

Januar 2017 • **Sonderedition**
13 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Frank Tyra

Experte des Monats

Rechtsanwalt • Fachanwalt für
gewerblichen Rechtsschutz
Schulte-Franzheim Rechtsanwälte

Podium der Starken Marken

ORPH
IMAGE **IDEAL**®



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Marken-Mitgestalter mit weitem Horizont:
Top-Beratung für Unternehmer & Verbände
und fesselnde Impulsvorträge

Die Rechtsgrundlage für

Die perfekte Markenstrategie

mit Frank Tyra

Wer sich nicht abgrenzt, geht in der Masse unter. Längst ist bei allen Unternehmern angekommen, dass sie sich um ihre Unverwechselbarkeit kümmern müssen. Allerdings ist nicht allen klar, dass sie sich bereits bei Markteintritt durch originelle Unternehmensnamen, Trendprodukte, extravagante Firmenlogos und plakatives Corporate Design auf dem glatten Parkett des Markenrechts bewegen. Auch ohne Eintrag im Register ist man plötzlich eine „Marke“ - ob man es will oder nicht - mit vielen Pflichten.

Unternehmer, die sich im Vorfeld mit rechtlichen Rahmenbedingungen im Markenrecht auseinandersetzen, sichern sich durch Frank Tyra den klaren Durchblick für einen sorgenfreien Geschäftsalltag. Souverän und vorausschauend lenkt der erfahrene Rechtsexperte nicht nur Gründer und gestandene KMUs, sondern auch Beraterkollegen und zuarbeitende Berufsgruppen durch den Paragraphen-Dschungel. Denn Markenrecht ist hochkomplex und betrifft jeden Unternehmer, eben auch solche, die sich entscheiden keine Marke einzutragen. Neben seiner Tätigkeit als Rechtsberater und -vertreter gibt Frank Tyra in Vorträgen lehrreiche Beispiele aus der Praxis, garniert mit Anekdoten zu zahlreichen Fettnäpfchen. Und wenn man nur eines davon mitnimmt, können Verfahrenskosten, Schadensersatzforderungen oder Rückrufkosten selbst größere Unternehmen wirtschaftlich belasten. Die Mission des leidenschaftlichen Marken-Mitgestalters ist die Prävention und Schadenabwendung.

Fazit: Man kann nicht NICHT Marke sein! Eine kluge Markenstrategie wünscht Ihnen,
Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.schulte-franzheim.de

ORHIDEAL
**media
face** 2017
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Unverwechselbarkeit sollte gut geplant werden.“



Spannend, informativ und unterhaltsam zugleich - als vertrauenswürdiger Berater, wortgewandter Interviewpartner und Referent klärt Frank Tyra im Vorfeld auf:

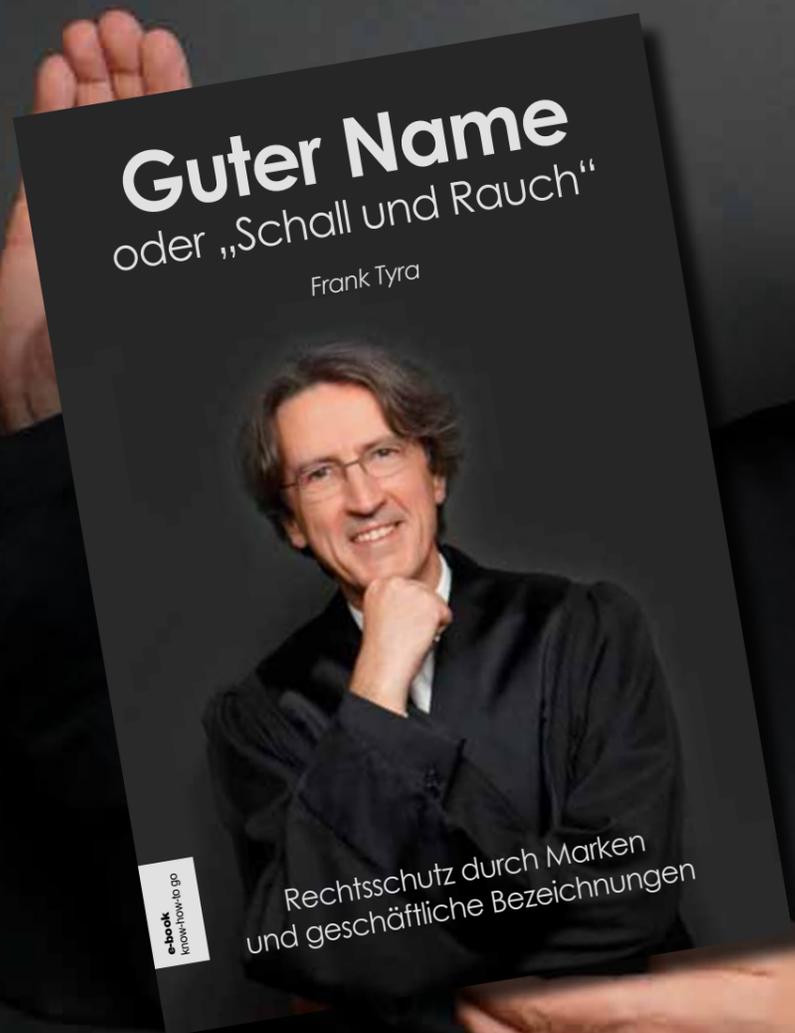
„Ich bin das Anti-Rutsch-System für meine Mandanten auf dem glatten Parkett des Marken- und Wettbewerbsrechts.“

**Infotelefon: +49 (0) 89 2429506 0
muenchen@schulte-franzheim.de**

„Gut verdauliche“ Informationen erhalten
Unternehmer bei Frank Tyra´s

Impulsvorträgen und Fachbeiträgen:

- „Guter Name oder Schall und Rauch? Rechtsschutz durch Marken und geschäftliche Bezeichnungen“ (Kennzeichenrecht)
- „Werben mit Auszeichnungen/ Testergebnissen“ (Lauterkeitsrecht)



„Unternehmer sensibilisieren:
mit meinem e-book gebe ich
einen übersichtlichen Einblick
in die Welt des Markenrechts.“

Erst das juristische Konzept macht Markenstrategie erfolgreich

Herr Tyra, als Rechtsanwalt und zugleich Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz sind Sie für die renommierte IP-Boutique „Schulte-Franzheim Rechtsanwälte“ tätig. Nach gut einem Jahrzehnt am Kölner Hauptsitz Ihrer Kanzlei betreiben Sie seit Ende 2011 die Zweigstelle in München. Was ist Ihre tägliche Mission?

Frank Tyra: Meine Aufgabe ist es, Unternehmer dafür zu sensibilisieren, sich auch mit dem rechtlichen Aspekt rund um ihren Firmennamen oder ihre Marke auseinanderzusetzen. Das erfolgt in Einzelberatungen, durch Publikationen, wie beispielsweise mein neuestes E-Book, oder in Vorträgen, die ich mit Kooperationspartnern oder Medien durchführe.

Ihre Themen sind branchenunabhängig für alle Unternehmer wissenswert, nicht wahr?

So ist es, weil im geschäftlichen Verkehr kein Unternehmen namenlos unterwegs ist oder ohne Werbung auskommt. Dabei sind zum Thema „Name“ das Recht der Marken oder sonstigen Kennzeichen und zum Thema „Werbung“ das Recht gegen den unlauteren Wettbewerb zu berücksichtigen. Diese beiden Rechtsgebiete sind zusammen mit dem Designrecht und dem Urheberrecht die Schwerpunkte meiner Tätigkeit.

Es macht also durchaus Sinn, sich bereits während der Markenbildung rechtlich damit auseinanderzusetzen?

Definitiv. Das erspart Fehlentscheidungen und damit verbundene Kosten. Der Gedanke, es wird schon gut gehen, entspricht nicht meiner Vorstellung von professioneller Vorgehensweise. Bei Unternehmensgründungen beispielsweise sind Unternehmens- und Steuerberater, aber auch Designagenturen die Hauptansprechpartner für die Gründer. Hier bin ich zuverlässiger Partner und Ratgeber bevor Entscheidungen getroffen und Namen oder Designs abgenommen werden.

Ihr Leistungsportfolio betrifft aber nicht nur Firmengründer. Sie begleiten auch etablierte Unternehmen. Ist das richtig?

Genau. Dazu gehören administrative Schutzrechtsverfahren über die Eintragung von Marken und Designs ebenso wie die zivilrechtliche Durchsetzung von Schutzrechten und von lauterkeitsrechtlichen Ansprüchen, umgekehrt aber auch die Abwehr von unberechtigten Abmahnungen und Klagen.

Im administrativen Bereich geht es insbesondere zunächst um die Anmeldung von nationalen Schutzrechten beim Deutschen Patent- und Markenamt, von EU-gemeinschaftsweiten Schutzrechten beim Amt der Europäischen Union für geistiges Eigentum (*Info: ehem. Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt*) und von internationalen Registrierungen bei der Weltorganisation für geistiges Eigentum. Im Anmeldeverfahren kann es dann zum Beispiel damit weitergehen, dass das betreffende Amt die Markeneintragung mit dem Argument verweigert, dass das angemeldete Zeichen keine Unterscheidungskraft habe, und dagegen zu argumentieren ist.

Auch kann im Markeneintragungsverfahren ein Widerspruch erhoben werden aus einem älteren Recht, z.B. an einer identischen oder ähnlichen Marke oder Firma, wobei entweder der Widersprechende oder der betroffene Neuanmelder von mir vertreten werden kann. Gleiches gilt für Löschungsverfahren, die nach erfolgter Markeneintragung möglich sind, z.B. bei „Fehleintragungen“ oder wenn eine Marke nicht rechtserhaltend benutzt wird. Ebenfalls zu meinen administrativen Tätigkeiten gehört es, die Schutzdauer einer Marke oder eines Designs zu verlängern bzw. aufrechtzuerhalten. Zudem stehe ich in internationalen Schutzrechtsverfahren für die verfahrensleitende Korrespondenz mit Auslandskollegen zur Verfügung.

Wie sieht es aus, wenn Unternehmen ihre Marke verteidigen müssen?

Im zivilrechtlichen Bereich der Durchsetzung von Schutzrechten und von lauterkeitsrechtlichen Ansprüchen – umgekehrt aber auch der Abwehr von unberechtigten Inanspruchnahmen – geht es insbesondere um Abmahnverfahren als Versuch der außergerichtlichen Streitbeilegung dadurch, dass der Rechtsverletzer eine strafbewehrte Unterlassungsverpflichtungserklärung abgibt und damit zwischen ihm und dem Verletzten ein Unterlassungsvertrag geschlossen wird.

Unter Ihrer Mitwirkung kann der Mandant dann auch gerichtliche Hilfe in Anspruch nehmen?

Richtig. Dabei geht es dann für den auf die Unterlassung der Rechtsverletzung gerichteten Hauptanspruch des Betroffenen in der Regel um das gerichtliche Eilverfahren auf Erlass einer einstweiligen Unterlassungsverfügung und nicht um eine zivilgerichtliche Klage, die nicht von spontaner Effektivität wäre. Wird heute Klage erhoben, kann die mündliche Verhandlung möglicherweise in drei Monaten erst oder sogar noch später terminiert werden. So lange mag niemand warten, dessen Recht ernsthaft in Gefahr ist. Den Erfolg von Schutzrechten unterstütze ich gerne auch durch deren Verwaltung und Kollisionsüberwachung.

Das ist geballtes Wissen und wirft viele Fragen auf. In Vorträgen erfahren Ihre Zuhörer sicher viele AHA-Effekte?

Auf jeden Fall, Frau Briegel. Nach meinen Impulsvorträgen eröffnet sich immer ein reger Dialog. Ich biete Vorträge zu den Themen „Guter Name oder Schall und Rauch? Rechtsschutz durch Marken und geschäftliche Bezeichnungen - Kennzeichenrecht“ und „Werben mit Auszeichnungen/Testergebnissen - Lauterkeitsrecht“ an. Mal werde ich in-house als Experte gerufen, mal referiere ich in Unternehmensnetzwerken und Verbänden. Auch für Mandaten von Steuer- oder Wirtschaftskanzleien und Design- oder Werbeagenturen ist das spannend. Businesskunden-Veranstaltungen sind das Terrain, das zu mir passt.

Können Sie Ihre Zielgruppen genauer festlegen? Ist Markenrecht für alle wichtig?

Wie gesagt, das ist für alle Unternehmer wissenswert. Das gilt für jede Branche und für jede Unternehmens-

größe, von Einzelunternehmen über KMU bis DAX 30. Alle sind im geschäftlichen Verkehr nicht namenlos unterwegs, sondern heißen irgendwie, und alle betreiben Werbung, die nicht unlauter sein darf. Dabei ist meine Tätigkeit nicht auf München beschränkt, zumal der Hauptsitz unserer Kanzlei in Köln ist und wir bundesweit Gerichtstermine wahrnehmen und Mandanten beraten. Die Mandantenkommunikation wird meist ohne persönliche Treffen quasi im „Fernabsatz“ erledigt, überwiegend telefonisch oder per E-Mail. Auch bei Produktpiraterie können im ersten Schritt das zu beurteilende Verletzerprodukt und das Original per Kurier zu uns verschickt werden.

Mit wem sind Kooperationen für Sie denkbar bzw. sinnvoll?

Nun, so allgemein gefragt sind da zunächst einmal Patentanwälte zu nennen, soweit es um hier noch nicht erwähnte Patente und Gebrauchsmuster geht. Dieser Schutz technischer Erfindungen gehört auch zum sog. gewerblichen Rechtsschutz und wird im Anmeldeverfahren von Patentanwälten besorgt. Die haben eine andere Ausbildung als Rechtsanwälte und können deshalb die technische Beschreibung der Erfindung besser. Im gerichtlichen Verletzungsverfahren gilt aber der sog. Rechtsanwaltszwang, weshalb Patentanwälte alleine den Schutzrechtsinhaber dort nicht vertreten dürfen.

Zurück aber zum Beispiel der Unternehmensgründungen: hier arbeite ich optimal mit Berufsträgern zusammen, die mit anderen Rechtsfragen betraut werden, z.B. die steuerrechtliche oder die gesellschafts- und haftungsrechtliche Beratung. Wie bereits gesagt, wird selten deren Schützling von selbst schon in der Gründungsphase erkennen, dass der geplante Eintritt in den geschäftlichen Verkehr kennzeichenrechtliche und lauterkeitsrechtliche Bedeutung hat. Dabei ist im geschäftlichen Verkehr kein Unternehmen namenlos unterwegs. Deshalb ist es möglich, dass es ein so oder ähnlich heißendes Unternehmen in derselben oder einer ähnlichen Branche bereits gibt. Ist der „Newcomer“-Betrieb erst einmal aufgenommen und steht dessen Name überall in seiner Werbung, kann es für viele Unternehmensgründer bald schon wieder das wirtschaftliche Aus bedeuten, vom Inhaber eines älteren Kennzeichenrechts in Anspruch genommen zu werden, insbesondere auf Unterlassung, Beseitigung, Auskunft sowie Schadens-

Anschauliche Präsentation - Begriffsdefinitionen, Vorgehensweisen und Fallbeispiele werden durch Rechts-Experte Frank Tyra leicht verständlich.

„Der Unternehmerstammtisch Laim sagt DANKE für soviel geballte Information. Was vielen Unternehmern nicht bewusst ist: Auch ohne DPMA-Eintrag ergibt sich aus der Führung von Namen, Unternehmens- und Produktkennzeichen, Slogans, Logos etc. „Verkehrsgeltung“ - und damit Rechte und Verpflichtungen, die Unternehmer zumindest in ihren Grundzügen kennen sollten.“

Also auch wenn keine Marke eingetragen ist, kann durch ein Alleinstellungsmerkmal eines Unternehmens ein selbständiges Kennzeichenrecht mit eigenem Zeitrang entstehen, welches in der Rechtsprechung einem bestehenden Markeneintrag durchaus ebenbürtig sein kann - die Einzelheiten sind ohne Fachanwälte kaum handelbar. Spannend, informativ und unterhaltsam zugleich verstand es Tyra auch dieses Mal wieder, die Gäste des Unternehmerstammtisches für dieses, gerade auch bei Unternehmensgründungen häufig unterschätztem Thema, zu sensibilisieren.“

Michael Schmidt

www.unternehmerstammtisch-laim.de

„Markenrecht betrifft ALLE Unternehmer: Sobald sie namentlich als Firma auf dem Markt erscheinen, lauern hier die ersten Fallstricke.“

**Nicht die „Kriegskasse“ strapazieren -
Vorbeugen ist kostengünstiger:**

Anhand plakativer Beispiele aus der aktuellen Werbung bekannter Unternehmen, aber auch aus dem Prozessalltag seiner Kanzlei skizziert Frank Tyra in seinen Beiträgen die Problemfälle und die resultierenden Kosten, die sich entwickeln können, wenn sich Wettbewerbszentrale, Verbraucherschutz oder Mitbewerber einschalten.

aus der Nachlese vom
www.unternehmerstammtisch-laim.de

„Mit Auszeichnungen
und Testergebnissen
werben? Kein Problem,
wenn Sie die Spielregeln
kennen, um Abmahnungen
zu vermeiden!“

und Abmahnkostenersatz. Hinzu kommt, dass der „Newcomer“ in Konkurrenz tritt zu anderen Unternehmen, wobei dann gilt, dass nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb alle unlauteren geschäftlichen Handlungen verboten sind, z.B. Mitbewerberbehinderung, irreführende Werbung oder Verstöße gegen solche Vorschriften, die auch dazu bestimmt sind, das Marktverhalten zu regeln. Auch insoweit hatte schon manch einer teures Lehrgeld zu zahlen, was bei Kenntnis und Befolgung der Spielregeln vermieden werden kann. Dafür wird nach meiner Wahrnehmung nicht hinreichend sensibilisiert.

Die rechtzeitige Beratung bringt den größten Nutzen und das kleinste Risiko?

Auf jeden Fall. Bei meinen Tätigkeiten werde ich gerne bereits im frühen Stadium tätig, z.B. bei der Entwicklung einer Werbemaßnahme oder in strategischen Vor-Überlegungen zur Entwicklung eines Kennzeichens und bei Vorabrecherchen nach Schutzrechten, die dem entgegenstehen könnten. Die vorausschauende Einholung von Rechtsrat hilft zum einen bei der Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten, die einem Unternehmen teuer zu stehen kommen können, wenn eine ungeprüfte Werbemaßnahme oder Kennzeichenbenutzung erst einmal am Markt ist und wegen einer Verletzung des Lauterkeits- oder Kennzeichenrechts angegriffen werden kann.

Zum anderen kann dadurch die Entwicklung des jeweiligen unternehmerischen Vorhabens um Aspekte bereichert werden, die bei bloßer Sicht durch die Marketing-Brille nicht zu erkennen sind. So ist z.B. bei Markenmeldungen regelmäßig festzustellen, dass das Marketing sog. sprechende Zeichen bevorzugt, die aus kennzeichenrechtlicher Sicht aber bedenklich sind. Zur Vermeidung, dass möglicherweise viel Geld in ein Zeichen investiert wird, das am Ende aus Rechtsgründen nicht seinen Beitrag zur angestrebten Unverwechselbarkeit am Markt leisten kann, ist meine Expertise ebenfalls hilfreich.

Ich denke, vielen Unternehmern ist nicht bewußt, dass auch hier Vorbeugen der beste Weg ist. Sie sind aber auch der Ansprechpartner, wenn sich Konflikte bereits anbahnen?

Leider. Im Vorfeld gut Planen spart viel Leid.

Wegen der dafür entstehenden Kosten werden Recherchen nach älteren Rechten im Vorfeld der Anmeldung und Benutzung einer Marke oder der Benutzung eines Unternehmenskennzeichens nicht immer durchgeführt, insbesondere nicht bei Unternehmensgründung. Die Kosten einer professionellen Verfügbarkeitsrecherche sind in der Regel aber geringer als die Kosten, die man zu tragen hat, wenn das ungeprüft in Benutzung genommene Zeichen das ältere Kennzeichenrecht eines Dritten verletzt und dieser deshalb seine gesetzlichen Ansprüche geltend macht.

Kollisionsüberwachungen werden wegen der dafür entstehenden Kosten für eingetragene Marken nicht immer durchgeführt. Ohne Kollisionsüberwachung erfährt der Inhaber einer eingetragenen Marke in der Regel aber nichts von der etwaigen Neuanmeldung/-eintragung einer identischen oder ähnlichen Marke, gegen die er nur innerhalb von drei Monaten beim betreffenden Markenamt im vergleichsweise kostengünstigen Widerspruchsverfahren vorgehen kann. Danach ist ein Vorgehen zwar noch möglich, dann aber teurer.

Werden Sie auch für Abmahnungen zu Rate gezogen?

Auch, aber wegen des besonderen Rufs, den sogenannte Abmahnanwälte genießen, gibt es bei Unternehmen, denen zur Verteidigung ihrer Rechte zum ersten Mal das Vorgehen im Wege einer Abmahnung empfohlen wird, manchmal spontane Zurückhaltung. Diese kann getrost abgelegt werden, weil das Abmahnverfahren als kostengünstige Möglichkeit gedacht und geeignet ist, einen Rechtsstreit außergerichtlich und zeitnah zu erledigen.

Hinzu kommt, dass eine Obliegenheit zur vorgerichtlichen Abmahnung besteht. Eine sofortige gerichtliche Inanspruchnahme ohne vorherige Abmahnung birgt im Regelfall die Gefahr, dass im Gerichtsverfahren vom Rechtsverletzer ein sofortiges Anerkenntnis erklärt wird und der Verletzte dann die Kosten des Rechtsstreits zu tragen hat, obwohl er im Recht ist. Anderes kann nur gelten, wenn die Abmahnung ausnahmsweise entbehrlich ist.

„Geld sparen im Krankenstand“

Wie kann ich als UnternehmerIn schwer kranke Mitarbeiter unterstützen und dabei Geld sparen?

Neulich wandte sich ein Mitglied aus einem Unternehmernetzwerk hilfesuchend an mich. Seine Schwiegermutter arbeitet als Pflegerin in einem Altenheim. Ihr macht die Arbeit sehr viel Freude, doch leider spielt die Gesundheit nicht mehr so richtig mit. Sie ist Asthmatikerin und schafft die vorgegebene Arbeitsmenge nicht mehr. Dies führt zu ständigen Konflikten mit der Vorgesetzten. Erschwerend kam hinzu, dass der Arbeitgeber die Arbeit Anfang des Jahres so umorganisierte, dass es zu einer Arbeitsverdichtung kam, was für die Schwiegermutter eine weitere gesundheitliche Belastung darstellt. Die Sorge war groß, dass die Schwiegermutter den Arbeitsplatz aus gesundheitlichen Gründen aufgeben muss. Dabei hat Sie nur noch 18 Monate bis zur Rente. Der Stolz verbietet es der Schwiegermutter die Zeit mit Krankheitszeiten und Reha Maßnahmen zu überbrücken, wohl dem der eine solche Mitarbeiterin hat.

Sie kennen das sicher auch. Wer in etwas so viel graue Haare hat wie ich, der weiß aus leidvollen Er-

fahrungen im persönlichen Umfeld, dass ab Mitte 50 das Risiko für schwere Erkrankungen steigt. Je nach Berufsgruppe beträgt die Wahrscheinlichkeit das ein Mitarbeiter 2 Jahre aus gesundheitlichen Gründen ausfällt 25 %. Das ist nicht schön, aber eine Realität, die sie als Unternehmer sicher zur Genüge kennen.

Was machen die Unternehmen?

Die meisten Unternehmen haben inzwischen erkannt, wie wichtig es ist, auch als Unternehmen auf die Gesundheit seiner MitarbeiterInnen zu achten. Viele bieten auch schon ein sehr ausgefeiltes und professionelles betriebliches Gesundheitsmanagement an. Doch auch das beste betriebliche Gesundheitsmanagement kann nicht alle Erkrankungen verhindern.

Wer hilft den Unternehmen?

Mit zwei Fragen werden die Unternehmen leider fast gänzlich alleine gelassen. Was mache ich mit MitarbeiterInnen die kurz vor der Rente stehen und aus gesundheitlichen Gründen eigentlich kürzer treten müssten? Was mache ich mit MitarbeiterInnen, die nach einer schweren Erkrankung zu-

rückkommen und noch einige Monate brauchen, bis sie wieder annähernd die alte Leistungsfähigkeit erlangt haben? Hier gibt es eine Hilfe vom Staat, die aber nur die wenigsten kennen.

Zurück zur Schwiegermutter. Hier reichte ein kurzes Telefonat mit der verantwortlichen Behörde um die Zusage zu erhalten, dass der Arbeitgeber einen 30 % Lohnkostenzuschuss erhält, wenn er im gleichen Umfang die Arbeitsmenge der Schwiegermutter reduziert. Als besonderen Service für den Arbeitgeber (wohlgemerkt meine Kundin war die Schwiegermutter) habe ich den Antrag gleich ausgefüllt zugeschickt. Der Arbeitgeber musste nur noch der Arbeitsreduzierung zustimmen und den Antrag unterschreiben. So kann die Schwiegermutter ihre Arbeit ohne Einkommenseinbußen bis zur Rente ausüben, ohne dabei weiter ihre Gesundheit zu gefährden. Und der Schwiegersohn wurde noch mehr ins Herz geschlossen. Wenn das mal kein Happy End ist!

Für weitere Fragen stehe ich selbstverständlich gerne zur Verfügung! *Markus Schleifer*

Kolumne von & mit
Markus Schleifer



lesen Sie auch
die Titelstory
März 2016

„Lohn-
kosten-
zuschuss
für Arbeit-
geber“

„Marke ohne Wert“

Aus dem Nähkästchen geplaudert

**Liebe Unternehmer/Innen,
in meinem Alltag erlebe ich die eigen-
tümlichsten Dinge, aber das ist schon
„der Hammer 2016“ :**

Ein richtig engagierter und trotzdem sehr lockerer junger Mann will den Handwerksbetrieb seines Vaters übernehmen und gleichzeitig erweitern. Dass er dazu Geld braucht, versteht sich von selbst, dass er sich tatkräftige Unterstützung sucht, nicht immer. Manchmal kommen Kunden erst, wenn's brennt und das Kind in den Brunnen gefallen ist...Aber mein Kunde weiß genau was er will, wir kommen nicht nur ins Gespräch, sondern werden gleich „warm miteinander“, sprich die Chemie stimmt. Wir sind uns einig über Inhalt und Ablauf der Beratung und „los geht's“ mit dem Businessplan. Das Projekt ist mein „tägliches Brot“ als Gründungsberaterin. Der Betrieb ist bewertet, die Möglichkeiten als Nachfolger sind gründlich ausgearbeitet, der Businessplan mit all dem notwendigen Zahlenwerk „steht“ - zumindest fast....

Natürlich wollen wir von Anfang an auch ein Budget für Marketing erstellen - der Aufbau einer Marke macht Sinn und will ordentlich begonnen werden. Wir diskutieren, wägen Kosten und Nutzen ab und - haben schließlich auch ein angemessenes Budget. Wie immer rate ich meinem Kunden mehrere Angebote für ein schlüssiges Marketingkonzept einzuholen. Es vergeht kurze Zeit, der Kunde hat einen persönlichen Kontakt zu einer Agentur und führt hier erste Gespräche; er

ist sich seiner Sache sicher und verzichtet darauf noch weitere Angebote einzuholen. Dann ist es soweit - das Angebot liegt auf unserem Tisch. Nichtsahnend gehen wir die einzelnen Positionen durch und merken schnell, dass hier deutlich „über's Ziel hinaus geschossen“ wurde. Bereiche, die entweder nicht angefragt waren oder jetzt überhaupt noch nicht anstehen wurden dem Kunden als zwingend notwendig „verkauft“. Als wäre das noch nicht genug, ist das Gesamtpaket in einer Höhe, dass selbst mir das „Gesicht stehen“ bleibt. Mir entfährt ein:... dafür bekommen wir auch einen niegelneuen Mittelklassewagen...- Auf meine Frage, ob mein Kunde das so wünscht, erklärt er selbst sehr verdutzt, dass das sowohl das Budget des Businessplanes als auch „das Budget des gesunden Menschenverstandes“ erheblich übersteigt und einfach nicht in Frage kommt.

Gott sei Dank habe ich gute und im wahren Sinn des Wortes „ihren Preis werte“ Agenturen im Netzwerk, so dass wir noch rechtzeitig für den Kreditantrag „alles in trockenen Tüchern“ hatten. Eine Agentur, die den Begriff „Marke“ tatsächlich verstanden hat, keine Mond- sondern Marktpreise für meinen Kunden anbietet und ihn sicher auch tatkräftig in Sachen Markenaufbau in den nächsten Jahren begleiten wird. So macht Beratung und „Marke“ Sinn, wird gewertschätzt und genutzt. Alles andere ist nur „chi-chi“, der vielleicht für Konzerne angebracht ist, aber weder für mittlere, geschweige denn für kleine Betriebe Sinn macht. Bis bald, Ihre
Patrizia Raders

www.raders-beratung.de

Spannende Impulse und Hilfe zur Selbsthilfe:
Patrizia Raders macht Unternehmern Mut,
aus ihrem umfangreichen Methodenkoffer
schöpft sie nicht nur für den Kundenbedarf,
sondern gibt auch bühnensicher und
medienerprobt ihre Expertise weiter.

Lesen Sie auch
die Titelstory
Netz 2016

„Wir sind keine
Helikopterberater
- Staub aufwirbeln und
abdampfen -, sondern
bleiben an der Seite des
Unternehmers, auch
wenn's brenzlich wird.“



„Ruhe im Kopf“

Kolumne von & mit
Katrin Oppermann-Jopp

Wie entstehen ein innerer und ein äußerer Raum, in denen trotz sich hoher Anforderungen nicht Stress, sondern kreative Kraft entfalten?

Die Weltgesundheitsorganisation bezeichnet Stress als die größte Gesundheitsgefahr des 21. Jahrhunderts. Schon Kinder haben Stress in der Schule. Studenten klagen über ständig steigende Leistungsanforderungen. Berufstätige sind am Ende einer Arbeitswoche oft so erschöpft, dass das Wochenende zur Erholung kaum ausreicht. Stress als subjektiv empfundene Belastung hat uns mittlerweile fest im Griff und macht auch vor der Freizeit nicht halt. Denn wer sich einmal im Takt des permanenten Machens und Tuns verfangen hat, wird auch im Privatleben nicht einfach so entspannen können. Unsere Muster werden dann schnell zu unseren inneren Antriebern. Wir setzen uns auch in der Freizeit unter Druck, wollen sie möglichst effizient nutzen. Dann hat Leistung plötzlich auch beim Sport, beim Sex und in der Freizeitgestaltung oberste Priorität.

Einfach mal anhalten

Statt noch schneller zu rennen, täte es gut, immer mal wieder kurz innezuhalten. Denn ob es uns gefällt oder nicht: Wir sind nicht wirklich effizient wenn wir, wie in einem Hamsterrad gefangen, durch unseren Alltag taumeln. Von Kreativität und schöpferischem Denken ganz zu schweigen. Unter Stress aktivieren wir eine Alarmreaktion, um besonders leistungsfähig zu sein und um die anstehenden Herausforderungen bewältigen zu können. Der Körper schüttet einen bunten Cocktail an Adrenalin, Noradrenalin und Cortisol aus. Ist diese Situation kurzzeitig, ist sie völlig unschädlich und ermöglicht Höchstleistungen. Jedoch führt die permanente Überreizung zu einem chronisch erlebten Anspannungs- und Aktivierungszustand, der uns mehr und mehr erschöpft. Stress ist also grundsätzlich nicht schädlich. Erlebter Dauerstress und fehlende Erholung zwischen den Stressreaktionen hingegen schon. Wie Paracelsus schon wusste: Die Dosis macht auch hier das Gift!

Grundsätzlich gilt allerdings: Je stressiger eine Situation oder Herausforderung erlebt wird, desto weniger ist mit kreativen oder schöpferischen Ideen oder Lösungen zu rechnen. Denn die höheren, differenzierten Regionen des Gehirns werden zu Gunsten der Überlebensfunktionen ausgeschaltet. Wir sind dann nur noch in der Lage auf Altbekanntes oder Altbewährtes zurück zugreifen.

Prof. Dr. Karl-Heinz Brodbeck schreibt in seinem Aufsatz „Die Kreativität der Achtsamkeit“, dass eine Idee erst dann entsteht, wenn man ihr Raum lässt. So sprechen wir nicht von ‚Ich habe eine Idee gemacht‘, sondern von ‚Mir ist eine Idee gekommen‘. Denn Achtsamkeit schafft genau diesen Spielraum, der das Neue zulässt. Im Alltag tauchen kreative Momente zumeist nur blitzlichtartig auf. Insbesondere kreative Menschen zeichnen sich dadurch aus, dass sie diesen Raum höchst wach und bewusst länger offen halten können. Zudem sind sie in der Lage, neue Ideen wieder loszulassen und zu verwerfen. Zwei Fähigkeiten zur Kreativität hält Brodbeck für notwendig. Zum einen die Offenheit für neue Ideen, ohne sich von alten einschränken zu lassen sowie die Fähigkeit, neue Gedanken auftauchen zu lassen, sie zu ergreifen, sie zu prüfen und sie dann auch wieder loslassen zu können. Genau das bedeutet Achtsamkeit: Offenheit, Raum für Neues, nichts festhalten müssen und wieder loslassen können.

Kreativität und schöpferisches Denken braucht Ruhe im Kopf

Der Gestresste weiß, dass Gedanken manchmal ganz schön Karussell fahren können. Über die innere Achtsamkeit lernen wir, uns selbst wieder zuzuhören. Erst dann bemerken wir auch, dass der größte Lärm nicht dort draußen in der Umgebung ist, sondern in unserem Kopf. In der Stille, wenn Handys oder Telefone schweigen, können wir uns wieder selbst zuhören. Das ist eine wichtige Erfahrung. Mit jedem Atemzug auf den wir uns meditativ konzentrieren, finden wir in unseren inneren Raum der Ruhe zurück. Hier entsteht jener kreative Freiraum, den Künstler oder Kulturschaffende so dringend benötigen.

Ernst Pöppel, Professor für medizinische Psychologie an der Universität München, beschreibt die Stille als Erholungsreise fürs Gehirn. Denn wer meditiert, unterbricht nicht nur den Kommunikationsfluss mit anderen, sondern auch den mit sich selbst.

Wann haben Sie sich das letzte Mal gefragt, wo es in Ihrem Alltag Inseln der Ruhe gibt? Manchmal reichen dazu schon zehn bewusst und aufmerksam gelebte Minuten aus um im Hier und Jetzt anzukommen und damit den eigenen Geist zu beruhigen. Zum Beispiel bei einem Waldspaziergang, in dem Sie einfach nur lauschen, oder den weichen Boden unter Ihren Füßen spüren.

Kreativität gedeiht nur in toleranter, angstfreier Umgebung

Und damit sind wir schon bei dem Thema Unternehmenskultur. So wie Achtsamkeit und Kreativität unbedingt zusammen gehören, sollte auch die Unternehmenskultur Sicherheit vor Abwertung und Geringschätzung geben. Stress und Burnout entstehen erfahrungsgemäß insbesondere dort, wo Menschen nicht wertgeschätzt werden. Vor einigen Tagen habe ich noch mit einem Team gearbeitet, in dem es keinen wohlwollenden Blick füreinander gab. Im Zweifelsfall herrschte lediglich harsche Kritik aneinander. Sie können sich vorstellen, dass in einem solchen Klima niemand mehr besonders produktiv und schöpferisch sein kann. Jeder schützt sich so gut er nur kann. Menschen haben ein Bedürfnis nach Liebe und Anerkennung. Es mag vielleicht ein wenig befremdlich klingen, im Kontext von Organisationen von Liebe zu sprechen.

Aber glauben wir wirklich, dass es eine Trennung von Work und Life gibt? Der beste Schutz gegen Burn-out und Stress ist ein Klima der Wertschätzung und des Vertrauens innerhalb des Teams. Das könnten wir auch den liebevollen Blick aufeinander nennen. Wir können uns entspannen und uns mit dem zeigen, was uns ausmacht. Wenn es keine Trennung von Work und Life gibt, braucht es höchstwahrscheinlich auch keine Work-Life-Balance. Denn wie oft fällt uns gerade in absolut entspannten Momenten oder in einem inspirierenden Gespräch eine wirklich neue Idee ein? Oder ein völlig neuer Gedanke steigt in uns auf?

Achtsam sein, heißt also aufmerksam sein. Das wahrzunehmen, was gerade ist, ohne es zu bewerten. Es braucht also einen offenen Geist, eine offene empfangende Haltung. Im HIER und JETZT, von Moment zu Moment.

Katrin Oppermann-Jopp ist Dipl.-Pädagogin und Achtsamkeitslehrerin. Seit mehr als 20 Jahren begleitet sie Profit und Non-Profitunternehmen im Bereich der Kulturtransformation.

Aktuelle Termine und Kurse rund um das Thema Achtsamkeit im Leben und Job finden Sie unter www.oppermann-consulting.de

Lehel Living am Friedensengel - Wohnen auf Zeit

High-class equipped apartments in an exclusive location and a great place for leisure activities, with the English Garden just five minutes away on foot, and many other amenities can be found nearby. The location also benefits from great transport links.

Any questions?
Contact Mrs. Maria Tsertsidis
+49-89-890 555 222



www.prinzregenten54.de



Stark im Team...

Kolumne von & mit
Dr. Peter Burnickl

Spaß beim Arbeiten: selbstverantwortlich und praxisnah! Das Burnickl-Team rockt die Baubranche und bricht Klischees. Angestaubt ist höchstens die Baustelle!

„Durch die Kombination aus
Zusammenhalt und fachlicher
Kompetenz ist Burnickl genau die
richtige Firma für mich.“

W. Ostermeier, Projektleiter



OR **IDEAL**
media
face 2017
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Stark im Team...

Kolumne von & mit
Dr. Peter Burnickl

Über das gelungene Zusammenspiel von Teamassistenz und Projektleitung

Mit Teamarbeit ist für uns besonders wichtig und großer Teil unserer Unternehmensphilosophie. Denn nur als Team können wir die komplexen Aufgaben und Herausforderungen, die unsere Projekte so mit sich bringen, anpacken und gemeinsam lösen. Zu unserem Team gehören nicht nur die Projektleiter oder technischen Zeichner, sondern auch die Teamassistenz, die die wichtigste Schnittstelle zwischen den Projektleitern und dem Kunden darstellt. Ihre Aufgabengebiete sind sehr umfangreich und projektspezifisch. Bedingt durch das Tagesgeschäft fallen aber auch sehr oft spontane Aufgaben an, die ebenfalls mit höchster Qualität ausgeführt werden müssen.

„Als Teamassistentin ist man nicht nur Verwaltungsangestellte, sondern direkt in die Projekte eingebunden“, so Daniela Pfanzer, Teamassistentin in Velburg. „Allerdings könnte an manchen Tagen der Ablauf reibungsloser sein. Durch die spontanen Aufgaben, die oft dazu kommen, muss man sehr flexibel sein und oft ist meine Arbeitsplanung so nicht durchzuführen. Das macht die Arbeit hier so spannend und abwechs-

lungsreich. Unterstützung durch die Kollegen ist allerdings immer gewährleistet. ‚Spontan‘ und ‚Flexibel‘ sind meine beiden zweiten Vornamen.“

Da unser Projektleiter naturgemäß sehr viele Termine vor Ort auf Baustellen und bei Baubesprechungen wahrnehmen, übernimmt die Teamassistenz die dadurch anfallenden Verwaltungs- und Koordinationsaufgaben. Eine enge Absprache zwischen Projektleitung und Teamassistenz ist besonders beim Angebotseingang nach Ausschreibungen und beim Vorbereiten von Vergabevorschlägen gegeben, ebenso wie bei der Terminplanung. Auch ist es Aufgabe, sämtliche Informationen zu den Projekten einzuholen und für die Projektleiter aufzubereiten. Die Projektleiter werden durch ihre Teamassistenten im Erstellen von Ausschreibungsunterlagen, in der Planung von Projektabläufen oder beim Rücklauf von Submissionen unterstützt, ebenso wie bei der Erfassung von Aufmaßen und Prüfung der Rechnungen.

Die Teamassistenz ist der gute Geist des Unternehmens in der Außenwirkung zum Kunden und oftmals auch die wichtigste Anlaufstelle für diese. Gerade an einem neuen Standort ist es besonders wichtig, unsere Arbeitsweise und Engagement nach außen

zu transportieren und so für einen bleibenden Eindruck zu sorgen. Dafür sind zum einen die Projektleiter in ihren Vor-Ort-Terminen verantwortlich, aber auch die Teamassistenz im Hintergrund, die sämtliche Infos über das Projekt hat, aber auch einen gewissen Abstand dazu, um manchmal eben Wogen glätten zu können.

„Den Arbeitsablauf empfinde ich als sehr abwechslungsreich, kein Tag ist hier wie der andere“, so Nadine Fuchs, Auszubildende zur Kauffrau für Büromanagement. „Bei Problemen oder Fragen, die sich oft für mich als ‚Neuzugang‘ ergeben, ist sofort jemand zur Stelle, auch die Projektleiter, die mich unterstützen. Ich habe mich in diesem Team mit der familiären Atmosphäre sofort wohl gefühlt.“

Mehr über den anpackenden Unternehmer und Arbeitgeber erfahren Sie im Archiv in der Titelstory November 2015.

www.burnickl.de



ORBITIDEAL
**media
face** 2017
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Unsere Arbeit macht Spaß...



Neubau P01 München, Schwabing-West

Projektdatei
14 000 m² BGF
Fertigstellung: 2016

Bauherr
Projektgesellschaft
Petra-Kelly-Straße mbH, München

Architekt
S.A.M. Plantech GmbH, München
Steidle Architekten, München

Leistungsumfang
Elektro-, Informations-, Medien-,
Beleuchtungstechnik



Als Bauherrnvertreter habe ich das Büro Burnickl Ingenieure als sehr zuverlässig und fachlich versiert kennen und schätzen gelernt. Ich empfehle das Büro daher sehr gerne weiter.

Hans-Jürgen Taub
Inhaber
Taub Architekten, München

Der **Hauptgebäuderiegel** erstreckt sich über fünf Vollgeschosse und eine zweigeschossige Tiefgarage. Die außergewöhnliche Lochfassade vermittelt einen erhebenden Eindruck. Ein gewerblicher Teil mit exklusivem Zugang über eine Lobby befindet sich in der westlichen Gebäudehälfte. Der nicht gewerbliche Teil ist über die Ostseite erschlossen. Im Erdgeschoss befinden sich zudem Einzelhandelsflächen.

Das quadratische Hofhaus erstreckt sich über drei Vollgeschosse und bietet Raum für private **Luxuswohnungen** mit großzügiger Dachterrasse bzw. Mietgärtchen.

Der **grüne Charakter** des vom Lärm geschützten Innenhofes wird geprägt von räumlich eingearbeiteten Beleuchtungselementen. Die separat angeordnete Spiellandschaft wird durch Baumstrahler aufgewertet und schafft einen gemeinschaft-

lich genutzten und ansprechenden Innenhof. Unsere **3-D-Beleuchtungssimulationen** dienen als Entscheidungsvorlagen zur Auswahl der Innen- und Außenbeleuchtung für Käufer und Mieter.

Zur Versorgung des gesamten Komplexes wurde im ersten Untergeschoss eine eigene **Mittelspannungsschaltanlage** mit Transformator und separatem Einbringschacht aufgebaut.

Das Gebäude ist mit einer **Brandmeldeanlage**, Kategorie 1 (Vollschutz), mit Aufschaltung an die Berufsfeuerwehr München ausgestattet.

Ein **Chipkartensystem** ermöglicht im Boardinghouse den schlüssellosen Zugang zum Gebäudekomplex sowie zu den jeweilig freigegebenen Räumen. Bei einem möglichen Verlust der Karte entstehen somit nur minimale Kosten für den Betreiber.

Planungsbeispiele aus der Praxis

Neubau Konferenzgebäude der Israelitischen Kultusgemeinde, Nürnberg

Projektdatei
1 100 m² BGF
Fertigstellung: 2015

Bauherr
Israelitische Kultusgemeinde
K.d.ö.R., Nürnberg

Architekt
rosner.architekten, Nürnberg

Leistungsumfang
Elektro-, Informations-, Medien-,
Beleuchtung-, Fördertechnik



„Wer ein Haus baut – will bleiben“. Mit diesem Satz wollen wir die Zukunft der Gemeinde in diesem von Arno Hamburger mit konzipierten neuen Zentrum für jüdisches Leben gestalten.

Jo-Achim Hamburger
Berater
Israelitische Kultusgemeinde Nürnberg

Der Erweiterungsbau der Israelitischen Kultusgemeinde Nürnberg soll das zentrale Element des Gebäudekomplexes werden. Dieser besteht aus einem **großen Veranstaltungsraum für ca. 280 Personen**.

Der futuristische Stil des Architekten erfordert eine möglichst unsichtbare Integration der aufwendigen **Bühnen- und Medientechnik**. Die intuitive Nutzung der gesamten Technik ohne FM-Personal und externe Dienstleister bildet die Rahmenbedingungen. Im Foyer befindet sich ebenfalls eine umfangreiche Medientechnik sowie ein **Personenaufzug**.

Die gesamte Beleuchtungsanlage wird in **LED-Technik** umgesetzt, um besonders unauffällige und filigrane Stripes einsetzen zu können und den

Energiebedarf zu minimieren. Des Weiteren befinden sich diverse **Konferenz-, Gebets-, Büro-, Unterrichts-, und Jugendräume** in dem neuen Gebäude, welche eine flexible Nutzung erlauben.

Die Herausforderung ist unter anderem die **Anbindung** an das bestehende Gebäude mit der **gesamten Brandmelde- und Sicherheitsbeleuchtungsanlage** inklusive aller weiterer Medien. Ein komplett neues Sicherheitssystem mit Zutrittskontrollen und Videoüberwachung wurde vollständig erneuert.

„Wir rocken die Elektrotechnik...“



Burnickl Ingenieur GmbH

Elektro- | Informations- | Medien- | Beleuchtungs- | Förder- | Photovoltaiktechnik



Intuitiv. Pragmatisch. Ganzheitlich. Innovativ.

ZUKUNFTSORIENTIERT

„Digitale Energiewende“

Energieinformation mit
Jochen Greve

GF Stadtwerke Energieverbund
SEV GmbH



Die Energiewende wird zunehmend digital. Bereits im Juni hat der Bundestag den Gesetzesentwurf zur sogenannten „Digitalisierung der Energiewende“ beschlossen. Das heißt, dass ab nächstem Jahr alle Unternehmen, teilweise aber auch Privathaushalte verpflichtend mit einem „intelligenten Messsystem“ ausgerüstet werden müssen.

2017 soll mit den Großkunden gestartet werden, darunter fallen Verbraucher ab 7 kW installierter Leistung sowie Erzeugungsanlagenbetreiber. 2020 dann sollen die Verbraucher ab 6000 kWh folgen. Das entspricht in etwa einer fünf- bis sechsköpfigen Familie. Danach werden die „Smart Meter“, sogenannte „intelligenter Zähler“ dann sukzessive auch in Haushalten installiert, die weniger als 6000 kWh im Jahr verbrauchen.

Smart Metern sollen Stromverbrauch intelligent steuern

Der Grund für die Einführung der „Smart Meter“ im Zuge der Energiewende ist, dass die wetterabhängige Stromerzeugung der erneuerbaren Energien besser mit der Nachfrage in Einklang gebracht wird, um so einen Stromüberfluss bzw. Überlastung des Netzes zu vermeiden. Denn „intelligente Zähler“ stellen den Stromverbrauch in Echtzeit dar, so dass der Verbraucher Auswertungen für bestimmte Zeiträume vornehmen kann. Bei den momentanen Zählern ist nicht ersichtlich, ob der Strom in einem Monat oder im ganzen Jahr verbraucht wurde. So können insbesondere Gewerbe- und Industriekunden, die einen enormen Stromverbrauch haben, ihren Hauptverbrauch in einen Zeitraum verlegen, in dem Stromüberfluss herrscht und der Strom günstiger ist. Auf diese Weise ergibt sich ein sehr großes Einsparpotenzial.

Privathaushalte sollen gezielt Strom und Geld sparen

Da die „Smart Meter“ auch in Privathaushalten installiert werden, haben auch die kleineren Verbraucher etwas von der Einführung. „Denn von diesem Einsparpotenzial profitieren nicht nur Großkunden, sondern

auch Privathaushalte. Mithilfe der „Smart Meter“ werden beispielsweise auch Stromfresser entlarvt, die der Verbraucher dann abschaffen oder durch ein stromsparendes Modell ersetzen kann. So kann ohne Aufwand der ein oder andere Euro im Monat gespart werden“, erläutert Jochen Greve, Geschäftsführer der Stadtwerke Energieverbund SEV GmbH (SEV).

Darüber hinaus sollen von den Energieversorgern sogenannte „variable Tarife“ angeboten werden, die es möglich machen, dass Verbraucher die Nutzung von Geräten mit hohem Stromverbrauch in die Zeiträume verlegen, in denen der Strom günstiger ist. Nimmt man die Anzahl der Geräte in einem durchschnittlichen Haushalt wie Spiele-Konsolen, Computer oder Laptop, die mittlerweile weit über die übliche Grundausstattung wie Waschmaschine, Kühlschrank, Herd und Spülmaschine hinausgeht, kommen da bei einem durchschnittlichen Strompreis für Haushaltskunden von rund 28 Cent je Kilowattstunde einige Euro zusammen.

SEV-Kunden werden Einsparpotenzial nutzen können

Der Stadtwerke Energieverbund (SEV), wird seine Kunden in Zukunft Smart Metern seines Partners Discovergy. Zum Jahreswechsel sollen diese dann auch für Kunden mit Nachspeicherheizungen zur Verfügung stehen.

„Das Einsparpotenzial liegt auf der Hand und die Verbraucher, die sich einen „Smart Meter“ installieren lassen, der sie bei der intelligenten Haushaltssteuerung unterstützt können so Strom und damit natürlich auch Geld sparen“, erklärt Energieexperte Greve. Derzeit laufen die Gespräche mit Zählerherstellern und werden die Voraussetzungen als Meßstellenbetreiber geschaffen. Zukünftig sollen die Kunden dann, zusammen mit den günstigen Tarifen der Marke Kleiner Racker, weiteres Einsparpotenzial bei den Stromkosten nutzen können.

Über die Stadtwerke Energie Verbund SEV GmbH

Der Kleine Racker ist eine Marke der Stadtwerke Energie Verbund SEV GmbH. Hinter ihm steht ein starker Stadtwerke Energie Verbund, um insbesondere für Familien eine zuverlässige Energieversorgung zu günstigsten Konditionen zu sichern. Als Energieversorger der neusten Generation macht der er vieles anders. Er ist völlig unkompliziert und sagt einfach an, was Sache ist. Auf lästigen Papierkram hat er keine Lust, da tickt er genau wie seine Kunden. Der Kleine Racker weiß natürlich auch, was er der Zukunft schuldig ist. Deshalb ist der verantwortungsbewusste Umgang mit dem für jeden so wichtigen Stoff „Energie“ für ihn das Größte.

www.kleineracker.de



FAIR +
GÜNSTIG
VERSORGT
SEIN!

Bewegt durch's Bild

Kolumne von & mit Michael Kromschröder

Heute eine Impression von:

Sinn chronograph | mediabit GmbH

© copyright by mediabit GmbH

Shot on RED EPIC Dragon



www.mediabit-studios.de

„Wir pixeln
Gefühle
nach Maß!“

**Emotions-Designer
Michael Kromschröder
verpackt mit seinem
mediabit-Team
Unternehmensbotschaften
in Kinofilm-Qualität:**
der sympathische Nutzen-
gestalter und Wirtschafts-
ingenieur agiert damit
- jenseits vom Klischee der
klassischen Filmproduktionen -
ganz nah an den Business-
Interessen seiner
Geschäftskunden.



Werbeidee des Monats

von & mit
Beate Rohwetter

„Vom Herzstück zum Werkstück“

Wenn Kundenverbundenheit durch den Magen geht... ist es eine Lieblingstasse mit Corporate Design!

Liebe Unternehmer, heute möchte ich Ihnen eine besondere Arbeitssparte von mir vorstellen. Für Firmen erstelle ich repräsentative Kunstwerke, branchenbezogen und spezifisch auf den jeweiligen Betrieb abgestimmt. Dies lasse ich als Dekor auf Markenporzellan bei einem Brand von 1400 Grad produzieren.

In Form eines exklusiven Kommunikationsmittels entstehen solcherart Botschaften einer besonderen Aussagewirkung. Welches im optimalen Fall immerwährend auf dem Schreibtisch landet und stetig in Erinnerung steht.

Hier ein Beispiel des Dekordesigns für die JUNKER Gruppe – Weltmarktführer in der Herstellung

von CBN-Hochgeschwindigkeits-Schleifmaschinen.

Mit der Schleifscheibe - Die Seele der Maschine - reduziert Beate Rohwetter auf das Wesentliche filigran in dezenter Weise. Durch die Farbwirkung Blau bringt Rohwetter Stabilität, Klarheit und Logik verstärkt zum Ausdruck.

Power und Dynamik wird durch die Versprühung des Kühlmittels sichtbar. Die Kühlmitteltropfen bilden die Quadrate der JUNKER-Logos in steigender Form. Hier wiederum steht Gelb für Frische und Innovation.

Das Kunstwerk spiegelt die Unternehmensfarben der JUNKER-Gruppe in Harmonie wieder. Beim längeren Hinblicken komplettiert sich das Bild durch die eigene Phantasie, unendliche Bewegungen entstehen, Geschichten werden erzählt ...



Sprechen Sie mich an oder besichtigen Sie Original-Referenzen beim nächsten Orhideal Unternehmer-Treff. Ich freue mich auf Sie, Ihre *Beate Rohwetter*

**Universal - Ideen
Kunst als Werbemittel
Phone 0049 781 4 74 68 37**



Orhideal-IMAGE.com • THE PORTRAIT BUSINESS MAGAZINE for Presentation & Cross-Marketing

www.rohwetter.com



Juliette Stauber
skinny-mindset-Coach

F. X. Wirthstraße 4
9500 Villach
Österreich

Tel: +43-676-7893962
Handy: +43-676-7893962
E-Mail: coach@juliettestauber.at

Sie sind gefeuert, Übergewicht!
www.schlankmodeling.at

Mit dem Wohlfühlgewicht die Bühne des Lebens erobern

Trainer, Speaker, Moderatoren und erfolgreiche Performer sind auf der Bühne des Lebens kritischen Blicken ausgesetzt. Einigen fehlt dabei das gesunde, natürliche und dauerhafte Wohlfühlgewicht, mit dem man/frau die Karriere bewusster erleben kann. Juliette Stauber ist Expertin nur für die Powerfrau von 40 -55.

Orhideal IMAGE: Juliette, Sie leaden Power-Frauen, die ihre Mission leben möchten, jedoch einen täglichen Kampf mit den Auf und Ab's ihres Gewichtes haben, ihr gesundes, natürliches Idealgewicht zu erhalten und dieses dauerhaft und automatisch zu leben.

Juliette Stauber: Die Powerfrau ist hier richtig, wenn sie ihre Karriere voll bewusst mit einem gesunden, natürlichen und dauerhaften Wohlfühlgewicht leben möchte. Wenn sie dies mit absoluter Entspannung, Leichtigkeit spielerisch tun will und wenn sie sich dann endlich wieder innerlich ruhig, zufrieden und stabil fühlen möchte.

Orhideal IMAGE: OK, wie können Interessierte, die mehr darüber erfahren möchten, Kontakt zu Ihnen aufnehmen?

Juliette Stauber: Wenn ich die Powerfrau damit begeistere, kann sie mehr über das „skinny-mindset-coaching“ erfahren und es gerne auch kostenlos ausprobieren. Dazu einfach meine Webseite besuchen und sich anmelden: www.schlankmodeling.at

Orhideal IMAGE: Das finde ich super! In unserem Kreis sprechen wir TOP-Leister und Vielbeschäftigte an, darunter sind einige bei denen sich Stress in Gewichtproblemen äußert. Es werden sich vielleicht auch Männer bei Ihnen melden! Ist das ein Problem?

Juliette Stauber: Natürlich auch für den Macher, der bedingt durch Ess-Stress ein unnormales Essverhalten entwickelt. Wenn er jedoch die enormen Anforderungen in seinem Beruf empathisch, konfliktstark und sicher mit seinem persönlichen Wohlfühlgewicht leben möchte. Wenn er dies im absoluten Gleichgewicht, gesund und voll Power ausleben möchte.

„Kilos –
die eigene
Energie-
wende!“



e-match Unternehmertreff online

Unsere plattform-beteiligten Arbeitgeber, Unternehmer und Geschäftsführer haben einen großen Anspruch an Kontaktqualität, Effizienz und Gedankenaustausch auf Augenhöhe. Das gemeinsame Kommunikationsinstrument Orhideal IMAGE Magazin steht für gelebte Geschäftsbeziehungen und gezieltes Maßnahmen-Sharing.

Mit der Ausdehnung unserer Unternehmertreffen auf die virtuellen Ebene wurden wir dem wachsenden Bedarf NACH EFFIZIENZ gerecht, sich nicht nur regional zu stärken, sondern global zu verbinden.

Beim Orhideal Unternehmertreff können Magazinbeteiligte ihre Verbreitungspartner kennen lernen und interessierte Unternehmer/Zuschauer können sich einen Eindruck machen, ob sie aktiv beim MagazinSharing mitwirken wollen.

Wenn Ihnen Netzwerken alleine zu wenig ist, Sie nach einem professionellen Maßnahmenmix suchen, oder wenn sie ganz effizient AN Ihrem Unternehmen und Markennamen arbeiten wollen, ohne in „Meet-eritis“ oder „Social-Media-Wahn“ zu versinken - dann haben Sie hier etablierte Kooperationspartner und Ihren Maßnahmen- und Ideen-Pool gefunden.

Bei Interesse rufen Sie mich einfach an:
 0177 3550112

Fragen können Sie mir gerne an orphidea@orphideal-image.com mailen. Entweder hören Sie dann von mir oder unserer Supervision Angelina Naglic.

Bis dahin gute Geschäfte,
 Orhidea Briegel
www.orphideal-image.com

The image is a composite of two main parts. On the left is a magazine spread with the following text:

Orhidea Briegel - Herausgeberin und Geschäftsführerin...
 durch das **objektiv** gesehen
Wie auf Wolke 7
 Große IT und Co-working Chancen für kleine und mittlere Unternehmen

„IT-Effizienz für Ihr Business.“

Wenn der Wettbewerb schneller vorläuft, müssen Unternehmen aus allen Winkeln...
 Wenn die Inhalte kleiner und mittlere Unternehmen (KMU) es ist, wenn Kommunikationswege zu langsam sind, kein Zugriff auf Daten möglich oder das mobile Arbeiten nur halbherzig geübt ist, die Zusammenarbeit mit Partnern kompliziert wird. Hier kommt, dass mit Halbwissen und beschränkten Ressourcen ebenso halbwichtige IT-Lösungen erarbeitet werden, die im Geschäftstag nicht optimal laufen. Dabei macht die moderne Technologie es möglich, mit mehr und flexibler, dabei flexiblerer Infrastruktur zu agieren, sich zu verhalten, wie ein großes Unternehmen. Dieser Nutzen hat sich IT- und Cloud-Spezialisten Anja Schulte verschrieben: die erfahrene und lila strukturierte Wirtschaftsinformatikerin und Mathematikerin vertritt mit ihrem Team KMU's zu mehr Effizienz. In verständlichen, verständlichen Worten räumt sie auf mit Vorurteilen zur Cloud, Daten-Integration und IT-Kosten! Ein Hochgefühl für Unternehmer - wie auf Wolke 7! So geht Cloud richtig!
 Orhidea Briegel, Herausgeberin

SCHNELL • VERNETZT • DYNAMISCH

Investieren KMU's in diese die weiteren Möglichkeiten, sich mehr zu verbinden, mehr IT-Infrastruktur, Wertschöpfungskette zu verschärfen, Herausforderungen mehr der Größen, sondern die Skalierung?

Es ist auf jeden Fall ein Vorteil, dass die Unternehmen heute mehr gut sein, um im Wettbewerb zu bestehen. Das geht wiederum auch mit der Nutzung der gesamten IT-„Kleinere“ Unternehmen, die aufgeschlüsselt sind, die zur Verfügung stehen, mehr...

Das Team sind um die pragmatische IT-Einstellung, die Schule macht, welche und mittlere Unternehmen erfolgreich - als Berater auf Augenhöhe, aber auch im besten Fall Partner bei der Bewältigung der geschäftlichen Aufgaben.

www.it4smb-net.de

On the right is a video conference grid with the following participants:

- Orhidea Briegel
- Lidia Malthe
- Anita Huber
- Other participants in a grid below.

At the bottom of the video conference grid, the time 00:28:30 / 01:27:10 is displayed.

mit Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt

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



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



Alle Infos in München dabei haben

Eine Version für Smartphones & kleine Tablets

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



▾ Hier gibt's unsere Top-Empfehlungen ▾

Sehenswürdigkeiten



ORH
IMAGE

IDEAL®

Podium der Starken Marken

TECHNO POOL

Neue Märkte für ihr Business

Relationship-Management auf Entscheider Ebene:
Interdisziplinäre Vernetzung, die Türen öffnet

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

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

Wenn Sie unser Team mit Ihrem Fachgebiet ergänzen wollen, sprechen Sie mich an. Tel: 0177 3550112
Orhidea Briegel, Herausgeberin
all experts selected by orhideal®



AMX

Additive Manufacturing, Expo

Kolumne
von & mit
Siegfried Förg
GF GBN Systems



Performing Mechatronics

Megatrend 3D-Druck

Eine konzeptionell neuartige, internationale Fachmesse für professionellen 3D Druck fand erstmals in der Schweiz statt. Die Additive Manufacturing Expo – kurz AMX befasste sich ausschließlich mit den Anwendungsfeldern profitabler, additiver Fertigung in der Serienproduktion und wurde am 20. und 21. September 2016 in der Messe Luzern veranstaltet.

Add Additive Manufacturing to your Value chain.

Auf Grundlage dieses einzigartigen addAM Messekonzeptes wurde aufgezeigt, wie man 3D Druck in die Wertschöpfungskette integriert. Die AMX gab kompetente Antworten auf zentrale Fragen der additiven Fertigung und wandte sich an Entwickler, Konstrukteure sowie Einkäufer der verarbeitenden Industrien. Zahlreiche Partner engagierten sich als Säulen für Kompetenz und Erfolg. So ist auch der bayerische Gerätebauer GBN Systems (*Titelstory Dezember 2010 im Orhideal IMAGE Magazin*) als Aussteller und Medienpartner mit dabei.

Rund 70 Aussteller aus über 10 Industrien zeigten praxisnah, wie man additive manufacturing intelligent in die industrielle Serienproduktion implementieren kann. Das große Medienecho mit Beiträgen in Print, Radio und den nationalen TV Nachrichten bestätigte das breit gefächerte Interesse der vielen Fachbesucher. Der Stellenwert additiver Fertigungsverfahren wurde deutlich sichtbar.

Dank umfassender Wissensvermittlung im AMX Seminar für Einsteiger und Innovation Symposium für Fortgeschrittene war den Besuchern die Erweiterung des eigenen Horizontes sicher. Über die AMX Website ist ganzjährig der Zugriff auf konkrete additive Fertigungsbeispiele und die Terminvereinbarung mit relevanten Dienstleistern möglich.

Viele Dutzend Showcases im gemeinsam mit dem strategischen Partner additively entwickelten Showcase Finder machen den lohnenswerten Serieneinsatz generativer Produktionswege deutlich. Tiefere Einblicke in solche Projekte eröffneten die Vorträge des gut besuchten Showcase Forums mit den Anforderungen von Auftraggebern und dazu passenden Lösungstechniken der Dienstleister. Die Messeleitung konnte sich auch bei diesem Programmpunkt auf das intensive Mitwirken des Messekomitees sowie der strategischen Partner verlassen.

Zur AMX Night wurden die 15 spannendsten Showcases im erstmals veröffentlichten AM-Report vorgestellt, die besten 3 davon prämiert. Das von der Kommission für Technologie und Innovation KTI geförderte AM Network wurde als NTN National Thematisches Netzwerk für 3D Druck auf der AMX vorgestellt. Die Premiere der Additive Manufacturing Expo brachte die Beteiligten eines inzwischen etablierten Industriezweiges zusammen. Einer aktiven Vernetzung der Branche stand somit in vielen Fachgesprächen nichts mehr im Wege.

www.gbn.de

Orhideal-IMAGE.com • THE PORTRAIT BUSINESS MAGAZINE for Presentation & Cross-Marketing



Storytelling als Kernelement Ihrer Marketingkampagne



team::mt Kolumne von & mit
marketing 4 tomorrow *Martina Zrenner*

Verzaubern Sie Ihre Kunden mit einer Extra-portion Sahne

Für jeden Unternehmer kommt regelmäßig die Zeit, in der der Markt mit neuen und spannenden Inhalten bespielt werden muss um Kunden zu gewinnen. Doch wie kann man sich im Haifischbecken der nahezu gleichen Produkte und Dienstleistungen bemerkbar machen? Wie von Mitbewerbern abheben? Mit verständlichen, emotionalen und bemerkenswerten Kampagnen – zum Vernaschen!

Vom Produkt-USP zur einzigartigen Kommunikation

Bisher lebten Kampagnen von funktionsorientierten „Alleinstellungs“-merkmalen, die sich in Wahrheit nicht klar abgrenzen konnten. Der Markt ist hart umkämpft, Anbieter bieten nahezu gleiche oder ähnliche Funktionen, Formen und Qualität. Gleicher Preis, gleicher Service. Das wahre „Alleinstellungs“-merkmal ist die Kommunikation der Lösungsansätze, die mit dem Produkt, Service, Know-how und der Erfahrung dem Nutzer als Mehrwert geboten werden. Interessant ist somit, welche Lösungen können Sie Ihren Kunden anbieten? Wo liegen seine größten Nöte? Von welchen Vorteilen profitiert Ihr Kunde? Welche interessanten Geschichten rund um das Produkt gibt es zu erzählen? Neben dieser Nutzenargumentation im Rahmen der Kommunikation fehlt noch das Sahnehäubchen: die Emotionalität.

Storytelling versüßt jede Kampagne

Wer in seiner Kampagne den Fokus auf den Lösungscharakter und Nutzen seines Angebots gesetzt hat, ist schon auf einem guten Weg. Voraussetzung sind dafür genaue Kenntnisse Ihres Marktes und Ihrer Zielgruppe. Nehmen Sie sich Zeit und nutzen Sie noch einmal mehr die Marktsegmentierungsmethoden, Zielgruppenanalysetools bis hin zu Denkstilanalysen. Denn nur wenn Sie Ihre Zielgruppe exakt kennen, können Sie Storytelling



wirklich erfolgreich einsetzen. Befragen Sie Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter aus den verschiedensten Bereichen, Ihre Geschäftspartner. So bekommen Sie auch ein realistisches Bild Ihres Produktes. Wie wird es am Markt wahrgenommen? Welche USPs setzen uns wirklich vom Wettbewerb ab. Dann ist der Weg nicht mehr allzu weit zu einer wirklich inhaltstarken, peppigen und ansprechenden Kampagne.

Steht die Basisgeschichte nach dem Hollywood-Prinzip wird Ihr Produkt zum Helden!

Entwickeln Sie dann nach und nach alle Marketingkomponenten: Startpunkt Slogan, eindeutiges, leicht wiedererkennbares KeyVisual, Farbgebung, Stimmungselemente, Identifikationspersonen und -motive, eindeutige sowie passende Ansprache. Im nächsten Step machen Sie das gesamte Roll-Out. Alle Medien und Kanäle werden bespielt. Ob Online, Social Media, Print, Messen und Präsentationen – überall wo sich die Zielgruppe aufhält, wird sie mit Ihren klaren und gleichzeitig emotionalen Botschaften in Berührung kommen. Der Wiedererkennungswert ist garantiert. Synergieeffekte werden genutzt. Sie erreichen mehr potentielle Kunden.

Auf den Geschmack gekommen?

Möchten Sie diesen erfolgreichen Weg der Kommunikation gehen? Gerne erläutern wir das Thema bei einem Kaffee und einem leckerem Stück Torte – denn Genuss kommt von genießen! Oder nehmen Sie an meinem **Workshop „Storytelling im B2B-Geschäft“** teil und lernen Sie praktisches Wissen wie Sie nutzenorientierte und mitreißende Geschichten über Ihre Produkte, Lösungen und Ihr Unternehmen erzählen. Am Nikolaus-tag, 06.12.2016 von 9:00 bis 17:15 Uhr in Frankfurt am Main.

Martina Zrenner,
CEO team::mt GmbH

team::mt GmbH
Sperberweg 15
82152 Krailling / München

Tel. +49 89 2000216-0
www.team-mt.de

www.team-mt.de

„Titelgesichter auf der Kongressbühne“

Mit Initiator Andreas Dankl:
Martina Thomas, Unternehmerin des
Monats Mai 2015, bringt produzierende
Unternehmen in die Pole-Position

team::mt
marketing 4 tomorrow

www.trainpers

Christine Riemer-Mathies, www.trainpers.de
kümmert sich um den Faktor Mensch

CEBERT
TAGUNG
INSTANDHALTUNG
01./02.12.2015
IN NÜRNBERG
ascor
EAM
P&S CONSULTING

ERT
unmöglich machbar

ALLEIN.STELLUNG.
ART.GERECHT.
e B2B-K...
unser S...

ME
CHE
und
mit
s®

www.instandhaltungstage.at

ORH
IMAGE
IDEAL®
Forum der Starke-Marken

Kooperation mit den Instandhaltungstagen



Ingenieurskunst mit Starfaktor:

Andreas Angerer und sein kleines, aber feines Team werden gefeiert wie die Stars. Das Ingenieurbüro aus Eugendorf gelang die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems für den Gotthardtunnel. Delegationen aus aller Welt informieren sich vor Ort über das intelligente System und Andreas Angerer wandert mit dieser „Erfolgsstory“ durch die heimische und internationale Presse. Bei aller Bescheidenheit der technischen Branchen - schön, wenn die Erfolge harter Entwicklungsarbeit dann auch noch so öffentlich werden! (Beispiele auf der nachfolgenden Doppelseite)

„Wir sind Spezialisten - von der kleinen Anlage-Konstruktion bis zur Monster-Maschine.“

Die hohe Ingenieurs-Kunst

IMAGE: „MBU ist Mitglied der TechnoGate Tirol, dem Technologie Cluster aus dem Bereich Maschinenbau und Kunststofftechnik?! Ihr Standort ist aber nicht in Tirol?“

„Genau! Ziel von Technogate ist es, auch Firmen aus den Nachbarregionen zum Netzwerk zu bringen. Nach dem wir schon vor der Zeit mit TechnoGate mit Tiroler Firmen zusammengearbeitet haben, war es für uns naheliegend, in dem Netzwerk Mitglied zu werden.“

IMAGE: „Was kann man von MBU erwarten?“

„Unser Hauptschwerpunkt liegt im Sondermaschinenbau. Wir sind das Technische Büro, das mehr als nur eine Zeichnung liefert. Primär steht die CAD-Planung mit dem 3D Programm Solid Works im Vordergrund. Zusätzlich arbeiten wir noch mit dem 2D-Programm Autocad Mechanical. Komplexere Statiken werden mit dem Programm FEM Simulation von Solid-Works berechnet. Neben der CAD-Planung beschäftigen wir uns aber noch mit Projektmanagement. Somit bekommt der Kunde alles aus einer Hand, von der Entwicklung über die Produktion und Montage bis zur Inbetriebnahme.“

Wir sind ein dynamisches Team, das fundiertes Wissen im Maschinenbau mit Innovation und Kundenorientiertheit kombiniert. Unsere Stärke liegt in der Ideenfindung von kniffligen Problemen. Und die gibt es bekanntlich in allen Bereichen des Sondermaschinenbaus. Somit ist unser Tätigkeitsbereich mehr als breit gefächert, von der Umwelttechnik bis zur Bauindustrie, von Fertigungsautomaten bis zum Vorrichtungsbau. Die Erstellung der kompletten Dokumentationen inkl. CE-Zertifizierungen runden unser Leistungsspektrum ab.

IMAGE: „Ganz schön breites Spektrum. Besonderes Augenmerk legen sie auf eine ebenso flexible wie individuelle Anpassungsfähigkeit an die Wünsche und technischen Anforderungen Ihrer Kunden.“

„So ist es! Es wird nicht nur der Auftrag übernommen, sondern wir lassen auch

unsere jahrelangen Erfahrungen speziell in der Projekt-Phase mit einfließen. Alles aber in Abstimmung mit den Kunden. Der stetige Kontakt zum Kunden, aber auch zu den Lieferanten ist überhaupt ein sehr wichtiger Teil im Projektablauf, den wir versuchen, möglichst hoch zu halten.“

In den 22 Jahren seit bestehen der Fa. MBU haben wir uns entsprechende Kenntnisse in Druckluft, Hydraulik, Elektrik und Steuerungstechnik erworben. Nebenbei haben wir uns auch ein entsprechendes Netzwerk zurecht gelegt die uns bereits in der Projektierungsphase zur Hand gehen. Die Fertigung und teilweise auch die Montage erfolgt ausschließlich über Betriebe aus dem Netzwerk. Die Inbetriebnahme und letztlich die Übergabe der Maschinen an den Kunden erfolgt aber so wie die Planung ausschließlich durch MBU-Techniker.“

IMAGE: „Und Ihre Produktionsanlagen? Können Sie da Beispiele skizzieren?“

„Wie zu Beginn gesagt, wir sind sehr breit gefächert aufgestellt. Das sind beispielsweise diverseste Montage- und Prüfböcke für die Fa. Palfinger, Weltmarktführer bei LKW-Kränen. Mithilfe dieser Böcke werden bis zu 200 mto Kräne montiert und bis zu den Grenzlasten hin geprüft.“

Oder die Fa. Mahle, vormals KTM-Kühler. Hier haben wir 2 Montagetische mit bis zu 6 Montagearbeitsplätze für die Fertigung von Wärmetauschern geliefert. Die Herausforderung bei diesem Projekt war die kurze Umrüstzeit zwischen den bis zu 8 verschiedenen Typen die auf den Tischen montiert werden.

Für die Fa. Acamp AG, die Gartenmöbel herstellt, haben wir diverseste Fertigungsstraßen zur Stahlsesselfertigung geliefert. Und nicht zuletzt mehrere Polyamidgussanlagen von den Trägerölbeheizten Aufschmelzbehältern bis hin zu den vollautomatischen Gießanlagen für div. Formteile oder Rohmaterialien.

IMAGE: „Ihr großer Erfolg, natürlich, die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems....?!“

„...welches im Schweizer Gotthard-Basistunnel zum Einsatz kommt. Der Auftrag im Gesamtwert von 1,7 Mill. € umfasst 20 Maschinen bzw. Geräte, einen Betontransporter, die Verteilstation mit Arbeitswagen, 14 Planenwägen sowie drei schienengängige Trollys für den Transport der drei Hauptgeräte zum Einsatzort. Zusätzlich bekamen wir noch den Auftrag für die Planung der Zuschlagstoffhalle sowie die Entwicklung und Lieferung eines neuen Schienensstützsystems.“

Für MBU ist dies bis jetzt der größte Einzelauftrag. Uns gelang es, die hohen Anforderungen die an das neue Betoniersystem auf Grund der Tunnellänge von 2 x 57 km gestellt wurden, zu erfüllen. Kernstück der aus mehr als 20 Maschinen und Geräten bestehenden gigantische Betoniermaschine ist die 10 Meter lange Verteilstation, über die der Beton für den Einbau der Geleise verteilt wird. Diese wird alle 20 Minuten vom gleichlangen Betontransporter über ein ausgeklügeltes System mit fünf Kubikmeter Beton versorgt. Die Verteilstation wird von drei Mann bedient und ist direkt mit dem dritten Teil der „Monster-Maschine“, dem Arbeitswagen, verbunden. Auf diesem Arbeitswagen sind 10 Arbeiter mit der Herstellung einer sauberen Betonoberfläche beschäftigt. Darauf folgen 14 mit Planen abgedeckte Wagen, die den Beton vor eventueller Rissbildung schützen. Alle Teile des Systems bewegen sich mit Gummireifen auf den seitlichen Banketten, da die eben einbetonierten Geleise nicht befahren werden dürfen.“

MBU
Maschinenbau-
Bauwesen- und
Umwelttechnik-
Forschungs- und
Entwicklungs.m.b.H
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
www.mbu.at

Es muss nicht immer ein Tunnel sein...

„Monster-Maschine“ der MBU, die im Schweizer Gotthard-Basistunnel zum Einsatz kommt

Bisher in unserem
TECHNOPOOL präsentiert:

MBU
Maschinenbau-
Bauwesen- und
Umwelttechnik-
Forschungs- und
Entwicklungs.m.b.H
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
www.mbu.at



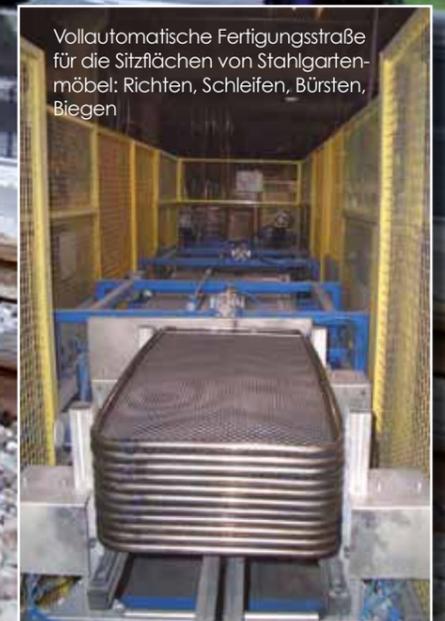
Schwerlastmuldenkipper mit Wechselmulden;
Nutzlast 85 tonnen = ca. 50 m³



Multifunktionsstanzwerkzeug
für die Rolladenindustrie für
16 verschiedenen Baugrößen
und Produkte



Prüfbock für LKW-Großkräne



Vollautomatische Fertigungsstraße
für die Sitzflächen von Stahlgarten-
möbel: Richten, Schleifen, Bürsten,
Biegen

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

Bezugsquelle: Printausgabe monatlich bei beteiligten Unternehmen, im ABO, bei Verbreitungspartnern in D, A, CH erhältlich. PDF Ausgabe zum Download.

Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER je nach Bedarf und Möglichkeiten limitierte Printexemplare, Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge, 12.000 Zugriffe im Monat

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

Nach diesem Prinzip verteilen die präsentierten & präsentierenden Unternehmen das IMAGE Magazin als schriftliche Referenz aktiv und ganz persönlich in ihren Wirkungskreisen, an ihre Kunden und Geschäftspartner direkt am Point-of-Sale, durch ihre Vertriebsteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

Alle Inhalte basieren auf Angaben der empfohlenen Unternehmen. Das Magazin dient dazu, auf Persönlichkeiten und deren Leistungen aufmerksam zu machen. Bedenken Sie: Alle Leistungen, die im Magazin empfohlen werden, können nicht durch die Experten überprüft werden. Empfehlungen bleiben Empfehlungen und sind keine Garantie für die Qualität einzelner Leistungen und Produkte. Für die Richtigkeit der Angaben und Folgen aus der Inanspruchnahme empfohlener Leistungen haften ausschließlich die empfohlenen Unternehmen.

Seitens Orhidea Briegel und der Experten kann keine Haftung übernommen werden. Nachdruck und Kopie - auch auszugsweise -, Aufnahme in Online-Dienste und Internet, Vervielfältigung auf Datenträger wie CD-Rom, DVD usw. nur mit schriftlicher Genehmigung von Orhidea Briegel und der Experten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos keine Gewähr. Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelierten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

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

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

Interviewpartner aus dem Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Liebe Leser,

Sie sind nicht alleine, auch wenn es Ihnen an der Spitze manchmal einsam vorkommt. Viele andere Unternehmer aus dem Mittelstand im deutschsprachigen Raum haben ähnliche Herausforderungen und Spaß an ihrem Wirken, so wie Sie. Leider werden sie nur selten sichtbar! Die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter. Sie kennen das ja...

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als OrhIDEALE: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Karl Pils, Autor und Redner, nennt diese Energie in seinen Büchern Überwinderkraft. Der Erfolg der vorgestellten Unternehmer basiert auch darauf, dass sie nicht nur Spezialisten in ihrem Fach,

sondern auch Menschenspezialisten sind. Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

Es ist Zeit, dass der Mittelstand mit seinen wertigen Leistungen „ein Gesicht bekommt“. Wer ist den dieser oft gepriesene „Wirtschaftsmotor Mittelstand“? Uns interessieren die „hidden champions“ mit ihren engagierten Teams, die bescheiden im Hintergrund, aber mit viel Hingabe zur Sache agieren. Mein Beruf ermöglicht mir, Ihnen diese kompetenten Persönlichkeiten sichtbar zu machen. Bühne frei für Unternehmer mit Vision und Verantwortungsbewusstsein, die nicht zögern, mit ihrem guten Namen für ihre Firma zu stehen. Wir können voneinander lernen und uns gegenseitig begeistern. Geben Sie Ihren Ideen den nötigen Raum. Hier haben Sie die Plattform dafür gefunden: einen Ideen-pool für Macher aus dem Mittelstand.

Vergessen Sie nicht:

Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen. In diesem Sinne bis bald

...immer eine gute Orh-idee für Sie.



Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

Januar 2017 • Sonderedition
13 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Olivia Moogk
TOP Feng-Shui-Master
Medien-Expertin

Unternehmerin des Monats

Podium der Starken Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

ORHIDEAL
media
face 2017

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Mit ihrer Analyse und professionellen Umsetzung schafft sie Wohlfühlwelten für Mitarbeiter, Kunden und Gäste: Olivia Moogk hilft mit Feng Shui, den Energiefluss in Räumen so zu lenken, dass er Erfolg der Firmen fördert. Die medienbekannte Expertin wird international von Unternehmen und Privatiers gebucht.

Pool-Position für Unternehmen:

Mit der Pionierin der fernöstlichen Lehre das Wohlbefinden und Wirtschaftlichkeit steigern

Durch den Qi-Faktor an die Spitze

www.olivia-moogk.de

„Der richtige Energiefluss lässt Stress schwinden - die kreative Leistungsfähigkeit kann sich frei entfalten.“

In einer sich digital transformierenden Gesellschaft wird es immer komplexer, sich im Business zu behaupten. Olivia Moogks Ansätze Unternehmen erfolgreicher zu machen, präsentierten wir erstmalig 2012 bei der Orhideal-BusinessGALA bei Prinz Luitpolds Münchner Haupt und dann in einer plakativen Titelstory über die Erfolge von Business Feng Shui. Für viele Geschäftsführer unserer Plattform eröffneten sich damit neue Erkenntnisse: wer als Unternehmer versteht, dass nicht nur er als Visionär und Ideengeber, sondern das gesamte Arbeitsumfeld positiv auf sein Team und seine Klientel einwirken sollte, der hat sich frühzeitig nicht nur mit seiner Persönlichkeit, sondern auch mit der Energie seiner Geschäftsräume auseinandergesetzt.

Olivia Moogks Beratungen begeistern nicht nur Geschäftsführer aus verschiedenen Branchen, sondern auch die Leser ihrer zahlreichen Bücher. Bühnensicher und medienwirksam weiß die erfahrene Top-Expertin das alte Traditionswissen rund um die Energie der Räume auch einem breiten Publikum zugänglich zu machen. Ihre Publikationen und Medienauftritte dienen als Inspirationsquelle, sich über die Möglichkeiten des Business Feng Shui bewusst zu werden. In ihrem neuesten Buch bekommen Geschäftsleute Einblick über den Einsatz dieses hochkomplexen Know-hows und Feedback von Unternehmern, die bereits erfolgreich damit arbeiten. Der Buchautorin gelingt damit, auch solchen Menschen zum Thema Zugang zu verschaffen, die sich den Auswirkungen der fernöstlichen Lehre für westliche Märkte bisher nicht geöffnet haben.

Feng Shui nicht zu bagatellisieren, sondern als wichtigen Erfolgsfaktor in der Wirtschaft zu erleben, ist der Schlüssel zum Erfolg! Oft liegt das Geheimnis des Erfolges im Subtilen und erst durch Soft-Facts werden mit professioneller Umsetzung dann knallharte Fakten. Wenn alles stagniert, also die Energie im Unternehmen nicht mehr stimmt, ist die Ursache nicht zwangsläufig der Faktor Mensch! Bevor zahlreiche Teammaßnahmen ins Leere führen, prüfen wir doch auch unbedingt den Raum, in dem wir täglich viele Stunden bei der Arbeit verbringen! Ich wünsche den Lesern interessante AHA-Effekte und gute Geschäfte, panta rhei, bleiben Sie im Fluss! Orhidea Briegel, Herausgeberin

Nichts dem Zufall zu überlassen, führt zum Erfolg

Orhideal IMAGE: Manche kennen Sie aus den Medien, manche als erfolgreiche Buchautorin und andere als Experte durch Kundenempfehlungen. Wenige wissen aber, dass Sie als erste in China ausgebildete Feng Shui Meisterin agieren, und das seit 1988 in Deutschland für Unternehmen und Privatsiers.

Olivia Moogk: Das ist richtig. Zahlreiche Rundfunk- und Fernsehsendungen über meine Tätigkeit, brachten mich zu Beratungen der Firmen Wella, Procter & Gamble, Lilly, Pascoe, Axel Springer, vielen namhaften Hotels und anderen Unternehmen. Die Aufgabenstellung war und ist seither: mit meinem Wissen den Unternehmen auf der Qi-Energie-Ebene zu helfen, Schwächen im Unternehmen zu entdecken und durch Maßnahmen ihren Erfolg zu unterstützen. Mit diesem jahrtausendealten Wissen, entdeckte ich Schwachstellen im Unternehmen, die den Umsatz hemmen, die Krankenrate der Mitarbeiter extrem nach oben schnellen lassen oder das Wachstum behindern.

Von Ihrer Arbeit profitieren alle Branchen. Besonders haben sich die Effekte aber in der Gastronomie und Hotellerie herumgesprochen.

Stimmt. Gerade das Unternehmen Hotel kann in jeder Hinsicht zur Auslastungssteigerung mit dem Wissen um die Qi-Faktoren gewinnen. Das Besondere und Einmalige daran ist, dass mit den Kenntnissen von Energieabläufen in jedem Unternehmen, insbesondere im Hotelbereich Er-

gebnisse zu erzielen sind, die jedem Unternehmer positiv überraschen werden. Da Hotels den Aufenthalt in Räumen weiterverkaufen, ist die Beratung in Sachen Raumenergie hier essentiell. Der räumliche Einklang nach Feng Shui bietet den Gästen, Hotelinhabern und Mitarbeitern viele Annehmlichkeiten. Zudem werden Zusatzleistungen im höheren Preissegment leichter verkauft. Es gibt 8 Punkte, die im Hotel der besonderen Aufmerksamkeit bedürfen. Es sind die Wachstumsfaktoren, die genau unter die Lupe genommen werden.

Wie macht sich das bemerkbar?

Die Gäste spüren, dass etwas anders ist als bisher, auch wenn sie es nicht direkt benennen können. Sie fühlen eine Atmosphäre, die sie gern wieder kommen lässt. Es ist die Summe der Feinheiten, der Details, die schon über die Webseite und Flyer zu spüren sind, lange, bevor der Gast das Hotel selbst erlebt hat.

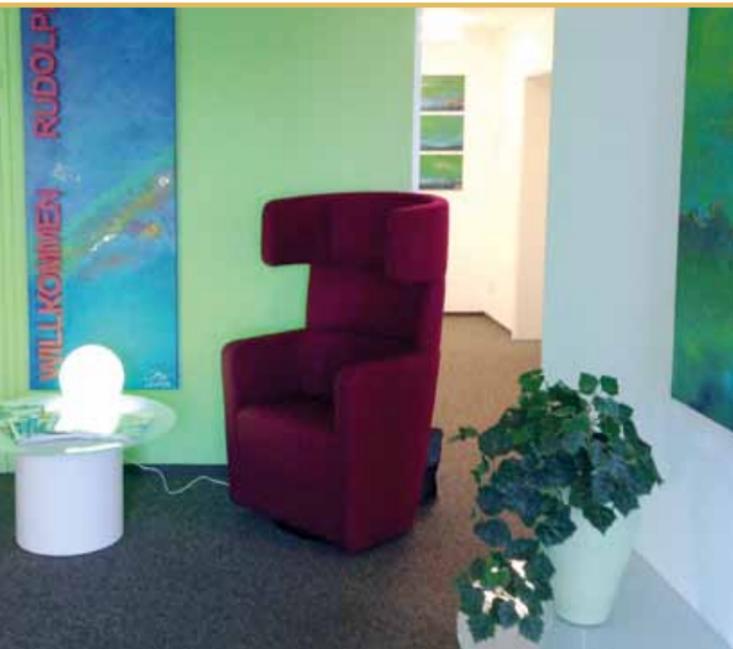
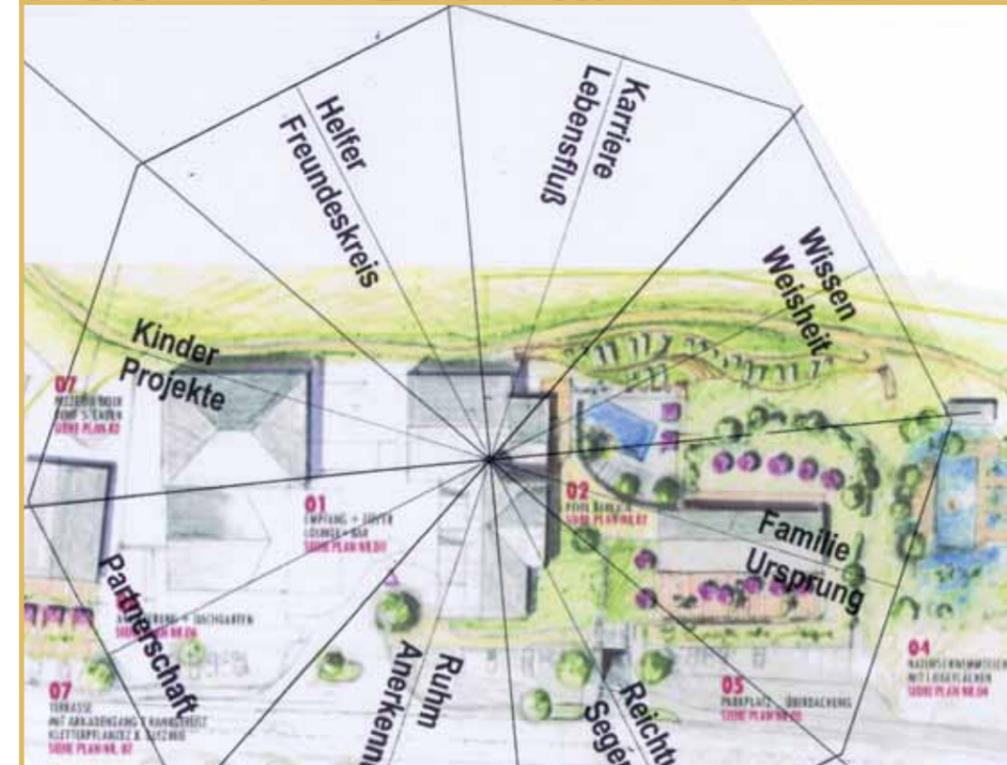
Nachvollziehbar! Welche Betrachtungen fließen denn beispielsweise in die Beratungen ein?

Die alte chinesische Wissenschaft Feng Shui setzt den Menschen in Beziehung zu seiner Umwelt. Feng Shui ist als Übertragung von altem Wissen in neue Zeiten zu verstehen. Es verknüpft moderne Erkenntnisse und Bauweisen mit alten Überlieferungen über Energieflüsse in der Natur. Feng Shui betrachtet Standorte, Baumateri-

alien, Proportionen, Formen und Richtungen. Es fördert Gesundheit, Naturverbundenheit, Ästhetik, Erfolg und steigert die Lebensqualität. So wird eine größtmögliche Harmonisierung des Menschen mit seiner Umgebung ermöglicht. Mit dem Blick aus einer anderen Perspektive, auf der Grundlage der Harmonielehre von Feng Shui, werden Unternehmen auf Herz und Nieren geprüft, ob sie auch in Zukunft stark genug sind und ihren möglichen Vorsprung halten können. Die Lehre von Energiebalancen, Yin und Yang, den Fünf-Elementen, Berechnungen des Feixing Peis und der Jahresrhythmen und Chi-Verschiebungen, sowie eine persönliche Analyse der Geschäftsleitung und des Personals auf der Grundlage der Geburtsdaten, ist dabei entscheidend. Die Webseite und die Printmedien werden ebenfalls untersucht und danach erfolgt das Testing im Haus.

Das ist also nicht nur bei Bauplanung möglich? Kann jedes bereits existierende Hotel von den Qi-Flow Maßnahmen profitieren?

Ja, sicher, Frau Briegel. Und zwar nicht nur bestehende Hotels, sondern grundsätzlich Unternehmen aller Art. Dabei wird im ersten Schritt ein holistisches Check-up z.B. im Hotel durchgeführt. Nach dieser umfassenden Analyse werden im 2. Schritt die Aufgabenstellungen klar herauskristallisiert und im 3. Schritt die Lösungen präsentiert. Der Check-up vor Ort dauert drei Tage. Dann werden die Ergebnisse besprochen und beim nächsten Termin die Lösungen vorgestellt.



Das Vorhandene wird ergänzt und ausbalanciert, so dass am Ende der Magnetismus des Hotels auf seine Gäste eine nie zuvor erlebte Steigerung erlebt. Geschäftsführerin Laux vom Wellnesshotel Kurfürsten sagt zu den Ergebnissen: „Unser Hotel ist zu 90 Prozent ausgelastet.“ Das spricht doch für sich!

Die Analyse beeindruckt auch die Medienwelt. Ihrer Arbeit wird gerne von TV und Radio aufgezeichnet. Über den mit Feng Shui begleiteten Hotelbau im badischen Emmendingen, welcher ebenfalls ein großer Erfolg wurde, schrieb die Zeitschrift „Der Spiegel“. Was macht die Faszination aus?

Die Ergebnisse sind gut zu veranschaulichen. Sowohl visuell, als auch natürlich energetisch. Das lässt sich auf alle Formate übertragen: in der Radiosendungen kann ich Hörern am Telefon mit meinen individuellen Tipps helfen, in ihrem Business erfolgreicher zu werden. Im Fernsehen bin ich gerne live der Business-Coach, der die Menschen berät zu dem Thema: „Wie man Erfolg mit Energie kreiert!“

Dann ist Business-Feng-Shui mittlerweile ein Trendthema geworden? Auch hier im Westen hat man mittlerweile verstanden, dass viele Dinge subtil wirken?

Allerdings. Warum ist Hong Kong die Stadt mit der größten Anzahl an Millionären berechnet auf eine Einwohnerzahl von 100 000 Menschen, wovon 16,8 Prozent überdurchschnittlich reich sind? Sie agieren mit dem Energieschub von Feng Shui!

Wenn ich zum Beispiel im Bereich des Hotel-Neubaus beratend tätig bin, Sorge ich von Anfang an dafür, dass alle Anordnungen im Hotel und in dessen Umfeld in Übereinstimmung mit den Energieprinzipien sind. Ist der Baukörper von vornherein energetisch stark, wird er auch später die Gäste begeistern! Im nächsten Schritt bin ich für die Details verantwortlich für das Farb- und Einrichtungskonzept und die Qi-Highlights im Hotel.

Dabei ist ganz klar eines nicht zu erwarten: ein asiatisch anmutendes Ambiente. Das was getan wird, fließt harmonisch in das Vorhandene ein, verändert es hier und da, so dass die Wirkungen exorbitant höher sind. Die Summe der Details macht das Ganze und entscheidet über den Erfolg!

Was Asiaten im Osten tun, können Geschäftsleute in der westlichen Welt sich zunutze machen.

Sie sind Autorin vieler Fach- und Publikumsbücher. Ihr neuestes Buch trifft den Nerv der Zeit: sie geben den Lesern Einblicke in Unternehmens-Erfolgsgeschichten durch den Einsatz von Feng-Shui.

Es ist sehr spannend zu lesen, wie bereits Kleinigkeiten, die verändert werden, oft entscheidende Folgewirkungen haben, etwa auf die Kommunikation im Unternehmen, auf die Produktivität und das interne Klima.

Können Sie Beispiele nennen?

Wir wissen, dass neun Zehntel unserer Wahrnehmung auf der unbewussten Schiene abläuft. Das bedeutet: Logisch und rational betrachtet, kann ein Arbeitsplatz gut gestaltet sein. Aber wenn sich im Rücken des Mitarbeiterplatzes der offene Flur befindet, die Tür zum Lift oder zum Chefbüro, wird sich der Mitarbeiter emotional und unterbewusst unwohl und gestresst fühlen. Die Folge: Er kann sich nicht gut konzentrieren, ist ständig abgelenkt, seine Leistungsfähigkeit nimmt ab. Vielleicht zieht es ihn immer wieder zur Kaffeemaschine, zum Kopierer oder anderswo hin, weil er es nicht lange genug ertragen kann, an seinem Schreibtisch zu sitzen. Durch die Veränderung seiner Arbeitsplatzposition kann das Problem gelöst werden.

Ein Möbelfabrikant hatte beispielsweise falsch gemacht, was er nur falsch machen konnte: Er verlegte die Geschäftsleitung aus dem „Cockpit“ der Firma, einem Gebäudeteil, der auch die Zufahrt einsah, in den hinteren Teil des Gebäudes. Was dazu führte, dass eine Fehlentscheidung nach der anderen folgte. Richtig angewandt, kann also Feng-Shui unsere Potenziale fördern, ein entstressstes Arbeiten ermöglichen und darüber hinaus das Unternehmen in allen seinen Vorhaben unterstützen. Einen Energieschub kann jedes Unternehmen, gleich welcher Größe, gebrauchen. Ob der Beratungssuchende einen Laden, eine Praxis oder ein mittelständisches bis größeres Unternehmen leitet: durch die gekonnte Anwendung von Feng-Shui-Wissen gewinnen Unternehmer in jedem Fall an Prestige, an Kundenkontakten und finanziellem Freiraum.

Herzlichen Dank für die interessanten Impulse und viel Erfolg weiterhin!

OB IDEAL
**media
face** 2017
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Energie, auch Chi oder Qi genannt, ist die Grundlage allen Denkens und Handelns. Dort, wo die Aufmerksamkeit verweilt, bewegt sich auch die Energie hin!“



„Schenken wir unser
Vertrauen einer über die
Jahrtausende wirksamen
Methode: Feng Shui!“

Immer vor Ort im Einsatz:
ganz ausgewählt gibt
Olivia Moogk als Mentorin
ihr komplexes Wissen
weiter (hier im persönlichen
Coaching mit einem
Absolventen)

Internationales Feng Shui
Institut Moogk
Breslauerstraße 2b
D-65307 Bad Schwalbach

Infotelefon:
+49 (0) 177 35 08 306
info@olivia-moogk.de
www.olivia-moogk.de

Rudolph - Straßenbau www.rudolph-strassenbau.de über
den Einsatz von Feng-Shui:

„Ein Ergebnis ist mit Sicherheit, dass wir gern in unser Büro kommen und hier mit viel Freude arbeiten. Selbst unser Enkel ist gern im Büro. Er fühlt sich hier ausgesprochen wohl. Für ihn gibt es überall angenehme Stationen und Bereiche, die ihm Freude machen. Wir sind überzeugt, dass auch die unsichtbaren Energieströme, wohl spürbar sind und bei unserem Gegenüber ankommen. Von der Anfahrt bis in das Gebäudeinnere haben wir mit Feng Shui und den wohltuenden Energien gearbeitet. Jeder Besucher, und dies sind zu 98% Männer, schwärmt: „Bei euch zu sein ist es einfach etwas Besonderes zu sein!“ Selbst die Gespräche in der Firma sind von diesem Geist getragen. Noch nie gab es bei uns Aggressionen, was wir dem harmonischen Umfeld zuschreiben.“

Wir sind sehr erfolgreich und haben gute Mitarbeiter. Alle Vertreter und unsere Banker sagen auch zu anderen: „Das Büro müsst ihr einfach gesehen haben. Es ist anders, etwas ganz Besonderes!“. Wir haben in der ganzen Firma wunderbare Farben, herrliche Chilines, Bilder der Malerin Casandra Morell, Pflanzen und Wasser. Alle Räume wurden nach unseren Geburtshoroskopen entsprechend gewählt. Nichts wurde dem Zufall hier überlassen. Alles hat seine Ordnung, seinen Platz, an dem es seine Wirkungen entfaltet. Selbst jetzt, wo unsere neue Halle entsteht, fließt natürlich Feng Shui mit ein. Bereits in der Planungsphase des Baus selbst, bis hin zu den Details. Wie kann es anders sein, nach dem uns so viel Positives widerfahren ist?“

Feedback der Hotelinhaber Kobjoll vom Schindlerhof
www.schindlerhof.de

Das Herz unseres SCHINDLERHOF's ist ein alter Bauernhof. Die einzelnen Häuser formieren sich um einen optimal angelegten uralten Innenhof. Bereits in früheren Zeiten haben Menschen in unserem Kulturkreis FS intuitiv angewendet. Heute empfinden wir Bauernhäuser als naturnah und harmonisch, weil sie ein Spiegel der Anforderungen der Natur an den Menschen sind. Wir finden in vielen historischen Bauwerken eine Energie und Schönheit, die uns berührt. Feng Shui könnte man also auch als den Versuch beschreiben, positive Ordnung in die Energieverhältnisse des Lebens zu bringen. Als wir im Mai 2013 unsere neue Vinothek eingeweihten, hatten wir die Gewissheit, dass alle Gäste sich in unserem Holz und Glasbauwerk wohl fühlen würden. Der Baukörper entsteht nur aus Lärchenholz und Glas. Es gibt ein Beleuchtungskonzept, bei welchem die Wände außerhalb des Kubus mit warmem Licht angestrahlt werden. Es war ein perfektes Design.

Dennoch, einige Gäste empfanden tagsüber die Holz / Glas-konstruktion als zu offen und fühlten sich nicht richtig wohl. Bei einem Termin mit Olivia Moogk konnte sehr schnell analysiert werden, dass im reinen Glas/Holzbau das schützende Element fehlt. Sie hat es in diesem Fall mit Kunst geschafft, die Energie wieder im Raum zu halten. Es wurden im Bereich Süden und Norden sogenannte „Chi- Lines“ vor die Glasscheiben gehängt.

Mit dieser kleinen Maßnahme hatten wir im Süden auch noch einen Sonnenschutz und durch den Lichteinfall ein ganz warmes und harmonisches Licht. Durch die gegenüberliegenden „Chi Lines“ wurde die Energie im Raum gehalten und die Gäste fühlten sich sofort wohl. Wir nutzen die Kenntnisse von Feng Shui schon seit vielen Jahren. Der Erfolg gibt uns Recht, dass man nicht nur mit den bisherigen Methoden agieren sollte. Vielmehr sollte man auch auf Methoden zurückgreifen muss, die wir nicht immer gleich verstehen, die aber in ihren Wirkzusammenhängen klar sind. Energien zu verstehen, wie man sie leitet, wo man sie sammelt oder abblockt ist ein großes Thema, das Fachleute erfordert, die mit ihrer Fachkenntnis, Berechnungen und dem Lo-Pan arbeiten. So wurde auch unter anderem vor einigen Jahren die Entscheidung ein Nachbargebäude zu erwerben unter Feng Shui-Aspekten getroffen. Was auch immer wir tun, wir tun es unter Berücksichtigung der Faktoren von „Wind & Wasser“ weiter empfehlen.“

www.olivia-moogk.de

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

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


IT4SMB

Sorgt für AHA-Effekte:

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



Antje Schuele
IT für kleine Unternehmen

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

www.it4smb-net.de



„Dank meinem Einsatz haben Makler oft ein gutes Nachfolgeschäft.“

homestaging münchen
Andrea Dangers
Tel: 08106-3070066
Mobil: 0177-8384260

**Preisgekröntes
Design mit Liebe
zum Detail**
www.homestaging-muenchen.de



vorher - nachher:
Top-Homestaging-Profi
Andrea Dangers
macht Immobilien
attraktiver

homestaging
münchen





Willkommen im Kochclub





„Keine
Rollenkonflikte!
Wir bieten Unter-
nehmen und ihren
Leistungsträgerinnen
eine neue und effek-
tive Möglichkeit, die
eigene Resilienz,
sowie den Erfolg
und die Gesundheit
gezielt zu fördern.“

Der beste Job der Welt: Modernes Muttersein

Ursula Fournier, Autorin, Drehbuchautorin und Buchübersetzerin, übt auch den Beruf der Mutter mit großer Begeisterung aus. Ihr innovatives Online-Magazin „Mütterblitz“ möchte Frauen matriachale Orientierungsmöglichkeiten geben und hebt den Wert der Mutter, von Muttersein und Mütterlichkeit für das Kind, die Gesellschaft und das Leben auf unserem Mutterplaneten bewusst hervor. Mit Ursula Fournier sprach Kerstin Schneider.

Frau Fournier, Sie sind die Herausgeberin des Online-Magazins Mütterblitz, mit dem Sie aus Müttersicht ein breites Spektrum an Themen aus dem Lebensalltag von Müttern anbieten. Sie sind selbst Mutter - haben Sie ein solches Angebot schon immer vermisst oder welche Motivation steckt hinter Ihrem Engagement?

Ja, ich habe tatsächlich ein solches Angebot vermisst und daher schlägt natürlich mein Herz für den Mütterblitz. Zum anderen wurde ich als Autorin während meines jahrelangen Engagements in einem großen Mütter-Netzwerk immer wieder darauf angesprochen, doch einmal etwas für Mütter und ihre Familien zu schreiben, das sich nicht am „Mainstream“ orientiert. Und vor allem: Die Mütter zum Thema zu machen.

Das Thema Mutterschaft steht im Mittelpunkt Ihrer Arbeit. Dabei steht ein ganz bestimmter Müttertypus im Focus: die Ganztagsmutter. Mit Blick auf die aktuelle Familienpolitik - Stichwort Krippenausbau -, aber auch mit Blick auf das vorherrschende Bild von der Mutter in den Medien ein eher unzeitgemäßes Modell. Wenn von der „modernen Mutter“ die Rede ist, zielt dies zumeist auf die Mütter ab, die Beruf und Familie vereinbaren. Kann Ihrer Meinung nach auch eine Ganztagsmutter modern sein?

Es stimmt nicht ganz, dass die Ganztagsmutter, also die Mutter, die sich dazu entscheidet, ihre Kinder durchgängig selbst zu betreuen, allein im Focus steht. Mütter „wachsen“ mit ihren Kindern. Das bedeutet, wenn ein Kind in seiner natürlichen, individuellen Entwicklung soweit ist, dass es gerne in den Kindergarten geht und später in die Schule, bekommt die Mutter Zeit-Nischen, in denen sie in unserer Gesellschaft anderen Aktivitäten nachgeht, als sich nur zu Hause zu betätigen. Das kann dann auch eine Teilzeitarbeit oder eine selbstständige Erwerbstätigkeit sein. Mütter werden also immer in individuell verschiedenen Lebenssituationen sein, auch abhängig davon, wie viele Kinder in unterschiedlichem Alter sie haben. Wir wenden uns daher an Mütter in ganz verschiedenen Situationen.

Unter einer „modernen Mutter“ verstehen Sie ja eine Frau, die versucht, Beruf und Familie zu vereinen – weil dies aber schwer ist, greift sie vor allem bei sehr kleinen Kindern auf die Fremdbetreuung zurück. Ich bezeichne die Mütter, die sich bewusst dafür

entscheiden, ihre Kinder durchgängig selbst groß zu ziehen und ihr Leben an den Bedürfnissen der Mutter-Kind-Bindung und -Beziehung zu orientieren, als „postmoderne Mütter.“ Viele Mütter sind von den modernen Trends in den westlichen Kulturen sehr verunsichert worden. „Postmoderne Mütter“ haben die Situation von Müttern und Kindern durchdacht, gefühlt und erlebt. Sie spüren die berechtigten Bedürfnisse des Kindes intuitiv. Ihre eigene Situation haben sie im gesellschaftlichen Zusammenhang verstanden. Dem Kind werden Grenzen nicht aus wirtschaftlichen Beweggründen gesetzt, sondern die Mutter orientiert sich an ihren Kräften und Möglichkeiten und respektiert den Entwicklungsstand des Kindes.

Angesichts einer Fülle an technischen Haushaltshilfen hat sich das Tätigkeitsfeld der Hausfrau und Mutter verändert. Böse Zungen meinen darum auch, Hausfrauen wären nur zu faul zum Arbeiten und würden sich im Fitness-Studio die Zeit vertreiben. Vor welchen neuen Herausforderungen steht die Mutter und Hausfrau von heute?

Die abwertende Haltung gegenüber dem Beruf der Mutter und Hausfrau ist noch sehr verbreitet. Als selbstbewusste Mutter kann man über die platten Klischees aber auch lachen. Wir wissen, Mütter haben nach wie vor am wenigsten Zeit, einmal zum Fitnesstraining zu gehen. Kindererziehung ist eine höchst anspruchsvolle Tätigkeit. Mütter brauchen für ihre Arbeit in der Familie große körperliche und seelische Kraft und eine Vielzahl von Kompetenzen. Ein Haushalt mit Kindern ist ein Fulltime-Job. Das Phänomen, dass wir trotz der modernen technischen Hilfsmittel wie Spülmaschine und Waschmaschine scheinbar immer weniger Zeit haben, betrifft alle – auch Mütter. Das Leben ist sehr kompliziert geworden. Viele Anforderungen und Ansprüche müssen koordiniert werden. Es fängt damit an, dass Mütter und Väter ihren Kindern viel bieten wollen und auch in der Freizeit sehr viel unterwegs sind oder dass bei vielen eine Ferienplanung dazu gehört. Nicht zu vergessen, dass die Freunde der Kinder nicht mehr in unmittelbarer Nachbarschaft leben. In vielen Häusern wohnen keine gleichaltrigen Spielgefährten. Auch aus anderen Gründen wie der Kindersicherheit bringen Mütter ihre Kinder also in Kindergärten, Schulen, zu ihren Freunden und Freizeitaktivitäten – und holen sie dort auch wieder ab. Je kleiner die Kinder sind, desto kürzer ist der „Leerlauf“ dazwischen – oft zu kurz für die Mütter, um etwas Zeitaufwendigeres zu erledigen, und zu lang, um nur mal schnell einkaufen zu gehen. Wer diese Phasen nicht selbst erlebt hat, kann sich kaum vorstellen, wie abgehetzt oder zeitlich gebunden Mütter dadurch sind.

Eine weitere Herausforderung ist die Isolation, in der sich viele Mütter befinden. Wir haben zwar Mütterzentren oder Müttercafés, in denen sich Mütter mit anderen Müttern treffen können, aber sie müssen extra dorthin gehen oder fahren, sind an bestimmte Zeiten gebunden, die vielleicht nicht zum eigenen Rhythmus, oder



den Essens- oder Schlafenszeiten der eigenen Kinder passen. Viel schöner für die Mütter wäre es, wenn sie bei sich zu Hause gemeinsam kochen oder Hausarbeit erledigen könnten, aber das passiert noch nicht allzu oft. Nicht nur Nachbarn leben für sich, sondern die Verwandten sind vielleicht weit entfernt. So leisten die Mütter den ganzen Tag viel Arbeit rund um die Bedürfnisse ihrer Kinder, aber ihre eigenen Bedürfnisse nach einem Austausch mit Erwachsenen kommen dabei zu kurz.

Viele wohlmeinende Experten preisen die Vorteile der Betreuung der Kinder in einer Kindertagesstätte: Frühst mögliche Bildung durch examinierte Erzieherinnen, Erlernen von Verhaltensregeln in der Gruppe, besserer Spracherwerb etc. In welcher Form profitieren die Kinder, wenn sie von ihrer eigenen Mutter betreut werden?

Die Expertinnen für Kinder sind die Mütter. Alles andere ist Theorie. Keine noch so gut ausgebildete Erzieherin kann eine Mutter ersetzen. Sie ist eben eine „fremde Betreuerin“, auch wenn sie noch so nett und pädagogisch qualifiziert ist. Die angeblichen Vorteile von KiTas sind durch fundierte Forschung widerlegt. Ein Kind, das mit seiner Mutter aufwächst, bekommt Liebe, Zärtlichkeit, individuelle Einfühlung in seine individuellen Stärken, Schwächen, Bedürfnisse, seine Entwicklungsschritte. Die Mutter ist die einzige Person, die die Sprache ihres Kindes verstehen kann. Nur von ihr fühlt sich das Kind voll verstanden, nur ihr kann es alles mitteilen. Es kann sich dem Leben beherzt zuwenden, weil es sich jederzeit seine Rückversicherung bei seiner Mutter holen kann. Eine Mutter hat kein angelehntes Wissen. Sie greift auf ein „Urwissen“ in sich zurück – und sie entwickelt sich mit dem Kind in einer echten Bindung und Beziehung, seit es in ihrer Gebärmutter herangewachsen ist.

Die Entscheidung über die Organisation von Familie ist auch immer von finanziellen Erwägungen abhängig. Viele Familien können es sich einfach nicht leisten, auf ein Gehalt zu verzichten, ohne auf staatliche Alimentation angewiesen zu sein. Sehen Sie hier familienpolitischen Handlungsbedarf?

In einer Gesellschaft, die auf der Basis „Geld für Arbeit“ basiert, brauchen Mütter ein Gehalt. Die Realisierbarkeit dafür wurde inzwischen von vielen Vordenkerinnen und -denkern entwickelt. Darüber kann man sich in Büchern und den Literaturlisten darin gut informieren. Im „Mütterblitz“ sind viele solche Autorinnen und Autoren zu finden. Ich sehe dringenden Handlungsbedarf. Wenn Mütter für ihre Familienarbeit bezahlt werden, wäre das sicherlich auch das beste Mittel gegen den von den Politikern beklagten „Geburtenrückgang“. Mütter bekommen dadurch auch ihre Freiheit wieder, sich für die Arbeit in der Familie zu entscheiden. Es wäre auch eine Entlastung für die Partnerbeziehung.

**Ursula Fournier
Herausgeberin
Mütterblitz
c/o Combinat 56
Adams-Lehmann-Str. 56
80797 München**

**Tel.: 089 /96 16 56 94
u.fournier@muetterblitz.de**

Das immerfit TeamBüro
mit Unternehmerin Uschi Zimmerle

Coaching Räume

Suchen Sie inspirierende Besprechungsräume für die Tagesanmietung zu einem bestimmten Termin? Die immerfit TeamBüro Etage eignet sich gut für Coachingstunden, Besprechungen, Trainings aller Art und Branchen. Besonders passend sind Themen aus dem Gesundheitsumfeld. Also Raumsharing, so wie wir Magazinsharing betreiben!

Uschi Zimmerle begleitet unsere Orhideal-Plattform bereits seit 2005. Die fähige Mehrfach-Unternehmerin wird in unseren Kreisen geschätzt für ihre Umsetzungstärke und Geradlinigkeit. So war sie extrem erfolgreich in der Immobilien- und Weinbranche. Ihre Erfolgsprinzipien setzt sie seit geraumer Zeit auch in ihrem Forever immerfit Team im Gesundheitsbereich ein, das **in 82178 in Puchheim, Lindberghstr. 7** im 1. OG (mit Lift) eine Heimat gefunden.

Das repräsentative TeamBüro teilt sich in zwei 2 Einheiten auf:

Auf der einen Seite entstand der Konferenzbereich mit 110 qm für 10 bis zu 40 Personen, sowie einem Nespresso Bistro mit Stehtischen und Nespresso-Tower und einer Kitchenette mit Kühlschrank. Dazu gehört der geschmackvoll ausgestattete separate Besprechungsraum ‚Aloe‘ mit dem Galerie-Erker für 6 Personen. Der Konferenzbereich ist nur komplett und halb- oder ganztags mietbar sowie abends und am Wochenende (Selbstversorgung, kein Service, keine warmen Speisen, Geschirr, Gläser etc. vorhanden). Ein moderner Samsung TV mit HDMI und freies WLAN sind vorhanden. Die zweite Einheit besteht aus 3 Büros mit Besprechungstisch für 6 und 8 Personen. Der elegante Loungebereich mit 3 Sofas und modernem Samsung TV eignet sich für eher informelle Gespräche. Eine separate Küche mit Nespresso Maschine steht ebenfalls zur Verfügung.

Zu beiden Einheiten gehören natürlich eine separate Damen- und Herrentoilette sowie Garderobe und elektrische Aussenjalousien. Es sind großzügige Parkmöglichkeiten vorhanden. Ein Sekretariatsservice wird nicht angeboten, aber Kopierer/Drucker ist vorhanden. Das AEZ-Einkaufscenter gegenüber bietet mehrere Möglichkeiten für Lunch, Einkauf, Post, Fitness etc.

Infotelefon: +49 - (0)172 - 8113939





**Fröhliche Räume
von fröhlichen
Menschen:**
immerfit TeamBüro
+49 - (0)172/8113939

info@immerfit.de
www.immerfit.de



San Esprit goes Hollywood

Save The Date

Unser Titelgesicht Annette Müller ist gefragter denn je: Der Hollywood Regisseur Emmanuel Itier zeigte auf den Heilertagen im Chiemgau 2016 erstmals den Trailer zu Shamanic Trekker und die beiden preisgekrönten Filme FEMME – Frauen heilen die Welt und THE INVOCATION.

Darüber hinaus gab Emmanuel Itier bekannt, dass Annette Müller und Heiler aus ihrer Heilerschule ÉCOLE SAN ESPRIT Teil seiner nächsten Dokumentation „THE CURE“ sein werden. Auf DO UT DES 2017 wird der Film gezeigt und SHARON STONE hat ihr kommen zugesagt. Wir freuen uns, diesen Meilenstein von San Esprit zu begleiten! Save the date: 16.-17. September 2017

Sharon Stone mit
Emmanuel Itier: Impulse zu
Spiritualität und
Bewusstseinsweiterung
in Hollywood



„Alle unsere
Methoden
arbeiten
vollkommen
ohne
Glaubens-
brücken und
Vorgaben
jeglicher Art.“

Mit der Entwicklung von drei eigenen Heilsystemen bzw. -methoden sowie zahlreichen Erfolgsgeschichten in den Medien leistet Annette Müller seit 2004 einen entscheidenden Beitrag den Berufsstand Heiler zum anerkannten Berufsbild, als 3. Säule im Gesundheitswesen, zu etablieren.

www.san-esprit.de



Weltweit im Einsatz: Annette Müller & die Methoden der ÉCOLE SAN ESPRIT



Heil-Erfolge auf Hawaii



NO LIMITS - Vortrag mit Joe Kelly



Mit dem Vortrag „NO LIMITS – So schaffe ich mein Ziel hat uns Joey Kelly eindrucksvoll gezeigt wie man durch mentale Kraft und Willensstärke sowie klare Zielsetzungen das Erreichen kann, was man möchte.

Joey Kelly, bekannt noch als Musiker der Kelly Family, ist zu einem erfolgreichen Sportler und Manager geworden, der sich klare Ziele steckt und diese auch erreicht. Bei seinem Vortrag hat er das Publikum auf eine Zeitreise aus seinem Leben mitgenommen. Vor allem seine humorvolle und lockere Art kam bei den Anwesenden sehr gut an.

Er hat vermittelt, dass man mit Willen, Disziplin und Leidenschaft Ziele erreicht, die für andere unvorstellbar erscheinen. Er ist über 40 Marathons, über 30 Ultramarathons, 9 Wüstenläufe gelaufen. Bis heute hält er mit 8 IronMan-Triathlons innerhalb eines Jahres den Rekord. Ob ein Wettlauf am Südpol bei bis zu -40° oder 900 km zu Fuß durch Deutschland ohne Geld und Proviant – er bezwingt auch extreme Herausforderungen. **Er zeigt eindrucksvoll, dass Grenzen nur im Kopf bestehen und wir diese selbst überwinden können.**

Durch die Schilderung seines Lebensweges ist er für das Pub-

likum als auch für mich, die sich intensiv nicht nur mit der Menschlichkeit im Unternehmen, sondern auch mit der Zielerreichung bei Ihren Einzelcoachings beschäftigt, ein Motivator gewesen, um eigene große Ziele zu definieren und sich auf den Weg zu machen, diese auch zu erreichen.

Die Zuhörer sind zusätzlich durch die Schilderungen von Joey Kelly inspiriert worden, groß zu denken und große Ziele anzustreben und vor allem nicht aufzugeben bis die Zielsetzung gemeistert ist. Mein Motto, denn auch ich werde als Unternehmerin im Bereich Seminare, Beratung und Coaching immer wieder vor neue Herausforderungen gestellt. Umso wichtiger ist es für mich, sich selbst immer wieder neu zu fokussieren und die Zielausrichtung regelmäßig zu überprüfen.

Genauso wichtig ist es, sich immer wieder selbst zu motivieren und auch von Außen, wie bei dem Vortrag „NO LIMITS – So schaffe ich mein Ziel“ neue Inspirationen zu erhalten. Denn, ob die Ziele erreicht werden oder nicht, hat viel mit der inneren Einstellung sowie mit Durchhaltevermögen zu tun. Ein herzliches Dankeschön an Joey Kelly, der dies so eindrucksvoll vermittelt hat.

Ihre Christine Riemer-Mathies

Partnerschaftlich zur Lösung:

Christine Riemer-Mathies

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

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

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

www.trainpers.de

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

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

Christine Rimer-Mathies

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



Sorgentelefon

für Unternehmer
diesen Monat mit folgenden Experten:

Stress und Unstimmigkeiten in der Organisation und im Team ?

Expertin Christine Riemer-Mathies
gibt Infos zu Organisations-
aufstellung und Seminaren:
Tel: 09132 - 7471913



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

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



Seminaranbieter des Monats

Glück erlernen

Vorträge, Coaching und Seminare unter
www.senecca.de



Unsere Philosophie

senecca vereint tiefes Wissen und kontextspezifische Erfahrung mit authentischer, maßgeschneiderter und individueller Vorgehensweise. Wir bieten erfolgs- und zielorientierte Strategien sowie multikulturelle und integrative Leitlinien. Der Mensch steht bei uns immer im Mittelpunkt!



Ihre Vorteile

Glück kann man erlernen - erleben Sie maßgeschneiderte Coachings und Seminare im privaten Umfeld oder in Ihrem Unternehmen. Glücklicher durch positive Psychologie. Seien Sie einflussreicher im Team durch nonverbale Kommunikation. Bewältigen Sie Ihren Stress durch Achtsamkeit im Alltag. Wir helfen Ihnen dabei!



Für Unternehmen & Privatpersonen

senecca bietet Unternehmen und Privatpersonen Seminare, Coachings und individuelle Beratung z.B. zu Themen wie Achtsamkeit, Positive Psychologie, Leadership, mehrtägige Power Coachings, Burnout Prävention, Optimierung Ihrer Erfolgsstrategien und Führungsqualitäten sowie Kommunikations-Kompetenz.



Jetzt einfach informieren!

Geme informieren wir Sie in einem unverbindlichen Gespräch über die Möglichkeiten, die Ihnen senecca bieten kann. Wir sind Ihr Partner für Coachings, Seminare, MBSR, Positive Psychologie, Leadership & Nonverbals und halten Vorträge. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!





Einzigartige Analyse und unabhängige Instanz für unternehmerischen Durchblick
in der Chancen- und Risikowahrnehmung im Unternehmen

mit den Experten Alexander Schenk



und Alexander Briegel



Mehr Wirtschaftlichkeit für Unternehmen
durch umfassendes Risk-Management und optimale Chancenverwertung

Chancen Scanner

mit Weitblick

Unternehmen schaffen Werte und sind dabei auch geschäftlichen Unsicherheiten ausgesetzt. Nur durch systematische Inventarisierung von bewussten und unbewussten Risiken ist sicherzustellen, dass diese in Zusammenhang mit der unternehmerischen Chancenwahrnehmung bewertet, kategorisiert und priorisiert sind: der Grundstock für richtige Entscheidungen.

Um die unternehmenseigene Risikolandkarte objektiv erfassen zu können - und zwar über die begrenzte Perspektive des konventionellen Angebots vom Markt für Risikoschutz hinaus - bedienen sich Unternehmer der Erfahrung von den geschätzten Risikoprofis und Chancen-Bewertern Alexander Schenk und Alexander Briegel. Unternehmer gewährleisten dadurch für ihren Betrieb und für ihre speziellen strategischen Ausrichtungen eine umfassende, unabhängige Betrachtung. Die beiden Profis agieren neutral wie Gutachter, kritisch wie Einkäufer, engagiert wie loyale Mitarbeiter: ihre fundierten Analysen bilden die Basis für objektive Handlungsempfehlungen, ganz im Interesse des Auftraggebers.

Unternehmensweites Risikomanagement: sinnvoll, bedarfsspezifisch, pragmatisch, agil, nachhaltig - von Mittelständlern unserer Plattform gerne genutzt. Ein Balsam für die Unternehmerseele bei allergischen Reaktionen auf abgedroschene Risikoanalysen und Versicherungsangebote!
Gute Entscheidungen wünscht Ihnen *Orhideal IMAGE Magazin*

www.bns-riskmanagement.com

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

Orhideal IMAGE: Das Unternehmen wurde gegründet, um Unternehmen eine nutzenbringende Alternative im Bereich eines bedarfsgerechten Risikomanagements anzubieten. Was ist Ihre Philosophie dahinter?

Zunächst etwas zum Begriff Risikomanagement, denn damit ein Unternehmen unseren Wertschöpfungsbeitrag erkennt, ist ein Konsens über die richtige Auslegung wichtig. Wir praktizieren unsere Risikomanagementberatung nach dem sogenannten „Enterprise Risk Management Ansatz“ (*kurz ERM-Ansatz*), bei dem es um eine ganzheitliche Risikobetrachtung geht. Im Deutschen wird der ERM-Ansatz als „unternehmensweites Risikomanagement“ bezeichnet.

Beim unternehmensweiten Risikomanagement ist die grundlegende Annahme, dass jedes Unternehmen für spezifische Interessengruppen Werte schafft. Alle Unternehmen sind dabei Unsicherheiten ausgesetzt. Die Aufgabe der Unternehmensleitung ist jeweils die Bestimmung, wie viel Unsicherheit beim Versuch, diese Werte zu schaffen, akzeptabel ist. Das Wort „Unsicherheit“ ist nicht gleich negativ behaftet. Der Begriff umfasst sowohl Risiken als auch Chancen, d.h. Werte können vernichtet werden, aber eben auch geschaffen und vermehrt werden.

Und welchen Nutzen bietet Ihre Beratung?

Der Nutzen unserer Beratung liegt darin, dass wir mit Hilfe des ERM-Ansatzes der Unternehmensleitung ermöglichen, wirksam mit Unsicherheit und den damit verbundenen Chancen und Risiken umzugehen. Wir helfen dem Unternehmen konkret, seine Wertschöpfung zu stärken.

Beim ERM-Ansatz wird der Begriff Risikomanagement also zweiseitig betrachtet. Auf der einen Seite gehen Unternehmen bewusst Risiken ein, um Chancen wahrzunehmen. Diese Chancenwahrnehmungen werden als Unternehmensziele festgelegt – und die Zielerreichung sehen wir als den eigentlichen Unternehmenszweck. Auf der anderen Seite werden die damit eingegangenen Risiken als potentielle Störereignisse betrachtet, die eine Abweichung von vorbestimmten Zielen verursachen können, sogar bis zum völligen Stillstand des Betriebes. Gerade hier, beim Fokus auf Risiken als Störereignisse, ist die Risikowahrnehmung im Unternehmen mehr oder weniger bewusst ausgeprägt. Durch unsere systematische Inventarisierung von Risiken stellen wir nicht nur sicher, dass bewusste und unbewusste Risiken erfasst werden, sondern dass diese Risiken in Zusammenhang mit der unternehmerischen Chancenwahrnehmung bewertet, kategorisiert und priorisiert sind.

Mehr Sicherheit für Unternehmer:
Risikomanagement-Berater mit ganzheitlicher
Betrachtungsweise und internationalem
Netzwerk - Alexander Schenk
Überzeugt mit sattem
Risk-Know-how



„Wir beschützen
Sie vor dem Geschäft
mit der Angst.“

Der ERM-Ansatz setzt voraus, dass ein Unternehmen mindestens seine größten Risiken kennt. Wie das Unternehmen damit umgeht, hängt von dessen Risikotragfähigkeit ab. Genau das ist ein wesentlicher Wertbeitrag, den wir unseren Mandanten bieten: **Die Bemessung und Bewertung der Risikotragfähigkeit, und zwar im Rahmen der jeweiligen unternehmerischen Zielsetzung zu dessen Chancenwahrnehmungen.**

In Ihrer Unternehmensbezeichnung taucht auch der Begriff „Versicherungsberatung“ auf. Wie ist das zu verstehen?

Der Zweck einer Versicherung ist die Risikofinanzierung von Störereignissen, die die Existenz des Unternehmens bedrohen und vom Unternehmen nicht selbst getragen bzw. finanziert werden können. Mehr nicht. Bei unserer Ermittlung der Risikotragfähigkeit des Unternehmens spielt das Thema „Versicherungen“ eine untergeordnete Rolle.

Wir sind deshalb zugelassene Versicherungsberater, weil wir eine neutrale, unabhängige Instanz sein wollen, die auch, oder gerade im Versicherungsbereich einen echten Mehrwert für den Mandanten bietet. Hintergrund ist die häufig festzustellende Unzufriedenheit der Unternehmen mit dem üblichen Beratungsangebot provisionsabhängiger Versicherungsvermittler. Im Unterschied zur üblichen anbieterbezogenen Produktvermittlung konzentrieren wir uns auf qualifizierte sachliche Beratung, die nicht auf wirtschaftlicher Abhängigkeit zu den Produkthanbietern der Versicherungsbranche basiert. Dies wird im Rahmen unserer Dienstleistung u.a. durch die konsequente Verpflichtung gewährleistet, keinerlei Zuwendungen seitens der Versicherungsunternehmen anzunehmen (*Zulassung nach §34e GenO*). Als Vergütung für die neutrale Beratung erhalten wir ausschließlich ein im Vorfeld zu vereinbarendes Beratungshonorar von unseren Mandanten.

Wie machen Sie andere erfolgreich? Welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Klienten?

Wir sehen uns als Unternehmensberater, die das Positive, d.h. die Chancenwahrnehmung unserer Mandanten als Unternehmensgestalter unterstützen, fördern und begleiten, indem wir die jeweiligen Unternehmensrisiken in einer Art „Risikolandkarte“ strukturiert und im Sinne der Zielsetzungen des Unternehmers verständlich herausarbeiten.

Die „Risikolandkarte“ bezeichnen wir als Risiko-Bilanz. Daraus wird objektiv erkennbar, welche Risiken über den Cash-Flow des Unternehmens gedeckt sind bzw. sein sollten. Lediglich die Risiken, die das Unternehmen existentiell bedrohen, werden dahingehend überprüft, ob sie über Versicherungslösungen zu wirtschaftlich vertretbaren Konditionen versichert werden können.

Wie bereits erwähnt, ist die Versicherungsberatung damit sozusagen lediglich ein Nebenprodukt, das der Risikomanagementberatung untergeordnet ist. Und ganz wichtig: Bei der Versicherungsberatung geht es eben NICHT um eine Versicherungsvermittlung, sondern darum, die Risiken, die „versicherbar“ sind herauszuarbeiten und dann zu prüfen, ob die Risikofinanzierung über eine Versicherungslösung die wirtschaftlichste Methode ist. Ein wesentlicher Teil unserer Risikomanagementberatung liegt darin, strategische und organisatorische Maßnahmen zu identifizieren, die ein Mandant implementieren kann, um die unternehmerischen Risiken weitestgehend selbst in den Griff zu bekommen.

Das hört sich so an, wie wenn sich die meisten Unternehmensleiter in der Praxis zu wenig mit den Risiken ihres Unternehmens auseinandersetzen?

Unsere Mandanten kennen ihre Unternehmensrisiken in der Regel sehr gut. Es liegt aber in der Natur des Unternehmertums, dass Risiken bewusst in Kauf genommen werden, wenn im Bewusstsein des Unternehmers das Ergebnis durch die Wahrnehmung von Chancen - also der Return on Investment - größer ist als die damit verbundenen Risiken. Nach der Devise „wer nicht wagt, der nicht gewinnt“, wird zur Zielerreichung der Fokus im normalen Unternehmeralltag grundsätzlich zunächst einmal auf den operativen Fortbestand des Betriebes gesetzt, was völlig natürlich ist und auch so sein soll.

Als Berater betrachten wir das Mandantenunternehmen neutral und unabhängig von außen. Wir machen die jeweilige Risikolandschaft eines Unternehmens sichtbar. Durch unsere Risikoinventarisierung und -kategorisierung werden bewusste und unbewusste Risiken erfasst und können dann entsprechend gehandhabt werden. Ein wesentlicher Vorteil hierbei ist die Abgrenzung vom typischen „Silo-Denken“ in vielen Unternehmen. Silo-Denken bezeichnet



Handlungs- und Einkaufsratgeber im Risikobereich

man als das ausgeprägte Bewusstsein von Risiken in einzelnen Unternehmensbereichen, aber es fehlt der Gesamtblick, d.h. wie sich vereinzelte Risikopotentiale als Störereignisse auf das gesamte Unternehmen auswirken können. Deshalb ist ein wesentlicher Nutzen unserer Beratungsleistung die sichtbare strukturierte Darstellung der diversen Risiken über eine entsprechende Dokumentierung der jeweiligen Risikolandschaft. Dadurch kann von der Unternehmensleitung mit den identifizierten Risikopotentialen „bewusst“ und damit professionell im Sinne des Unternehmens umgegangen werden.

Wie kann ich mir die Prozesse der Risikomanagementberatung genauer vorstellen?

Ich möchte unseren Berufsstand als Risikomanagementberater anhand eines einfachen Beispiels kurz erläutern. Abgesehen davon, dass mit dem Hype der „Digitalen Transformation“ in Unternehmen neuartige Risiken entstehen, mit denen wir uns übrigens auch intensiv befassen, geht bei jedem Unternehmer kein Weg daran vorbei, sich mit dem Thema Digitalisierung auseinander zu setzen. Dazu braucht man einen qualifizierten IT-Dienstleister/ Architekten, der die IT-Anforderungen erfasst und dann von Entwicklern in ein entsprechendes IT-System umsetzen lässt.

Kein Unternehmer würde aber auf die Idee kommen, ein eigenes IT-Dienstleistungsunternehmen zu gründen, um diesen Bereich abzudecken. Das ist nicht sein Kerngeschäft. Was ich damit sagen will: Den Aufbau von erforderlichen IT-Infrastrukturen überlässt der Unternehmer qualifizierten IT-Dienstleistern, die dafür sor-

gen, dass die unternehmerischen IT-Anforderungen richtig erfasst, verstanden und passgenau umgesetzt werden. Allerdings muss der IT-Dienstleister alle Unternehmensprozesse seines Auftraggebers verstehen und beherrschen, um die Anforderungen wunschgemäß zu implementieren. Das ist, neben den Prozessoptimierungen und den Datamanagementgewinnen, der wesentliche Wertschöpfungsbeitrag des IT-Dienstleisters.

Als Risikomanagementberater sehen wir uns in einer ganz ähnlichen Rolle wie der klassische IT-Dienstleister. Unser Kerngeschäft ist der Umgang mit Chancen und Risiken und die Unterstützung von Unternehmen bei der Gestaltung, Verbesserung und Überwachung ihres Risikomanagement-Systems.

Noch ein letztes Wort zum Thema Versicherungen: Was Unternehmer nicht brauchen sind Makler oder Versicherer, die ihnen sprichwörtlich vorgaukeln, das Geschäft des Unternehmers bestens zu verstehen und für alles eine Versicherungslösung anbieten zu können. Klar gibt es sowohl Versicherer als auch Makler, die sich auf bestimmte Branchen spezialisiert haben, was auf jeden Fall von Vorteil ist. Dennoch: Am Ende des Tages will die „Versicherungsbranche“ Produkte über „das Geschäft mit der Angst“ verkaufen und bietet immer wieder Standardlösungen an, die möglichst alles versprechen wollen, aber in der Realität oft entweder über das Bedarfsziel einer spezifischen Risikoabdeckung hinaus schießen und dadurch teurer werden, oder wo im Kleingedruckten die Leistungen durch Ausschlüsse und Obliegenheitspflichten wieder enorm eingeschränkt werden. Wir helfen hier, die Spreu vom Weizen zu trennen.

Über unsere neutrale und objektive Recherche suchen wir nach passenden, bestmöglichen Versicherungslösungen. Dabei ist es unerheblich, ob diese ggf. direkt von einem Versicherungsunternehmen über provisionsfreie Tarife oder über spezialisierte Makler zustande kommen. Der neutrale, objektive Vergleich über uns führt letztlich für den Unternehmer zum bestmöglichen Ergebnis.

Das bedeutet der Begriff „Risikomanagement“ ist nicht zu verwechseln mit heute gerne verwendeten Anglizismen im Zusammenhang mit Produktverkauf aus dem Versicherungslager, sondern hat zentrale Bedeutung in Ihrem Dienstleistungsspektrum?

Ja, genau, der Begriff hat, wie bereits erläutert, nichts mit Versicherungsprodukten zu tun, sondern bezeichnet eine rein analytische Dienstleistung, die für den Unternehmer essentiell ist und in der Praxis bei mittelständischen Unternehmen selten professionell durchgeführt wird.

Welche Zielgruppen sprechen Sie an?

Obwohl wir unseren Schwerpunkt auf mittelständische Unternehmen in den produzierenden und dienstleistenden Sektoren sehen, agieren wir weitestgehend branchenunabhängig. Durch unser strukturiertes Vorgehen sind wir in der Lage uns mit überschaubarem Zeitaufwand in die unternehmensindividuelle Risikolandschaft einzuarbeiten, um im nächsten Schritt mit gezielten Risikobewertungsmethoden die Risikotragfähigkeit des Unternehmens zu ermitteln. Letztlich lassen sich so die versicherbaren Risiken effektiv erkennen und bewerten.

www.bns-riskmanagement.com

Gefragter Wissensträger für Mandanten und Medien: Alexander Briegel mit dem Themenspektrum rund um Honorarberatung

ORBITAL
IDEAL
media
face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Mit dem Blick eines kritischen Käufers erkennen wir Fallstricke in der Risikoabdeckung.

Wir helfen Ihnen, die Spreu vom Weizen zu trennen.“

Briegel & Schenk Risk Management UG
Kanzlei für Risikomanagement- und
Versicherungsberatung

Info-Telefon: 089 - 443 80 349
info@bns-riskmanagement.com

Schall absorbieren

„Der Vorher/
Nachher-Effekt
des Sound Butler
hat uns einfach
überzeugt. Bereits
die Produkt-De-
monstration vor Ort
hat uns überzeugt.
Mit nur vier Sound
Butler-Elementen
auf mittelgroßer
Fläche konnten wir
für unseren Schu-
lungsraum ein sehr
überzeugendes
Ergebnis erzielen.“

Holger Wütte, Leiter Work
Services, Production, MAN
Diesel & Turbo SE

(R)Evolution in moderner Akustik

Orhideal IMAGE: Frau Dr. Friebe, Sie sind Physikerin und waren sehr aktiv und bekannt im Bereich der Managementberatung. Die PHONEON GmbH gründeten Sie, um sich leidenschaftlich Akustiklösungen zu widmen. Wie passt das zusammen und wie sind Sie auf die Idee gekommen, den Sound Butler® zu entwickeln?

Susanne Friebe (lächelt): Der erste Sound Butler® entstand einst aus Eigenbedarf. In unseren Räumen machte ungünstige Akustik Telefonkonferenzen und Gespräche nahezu unmöglich. Ich wollte ja keine akustische „Katze im Sack“ kaufen, sondern für mein Problem eine einfache, unmittelbare, mobile und bezahlbare Lösung. Nachdem ich sehr teure, zeitaufwendige Umsetzungsideen eingeholt, viel Fachsimpelei angehört hatte, stellte ich die Marktlücke fest. Mit Physiker-Kollegen entwickelte ich die Sound Butler in Zusammenarbeit mit Architekten und Designern. Dass wir das Problem zunächst durch die Brille der Physiker betrachten konnten, war der Reiz dabei.

Orhideal IMAGE: Und auch der Erfolg. Physik ist doch immer wahnsinnig kompliziert, oder? (Wir lachen.)

Susanne Friebe: Wie Sie sehen, verlangen komplexe Probleme nicht zwingend nach komplexen Verfahren. Unsere Produkte nutzen elementare physikalische Prinzipien und sind in ihrer Konzeption ebenso einfach wie überzeugend. Sie hören sofort den Unterschied.

Orhideal IMAGE: Wie sieht das in der Praxis aus?

Susanne Friebe: Entscheidungsträger holen sich PHONEON-Handelspartner in ihre repräsentativen Räume, um sich die Akustik-Optimierung live vorführen zu lassen. Unsere Absorber fügen sich harmonisch in die Raumumgebung ein und reduzieren sofort den Nachhall. Dieses sofortige Ergebnis mit angenehmen Raumklima weckt natürlich den „Besitzwunsch“, dem wir auch sofort entsprechen können. Wir helfen bei der richtigen Auswahl und Positionierung. Einfach Aufstellen, fertig und zurück zum Tagesgeschäft, ist das Motto.

Orhideal IMAGE: Plug & Play, so könnte man es nennen?

Susanne Friebe: Richtig. Aber das trifft es nur in der Einfachheit. Denn, wir brauchen ja weder Strom dafür, noch spielen wir Ton ab. Der Butler schluckt den Schall.

Orhideal IMAGE: Ihr Produkt hatte sich sehr schnell zum Renner entwickelt. Haben Sie damals bei der Gründung mit dem schnellen Erfolg gerechnet?

Susanne Friebe: Ganz ehrlich. Der Sound Butler hat Entscheider in der Testphase sofort überzeugt, durch seine flexible Einsatzmöglichkeit und erstaunliche Leistungsfähigkeit. Da wußte ich, ok, wir gehen aufgrund der Nachfrage direkt in Serie – in Manufakturqualität „made in Germany“. Dies war die Geburtsstunde von Phoneon.

Orhideal IMAGE: Und wie reagiert der Fachhandel?

Susanne Friebe: Zu unserer Freude ausgezeichnet. Es ist ein Produkt, das sich gut verkauft. Interessenten können den Sound Butler in eigenen Räumen testen. Den Test-Wunsch unter Servicetelefon 0800 - 366 9990 anmelden: wir leiten ihn an einen kompetenten Aussendienstmitarbeiter oder Fachhandelspartner/Architekten in Ihrer Nähe weiter. Dieser meldet sich dann bei Ihnen, um eine Teststellung vor Ort durchzuführen.

Vom kleinen Tagungsraum über Loft-Büro mit Glas bis zur Altbauwohnungen mit Parkett und Stuck: der Sound Butler leistet seine Dienste zuverlässig für ein angenehmes Raumklima und konzentriertes Arbeiten



„Wir sprechen
die Sprache der
Entscheider.“

Jetzt testen !

Phoneon® GmbH
Maria-Theresia-Str. 3
D-81675 München

Tel: +49 89 8905 4386
test@phoneon.eu

www.phoneon.eu

25 Jahre Erfolgsportraits für Unternehmer und Geschäftsführer

Visuelles Storytelling • Positionierung von Unternehmerpersönlichkeiten • XXL-Visitenkarten

Orhideal Studios



„Herzlich Willkommen bei Orhideal -
Unternehmer-& Geschäftsführerkommunikation.“

Produkt des Monats

Endlich natürlich länger wachsende Wimpern durch....



www.monster-lashes.de

Oberflächenspezialist für Boden und Wand-Bauelemente

Markenidentität mit Struktur

Geschäftsführer Matthias Rimmele ist mit seinem Unternehmen und den Produkten unter der Marke Via Domo® ein Paradebeispiel der Hidden Champions aus dem erfolgreichen deutschen Mittelstand. Sein Unternehmen ist mit der Marke Via Domo seit Jahren führender Spezialist für die Entwicklung von Wetcast Produkten, der entsprechenden Prototypen und den dazugehörigen Formen für die weltweite Bauindustrie. In enger Zusammenarbeit zwischen seiner Firma und seinen Kunden entstehen aus ersten Ideen Entwürfe und Prototypen, und schließlich die Formen zur Herstellung von einzigartigen Bauelementen und Bodenplatten.

Der weltweit vernetzte sympathische Visionär hat sich in der Zielgruppe der Betonhersteller einen ausgezeichneten Namen gemacht: Im Schulterschluss mit Designern, Betonspezialisten und den Produktmanagern der jeweiligen Firmen fließen innovatives Via Domo-Know-how und exklusive Gestaltungsideen ein. So ist Via Domo geschätzte Anlaufstelle für die Wetcast-Industrie, wenn es darum geht, Umsatzträger und Erfolgsprodukte von morgen zu entwickeln. Das international tätige Unternehmen ist gerade im Ausland in einer starken Wachstumsphase. Weitreichende Serviceleistungen, zum Patent angemeldete Neuentwicklungen und vieles andere stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden von Via Domo. Mit seinem Team lässt Matthias Rimmele dank marktnahem Prototyping Produkte einer neuen Generation entstehen.

Seit einiger Zeit haben die Erfolgsmacher aus Baden-Württemberg einen weiteren Geschäftsbereich unter der Marke TOKUSEI® exklusive Luxus-Wandpaneele entwickelt und eröffnen Architekten, Bauherren und Projektentwicklern einzigartige Möglichkeiten einer neuen Baukultur. Als Lieferant der internationalen Markenindustrie mit großem und herausragendem Gestaltungsspielraum ist TOKUSEI® gerade bei Architekten, die sich mit ihren großartigen Ideen und ihrer Handschrift abgrenzen wollen, gefragter Kooperationspartner. Auf diese Weise schaffen die innovativen Produktdesigner rund um Matthias Rimmele Markenwelten - wortwörtlich mit Struktur! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Trendsetter, Innovationsprofi der
Betontechnologie und Botschafter
Botschafter für mutiges Design:

Unternehmer Matthias Rimmele
geschätzt als verschwiegener und
kreativer Vertrauenspartner in der
Produktentwicklung der Wetcast-
und Bauindustrie. Mit seinem Team
macht er Produkte einzigartig und
entwickelt so in enger Kooperation
mit den Kunden deren Umsatzbringer
von morgen. Seit 15 Jahren
beliefert der Hersteller von Poly-
urethanformen und Silikonformen
weltweit die Pioniere der Wetcast
Branche mit großem Erfahrungs-
schatz und Erfolg.

Recht neu ist der Geschäftsbereich
unter der Marke TOKUSEI® mit einer
einzigartigen Technologie
für Design-Paneele für Innenausbau,
Fassade, Boden- & Decken-
elemente für globale Marken und
Märkte.

„Wir geben
Ideen Gestalt.“

„Fast jeder Look
ist möglich:
Stoff, Holz,
Metall...“

Tokusei® by
BCR Building Components
Rimmele GmbH & Co. KG
Matthias Rimmele

Röntgenstraße 5
89584 Ehingen/ Germany

Tel +49 (0)7391 587 578-0
Fax +49 (0)7391 587 578-19
info@tokusei.de

„Unsere Natur bietet eine überwältigende Vielfalt an Oberflächen und Materialien die unsere Welt so schön machen; Ton, Sand, Steine oder Pflanzen. Die Tokusei® Technologie greift jeden gewünschten „Stoff“ auf. Lassen Sie Ihrer Vorstellungskraft freien Raum und kreieren Sie Ihre neue Struktur! Wir machen für Sie den Rest.“

www.tokusei.de



HAPPY
WOMAN
unbesieglich weiblich



Erfahrungen teilen Happy Woman TV

Bühne frei ... für Dich & Dein HERZ- Projekt ...

Du bist eine glückliche Frau, die der Welt etwas zu geben hat, welches bereichernd & erfüllend für Dich und Deine Mitmenschen ist ? Mit Deiner persönlichen Geschichte & Deinem HERZ- Projekt hast Du hier ein Bühne für Wachstum, Inspiration, Motivation und Entfaltung, die Dir eine brillante Vernetzung bietet. Mein Motto: „Sich und andere zum Erblühen bringen“ ist eine lebendige, nährende Art, die besonders Frauen mit ihrem weiblichen Charme gut können.

Sei mit dabei wenn glückliche Frauen mit Begeisterung ein nährendes Resonanzfeld, für ein gestärktes Miteinander, erschaffen.

Ich freue mich auf Dich!
Deine Happy Woman Viola

www.happy-woman.eu



Unter-
nehmens
darstellung -
old school ?

„Nein danke!
Uns interessiert
das Gesicht dahinter!“

ORHIDEAL[®]
IMAGE
Podium der Starke Marken

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