

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



Begegnung mit
Monika Schmuck
Finanz- und Anlageberatung
Dipl. Betriebswirtin (FH)
GenerationenBeraterin (IHK)
Unternehmerin des Monats

ORPHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

ORHIDEAL
media
face 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Langfristig den maximalen

Kundennutzen im Blick:

Monika Schmuck sorgt für die finanzielle Unabhängigkeit ihrer Kunden. Mit professionellem Rüstzeug, langjährigem Erfahrungsschatz und tiefer Menschenkenntnis werden durch die sympathische Fachfrau Zukunftspläne Realität

„Es gibt kein Schema X. Meine Konzepte sind auf die Dynamik der Kundenbedürfnisse und Marktgegebenheiten passgenau zugeschnitten“

Stabilität in allen Lebensphasen:

Maßarbeit am Vermögen

Den Blick weitsichtig in die Zukunft zu richten, ist nicht immer bequem und so meiden viele Menschen, sich mit den Tatsachen ihrer zukünftigen Realität zu konfrontieren. Ob der Lebensstandard jedoch auch in späteren Jahren gehalten werden kann, ist aktuell eine der brennendsten Fragen, mit denen sich vorausschauende Persönlichkeiten intensiv auseinandersetzen.

Für die einen lästiges Übel, für Monika Schmucks Kunden intelligente Selbstverständlichkeit, sich mit der eignen Anlagesituation zu befassen. Sie haben verstanden, dass sich die „Vogel-Strauss-Methode“ zu ihrem Nachteil entwickeln würde, und lassen ihre Situation aus diesem Grund durch die pragmatische Finanzexpertin in vielerlei Hinsicht durchleuchten. Sie ist Könnlerin der richtigen Passform im Bereich Anlageberatung und finanzielle Vorsorge. Die langjährigen Kunden schätzen die offene und konzeptionelle Vorgehensweise der systematischen Geschäftsfrau, die mit einem umfangreichen Leistungsportfolio bedarfsgerecht und umfassend betreut. Mit viel Sachverstand und Charisma führt Monika Schmuck ihre Kunden zum finanziellen Ziel. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

IMAGE: Ihre Finanz-und Anlageberatung steht für kompetente, individuelle und konzeptionelle Finanzplanung. Beschreiben Sie uns bitte Ihr Kerngeschäft?

Monika Schmuck: Als Spezialistin für Altersvorsorge kümmere ich mich mit einem gut abgestimmten Leistungsportfolio um eine optimale Planung, die den Kunden realistisch an seine Ziele lotst. Das Beratungsspektrum ist sehr umfangreich: wir betrachten die Absicherung, Geldan-

lage, Finanzierungen bis hin zur Ruhestandsplanung.

Es gibt hier keine Standardkonzepte. Die jeweilige Kundensituation mit allen Eigenheiten gilt es klug zu erfassen. Die Bedarfserfassung ist nicht nur meine berufliche Notwendigkeit, mir macht vor allem das individuell angepasste Arbeiten viel Freude. Jede Situation ist anders und es wird nicht langweilig.

www.monika-schmuck.de

Mit Weitblick Werte sichern

Neben dem Fachwissen brauchen Sie demnach für Ihren Beruf sicher viel Einfühlungsvermögen, nicht wahr?

Sicher, es geht ja um Menschen und ihre Lebensziele: Wie erreiche ich meine Wunschrente, wie erhalte ich später meinen Lebensstandard? Das erfordert sehr individuelle Beratung, kein Schema X, denn jeder Kunde ist anders. Zu meinen Stärken zählt, dass ich die Bedürfnisse der Kunden richtig erfasse...mit viel Menschenkenntnis, Empathie und Erfahrung über die Marktgegebenheiten. Denn das Leben ist nun mal nicht vorhersehbar. Mir ist es ein Anliegen, Menschen gut gewappnet auf den Weg zu schicken. Da sollen auch Eventualitäten berücksichtigt werden: was, wenn man selber nicht mehr arbeiten könnte, was, wenn die Eltern zum Pflegefall werden? Gerade meine Generationenberatung, die mein Leistungsspektrum abrundet, erfreut sich großer Beliebtheit und lässt keine Fragen offen.

Apropos Generationen. Zu Ihnen kommen Menschen in verschiedenen Lebenslagen. Wie weit reicht die Spanne?

Die Lebenssituationen können nicht unterschiedlicher sein: vom Berufseinsteiger, High Potentials, Führungskräfte, über Selbständige, Gründer

und Unternehmer, bis zum Best-Ager oder Ruhestands-Planer. Meine Zielgruppe eint, dass sie mit mir ihre Zukunft gestalten wollen. Das betrifft alle Generationen. Wenn man gerne finanziell unabhängig und im Alter gut abgesichert sein will, sollte der Vermögensaufbau konsequent und zeitnah geplant werden. Ich bin dabei als Fachfrau gefragt, um die richtigen Schritte in der richtigen Reihenfolge ohne Umwege zu gehen und somit die gewünschte Ziele zu erreichen.

Ist die richtige Reihenfolge sehr wichtig?

Definitiv. Meine Expertise holt der Kunde sich, weil er vor allem in der Strukturierung seiner Finanzen einen Mehrwert sieht. Dadurch kann er sich einen Überblick verschaffen und mit effizienten, bedarfsgerechte Finanzprodukte seine individuellen Ziele erreichen. Manche fokussieren sich auf finanzielle Unabhängigkeit, andere auf die Selbständigkeit oder eine eigene Immobilie. Die Meisten interessieren sich für die Sicherung des Lebensstandards im Ruhestand. Da gilt es, den Überblick zu bewahren.

Worum geht es denn bei der Generationenberatung?

Das ist ein spannendes Thema, bei der ich die Si-

tuation meiner Kunden generationenübergreifend betrachte. Natürlich ist es schön, in den Tag einzuleben, aber irgendwann kommt der Punkt wo man selber an die körperlichen Grenzen kommt, oder die Eltern. Haben Sie sich schon einmal darüber Gedanken gemacht, was passiert, wenn Sie aufgrund von Krankheit, Unfall oder Alter Ihre eigenen Angelegenheiten nicht mehr selbstbestimmt regeln können? Die meisten Menschen machen sich darüber nämlich keine Gedanken. Die kleinsten Probleme haben aber diejenigen, die vorgesorgt haben.

Wer soll zum Beispiel im Falle eines Unfalls die Entscheidungen für Sie treffen und sich um Ihre persönlichen Angelegenheiten kümmern? Genau um solche Situationen geht es, wenn ich wichtige Impulse zu Vertretungsvollmacht, Betreuungsvollmacht, Patientenverfügung, Pflegestatus und das Thema Testamentserstellung gebe. Es geht außerdem auch darum, Lücken zu vermeiden, die zu Vermögensschäden führen können.

Für pragmatische und kompetente Umsetzung von den Kunden geschätzt: Monika Schmuck geht individuell und bedarfsgerecht auf die jeweiligen Lebenssituationen ein






MONIKA SCHMUCK
Dipl. Betriebswirtin FH
GenerationenBeraterin IHK
Finanz- und Anlageberaterin
Erika-Mann-Str. 11
80636 München

Telefon: (089) 189 518 75
Telefax: (089) 189 518 76
Telefon: (089) 2000219-50
Telefax: (089) 2000219-55

info@monika-schmuck.de
www.monika-schmuck.de

„Neben den Fachkenntnissen basiert die bedarfsgerechte Beratung auch auf Menschenkenntnis und Empathie.“

 **Monika Schmuck**
FINANZ- UND ANLAGEBERATUNG

Es gibt viel Aufklärungsbedarf.

Ja, das ist sicher menschlich, dass man sich über den Verlust der Selbstbestimmung im Vorfeld ungern Gedanken macht....

....und das Versäumnis kann leider extrem ärgerlich werden. Viele Menschen unterliegen da unterschiedlichstem Irrglauben.

Welchen denn?

Dass beispielsweise der Ehepartner oder Verwandte automatische Vertreter im Betreuungsfall werden.

Ist das nicht so?

Nur wer diese Angelegenheiten rechtzeitig und selbstbestimmt für sich geregelt hat, schließt aus, dass in einer solchen Situation durch einen Richter ein Betreuer bestellt wird. Aber nicht, dass meine Erklärungen jetzt falsch interpretiert werden. Ich berate meine Kunden mit allen Aspekten, aber als Aufklärerin im öffentlichen Sinne sehe ich mich nicht. Das wäre mir zu mühsam, andere zu ihrem Glück zu zwingen. Ich investiere meine Zeit gerne in Menschen, die bereits über die Weitsicht verfügen, dass sie für ihre Lebenszeit vorsorgen müssen, und liefere hierzu die passenden Konzepte. Dabei steht immer das Konzept vor dem Produktverkauf. Mit meinem

Betreuungsmandat sichere ich den größtmöglichen Kundennutzen. Glücklicherweise genieße ich das Vertrauen meiner Kunden über Jahre und werde hier auch gerne weiterempfohlen. Das sehe ich als Bestätigung für meine Leistung.

Und wenn jemand sagt: wahrscheinlich werde ich eh nicht so alt und dann hab ich umsonst gespart....?

...dann ist derjenige auf jeden Fall NICHT mein Kunde. Die Devise meiner Kunden ist: lieber reich gestorben als arm gelebt! (*wir lachen*) Spaß beiseite, Frau Briegel, jeder vernünftige Mensch will seinen Lebensstandard sichern und diese Mission erfülle ich gerne. Dazu gehört eben auch zu checken, dass keine Überversicherung, aber eben auch keine Unterversicherung stattfindet. Dann ist alles im Lot.

Was war Ihre bisher beste unternehmerische Entscheidung?

(*sie lächelt*) Finanzberaterin zu werden! :-)

Und zu guter Letzt, wie lautet Ihr persönliches Leitmotiv?

Immer informiert zu sein, es immer besser machen zu wollen und dadurch meine Kunden stets kompetent zu beraten - und natürlich vor allem ehrlich, das bewährt sich auf lange Sicht immer!

Wichtige Impulse für Best-Ager -

juristischen Beratungsbedarf gibt Monika Schmuck an ihr Expertennetzwerk weiter



Robert Mücke
Inhaber und Gründer von
www.gebundene-krawatten.de

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

„Der
Krawatten-
knoten sagt
viel über den
Mensch aus!“



„Knoten-Stress
ade: Mit uns
unterstreichen Sie
problemlos
Ihren
Stil“



Online Shop des Monats

Neuheiten

Hier finden Sie immer die neusten Krawatten-Trends zu günstigen Preisen.
Unsere Krawatten binden wir Ihnen mit einem doppelten Windsorknoten.



GEBUNDENE
KRAWATTEN.DE



Dieser Onlineshop für Krawatten entstand aus dem Wunsch ein echtes Männerproblem zu lösen. Es gibt nur ein einziges Kleidungsstück, das ein ganzes Outfit extrem aufwerten, oder eben auch ruinieren kann. Die Krawatte! Nicht jeder kann seine Krawatte selber binden. Da kommen wir ins Spiel. Sie bestellen die Krawatte bequem in online Shop, wir binden sie Ihnen mit einem doppelten Windsorknoten und liefern sie schnell, zuverlässig und versandkostenfrei! Wie wichtig die Krawatte tatsächlich für das Gesamtoutfit ist, wird oft unterschätzt. Es gibt 3 wichtige Faktoren, damit eine Krawatte wirklich wirkt:

Die Krawatte selbst, Der Krawattenknoten, Die Krawattenlänge

Auch die schönste und edelste Krawatte mit einem halbherzig gebundenen Knoten wirkt sehr schnell unbeholfen. Genauso, wenn die Krawatte zu lang oder zu kurz gebunden wurde. **Wir sorgen für Ihr perfektes Auftritt! Hier finden Sie eine ständig wechselnde Auswahl an hochwertig verarbeiteten Krawatten, die wir Ihnen von Hand mit einem doppelten Windsorknoten binden.**





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.“

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. Landsiegerin 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





www.schuhbeck.de

DER NEUE GRILL GENUSS

Liebe Orhideal IMAGE Unternehmer,
die besten Steaks, den modernsten Grill und das teuerste Fleisch versprechen Ihnen schon viele Steakhäuser. Die schwärmen von den glühenden Kohlen ihrer Grillroste, dem stundenlangen heißen Rauch des Smokens und ihrem dry aged beef aus aller Welt. Was kann Ihnen da mein neuer Grill noch bieten?

Vor allem dies: Fleisch als herzhaftes Genusserlebnis, das Energie und Lebensfreude weckt, im Charme bayerischer Gastlichkeit.

Es gibt bei mir nicht nur das, was es überall gibt, sondern stets auch etwas Besonderes – schauen Sie mal auf die Karte. Und wenn Ihre Begleitung lieber was anderes als Fleisch mag, bekommt sie den frischesten Fisch des Tages, wilde Scampi oder Hendl und selbstverständlich auch einen gescheiten gemischten Salat. Auch in meinem Grill gilt: Es gibt nix Besseres als was Guats.

Zubereitet wie Sie es wünschen – oder raffiniert gewürzt. Genießen Sie es im rustikal-eleganten bayrischen Flair der Münchner Kindl Stube oder der intimen Barockstube: Fleisch, das Lust macht. *Ihr Alfons Schuhbeck*



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

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



Gender Diversity und Frauenquote in Politik und Wirtschaft

Die Frau als Innenarchitektin einer Firma

Wie Unternehmen davon profitieren

Ein Fachbeitrag von Carmen Eva Leitmann, Dipl. Betriebswirtin,
The Holistic Business Architect,
Expertin für die Balance männlicher und weiblicher Prinzipien in Firmen.

Seit meinen ersten Veröffentlichungen zum Thema in 2009 hat sich einiges verändert: Aus den Forderungen der Politik nach einer Frauenquote in den Führungsetagen, wurden inzwischen vielerorts Nägel mit Köpfen gemacht, sowohl in der Politik, als auch in der Industrie. Der Trend ist eindeutig: Auf der ganzen Welt schwindet immer mehr die Akzeptanz für den geringen Anteil von Frauen im Top-Management.

Die Unzufriedenheit in den Unternehmen steigt überall dort wo ein Übergewicht herrscht, unabhängig davon ob es sich dabei um das männliche oder weibliche Prinzip handelt. In den meisten Unternehmen ist jedoch das ursprünglich Weibliche deutlich unterrepräsentiert, deshalb geht es vor allem darum, wie Frauen, bzw. das weibliche Prinzip, konsequent gefördert werden kann, um wieder Einzug zu halten in unser Gesellschaftssystem und einen stabilisierenden, sowie Wert und Werte steigernden Beitrag zu leisten.

So wird weiterhin versucht Frauen über Quoten in den Führungsetagen von Politik und Wirtschaft zu etablieren. Auch die Frauen sind sich uneinig über diese Maßnahmen: Wer lässt sich schon gern als Quotenfrau beäugen, und ebenso reagieren die empörten Herrschaften in den Chefetagen, die die Frauen durchaus in der Lage sehen sich auch ohne Quote gegen männliche Kollegen zu behaupten. **Doch genau da liegt der erste Ansatz zum Problem: Gegen.**

Es wird immer noch zu häufig die Frage diskutiert: Wer ist den nun die bessere Führungskraft: Mann oder Frau? Ich bin der Meinung diese Frage sollte ernsthaft nicht mehr gestellt werden, sondern vielmehr darüber diskutiert werden: In welcher Form Frauen und Männer optimal zusammenarbeiten und sich ergänzen können?

Es geht um ein optimiertes Miteinander

in dem beide, Mann und Frau, sich auf ihre jeweiligen archaischen Eigenschaften und Eigenheiten besinnen und diese wieder zum Einsatz bringen. Und das in gegenseitigem Respekt füreinander. Wenn jeder seine ursprünglichen Anlagen entfalten und einbringen kann, gibt es nur Ergänzung, keine Konkurrenz, denn es wird ein gemeinsames Ganzes geschaffen, wie es sich überall in der Natur und in den Naturwissenschaften zeigt durch

das Zusammenwirken der Polaritäten wie männlich und weiblich, Yin und Yang, plus und minus.

Warum ist es immer noch so schwierig Frauen in entscheidenden Positionen zu etablieren?

Was auch immer dafür getan wird um Frauen in Fach- und Führungspositionen zu etablieren. Tatsache ist: Es geht anscheinend nicht selbstverständlich. Obwohl selbst eine ganze Reihe ökonomischer Gründe dafür sprechen, wie über die Jahre erhobene Studien zeigen.

Woran liegt das? Zum einen sicherlich daran, dass die ursprünglich weiblichen Prinzipien in den Firmen immer weniger gelebt werden, auch von den Frauen. Um Aufzusteigen und damit Anerkennung und Geld zu bekommen, sind die Frauen mehr oder weniger gezwungen männliche Prinzipien zu übernehmen, da Ihre eigenen weiblichen Eigenschaften, wie u.a. Herzenswärme, Empathie und Caring, die niederen sozialen Ränge besetzen und in den betrieblichen Förder- und Bildungsmaßnahmen nicht anerkannt, folglich unerkannt sind und darum auch nicht systematisch gefördert werden.

Somit kann heute in vielen Unternehmen häufig auf Antrieb gar nicht konkret nachvollzogen werden, was denn eigentlich fehlt zum Erfolg, man spürt nur dass irgendetwas fehlt, denn in vielen Unternehmen herrscht nach wie vor Kälte u. Verlorenheit. Das heißt die Tragweite dessen was durch die Arbeit der Frauen in den Firmen bewirkt wird, ist noch gar nicht ins Bewusstsein gerückt. Und das gilt nicht nur für die Toppositionen.

Die eigentliche Problematik liegt nach meinen Erfahrungen in der Tatsache, dass die Arbeiten der Frauen in den Firmen nicht richtig betrachtet und gewürdigt werden.

Die Frau ist die Innenarchitektin der Firma

Die Innenarchitektur eines Raumes bedeutet hier, dass der Raum schon geschaffen war und dann

sozusagen die Sprache des Raumes und die Atmosphäre von der Frau kommt.

Aus archaischer Sicht macht es Sinn die Strategie, die schlussendliche Form eines Unternehmens, im Sinne von wie wird aufgebaut, und was alles dazu gehört, zumindest beratend von einer Frau aufstellen zu lassen. Warum? Ganz einfach deswegen, weil es die Ursächlichkeit der Frau ist, einen ganzen Komplex zu sehen und sie sich dabei an den Grunderfordernissen des Lebens orientiert. Wenn die Frau in ihrer Ursprünglichkeit ist, tut sie einfach etwas, weil es gerade Sinn macht. Sie weiß instinktiv was sie zu tun hat, sie tut nichts mit Abstand und sie betrachtet nichts von außen. Die Urfrau sagt: Ich bin hier und ich arbeite hier mit, weil mich das fördert, weil das mein Grundprinzip ist. Sie braucht keine Arbeitsanweisung. Sie kennt den richtigen Zeitpunkt. Sie ist die Demeter (die Göttin der Fruchtbarkeit der Erde).

Nicht nur in der Unternehmensspitze wird die Weiblichkeit gebraucht.

Z.B. wird heute die Position der Sekretärin aus meiner Sicht völlig falsch verstanden und häufig karikiert gelebt in dem sie dem Chef mit der Krawatte hinterherrennt. Ursprünglich hat sie eine sehr hohe und verantwortungsvolle Position. Durch ihre Vorbereitungen drückt sie aus: Es macht Sinn, dass Du kommst: Chef, Kunde, Kollege. Es ist sozusagen wie eine wunderbare Einladung. Bevor der Chef das Büro betritt, ist sie schon da. Sie hat bereits Termine gemacht, Verbindungen geschaffen, den Konferenzraum vorbereitet, ihn warm gemacht, gestaltet, Unterlagen zusammengestellt. Man könnte sagen, sie bereitet das Feld für die Firma. Sie schafft die Erfolgsatmosphäre. Das gleiche gilt für die Assistentinnen.

Sekretärinnen und Assistentinnen sollten viel besser bezahlt werden.

Aus dem Grunde, weil sie dann schlussendlich bereit sind zu sagen: Ich lebe und arbeite für diese Firma. So wäre das ideal. Es gibt sehr viele Frauen, die für diese innere Struktur leben möchten. Die sagen: Das bin ich, diese Position fülle ich aus, aus

vollstem Herzen. Und wenn die Männer, dann bei mir ankommen, weiß ich genau, was ich Ihnen zu geben habe: Ein gutes weibliches Gefühl. Ein Grundgefühl dafür, dass ihr Arbeiten gut ist. Und damit schwindet wiederum deren Existenzangst. Männer, die in eine Firma kommen, in der das Weibliche, im Sinne von das Ruhende, Ruhige nicht da ist, werden unruhig und fragen sich: Ja, aber wie soll ich vorwärts kommen, wenn ich auf mich selbst angewiesen bin?

Doch solange diese wichtigen Aufgaben nicht angemessen honoriert werden, werden Frauen gezwungen sich in den männlichen Konkurrenzkampf zu begeben, um sowohl im Ansehen, als auch in der Gehaltsfrage „aufzusteigen“. Damit gerät allerdings die Balance der Firma ins Wanken.

Das Konzept einer erfolgreichen Firma

Lassen Sie uns mutig einen Blick in die Firmen von morgen wagen: Blicken wir gemeinsam auf eine erfolgreiche Firma, in der die Balance männlicher und weiblicher Prinzipien Realität ist. Wie würde diese wohl aussehen? Nun, auf jeden Fall herrscht dort ein Gefühl von Wärme, Herzlichkeit und Schönheit und eine gute Stimmung, die darauf zurückzuführen ist, dass ein Gleichgewicht des intuitiven, in sich ruhenden, nährenden Prinzips mit dem männlichen, entschlossen vorwärtsstrebenden, zielorientierten Prinzip existiert. Das ruhige, aus sich schöpfende Prinzip ermöglicht es tragkräftige Entscheidungen zu treffen. Es wird ein weiterer Blick gepflegt. Es ist das Gefühl von Gemeinschaft zu spüren, damit auch andere dazu kommen können.

Eine Firma verdient dann Geld, wenn dort Leben gefühlt wird, denn dann gibt es Wachstum. Wenn in Unternehmen diese Erfolgsatmosphäre herrscht, dann werden auch die Arbeiten wieder gebucht. Denn dort wo es warm ist, wo es kräftig ist, dort wo die Frau den Untergrund gebaut hat werden Aufträge vergeben. Das habe ich in meiner über 20 jährigen Berufspraxis oft genug selbst erprobt.

Carmen Eva Leitmann
The Holistic Business Architect
DAS GANZE SEHEN

www.the-hba.com/botschaft.html

„So gelingt
Zusammen-
arbeit!“

denkvorgang

...ist Ratgeber für Arbeitsorganisation und Kommunikation. Stufenweise begleitet denkvorgang Sie dabei, Ihre Potenziale zu entfalten und das Beste aus Ihrer Arbeitszeit zu machen.

Für mehr Lebensqualität am Arbeitsplatz, Beschäftigungs- und Wettbewerbsfähigkeit. Das alles wird auch Ihr Privatleben positiv beflügeln.

Das Team besteht aus erfahrenen Trainern, Beratern und Coaches, die von verschiedenen Standorten innerhalb Deutschlands starten. Geleitet wird das Team durch Rositta Beck, die das Organisationsberatungs- und Trainingsinstitut 1999 gründete und die Geschäftsleitung verantwortet.

www.denkvorgang.com





Projekt des Monats

Kinder mit Behinderung
gestalten Kunstkalender

Für 13 Kinder mit Körperbehinderung ging jetzt ein Traum in Erfüllung. Ihre Gemälde wurden von über 200 Bildern für den Jahreskalender Kleine Galerie 2016 ausgewählt. „Mein Lieblingsberuf“ lautet der Titel, zu dem die kleinen Künstler farbenfrohe Bilder malten.

Das Mädchen Tamara Hilpert hat das Titelbild gestaltet. Über die Aktion freuten sich nicht nur die Kinder, sondern auch die glücklichen Eltern: „Auch der Gewinn bei eurem Malwettbewerb war Spitze für ihre Entwicklung. Ein tolles Erfolgserlebnis zum Selbstbewusstseintanken. Vielen Dank nochmals dafür. Ihr habt sie sehr glücklich gemacht. Auch wenn sie Gefühle vor anderen nicht so zeigen kann und es ihr schwer fällt sie in Worte zu fassen, war der heutige Tag ein riesiges Erlebnis für sie. DANKE, DANKE, DANKE“

Der Kalender wird ab September kostenlos verschickt und ist nicht im Handel erhältlich.

Reservierungen nimmt der Bundesverband Selbsthilfe Körperbehinderter e.V. jetzt online im BSK-Shop entgegen:

www.bsk-ev.org/shop

Alternativ können Sie den Kalender auch unter
Tel.: 06294 4281-70 oder
per Email: kalender@bsk-ev.org oder
Fax: 06294 4281-79 bestellen.

Der Bundesverband Selbsthilfe Körperbehinderter e.V. (BSK) ist eine Vereinigung von Menschen mit Körperbehinderung. Er hat seinen Sitz in Krautheim, wurde 1955 von Eduard Knoll gegründet und ist damit eine der ältesten Selbsthilfeorganisationen für Menschen mit Behinderung in Deutschland. Er hat über 25 000 Mitglieder und Förderer und ist vor Ort in über 100 Untergliederungen deutschlandweit organisiert.

Sich selbst oder anderen
eine Freude machen!

Kunstkalender
gemalt von
Kindern mit
Behinderung

Jetzt reservieren:
Tel.: 06294 4281-70
E-Mail: kalender@bsk-ev.org
www.bsk-ev.org



Kleine Galerie 2016

„Mein Lieblingsberuf“





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 Stil!“

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

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



Begegnung mit
Corina Hessel
Hörstudio
Hessel
Unternehmerin
des Monats

„Kümmern Sie
sich rechtzeitig um
Ihr Hörprofil!“

ORPHIDEAL[®]
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 Menschenkünstlerin 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 dem Gehirn 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

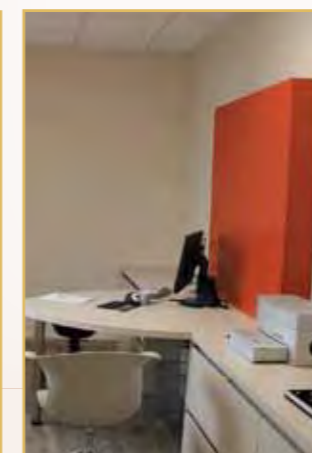
info@hoerstudio-hessel.de

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!“



KÖRPEREXKLUSIV

redspider[™]
NETWORKS

IMAGO



Unternehmer für die Medien: Im Orhideal Expertenpool finden Sie Ihre Top-Ansprechpartner aus der mittelständischen Praxis

ORHIDEAL[®]
IMAGE MAGAZIN

media face 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

QUINT-VITAL.DE

borgetto.tv
tv konzept & produktion

redspider[™]
NETWORKS



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



Begegnung mit
Dr. Peter Burnickl
first base seger &
burnickl consulting GmbH
Burnickl Ingenieur GmbH
Unternehmer des Monats

ORPH IDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Möglichmacher und zuverlässiger Partner für Architekten und Bauherren:
Dr. Peter Burnickl und sein Team haben als Speerspitze der Bauherrenvertreter immer die neuesten Techniken im Einsatz

„Unsere Mission: Innovative und wirtschaftliche Gebäude für alle Bauherren.“

Wirtschaftlichkeit mit System - Gebäudetechnik in neuer Dimension

Mastermind & Innovation Team

Sie meinen, man könne das Rad nicht neu erfinden? Schwer gefehlt. Es geht! Mit einem anpackenden Team von klugen Köpfen aus der Praxis setzt Dr. Peter Burnickl neue Maßstäbe in der Ingenieursbranche. Die Helden der unsichtbaren Technik sind ein Beispiel für bodenständige Spitzenleistung auf dem Markt und gelten bei vielen Auftraggebern als DIE Bauprofis, wenn es um nachhaltige Gebäudeplanung geht. Der charismatische Unternehmer Burnickl setzt auf ganzheitliche Lösungen, die dabei helfen, die späteren Betriebs- und Unterhaltskosten entscheidend zu verringern. Dem Pragmatismus und der Schaffenskraft des Visionärs kann und will man sich nicht entziehen: So avanciert der kommunikative Neudenker zum Botschafter der Wirtschaftlichkeit mit System und trägt mit erstklassigen Gesamtkonzepten zu einer neuen Dienstleistungskultur der kurzen Wege bei. Als Referent und Interviewpartner gibt Peter Burnickl dem Fachpublikum interessante Impulse anhand von spannenden Projektbeispielen. Die global gefragte Marke Burnickl trägt zur Entwicklung von Lebens- und Unternehmensraum bei und macht Wachstum möglich. **Geht nicht? Gibt es nicht! Let's rock it!** Orhidea Briegel, Herausgeberin

IMAGE: Sie zeigen eine ungewöhnlich kommunikative und kundennahe Marktpräsenz für ein Ingenieurbüro. Durch Ihre Projekte sind Sie schon zu einem Inbegriff der Weitsichtig- und Nachhaltigkeit in der Bauplanung avanciert. Es macht Ihnen offensichtlich Spaß, die Baubranche mit Innovationen zu rocken?

Dr. Peter Burnickl: Die Baubranche ist unsere Welt. Wir lieben die Hart-aber-Herzlich-Mentalität dieser Szene. Unsere Unternehmensgruppe teilt sich in zwei Sektoren auf: zum einen sind wir verlässlicher Partner für Architekten und Projektentwickler, zum anderen setzen wir auch eigene Projekte von A-Z um. Die Basis für die Bauherrenberatung

Ingenieurwesen mit geliebter Aufbruchstimmung und Leidenschaft. Das Team rockt die Baubranche und bricht Klischees. Angestaubt ist höchstens die Baustelle!



ORHIDEAL
media
face 2015

Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Den
Gebäude-
lebens-
zyklus
intelligent
planen und
steuern.“

bildet unsere first base in Regensburg, mit der wir den Auftraggeber ganzheitlich betreuen.

Wir sind echte Bauherrenvertreter und unterstützen diesen aus Nutzersicht, d.h. wir übernehmen den Dialog mit den am Bau Beteiligten, sodass sich der Bauherr selbst um sein Kerngeschäft kümmern kann. Dies ermöglicht eine echte Freude am Bauen und macht auch das intelligente Umsetzen möglich. Dahingehend haben wir natürlich alle „Big Points“ für ihn im Blick und alle Kernkompetenzen selbst im Haus, unter anderem einen FM-Profi, einen Versorgungstechniker, einen Auditor für LEED und DGNB Zertifizierungen, sowie die Themen Brandschutz und Elektro- und Fördertechnikplanung.

Sie haben sich vor allem einen Namen gemacht, durch Ihre ressourcenschonende Vorgehensweise im Sinne des Kunden. Ist es denn nicht Standard, dass im Interesse des Kunden eine optimale Planung erfolgt?

Nicht unbedingt. Die Verlockung durch die technologischen Möglichkeiten ist groß, alles zu verbauen, was geht. Das hat nicht immer eine optimale Lösung zur Folge. Wenn sich der Auftraggeber später mit teuren Wartungskosten herumärgern muss, führt das zu keiner begeisterten Kundenbeziehung. Manchmal ist eine Reduktion sehr sinnvoll. Viel hilft nicht zwangweise viel und manchmal ist weniger eben mehr. In der Burnickl Ingenieur GmbH in Velburg und Dachau machen wir beispielsweise Planungen im Bereich Elektro- und Fördertechnik. Kernkompetenzen bilden

auch die Licht- und Medientechnikplanung. Beide Standorte sind bekannt für Innovation. Das bedeutet vor allem: wir wollen nicht die erste, sondern immer die beste Lösung für den Kunden. Heutzutage kann man mit den verfügbaren Techniken so viele geniale Lösungen umsetzen, von denen vor einigen Jahren nur geträumt wurde.

In der Fachpresse habe ich gelesen, Burnickl Ingenieure sind die absoluten Profis im Bereich „unsichtbarer Technik“. Was bedeutet das eigentlich?

Wir ermöglichen eine Architektur mit quasi unsichtbaren Technikelementen und finden hier pragmatische Lösungsansätze. Zudem können wir alles natürlich mit 3D-Planungen und Renderings simulieren. Wenn Gestaltungs- oder Planungsprogramme unsere Ansprüchen und Anwendungen nicht genügen, programmieren wir uns die notwendigen Tools einfach dazu.

Das ist eine ausgezeichnete Einstellung. Einfach machen! Das ist auch meine Devise!

Ich würde sogar sagen, dass ist mein unternehmerisches Erfolgsrezept. Man muss Dinge im Team einfach möglich machen und wenn etwas fehlt, holen wir es uns dazu. Ich bin kein Freund von Einzelgängertum.

Ich denke, diese Einstellung spiegelt sich in unserem Unternehmen wieder. Der Teamgeist ist groß, jeder hat seine Verantwortungs- und Handlungsfreiheiten. In so einem Umfeld erwachsen die besten Ergebnisse von selbst.



Wo wir schon von Spitzenleistungen sprechen: Vor allem werden Sie auf Fachpodien eingeladen, um über die Herausforderungen Ihrer Projekte als Best Practice Beispiel zu referieren. Sie waren zuletzt auf dem Brandschutz-Kongress voice of fire. Mit welchem Aspekten haben Sie denn dort das Publikum begeistert?

Ich konnte nahebringen, wie präsent das Thema Brandschutz in unserem Berufsalltag ist. Wir suchen nach pragmatischen Lösungen, weil erfahrungsgemäß bereits nach kurzer Zeit die Folgekosten im Gebäudebetrieb die Herstellungskosten übersteigen. Derzeit planen wir zum Beispiel das Projekt „ESO Supernova: Planetarium & Visitor Centre“ in Garching mit den Architekten Bernhardt + Partner aus Darmstadt. Die extravagante Architektur macht das Projekt deutschlandweit populär. Allerdings sind die Anforderungen an die Sicherheit hier auch extrem hoch. Es handelt sich um ein Planetarium mit Museum. Da das Gebäude einen großen Luftkern und einen durchgängigen Luftverbund hat, sind die Anforderungen an die Anlagentechnik enorm. Unser Anspruch ist es, die gesamte Sicherheitstechnik, wie Brandmeldeanlage, Sprachalarmanlage, Sicherheitsbeleuchtungsanlage, so effizient und unsichtbar wie möglich umzusetzen.

In solchen Vorträgen wecke ich auch das Bewußtsein, dass es klüger ist, vorausschauend zu handeln, das heißt, mehr in die Planung zu investieren, um damit bauliche Anforderungen zu erfüllen, die auf lange Sicht die Folgekosten in der Wartung gering halten. Dieser effiziente Gebäudebetrieb rechtfertigt dann den Mehraufwand in der Planung und in den Herstellkosten. Folgekosten sind häufig nicht im Fokus der Betrachtung und werden meist vernachlässigt. Bei einer großen Anlage ist das fatal, denn Gebäudetechnik macht mittlerweile so einen großen Anteil aus. Der Monitor eines Konferenzraums sollte beispielsweise ohne Hilfe eines Facility-Managers bedient werden können, ebenso die Zeiteinstellungen von Beleuchtungs- und Jalousiesteuerungen.

Führen Sie außer Sonderbauten auch sonst öffentliche Bauaufträge durch?

Also, wir haben drei Hauptauftraggeber: Privatinvestoren aller Art, wie beispielsweise Projektentwickler, Industrie und öffentliche Auftraggeber. Diese können wir alle ganzheitlich mit unserem Know-How unterstützen. Durch unsere beiden Firmen können wir dem Kunden eine echte Nutzersicht bieten. Wir

sind nicht nach der Erstinstitution weg, sondern wollen immer einen optimalen Gebäudebetrieb ermöglichen - sowohl in der Nutzung, als auch monetär. Dies unterscheidet uns maßgeblich von anderen Anbietern. Durch unsere innovativen Lösungen hat der Kunde zudem ein besonderes Gebäude, bei dem nicht nur die Architektur, sondern auch die Technik echt begeistert.

Begeisterung ist ein gutes Stichwort. Durch Recherche habe ich erfahren, dass ihre pragmatische Herangehensweise nicht nur bei Ihren Mitarbeitern sehr beliebt ist, sondern auch bei Ihren Kunden. Wie können Sie das erklären?

Jeder Mensch hat irgendeine Stärke. Meine große Stärke ist es, Kunden und Mitarbeiter begeistern zu können und mich mit den Besten zu verbinden. Um als Unternehmer erfolgreich zu sein, ist es notwendig, alle Perspektiven zu erfassen und ein guter Beziehungsmanager zu sein.

Für Ihre Branche verblüfft mich diese Einstellung. Da hat der menschliche Faktor oft nur einen nebensächlichen Stellenwert.

Sehen Sie, ich habe immer das große Ziel vor Augen! Die Probleme auf dem Weg dahin kann man dann immer irgendwie aus der Welt schaffen. Die erweisen sich im Nachhinein meist als unwesentlich. Es geht aber nur, wenn man Personen für die Erreichung der Ziele gewinnen kann. Nur im Fachwissen schwelgen, das ist doch sehr eindimensional. Die Expertise ist nur die Basis. Immerhin sind in unserer Branche an der Umsetzung so viele Berufsgruppen beteiligt, da müssen Sie sich in der Koordination und Kommunikation auf viele unterschiedliche Gegenüber einstellen. Das ist auch eine Kür.

Als „Problemlöser“ sind Sie dann auch sicher mutig?! Sie sprechen offen alle Aspekte an, damit die richtigen Entscheidungen fallen.

Ehrlichkeit kann dem Kunden viel Ärger sparen. Unser Erfolgsfaktor ist hauptsächlich folgender: Wir bieten dem Kunden immer genau das, was er haben will. Entweder extrem optimiert beispielsweise für Wohnbauten mit der Rendite im Fokus, oder die High-End-Lösung mit allem, was derzeit möglich ist. Wir servieren alle

Aspekte transparent und der Kunden entscheidet. Auf dem Markt macht uns vor allem unsere Leidenschaft aus, mit der wir alles anpacken. Diese ist ansteckend. Langweiler gibt es bei uns nicht und alle haben ihr Hobby zum Beruf gemacht.

Letztendlich leben wir ja von unserer Empfehlungsquote. Den Großteil der Aufträge erhalten wir durch Mund-zu-Mund-Propaganda und Folgeaufträge der Bestandskunden, da die Branche sehr überschaubar ist und „man sich kennt“. Das freut mich natürlich besonders, da es unsere Qualität bestätigt. Insbesondere Architekten sind sehr wichtige Multiplikatoren, da diese häufig den ersten Kundenkontakt haben und uns dann ins Spiel bringen können. Das Internet und Messen nutzen wir in erster Linie zur Mitarbeiterkommunikation. Es gibt nur wenige Bauherren, die nach Ingenieuren googeln. Aber mit der first base sind wir zunehmend auch der direkte Ansprechpartner.

Sie sind demnach ein Team von 35 Bau-Freaks, die mit vollem Engagement anpacken. Mit anderen Worten, die



„Unsere Auftraggeber sind Wiederholungstäter. Ihr reibungsloser Gebäudebetrieb ist unsere Visitenkarte!“



Bahnbrechend neue Maßstäbe setzen

Experten der neuen Techniken?

In der Tat sehen uns die Auftraggeber so und multiplizieren uns gerne als solche. Ich selber trage ja auch den Fortschritt öffentlich weiter, entweder durch Referate oder Fachbeiträge.

Die Marke Burnickl Ingenieur GmbH wird weltweit empfohlen. Wie definieren Sie Ihre Markenbotschaft?

Ganz klar: Unsere Marke steht für leidenschaftliche Aufbruchstimmung, hohes Technik-Know-How, Innovationsbegeisterung. Wir haben eine enorme StartUp-Mentalität und suchen nach Herausforderungen. Probleme sind - unserer Meinung nach - dafür da, um gelöst zu werden. Aus dem Grund scheuen wir nicht vor hohen Ansprüchen der Auftraggeber. Bei uns ziehen alle an einem Strang, um die beste Lösung für den Kunden zu erzielen. Wir lieben unseren Job! Mein persönliches Leitmotiv: Fange nie an aufzuhören und höre nie auf anzufangen. Man darf nie zufrieden mit dem Status-Quo sein und muss sich immer kritisch hinterfragen. Denn Stillstand ist Rückschritt.

Herr Burnickl, Ihr Elan ist wirklich ansteckend. Da jammern andere wegen Fachkräftemangel und Ihnen bieten sich die klugen Köpfe von selber an.

Es wäre ja auch dumm, jemanden abzulehnen, der unseren Spirit teilen möchte und den großen Wunsch hat, sich zu verwirklichen. Da wir stetig wachsen, neue Mitarbeiter einbinden, weitere Geschäftsstellen planen, behalte ich unsere Strukturen gut im Auge. Mir ist wichtig, dass wir fraktal wachsen, also flexible, über-

schaubare Teams bilden und flache Hierarchien leben. Dadurch, dass bei uns eine Entscheidung selten länger als 30 Minuten dauert, sind wir schneller als die Konkurrenz. Ich habe volles Vertrauen in die Fähigkeiten meiner Mitarbeiter. Es sind alles Menschen aus der Praxis für die Praxis. Bei allen Neueinstellungen lege ich Wert darauf! Berufseinsteiger haben beispielsweise die Möglichkeit, ein Duales Studium in Verbindung mit einer Berufsausbildung bei uns zu absolvieren und unser Team zu verstärken.

Wie schafft man denn so ein attraktiver Arbeitgeber zu werden?

Ich behandle Menschen so, wie ich behandelt werden möchte. Genauso halte ich es auch mit den Aufstiegsmöglichkeiten. Denn ich will selber auch schnell gute Ergebnisse sehen. Bei uns kann man durch ein ausgeklügeltes Karrieresystem alles erreichen und das sogar in kurzer Zeit. Wir unterstützen unsere Mitarbeiter durch Mentorenprogramme und Weiterbildungen. Persönliche Bedürfnisse stellen wir immer in den Vordergrund. Wir wollen den Erfolg unserer Mitarbeiter und finden für jeden den idealen Einsatzbereich. Diese Fokussierung war meine bisher beste unternehmerische Entscheidung!

IMAGE: Ihre Branche ist auf strategische Partnerschaften und bewährte Partner angewiesen. Wie ist es bei Ihren Projekten, für die Sie vorab Partner gewinnen müssen oder weitere Ressourcen benötigen?

Wir wollen im Idealfall mit Freunden

arbeiten, da man dann eine natürliche Hemmschwelle vermeiden kann und das Gesamtergebnis in aller Regel besser wird als unter üblichen Voraussetzungen. So wird aus Geschäftsbeziehungen eine konstruktive und freundschaftliche Arbeitsbasis.

Wie sieht Ihre Wachstums-Vision aus?

Ich sehe uns kurzfristig an zusätzlichen Standorten in Bayern und mittelfristig zumindest in ganz Deutschland vertreten. Mit der first base wollen wir eigene Bauprojekte entwickeln und suchen derzeit vor allem Baugrundstücke, Altbauten und auch Investoren.

Ich danke Ihnen für die spannenden Aspekte und freue mich über Ihr Mitwirken als Technik-Visionär auf unserer Unternehmerplattform. Weiterhin gutes Gelingen!

Danke, Ihnen auch.

Burnickl Ingenieur GmbH

Untere Gasse 61 • 92355 Velburg
Tel.: +49 (0) 9182 939915-0
Fax: +49 (0) 9182 939915-99
velburg@burnickl.de

FILIALE DACHAU

Ludwig-Thoma-Str. 39
85232 Bergkirchen
Tel.: +49 (0) 8131 275262-0
Fax: +49 (0) 8131 275262-9
Mail: dachau@burnickl.de
www.burnickl.de

first base seger & burnickl consulting GmbH

Albertstraße 1 • 93047 Regensburg
Tel.: +49 (0) 941 7803730-0
info@first-base.de
www.first-base.de

Wirtschaftsverbände,
Kommunen,
Unternehmer, Fach-
publikum und
Medienvertreter:
alle sind ganz Ohr,
wenn Dr. Burnickl
faszinierende
Einblicke in
technische
Innovationen gibt.



SYMPOSIUM FÜR BRAND- UND SPRACHALARM AM 9. OKTOBER IN FORCHHEIM

Initiiert von unseren Unternehmern des Monats:
Dr. Verena und Stefan Schraner

Das Symposium für Brand- und Sprachalarm am 9. Oktober 2015 in Forchheim

VOICE of FIRE voller Erfolg

Am 9. Oktober fand das erste Symposium für Brand- und Sprachalarm in Forchheim statt, und zog viele Besucher an, die aus den Reihen der Feuerwehren, Planer, Architekten und Errichter von Brandmeldeanlagen kamen. Gemeinsam mit dem Bezirksfeuerwehverband Oberfranken und der SCHRANER GmbH als Hauptsponsor wurde ein Programm präsentiert, bei dem es um das Neueste ging, das die Branche zu bieten hat: angefangen bei den Normen, über

innovative technische Entwicklungen, bis hin zu beeindruckenden Projektbeispielen. Der Schirmherr war niemand geringeres als der bayerische Innenminister Joachim Herrmann, und wenn auch nicht persönlich, so brachte er sich doch mit einer Videobotschaft ein. Bekannte Namen der Branche, darunter Bosch, Detectomat und Tyco, boten sich als Sponsor an, und die Fach- und Lokalpresse folgte zahlreich der Einladung und erfasste die Veranstaltung ausführlich in Bild, Ton und Text.

Zwischen den vielgeachteten Vorträgen war ein Höhepunkt sicher der Keynote-Speaker Lutz Langhoff. Er sprach über Mut und die Kunst ein Feuer zu entfachen. Gemeint hat er damit das Feuer in uns selbst, gezeigt hat er jedoch eine tolle Show aus Bühnenzauber und Feuerkunst. Das Symposium endete mit einem kulinarischen Networking und mit der Feier des 20-jährigen Jubiläums unseres Unternehmens. Neben vielen fränkischen Köstlichkeiten begleitete uns eine Live-Band bis in die späten Abendstunden.



Branchen-Schrittmacher

zu sein, fällt einem nicht in den Schoß, sondern ist das Ergebnis jahrelanger harter Arbeit und zeugt von starkem Unternehmergeist. Stefan Schraner führte den Namen Schraner als Markenbezeichnung im Brandschutz an die Spitze und ist für vier verschiedene Unternehmen mit 40 Mitarbeitern an den Standorten Erlangen, Nürnberg, Wuppertal verantwortlich: Schraner GmbH, Ingenieurbüro Hansgeorg Rosin Vertriebs und Service GmbH, 3C-Tech GmbH und die Schraner Erfolgslabor GmbH. Sein unermüdliches Wirken für ehrbares Unternehmertum und mehr Unternehmerdenke in der Gesellschaft vertritt er öffentlich in zahlreichen Funktionen und schafft so Raum für neue Märkte und Geschäftsmodelle.

Angefangen hat alles im Innovations- und Gründerzentrum Erlangen: 1994 gründet Stefan Schraner dort die Schraner GmbH – ein Unternehmen, das sich auf Produkte der Brandmeldetechnik spezialisiert, die aufgrund gesetzlicher Bestimmungen und sich ändernder Normen in baumamtlich geforderten Brandmeldeanlagen installiert werden müssen.

Die Produkte sind technologisch anspruchsvoll, sehr spezifisch und nur für den Brandmelde-Markt relevant. Zur Kommunikationszielgruppe zählen Fachrichter, Ingenieure, Architekten und Feuerwehren aus ganz Deutschland sowie dem angrenzenden Ausland.

1999 zog das Unternehmen mit dato 9 Mitarbeitern in ein eigenes Betriebsgebäude am heutigen Standort in Erlangen. 2008 übernahm Schraner zu 100 Prozent die Ingenieurbüro Hansgeorg Rosin Vertriebs und Service GmbH aus Wuppertal und erweiterte damit die Kompetenzfelder und das Wissen im Brandschutz.

Darüber hinaus beteiligte sich Stefan Schraner mit 50 Prozent an der auf sicherheitstechnische Lösungen spezialisierten 3C-Tech GmbH und holte sich damit mehr technologische Kompetenz ins Haus. Die 2006 gegründete Schraner Erfolgslabor GmbH bietet strategisches Coaching für Entrepreneur und

inhabergeführte Mittelständler und hat sich darüber hinaus auf Marketing und Business-Aktionen spezialisiert.

Heute ist die Schraner Unternehmensfamilie mit 40 Mitarbeitern an den Standorten Erlangen, Nürnberg und Wuppertal Nummer 1 im Multilateral-Brandschutz und Trendsetter bei Brandschutzlösungen für jeden Anwendungsfall. Erfahrungen und Kompetenzen aus mehreren Jahrzehnten sowie rund 100.000 Projekte sprechen für den Erfolg des Unternehmens, das sich in der Branche und bei seinen Kunden etabliert hat.

Geschäftsmann und Buchautor Stefan Schraner ist gern gesehener Gesprächspartner und Trendsetter für Mittelstandsthemen und gibt als Unternehmer-Macher bodenständig und unkapriziös echte Erfahrungswerte aus der unternehmerischen Praxis weiter.

„Bedarf erkennen und zum richtigen Zeitpunkt die passenden Lösungen anbieten!“

Nachwuchs fördern und fordern: Unternehmerisches Denken hört nicht beim Unternehmer auf, sondern zieht sich wie ein roter Faden beim gut funktionierenden Unternehmen durch die Mitarbeiterschaft, weiß Stefan Schraner.



Neben seinen unternehmerischen Verpflichtungen...



...sieht Stefan Schraner seine Berufung als Unternehmer-Macher darin...



...nicht nur bei Gründern die Begeisterung fürs Business zu entfachen.



mobileF-App zur mobilen Brandlokalisierung

SCHRANER ROSIN



Technik gepaart mit Erfolgs-Energie

Der Kern des Unternehmens besteht heute aus fünf Geschäftsbereichen:

Die **Feuerwehr-Peripherie** umfasst alle Systeme, die als Schnittstelle zwischen Brandmeldeanlage und Feuerwehr zum Einsatz kommen und im Alarmfall optimierte Unterstützung gewährleisten.

Die **Brand-Detektion** widmet sich Meldern und Systemen zur Detektion von unterschiedlichsten Brandkenngößen bei individuellen Applikationen.

Der Geschäftsbereich **Sprach-Alarmierung** liefert spezifische Komponenten und Systeme zur Beschallung von Gebäuden, zur akustischen Signalisierung sowie zur Sprachalarmierung und Evakuierung.

Brand-Schutzzellen sind feuerwiderstandsfähige Schutzzellen für den Funktionserhalt von sicherheits- und gebäudetechnischen Komponenten und Systemen.

Die Entscheidung, den fünften Geschäftsbereich **Erfolgs-Energie** ins Leben zu rufen, basiert auf der Idee Stefan Schraners, Wissen weiterzugeben – als Spezialist im Bereich Brandschutztechnik und als Unternehmer. **Der 2009 gegründete Geschäftsbereich besteht aus fünf Bausteinen:**

• Brandschutz-Wiki:

ein Informationsportal rund um die Themen vorbeugender Brandschutz sowie Brandschutz und Dienstleistungen. www.brandschutz-wiki.de

• Brandschutz-Treffs:

kostenlose Brandschutz-Treffs für Errichter, Betreiber, Planer und Feuerwehrleute für den Austausch in der Branche.

• Technik-Seminare:

hier dreht sich alles um Technik, Trends und Innovationen. Ein Experten-Team sorgt dafür, dass jeder Teilnehmer Lösungen für die täglichen Herausforderungen an die Hand bekommt.

• Business-Seminare:

Führungskräfte und Entscheider im Erichtermarkt bekommen speziell auf ihre Branche zugeschnittene Impulse, Beispiele aus der Praxis und Planungshilfe für den persönlichen und unternehmerischen Erfolg an die Hand.

• Fachpublikationen:

zu speziellen Themen in der Brandschutz-Technik, die Interessierten ein fundiertes Wissen ermöglichen.

Feuerwehr-Zentral-Station am Flughafen Nürnberg



Feuerwehr-Einsatz-Center



Flammenmelder Spectrex



Linearer Rauchmelder thefirebeam



Notfallmanager Alpha



Highlights

Schraner Rosin: www.schraner.de

• Die erste App im Bereich des technischen Brandschutzes kommt von der Schraner GmbH – mobileF-App: Applikation zur mobilen Brandlokalisierung für jede Brandmeldeanlage

• Ein Evakuierungssystem für Schulen und andere große/öffentliche Gebäude ist der Notfallmanager Alpha: eine schnell einsetzbare und effektive Lösung für Notfälle, bei denen schnell informiert und evakuiert werden muss, z.B. bei Amok-Alarm. Mehr unter www.nottfallmanager.net

• Wissenstransfer: Schraner und Rosin geben gerne ihr Wissen in Form von Seminaren und Fachpublikationen zu speziellen Themen an den Kunden weiter, um ihm ein fundiertes Wissen ermöglichen:

Handbuch der Feuerwehr-Peripherie. Stefan Schraner, Erlangen 2009, 2. Auflage. ISBN 9783980907200

Handbuch der Sprach-Alarmierung. Joachim Bruyere/ Stefan Schraner, Erlangen 2010. ISBN 9783000309779

Handbuch der Linearen Rauchmelder Hansgeorg Rosin/ Claus Behnke Erlangen 2011. ISBN 9783980907293



3C-Tech GmbH: www.3c-tech.de

• Systemspezialist: Aktuelle Projekte sind z.B. sicherheitstechnische Lösungen für Energieversorger

Schraner Erfolgslabor GmbH: www.erfolgslabor.com

• Buch >>start up power<< Junge Menschen gründen Unternehmen. Hrsg. Stefan Schraner, Erlangen 2010. ISBN 9783000309786

• Buch >>Reicht's?<< Strategiefibel für eine sorgenfreie Zukunft. Mehr unter www.erfolgsfinanz.com

Wirtschaftsjunioren:

• Stefan Schraner steht für ehrbares Unternehmertum – mit diesem Thema ist er auf Bundesebene in ein internationales Netzwerk eingebunden.

• Gründung der WJ-Academy Mittelfranken: Angebot von Intensiv-Workshops und Seminaren zu den brennenden Themen des Unternehmertums.

**Schraner GmbH • Weinstraße 45
91058 Erlangen • info@schraner.de
Telefon: 0 91 31 - 8 11 91-0
Fax: 0 91 31 - 8 11 91-15**

www.schraner.de



Erster Leitfaden für junge Menschen, die wirklich was bewegen wollen



Unternehmer-Macher

So möchte ich getrost Stefan Schraner in dieser Titelstory bezeichnen. Sicherlich wäre es für den passionierten Businessmann ein Leichtes gewesen, sich konzern-annähernden Wachstumsintentionen zu widmen und dabei spielerisch erfolgreich zu sein, wenn er nicht der festen Überzeugung wäre, dass die „kleinen, flexiblen Unternehmenszellen“ zukünftig eher Erfolgsmodell sein werden, als große Firmenzusammenschlüsse. Folglich investiert er seine kostbare Zeit vorzugsweise in Projekte, die das unternehmerische Denken in der Gesellschaft fördern, um hier mehr Vielfalt an Geschäftsideen in den Markt zu bringen.

Als Kind wollte er KFZ-Mechaniker werden, als Jugendlicher schon Unternehmer. Heute, mit 41 Jahren, lebt Stefan Schraner diesen Traum und ist Vollblut-Unternehmer: Er ist Geschäftsführer der Schraner GmbH und drei weiterer Unternehmen, trägt Verantwortung für über 40 Mitarbeiter, ist Trendsetter, Innovator und ein engagierter Netzwerker. Sein Werdegang verlief zunächst klassisch: Eine elektrotechnische Ausbildung im Bereich Bürokommunikation bei Triumph-Adler in Nürnberg, anschließende Meisterausbildung und ein Studium zum Technischen Betriebswirt on top.

Danach fesselte ihn das B2B-Geschäft. So erkannte er als Jungmanager im Angestelltenverhältnis den potenzialträchtigen Engpass, ein neues Anzeigemedium für die Feuerwehr zu kreieren. Es sollte in der Marktdurchdringung als autoritärer Multiplikator dienen – und brachte Schraner die Start-Up-Grundlage. Die Technik für das Feuerwehr-Anzeigetableau setzte ein guter Freund um, und der Jungunternehmer begleitete als branchenfremder Pionier dieses Gerät bis zur DIN-Norm mit Marktführerschaft. 1994 gründete Stefan Schraner dann im Alter von 24 Jahren

die Schraner GmbH mit Sitz im Innovations- und Gründerzentrum Erlangen und spezialisierte sich sofort auf brandmeldetechnische Systemtechnik. 2008 übernahm Schraner das Traditionsunternehmen Rosin in Wuppertal und beteiligt sich seit 2009 beim Systemspezialisten 3C-Tech in Nürnberg. Mit Innovationen und stetigem Wachstum ist die Unternehmensfamilie heute die Nr. 1 im multilateralen Brandschutz.

„Heiße Luft hat mich noch nie beeindruckt - bei mir zählt die coole Idee für die Praxis.“

Stefan Schraner

Stefan Schraner selbst ist nicht nur Unternehmer, sondern auch „Unternehmer-Macher“ und engagiert sich beispielsweise als Berater und Referent bei Feuerwehr- und Verbandsorganisationen, als Mentor und Business-Angel und fördert in seiner Verantwortung bei den Wirtschaftsjunioren das Thema ehrbares Unternehmertum der nächsten Generation.

Mit der 2006 gegründeten Schraner Erfolgslabor GmbH geht der Trendsetter noch einen Schritt weiter:

Er konzentriert seine Aktivitäten auf ein Unternehmen, das selber „Unternehmer-Macher“ ist und richtet sich damit an Entrepreneure und Führungskräfte. Diese erhalten im Erfolgslabor strategisches Erfolgs-Coaching und aktive Beteiligungen für den unternehmerischen Erfolg.



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Aus dem Erfolgslabor

Alles eine Frage der richtigen Chemie - Personalsuche einmal anders

Dass Erfolg sich „klonen“ und in einer Erfolgsformel zusammenfassen lässt, beweist das experimentierfreudige Team rund um Mehrfach-Unternehmerin Dr. Verena Schraner. Die geschäftsführende Gesellschafterin des Schraner Erfolgslabors steht mit ihrem guten Namen für praxiserprobte Beratungsqualität. Das Schraner Erfolgslabor ist erste Adresse für Unternehmer, die systematisch ihre Performance steigern wollen, statt sich in unternehmerischen Selbstversuchen und waghalsigem Experimentieren zu verzetteln. Die Synthese aus geballter Unternehmererfahrung und Innovationsgeist gelingt der charmanten Effizienz-Schafferin mühelos. Branchenübergreifend werden Projekte und Unternehmer in ihren Belangen bis zum Erfolg begleitet. Unter der Dachmarke Schraner Erfolgslabor entwickeln sich zukunfts-trächtige Geschäftsfelder, wie derzeit DAS Personalinstrument PERSOscreen - ein Muss für jeden Mittelständler, der nicht nur Führungsstil, sondern auch seine Führungsbeziehungen als Schlüssel zum Erfolg sieht. Dem Schraner-Erfolgsteam gehen die zündenden Ideen nicht aus - kein Wunder, der Bunsenbrenner steht schon bereit... *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

IMAGE: Frau Dr. Schraner, nomen est omen...Das Schraner Erfolgslabor fördert Entrepreneurere mittelständischer Unternehmen und deren nachhaltigen Erfolg. Wo ist dabei Ihr Hauptfokus als geschäftsführende Gesellschafterin?

Verena Schraner: Neben der Bereitstellung von kreativen Ressourcen – ist die langfristige Betreuung der Projekte und Unternehmen unser Hauptfokus. Wir sind immer auf der Suche nach innovativen Ideen und Systemen; wie in einem Labor testen wir zunächst alles im Erfolgslabor selber oder anderen Unternehmen der Schraner-Gruppe aus, so dass wir auch aus der Praxis unseren Kunden gegenüber

behaupten können, dass wir sie mit unseren Produkten und Dienstleistungen erfolgreicher machen. Beginnend bei Mikroprojekten bis zu Großprojekten ist das Erfolgslabor der Ansprechpartner für strategische Positionierung, Unternehmens- und Projektkommunikation und Personalqualifizierung. z.B. in der Sicherheits- oder Pharmabranche.

Wir durften Ihr Team im Rahmen des Großprojektes Light The Fire mit Richard Branson und Initiator Stefan Merath, Unternehmercoach GmbH, erleben. Ihre eigene Performance hat uns sehr überzeugt. Sie leben Ihre Marke!

www.erfolgslabor.com

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

„Unsere Methoden sind absolut präzise und objektiv.“

Mit Transparenz zur Effizienz: in der Fülle der Unternehmeraufgaben sollen Führungsbeziehungen unkompliziert gepflegt werden können. Was nutzt es dem Unternehmer, wenn er weiß, dass sein Mitarbeiter eher dominant oder eher Balance-orientiert ist? Die Frage ist doch, ob er zum Unternehmen und zur Stelle passt und wie die Mitarbeiterbeziehung optimal gepflegt wird.



 schraner
erfolgslabor

ORHIDEAL
**media
face** 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Systematisch zu mehr Performance

Uns macht auf jeden Fall aus, dass wir Innovationen im Selbsttest erproben. Nach diesen „Laborversuchen“ bringen wir nur die ausgereiften Methoden auf den Markt. Das ist unser Qualitätsversprechen. Um Trends zu setzen, neue Erkenntnisse zu sammeln und immer besser zu werden, unterstützen wir manchmal auch Projekte, die nicht unbedingt in unserer unternehmerischen Portfolio passen. Die wir aber trotzdem angehen, weil wir sie spannend finden und Spaß daran haben. Wir geben unser unternehmerisches Know-how gerne weiter - gerade auch an junge Unternehmer oder solche, die es werden wollen, eine tolle Idee haben und etwas Struktur oder Kontakt zu Gleichgesinnten brauchen.

Jonglage zwischen den Aufgabenfeldern:
Schraner Erfolgslabor analysiert und strukturiert



Mit Ihrem Anspruch, systematisches Wissen zur Steigerung der unternehmerischen Performance weiter zu geben, haben Sie sich einen guten Namen gemacht! Welche Zielgruppen sprechen Sie an?

Bei uns sind kleine und mittelständische Betriebe, hier vor allem die Unternehmer selbst oder auch deren Geschäftsführer, gut aufgehoben. Natürlich beraten wir auch Führungskräfte, Mitarbeiter in HR-Abteilungen, Personalexperten, wie z.B. Headhunter, Organisationsentwickler. Für konstruktive Zusammenarbeit mit interessanten und zuverlässigen Partnern sind wir immer zu haben.

Wie lautet Ihr persönliches Leitmotiv?

Ich schaue selten zurück, sondern immer nach vorne. Für mich ist es der bessere Weg, eine falsche Entscheidung zu treffen als gar keine. *(sie lächelt)* Mit „Unter-lassern“ umgebe ich mich nicht so gerne.

Dann sind Sie die geborene Unternehmerin *(wir lachen)*. Momentan arbeiten Sie verschiedene Kompetenzfelder unter der Dachmarke Schraner Erfolgslabor aus. Was ist Ihre Wachstums-Vision?

Der Markt verändert sich und wir reagieren darauf. Wir decken ein breites Spektrum ab: von der Unternehmens- und Projektkommunikation, über die strategische Unternehmensentwicklung und Unternehmerförderung bis zur Auswahl und Entwicklung von Personal. Da Personalfragen zur Zeit bei vielen Unternehmen ein gravierendes Problem darstellen, sind unsere Kompetenzen in diesem Bereich gefragter denn je. Ich bin mit Leib und Seele Unternehmerin und insofern setze ich mir kaum Grenzen, was die Wachstumspotentiale betrifft. Dazu kommt der Vorteil, dass ich sowohl Konzern-, als auch mittelständische Perspektiven gut kenne und aus internationalen Erfahrungen schöpfen kann.

Stimmt, ohne die entsprechende Weltoffenheit kommt man heutzutage nicht sehr weit. Vor allem, wenn man - so wie das Schraner Erfolgslabor - aus interner und externer Sicht analysiert, wo sich ein Unternehmen befindet und Strategien erarbeitet, wohin sich das Unternehmen entwickeln soll. Ist Ihr „Business Modelling“ noch aktuell?

Das gehört zu unserem Portfolio. Chess for Success ist ein Instrument zur strukturierten Analyse von

Erfolgreiches Großprojekt:

Dr. Verena Schraner und Multi-Entrepreneur Stefan Schraner mit Stargast Richard Branson leiteten das operative Geschäft rund um das Event „Light The Fire“ der Unternehmer-coach GmbH



Unternehmen, die sich in der Gründungsphase oder in Veränderungsprozessen befinden oder diese anstreben. Es geht um die erfolgreiche Positionierung in ihrem jeweiligen Markt, Coaching von Unternehmen und Transaktionsmanagement, wie Verkauf, Kauf, Fusion und Unternehmenswandlungen. Da aber der Bereich Personal im Mittelstand ein brisantes Thema darstellt, ist die Nachfrage nach unseren Kompetenzen im Bereich Eignungsdiagnostik sehr gestiegen.

Das kann ich gut nachvollziehen. Eine personelle Fehlentscheidung kann im Mittelstand existenziell gefährdend sein. Kein Wunder, dass Unternehmer sich brennend für Ihre neueste „Erfolgslabor-Formel“ interessieren: PERSOscreen. Was ist das genau?

PERSOscreen ist ein innovatives, onlinebasiertes Instrument zur Eignungsdiagnostik. Es unterstützt Unternehmer bei Personalentscheidungen, sowohl zur objektiven Ergänzung von Einstellungsprozessen und -gesprächen als auch zur Mitarbeiterentwicklung.

Sie sind Naturwissenschaftlerin, Frau Schraner, und keine Psychologin. Wie kommt es, dass Sie sich für so ein Instrument begeistern? Solche Analysen basieren doch immer auf psychologischen Betrachtungen.

Nicht ganz, denn genau hier wurzelt unsere Innovation: Statt eines psychologischen Modells haben wir mit der probabilistischen Theorie einerseits und dem Total Productivity Management andererseits zwei Verfahren gewählt, die mathematisch-naturwissenschaftlichen Ursprungs sind. Denn für die Eignungsdiagnostik mit PERSOscreen werden nur die tätigkeitsrelevanten Aspekte einer Persönlichkeit betrachtet, und nicht – wie bei vielen anderen Tools – komplexe psychologische Gutachten erstellt. Überdies beleuchtet PERSOscreen das am Arbeitsplatz vorherrschende Betriebsklima und die Anforderungen der zuständigen Führungskraft.

Da kann ich nur sagen: Algorithmus schlägt Psychologie. Was sind denn die Vorteile Ihres Verfahrens?

Die Berücksichtigung der Anforderungen an den Arbeitsplatz steht bei PERSOscreen im Vordergrund. Bei der Ermittlung der Eignung einer Person werden also nur die tätigkeitsrelevanten Eigenschaften ermittelt, anstatt psychischer Krankheitsbilder oder ausführlicher Persönlichkeitsgutachten, die oft deutlich über das Ziel hinaus schießen und der Führungskraft trotzdem nicht weiterhelfen. PERSOscreen stellt also den Bezug her zwischen einer konkreten Arbeitsstelle mit ihrem sozialen Umfeld sowie den Anforderungen der zuständigen Führungskraft und der Leistung, die an diesem Arbeitsplatz und in diesem sozialen Umfeld voraussichtlich erbracht wird. Darüber hinaus beleuchtet PERSOscreen das Stelenumfeld und die Gruppendynamik, die sich rund um diese Position entwickelt hat, und die Anforderungen der zuständigen Führungskraft.

Sie werden Ihrem Ruf gerecht: Effizienz pur! Eine auf Wahrscheinlichkeiten beruhende Betrachtungsweise ist zu hundert Prozent objektiv und nicht manipulierbar, oder?

Ganz genau. Definitiv ist es für den Unternehmer effizienter, schon vor der Besetzung einer neuen Stelle zu prüfen, welcher der Kandidaten am besten zu ihm, seinen unternehmerischen Zielen und dem existierenden Betriebsklima passt. Unsere Überzeugung bestätigt sich in der Praxis täglich: das berühmte Bauchgefühl, das jeder von uns in sich trägt und auch nicht vernachlässigen sollte, erfährt durch unser eignungsdiagnostisches System eine objektive Unterstützung, die für uns bei der Personalarbeit nicht mehr wegzudenken ist. So finden wir mit PERSOscreen - erfolgreicher und präziser als mit anderen Methoden - die am besten geeigneten Mitarbeiter für eine bestimmte Stelle und tragen damit langfristig zur Effizienzsteigerung in Unternehmen bei.

„Ihre Führungs-
beziehung als
Schlüssel zum
Erfolg.“

Die Betrachtung der Beziehungsebene finde ich sehr innovativ. Mich begeistert vor allem, dass Sie mit PERSOscreen ein Matching von Führungskraft und Mitarbeiter ermöglichen. Denn ich sehe im Unternehmer vorrangig immer den Beziehungsmanager. Leider wird diese Rolle von der Vielzahl täglicher Unternehmeraufgaben häufig verdrängt.

Dann können Sie sich vorstellen, wie dankbar Unternehmer sind, wenn wir ihnen mit unserem System den unkomplizierten Abgleich ermöglichen und Transparenz in die Beziehung zwischen dem Unternehmer und seinen Mitarbeitern bringen. So werden Werte, Anforderungen und Stärken beider Seiten miteinander verglichen und dadurch auf übersichtliche Art und Weise mögliche Konfliktpotentiale sowie Entwicklungsbereiche veranschaulicht. Denn wenn Mitarbeiter kündigen, verlassen sie normalerweise nicht das Unternehmen, sondern ihre Führungskraft!

Erklären Sie unseren Lesern doch kurz, wie PERSOscreen eingesetzt werden kann. Muss ich mich online einloggen?

Mittels in nur wenigen Minuten auszufüllender Online-Fragebögen für den Unternehmer und seine potentiellen oder bereits existierenden Mitarbeiter erhalten Sie ein sogenanntes Matching, welches Ihnen Gemeinsamkeiten, mögliche Konfliktfelder und Entwicklungsbedarfe in übersichtlicher Form präsentiert.

Damit kann es als ideale Gesprächsgrundlage für die in der Regel jährlich stattfindenden Mitarbeiter- und/oder Zielvereinbarungsgespräche dienen oder aber den Auftakt für regelmäßigen Austausch zwischen Vorgesetztem und Mitarbeiter bilden, wenn es sich um Personalentwicklungsmaßnahmen handelt. Oder natürlich als Basis für Einstellungsgespräche. Sie können das System über einen Testzugang ausprobieren.

Das ist ja klasse. Als Unternehmer kann ich damit nicht nur neue Kandidaten checken, sondern tatsächlich auch langfristig Mitarbeiter binden, indem ich unkompliziert einen regelmäßigen Abgleich der Interessen und Positionen in Händen halte?

Sie haben es erfasst. Wir stellen dem Unternehmer ein Tool zur Seite, das ihm nicht nur als Momentaufnahme dient, sondern langfristig zur Personalentwicklung und Mitarbeiterbindung beitragen kann.

Mit anderen Worten: damit lernen Unternehmer ihre Mitarbeiter und deren Motive noch besser kennen.

Vollkommen richtig. Das sind sehr wichtige Fragen: wissen Sie, was Ihre Mitarbeiter antreibt und welche Anreize dafür geeignet sind, sie auch langfristig zu motivieren und an Ihr Unternehmen zu binden? Spielen in erster Linie materielle Interessen eine Rolle? Wie wichtig sind persönliche Handlungsfreiheit oder die Zugehörigkeit zu einer Gruppe? Die Antworten auf diese Fragen liefern dem Unternehmer wichtige Erkenntnisse; zum einen darüber, wie die Interessen seiner

Mitarbeiter gelagert sind und zum anderen, ob diese auch mittel- bis langfristig zum Unternehmer und seiner unternehmerischen Vision passen.

Das ist spannend. Das bedeutet, neue Klarheit für den Unternehmer in seiner Führungsrolle?

Ganz genau. Mit dieser Klarheit wandelt sich die Führungsbeziehung von der lästigen Begleiterscheinung des Unternehmerdaseins zum Schlüssel unternehmerischen Erfolges. Es ist essentiell zu wissen, welche Art von Führung ein Mitarbeiter überhaupt braucht und erwartet. Handelt es sich eher um einen freiheitsliebenden Kandidaten, der eine legere Art der Führung benötigt und nicht zu sehr in seinen Handlungsspielräumen eingeschränkt werden möchte? Oder aber das Gegenteil, einen Mitarbeiter, der sich problemlos in bestehende Hierarchien einordnen kann und aus diesem Grund auch durchaus autoritär geführt werden möchte? Allein die Beantwortung dieser Fragen stellt schon einmal eine wichtige Stütze im Alltag dar und hilft dem Unternehmer auch dabei, seine eigenen Ressourcen im Hinblick auf eine erfolgreiche und effiziente Personalführung sinnvoll zu balancieren.

Ihre zielgerichtete Betrachtung spricht mich sehr an, Frau Schraner. Für den voll ausgelasteten Unternehmer eröffnen sich ganz neue Perspektiven, dem wachsenden Fachkräftemangel, demographischem Wandel und sonstigen Personal-Herausforderungen zu begegnen. Vor allem, weil er mit diesem Instrument neue Chancen hat, sich zu überlegen, was er im eigenen Unternehmen anstoßen kann, um gegenläufige Trends zu setzen und langfristig erfolgreich mit seinen Mitarbeitern zusammenzuarbeiten und gemeinsam unternehmerische Visionen umzusetzen.

Für mich und mein Team ist unser System die Basis einer neuen Führungskultur: nicht die Entwicklung neuer Führungsstile, sondern besserer Führungsbeziehungen werden Unternehmen erfolgreicher machen. Denn, egal, ob es sich um die angeblich bindungsunwillige Generation Y oder um ältere Mitarbeiter handelt, die Grundbedürfnisse sind meist sehr ähnlich und altersübergreifend: Mitarbeiter wollen Unterstützung durch ihre Führungskräfte statt Kontrolle, regelmäßige konstruktive Rückmeldung sowie individuelle Weiterentwicklung ihrer Talente und Stärken statt Trainings und Weiterbildungsmaßnahmen nach dem Gießkannenprinzip.

Gute Personalführung muss heutzutage individuell, auf den einzelnen Mitarbeiter zugeschnitten sein und ist vor allem gemeinsam mit ihm zu erörtern und regelmäßig zu reflektieren. Mit PERSOscreen machen wir es möglich!



THERMODUL SYSTEM

ist mobil einsetzbar
für den effektiven,
schnellen Bau

aus Polystyrol
konfektioniert und
kinderleicht
montiert

schnell in der
Handhabung und
an jeden Baustil
anpassbar

mit patentierten
Kunststoffverbundsystem

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

ist leicht, robust
und großflächig,
in der Regel
Geschoßhoch

federleicht und bärenstark

THERMODUL SYSTEM bietet folgende weitere Vorteile gegenüber herkömmlichen Schalungselementen:

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

www.thermodulsystem.de

„Das volle
Potential für Ihre
Immobilie“

**Sagen Sie JA
zum MEHRWERT**

[www.homestaging-
muenchen.de](http://www.homestaging-muenchen.de)

**Top-Homestaging-Profi
Andrea Dangers**
macht Ihre Immobilie
attraktiver

homestaging
münchen

Die Kunst der optischen Aufwertung
von Immobilien für den Verkauf

Wir helfen Ihnen, Ihre Wohnung oder Ihr Haus vor
der Besichtigung umzugestalten und in ein mög-
lichst attraktives Licht zu rücken. So schaffen wir
eine ansprechende Atmosphäre, in der sich Inter-
essenten sofort wohl fühlen und vorstellen können,
hier zuhause zu sein.

Dadurch können Objekte in kürzerer Zeit verkauft
und ein höherer Verkaufspreis erzielt werden.

Nur 10% aller Interessenten können sich ange-
sichts einer leeren Wohnung vorstellen, wie attrak-
tiv dieselbe möbliert aussehen kann. Da meist in
den ersten Sekunden die Entscheidung zum Kauf

fällt, ist es wichtig bereits beim Eintritt eine Wohl-
gefühlstimmung zu erzeugen.

Deshalb helfen wir Ihnen, Unnötiges zu entfer-
nen, Möbel umzustellen oder auszutauschen, für
angenehmes Licht zu sorgen, mit Textilien und
Accessoires Farbveränderungen zu erzielen, die
zur Harmonie des Raumes beitragen. Oder sorgen
mit unseren Mietmöbeln und stilvollen Accessoires
für ein schönes Ambiente, das die Vorzüge einer
Immobilie unterstreicht.

homestaging münchen
Andrea Dangers
tel 08106-3070066
mob 0177-8384260

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

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



Trockenbau - eine einfache Bauweise

Das kann doch jeder...

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

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

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

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

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

Und wodurch unterscheidet sich der Trockenbau von dem Massivbau?

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

Welche Vorteile bietet die Trockenbauweise?

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

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

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





Legen Sie
Ihren Umbau
unbesorgt in
unsere Hände!

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

Wo wird den Trockenbau überhaupt eingesetzt?

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

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

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

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

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

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

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

Welchen Mehrwert bieten Sie, als Fachfirma dem Auftraggeber?

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

Ist es sehr teuer ein Fachunternehmen zu beauftragen?

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

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

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

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

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

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

Worin liegen die Stärken der Sonnleitner Trockenbau GmbH?

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

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

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



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

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



...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 Nervenkostüm. 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 Kundentamm 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.

ORH **IDEAL**[®]
IMAGE

Podium der Starke Marken

**Umsetzungs-
erfolg garantiert:**
mit dem
anerkannten
Umsetzungs-System
von Optimierungs-
profi Kishor Sridhar

ORH **IDEAL**
media
face 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„In Kürze können Sie in
unseren Erfolgspodcast
hineinhören.“

VORSCHAU

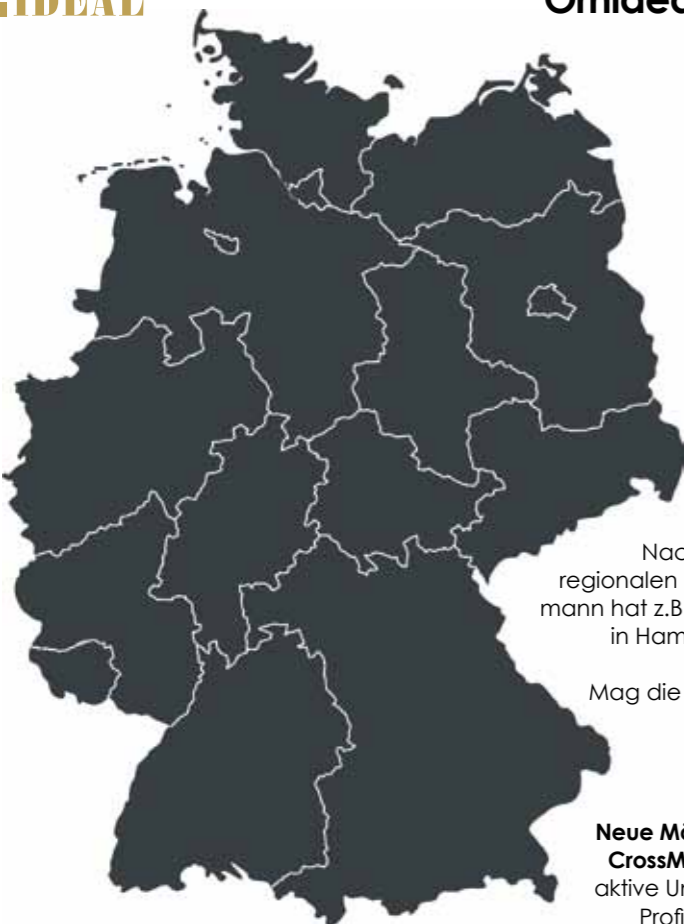
Podcast Kooperation



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

www.sridhar.de





regional gestärkt & global verbunden

...weil die Welt ein Dorf ist.

Vielleicht bedienen Sie nur Kunden aus Ihrer Region, aber die Pflege von Geschäftsverbindungen und Image-Arbeit müssen Sie heutzutage überregional betreiben, wenn Sie wettbewerbsfähig sein wollen. Somit verliert der ein Denkansatz „Meine Kunden treffe ich nur in meiner Region an.“ immer mehr an Bedeutung.

Die wachsende Mobilität und Vernetzung hat zur Folge, dass der regionale Kunde oder Geschäftspartner, vielleicht aus direkter Nachbarschaft, erst über (oft kuriose) überregionale Umwege von dem regionalen Angebot hört und es so zu schätzen lernt: ein Frankfurter Geschäftsmann hat z.B. eine enge Kooperationspartnerin in Berlin, die selber immer wieder in Hamburg tätig ist, ihren familiären Ursprung aber in Hessen hat und dem Frankfurter durch ihr früheres Umfeld interessante Türen öffnet. Mag die eigene Zielgruppe zwar regional anzusprechen sein, geschäftliches Beziehungsmanagement muss heute global verbunden sein: das ist zeitgemäße Kommunikation auf Entscheiderbene. Denn ob es Ihnen gefällt oder nicht: die Welt ist ein Dorf!

Neue Märkte für Ihr Business: Unternehmer zeigen Unternehmer - das ist unser CrossMarketing auf höchstem Niveau. Sorgfältig ausgewählte und markant aktive Unternehmer informieren die Geschäftswelt über interessante Business-Profile und sind wertvolle Multiplikatoren/ Türöffner durch ihr Wirkungsfeld. **Zur Teilnahme sprechen Sie mich einfach an unter: 0049 - (0)177 - 3550 112 Orhidea Briegel, Herausgeberin**

BEISPIELE

B2B or not to be: Wir zeigen Ihre Firma gerne sowohl überregional, als auch beispielsweise für den Großraum...



Frankfurt

Im Jahrhundert der Mobilität angekommen ist Julia Brötz Trendsetterin für flexible Arbeitsgestaltung, denn ihr gut aufgestelltes Mitarbeiter-Team hält „den Rücken frei“ für das Wesentliche: Konzentration auf das Kerngeschäft.

Mehr darüber
Titelstory Mai 2011
www.free-days.de



Salzburg

Andreas Anger und sein Team werden gefeiert wie die Stars. Dem Ingenieurbüro gelang die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems für den Gotthardtunnel. Mit dieser Erfolgs-Story wandert er durch die heimische und internationale Presse.

Mehr darüber
ErfolgsStory Juni 2011
www.mbu.at



Köln

Ein Fachmann und Gentleman: Unternehmer Dirk Hagelberg ist neben seiner Geschäftstätigkeit auch Regionalleiter des StrategieCentrum Rhein-Erft. Der charismatische Werkzeugspezialist engagiert sich als Mutmacher für Unternehmer, die sich strategisch neu orientieren, und ist Erfolgsbeispiel für gut durchdachte Spezialisierung.

Mehr darüber
Titelstory Juni 2011
www.hpw-gmbh.de



Berlin

Unschlagbar: Institutsleiterin und Bildungsmangerin Ingrid Ulbrich und ihr einzigartiges Schulungs- und Gesundheitspräventionskonzept in Traditioneller Chinesischer Medizin (TCM) für Mitarbeiter aus Wellnessabteilungen und Hotellerie.

Mehr darüber
ErfolgsStory Dez. 2010
www.egc-pingou-vital.eu



Nürnberg

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.

Mehr darüber
ErfolgsStory Februar 2011
www.jantschke-steuerberater.de



Gaggenau

Das Team von Liso Show- und Eventtechnik zeigt mit Begeisterung die neusten Innovationen aus dem Show- und Eventbereich. Neben den Möglichkeiten der Live-Präsentation ist es auch interessant durch den Online-Shop zu surfen.

Mehr darüber
ErfolgsStory Mai 2011
www.liso-shop.de



Eichelhardt

Mit dem Rädchen kennt sich Heinz-Günter Schumacher, Geschäftsführer der EWM – Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH, im Westerwald aus. Es ist sprichwörtlich das Unternehmensleitbild. Ohne Rädchen kein Getriebe, ohne zufriedene Mitarbeiter kein Erfolgsunternehmen.

Mehr darüber
ErfolgsStory Februar 2011
www.ewmgmbh.de



Münster

Achtundzwanzig Jahre OP-Erfahrung als Fachkrankenschwester und ein promovierter Chemiker der organischen Chemie ergeben eine ideale Verbindung: Gesundheitswesen trifft auf Vitamin C. Das macht fit und vital. Die Grundlage für ein vitales Leben liegt in der Orthomolekularmedizin: Komplexe Probleme – einfache Lösung!

Mehr darüber
ErfolgsStory August 2011
www.vitality-company.de



Grenzach-Wyhlen

Sitzen Sie schon in Ihrem Traumgarten oder träumen Sie noch davon? In letzterem Fall sollten Sie unbedingt zum Hörer greifen und die Traumirma „Hortus Gärten“ beauftragen. Verlassen Sie sich auf diese vorausschauende und Ihren Bedürfnissen angepasste Planung und Gestaltung Ihrer Gartenanlage. So werden Träume wahr!

Mehr darüber
ErfolgsStory März 2011
www.hortus-der-garten.de



Hamburg

Die Power des Antriebs ist das tägliche Business unserer Technikausgabe-Titelfrau Ines Heinke, Geschäftsführerin der in Reinbek bei Hamburg ansässigen, international tätigen SAM Antriebs-, Steuerungs- und Meßsysteme GmbH und der Comat Releco GmbH.

Mehr darüber
ErfolgsStory Juni 2011
www.sam-antriebstechnik.de
www.comateleco.de

Orhideal IMAGE Magazin bringt es zusammen...

www.orphideal-image.com

Wir freuen uns auf SIE!

Herzliche Einladung an unser Netzwerk-
besuchen Sie uns an unserem Orhideal-Stand

Seelenwaschtage

mit Titelgesicht **Hans-Ulrich Schachtner**

Und warum sind wir eigentlich da????

Die Seelenwaschtage sind Erkenntnistage, die uns wieder
hinführen können auf das Wesentliche im Leben eines jeden
Menschen. Durch die Ablenkung der Medien und die Informa-
tionsflut der heutigen Zeit haben viele Menschen vergessen,
warum wir eigentlich hier auf der Erde sind. Und damit wir nicht
erst am Lebensende feststellen müssen, dass wir etwas ganz
Wesentliches im Leben übersehen und nicht gelebt haben.
Dazu dienen diese Tage.

Mr. Magic macht´s möglich...

Das volle Programm ist hier abrufbar:

www.Seelenwaschtage.de



20.-30. Nov. 15 Seelenwaschtage
Inspirierende Gemeinschaftstage
für Seele + Geist + Körper
mit 30 be-RUF-enen Mitwirkenden

Miesbach + Schliersee + Hausham
Tegernsee + München + Starnberg

Einmalig stattfindende Erkenntnistage
voll von Wissen, Wahrheit und Weisheit
zu (über-)lebenswichtigen Themen.
Mehrjährige Vorbereitungszeit!



Prof. Dr. med.
W. van Laack



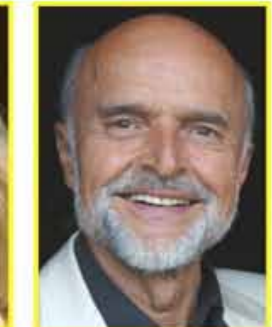
Dr. Elfrida
Müller-Kainz



Prof. Dr. Dr.
W. Berger



Elisabeth
Eberhard



Hans-Ulrich
Schachtner

21.-22.11.15 Waitzinger Keller MB
Die Tages- und Abendveranstaltungen
sind einzeln buchbar!

Programm: www.Seelenwaschtage.de

Karten 21. + 22.11.15: Waitzinger Keller Miesbach T. 08025 70000,
Gelbes Blatt MB T. 08025 7098 0, Gästeinformation Schliersee
T. 08026 60650, Touristik-Informationen rund um den Tegernsee
+ Kreuth, MünchenTicket + angeschlossene Vorverkaufsstellen

SCHLOSS ADVENT

28. November 2015 ab 17.30 Uhr

STIMMUNGSVOLLE WEIHNACHTSFEIER



Stimmungsvoller Abend
mit ORF - Moderatorin Mag. Caroline Koller
Ensemble Mitterebener Volksmusik
Turmbläser
Männerquartett Mittersill

KARTEN: Vorverkauf EUR 17,00 | Abendkassa EUR 20,00 pro Person

17.30 Uhr: Empfang durch die Turmbläser in glanzvoller Atmosphäre im Schlosshof

18.30 Uhr: Adventlesung durch die ORF Moderatorin Mag. Caroline Koller mit musikalischer Umrahmung

Genießen Sie anschließend ein festliches 4-Gang-Menü in herrlichem Schloss-Ambiente oder wählen Sie á la carte.
Sie suchen einen besonderen Ort für Ihre Weihnachtsfeier?
Gerne organisieren wir ein festliches Abendessen inkl. Rahmenprogramm.

Überraschen Sie Ihre Mitarbeiter
mit einer stimmungsvollen Weihnachtsfeier
in herrschaftlichem Schlossambiente auf Schloss Mittersill.

Wir verwöhnen Sie ganz nach Ihren Wünschen mit Fondue, Kalbsstelze oder klassisch mit einem 4-Gang-Menü.
Als festliche Umrahmung bieten wir eine Schlossführung inklusive Glühwein und Maroni an Feuerkörben im Schlosshof oder in unserem mystischen Hexenkeller.

Für Ihre individuellen Wünsche und Reservierungen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.
office@schloss-mittersill.at | Tel. 06562 20200

Wir freuen uns darauf, Ihre Weihnachtsfeier ausrichten zu dürfen.
Ihre Stephanie & das gesamte Schlossteam

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starke Marken

Visuelles StoryTelling für den Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Beziehungspflege

Liebe Leser,
meine Welt ist bunt: heute beim Small Business, danach beim Handwerker, übermorgen den Industriellen vor der Kamera. Mein Beruf bringt eine hohe Kontaktfrequenz mit sich. Ich begegne querebeet dem Einzelkämpfer, Prominenten, Konservativen, Querdenkern, Trendsettern, Wissenschaftlern, den Technikern... Mein Magazin Orhideal IMAGE mit allen Sonderausgaben wie Orhideal&VITAL, DER COACH, VISIONÄR, Innovation & Technik zeigt Berufsprofile, so wie ich sie beim Fotocoaching kennenlernen durfte. Das Motto ist „Gesicht zeigen und Verantwortung übernehmen für das eigene unternehmerische Tun“. *Orhidea Briegel*

Orhideal PhotoDays auf Kongressen & Messen



Auf der IMAGE Plattform präsentiert die aus den Medien bekannte Imagespezialistin Orhidea Briegel bundesweit Unternehmen aus dem Mittelstand. Seit 20 Jahren berät und fotocoacht die Expertin Persönlichkeiten, vor allem Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Medien. Mit einem einzigartigen Verfahren, Orhideal®isieren und Brand Yourself-Strategien, hat sie sich den Namen gemacht, Kompetenz von Persönlichkeiten optimal zu visualisieren. Nach diesem Training haben die Teilnehmer nicht nur neue Erkenntnisse und Sicherheit über ihre Körpersprache und deren Steuerung, sondern auch optimale IMAGEFOTOS und IMAGE-Kurzfilme zur professionellen Selbst-PR.

Vorurteile nutzen

„Wir alle tragen in uns unbewußt Bilder und Vorstellungen, die wir mit bestimmten beruflichen Tätigkeiten verbinden. Berufsbezeichnungen lösen in uns, mehr oder weniger konkrete, Idealassoziationen aus. Das nenne ich positive Klischees. Vielleicht werden Sie jetzt einwenden, solche allgemeinen Klischeevorstellungen treffen für Sie überhaupt nicht zu? Sie wollen doch einzigartig sein! Richtig!

Genau darum geht es bei meiner Arbeit: Um die bewusste positive Verknüpfung der Individualität meiner Klienten mit der Erwartungshaltung des Marktes zum Nutzen ihrer unternehmerischen Ziele.

Sie individuell unverwechselbar darstellen und gleichzeitig den Tätigkeitsklischees, den positiven Vor-Urteilen Ihres Unternehmens

bei Ihrer Zielgruppe, möglichst nahekommen, ist das Ziel meiner Arbeit. Es geht bei jedem ImageDesign-Prozess nicht in erster Linie darum, was Sie alles gelernt oder studiert haben. Es geht darum, dass Ihr Gegenüber, **der Betrachter Ihres Bildes, Ihnen glaubt, dass Sie „es“ können und richtig machen! Diese Vorschuss-Lorbeeren, die Vor-Urteile bringen Ihnen eine ganze Palette von Nutzen.“**, so Orhidea Briegel.

Unter den weltweiten Kontakten der engagierten Geschäftsfrau finden sich Unternehmer aus Industrie, Produktion, Handwerk, Handel bis hin zu Unternehmen, die unternehmensnahe Dienstleistungen anbieten. Darunter sind zahlreiche prominente Entscheidungsträger unterschiedlichster Branchen im B2B-Segment vertreten, wie beispielsweise Wolfgang Grupp, Geschäftsführer der Marke Trigema und Ikone für den Standort Deutschland, Luitpold Prinz von Bayern, König-Ludwig-Brauerei, oder Alfons Schuhbeck als Vorbild für das Personenmarketing.



Orhidea Briegel - im TV-Gespräch über die Power der Einzigartigkeit - begeistert ein Millionenpublikum

Aus dem reichen Beziehungsnetz von Orhidea Briegel entspringt auch ihre Idee zur IMAGE-Plattform für professionelle Imagepflege und Business Relation Management: „Meine Arbeit ermöglicht mir den direkten Draht zu interessanten Persönlichkeiten aus

Wirtschaft und Medien. Wir haben uns auch schon immer miteinander vernetzt und uns gegenseitig die Türen geöffnet. Dem „Ich-sags-meinem-Wirkungskreis-und-Du-sagst-es-Deinem“ wollte ich einen Rahmen geben.“ www.orhideal-image.com