

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



Begegnung mit
Petra Muthmann
MANGAS & distingo
Unikat-Kleidung nach Maß
Unternehmerin des Monats

Lifestyle
ORPH

Podium der Starke Marken

IMAGE

IDEAL®



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Differenzierung als Erfolgsweg:
Corporate Design durch hochwertige distingo Maßkonfektion

ORHIDEA
**media
face** 2017

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Originale nach Maß

Sie als Persönlichkeit sind die beste Marke! Ihre Einzigartigkeit können Sie mit distingo unterstreichen. Denn unterscheidbar zu sein, das ist die große Herausforderung und Überlebenschance im Mittelstand. Geschäftsleute, die nicht nur bei Logos und Internetpräsenz auf Originalität und Hochwertigkeit achten, sind treue Kunden bei distingo. Diese Klientel unterstreicht mit Maßkonfektion seine Individualität und unterstützt als Qualitätsbotschafter dadurch die Idee des „slow dress“. Unterscheidbar-Macherin Petra Muthmann, Geschäftsführerin von distingo, repräsentiert mit der Herstellung in Europa den Neo-Qualitätsspirit, der in der Modewelt endlich wieder gesucht und hier gefunden wird.

Das Erfolgsrezept der Style-Designerin ist es, höchste Qualität kaum merklich über den Preisen der üblichen Konfektionsware anbieten zu können. Unterstützt wird distingo durch die Mitwirkung der begeisterten Kundschaft, die durch die hohe Empfehlungsquote einen Verzicht auf überbezahlte Markenwerbung - wie sonst in der Haute Couture üblich - ermöglicht. Darüber hinaus erlaubt der technologische Fortschritt eine hoch-effiziente Standardisierung der Maßarbeit, sowie nachhaltige und umweltschonende Fertigung. Die Qualitätskünstlerin und Stoffexpertin bietet eine ausgezeichnete Einzelberatung und exaktes Maßnehmen vor Ort im distingo-Atelier-Geschäft in München, wie auch maßgeschneiderte Formen der Beratung in Seminaren und auf Anfrage per Skype.

Distingo ist ein Ort der Begegnung. Lassen Sie sich in den Verteiler aufnehmen und werden Sie Teil dieser Qualitätsbewegung. Denn wir sind nicht Mainstream, wir sind distingo! Gelungene Differenzierung wünscht Ihnen, *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.distingo.de



distingo – handmade for you
Kreuzstr. 4 • 80331 München

Tel: 089 / 269 499 03
info@distingo.de

Mission Statement mit viel Herzblut:

Petra Muthmann, Inhaberin von distingo, eine Marke der Mangas GmbH. Ihre Erfolgsgeschichte begann 1996 mit der Eröffnung des ersten MANGAS Shop mit Geschäftspartner Klaus Bohrer. Seit März 2016 führt die leidenschaftliche Stilexpertin ein weiteres Atelier-Geschäft für **sie und ihn** im Zentrum Münchens.

„Wir stehen für Maß, statt für Masse! Wir, das sind Klaus Bohrer, mit dem ich schon studierte und mit dem mich eine langjährige Geschäftsbeziehung verbindet, und unsere vielen Menschen in der Produktion und unsere freien Mitarbeiter in München. Wir fertigen nachhaltig und fair trade, da alle Produkte in Europa hergestellt werden und alle Mitarbeiter der Fertigung fair bezahlt werden.“



„Machen Sie sich nicht zum Sklaven der Konfektion!“

Maß statt Masse: Unterstreichen Sie Ihren Erfolg

Sie fallen positiv auf: die Menschen, deren Bekleidung sich perfekt an den Körper schmiegt und der Figur schmeichelt. Eine Wohltat für das Auge, wenn Ärmel die richtige Länge haben, Hosen sich optimal am Gesäß anpassen, die Farben zum Typ, der Schnitt zu den Proportionen passt und die Silhouette stimmig ist. Ihre Kompetenz wird durch die dynamische und harmonische Erscheinung unterstrichen. Die Betonung ihrer Einzigartigkeit durch die individuell angepasste Garderobe hilft diesen Erfolgspersönlichkeiten, sich aus der Masse hervorzuheben. Und das kann bezahlbar sein: mit Maßkonfektion von **distingo**. Heute interviewe ich Petra Muthmann zu ihrem maßgeschneiderten Service für Business-People.

Orhideal IMAGE: Frau Muthmann, im Bereich Mode findet seit Jahren eine zunehmende Uniformierung statt. In immer gleicher werdenden Städten bieten austauschbare Modketten austauschbare Kleidung an.

Petra Muthmann: Das ist wahr. Aus diesem Grund habe ich mich aus vollem Herzen der individuellen Maßkleidung verschrieben.

Sie sind seit 20 Jahren erfolgreich am Markt. Liegt Erfolg in der Einfachheit Ihres Systems?

Definitiv! Die heute weitaus gehobenen Ansprüche nach besserer Passform und Individualität im Business werden von der Konfektion kaum befriedigt. Auf der anderen Seite ist Schneiderarbeit aus Deutschland für viele nicht bezahlbar. Ein Sakko ist beispielsweise die hohe Kunst des Schneiderhandwerks. Bei reiner Handarbeit in allen Prozessen sind zwischen 50 und 100 Arbeitsstunden dafür nötig. Wird also sehr teuer.

Wir haben diese Diskrepanz erkannt und mit unserem Angebot die Lücke mit maßgefertigter hochwertiger Konfektionsware geschlossen. Durch den Einsatz modernster elektronischer Techniken, wie spezieller Schnittsoftware, Laserschnitte, computergestützte Fertigung garantieren wir optimale Passform und individuelle Gestaltungsmöglichkeiten. Und das zu Preisen, die kaum über denen der Konfektionskleidung liegen. Qualität und Passform in der Kleidung der Massenanbieter zu finden ist nahezu unmöglich. Wir sind damit die ideale Alternative zur hohen Schneiderkunst und Stangenware. Mit **distingo** bieten wir Top-Stoffe mit individueller Maßanfertigung in einer sehr guten Verarbeitung an.

Das ist eine geniale Idee, die durch die Digitalisierung sicher stark weiterentwickelt wurde! Ich wage mal zu behaupten,

dass viele Menschen die Wirkung einer genau auf sie abgestimmten Passform gar nicht kennen. Weiß man auf den Leib Geschneidertes überhaupt zu schätzen?

O ja. Wer bei uns erlebt hat, wie Bekleidung wirkt, wenn sie wie „angegossen“ zum Körper passt und die Figur umschmeichelt, bleibt unser treuer Fan und kann der Stange oft nichts mehr abgewinnen. Unsere Kunden kommen aus dem Mittelstand, der gut angezogen sein muss und will, aber nicht bereit ist ein Vermögen dafür auszugeben. Ich mache Geschäftsleute erfolgreicher, indem ich sie gut berate und authentisch kleide, wodurch automatisch ihre Selbstsicherheit steigt. Kleidung schützt sowohl vor Wetterbedingungen, als auch in der Begegnung mit Menschen.

Ihre Kundschaft ist also sehr qualitätsbewusst und legt Wert auf Individualität?

Ganz genau. Wissen Sie, Frau Briegel, Bekleidung war früher ein Investitionsprodukt, heute ist es ein Konsumgut geworden. Der knallharte Preiskampf und Verdrängungswettbewerb in der Textilbranche mit hochpreisigen Werbekampagnen führt zum Qualitätsverlust der Kleidung. Dies geht zu Lasten des Wohlbefindens beim Tragen, zu Lasten der persönlichen Ausstrahlung, der Gesundheit und last but not least zu Lasten der Umwelt. Wir bedienen Menschen, die ihre Vorzüge optimal unterstreichen und auf ihre Gesundheit Wert legen.

Was hat Gesundheit damit zu tun?

Ganz einfach. Kunststoffkleidungsstücke sind als Sondermüll eine Umweltbelastung. Allein zum Fertigen einer Jeans werden viele Tausend Liter Wasser verbraucht. Soviel, wie bei keinem anderen Kleidungsstück. Um billige Stoffe schön zu machen, werden sie mit unzähligen gesundheitsschädlichen Stoffen „aufgehübscht“. Natürlich ist diese Tatsache bekannt, denn viele Eltern achten sehr wohl darauf, welche Bekleidungsstoffe sie ihren Kindern zumuten. Es muss eine Rückbesinnung geben auf Qualität. So wie es wieder den Trend zu „slow food“ gibt, sollten wir auch wieder „slow dress“ leben. Ich stehe für diesen nachhaltigen Trend.

Gut, **distingo ist also Ihre passionierte Botschaft für neues Qualitätsbewußtsein. Wie geht denn nun das Einkleiden bei Ihnen konkret?**

Als erstes kommen Sie zu mir. Wir besprechen Ihren Bedarf, eventuelle Figur-Besonderheiten für Sie geeignete Schnitte und Stoffe, und nehmen Maß. Nach dieser detaillierten Beratung folgt die Herstellung. Wir fertigen übrigens nachhaltig und fair trade in West-

Europa und alle Mitarbeiter der Fertigung werden fair bezahlt. Die Lieferzeiten für diesen Prozess dauern im Schnitt nur 3-5 Wochen.

Der Aufwand ist also einmal zum Erstgespräch und Maßnahmen zu kommen. Dann zur Anprobe. Später kann man dann aufgrund der Maße neue Outfits bequem nachbestellen. Können Sie kurz die Vorteile der distingo Maßkonfektion auf den Punkt bringen?

Es ist persönliche Dienstleistung und eine bezahlbare Alternative für alle, die Schneiderkunst schätzen. Durch meine erstklassige Erst-Beratung mache ich meine Kunden erfolgreich, indem ich sie besser - im Sinne von authentisch - kleide. Wir werben – genauso wie das Orhideal Netzwerk - auch durch Empfehlung unserer zufriedenen und treuen Kunden und ersparen ihnen dadurch die hohe Kosten der Werbung, die bei den großen Modemarken üblich ist, aber keinen Mehrwert für den Träger hat. Distingo-Kunden werden Ihnen bestätigen, dass sie ihre Maßkleidung wie eine zweite Haut empfinden, sehr gut ankommen, ohne „overdressed“ zu sein. Außerdem kann sich der Kunde durch unsere Stoffauswahl sicher sein, dass er keine Schadstoffe an seine Haut lässt. Wer eine weitere Anreise hat, verbindet den Besuch in unserem Haus mit weiteren Geschäftsterminen. Unsere Kunden sind sich das wert!

Sie werden auch als Kleidercoach www.kleidungscoach.de gebucht. Was können sich unsere Leser darunter vorstellen?

Meine Kunden kommen zu mir, um ihre bereits bestehende Garderobe auf Passform, Qualität und Authentizität prüfen zu lassen. Oder es steht ein besonderer Anlass an. Ich kenne die wirklich geeigneten Änderungsschneider und sehe, was Menschen steht und womit sie wirklich passend gekleidet sind. Auf meine Einkaufstipps hört man gerne, denn der Kleiderschubengel ist sehr unübersichtlich. Leider suggerieren einige große Marken Qualität und geben oft nur vor, was sie nicht sind. Hier erkläre ich, worauf geachtet werden sollte.

Ich sehe schon, Sie lieben anderen zu helfen. Sie legen Wert auf den Wohlfühlfaktor.

Wohl wahr! Mein Geschäft betrachte ich ein wenig „missionarisch“, denn für mich ist es alles andere als nur ein Job. Es ist wohl die Berufung, meine künstlerische Ader zu leben. Zum Glück habe ich das früh entdeckt. Schon nach meinem Studium der Betriebswirtschaft und Tätigkeiten in Vertrieb und Marketing hat es mich früh zum „Haptischen“ gezogen. Mir macht es Spaß, zu sehen, wie etwas Hochwertiges Gestalt bekommt. Maßanfertigung erfordert direkten Kontakt mit den Kunden. Hier liegt meine Gabe mit hoher Empathie zu spüren, was den Menschen fehlt und wonach er sich sehnt. Bei distingo soll jeder so sein, wie er ist. Man muss keinen Bauch vor mir einziehen, bei mir darf man auf jegliches „show-off“ verzichten. Ich hole das Beste aus dem Menschen. Schwächen annehmen und lieben lernen und Stärken betonen...und Stärken gibt es bei jedem, das ist es!

Das ist auch das Motto von Orhideal. Unsere mittelständischen Unternehmer lieben Individualität. Viele von ihnen haben außerdem repräsentative Verpflichtungen und wollen sich gut kleiden. Das passt gut zu Ihrer Philosophie.

„Für mich zählt, dass Sie sich in Ihrer zweiten Haut wohlfühlen und mit dieser Ausstrahlung andere anziehen!“



Im Dialog mit Wertschätzern, wie Wolfgang Grupp oder auf Events mit Kleidungs-Ist-Analysen, Firmenberatungen, Vorträgen

„Unsere Haut
ist das Sinnes-
organ mit der
größten Fläche.
Umhüllen wir
sie mit Qualität!“

Einheitliche Firmenkleidung auf Anfrage:
Wir erfüllen Corporate-Identity-Richtlinien (CI) für das Erscheinungsbild der Mitarbeiter in der Öffentlichkeit (z.B. für Ihren Auftritt bei Messen und Veranstaltungen). Gemeinsam mit dem Verantwortlichen in Ihrer Firma stellen wir eine Kollektion an Stoffen und Schnitten für Ihre maßgefertigten Hemden und Anzüge zusammen. Anschließend werden die einzelnen Mitarbeiter vermessen und die Produktion kann beginnen.

Imagefotos & Titel: © Orhideal IMAGE
Atellierfotos: © marekbeier • Produktionsfotos: ©distingo

Finde ich auch. Sie sind ja eine Kooperation mittelständischer Wirtschaft in Euro. Im Sinne des europäischen Gedankens sollten wir auch in Europa fertigen. Das verbindet den europäischen Markt und mindert die Arbeitslosigkeit auf unserem Kontinent.

Haben Sie eine Botschaft für unsere Leser?

„Hab‘ Muth Mann“ in gute Stoffe und Maßanfertigung zu investieren! (sie lächelt verschmitzt) Die Haut ist Dein größtes Sinnesorgan, Sie verzeiht Dir schlechte Materialien und schlechte Passform nicht! Deine Haut lässt Dich in hochwertiger Kleidung Selbstwertschätzung spüren! Mach dich nicht zum „Sklassen der Konfektion“!

Gegen den Strom des Preiskampfes zu schwimmen und sich für Qualität „Made in Europe“ zu entscheiden war bestimmt kein leichter unternehmerischer Weg?

Ich sollte Muthfrau heißen (wir lachen). Ohne Mut kann man nicht erreichen, was man sich insgeheim wünscht. Trau dich, denn es kann Dir viel weniger passieren, als Du es befürchtest. Ich liebe es Dienstleister zu sein, weil ich den Menschen mag und es kommt viel zurück, ganz automatisch; das Gesetz der Resonanz. Solche Begegnungen kann kein Online-Shopping ersetzen. Bei mir hat man ein einzigartiges Einkaufserlebnis!

Haben Sie ein Erfolgsrezept oder Impuls für unsere Geschäftsführer und Inhaber?

...sich treu bleiben, immer wieder Neues wagen und Angebote machen, die ein Kunde annehmen kann, aber nicht muss....

Und auszuhalten, wenn man als Visionär ist manchmal dem Markt zu früh voraus ist, nicht wahr?

In der Tat und muss einfach ein wenig mehr Geduld haben. Das was ich spüre, wird kommen - ich bin schon immer eine Art Trendscout gewesen; besonders was Stil und Kleidung betrifft.

Aber der Durchschnittsdeutsche legt nicht besonderen Wert auf Mode. Kann man auf dem Deutschen Markt überhaupt überleben?

Sie sehen, wir leben ;-)) Ich habe einige Zeit nach dem Studium in Paris gelebt. Als ich nach Deutschland zurück kam, war meine Vision Menschen in Deutschland modisch selbstbewusster und authentischer zu machen, damit sie sich wohl fühlen und in allen Bereichen mehr Erfolg haben. Was das Qualitätsbewusstsein betrifft gibt es hier noch viel zu tun. Gute Stoffe sind im Preis höher. Oft kläre ich auf, warum es besser ist in gute Stoffe zu investieren.

Bestimmt ist es notwendig, das Klischee zu brechen?

Leider denken viele, dass Maßbekleidung etwas Versnobtes oder nur für den Adel bestimmt ist. Aber vergessen Sie nicht den alten Spruch: „Kleider machen Leute“! Der ist wahr. Ich sage: „Kleider machen Leute glücklich und erfolgreich!“ In hochwertiger maßgeschneiderter Kleidung hat jeder Mensch eine bessere Haltung und erfährt dadurch mehr Beachtung. Diese ist unabdingbar mit Qualität verbunden.

Es geht nicht nur um Kleidung. Es geht um das achtsame Bewusstsein gegenüber sich selbst und den Mitmenschen. Dieses Motto leben wir auch bei unseren Events „After-Work-Dressing bei distingo“. Ich nehme Sie gerne in unseren Verteiler auf!

Das finde ich klasse! Ich freue mich eine weitere Verbündete gefunden zu haben, die der Wohltat für das Auge dient. Willkommen im Orhideal Netzwerk der Qualitätsanbieter, Frau Muthmann.

Danke Frau Briegel, ich freue mich schon sehr auf unsere Zusammenarbeit.



„Kündigung... richtig zugestellt?“



lesen Sie auch
die Titelstory
März 2016

„Es gibt nur
zwei Wege,
wie Sie die
Kündigung
beweissicher
zukommen
lassen
können.“

Wie stelle ich eine Kündigung richtig zu

Oder wie Sie verhindern, dass sich die berühmten Pferde vor der Apotheke übergeben.

Was steckt dahinter?

In der letzten Zeit sind mir zwei Fälle untergekommen, in denen die Arbeitgeber für die falsche Zustellung von Kündigungen richtig Lehrgeld bezahlen mussten. Hintergrund ist, dass Sie als Arbeitgeber im Streitfall beweisen müssen, dass Ihr Mitarbeiter die Kündigung auch tatsächlich bekommen hat.

Grundlegendes

Grundsätzlich hat die Kündigung schriftlich zu erfolgen, d.h. per E-Mail, SMS, Whatsapp usw. kann man zwar eine private Beziehung beenden, aber kein Arbeitsverhältnis. Auch die Kündigung per Fax geht nicht, auf dem Dokument muss die Unterschrift im Original sein. Falls Sie sich jetzt fragen, wer so was macht, sowohl eine Kündigung per Whatsapp als auch per E-Mail habe ich im letzten Jahr erlebt.

Was nicht funktioniert

Gott sei Dank erlebe ich es nur noch selten, dass

Arbeitgeber die Kündigung per einfachen Brief zuschicken, aber es kommt immer noch vor. Bei diesem Weg haben Sie gar keinen Beweis für den Zugang der Kündigung, also Hände weg von einfachen Briefen.

Viele Arbeitgeber greifen dann zum Einwurfeinschreiben mit dem Argument, wenn der/die Mitarbeiter/in nicht da ist, wird die Kündigung trotzdem in den Briefkasten geworfen. Das ist grundsätzlich richtig, hat aber den Nachteil, dass es derzeit umstritten ist, was der Beleg für das Einwurfeinschreiben nun genau ist, Beweismittel oder Anscheinsbeweis, also besser nicht dieses Mittel wählen.

Zwei sichere Wege

Es gibt nur zwei Wege, wie Sie die Kündigung beweissicher einem Mitarbeiter zukommen lassen können.

Entweder Sie übergeben die Kündigung persönlich. Um die Übergabe nachzuweisen haben Sie zwei Möglichkeiten. Entweder Sie übergeben die Kündigung im Beisein eines Mitarbeiters, der die Übergabe bestätigt. Dabei die Kündigung bitte nicht im Briefumschlag übergeben und das Schrift-

stück dem Zeugen vorher lesen lassen. Oder der Mitarbeiter bestätigt unter einen Vermerk „Kündigung persönlich erhalten“ den Erhalt mit seiner Unterschrift.

Sollte eine Kündigung nicht persönlich übergeben werden können, dann schicken Sie den guten alten Boten. Dabei gibt es ein paar Dinge zu beachten: Sie machen vorab von dem Original der Kündigung eine Kopie, Kopie und Original geben Sie dem Boten zum Lesen. Der Bote steckt das Original eigenhändig in den Briefumschlag und verschließt diesen. Dann wirft der Bote die Kündigung bei dem Mitarbeiter in den Briefkasten (Bitte nicht an zufällig anwesende Mitbewohner übergeben, das macht es rechtlich nur komplizierter). Auf der Kopie vermerkt der Bote eigenhändig Datum und Uhrzeit des Einwurfs. Hat er die Kündigung noch am frühen Vormittag eingeworfen, gilt die Kündigung noch am gleichen Tag als zugegangen, unabhängig davon, ob die zu kündigende Person im Krankenhaus liegt oder sich im Urlaub befindet.

Markus Schleifer

Kolumne von & mit Dr. Ernst Pechtl

„Farben...“

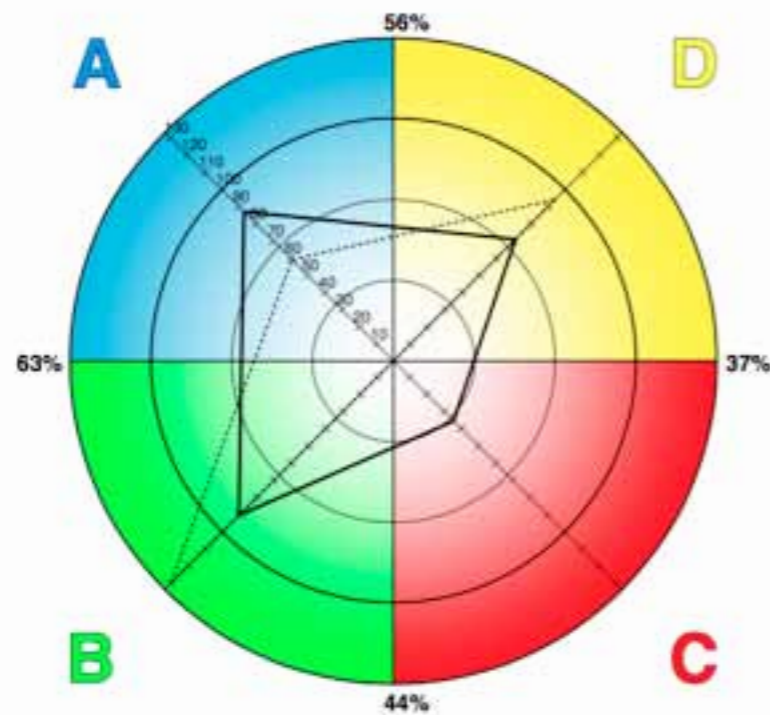
und was sie über Ihr Unternehmen sagen!“

Sie wollen wissen, wie Ihr Unternehmen noch innovativer werden kann? Und wie Sie das strategische Denken intensivieren können?

Farben zeigen es Ihnen. Klar, objektiv und verständlich werden die Präferenzen im Denken (und Handeln) abgebildet (siehe Beispiel rechts).

In unserem Körper steuern Vitamine und Mineralstoffe in äußerst geringen Mengen entscheidende Prozesse. Wir können nun die Vitamine mit den Denkprozessen in einem Unternehmen vergleichen: die Denkprozesse jedes einzelnen weisen Charakteristika auf, ganz indivi-

Quadrant :	A	B	C	D
Profiltyp :	1	1	2	1
Paarweise Eigenschaften :	5	11	0	8
Profilwerte :	87	90	35	71



„Lassen Sie uns die Denkmuster in Ihrem Unternehmen visualisieren!“

duelle Strukturen – diese beeinflussen jede Überlegung, jede Handlung und zeigen so über die Zeit enorme Wirkungen.

Beispiel: technisch ausgerichtete Unternehmen benötigen überwiegend logisch-analytisches Denken (im Beispiel der blaue Quadrant). Dabei ist nicht selten das zwischenmenschlich-kommunikative etwas unterrepräsentiert (roter Quadrant). Auf Dauer wird dies z.B. bei der Kundenkommunikation, aber auch intern spürbar.

Diese Ausprägungen zu kennen bedeutet, einfach bessere Entscheidungen treffen zu können, bei der Personalpolitik langfristig wichtige Weichen stellen zu können und so für die Zukunft bessere Voraussetzungen schaffen zu können. Das Profil ist in weniger als einer halben Stunde erstellt und nach zwei Stunden für den jeweiligen Fall erklärt. Man kann es für Einzelpersonen erstellen (wie im Beispiel) oder auch für eine bestimmte Gruppe oder ein ganzes Unternehmen. Probieren Sie es! Es wird sich auch für Sie lohnen.

Dr. jur. Ernst Pechtl, Dipl.-Kfm.

Tel. +49 89 20 500 86 86
info@pechtl.de



Bewegt durch's Bild

Kolumne von & mit Michael Kromschröder

Treffen Sie mediabit am Orhideal Stand auf den www.instandhaltungstage.at 2017 in Klagenfurt

Heute eine Impression von:
ALPEN-MAYKESTAG | Speeddrill 4.0 © mediabit Film



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.



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

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

„Wettbewerbsvorteil:
Lernen muss zu einer
strategischen Kompetenz
vor allem für Führungs-
kräfte werden.“

„Good Work – Good Life“

Wie wir in den Lebensflow zurück finden

Lieben Sie ihre Arbeit? Oder ist sie ein notwendiges Übel, mit dem Sie in erster Linie Ihren Lebensunterhalt bestreiten? Ist Ersteres der Fall, kann ich Sie nur beglückwünschen. Dann sind Sie haarscharf dran an der Lebenskunst. Ihre Kunden, Kollegen und Ihr soziales Umfeld werden Ihre Hingabe und Leidenschaft spüren und sich von ihr anstecken lassen. Hohe Ansprüche und Herausforderungen sind Ihnen genauso willkommen, wie Sie persönlich in einem hohen Maße produktiv sind. Und vielleicht erreichen Sie auch, was in der Psychologie als ‚Flow‘ bezeichnet wird. Nämlich ein Hochgefühl, während man konzentriert seiner Arbeit nachgeht und dabei die Zeit und das Drumherum völlig vergisst. Sie werden sozusagen „eins“ mit Ihrer Tätigkeit – kommen völlig und selbstvergessen im Moment Ihres Tuns an.

Je besser Sie mit Ihren Präferenzen und Neigungen und den Anforderungen Ihres Jobs harmonieren, desto leichter gelingt es Ihnen. Sind die Anforderungen zu hoch, entsteht kein Flow, sondern schlichtweg Überforderung. Genauso verhält es sich, wenn die Anforderungen zu niedrig sind. Dann sind eher Unterforderung und Langeweile die Folge.

Daher macht es Sinn, sich über die eigenen Fähigkeiten und Begabungen immer wieder klar zu werden und sie auf die eigene Tätigkeit abzustimmen. Exzellente Arbeit und berufliche Zufriedenheit entstehen nur in diesem Spannungsfeld und machen den Unterschied zwischen Beruf und Berufung aus.

Mittelmaß in Unternehmen, geringes Engagement oder eine laue Kundenzufriedenheit haben hier ebenfalls ihren Ursprung. Fragen Sie sich als Chefin oder Chef immer mal wieder, inwieweit die Begabungen und Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter auf deren jeweilige Tätigkeiten passen. Sehen Sie davon ab – wie leider immer noch üblich – Mitarbeiter um jeden Preis auf die Anforderungen zu trimmen, in dem Sie an den Mankos arbeiten. Das ist falsch verstandene Personalentwicklung. Gute Personalentwicklung setzt an den Stärken an – nicht an den Schwächen.

Vermeiden Sie also das moderne Prokrustesbett, in dem Menschen in eine vorgegebene Form oder ein Korsett gepresst werden, das ihnen eigentlich nicht passt. Ein eher zurückhaltender, leiser Mitarbeiter kann in kleineren Gruppen ein echter Knaller und Impulsgeber für sein Team sein, mit der Präsentation vor einem großen, anonymen Publikum jedoch großen Stress empfinden.

Schauen Sie also hin, welches Umfeld das Beste in Ihren Mitarbeitern weckt und gestalten Sie es dementsprechend. Das gleiche Prinzip mit höchster Priorität gilt übrigens auch für Sie selbst! Wenn Sie denn etwas reduzieren wollen, dann sollten es Tätigkeiten und Aufgaben sein, die Ihnen nicht mehr wesensgemäß erscheinen oder sich überlebt haben.

Charlie Chaplin nannte es in seiner Rede zum 70. Geburtstag „Die Liebe zu sich selbst“: „Als ich mich selbst zu lieben begann, habe ich mich von allem befreit, was nicht gesund für mich war, von Speisen, Menschen, Dingen, Situationen und von allem, was mich immer wieder hinunterzog, weg von mir selbst. Anfangs nannte ich das ‚gesunden Egoismus‘, aber heute weiß ich, das ist ‚SELBSTLIEBE‘. Als ich mich selbst zu lieben begann, habe ich mich geweigert, weiter in der Vergangenheit zu leben und mich um meine Zukunft zu sorgen. Jetzt lebe ich nur noch in diesem Augenblick, wo ALLES stattfindet, so lebe ich heute jeden Tag und nenne es ‚Bewusstheit‘.“

Gesundheit im Sinne von Wohlbefinden und Lebensfreude beginnt immer mit der Achtsamkeit und Wertschätzung für sich selbst.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen Mut zum täglichen Lebensflow in der Selbstliebe und eine kernige Gesundheit im Hier und Jetzt!

Ihre Katrin Oppermann-Jopp



Willkommen zur Wisdom Together Konferenz
München 2017 - Begegnen Sie Ihrer Intuition auf einer
Reise des Verstehens

13. - 14. Juni 2017

Der Brillantschliff für Unternehmen und Unternehmer-Persönlichkeiten

Changemanagement - neu aufgelegt

Die Veränderungen in einem System der globalen Wirtschaft des 3. Jahrtausends stellen neue Anforderungen an die Unternehmen und deren Arbeit in nationalen und internationalen Kooperationen. Die herkömmlichen Strukturen, Muster und Werte müssen sich einem Wandel unterziehen. Das Zusammenwachsen der Weltwirtschaft und aller Kulturen erfordert in zunehmendem Maße soziale Kompetenzen, Teamorientierung, Empathie und ganzheitliche Lösungsstrategien. Unternehmenserfolge sind im Einklang mit verschiedensten Mentalitäten und Kulturen zu erwirtschaften und nur mit neuen Ideen und Konzepten zu erreichen. Erfolgreiches Changemanagement setzt auf die Optimierung aller Interaktionsmuster, Arbeitsprozesse und Organisationsstrukturen.

Zukunftsweisend ist hier der DELTA-Ansatz des INTEGRIERTEN CHANGEMANAGEMENTS, der zu mehr Effizienz und Effektivität im Unternehmen führt und somit nachhaltig den Unternehmenserfolg optimiert. Der „human factor“ ist hierbei von ganz besonderer Bedeutung.

„Gehen Sie mutig Ihren Weg! Dadurch schaffen Sie neue Realitäten.“

Leistungsüberblick aus den Bereichen...

Changemanagement

Consulting • Unternehmensentwicklung/ Business Development • Unternehmensgründung

Changemanagement in der Organisation

- Grundlagen des Changemanagement
- Entscheidungsfindung für die Changemanagement-Prozesse
- Restrukturierung der Organisation
- Integration neuer Unternehmenseinheiten
- Organisationsplanung, -Strukturierung und Umsetzung
- Beratung, Coaching, Begleitung und Realisation des Changemanagement-Konzeptes

Changemanagement bei den Mitarbeitern

Evaluation und Analyse
Assessment Center
HR-Consulting
HR-Entwicklung, Coaching, Training
Mitarbeiter-Motivation, Coaching, Schulungen, Workshops & Seminare
Teambuilding
Projektmanagement
HR-Gutachten und Potentialanalyse

Changemanagement im Management

Neues Management
Spezial-Fall: Generationswechsel
Management Development
Führungskräfte-Coaching, -Training & -Entwicklung

Kick off: Neustart mit neuem Chef!

LEADERSHIP 4.0 • DELTA Institut

Führungskräfteentwicklung • Management Development • Employee Branding

Gabriele-Kathlen Kowalski M.A. prägt den Ansatz des NEW LEADERSHIP und vermittelt den Führungskräften und Unternehmern das sensationell erfolgreiche und nachhaltige Führen durch Werte, innere Ethik und Emotionen in 7 BasisModulen:

- 1. LEADERSHIP in Changeprozessen & Krisensituationen**
Klassisches Changemanagement – erfolgreiches Krisenmanagement
- 2. LEADERSHIP & soziale Kompetenz**
Businesskommunikation – Motivation – Mitarbeitergespräch – erfolgreiche Gesprächsführung
- 3. NEW LEADERSHIP & Charisma**
Neue Ansätze und erfolgreiche Tools im Management – Nachhaltig Führen – Wirkung, Persönlichkeit & Charisma
- 4. LEADERSHIP Development:**
Heute Mitarbeiter – Morgen Führungskraft
- 5. LEADERSHIP mit Work-Life-Balance**
Das Body-Mind & Soul Programm – Selbstmotivation – Burnout & Stress Vermeidung
- 6. LEADERSHIP & Erfolg**
Geld, Reichtum, Fülle, Liebe, Leichtigkeit & Freiheit leben!
- 7. LEADERSHIP – Die Herausforderung Deines Lebens!**
Outdoor Adventure Tour of Life – geh über Deine Grenzen und erlange Freiheit! (mit FEUERLAUF)



Formel 1 Rennen in Monte Carlo – fasziniert von Technik, Innovation und Geschwindigkeit: Gabriele-Kathlen Kowalski M.A. im Gespräch auf der Yacht mit Formel 1 Weltmeister Lewis Hamilton ... und dem Rennteam Management mit Gästen von ExxonMobil & McLaren Mercedes im Yachthafen von Monte Carlo/ Monaco

Business Coaching

Talent Management • Business Coaching
Outplacement Begleitung

Das Individualprogramm, das DELTA speziell für Sie entwickelt hat, wenn Sie weiter kommen wollen in Ihrem Leben – beruflich wie privat – Ihr Selbstwertgefühl verbessern und Ihre Blockaden Überwinden wollen, Ihre Karriere planen und entwickeln möchten um einfach noch glücklicher, zufriedener und erfolgreicher zu sein!

- Persönlichkeits- und Potentialanalyse
- Profiling/ Talent Management
- Weg- & Zielidentifikation
- Wahrnehmungs-, Wirkungs- & Verhaltenspsychologie
- Entwicklungspsychologie
- Schwerpunkt-Training & Intensiv-Schulungen
- Ehe & Partnerberatung
- Gründerberatung/ Outplacement
- Bewerbungstraining & AC-Vorbereitung
- Blockaden erkennen & Überwinden
- Kommunikationstraining & -optimierung
- Performance & Auftritt

Der PRD®-Ansatz (Personal Resources Development) von DELTA sieht in jedem Menschen einen besonderen, einzigartigen Rohdiamanten, der mit viel Feingefühl, Liebe und Geduld den Brillantschliff erhalten soll, um im Leben glücklich und erfolgreich zu sein.

Jeder Mensch hat andere Facetten, Potentiale, Fähigkeiten und Stärken, die so nur er entwickelt und als Anlage mitgebracht hat. DELTA fördert den individuellen Entwicklungsprozess des Einzelnen.

Ausführliche Informationen auf www.deltainstitut.de • Alle Veranstaltungen sind interaktiv, sehr teilnehmer- und lösungsorientiert gestaltet. Dabei wird individuell auf die Teilnehmer, ihre Fragestellungen und Problembereiche eingegangen. Einzel, gemeinsam und in kleinen Gruppen wird trainiert, analysiert, beraten und gecoacht.

Kommunikation im Business

Business Kommunikation • Sales & Marketing
Moderation • Präsentation

Neben dem Leadership Baukasten und dem selbst entwickelten PRD®-Ansatz (Personal Resources Development), bietet der Kommunikationsbaukasten, 8 spannende Themen, die Ihnen helfen können Ihre Beziehung zu Partnern, Kunden und Mitarbeitern erfolgreicher und effektiver zu gestalten.

1. Erfolgreich kommunizieren im Management

Die Tools für eine effektive Kommunikation im Business

2. Der Chef als Coach

Der PRD®-Ansatz in Kommunikation, Motivation und Supervision

3. Das motivierende Mitarbeitergespräch

Erfolgreiche, zielführende Kommunikation mit Ihren Mitarbeitern

4. Venus- & Mars-Kommunikation im Management

Erfolgreiche männliche und weibliche Interaktionsmuster

5. Die andere Art zu verkaufen

PRD® im erfolgreichen Verkauf

6. Die lächelnde Stimme am Telefon

PRD® in Telefon-Sales und Customer Care

7. Verhandlungs- und Konflikt Training

Der PRD®-Ansatz im Unternehmensalltag

8. Mediation: Erfolgreich vermitteln

Die PRD®-Tools für eine gemeinsame Lösung

„Die Energie folgt Ihrer Aufmerksamkeit!
Worauf fokussieren Sie sich in Ihrem Leben: beruflich und privat?!“

Kapazität für das NEUE Unternehmertum:

Kommunikationswissenschaftlerin und Spezialistin für zukunftsorientierte Veränderungsprozesse, Gabriele-Kathlen Kowalski M.A., überzeugt mit einzigartigem Leistungsportfolio, mit eigenen Sendeformaten, dem Board of Excellence und reichem Beziehungsnetzwerk zu Management und Universitäten.



ORF IDEAL
media
face 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

What Next, Delta?

Frau Kowalski, Sie haben es über die Jahre als Koryphäe des Wandels mit interdisziplinärem Know-how an eine Pole-Position im Change-Management geschafft. Was unterscheidet Ihre Vorgehensweise von dem Beratungs-Mainstream?

Nun ja, meistens kommen die klassischen Changeberater aus dem BWL- und Controlling-Bereich...

Ich ahne es schon. Es wird auf Zahlen geschaut, Kosten gesenkt, Mitarbeiter reduziert..., nicht wahr?

Also „reduziert“ hört sich schon sehr schlimm an. Aber im Prinzip ist es üblicherweise so. Im DELTA Institut geht es dagegen um MEHR...ich schaue mir das Potential an und wir entwickeln mehr Möglichkeiten, mehr Gewinn, mehr Effizienz. Neben den natürlich dringend erforderlichen Marktkenntnissen schöpfe ich zusätzlich aus meinem profunden Wissen und den umfangreichen Erfahrungen aus der Forschung, Wirtschafts- und Verhaltenspsychologie sowie meiner journalistischen Praxis. Dazu arbeite ich mit dem Expertenteam aus meinem Board of Excellence. Die Fähigkeit die Dinge aus zahlreichen Perspektiven im Vorfeld erfassen zu können, ist sicher einer meiner Erfolgsfaktoren.

Im Sinne von Best Practice...?

Auch – aber vor allem im Sinne von Next Practice, also von der Funktionsoptimierung zum Prozessmusterwechsel. Mit solchen Lösungen und Ansätzen betreten Sie neue Dimensionen. Im Changemanagement geht es nicht darum, das Bestehende ausschließlich zu verbessern, sondern viel mehr auch um die Analyse, was erneuert werden muss, wenn es nichts mehr zu verbessern gibt. Manche Handlungsmodelle haben einfach ausgedient. Da funktioniert das Verbessern nicht, da ist Innovation erforderlich. Ein absolut neuer Handlungsansatz!

Wie können wir uns das genau vorstellen?

Ich gebe Ihnen mal ein physikalisches Beispiel aus dem Hochsprung. Man hat den Hochsprung so lange optimiert, bis man

an die Grenzen kam. Man konnte den Sprung vorwärts und seitwärts nicht mehr besser machen. Danach schaffte ein Sportler eine weitere Höhe, in dem er eine ganz andere Technik anwendete und mit der Rotation den Körperschwerpunkt verlagerte. Das war die Geburtsstunde einer neuen Technik, dem Flop, an der sich Sportler bis heute messen. Ich könnte Ihnen aus der Forschung und Wissenschaft etliche solcher Beispiele auf die Praxis übertragen. Das hat mich immer sehr fasziniert. Ich habe darüber auch viele Vorlesungen gehalten und in den letzten 20 Jahren eigene, produktgeschützte Methoden im Bereich Leadership, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung kreiert und leite seit über 20 Jahren diverse Mentoring Programme. Es erfüllt mich, mein Wissen aus den unterschiedlichsten Bereichen zum Nutzen meiner Kunden zu verknüpfen...

...und zu teilen. Wenn Sie nicht gerade Unternehmer oder Firmen verschiedenster Branchen beraten, wird Ihre Expertise gerne auch für Wirtschaftspodien oder Medien abgerufen, nicht wahr?

Das ist richtig. In den letzten Jahren waren alle meine Projekte auf die Herausforderungen einer zusammenwachsenden Welt bezogen: so bin ich Initiatorin der Airport München Unternehmertage, des Grünwalder Unternehmertages, des Avalon Projektes, der Mentorinnen Programme für Businessfrauen, hatte unzählige Kooperationen mit Medien, Universitäten und Wirtschaftskammern. Seit 2008 bieten wir im DELTA Institut Ansätze zum modernen Changemanagement öffentlich und für alle zugänglich in der DELTA Open Abendreihe an. Dazu habe ich auch die ALPHA ACADEMY und die NOETIK SCHULE gegründet und leite sie.

Unter Ihren Kunden, sind nicht nur die Hidden Champions und spannende Unternehmen aus diversen Branchen sondern auch die Prominenz, nicht wahr?

Ja, aber die Herausforderungen in Zeiten des Wandels sind für alle gleich, ob beim „Boxenstopp“ ein Lewis Hamilton, einen Unternehmer aus dem Mittelstand beraten oder mit

Richard Branson auf der Bühne stehen. Jeder, der das DELTA Institut in Anspruch nimmt, hat bereits die Erkenntnis, dass der Mensch, und nicht das bloße Controlling im Mittelpunkt steht. Hinter allen Zahlen stehen immer Menschen mit ihren Ressourcen. Mein Motto ist: Jeder gibt sich seinen Wert selbst. Das Maß an sozialer Kompetenz, das eine Person mitbringt, ist verantwortlich für ihren Erfolg. Sie sehen, der DELTA Ansatz des integrierten Changemanagements ist absolut zukunftsweisend, denn er führt zu mehr Effizienz und Effektivität im Unternehmen und optimiert somit nachhaltig den Unternehmenserfolg.

Wenn ich als Unternehmen/Unternehmer erkenne, es ist Zeit für Veränderungen, wie kann ich wissen, auf welchen Baustein Ihres umfassendes Leistungsportfolios ich zurückgreifen muss?

(sie lächelt) Das können Sie oft im Vorfeld nicht. Es reicht schon, dass Sie etwas verändern wollen. Wir schauen uns dann gemeinsam an, welche Ressourcen, Potentiale und Marktchance vorhanden sind und entwickeln zusammen ein individuelles Programm für Ihren Wandel und Erfolg!

Verraten Sie uns Ihre nächsten Projekte?

(lachend) Lassen Sie sich überraschen. Es steht einiges an und es wird viele Neuerungen geben. Sie können sicher sein, dass ich selber den Wandel ebenfalls beständig lebe, nach unserem DELTA Leitspruch: „Erfolgreich Wandel leben!“

DELTA GmbH
Institut für Changemanagement &
Persönlichkeitsentwicklung
Ludwig-Ganghofer-Str. 2
82031 Grünwald

GF Gabriele-Kathlen Kowalski M.A.
Tel. +49 089 - 69 37 94 52
Fax +49 089 - 69 37 94 53
info@deltainstitut.de

Zwei Köpfer und Verfechter des „Human Factor“ im Rampenlicht: Gabriele-Kathlen Kowalski M.A. mit Sir Richard Branson, bei der Moderation des Groß-Events Light The Fire vor rund 1400 Unternehmern in Hamburg



„Auf den Bühnen der Wirtschaftswelt zu Hause...“



QR-Code scannen und auf www.deltainstitut.de weitere Informationen abrufen.



mit Roland Schindzielorz GF Radio Arabella und Orhidea Briegel, Herausgeberin IMAGE Magazin,



bei der eigenen Radio-Sendung DELTA Tagesimpuls



während Trailer-Aufzeichnungen



bei der Orhideal Unternehmer GALA im Schloss



mit Speakerkollege Randy Gage



im Vortrag beim Wirtschaftsreferat München

Workshop des Monats

TICKETS unter
www.albersartwork.de

BUTTON MASALA *DIY Workshop*

7. - 9. APRIL 2017
IN MÜNCHEN

Die *Fashion-Revolution* Button Masala
kommt nach Deutschland. Sichere dir
gleich deinen Platz bei unserem exklusiven
Workshop mit dem indischen Star-Designer
Anuj Sharma!

albers
ARTWORK

BUTTON MASALA

Workshop TERMINE JE 3 STUNDEN




7. APRIL 2017 - 18 Uhr
Stoff & Co | Schwabing

8. APRIL 2017 - 11 Uhr | 16 Uhr
Silberfabrik | Haidhausen

9. APRIL 2017 - 11 Uhr | 16 Uhr
So Ham | Glockenbach

Basis-Ticketpreis 110 €

Anmeldung unter
www.albersartwork.de

folge uns auf   

»Albers Artwork« bringt gemeinsam
mit Button Masala die weltweit erste
Alternative zur klassischen Nähtechnik
auf den europäischen Markt.

Textilien gestalten ohne Maschine und ohne
Nadel und Faden! Stoff + Knöpfe + Gummibänder
= 1000 Möglichkeiten

Was erwartest dich?

Ein 3-stündiger Do-it-yourself-Workshop
in englischer Sprache mit dem Star-Designer
Anuj Sharma.

Lerne die Button Masala-Technik und knüpfe
dein Lieblingsstück. Überzeuge dich selbst
- **werde dein eigener Designer.**

albers
ARTWORK

www.albersartwork.de

e-match Unternehmertreff online

Rückblende April 2014

Lernen Sie die Unternehmer aus Orhideal IMAGE Magazin persönlich kennen....

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 werden wir dem wachsenden Bedarf NACH EFFIZIENZ gerecht, sich nicht nur regional zu stärken, sondern global zu verbinden. Beim Orhideal Unternehmertreff können Magazin-beteiligte ihre Vertriebspartner kennen lernen und interessierte Unternehmer/Zuschauer können sich einen Eindruck machen, ob sie aktiv beim Magazin-Sharing 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



mit 53 Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt

Hilft Ihren Kunden,
sich auf dem
wirtschaftlichen
Parkett fettnäpfchenfrei
zu bewegen:
Sophie von Seydlitz

Das Vorzeigegesicht und
Vorstandsmitglied
der Deutschen
Knigge Gesellschaft
ist gern gebuchte
Interviewpartnerin
rund um Arbeitgeber-
Attraktivität,
Wertschätzenden Umgang
und sicheren Auftritt.

„Auf Augenhöhe
kommunizieren, die
Hirarchie-Ebenen
beachten und dennoch
jeden Einzelnen in sei-
nem Tun wertschätzen.“

Sophie von Seydlitz

Attraktive Arbeitgeber

Wie Sie mit einer respektvollen Umgebung Mitarbeiter binden

Frau von Seydlitz, Sie sind im deutschsprachigen Raum für Unternehmen im Einsatz?

Richtig, ich unterstütze Unternehmen branchenübergreifend, durch den richtigen Einsatz von Business- und gesellschaftlicher Etikette zu profitieren und mit gestärktem Arbeitgeber-Branding nach außen aufzutreten. Ein Unternehmen das seine Werte nach Außen transportieren möchte, muss diese zunächst einmal im Inneren pflegen. Eine Arbeitgeber, der in Weiterbildung investiert erzielt eine emotionale Bindung des Arbeitnehmers ans Unternehmen. Das reflektiert auch nach Außen, bringt ein gutes Image und somit auch ein erhöhtes Interesse in diesem Unternehmen zu arbeiten. Zugleich sinkt die Fluktuationsrate. Sowohl die Unternehmen, als auch die Mitarbeiter müssen sich im Klaren sein, das man auch privat als Mitarbeiter des Unternehmens wahrgenommen wird, sowohl die Umgangsformen als auch das Auftreten betreffend.

Was umfasst Ihr Leistungsspektrum für den Unternehmensbedarf?

Meine Seminare sind ganz individuell auf die Ansprüche der Unternehmen zugeschnitten. Einfühlungsvermögen, Wertschätzung und korrekte Umgangsformen sind der Schlüssel für eine motivierende Arbeitsatmosphäre und eine reibungslose Zusammenarbeit. Nur wer es versteht, mit Fingerspitzengefühl die Nuancen und Stimmungen im Verhalten zu erkennen und positiv zu steuern, wird nachhaltig Erfolg haben. Selbstbewusste, zufriedene Mitarbeiter die im Außenauftritt den Kunden mit seinen Bedürfnissen wahrnehmen und diese zeitnah zufriedenstellen, sorgen nachhaltig für eine hohe Kundenbindung und eine gute Auftragsentwicklung.

Hierzu gehören selbstverständlich gute Umgangsformen, Sensibilität, Empathie und Respekt, verbunden mit einem Lächeln. Hierin sehe ich meine Verantwortung und Verpflichtung den Unternehmen gegenüber. Meine Seminare doktrinieren die Teilnehmer nicht, sondern geben ihnen ein Gefühl von Wertigkeit und die Sicherheit im Umgang mit Kunden, Vorgesetzten und Kollegen. Nur wenn ich die Regeln kenne kann ich selbstbewusst Dinge weglassen und bin damit nicht passiv Situationen ausgesetzt die zum Fettnäpfchen werden können, sondern aktiv entscheidend und sicher in meinem Auftreten.

Ich habe gesehen dass Sie auch sehr aktiv die Jugend unterstützen? Betrifft das auch den Ausbildungsbereich, der ja für Unternehmen ein hart umkämpfter Markt ist, die Arbeitgeberattraktivität betreffend?

Von der Betriebsseite aus, ist mein Leistungsportfolio für Auszubildende sehr gefragt, um als Arbeitgeber im Wettbewerb um attraktive Ausbildungsplätze zu bestehen. Es ist wichtig Auszubildende möglichst schnell in ein geregelter Arbeitsumfeld zu integrieren. Dazu gehören Pünktlichkeit, Sicherheit im Auftreten Vorgesetzten gegenüber und ein respektvolles Miteinander. Das fällt vielen Jugendlichen anfänglich schwer und da können meine Seminare sehr viel erreichen. Wenn ein Unternehmen seine Werte in die Unternehmenskultur einfließen lässt und faire Arbeitsbedingungen bietet, gewinnt und bindet es engagierte und motivierte Mitarbeiter. Dadurch steigt selbstverständlich die Arbeitgeber-Attraktivität. Wer Positives sät, wird Positives ernten.

Sie bieten auch offene Seminare an, wie zum Beispiel Kinder-Knigge sowie Präsentations- und Bewerbungstrainings? Ist hier von Elternseite großer Bedarf?

Das kommt wirklich ausgezeichnet an. Die Zielgruppe Eltern legt großen Wert darauf ihre Kinder schon sehr früh an gute Umgangsformen heranzuführen. Das geht in der Gruppe viel einfacher als zu Hause. Vor allem meine Minis von 6-8 Jahren sind natürlich nicht immer freiwillig zum Seminar angemeldet. Nach kürzester Zeit sind aber alle so begeistert, dass sie am liebsten öfters kommen würden. Ich leite die Kinder mit viel Freude und Spaß durch alltägliche Situationen, wie gemeinsame Mahlzeiten, den Schulweg, die Schule, das Miteinander unter Freunden, in der Öffentlichkeit und in der Familie.

Von „Bitte“ und „Danke“ bis hin zum Krawattenknoten binden bei den Teenagern, in den Etikette-Kursen für Kinder und Jugendliche im Alter von 7 bis 18 Jahre kann jeder etwas fürs Leben lernen. In kleinen Übungssequenzen lernen die Kinder, dass Aufrichtigkeit, Respekt und gute Manieren sofort positiv auffallen und damit das Selbstwertgefühl enorm steigern. Die Ergebnisse sind sofort spürbar und ermutigen die Kinder sich immer mehr in Höflichkeit auszuprobieren und der damit verbundenen allgemeinen Akzeptanz.



Deutschlands erstes innovatives Online-Training für beruflich engagierte Mütter und zukunftsorientierte Unternehmen.

BaWoM Balanced Working Mom ist kein weiterer Ratgeber, der sagt wie „es richtig“ geht. In diesem Training wird die Mutter zur Expertin ihrer eigenen Prozesse, Ressourcen und Bedürfnisse, auf bewusster und unbewusster Ebene. Sie erhält wertvolle Impulse zur psychischen und körperlichen Gesundheit, Business Know-how, Tipps für die Familie und Praxisbeispiele. Alles ist so eingeteilt, dass es im Alltag wirksam umgesetzt werden kann. Es findet ein nachhaltiges Lernen auf allen Ebenen im täglichen Leben statt.

✓ Ziele, die wirklich motivieren und erreichbar sind

- Wirksame Ziele im Business und Privatleben
- Nachhaltige Veränderungen

✓ Resilienz und Selbstmanagement

- Agieren statt reagieren
- Selbstregulation und Produktivität
- Entspannung und Kreativität
- Grenzen setzen und nein sagen
- Stimmige Lebensbalance
- Erwartungshaltungsmanagement

✓ Erfolgreich im Business

- Rollenbilder & unconscious bias
- Perfektionismus
- Selbstpräsentation
- Umgang mit Herausforderungen und Erfolg

✓ Familie

- Partnerschaft, Rollenbilder & Netzwerk
- Achtsamkeit in der Familie
- Das „schlechte Gewissen“
- Delegieren & Organisieren

✓ Ganzheitliche Gesundheit

- Embodiment & Atmung
- Achtsamkeit im Alltag
- Körperliche Gesundheit
- Entspannungstechniken
- Neueste Erkenntnisse aus der Forschung (div. Disziplinen)

INHALTE



METHODEN

Über die Online-Plattform hat die Teilnehmerin Zugriff auf professionell produzierte Coaching-Videos, Hörimpulse, Arbeitsblätter, Checklisten und Grafiken. Alle Inhalte können heruntergeladen werden und sind so auch offline verfügbar. Es gibt keine Webinare, die die Teilnehmerinnen zu festen Zeitpunkten binden.

Der Austausch findet in der BaWoM Online-Community statt. Hier werden auch Fragen beantwortet und Erfahrungen geteilt.

Die Nutzung der modernen Medien unterstreicht die Innovationsfähigkeit.



VORTEILE

- ✓ Fördern Sie Ihre weiblichen Potenzialträgerinnen und erreichen Sie Ihre Diversity Ziele
- ✓ Erhöhen Sie Ihre Wirtschaftlichkeit der Qualifizierungsmaßnahmen
- ✓ Ermöglichen Sie nachhaltiges Lernen im eigenen Tempo der Mitarbeiterin, unabhängig von Raum und Zeit
- ✓ Senken Sie Ihre weiterbildungsbedingten Ausfallzeiten
- ✓ Erhalten Sie die Leistungsfähigkeit und Gesundheit Ihrer engagierten Mitarbeiterinnen
- ✓ Unterstützen Sie die Entwicklung von wichtigen Erfolgskompetenzen für Selbstmanagement
- ✓ Nutzen Sie das spezialisierte Angebot mit konkreten Praxisbeispielen von Müttern für Mütter
- ✓ Erhalten Sie dauerhaften Zugang zur Online-Community für Ihre Mitarbeiterinnen

ZIELGRUPPE

Beruflich engagierte Mütter, die sich selbst weiterentwickeln wollen, um erfolgreich, gesund und glücklich zu sein.

RAHMEN

Neustart des Trainings 2 mal im Jahr
= Zeitpunkt für Neuanmeldungen


Jederzeit Zugang zur Online-Community für alle Teilnehmerinnen

Abrechnung erfolgt im Vorfeld mit den Unternehmen

weitere Infos unter:

 www.bawom.com

Kontakt:

 info@bawom.com

 +49 (0) 160 - 47 41 261



Dienstleister mit Esprit

On the Road again: das Leben ist eine Reise und der Weg ist das Ziel - und dieser will gut geplant sein! Fahrspaß-Touren in der Gruppe mit besonderem Flair: das sind Reif-Tours. Bei den Reifs fühlen sich alle gut aufgehoben. Privatiers, Unternehmen, Medien, Clubs, Verbände und Freizeitplattformen aller Art schätzen die professionelle Reiseveranstaltung in der Nische. Ob als Genessurlaub, Teambuilding-Maßnahme, zur Kunden-, Mitarbeiter und Mitgliederbindung, als Attraktion oder Medienspektakel, für extravagante Anlässe und Feiern (Hochzeiten, Jubiläen) sind die beiden erfahrenen Tourmanager besonders routinierte Ansprechpartner mit Aktions- und Bühnenerfahrung. Die Aufwertung und Veredelung für jeden Anlass!

Die Stärke des Unternehmerpaares Reif ist es, die unterschiedlichsten Charaktere spielerisch zusammenzuführen und daraus eine homogene Gruppe zu bilden. Sie schaffen es, dass sich die Teilnehmer wie in einer großen Familie fühlen. Wegen ihrer Kompetenz im Zielgebiet können Sonderwünsche in die Tour eingebaut werden. Mit enormer Expertise, Fingerspitzengefühl und Empathie agiert das Reiseleiterpaar on Tour. Sie haben im Laufe der vielen Jahre gelernt, was man von Roadguides bei den Veranstaltungen erwartet. Darum gibt es unterschiedliche Reisegruppen und manchmal sogar zwei Reiseleiterfahrzeuge in einer Gruppe, um individuelle Bedürfnisse besser abzudecken. Die beiden sind eingespielte Teamplayer. Ihr Erfolgsrezept hat sich bewährt: Diskretion on tour, dezentes Organisieren im Hintergrund, Flexibilität und dies alles bei einem akzeptablen Preisgefüge bringt ein rotierendes Tourensystem mit gleichem Datum pro Jahr. Denn Reif-Tours lebt von den Empfehlungen der begeisterten Tourteilnehmer und dies beschert treue Stammkunden!

Die Umsetzungskönner organisieren für ihre Auftraggeber die gewünschte Tour nach Maß. Investoren und Kooperationspartner aller Art geben den Eventrahmen vor und Mrs. und Mr. Road-Tour kümmern sich um die Realisierung. Immer offen für Zusammenarbeit sind derzeit folgende Projekte in Planung: Little Europe Tour (5 Country's in a week) für Unternehmen und Businessportale, Husky- und Motorschlitten Touren ab Wintersaison 2016 oder Kurztrips der besonderen Art im Alpenraum, Spezialreisen nach Frankreich, Irland und besonders Norwegen, Themenreisen und Kooperationen z.B. mit Single- und Partnerportalen und vieles mehr.

- Individual-Touren (siehe Programm auf der Homepage)
- Medienaktionen für Zuschauer, Zuhörer und Leser
- Kundenbindungs- und Businessaktionen für Unternehmen
- Teamentwicklungs-Programme und Sondertouren nach Wunsch

Klischees können Sie vergessen: er ist möglich, der individuelle Urlaub in der Gruppe - für Menschen, die Lust auf neue Begegnungen haben und Kommunikation mit netten Gleichgesinnten pflegen: Tolle Strecken, imposante Ausblicke, Sehenswürdigkeiten und Foto-Stops mit „Wow-Effekt“, Top-Hotels und delikates Essen bleiben in bester Erinnerung. Die Familie Reif lebt diese Mission mit Leidenschaft!

ORHIDEAL
**media
face** 2016
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Experten für das Besondere: mit ihren Touren werten die beiden Profis jeden Anlass auf! Die gut vernetzten Roadtour-Manager verstehen es seit Jahren mit ihrem Team ihre Klientel zu begeistern. „Wir sind Urlaubs- und Anlass-designer und unsere Mission ist, die wertvollste Zeit unseres Kunden, seine Freizeit, für ihn optimal und nach Maß zu gestalten. Er soll ein Erlebnis mit Erinnerungswert daraus haben!“

„Wir organisieren mit voller Begeisterung - für jeden privaten oder geschäftlichen Bedarf.“



„Unsere aktuellen Tour-Termine
finden Sie online: Wir verbinden Genuss und
die schier unendliche Freiheit des Autofahrens.
Tolle Strecken, malerische Aussichtspunkte, feines
Essen und entspanntes Miteinander!“

www.reif-tours.com



„Finanzierungs klima“



Interview mit Dagmar Kolmeder, Geschäftsstellenleiterin der Oberbank AG, Filiale Unterschleißheim (seit über 30 Jahren im Bankgeschäft tätig, davon seit mehr als 15 Jahren im Firmenkundengeschäft) über das Finanzierungs-klima für kleine und mittlere Unternehmen:

Gabriele Taphorn: Sagen Sie, Frau Kolmeder, ist es für Unternehmen schwieriger geworden, Kredite zu erhalten, wie es offenbar die meisten aktuell empfinden?

Dagmar Kolmeder: Aus unserer Sicht nicht, denn die Kreditinstitute verfügen i. d. R. über hohe Einlagenstände, die dzt. bei der EZB mit negativen Zinssätzen belegt sind. Sie haben also die Möglichkeit über die Kreditvergabe ein positives Geschäft für die Bank zu generieren. Allerdings kann es auf Grund der der Risikopolitik einiger Häuser zu erhöhten Anforderungen bei der Einreichung von Unterlagen kommen.

Woran liegt Ihrer Meinung nach das Empfinden der Antragsteller? Sind es die Geschäftspolitiken einzelner Kreditinstitute und/der gesetzliche Vorgaben, die die Kreditvergabe erschweren?

Im privaten Bereich sind es dzt. tatsächlich die neuen gesetzlichen Vorschriften im Bereich des „Verbraucherschutzgesetzes“, wodurch die Anforderungen bei privaten Finanzierungen stark gestiegen sind. Im Firmenkundengeschäft kann es durchaus mit der Geschäftspolitik der einzelnen Kreditinstitute zusammenhängen.

Was sind Ihrer Erfahrung nach die größten Hürden für Unternehmen bei Finanzierungsanfragen?

Die größte Hürde ist nicht vorhandenes Eigenkapital bzw. der fehlende Eigenmittelausatz bei Finanzierungen. Grundsätzlich sollte bei jeder Finanzierung ein Eigenmittelanteil von mind. 10 %, normal 15 %, eingebracht werden. Im Immobilienbereich wird dzt. ein noch höherer Einsatz gefordert, da man schon heute von einer Immobilienblase spricht, d. h. die aktuellen Immobilienpreise sind auf Dauer überhöht. Von unseren Kunden wissen wir, dass andere Kreditinstitute extrem lange Bearbeitungszeiten haben bis die Finanzierung steht. Außerdem hören wir immer wieder, dass die Mitarbeiter in den Banken oft nicht über entsprechendes Know-how verfügen, um den Kunden das richtige Finanzierungskonzept zu erstellen.

Welche Tipps können Sie Unternehmern zur Vorbereitung und Durchführung von Kreditgesprächen geben?

Das A und O sind sauber und plausibel aufbereitete Unterlagen, dazu gehören:

- eine Vorhabensbeschreibung, die kurz und knapp sein sollte, da die Berater heute keine Zeit mehr haben, umfangreiche Darstellungen zu lesen
- eine SWOT-Analyse, die die Investition selbst kritisch beurteilt (ist Bedarf gegeben? Was mache ich anders als die anderen? Warum sollte gerade meine Idee zum erwünschten Erfolg führen?)
- ein Investitionsplan sowie eine Umsatz- und Ertragsplanung unter Einbindung einer worst-case-Berechnung. Hierbei sollten Antragsteller den Ausführungen von eingeschalteten Beratern in der Existenzgründungsphase kritisch gegenüberstehen. Meiner Erfahrung nach werden hier oft zu positive Planungen erstellt.

Darüber hinaus sollten im Rahmen der Gesprächsvorbereitungen Überlegungen zur Dauer der Investitions-/Gründungsphase angestellt werden. Diese ist oftmals länger als gedacht und kann zu existenzbedrohenden Liquiditätsengpässen führen. Es sollten genügend liquide Reserven vorhanden sein.

Was geht gar nicht im Bankgespräch bzw. der weiteren Zusammenarbeit?

Dinge verschweigen, d. h. auch wenn es negative Sachverhalte gibt, sollten diese immer offen und zeitnah angesprochen werden. Nur so kann auf Dauer eine Beziehung und Vertrauen aufgebaut werden, was unbedingt notwendig ist, damit der Berater weiß, dass er sich auf die Aussagen des Kunden verlassen kann.

Was bedeutet für Sie persönlich bzw. Ihr Haus „vertrauensvolle Zusammenarbeit“?

Genau das, d. h. man versteht sich als Partner: beide Seiten sollten, sobald etwas unvorhergesehenes Negatives aufkommt, dies unverzüglich seinen Geschäftspartnern / Berater mitteilen. Je eher der Berater informiert ist, desto länger hat er Zeit, eine passende Lösung zu erarbeiten.

Des Weiteren sollten Dinge nicht auf die lange Bank geschoben werden, Bonitätsunterlagen und wirtschaftliche Daten sauber und zeitnah - am besten unaufgefordert - bei der Bank vorgelegt werden. Auch hier gibt es Vorgaben wie z. B. die Vorlage von betriebswirtschaftlichen Auswertungen spätestens 6 Wochen nach Quartalende bzw. Jahresabschlüsse innerhalb des 1. Halbjahres des Folgegeschäftsjahres, spätestens bis 30.09..

Ein guter Berater wird seinen Kunden zu Beginn der Geschäftsbeziehung diesbezüglich umfassend informieren.

Zusammengefasst sind Sie, Frau Kolmeder, also der Meinung, dass bei einem vertrauensvollen Miteinander von Bank und Kunden - vorausgesetzt gewisse „Spielregeln“ werden eingehalten - zu einer für beide Seiten erfolgreichen Geschäftsbeziehung führt.

Ganz genau!

Haben Sie vielen Dank für das Gespräch, Frau Kolmeder. Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg und stets zufriedene Kunden.

Regelmäßige Informationen zur Fördermittelberatung?

Ganz einfach - melden Sie sich per Email für den Newsletter an: taphorn@foerdermittel-guide.de

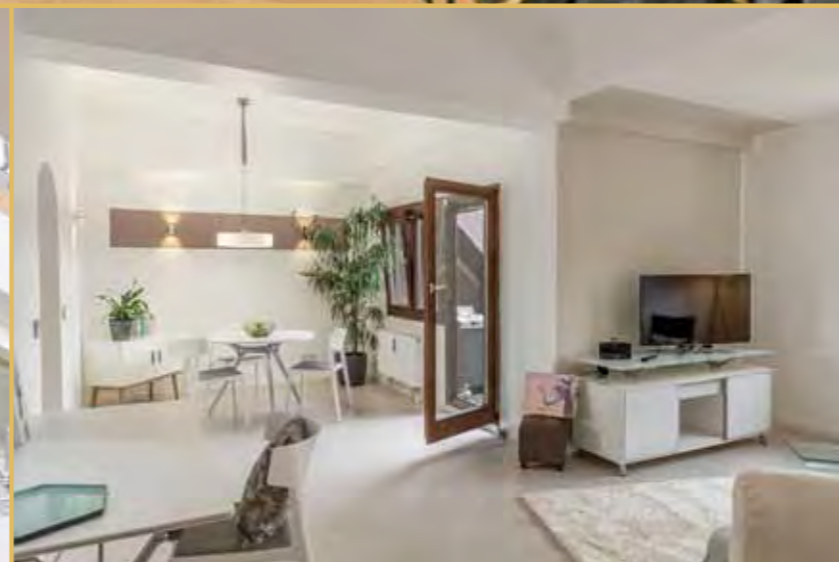
Lehel Living am Friedensengel - Wohnen auf Zeit

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



User-Portal des Monats

Reiseplanung für internationale
Touristen in Deutschlands
beliebtestem Reiseziel.

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

Ihr Ansprechpartner
Stephan Heemken

Telefon: 089 / 8909 15 371

Mobil: 0163 / 784 37 88

E-Mail: info@foravisit.com

munich.foravisit.com



Deutsch ▾

MUNICH FOR A VISIT
Urlaub ab dem 1. Klick!

Suchen...

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

FAV

Willkommen in München, Bayerns schöner Hauptstadt!

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

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

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

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

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

Ihr Team FORAVISIT.

Das ist Munich FOR A VISIT

Gemütlich von zu Hause planen

Eine Version für PCs, Laptops & Tablets



- 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

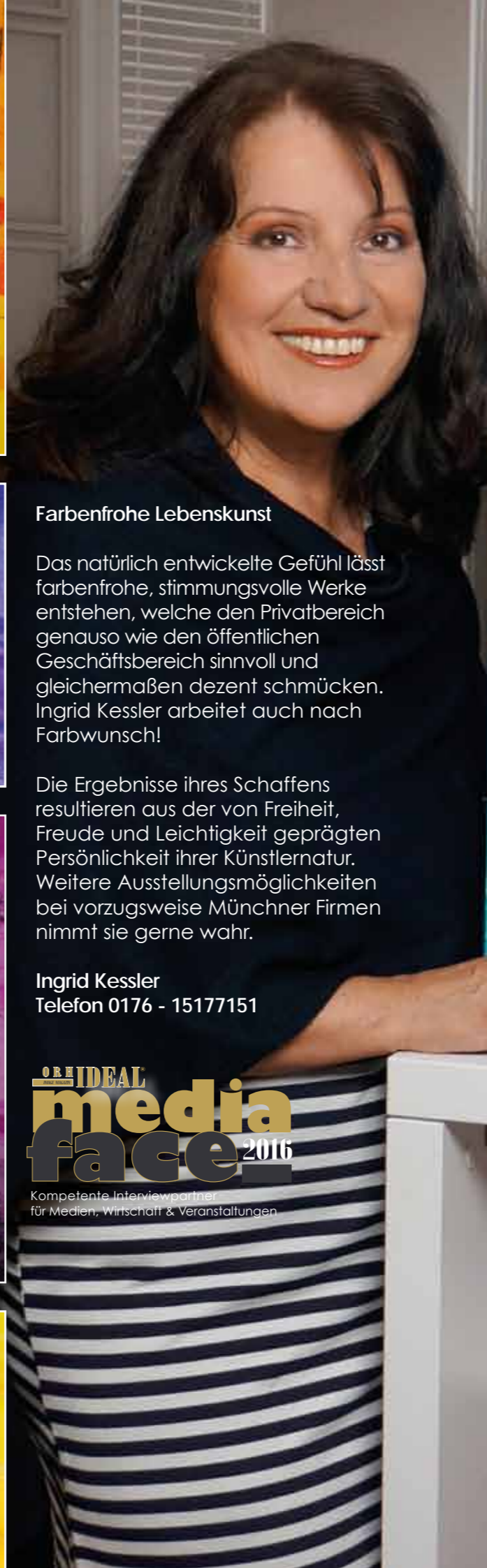
- Angelegte Merkzettel bequem, schnell und einfach abrufen
- Orte besuchen und sich alle Infos vorlesen lassen!
- Gesamter Inhalt von ForAVisit verfügbar!
- Keine App nötig!



▾ Hier gibt's unsere Top-Empfehlungen ▾

Sehenswürdigkeiten





„Ideen bekommen
Gestalt auf Acryl.“

Farbenfrohe Lebenskunst

Das natürlich entwickelte Gefühl lässt farbenfrohe, stimmungsvolle Werke entstehen, welche den Privatbereich genauso wie den öffentlichen Geschäftsbereich sinnvoll und gleichermaßen dezent schmücken. Ingrid Kessler arbeitet auch nach Farbwunsch!

Die Ergebnisse ihres Schaffens resultieren aus der von Freiheit, Freude und Leichtigkeit geprägten Persönlichkeit ihrer Künstlernatur. Weitere Ausstellungsmöglichkeiten bei vorzugsweise Münchner Firmen nimmt sie gerne wahr.

Ingrid Kessler
Telefon 0176 - 15177151

OR IDEAL
media
face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

www.ikessler.com



Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

Interviewpartner aus dem Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Liebe Leser,

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

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



Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

Bezugsquelle: Story-Sonderdrucke monatlich bei beteiligten Unternehmen. PDF Ausgabe unbegrenzt kostenfrei zum Download.

Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER mit Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge, bis zu 12.000 Zugriffen der Flash-Ausgabe im Monat

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

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

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

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

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



Begegnung mit
Andreas Berg
Andymen
Maler mit Stern

Farbenbotschafter
und Raumflüsterer
Unternehmer des Monats

Podium der Starke Marken

ORH IDEAL[®]
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Als Farbenbotschafter verwandelt
Andreas Berg Räume in Kraftorte:
Mit Ihrem persönlichen Farbkonzept
wird Ihre Umgebungen zum...

Energie Spendender

Was würde es Ihnen bedeuten, erholsam durchzuschlafen, mehr Kraft für den Alltag zu haben, kreativer arbeiten zu können? Sehnen Sie sich danach, endlich mehr Energie zu bekommen? Farbenbotschafter Andreas Berg begleitet Sie zum persönlichen Farbkonzept. So verwandeln sich Ihre Räume in Energiespender!

Mit seiner ganz einzigartigen Analyse und Farbenmethodik erfasst der tiefgründige Raumflüsterer und sensible Wohlfühl-Designer die Umgebung und Persönlichkeit seiner Kunden. Er liest ihre Farbpräferenzen, die Blockaden und ihre tiefen Wünsche. Sein ästhetisches Gespür und die große Portion Menschenkenntnis machen den Unternehmer mehrerer Firmen zum gefragten Farbcoach und Gestaltungs-koordinator. Unter seiner Supervision entfalten sich Lebens- und Arbeitsumgebungen zu Aufladestationen besonderer Art.

Weit über die übliche Farbenlehre hinaus reicht das Andymen Spektralwissen - so fesselt der modern vernetzte Raumflüsterer in Beratungen, seinem E-book, in Vorträgen und Webinaren mit bunten AHA-Effekten. Seine Mission: mit Farben Licht in emotionale Dunkelheit zu bringen. Nutzen wir unsere kostbare Zeit in einer stimmigen Umgebung. Auch Sie werden Ihre wahren Farben finden - mit Andymen. **He can see your true colors, shining through!**

Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.andymen.de

Analyse

Was würde es für Sie bedeuten, wenn Sie Ihren Raum als Energiespender nutzen könnten?

Wissen Sie, dass manche Farben uns schwächen und andere uns stärken?

Stellen Sie sich vor, Sie würden IHRE Farbe kennen, durch die sie endlich wieder ausschlafen können!

„Meine Kunden erzählen mir, dass sie - nachdem wir ihr Farbkonzept umgestellt haben - mehr Energie haben für den ganzen Tag! Ich bin Ihr Farben-Botschafter und diesen Weg gehen wir gemeinsam.“

ORHIDEAL
**media
face** 2017

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Die Raumanalyse
und Beratung für Ihre
Wohlfühlräume ist bei
uns Chefsache!“

Beratung

„Farben um uns herum haben eine unglaubliche Bedeutung für die Menschen, auch für Sie! Mit meinem einzigartigen Farbkonzept wird ihr Raum zum Energiespender.“

„Farben sind der Schlüssel zu unseren Emotionen.“

Orhideal IMAGE: Herr Berg, Ihre Kunden schätzen die Tatsache, das Sie nicht nur den Raum analysieren, sondern dabei auch die Menschen berücksichtigen, die sich in den Räumen aufhalten werden. Das ist nicht unbedingt üblich für das Malerhandwerk.

Andreas Berg: Einfach nur Wände bemalen zu lassen, ohne das passende farbliche Wohn- oder Arbeitskonzept, das können Sie woanders bekommen. Wir werden von Menschen mit gehobenem Anspruch beauftragt, die Lust haben, ihre kostbare Lebens- und Arbeitszeit in einer stimmigen Umgebung zu verbringen.

Aber diese Leute wollen am Ende doch auch nur eine fachlich perfekt gestaltete Wand?

Sicher. Aber sie wollen darüber hinaus eine Wand, die zu ihrer Persönlichkeit passt. Oft wollen sie sogar noch mehr: sich endlich in den eigenen vier Wänden wohl fühlen, Energie haben, beflügelt sein. Das ist nur mit strategischer Herangehensweise, Befragung der Nutzer, mit viel Erfahrung, Menschenkenntnis und Intuition zu erreichen. Diese Bestandsaufnahmen sind mein besonderes Talent. Farben haben einen großen Einfluss auf das menschliche Gehirn und bestimmen den ersten Eindruck des Betrachters im positiven oder negativen Sinne. In der Raumgestaltung wird Farbe üblicherweise oft nur als Stilmittel eingesetzt. Bei Andymen wird über das Aussehen hinaus auch die Farbwirkung auf Körper und Psyche bewußt gesteuert. Nach einer eingehenden Analyse des Raumes, der Nutzer und ihrer Wirkungswünsche definiere ich das exakt zur Person passende Farbdesign. So kann ich Farbe als Energiebringer und zur Stimmungsbeeinflussung instrumentalisieren. Im Businessbereich kann sie sogar als Umsatztreiber und zur Konzentrationsförderung dienen.

Ist die Macht der Farben denn so groß?

Durchaus. Das ist ja bereits allgemein bekannt. Dementsprechend wollen meine Kunden nicht nur die wissenschaftlich untersuchten Standard-Regeln, Blau für Vertrauen, Schwarz für Macht und ähnliche, anwenden lassen. Meine Klientel will maßgeschneiderte Farblösungen.

Wie läuft die Andymen-Beratung ab?

Zunächst wird ein Besichtigungstermin vereinbart. Dann bin ich zur Bedarfsanalyse persönlich vor Ort. Manche Kunden wissen schon, was sie wollen. Solche legen dann Wert auf meine Fachmeinung zur langfristigen Farbwirkung und zur Umsetzbarkeit. Sich die Wände in fertigem Zustand vorzustellen, fällt den meisten schwer. Wir haben Mittel, hier die Fantasie des Kunden anzuregen. Die endgültige Lösung liefere dann immer ich, weil man auf meine Erfahrung vertraut.

Zur optimalen Erfassung des Raumes und seiner Bewohner habe ich eine spezielle Methodik entwickelt. Diese beruht auf bestimmten Fragetechniken, Beobachtungen und Interaktionen. Meine Kunden sind immer wieder verblüfft, was meine Analyse zum Vorschein bringt!

Handelt es sich dabei um Neubauten oder Renovierungen von Bestandsimmobilien?

Beides. Sehr oft sind die Beratungssuchenden einfach unglücklich in ihren vier Wänden oder in ihrer Arbeitsstätte, fühlen sich schlapp und energielos. Ich habe schon Arbeitsumgebung erlebt, die farblich so negativ eingewirkt hat, dass mich ein Burn-out in so einem Raum nicht wundert.

Wow, das ist ja eine ganze Wissenschaft. Wie schaffen Sie die Menschen davon zu überzeugen, dass die genaue Farbplanung notwendig und kein Hokus-Pokus ist?

Das muss ich gar nicht. Zum Einen merken sie selber, dass etwas nicht stimmt und wollen das verbessern. Aus dem Grund holen sie mich ja. Nur Farbe an die Wand zu klatschen, das wollen sie eben nicht. Sie erwarten ihr Farbkonzept! Außerdem ist Licht und Farbe kein esoterisches Thema, sondern Physik, Wellenlänge und elektromagnetische Strahlen. Echt spannend!

Kann man dann sagen, dass dann eine Person nicht auf der gleichen Wellenlänge mit dem eigenen Raum ist?

Nun, dieses Gespräch soll ja keine wissenschaftliche Abhandlung werden, aber es stimmt: Definitiv erfasse ich aber sehr schnell, wenn die Farben des Raumes nicht zu den Personen passen. Für Design brauchen Sie nicht nur den Fachverstand, Sie brauchen Intuition. Das ist mein Erfolgsrezept.

Sie „lesen“ also den Raum und die Personen, die ihn nutzen?

So könnte man das ausdrücken. Obwohl man die Farben oft nicht bewusst wahrnimmt, lösen sie Emotionen beim Betrachter aus. Bei der Erstellung eines Farbkonzeptes muss ich immer einen Schritt weiter denken, sowohl beim Hausbesitzer als auch bei der Beratung von Unternehmen, denn das Image des Hausbesitzers oder Unternehmens, die Gefühle und Emotionen, die vermittelt werden sollen, und der persönliche Charakter wird mit der Farbe unterstrichen und ausgestrahlt. Umgekehrt kann man von Farben auch auf den Charakter schließen. Es besteht also eine Wechselwirkung zwischen bevorzugten Farben und dem Charakter - ein Phänomen, das auch in meinem Konzept seinen Niederschlag findet.

In Farbe steckt mehr als man denkt. Geben Sie doch mal ein Beispiel aus Ihrem E-book, wie Sie mit Farbe ausgleichend wirken können.

Für Eltern ist beispielsweise wichtig zu beachten, in welcher Farbe das Kinderzimmer gehalten ist. Wenn ein Kind von Natur aus sehr lebhaft ist, kann man diese Veranlagung durch einen gedeckten Farbton etwas bremsen. Auch hier ist wichtig, dass man auf einheitliche Farben achtet. Uneinheitliche Farben machen das Kind nervös.

Wie ist das mit Modetrends. Manche Menschen leben vollkommen in Schwarz und Weiß?

So eine „farblose“ Umgebung führt zum Beispiel zu Emotionslosigkeit. Es ist der Gegensatz zu der bunten Welt der Farben und den damit verbundenen Emotionen. Schwarz-Weiß führt zu Gleichgültigkeit und Kälte. Starke Emotionen wie Freude, Trauer oder Wut kommen darin nicht mehr vor.

Klingt nach selbst geschaffenen Gefängnis!

Gut gesagt. Viele Menschen sind in der falschen Farbgebung ihres Zuhauses, ja sogar ihres Lebens gefangen. Ich sehe meine Mission, sie daraus zu befreien. Apropos Gefängnis. Wussten Sie, Frau Briegel, dass in den USA Gefängniszellen in Rosa gestrichen werden, um die Gefangenen zu beruhigen? Hier in Deutschland ist das verboten, da

dieser Farbton zu einer Persönlichkeitsspaltung führen kann.

Oje, was passiert dann mit den Menschen, die ihre Schlafzimmer rosa halten. *(wir lachen)*

Ja, mit den falschen und den richtigen Farben kann viel passieren. Sie sind ein Schlüssel, um unsere Emotionen und unser Unterbewusstsein zu beeinflussen.

Und Sie sind der Schmied für den neuen Schlüssel?

Wenn ich beauftragt werde, ja! Zumindest will ich ein Bewusstsein dafür wecken, dass Farbe Licht und Licht wiederum Leben ist. Über den allgegenwärtig Faktor Farbe sollten die Menschen für meine Begriffe viel mehr wissen. Das Interesse der Menschen daran ist auf jeden Fall groß: jeder will erfahren, wie er mit seinen Farben sein Leben energiereicher und positiver gestalten kann.

Ihre Arbeit geht also über den Raum hinaus?

Ich werde wegen dem Raum konsultiert und dann ergeben sich für meine Kunden oft weitere, interessante Aspekte.

Jetzt machen Sie mich neugierig.

Deshalb empfehle ich mein E-book zu lesen. Es würde hier den Rahmen sprengen, es zu vertiefen. Ich kann Ihnen aber für Ihr Unternehmernetzwerk kurz ein paar spannende Impulse geben: Wählen Sie die Farbe für Ihr Unternehmen - egal wie klein die Firma ist - nicht leichtfertig, sondern mit Bedacht. Von Vorteil sind immer Farben, die freundlich sind, Vertrauen und Sympathie vermitteln. Farben wirken immer auf Kunden und sagen viel über Unternehmen aus. Nicht umsonst ist die Farbe von Facebook ein tiefes Blau. Es wirkt beruhigend und sympathisch und strahlt Vertrauen aus. Die richtige Farbe kann für ein Unternehmen entscheidend für Erfolg oder Misserfolg sein.

Achten Sie bei Ihrem nächsten Supermarktbesuch einmal darauf, welche Produkte Sie gekauft haben und welche Farben deren Verpackungen besitzen. Auch hier versuchen Unternehmen uns mit ganz bestimmten Farben zu beeinflussen. Die Art und Weise, wie wir auf Farben reagieren, ist durch die Evolution bedingt. Bestimmte Farben haben uns schon in der Urzeit signalisiert, dass die Frucht gesund war, andere Farben zeigten uns, dass sie verdorben oder wurmstichig war. Diese Reaktionen sind tief in uns verankert und wirken noch heute. Große Unternehmen arbeiten damit und stellen ihre Produkte mit Farben aus, die uns zugreifen lassen. Mit meiner Hilfe können Sie Farben auch für Ihren Unternehmenserfolg instrumentalisieren.

Das interessiert unsere Unternehmer bestimmt, wie Ihre Arbeit für den Unternehmenserfolg individuell einzusetzen ist.

Ja, Unternehmer wollen oft nicht nur geschäftlich, sondern auch für ihre Privatumgebung beraten werden. Die rein naturwissenschaftliche Betrachtungsweise, die uns standardmäßig in der Schule vermittelt wird, trifft die Wirkung und das Wesen von Farben nur zu einem Bruchteil. Farben sind mehr als elektromagnetische Wellen, die einen Reiz im Gehirn auslösen. Farben wirken auf unseren gesamten Organismus und unsere seelische Befindlichkeit. Der Körper nimmt Farben nicht nur über das Auge, sondern über die gesamte Körperoberfläche auf. Die Haut ist dabei ein ganz wichtiges Sinnesorgan. Das können Sie auch bei Ihrem nächsten Saunabesuch feststellen, wenn Sie sich in die Farblichtsauna setzen. Sie werden merken, dass die Farben Sie beeinflussen, beruhigen und ausgleichen. Können Sie sich nun ein wenig vorstellen, wie viel Anteil die tägliche Farbumgebung auf unsere Energie, unsere Stimmung hat?

Sehr gut sogar. Farbe wirkt also auf den gesamten Organismus, nicht nur auf das Auge. Packend ist das!

Ja, faszinierend, nicht wahr? Jetzt noch ein Aspekt: Emotionen begleiten uns jeden Tag und steuern unser Verhalten. Sie sind flüchtig je nach Situation. Aber Blockaden, die trägt man oft ein Leben lang.

Umsetzung

„Der die Farben liest...“
Emotions-Designer
Andreas Berg nutzt Farbe als Instrument zur Kreation von Wohlfühlumgebung:
der Mehrfach-Unternehmer und tief sinnige Farbencoach taucht Interessierte in das wunderbare Wissensspektrum des Lichts. Mit stimmigen Raumkonzepten und fundiertem Mentoring bringt er positive Energie in den Life- und Workstyle seiner Kunden

Andreas Berg
Infotelefon:
06033 - 7462854

Andymen
Maler mit Stern UG
Am Hetgesborn 10 A-B
35510 Butzbach

info@andymen.de
www.andymen.de

„Die falsche Farbumgebung schafft Blockaden. Ich befreie Sie daraus!“



Diese Blockaden wurden uns durch die Erziehung und Autorität der Elterngeneration auferlegt oder sind im Laufe unseres Lebens durch traumatische Erlebnisse entstanden. Solche Blockaden verformen unseren Charakter. Sowohl Emotionen als auch Blockaden drücken sich in den Farben aus, mit denen wir uns umgeben. Wenn ich einen Menschen erlebe, kann ich aufgrund seiner Kleidung und den Gegenständen, mit denen er sich umgibt, darauf schließen, was für ein Charakter er ist, und welches die Blockaden sind, die ihn behindern.

Jetzt verstehe ich, warum der Besichtigungstermin in den Räumen für Sie so wichtig ist. Sie erfassen die komplette Situation, nicht nur den Raum, und entwickeln daraus eine ganzheitliche Raumkomposition.

Genau. Nach Erstellung des Konzeptes bin ich der Supervisor bei der Umsetzung. Hier nehme ich es sehr genau, denn ich bin im Projekt auch der Qualitätsmanager. Mein Team arbeitet dann nach meiner Vorlage.

Ihr Konzept trägt den Slogan: Energie durch Farbe. Aber es sind ja offensichtlich allgemeingültige Farbregele zu beachten. Inwieweit sind diese überhaupt auf eine Person individualisierbar?

Natürlich! Farben stehen in direkter Verbindung zu den Emotionen, die Emotionen stehen in direkter Verbindung zum Unterbewussten. Auf diese Weise

können wir von den Farben bis in das Unterbewusste vordringen. Jeder Emotion ist im Unterbewussten eine Farbe zugeordnet, welche jedoch von Mensch zu Mensch verschieden ist. Wir können nicht sagen, die Farbe Grün hat im Unterbewussten die Emotion Freude. Welche Emotion eine Farbe im Unterbewussten hat, hängt allein von dem jeweiligen Menschen ab. Dieser Zusammenhang entwickelt sich bei jedem Menschen in seiner Kindheit und wird von äußeren Erlebnissen beeinflusst. Wenn ein Kind traumatische Erlebnisse erfährt, seien sie körperlicher oder seelischer Natur, entstehen in seinem Unterbewussten bestimmte Farben dazu.

Die Farbanalyse von Raum und Mensch ist offensichtlich ein komplexes Thema. Blau kann standardisiert als Farbe des Vertrauens gelten, was aber nicht zwangsläufig dazu führt, dass ich mich mit einer blauen Wohnzimmerwand wohlfühle.

Ganz genau. Sie haben es erfasst Frau Briegel. Im Prinzip ist es wie bei Ihrem Fotocoaching vor der Kamera. Sie passen nicht die Teilnehmer an die Regeln an, sondern die Regeln an die Teilnehmer! Sie idealisieren ohne zu uniformieren. Genau das mache ich bei meinen Beratungen auch.

Herr Berg, ich freue mich, dass Sie unseren Expertenpool mit Ihrem Wissen ergänzen.

Ganz meinerseits. Bei Ihnen ist es schön bunt! Danke für das nette Gespräch, Frau Briegel.

and action: andymen

Vorträge
Fachbeiträge
Interviewgespräche
Webinare
Vor-Ort-Beratungen
Skype-Sessions

„Energie durch
andymen
Farbkonzepte:
Das sollte auch
der Mittelstand
nutzen.“

Andymen als Farben- Botschafter

ANDYmen
Maler mit Stern



We are family...

Kolumne von & mit
Dr. Peter Burnickl

Sozial, freundschaftlich und familiär im Umgang miteinander, aber auch mit den Kunden -
Das Burnickl-Team rockt die Baubranche und bricht Klischees. Angestaubt ist höchstens die Baustelle!



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



„Wir ziehen
an einem Strang.“

Hinter jeder starken Firma...

Kolumne von & mit
Dr. Peter Burnickl

...steckt auch eine starke Frau.

Das dachte sich wohl auch Peter Burnickl, als er 2011 zu dem Entschluss kam, sich selbständig zu machen. Was nur mit der Unterstützung seiner Frau Maria möglich war, die von Anfang an Teil des Plans war und dann auch Teil der Firma wurde. Die Empfehlung, Maria Burnickl für die Buchhaltung und die kaufmännischen Tätigkeiten einzusetzen, kam von Dr. Burnickls Steuerberater, der Peter Burnickl in der Vorbereitung zur Selbständigkeit unterstützte. „Ich habe nicht oft eine Einkommenssteuererklärung, die so exakt vorbereitet ist, wie die von Maria Burnickl. Was will man mehr?“ Somit war die Entscheidung, in die Firma einzusteigen, für die gelernte Arzthelferin gefallen.

Zunächst war Maria Burnickl in dem zu Beginn ‚Zwei-Mann-Unternehmen‘ Mädchen für alles. Sie verwaltete die Projekte, organisierte Büroausstattung, sorgte für Katalogbestellungen, betreute das Sekretariat, übernahm den Telefondienst, war Reinigungskraft... Im Laufe der Zeit wuchs jedoch nicht nur das Unternehmen und die Aufgabengebiete, sondern auch der Schwangerschaftsbauch. Im Frühjahr 2012 wurde dann zur Unterstützung eine weitere Kollegin einge-

stellt, damit Maria sich mehr auf das kaufmännische Betätigungsfeld konzentrieren konnte und weniger die Projektarbeit und das Sekretariat zu betreuen hatte.

Aufgrund der familiären Situation mit einem Sohn und der mittlerweile immer mobiler werdenden Tochter verlegte Maria Burnickl ihr Büro nach Hause, um im Homeoffice ihre Arbeiten erledigen zu können. So kam es allerdings in der mittlerweile immer weiter gewachsenen Firma zu Situationen, bei denen sie gefragt wurde, wer sie denn sei und für was sie in der Firma denn eigentlich zuständig wäre. Zuständig war sie anfangs für den Rechnungseingang, buchhalterische Erfassung, Monatsabschlüsse, Auslagererstattungen, Wäsche waschen, Kaffee / Obst - Versorgung...

Heute kennen alle 45 Mitarbeiter Maria Burnickl. Sie leitet mittlerweile die kaufmännische Abteilung und ist Prokuristin der Burnickl Group GmbH. Zur Zeit umfasst die Tätigkeit die Buchhaltung für die Unternehmen Burnickl Ingenieur GmbH Velburg und Bamberg, die Burnickl Group GmbH, Pro Impuls Consulting, first base seger & burnickl consulting GmbH Regensburg,

Grano Moreno GmbH & Co.KG sowie Grano Moreno Management GmbH und Seger Wohnprojekte, so dass im Juni 2016 eine weitere Kollegin für die kaufmännische Verwaltung eingestellt wurde. Marias Schwerpunkt hat sich jetzt auf die Finanzverwaltung des Unternehmens und das kaufmännische Controlling verlagert. Zu Maria Burnickls weiteren Aufgabengebieten gehören aber auch noch Fitnesscoach und Sportmotivator für ihre Kolleginnen, wo sie sich als ebenfalls konsequent und manchmal auch unnachgiebig zeigt, genauso wie Ansprechpartnerin für Fragen aus allen Lebenslagen, herzliche Kollegin und größte Unterstützerin für ihren Mann.

Ihr Wunsch für die Zukunft der Firma ist es, dass trotz des stetigen Wachstums und der Eröffnung weiterer Standorte und einer immer größer werdenden Anzahl von Mitarbeitern das Unternehmen weiterhin so sozial, freundschaftlich und familiär im Umgang vor allem miteinander aber auch mit den Kunden bleibt.

Mehr über das Team erfahren Sie im Archiv in der Titelstory November 2015.

www.burnickl.de



„Auch mit wachsender Firmengröße macht uns der familiäre und verbindliche Umgang aus.“





Kolumne von & mit
Patrizia Raders

„Selbst-Sabotage“

Wenn Gründerinnen trotz perfektem Businessplan nicht loslegen können

www.raders-beratung.de

„Die Hausfrauenehe wird in Deutschland zum Auslaufmodell“ (diewelt.de, Konrad – Adenauer – Stiftung) und Frauen in verschiedenen Lebensphasen machen sich auf den Weg zur beruflichen Neufindung oder Selbstverwirklichung. Wir als Raders Unternehmerlotsen begleiten die Gründerinnen dabei und führen sie zum Erfolg. Die ständig wachsenden Möglichkeiten auf unserem modernen Arbeitsmarkt gestützt durch professionelle Beratung und Coaching können den Flow der weiblichen Visionen tatkräftig unterstützen und der konkreten Umsetzung auf allen Ebenen einen realistischen Rahmen geben.

Aber diese Form des (Neu-)Anfangs bedeutet meist auch eine tiefgreifende Veränderung der Alltagsstruktur, den tradierten Gewohnheitsmustern und vor allem dem individuellen Selbstbild, z.B. wenn sich die Angestellte plötzlich als Unternehmerin präsentieren möchte. Daher liegt es nicht fern, dass in diesen Phasen gerne alte manchmal auch unterbewusste Konflikte, dysfunktionale Kognitionen oder Gefühle aktiviert werden, die wie eine angezogene Handbremse die Energie zum Fortkommen teilweise abwürgen oder ganz blockieren. Häufig erleben die Betroffenen diese Prozesse nicht bewusst, gerne manifestieren sie sich in körperlichen Symptomen oder Spannungszuständen, die eher ungreifbar wirken.

Aus diesem Grund arbeiten wir erfolgreich mit Eva Mahkorn, Praxis Neumut, zusammen. Sie macht sich auf Spurensuche, mögliche Selbstsabotage-Faktoren zu ergründen. Im Laufe der gemeinsamen Arbeit mit Eva Mahkorn berichten Frauen, dass es sich bei diesen Blocka-

den gerne um frühere Glaubenssätze oder Anweisungen der Eltern oder Lehrer bzw. Ausbilder handelt und „plötzlich fühlt man sich wieder wie ein kleines Mädchen“ – das natürlich mit den Anforderungen total überfordert ist.

Wenn also der Businessplan noch so perfekt, die Angst aber trotzdem da ist...dann kommt Eva Mahkorn gerne an Ihre Seite und schiebt den Entwicklungsprozess mit speziellen Techniken aus der Psychotherapie wieder an. Es geht darum, die hemmenden Anteile der Persönlichkeit wieder harmonisch ins Gesamte zu integrieren und damit eine emotionale Freiheit zu erlangen, die die entsprechende Energie zum Durchstarten beflügelt. Nicht selten kommen auch Erfahrungen „hoch“, die persönlich als extrem belastend erlebt wurden (gemäß eines Traumas) und obwohl der Kopf weiß, dass dies „altes Zeug“ ist, feuert das Gefühl entsprechende Impulse aus, die die Betreffende handlungsunfähig machen können.

„Über meine Qualifikation als Psychotherapeutin und EMDR Therapeutin ist es mir auch hierbei ein großes Anliegen eine vertrauensvolle Basis zu schaffen, die es ermöglicht mit derartigen Prozessen umzugehen. Wichtig dabei ist, dass jede Klientin selbst entscheiden kann, „wie tief“ sie blicken und gehen möchte – mir liegt es am Herzen Sie in Ihrer individuellen kognitiven und emotionalen Logik als Persönlichkeit verstehen zu können, damit wir uns gemeinsam auf einen völlig individuellen Entwicklungsprozess einlassen können.“, so Eva Mahkorn.

*Gute Geschäftsergebnisse wünscht Ihnen
Ihre Patrizia Raders*

Expertin Eva Mahkorn findet Hemmungsfaktoren und verhilft zu neuer Handlungsfähigkeit. Mehr über Praxis Neumut online.

„Gemeinsam
gehen wir
der Ursache
auf den Grund.“

www.neumut.de



„Sucht oder Gewohnheiten?“

CLEAN AND FREE steht seit Jahrzehnten für eine humane, sanfte Entgiftung: Ob Alkohol, Drogen oder legal verschriebene Medikamente, unser innovatives, natürliches Verfahren bringt innerhalb weniger Tage ihren Körper wieder so richtig in Schwung.

Unser Körper ist ein biochemisches Wunderwerk

Schon nach wenigen Stunden beginnt die Regeneration! Eine sanfte Stimulation des limbischen Systems sorgt für den Anschlag der Neurotransmitter. So schüttet der Körper wieder genügend Dopamin, Serotonin und Oxytocin aus um die Entgiftung ohne Probleme und Schmerzen schnell und sanft zu überstehen.

Ein neuro-dynamisches Mental-Training sorgt gleichzeitig für den Ausgleich der mentalen Alchemie. Sie nutzen den Körper mit ihrem Bewusstsein, um sich von der Abhängigkeit, die Sie so lange gequält hat, zu befreien. Die intelligenten Coaching-Tools werden ihr Suchtverhalten mit jeder Anwendung verändern und zum Schluss ganz auslöschen. Sie werden zu einer anderen Person.

Über 4000 Teilnehmer konnten sich schon in den letzten Jahrzehnten erfolgreich von ihrer Sucht verabschieden. Und Sie schaffen es auch! Ihr Wille, die Sucht zu beenden, reicht uns!

Was ihnen ihr Arzt nicht erzählt

Bei Krankheiten verändern sich die Organe und bei Abhängigen verändern sich die Strukturen im Gehirn. Das macht eine Sucht aber nicht zu einer Krankheit. Denn das Gehirn verändert sich im Laufe des Lebens ständig - weil es lernt. Die Droge selbst verändert das Gehirn nicht, sondern die Gewohnheit, also die Sucht an sich. Eine Sucht kann man also auch als Lernprozess sehen.

Suchtcoach Hans R. Hoffmann: „Bei Menschen mit Spielsucht oder Sexsucht zeigen sich im Gehirn dieselben neuronalen Veränderungen, die sich auch bei Heroin- oder Alkoholabhängigkeit beobachten lassen. Die Sucht sollte man eher als eine Gewohnheit betrachten, die außer Kontrolle geraten ist. Wir bei CLEAN AND FREE finden es extrem wichtig, diesen Unterschied zu machen. Denkt ein Mensch er sei krank, nimmt ihm das die Verantwortung ab. An einer Krankheit kann man schließlich selbst nichts ändern.“

Hoffmann weiter: „Der Arzt verschreibt Medikamente und nimmt ihm die Verantwortung ab. Der Aspekt der persönlichen Wahl und Selbstermächtigung ist aber entscheidend, um sein Verhalten zu ändern. Um mit einer Sucht aufzuhören, muss man mit der Sucht aufhören wollen.“

Medikamente helfen nämlich nur gegen die Entzugserscheinungen und nicht gegen die eigentliche Ursache einer Sucht. Die geht meist auf psychische Probleme zurück. Wenn ein Süchtiger aber glaubt, er habe eine unheilbare Krankheit,

denkt er, dass er nie wieder davon wegkommt. Aber eigentlich sind die meisten Süchtigen durchaus dazu in der Lage - sie müssen es nur wollen.

CLEAN AND FREE macht einen suchtbefreiten Menschen aus Ihnen

Wer eine Sucht übersteht, macht eine unglaublich wichtige und gute Entwicklung durch. „Man muss einen Sinn für sich selber gewinnen und die kognitiven Instrumente dazu entwickeln. Man wird zu einer anderen Person, einer, die konzentrierter, fokussierter ist, die Kontrolle hat“, so Hoffmann. Ein Feuerwerk aus intelligenten Tools und spezielle Übungen sorgen für eine schnelle und nachhaltige Veränderung ihres bisherigen Suchtverhaltens.

„In kleinen Gruppen werden Sie den Quantensprung in ein neues Leben machen. Wir freuen uns, ihnen zur Seite stehen zu dürfen und erwarten Sie zu unserem nächsten Power-Seminar bei München, oder zu einem Privat-Coaching auf Gozo/Malta“

*Suchtcoach Hans R. Hoffmann Naturheilpraktiker SVNH/
Psychologe Certified Clinical Hypnotherapist*

Streng limitierte Plätze! Bitte frühzeitig planen und rechtzeitig anmelden über www.cleanandfree.de oder die Info-Telefonhotline, auch für AT-CH-D: 00800 7237 1600

„Was Ihnen Ihr Arzt nicht über Ihre Suchtproblematik erzählt...“

Suchtcoach
Hans R. Hoffmann



www.cleanandfree.de

www.wemid.de

WEMID

Werteorientierter Mittelstand Deutschland

Mit Werten Zukunft gestalten.

Werte im Fokus:

Starkes Netzwerk

Politische Interessensbündelung

Werte Zertifizierungen

Bildungsprogramm

Vorteilsprogramm

www.wemid.de

Verband des Monats



Foto von links: Marco Altinger, Roland Weber-Marxreiter, Ralph Hollritt, Helge Günsche, Jutta Herzner-Tomai, Uwe Mahrt, Peter Höllhuber und Steffen Schreck

www.sofortimplantat.eu

„Dank 3D-Röntgentechnologie sind minimal-invasive Eingriffe möglich.“

Durch optimale, präzise Zahnimplantat Positionierung kann die Einheilzeit der Implantate verkürzt und in ausgewählten Fällen Zahnersatz sofort auf die Implantate eingesetzt werden. Es wird ein Höchstmaß an Stabilität und Ästhetik erreicht. Die postoperative Belastung des Patienten wird auf ein Mindestmaß reduziert. Die Zeit der Behandlung und der Erholung von dem Implantateingriff ist kürzer als bei einem konventionellen Eingriff, bei deutlich höherer Präzision.

Einfach mehr Biss

Mit ihrem Team von 5 Zahnärzten, 4 Zahntechnikern und vielen Assistentinnen bringen die Zahnärzte Richard Forster und Dr. Bernhard Junk ihren Patienten wieder Freude am Beißen. Eher wie ein kleiner Wellness-Urlaub mutet der Patientenbesuch in den freundlichen Räumen an, selbst wenn es um eine kurze OP geht. Denn die Praxis in der Baumkirchner Str. 20 ist Spezialist für minimalinvasive und unmittelbar belastbare Sofort-Implantate. Mit modernster Ausstattung und dadurch minimalinvasiver, höchster Präzision wird wieder hergestellt, was an Zahnverlust entstanden ist. Auf Effizienz und reibungslose Abläufe wird hier Wert gelegt, was kurze Behandlungszeiten und bezahlbare TOP-Ergebnisse möglich macht. Pragmatisch und mit guter Stimmung macht sich hier ein gut eingespieltes Team für alle Patientenbelange stark: serviceorientiert und transparent von der ersten Beratung, über das hauseigene Labor bis zur Kommunikation mit der Krankenkasse. Die schonenden Eingriffe mit Sofortergebnis haben sich auch bei Senioren herumgesprochen, die sich selbst im hohen Alter von der Last der „wackeligen Prothesen“ befreien lassen und durch Sofortimplantate ihrem goldenen Lebensabschnitt neue Qualität verleihen. So wird „al dente“ wieder möglich. Diese Aussichten sind doch zum Anbeißen! *Orhidea Briegel Herausgeberin*

Mein Interviewtermin mit den Zahnärzten verschiebt sich um eine Stunde. Eine Not-OP wird gerade vorbereitet, ein Zahn muss ersetzt werden. Entspannt sitzt die Patientin im Zahnarztstuhl, während Dr. Bernhard Junk mit ihr scherzt und plaudert. „Welche Musik hätten Sie denn gerne?“, wird die Dame gefragt. Sie entscheidet sich für die Rolling Stones. „Für unsere älteren Patienten haben wir natürlich Musik aus deren Jugend parat. Es hat jeder seine Vorlieben und die Lieblingsmusik entspannt doch ungemein.“, erklärt mir Susann Junk lächelnd und schließt die Tür. Ich schlendere durch die Praxis. Es ist hell und einladend und zu meinem Erstaunen sind hier die Türen zu den Behandlungszimmer aus Glas, was ich als sehr vertrauenserweckend empfinde. Transparente Arbeitsweise zieht sich hier durch, wie ein roter Faden. Nach kurzer Zeit steht die „Operierte“ lachend vor mir: ohne Schwellung, mit neuem Zahn und guter Laune.

Orhideal IMAGE: Herr Junk, das ging jetzt aber schnell. Sind Sofortimplantate immer so unkompliziert eingesetzt?

Dr. Bernhard Junk: Vor 30 Jahren musste ein Zahnarzt noch den ganzen Nachmittag für so einen Eingriff blocken. Sie haben ja selbst gesehen: durch modernste Technologie ist es möglich, an einem Nachmittag mehrerer Patienten zu behandeln. Was sich natürlich auch positiv auf den Preis auswirkt.

„Einen Zahn zulegen“ können Dr. Junk und seine Kollegen wortwörtlich: Dank Präzisionsgeräte und höchster Technik sind Zahnimplantate nicht nur schneller gesetzt, sondern auch viel schonender!

ORHIDEAL
media
face 2017

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Produkt des Monats

Endlich natürlich länger wachsende Wimpern durch...



www.monster-lashes.de

Grüße

aus der Machtzentrale

ORBITIDEAL
media
face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Was Forscher an Erkenntnissen zur Neurowissenschaft zusammengetragen haben, stellt uns der international gefragte Neuro-Experte und Buchautor Oliver Damm in einem revolutionären Persönlichkeits-Check für die Anwendung in der Praxis zur Verfügung. Der Spezialist für limbisch-orientierte Strategie ist geschäftsführender Gesellschafter der Limbic Personality GmbH und der Brain & Performance GmbH, sowie Inhaber der Strategiefirma Damm Consulting, in Nuolen in der Schweiz.

Als Begründer des Limbic® Personality Checks zur Bestimmung emotionaler Persönlichkeitsprofile ist er das Vorzeigegesicht und Implementierungs-Profi für neurowissenschaftliche Themen in die Wirtschaft. Aus der ganzen Welt lassen

Auftraggeber - basierend auf den Ergebnissen des Checks - eine Reihe von Analysen durchführen, mit denen Ziele schneller, effizienter und nachhaltiger erreicht werden. Die Strategien zur Optimierung des Erfolges für Menschen und Unternehmen basieren auf seiner 25-jährigen Unternehmererfahrung und wissenschaftlichen Studien.

Die Brücke von wissenschaftlicher Analyse zum Einsatz im Business-Alltag gelingt dem fesselnden Begründer des Neuro-Selling® und People Tuning® spielerisch. In Interviews und Vorträgen übersetzt Mr. Neuro die Zusammenhänge aus dem Schaltzentrum Gehirn anschaulich in die Unternehmer-Praxis und begeistert das Publikum. Und wen wundert es? Das Herz sitzt doch höher als vielleicht gedacht? *Orbidea Briegel*

Emotio schlägt Ratio ?

Sie sind gefragter Experte auf dem Gebiet der Neurowissenschaften, haben Wirtschaft und Neuroscience of Leadership studiert. Warum stehen die Neuro-Themen so im Fokus?

Mit zunehmender Komplexität wird es immer schwieriger auf Faktenlage zu entscheiden. Bei mehr als 20.000 Entscheidungen, die ein Mensch pro Tag durchschnittlich trifft, sind die Emotionen die Wegweiser, die den Informationsfluss im Gehirn steuern. In den emotionalen Gehirnzentren erfolgt ein ständiger Abgleich, ob die empfangenen Informationen, die tief in der Persönlichkeit verankerten Werte und Motive unterstützen oder bedrohen. Die Ergebnisse der Bewertungen werden in automatische Handlungen und Reaktionen umgesetzt.

Um diese unbewusst ablaufenden Programme herauszufinden, haben

Sie den Limbic® Personality Check entwickelt. Dabei konnten Sie auf Forschungsergebnisse von Dr. Hans Georg Häusel zurückgreifen, der die internationalen Markenrechte an Limbic® hält und Sie bei der Entwicklung des Testverfahrens unterstützt hat. Was können sich unsere Leser unter dem Limbic® Personality Check vorstellen?

Der Limbic® Personality Check öffnet die Tür zu den individuellen, unbewussten Programmen, die im Gehirn angelegt sind. Dort wird in jeder Sekunde entschieden, wie Sie auf welche Reize reagieren, was für Sie wichtig ist und was Sie letztendlich bewusst wahrnehmen. Sie erfahren also, welche Filter Ihr Gehirn ansetzt, um Ihre Realität abzubilden. Dazu werden 162 Aussagen zu Situationen des geschäftlichen Alltags verwendet, die Sie nur mit „Stimmt“ oder „Stimmt nicht“ beantworten können. Ziel ist die spontane Bewertung der Behauptungen, ohne darüber nachzudenken.

Wir machen uns dabei den Ablauf der emotionalen Bewertung durch das limbische System des Gehirns zunutze, die grundsätzlich immer zuerst stattfindet. Erst danach erfolgt die entsprechende Weiterverarbeitung der emotional kodierten Informationen im Gehirn. So sind wir in der Lage, das emotionale Persönlichkeitsprofil eines Menschen zu erstellen.

Wie nutzen Menschen dann die Erkenntnisse aus ihrem emotionalen Persönlichkeitsprofil?

Mit diesem Wissen können Sie Ihr Verhalten und Ihre Entscheidungen so beeinflussen, dass Sie erreichen, was Sie sich wirklich wünschen. Sie werden ein Meister Ihres eigenen Erfolges und lassen sich nicht länger von Umständen bestimmen, die ausserhalb Ihrer Kontrolle liegen.

Mit dieser Analyse wird der Mensch also zum bewussten Gestalter seiner Realität?

Der mit den Synapsen tanzt..
rund um den Globus abgerufen wird Oliver Damm's Limbic® Personality Check, der „Schlüssel zum Herzen Ihres Gehirns“, denn mit dem Test kann die emotionale Persönlichkeitsstruktur eines Menschen erfasst werden. Der authentische Multi-Entrepreneur lebt, wovon er spricht !

„Emotionen sind die Wegweiser, die den Informationsfluss im Gehirn steuern.“

www.limbic-personality.com

In den emotionalen Gehirnzentren liegt der Schlüssel für den Erfolg

Der Schlüssel zum Herzen Ihres Gehirns.



Ganz genau. Normalerweise realisieren Sie lediglich die Ergebnisse Ihrer - tief in Ihrem Gehirn verborgenen - Programme. Vielleicht fragen Sie sich manchmal, warum Sie in einer bestimmten Situation so und nicht anders reagiert haben. Stellen Sie sich vor, Sie sind in der Lage herauszufinden, wie diese Programme angelegt sind. Das ermöglicht es Ihnen, Ihr Leben wesentlich erfolgreicher und auf der Basis Ihrer wirklichen Grundbedürfnisse zu gestalten. Damit bekommen Sie eine Art Abkürzung, um Ihre persönlichen Ziele schneller und sicherer zu erreichen. Oft sind es nämlich genau diese unbewusst wirkenden Programme, die Ihnen im Weg stehen, ohne das Sie das wissen.

Diese bahnbrechenden Erkenntnisse eröffnen zahlreiche Einsatzmöglichkeiten in unternehmerischer Hinsicht?

Allerdings. Bei Personalauswahl und -entwicklung ermöglicht es, richtiges Personal auszusuchen und richtig zu führen. Jeder will seiner ART GERECHT behandelt werden. Da gibt es Menschen, die brauchen viel Abwechslung, während andere Ruhe und Routinen suchen. Beide versagen, wenn sie im falschen Umfeld leben. Das ist übrigens einer der Hauptgründe, warum Menschen in einem Unternehmen erfolgreich arbeiten und beim Stellenwechsel sang- und klanglos untergehen.

Niemand würde erwarten, dass man einen prämierten Apfelbaum in Wüstensand einpflanzen kann und dieser dann noch immer dieselben guten Früchte

trägt. Diese Binsenweisheit des gesunden Menschenverstandes gilt leider nicht für Mitarbeiter. Hier passiert täglich genau das und weil die Menschen sich selbst nicht richtig kennen, erkennen sie natürlich auch nicht, welche Umgebung für sie Muttererde und welche Wüstensand ist. Hier lohnt es sich, Zeit und Geld zu investieren, denn jedes Grundbedürfnis, das nicht erfüllt wird, löst Stress aus, der das Abliefern einer guten Leistung immer schwieriger macht. Schon das Orakel von Delphi offenbarte die Worte: Erkenne dich selbst!

Kann so ein Limbic Check einem mittelständischen Unternehmen im „War for Talents“ auch weiterhelfen? Hier sind die Mittel für das Talentmanagement ja wirklich begrenzt.

Wer einmal die Gelegenheit hatte, einen Abstecker zu Google zu machen und zu sehen, was dieses Unternehmen Arbeitnehmern bietet, sieht schnell ein, dass er beim Kampf um Spitzenkräfte einem übermenschlichen Wettbewerber gegenübersteht. Also müssen die mittelständischen Unternehmen auf die Suche nach ungeschliffenen Diamanten gehen, aber auch die sind nicht so einfach zu finden. Dazu kommt noch, dass diese versteckten Talente einer neuen Generation angehören. Generation Y oder auch Digital Natives beschreiben einen vollkommen neuen Typ Mitarbeiter, bei dem die bisher angewendeten Strategien versagen müssen. Für diese Menschen steht nicht mehr der Arbeitgeber im Vordergrund; er

ist nur noch Mittel zum Zweck, um die eigene Persönlichkeit zu verwirklichen. Von daher kämpfen sogenannte Talentmanager mit der heroischen Aufgabe, diese neue Generation von Arbeitnehmern zu finden und an das Unternehmen zu binden.

Für mich hörst sich das nach David gegen Goliath an?

Was unheimlich schwierig klingt, kann mit den richtigen Instrumenten relativ leicht bewältigt werden. Dabei hilft es, sich die folgende Frage eingehender zu beantworten: Wann ist ein Mensch bereit, sich auf eine gemeinsame Zukunft mit einem Arbeitgeber einzulassen? Die Antwort ist relativ einfach: Wenn möglichst viele der eigenen Grundbedürfnisse nachhaltig befriedigt werden. Wenn ein Arbeitnehmer ein ideales Umfeld vorfindet, dann verspürt er viel weniger den Drang, sich zu verändern. Auch dafür haben wir Instrumente entwickelt, die es ermöglichen, den heiss begehrten Mitarbeitern ein ideales Umfeld zu bereiten. Interessanterweise ist es primär nicht das Gehalt, was bei der Wahl des neuen Arbeitgebers ausschlaggebend ist. Persönliche Entwicklungsmöglichkeiten und familiäre Aspekte sind die wahren Zugpferde, die den interessanten Kandidaten in das Unternehmen bringen. Wer diesen Trend verschläft, wird sich früher oder später massiven Problemen gegenüber sehen.

Da helfen sich die meisten Unternehmen selbst und suchen nach Persönlichkeiten, die sie zu Spitzenführern oder Spitzenverkäufern entwickeln können.

Stimmt. Bleibt nur eine Frage: Welche Eigenschaften haben solche Persönlichkeiten? Wussten Sie, dass Spitzenführerkräfte über 100 Eigenschaften und Verhaltensweisen haben und Spitzenverkäufer immer noch mehr als 70? Die wenigsten Menschen sind sich der Komplexität bei den Anforderungen für solche Positionen bewusst. Hier wird viel Budget verschwendet, wenn man nicht weiss,





People Tuning

„Mit Hilfe von People Tuning® befähigen wir diese Menschen, bewusst diejenigen Verhaltensweisen umzugestalten, die dem eigenen Erfolg oder dem des Teams im Weg stehen.“

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

LIMBIC SHOW

Discovering Personality

„Durch die praktische Anwendung neurowissenschaftlicher Erkenntnisse können Sie Ihr Unternehmen schneller, sicherer und effizienter ganz nach vorne bringen.“

www.brainperf.com
BRAIN & PERFORMANCE EXPERTS

wie solche Idealprofile aussehen und in welchen Gebieten der Persönlichkeit sich ein Mitarbeiter entwickeln muss, um in diese Liga aufzusteigen. Mit unseren Analysen kann mit den entsprechenden Trainings- und Coachingmassnahmen auf die Idealprofile hingearbeitet werden. Dieser Aufwand lohnt sich für die meisten Unternehmen, denn der Austausch von Mitarbeitern oder auch Erkrankungen kosten die Unternehmen ein kleines, manchmal auch ein grosses Vermögen.

Zeitalter der Emotionen

Wie brisant ist dann der Einsatz Ihres Wissens im Vertrieb? Ihr bekannter Markenbegriff Neuro-Selling® erklärt, warum viele Verkaufsschulungen überhaupt nicht funktionieren... Sie meinen die sogenannten Werkzeugkoffer, die auf alle Einwände des Kunden eine Antwort haben?

Tja, trotzdem verkauft die Mehrheit der Teilnehmer nach solchen Schulungen nicht besser. Warum? Erstens spielt beim Verkauf die Persönlichkeit des Verkäufers eine entscheidende Rolle. Diese bestimmt nämlich nicht nur, wie er beim potenziellen Kunden ankommt, oder eben auch nicht, sondern auch, wie er den Kunden und dessen Bedürfnisse wahrnimmt. Auch hier gilt: Wenn ich mich und meine automatischen Muster nicht kenne, dann habe ich einfach massiv schlechtere Karten im Verkaufsgespräch. Das alles handeln wir unter dem Begriff Neuro-Selling® ab.

Dazu gehört auch, wie ein Verkäufer mit wenigen Fragen herausfinden kann, welche Muster beim potenziellen Kunden in dem entsprechenden Kontext aktiv sind. Wenn ich diese kenne, muss ich mich nur noch innerhalb dieser Muster bewegen und schon wird der Erfolg wahrscheinli-

cher. Ich bin ein grosser Gegner davon, Menschen zu schubladiesieren. Mittlerweile gibt es Seminare ohne Ende, in denen der Teilnehmer lernt, wie man z.B. einen „Dominanten“ erkennen kann. Auftreten, Auto, Büroeinrichtung etc. sollen Hinweise darauf geben. Forscht man ein bisschen nach, wie sich diese Pseudokenntnisse auswirken, dann sind die Ergebnisse katastrophal. Die Verkäufer haben zwar die Werkzeuge, aber verstehen überhaupt nicht, wie sie funktionieren und betrachten vor allem den Kontext nicht! Kontext ist alles und zu verstehen, welches Bedürfnis ein Mensch in diesem Kontext hat, ist die hohe Kunst wirklich erfolgreicher Verkäufer.

Ein „Dominanter“ kann je nach Kontext ganz schön unterwürfig sein. Das sind alles Aspekte aus dem Neuro-Selling, die natürlich nicht nur für Verkäufer-Kunden-Beziehungen zutreffen, sondern auch bei Teams

und im Konfliktmanagement zum Einsatz kommen.

Das bedeutet, die Idee des rein rationalen Menschen ist endgültig geschlagen?

Sie können die emotionalen Fakten auf keinen Fall unter den Tisch kehren. Warum gehen denn gut geplante, RATIONALE Dinge schief? Immer wieder fragen mich Unternehmer, wie ihre perfekt erarbeitete Strategie scheitern konnte. Beim genaueren Hinschauen stellt sich dann heraus, dass die Ursache nicht mangelhafte Planung war, sondern schlicht und ergreifend das Ignorieren von emotionalen Einflüssen. In unserer von Ratio geprägten Welt ist immer noch nicht genügend Platz für emotionale Faktoren.

Interessanterweise sind es aber gerade diese, die über Sein oder Nichtsein bei einem Projekt entscheiden. Wenn Rationalität auf emotionale

Widerstände trifft, scheitert fast immer die Rationalität. Von daher macht es Sinn, die eigene Strategie auf mögliche, emotionale Stolperfallen zu untersuchen. In der Mehrzahl der Fälle können diese nämlich im Vorfeld identifiziert und entsprechend ausgemerzt werden.

Habe ich das richtig verstanden: je komplexer die Welt, um so emotionaler fallen die Entscheidungen? Das ist ja geradezu revolutionär einfach.

Während im vergangenen Jahrhundert die Menschen ihre Emotionen noch wesentlich besser kontrollieren konnten, hat sich das heute geändert. Unser Gehirn ist so aufgebaut, dass zunehmende Belastungen dazu führen, dass die emotionalen Gehirnbereiche mehr und mehr die Kontrolle übernehmen. Die Menschen werden in ihrem Verhalten deshalb zunehmend von ihren emotionalen Programmen gesteuert, da die Ge-

hirnbereiche für bewusstes Nachdenken und Entscheiden immer stärker überlastet werden. Von daher ist das auf Kontrollzahlen und rationalen Denksätzen beruhende Treffen von Entscheidungen ein Auslaufmodell. Dieser Tatsache müssen sich Unternehmer stellen, wenn sie auch morgen noch eine Rolle im Markt spielen wollen. Diese Tendenz gilt für das Zusammenleben ebenso, wie für Marketing, Personalwesen und das ganze Unternehmertum. Wer diesen Trend verpasst, wird nur noch die Rücklichter des Zuges der Realität sehen, von dem er überholt wurde.

Limbic Personality GmbH
Ochsenbodenweg 9
CH-8855 Nuolen SZ

Fon +41 (0)55 460 21 36
info@limbic-personality.com
www.limbic-personality.com

Entdeckungsreise mit der Stimme

Stimm bildnerin

Dr. Lilith Jappe, Stimmpädagogin nach der Lichtenberger® Methode, begleitet Sie auf einer Reise zu Ihrer Stimme. Es ist faszinierend zu erleben, was wir mit der Stimme erreichen können, wenn wir ihre Gesetzmäßigkeiten beachten. Die Arbeit und Begleitung durch die leidenschaftliche Expertin, Harfenistin und Sängerin gibt Ihnen Einblick in die Funktionsweise der Stimme, sowie konkrete Hinweise und Übungen, wie Sie ohne Mühe zu voller Stimmkraft gelangen können - mühelos schön singen und authentisch sprechen. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Dr. Jappes Stimmunterricht wendet sich an jeden, dem seine Stimme wichtig ist:

Professionellen Sängern und Sprechern hilft das Stimmtraining, nachhaltig mit ihrer Stimme umzugehen und sie trotz hoher Leistungsanforderungen jung und gesund zu erhalten. Das eigene Klangspektrum kann sich außerhalb der beruflichen Anforderungen vertiefen und erweitern. Dies Angebot empfiehlt sich für Berufssänger (Opern- und Konzertsänger, Musikstudenten etc.) und Sprecher (Schauspieler, Moderatoren, Lehrer u.a.).

Für Laien, Amateur- und Chorsänger eignet sich das Stimmtraining, die eigenen Möglichkeiten zu erweitern.

„Menschen, die bislang nicht oder wenig singen, weil sie vielleicht früh entmutigt wurden, können in meinem Unterricht einen ganz neuen Zugang zu ihrer Stimme finden, sie entfalten und bisherige Einschränkungen überschreiten. Es bestehen keine Anforderungen, um damit anzufangen. Die beste Voraussetzung und zentral in meinem Unterricht ist die Lust, die eigene Stimme tiefer zu erfahren.“, so Lilith Jappe.

www.stimme-entfalten.de

Alle, die die Sehnsucht verspüren, zu singen und ihre Stimme weiter zu entfalten: es ist möglich, versichert Stimmtrainerin Dr. Lilith Jappe.



„Jede Stimme hat das Potenzial groß, klangvoll und lebendig zu sein“



„Ich bin dann mal brünett...“

Haarflüsterin

IMAGE: Sie sind die Koryphäe für Zweithaar-Frisuren. Mit dem schlichten Perückenkauf ist es also nicht getan?

Ganz richtig. Eine Perücke oder Haarteile sitzen nur dann echt, wenn der Profi sie anpasst. Ich bin Friseurmeisterin geworden, weil ich von Haaren und ihren vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten fasziniert bin. Beim Zweithaar reizt mich die Verbindung von technischem Know-how und handwerklichem Können. Typgerechte Zweithaarlösungen, wie ich sie gestalte, stimmen mit der Individualität und Persönlichkeit meiner Kundinnen überein. Das wirkt sich auch auf deren Selbstbewusstsein aus und tut der Seele gut.

Warum hat sich Haarzeit.de auf Zweithaarlösungen spezialisiert?

Ich habe einige Jahre in einem Zweithaarstudio gearbeitet. Mich hat dort besonders die Verknüpfung des alten, technischen Handwerks mit der modernen, modisch-kreativen Friseurkunst beeindruckt. Genau daran hält heute auch Haarzeit.de fest. Darüber hinaus ist meines Erachtens ein großer Bedarf an Zweithaarlösungen in Deutschland vorhanden.

Welche Frauen interessieren sich für Zweithaarlösungen von Haarzeit.de?

Zu den Kundinnen von Haarzeit.de zählen überwiegend Frauen, aber auch einige Männer halten mir die Treue. Es sind modisch frisurbetonte Menschen, die einen natürlich vollen Haarerersatz wünschen, um sich mit dem auf ihren Typ abgestimmten Haarerersatz manchmal jünger, aber vor allem selbstbewusster fühlen zu können. Es ist Ihnen wichtig, nicht nur Haare auf dem Kopf zu haben, sondern eine individuelle Frisur. Schließlich bedeutet Haarverlust oft auch Frisurverlust.

Berät Haarzeit.de auch Krebspatientinnen?

Selbstverständlich zählen auch Krebspatientinnen zu den Kunden von Haarzeit.de. Ich begleite die Kundinnen bis zum ersten Haarschnitt und darüber hinaus.

Was hat Sie dazu bewogen, Mitglied im „Solidarpakt der Friseure für Krebs- und Alopeziepatienten“ zu werden?

Mir ist es wichtig, den kranken, seelisch niedergeschlagenen Frauen Lebensfreude zurückzugeben. Jede von ihnen sollte das Recht bekommen, statt einer fertigen Perücke aus dem Kaufhaus, eine auf den jeweiligen Typ abgestimmte und individuell frisierte Zweithaarlösung zu bekommen. Und genau dafür steht auch der Solidarpakt der Friseure ein.

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

„Ich Sorge dafür, dass Sie sich um Ihre Haare keinen Kopf mehr machen.“

Haare gut - alles gut...
Die Lösung für feines Haar
und Haarverlust:

Frisur-Bändigerin und
Zweithaar-Designerin
Ulrike Lämmerhirt feierte
bereits 2006 die Silber-
hochzeit mit der Schere.

www.haarzeit.de

Aus dem Leben einer Haarteil-Trägerin...

„Am Anfang war es schon etwas ungewohnt, als ich meine neue Haarpracht im Spiegel sah. Ich konnte mir ja vorher nicht so recht vorstellen, wie das Haarteil aussehen würde. Plötzlich Haare in Hülle und Fülle zu haben, wo ich doch zuvor immer bedacht darauf war, dass ja kein Scheitel zu sehen war, und die Haare immer frisch gewaschen und mit Föhn aufgeplustert werden mussten, damit ich halbwegs glücklich mit meiner Frisur sein konnte. Ich hatte immer viele und dicke Haare bis ich mit 19 Jahren zunehmend Haare verlor.“

Genetisch bedingter Haarausfall hieß das in der Hautklinik und nach diversen Tests, Wasserchen und Hormonpillen war klar: So richtig in den Griff zu bekommen ist das nicht. Trotz des Preises für das Haarteil stand für mich deshalb dann vor sieben Jahren fest, dass ich etwas unternehmen muss. Mit den neuen Haaren gibt es keine lichten Stellen mehr zu verbergen. Eher hatte ich anfangs Schwierigkeiten, sie zu bändigen und irgendwie in Form zu bringen. Auch das Waschen und durchkämmen war schwieriger als gedacht. Als mir Ulrike Lämmerhirt den Tipp gab, die Haare nass zu kämmen, während die Kur einwirkt, war das Problem schnell behoben und sie ließen sich leicht durchkämmen. Schnell genoss ich die Haare mehr und mehr, und auch die Pflege war einfacher als gedacht. Ich wasche die Haare zweimal pro Woche und lasse sie über Nacht an der Luft trocknen, da ich sie durch Föhnen möglichst wenig strapazieren will. Nach dreieinhalb Jahren war das erste Teil arg abgenutzt, so dass ich beim zweiten Mal gleich zwei gleiche Teile bestellte, die ich im Wechsel trage. Sie halten nun schon vier Jahre und ich denke, ich kann sie noch eine Weile tragen. Es ist eine natürlich eine Investition am Anfang, aber das Teil, das gerade nicht „in Betrieb“ ist, kann wesentlich besser beim Friseur gepflegt werden, als wenn man es permanent trägt. So halten beide Teile, denke ich, wesentlich länger.

Insgesamt genieße ich die Haare mittlerweile sehr. Sie sind durch die Permanentbefestigung unbegrenzt strapazier- und einsetzbar, ob beim Sport oder im Urlaub. Ich gehe mit ihnen fast so um wie mit echten Haaren. Ganz selten löst sich einmal ein Punkt der Befestigung nach drei oder vier Wochen, aber in 90 Prozent der Zeit sitzt es bombenfest. Und auch wenn sich ein oder zwei Punkte lösen, konnte ich bislang immer die 6 Wochen bis zum nächsten Friseurbesuch überbrücken. Dann sollte man aber schon gehen, weil es einfach unangenehm wird, wenn das Teil zu viel Freiraum hat, und auch eine gründliche Haarwäsche der eigenen Haare tut sehr gut. Empfehlenswert wäre es, wenn man nicht möchte, dass es jemand weiß, das Haarteil im Urlaub erstmals anbringen zu lassen, so dass die Leute, die einen täglich sehen, nicht allzu überrascht sind. Als Fazit würde ich jedem, der zu dünne Haare hat und sich dadurch unattraktiv fühlt, empfehlen, sich ein – besser zwei – Haarteile zuzulegen. Ganz vergessen kann ich zwar nie, dass es keine echten Haare sind. Aber gerade die Reaktionen von außen, ob von Männern oder Frauen, zeigen, dass man sich selbst viel attraktiver fühlt und auch so wahrgenommen wird. Füllige Haare sind ein echter Hingucker und ganz wichtig für das optische Erscheinungsbild. Das merke ich am positiven Feedback seit ich das Teil trage, und dafür ist es mir jeden Euro wert, den ich dafür ausgeben muss.“

Haarzeit.de • Ungererstrasse 161 • 80805 München
Ansprechpartnerin: Ulrike Lämmerhirt
Termine nach Vereinbarung Tel: 089/41079010 • ulrike@haarzeit.de



www.haarzeit.de



„Fun ist just
another word
for learning.“

DR. H. IDEAL
**media
face** 2013
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Revolutionierung grauer Trainingswelten

Neue Lern- oder Trainingskonzepte fördern die intrinsische Motivation der Lernenden und geben den Freiraum für einen selbstorganisierten Lernprozess. Wir wissen heute, das Erwachsene zu 80-90% neues Wissen und neue Erfahrungen selbstorganisiert erwerben. Folglich finden selbstorganisierte Formen des Lernens die höchste Akzeptanz. Sie motivieren zugleich zum berufsbegleitenden und somit lebenslangen Lernen. Bevor wir uns neue theoretische Lernmodelle ausdenken, um die alten Modelle des Behaviorismus, Kognitivismus, Konstruktivismus oder des Konnektivismus abzulösen, wäre ein Blick über den Tellerrand bekannter lerntheoretischer Grundlagen ratsam.

Die Antwort auf die Frage nach fesselnder Begeisterung, der Lust am Lernen und anhaltender Motivation liefert uns eine weltweite riesige Fangemeinde. Es sind die Fans von Computerspielen, die Nerds, die Gamer.

Orhideal IMAGE: Was macht denn die Begeisterung der Gamer aus und wie können diese Erkenntnisse auf den Spaß am Lernen übertragen werden?

Peter Niermann: Schauen wir uns dazu die Game Industrie genauer an. Schon in den 1970er Jahren entdeckten Wissenschaftler eine besondere Form der intrinsischen Motivation, das freudige, selbst- und zeitvergessene Aufgehen in einer glatt laufenden Tätigkeit. Sie nannten diese optimale Erfahrung ‚Flow‘. Der Flow entsteht, wenn die Herausforderungen mit den eigenen Fähigkeiten im Gleichgewicht stehen.

Falls nicht, entsteht Langeweile und im schlimmsten Fall tritt Angst, innere Unsicherheit ein. Dieses Motivationsprinzip gehört heute zum Handwerkszeug der Spielentwickler. Spieler steigern von Level zu Level ihre Fähigkeiten und zugleich ihre Herausforderungen. Mit der heutigen Game Technologie lassen sich virtuelle, interaktive 3D Lernwelten bauen, die dem fotorealistischen Anspruch moderner Games gerecht werden. Das Beste daran ist, das diese Lernwelten nicht die Budgets eines Hollywood Blockbusters verschlingen. Dennoch verbinden wir das Beste aus der emotionalen, begeisternden Welt des Filmgenres mit den motivierenden, entdeckenden Facetten der Game Welt und der Kunst der Didaktik.

Es ist mir wichtig an dieser Stelle zu betonen, dass virtuelle Lernwelten keine elektronischen PowerPoint Präsentationen sind. Qualifizierung zu mehr Handlungskompetenz oder das Training von neuen Inhalten kann sich dem Trend, man könnte fast behaupten dem Siegeszug der Virtualität nicht entziehen. Der Vorteil für die Unternehmen liegt auf der Hand. Virtuelle Lernwelten verstehen sich als Ergänzung zu den nach wie vor berechtigten Präsenztrainings. Der Stellenwert von Präsenztrainings in Bezug auf interpersonelle Beziehungen steht außer Frage. Hidden Champions erreichen oder verteidigen ihre Pole Position durch Wissen und vor allem durch Wissenstransfer. Dabei soll der Spaß am Lernen nicht vergessen werden. Oder mit den Worten eines amerikanischen Game Designers: ‚Fun ist just another word for learning‘

www.niermann-consulting.com

Das Buch zum Thema:
erschieden im Springer Verlag
Niermann/Schmutte (Hrsg.),
„Exzellente Managemententscheidungen“

Management und Unternehmensentwicklung – Methoden, Tools und Taktiken, mit Beispielen aus der Praxis und Checklisten für den „Stresstest“:
Champions von morgen werden nicht über Nacht geboren. Sie wachsen, verändern sich, erleben gute und schwierige Zeiten. Was zeichnet erfolgreiche Manager und Unternehmer aus? Wie entwickeln sich Unternehmen und was sind die Erfolgsfaktoren für Wachstum?

Zusammen mit weiteren renommierten Experten vermitteln Niermann / Schmutte konkrete Handlungsempfehlungen für das Management. Transparent, klar und verständlich beschreiben sie Methoden, Tools und Taktiken, die zum Rüstzeug erfolgreicher Unternehmensführung gehören. Entscheider aus Großunternehmen und dem Mittelstand (von Audi, Telekom, Kathrein, Konec, ...) erläutern in Interviews und Fallstudien ihre Erfahrungen und Vorgehensweisen. Umfangreiche Illustrationen und Reifegrad-Checklisten helfen den Lesern, den Status der eigenen Organisation zu bestimmen und notwendige Handlungsfelder zu entdecken: quasi ein „Stresstest“ für ihr Unternehmen.

Mit glücklichem Rücken entzücken.

Oder: Ein beweglicher Geist im beweglichen Körper

Top-Thema für alle Medien

Als Edeltraud Breitenberger, „b-edel“, das Institut für Bewegung und Ausdruck gründete, wusste sie nicht, dass das Thema so großes Interesse finden wird. Die Phantasie der Journalisten beflügelnd - avancierte die TRAGER Therapeutin - mit ihrem eigenem Bewegungskonzept - schnell zum „Medienstar“. Starallüren hat die attraktive Bewegungs-Spezialistin nicht bekommen, jedoch eine Menge neuer Interviewangebote und Impulse, wie ihre Arbeit kommunikativ zu verpacken ist. Über plakativen Zeitungsartikeln prangen Überschriften wie „Absatzkrise“, „Habt Mut zum Doppelkinn“, „Wenn Klappmesser auf High-Heels balancieren“. Im Fernsehen und auf der Bühne zeigt sie die „Bewegungs-DO's und DONT's“, wird im Radio und am Telefon befragt und konsultiert.

„Natürlich freut mich der visuelle Aspekt meiner Arbeit. Dieser wird ja in den Medien leicht veranschaulicht. Schwieriger ist es natürlich die angenehmen Begleiterscheinungen darzustellen. Mir geht es vor allem darum, den Menschen zu einem glücklichen Rücken zu verhelfen.“, erklärt sie mir. Das hört sich gut an!

„Schon immer faszinierte mich die Bewegung des Körpers. In der TRAGER Methode fand ich, was ich suchte: Das Gefühl, im Körper zu Hause zu sein und so auch in den Füßen.“ Diese gelenkschonende Gangart bringt die zertifizierte TRAGER Praktikerin und Intro-Leaderin für die TRAGER Methode ihren Kunden bei. Aus jahrelangen Erfahrungen und Studien entwickelte sie die Typologie des Gehens - bestehend aus 5 Grundtypen, die die Grundlage ihrer Workshops bilden. Ihr Bewegungskoching ist sowohl für Frauen nicht nur mit höheren Absätzen, als auch für Männer geeignet. Verspannte Rücken- und Nackenmuskulatur ist genderunabhängig. Immerhin verbringen „Weiblein und Männlein“ mit heutiger Arbeitsweise viel zu lange vor dem Bildschirm. Rückenleiden werden nach wie vor als Volkskrankheit Nr.1 bezeichnet.

„Eigentlich müssten schon die Kinder und Jugendlichen in der Schule richtig gehen lernen! Gerade ohne High-Heels, nicht wahr?“, frage ich meine aparte Gesprächspartnerin. „Da kann ich Dir nur Recht geben. Das mich die Welt braucht (*sie lacht mich dabei an*), ist mir unterwegs aufgefallen. Ich habe bei einer Hochzeit in einer Hotel-Lobby eine wunderschöne Braut beobachtet, deren tolle Wirkung durch ungeübten Gang enorm reduziert wurde.“

Der gesundheitliche Aspekt

„Jetzt pilgerst Du von Interview zu Interview, wirst gut gebucht als Speaker und Talkgast. Ist das überhaupt noch zu toppen?“ - „Das Medieninteresse ist wirklich fantastisch. Ich bin sehr glücklich damit und sehe meine Mission entwickelt sich. Obwohl die Medien sich zunächst sehr auf die äußere Wirkung konzentriert haben, setzt sich nun auch mein gesundheitlicher Aspekt immer mehr in der Berichterstattung durch. Gehen ist Alltag und wenn ich im Alltag RICHTIG gehe, dann bleibe ich beweglich und vital bis ins hohe Alter ohne den typischen Verschleißerscheinungen wie Bandscheibenvorfall, Knie- und Hüftproblemen, Nerv eingeklemmt etc. Meine Trainings wirken! Außen, aber vor allem auch innen!“ Auch wenn viele Storys über b-edel sehr gezielt das weibliche Publikum ansprechen, sind bei der Bewegungs-Expertin und Tango-Tänzerin Kurse für männliche Klientel auf der Tagesordnung. Ein aufrechter selbstsicherer Gang kann immerhin Karrieren fördern und ein schlurfender, unsicherer Gang macht es definitiv schwieriger. Abgesehen davon ist zu betonen, dass viele Menschen von Anfang an richtige Haltung und richtiges Gehen nicht gelernt haben. Jeder Bewegungsausdruck beginnt in den Füßen. Die Art wie Sie einen Raum betreten, kann oft entscheidend sein und ein erster Eindruck hat in der Regel keine zweite Chance. Es geht um Lebendigkeit, Sensibilität und mehr Eleganz beim Gehen. Dadurch entfaltet aber auch Ihr Geist mehr Lebendigkeit, Sensibilität und Eleganz.

Beweglichkeit für eine glückliche Wirbelsäule und eleganter auf High Heels oder kraftvoll männlicher Auftritt: für alle Situationen im Beruf und in der Freizeit gut gerüstet. Erfahren Sie die - von Edeltraud Breitenberger - entwickelte Typologie des Gehens: Breitbein-, Klappmesser-, Lineal- und Rundrücken-Gehtyp kennen und erleben Sie, wie Sie sich zum dynamisch eleganten Gehtyp entwickeln.

Termine erfahren Sie online auf www.b-edel.de oder vereinbaren Sie Ihr Einzeltraining.



„Die Absatzhöhe ist nicht entscheidend, sondern ein aufrechter, souveräner Gang.“



Firmenworkshops für den Vertrieb • Einzeltrainings • Gastauftritte • Interviews

Souveräner Auftritt für mehr Dynamik im Business:
 Nach intensivem Training haben die Workshop-Teilnehmer sich eine kurze Pause verdient!

b-edel • Institut für Bewegung und Ausdruck
 Edeltraud Breitenberger
 Metzstrasse 23
 81667 München

Telefon: 089 - 48 95 57 58
 Mobil: 0176 - 24 46 22 56
 info@b-edel.de

www.b-edel.de



Passender Schuh - gesunder Gang

Die Schuhindustrie verfolgt aufmerksam, was b-edel auf dem Markt bewegt. Edeltraud Breitenberger konsultiert in ihren Kursen sehr gezielt bezüglich Schuhwahl und spezifischen Fußaufbau. Die leidenschaftliche Tänzerin weiß allzu gut, wie wichtig die Verschmelzung von Fuß und Schuh miteinander sind. „Wenn ich heute tanze, spüre ich, wie selbst die High Heels Teil meines Körperbewusstseins geworden sind, und diese mich in keinsten Weise in meiner Bewegungsfreiheit beeinträchtigen. Menschen die Freude an der körperlichen und der - damit verbundenen - geistigen Bewegung, beizubringen, ist mein Weg.“ schwärmt sie mir vor.

Wie sich Eleganz in der Außenwirkung mit einem gesunden Körpergefühl, ohne oder auf High Heels, vereinen lässt, weiß Edeltraud Breitenberger nicht zuletzt auch aus ihrer Zeit als Stewardess. In Kursen und Einzelberatungen kann jeder lernen, wie körperliche Schäden vermieden werden können. Aber zurück zu den hohen Absätzen: High Heels sind der Inbegriff von Weiblichkeit. Allerdings nur, wenn eine Frau sich gekonnt damit bewegt. Einen grandiosen selbstsicheren und femini-

nen Auftritt für Lebenssituationen wie Hochzeit, Vorstellungsgespräche, Geschäftstermine, Modelling zu lernen, lohnt sich für jede Frau. Viele Frauen träumen davon, elegant und selbstsicher auf hohen Absätzen zu laufen und dabei keine bleibenden Schäden befürchten zu müssen.

High Heel Anhängerinnen, die ihren Ausdruck verbessern und viele praktische Tipps erfahren möchten, zeigt Edeltraud Breitenberger wie ihre Füße und der gesamte Körper, durch richtiges aufrechtes Gehen, gesund erhalten werden kann. Damit vermeiden Sie nicht nur Rückenschmerzen, sondern beugen körperlichen Problemen im Bewegungsapparat vor.

Firmenworkshops für den Vertrieb

Für Firmen bietet „b-edel“ Workshops und Vorträge an, bei welchen Mitarbeiter durch spezielle Übungen mehr Ausdruckskraft, Ruhe, Gelassenheit erreichen und die Sensibilität für die eigene Bewegungsenergie steigern. Sie erleben, wie mit einem aufrechten und anmutigen Gang die Präsenz unterstrichen wird. Das ist vor allem für solche Mitarbeiter wichtig, die das Unternehmen nach Außen präsentieren müssen! *Orhidea Briegel*

Vorträge • Beratungen • Gruppentraining



Das Training

Jeder Bewegungsausdruck beginnt in den Füßen. Neben vielen Fußübungen und Fußtechnik ist auch die Dissoziation zwischen Ober- und Unterkörper, Weichheit der Hüfte und Entspannung der Schulter sehr wichtig. Für Frauen und Männer jeder Altersstufe, die oft an Rücken-, Schulter- oder Nackenschmerzen leiden und sich eine aufrechtere Haltung wünschen.

„Elegant für jeden Anlass.“

25 Jahre Erfolgsportraits für Unternehmer und Geschäftsführer

Visuelles Storytelling • Positionierung von Unternehmerpersönlichkeiten • XXL-Visitenkarten

Orhideal Studios

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



Orhideal IMAGE präsentiert Christiane Paschka, Klaus-Dieter...
von Orhideal IMAGE U...
Quelle: youtube.com



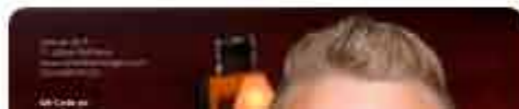
Christiane Paschka
Orhideal IMAGE
Titelstory Dez 2015
von Orhideal IMAGE U...
Quelle: youtube.com



Heike Holz als "Starke Marke" auf Seite 31/32 bei Orhideal...
Gepinnt von: Orhidea Briegel



Firmen-Präsentation im ORHIDEAL IMAGE Magazin Podium der...
Gepinnt von: Orhidea Briegel



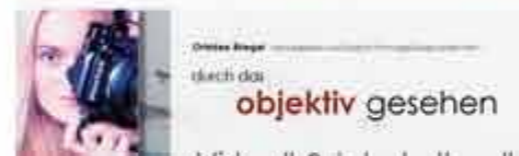
Orhideal IMAGE



Orhideal IMAGE Magazin - Januar 2016 - Magazine with 88...
Quelle: yumpu.com



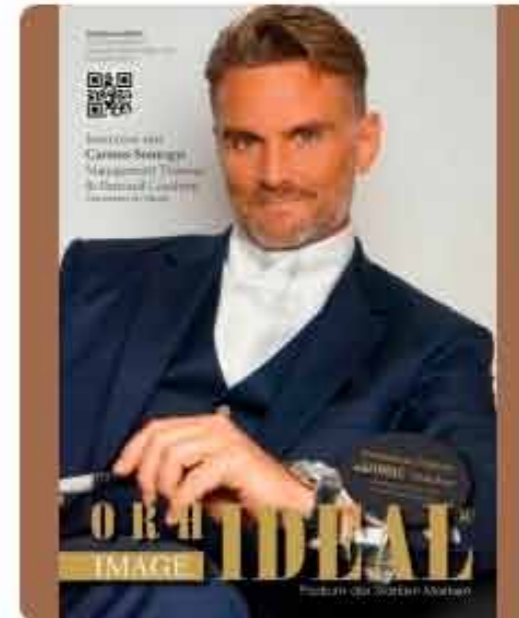
Thomas Vincon
Sonderdruck der Extrastory aus Orhideal IMAGE...
von berya113
Quelle: yumpu.com



Orhideal IMAGE präsentiert Christiane Paschka, Klaus-Dieter...
von Orhideal IMAGE U...
Quelle: youtube.com



Meine Titelstory des Jahres 2011 im Image Magazin. Mehr...
Quelle: orhideal-image.com



Orhideal IMAGE Jan Ausgabe 2016
von Orhideal IMAGE U...
Quelle: youtube.com



Robert Mücke
von Orhideal IMAGE U...
Quelle: youtube.com



Meine Empfehlung wurde prompt zur Titelstory. Olivia Moogk...
Quelle: orhideal-image.com



Unter-
nehmens
darstellung -
old school ?

„Nein danke!
Uns interessiert
das Gesicht dahinter!“

ORHIDEAL[®]
IMAGE
Podium der Starken Marken

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