionellen Abwicklung seiner Immobilienbelange interessiert ist, wird sich an einen Experten der Branche wenden, statt im „Do-it-yourself“-Verfahren zu handeln. Diese Zielgruppe wird von dem sympathischen Erfolgsduo Kerstin und Andreas Heinemann bestens bedient. Der unermüdliche Einsatz und das wertschätzende, vorausschauende Handeln der beiden Vermarktungsprofis hat sie zu einer anerkannten Adresse in der Immobilienszene gemacht.

Ob Verkauf, Kauf, Vermietung oder Mietinteresse - für jeden Anlass sind die Marktkenner vertrauensvolle Adresse, sowohl für den Endkunden, als auch für Kooperationspartner, wie beispielsweise Anwälte, Steuer- oder Anlageberater. Mit Diskretion und einer gewaltigen Portion Know-how meistern die charmanten Real Estate Spezialisten auch die Abwicklung in besonderen Fällen wie Zeitdruck oder Erbfall. Beste Ergebnisse sind sicher! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

„Wir setzen besonders
auf Zuverlässigkeit
und Servicequalität.“

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

info@heinemannimmobilien.de
www.HeinemannImmobilien.de

Unser Service:

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

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

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

Kerstin und Andreas Heinemann

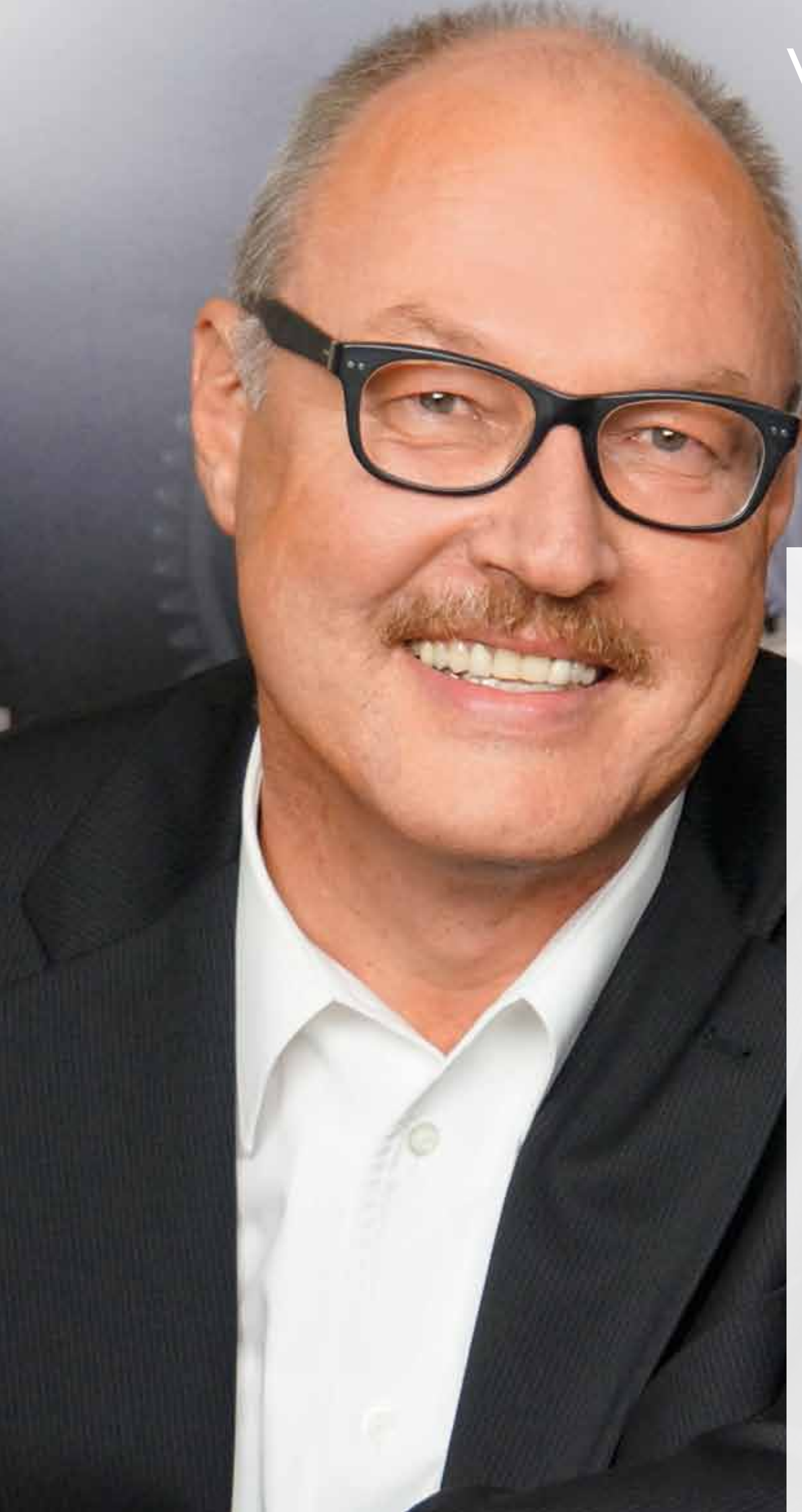
HEINEMANN
IMMOBILIEN

Dreamteam: Tochter Jennifer mit Sabine Frimberger, Geschäftsführung



www.frimberger-personalleasing.de

Volle Kraft voraus...



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

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

Orbidea Briegel Herausgeberin

www.unternehmerkraftwerk.de



 **UNTERNEHMER
KRAFTWERK**



Treue Orhidealer:
Gerlinde und Robert
John, Innenarchitektur
doppelt erfolgreich

Vision. Stil. Können.
Raum- und
Einrichtungskonzepte
aus einer Hand.

[www.krejon-
design.de](http://www.krejon-design.de)

Zwischen Servern und Kabelsalat verlieren Claudia Kerssenfischer und Hermann Wagnermeyer nicht den Blick für den „human factor“: denn IT-Lösungen werden von Menschen geschaffen, die sich optimal im Know-how ergänzen.

„Flexibilität und Schnelligkeit für die IT-Abteilung.“

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

TalenteManager in IT



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

Mit seinem Pool an Freelancern und IT-Koryphäen hat sich der gewinnende Branchenkenner als Soforthilfe etabliert, wenn in der schnelllebigen IT-Welt „Not am Mann“ ist oder Projekte anstehen. Aber auch bei langfristig angesetztem Personalmanagement und Recruitment-Herausforderungen aller Art steht der humorvolle Geschäftsmann mit seiner Geschäftspartnerin Claudia Kerssenfischer vertrauensvoll an der Seite der Auftraggeber. Mit viel Fingerspitzengefühl bedient das wendige, optimal vernetzte Duo den Zeitgeist: immer schnellere Innovationszyklen erfordern wachsende Flexibilität beim Personaleinsatz.

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

Nur so entfaltet sich Teamgeist, der Spitzenleistung möglich macht!

Orbidea Briegel

Wagnermeyer - Consulting
Konrad-Zuse-Platz 8 • 81829 München
Telefon: +49-89-207042 626
H.Wagnermeyer@Wagnermeyer.de





Unter-
nehmens
darstellung -
old school ?

„Nein danke!
Uns interessiert
das Gesicht dahinter!“

ORHIDEAL[®]
IMAGE
Podium der Starken Marken

zeigt Vorbilder, Originale, Visionäre,
Trendsetter, Querdenker, Bessermacher
20 Jahren Unternehmerportraits und
visuellen Storytelling mit Strategie
www.orphideal-image.com