

Juli 2018 • Sonderedition
14 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Michael Weber
Unternehmerkonzepte
Einkommens-Coach
Unternehmer des Monats

Podium der Starken Marken

ORPH
IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

**objektiv
gesehen**

ORHIDEAL
**media
face** 2018
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Genießt das Vertrauen seiner Kunden:

Geschäftsführerversteher Michael Weber findet immer eine optimale Lösung für den individuellen Bedarf von Unternehmern und Bestverdienern. Mit langjähriger Erfahrung überzeugt er durch maßgeschneiderte und verständliche ONE-PAGE Konzepte, welche das Optimum für eine steuerfinanzierte Altersversorgung aufzeigen. Dabei werden alle individuellen Rahmenbedingungen berücksichtigt.

Mit speziellem Expertenwissen gefragt als

Einkommens Konzeptionär

Der Ruf des Spezialisten eilt ihm voraus:

Als Erfolgsverstärker für seine anspruchsvollen Kunden und als passionierter Konzeptberater für Unternehmer punktet Michael Weber bei seiner Klientel durch seine absolute Spezialisierung auf das Thema Absicherung des Einkommens im Alter und bei Berufsunfähigkeit. Gute Aussichten für den späteren 365-Tage-Urlaub wünscht Ihnen *Orhidea Briegel Herausgeberin*

„Meine Kunden betrachten mich als ihren persönlichen Einkommens-Coach!“

www.finanzenweber.de

Herr Weber, Ihre Informationsimpulse im Internet stoßen auf Interesse, obwohl sie ein altbekanntes Thema behandeln. Offensichtlich gelingt es Ihnen, Ihrer Zielgruppe neue Perspektiven zu vermitteln. Ihr Spezialwissen ist vor allem bei Geschäftsführern, Unternehmern, Führungskräften, aber auch Selbständigen gefragt?

Richtig. Ich bin der Konzeptberater für Unternehmer und Entscheidungsträger beim Thema Absicherung des Einkommens und ihrer Altersvorsorge. Meine Erfolgsquote der Berufsunfähigkeitsleistungen liegt bei 100 %. Meine Kunden sparen in der Regel 30-40 % Beiträge bei der Altersvorsorge.

Und Sie sind ausschließlich darauf spezialisiert?

Ganz genau, der absolute Fokus liegt auf der Absicherung des Einkommens und der Arbeitskraft. Dann geht es natürlich auch vor allem um die Absicherung der Altersvorsorge, ich nenne es auch scherzhaft um die Absicherung des 365 Tage Urlaubs, damit meine Kunden finanzielle Sicherheit und Freiheit erreichen und halten können.

Die meisten haben sicher bereits ihre Ideen oder Maßnahmen bezüglich Altersvorsorge. Sie schaffen es dennoch zusätzliche Aspekte in die Planung einzubringen?

Das sind nicht nur Aspekte, das ist eine individuelle Komplettlösung. Für viele meiner Kunden ist es dann oft auch ein AHA Effekt - auch wenn sie sich selber gut auskennen - denn ich zeige ihnen auf, welche steuerlichen Vorteile sie für den 365 Tage Urlaub im Alter nutzen können. Mein Erfolg ist, dass sie durch meine Beratung die Absicherung ihres Einkommens jetzt und später erreichen. Sicherheit ist allen meinen Kunden wichtig.

Das heißt, es geht nicht um eine Standardlösung?

Sie bedienen diese Zielgruppe ja selber seit Jahren und wissen, dass der Standard nicht begeistern würde. Es handelt sich um Individualisten. Meine Klientel schätzt die maßgeschneiderte Beratung und individuelle Konzepte zur steuerfinanzierten Altersvorsorge.

Ich kann mir vorstellen, dass Sie hier wie ein Lotse durch den Angebotsdschungel

Sorgt für Durchblick: Michael Weber in der Beratung und bei Informationsveranstaltungen



Lässt Zahlen für sich sprechen: Experte Michael Weber ist ein engagierter Ansprechpartner für die Spezialgebiete Altersvorsorge und Berufsunfähigkeit. „Meine Kunden sparen in der Regel 30-40 % Beiträge bei der Altersvorsorge. Ein Kunde meiner Beratung, der berufsunfähig wird, kommt zu mir und ich helfe ihm dabei die monatliche BU-Rente zu bekommen. Meine Erfolgsquote dabei liegt bei 100 %!“

„Transparenz und Sicherheit sind die Basis für gute Entscheidungen!“

Totale Convenience für Entscheidungsträger

Einkommens-Caddie mit Weitblick:
Golfspieler haben eine weise Person zur Seite, die Praktisches übernimmt, dem Spieler vor allem als Berater bei der Schlägerwahl und beim Lesen von Grüns dient. Unternehmer haben Michael Weber, der mit seiner absoluten Konzentration auf seine Kernkompetenzen zu erfolgreichen Entscheidungen navigiert.

Michael Webers Kunden profitieren von über 18 Jahren Erfahrung im Bereich Absicherung von Einkommen, Absicherung der Arbeitskraft und Altersversorgung. „Ich arbeite nach dem Schuster-bleib-bei-Deinen-Leisten-Prinzip. Es ist unmöglich in allen Versicherungssparten so viel Know-how zu haben, wie ich in meinem Fall in der Berufsunfähigkeit und Rente. Von dieser Spezialisierung profitieren meine Kunden!“

- Firmenkapital nahezu 1:1 in Privatvermögen umwandeln
- Mit betrieblichem Konsumsparen zur finanziellen Freiheit
- 365 Tage Urlaub durch das Unternehmen finanziert

„Wie beim Golf-Sport:
Einkommensplanung erfordert
volle Konzentration! Das ergibt
durchschlagende Erfolge!“

Von mehr Nettoeinkommen profitieren und Abgabenlast senken

Nicht nur der Unternehmer, auch Arbeitnehmer können mit einer Lohn-Netto-Optimierung ebenfalls Steuern und sogar Sozialabgaben sparen



„Ich verschaffe meinen Kunden den Überblick!“

navigieren müssen. Es gibt so viele Informationen und Vergleichsmöglichkeiten.

Das ist auch gut so. Ich will dem Kunden den Überblick verschaffen und stelle das Auswertungsgespräch beim Kunden mithilfe einer Versorgungsbilanz auf einer Seite dar. Letztendlich geht es ja um die richtige Entscheidung. Bei mir fühlen sich die Kunden in besten Händen. Deshalb kommt es eher selten vor, dass Kunden zunächst Anbieter vergleichen wollen. Vielleicht aus der Angst heraus: „Der will mir nur was verkaufen“. Aber diese Bedenken kann ich mit einem hervorragenden Service nehmen: mit einer unabhängigen Beratungssoftware bekommt der Kunde von mir einen Vergleich aller relevanten Anbieter am Markt. Das überzeugt!

Aber kann er das nicht selber online erledigen?

Das kann er. Zu mir kommt man jedoch, wenn man nicht nur der eigenen Recherche vertrauen will, zumal man dann keine Regressmöglichkeiten hat. Meine Kundschaft will nicht auf Beratung und Dokumentation verzichten, sondern durch mein Expertenwissen zur optimalen Lösung gelangen.

Außerdem erwarten Kunden von mir, dass ich mit den Steuerberatern und eventuell anderen Stellen jeweils Rücksprache halte. Diese Rücksprache übernehme ich immer gerne für den Kunden. Ein maßgeschneidertes Konzept bedeutet auch die Rücksprache zu allen relevanten Personen und Institutionen, die für den Abschluss des Versicherungsvertrages relevant

sind. Hierzu gehört wie gesagt vor allem auch der Steuerberater!

Ich habe gesehen, dass Sie auch im Internet aktiv für fachliche Fragen ein Bewusstsein wecken. Ist es denn nicht naheliegender mit Steuerkanzleien zusammenzuarbeiten?

Natürlich, das gehört dazu. Ich bin als Experte und Aufklärer immer dann gefragt, wenn es um das Spezialwissen rund um das Thema Absicherung des Einkommens, also Arbeitskraft und Rente, geht. Ein Overload an Information bringt immer die Gefahr der Desinformation. Ich bündle Aspekte und strukturiere Fragestellungen durch meine langjährige Erfahrung. Meine Kunden oder Netzwerkpartner sind auf ihrem Gebiet die Könner, ich auf meinem.

Gutes Stichwort. Kommen wir mal zu Ihrem Expertenthema Berufsunfähigkeitsversicherung. Hier ist die Furcht jeden Entscheiders, seine Arbeitskraft nicht genügend abzusichern. Es reicht ja nicht nur die Versicherung zu haben, man muss auch sicher sein können, dass im Bedarfsfall auch wirklich Auszahlungen stattfinden. Wie gehen Sie da vor?

Die Basis bildet die genaue Aufnahme der persönlichen Situation inklusive Gesundheitshistorie. Ich kläre für den Kunden beim entsprechenden Versicherer ab, wie er mit seiner Krankengeschichte versichert werden kann. Diese Abklärung mit dem Versicherer findet ohne Registrierung statt. Der Kunde wird somit nicht als „schwarzes Schaf“ in der Black-List der Versicherer gespeichert, denn

Versicherer kommunizieren untereinander.

Vor einer Antragstellung bekommt der Kunde also ein verbindliches Angebot inklusive der Berücksichtigung seiner gesundheitlichen Vorerkrankungen! Ich bin folglich auch der zuständige Ansprechpartner für die Leistungen bei Berufsunfähigkeit. Ein Kunde, der berufsunfähig wird, kommt zu mir und ich helfe ihm dabei die monatliche BU-Rente zu bekommen. Meine Erfolgsquote dabei liegt bei 100%!

Und wie sieht es mit weitergehenden Fragen zu weiteren Versicherungsthemen aus?

Mein Erfolg basiert auf meiner Spezialisierung, Frau Briegel. Bei weiterführenden Fragen habe ich ein erstklassiges Netzwerk, mit dem ich zusammenarbeite.

Das finde ich gut! Konzentration auf das, was man am besten kann, ist immer ein gutes Erfolgsrezept!

Ganz genau. In diesem Sinne bin ich schon gespannt auf unsere Synergien.

Ich auch. Herr Weber, herzlichen Dank für diesen sympathischen Termin.

Danke, das kann ich nur so zurückgeben, Frau Briegel.

Michael Weber
Unternehmerkonzepte
Tel: 0171-3848554
Fax: 08152-9091821
kontakt@finanzenweber.de

IDEAL
media
face 2018
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Mein maßgeschneidertes Konzept bedeutet Full-Service: ich übernehme die Rücksprache zu allen relevanten Personen und Institutionen.“

www.finanzenweber.de

Zahlreiche Nutzen für Unternehmer

Mehr Mitarbeiter- bindung

„...Die Bindung unserer Mitarbeiter an unser Unternehmen ist durch die Umsetzung seines Konzepts deutlich gestiegen. Ich kann Hr. Weber und sein Team nur jedem Unternehmer und Unternehmen empfehlen.“

*Igor Zamula - GF der
Kliniken Allianz München GmbH*

„Meine Mission ist es,
unnötige finanzielle
Belastungen zu verringern!“

Firmenkapital in Privatkapital

„Ich wurde früher schon zu dem Thema Finanzen gut beraten und war daher erstaunt mit welchen Mitteln man Kapitalanlage und Versicherungen miteinander kombinieren und optimieren kann.“

Hier hat Herr Weber in Absprache mit meinem Steuerberater eine optimale Möglichkeit für mich geschaffen Firmenkapital in Privatkapital umzuwandeln. Dadurch konnte ich meine unnötigen finanziellen Belastungen verringern und eine intelligente Lösung für meine spätere finanzielle Unabhängigkeit schaffen.“

Holger Lay, Unternehmer aus Taufkirchen bei München

Zukunftssichere Gestaltung

„Mit der Umsetzung des Konzepts zur betrieblichen und privaten Einkommenssicherung und Altersvorsorge von Herrn Weber, konnte ich sowohl meine eigene Versorgung sowie die meiner Mitarbeiter mit einfachen Mitteln im Hinblick auf Inflation und demographischen Wandel zukunftssicher gestalten.“

*Stefan Streidl, GF der Firmen H+S Kulturmedien GmbH
und Außenwerbung Bavaria GmbH Wolfratshausen*



**Tortenkunst für jeden Anlass
Hochzeit, Business, Jubiläum**

Kontakt zu Iris Koy

Telefon: +49-174-8568656

E-Mail: einfach@genussboxx.de



Iris Koy, die Seele und das Herz von **Tortenfantasie** liebt es Menschen zu verwöhnen

Eine **Tortenfantasie** ist das Highlight auf jeder Hochzeit und kann zu einem Desaster führen wenn es nur gut aussieht. Schmecken muss sie und wenn Sie dann noch grandios aussieht, erinnern sich alle Gäste noch viele Jahre später an diese Torte.

Tortenfantasien lebt durch die lebhaften Ideen der Brautpaare und Unternehmern, die einfach etwas besonderes suchen und dabei nicht auf den Geschmack verzichten wollen. Ob als Geburtstagstorte, Hochzeitstorte oder die Firmentorte, eines ist sicher: Sie werden das Lachen der Menschen, die eine solche Torte sehen und genießen dürfen nicht vergessen.

Hochzeitstorten können jede Form oder Farbe annehmen. Ob klassisch ganz in weiß, creme, schwarz oder bunt. Motive oder auch schlicht. Sie bestimmen was Sie haben wollen und wir prüfen die Umsetzbarkeit. Gerne steht Ihnen das Team um Tortenfantasie auch für eine Verkostung bereit.



Stilvoll feiern

Hochzeit, Jubiläum, Firmenevents im
Seminar- und Veranstaltungshotel Backenköhler



www.hotel-backenkoeehler.de

Sabrina Kling

besonders sicher

Das Mediengesicht der Sicherheitstechnik
auf Erfolgskurs: Qualitäts-Produkt
trifft TOP-Vertriebskonzept!

ORHIDEAL
**media
face** 2017

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Gefragt und preisgekrönt:

Sabrina Kling bringt als
Vorzeige-Geschäftsfrau in der
Sicherheitstechnik frischen
Wind in die Branche.

Vorbild-Unternehmerin mit Bühnenpräsenz
Security-Aufklärerin Sabrina Kling weiß,
worauf es bei der unkomplizierten, im Nu
installierten Immobilienabsicherung mit Früh-
warnsystem ankommt. Für Kooperations-
partner eine Chance im Wachstumsmarkt!

www.besonders-sicher.de

Die eloquente und charmante Unternehmerin Sabrina Kling ist ein Lichtblick in der klischee-behafteten Branche der Sicherheitstechnik. Ohne Angstszenerien und erhobenem Zeigefinger bringt Sabrina Klings Team mit Selbstverständlichkeit mehr Sicherheit in Haushalte und Gewerbe. Mit viel Technikaffinität und Pragmatismus demonstriert sie nicht nur im Vertriebsalltag, sondern auch in den Medien die zahlreichen Möglichkeiten der Absicherung von Besitz und Mensch.

Bodenständig und doch auch unterhaltsam nimmt die telegene Geschäftsfrau, die vom Technikhersteller sogar als erfolgreichste Frau im Vertrieb ausgezeichnet wurde, dem Thema Sicherheitstechnik die „Schwere“ und schafft damit ein neues Bewusstsein beim Verbraucher. Statt abstrakter, realitätsferner Technik-Beratung wird dem Kunden ganz konkret ein innovatives Frühwarnsystem nahegebracht, das im Nu installiert wird und einfach für jedermann und -frau bedienbar ist. Auch auf Messen, Unternehmerveranstaltungen und auf Diskussionspodien ist sie gerne im Dialog über die Notwendigkeit der Vorbeugung, die sicherheitstechnische Möglichkeiten und den emotionalen Nutzen von Frühwarnsystemen. In digitalen Medien nimmt sie mit Kurzbeiträgen dem Verbraucher die Scheu, sich mit Produkten der Sicherheitstechnik zu befassen.

Der Wiedererkennungswert und die Ehrlichkeit der Marke Sabrina Kling - besonders sicher vereinfacht ihren Mitarbeitern den Geschäftsalltag und Vertriebsaufbau, denn der gute Name eilt voraus und öffnet Türen. Mit der preisgekrönten, gradlinigen Verkaufsexpertin für D-A-CH kooperieren die Mitarbeiter gerne: ihr Fokus ist auf dem Menschen, seiner Entwicklung und seinem Erfolg. So schult die Sicherheitskennerin ihr Team persönlich, unterstützt und gibt ihr Wissen gerne weiter. Ihre verlässliche und unkomplizierte Art macht sie zum Vorbild im Verkauf: die hohe Kunst des Verkaufens bekommt hier wieder Wertschätzung. Denn im Fokus steht der Nutzen für den Käufer und die Kreativität in der Ansprache. Der Rest kommt dann von selbst.

Das Team der klugen Powerfrau wächst stetig und ihre Mitarbeiter gehen mit Begeisterung an die Arbeit. Kein Wunder, in unsicheren Zeiten ist man bei Sabrina Kling nun mal BESONDERS SICHER! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Mitarbeiter gesucht

www.besonders-sicher.de

Machen Sie mit im
Wachstumsmarkt!

Durch fundierte Schulungen macht „Sabrina Kling
besonders sicher“ die Zusammenarbeit möglich für:

Nebentätigkeit

für Berufstätige, vom Kellner zur Friseurin oder der Arzthelferin, der Immobilienmakler, Finanzdienstleister, Versicherungsfachmann etc. – also alle, die in Kontakt mit Leuten stehen, aber auch sämtliche Handwerker, vom Zimmermann zum Fensterbauer, und alle, die Interesse haben, sich nebenbei mit 10 – 20 Stunden in der Woche ein tolles Nebeneinkommen zu sichern.

Haupttätigkeit

für Personengruppen, wie oben beschrieben und freie Handelsvertreter, die in Vollzeit 40 – 60 Stunden pro Woche arbeiten und dieses Geschäft für sich auf- oder ausbauen möchten.

Marktausbau für Unternehmer oder Visionäre

Für Persönlichkeiten, die sich mit diesem Produkt ihr Portfolio ergänzen oder ein eigenes Unternehmen mit eigenen Sicherheitsberatern aufbauen möchten.

Die Vorzüge auf einen Blick:

- Qualitätsprodukte, die Kunden begeistern
- Top-Schulungen und Unterstützung
- Mitarbeit in einem starken Team
- abwechslungsreiche Tätigkeit
- interessante Kunden-Begegnungen
- lukratives Einkommen

Wer bei Sabrina Kling mitmachen will, ist herzlich willkommen. Einfach den Fragebogen unter www.besonders-sicher.de beantworten und mehr erfahren:

Sabrina Kling
besonders sicher
info@besonders-sicher.de

www.besonders-sicher.de

„Ich bin ein Team-
player. Andere
in den Erfolg zu
führen, liegt mir
am Herzen!“



Abwechslungsreich: Arbeitsalltag bei Sabrina Kling, im Kundendialog, beratend auf Location, bei Schulungen, vor der Kamera, immer im Dialog...



Einladung Vortragsevent

Gesunder Mensch & Gesundes Business Transformation auf allen Ebenen



Melanie Thormann



Irene Sänger

Sie möchten wissen, wie Sie einfach, alltagstauglich und in Ihrem persönlichen Tempo mehr Gesundheit & Lebensenergie in Ihr Leben und Ihr Business bringen? Sie möchten nicht nur Ihr Leben, sondern auch Ihr Business gesund machen – Fehlzeiten reduzieren und Resultate steigern? Erleben, wie Sie in Ihre volle Kraft kommen und Ihr ganzes Potential leben können – für sich selbst, Ihr Team und Ihre Familie? Dann sind Sie an diesem Abend bei uns genau richtig!

Wir informieren und verwöhnen Sie mit kleinen Köstlichkeiten gegen eine Pauschale von 29,- €/Person

Wann?

Am Dienstag, den 18.09.2018 Um 18 Uhr

Wo?

In den Geschäftsräumen der Kanzlei
Wirtschaftsprüfer & Steuerberater
Sigrid Janitzek – Rauscher
Clayallee 117 – 14195 Berlin

Bitte bestätigen Sie Ihre Teilnahme per E-Mail mit Formular (Download HIER) bis zum 10.09.2018 an info@fitura.de



www.fitura.de

Unternehmerlotsen Bayern

Herr Becker-Raders, warum heißt Ihre Marke „Unternehmerlotsen Bayern“?

„Unternehmerlotsen“ steht für die ideale Verbindung von Beratung und Coaching für Gründer und Unternehmer. Der Gründer oder Unternehmer steht dabei als Mensch im Mittelpunkt, mit seinen unternehmerischen Visionen aber auch mit seinem ganzen Leben.

Aber dann sind Sie nicht ganz normale Gründungs- und Unternehmensberater?

Nein, wir bieten auch hochprofessionelle Beratung und mit den besten Werkzeugen auf dem Markt (LinearB der Firma Alchimedus), sind bestens geschult, und bauen unser Netzwerk permanent aus.

Sie werben mit einem ganzheitlichen Ansatz, das behauptet doch jeder! Was ist denn bei ihnen anders?

Wir arbeiten wirklich ganzheitlich: Sowohl dadurch daß wir ein ganzes Unternehmerleben lang für unsere Kunden da sein können, in allen Lebenslagen. Als auch dadurch daß wir mit dem Gründer oder Unternehmer uns ganzheitlich seine Mission und Vision anschauen, dann mit ihm die Strategie zur Zielerreichung erarbeiten und ihn dann – und auch das ist ein Unterschied zu herkömmlichen Unternehmensberatern – auch bei der Umsetzung begleiten. Wir geben unseren Kunden eine Garantie daß wir sie ihnen in allen Lebenslagen – unternehmerisch und auch privat – entweder selbst unterstützen können oder daß es unsere Netzwerkpartner können.

Wo können Sie denn als Unternehmerlotsen ihre Kunden selbst begleiten?

Da gibt es ganz ganz viel: Wir können den Kunden dabei begleiten, sein volles Potential als Unternehmer zu leben: Wie delegiere ich? Wie finde ich die richtigen Reisegefährten...

Reisegefährten? Was meinen Sie damit?

„Reisegefährten“ ist ein Ausdruck den der Autor John Strelecky geprägt hat. Das sind Menschen die sich mit den Zielen des Unternehmers total identifizieren, dafür „brennen“. Der fiktive Unternehmer Thomas stellt für seine Firmen nur Menschen ein die „Reisegefährten“ sind, andere Mitarbeiter läßt er wieder gehen wenn sich diese nicht als Reisegefährten herausstellen. Ich wende diese Philosophie sehr konsequent für mein eigenes Unternehmen an, empfehle aber auch meinen Kunden das gleiche zu tun. Das heißt in der Konsequenz, daß die Unternehmer ihr Personal-Marketing so gestalten sollten, daß sie wirkliche „Fans“ als Mitarbeiter gewinnen, dafür aber auch bereit sein müssen, daß diese eventuell weniger Erfahrung haben so daß der Unternehmer bereit sein muß, diese intensiver einzuarbeiten.

Ah ja, spannende Philosophie! Und welche Unterstützung können Sie noch geben?

Ein Highlight ist sicher das Thema Finanzierung: Wenn die Voraussetzungen gegeben sind, können wir für einen Unternehmer mit unseren Verbundpartnern der Firma Alchimedus bei bis zu 500 (!) Banken, über 100 Investoren und mehreren Crowdfunding-Plattformen die Finanzierung sicherstellen. Der Kunde bekommt also die Finanzierung die er benötigt und hat im besten Fall sogar die Wahl! Daneben liegen uns selbst noch die Themen Controlling und Liquiditätsplanung, Personalgewinnung und -entwicklung, Prozessoptimierung und -dokumentation und – ganz aktuell – digitale Transformation sehr am Herzen! Und auch wenn der Unternehmer sich mal in einer Krise wähnt, sind wir natürlich an seiner Seite!

Das klingt ja toll! Ihre Dienste sind dann aber sicher teuer? Teuer?

Nein, gar nicht! Zumindest nicht für den Gegenwert den wir bieten! Und unsere Leistungen sind sogar staatlich gefördert, in der Regel mit mindestens 50% unserer Kosten!

Wir beraten nicht nur, sondern coachen sowohl Sie als auch Ihre Mitarbeiter auf dem Weg zu mehr Sicherheit und Erfolg! Währenddessen sind wir Ihr Sparringspartner, der immer für Sie da ist – von der Strategieentwicklung bis zur Verwirklichung Ihrer Unternehmensidee sind Sie Teil eines Verbesserungsprozesses, durch den Wünsche gezielt formuliert und sicher erreicht werden können.

Kontakt:

Andreas Becker-Raders

Tel: 0821 80990399

Mobil: 0171 8134178

andreas@unternehmerlotsen.bayern



www.unternehmerlotsen.bayern

Vorträge, Interviews und Fachbeiträge: Gestaltungsmöglichkeiten im Arbeitsrecht nutzen.

„Ich denke
out of the
box und finde
dabei neue
Wege.“

Markus Schleifer,
Rechtsanwalt
+ 49 (0) 821 50 85 26 60
kanzlei@schleifer-arbeitsrecht.de
www.schleifer-arbeitsrecht.de



Ingenieure willkommen!

**Burnickl Ingenieur GmbH
auf Wachstumskurs**

**Schöne Aussichten für alle,
die hoch hinaus wollen...
Hier ist Platz in einem
anpackenden Team,
in dem jeder Mitarbeiter
die Chance auf Selbst-
verwirklichung und
Weiterentwicklung.**

www.burnickl.de

Burnickl Ingenieur GmbH

HEISSE SACHE!

**Elektro- Informations-
Wiss.- Beleuchtungs- Förder-
Photovoltaiktechnik**

Strategischer Partner auf dem Weg zum Erfolg: Jörg Streichert steht für professionelle Beratung und Unterstützung im Gesellschaftsrecht bei der Verwirklichung von Ideen und Visionen. Individuelle Gestaltungen in enger Abstimmung mit seinen Mandanten bilden die Basis von Handlungsfreiheit, genauso wie die Beseitigung von Schwierigkeiten oder Problemen.

Mit Weitblick & Strategie unterwegs als

Erfolgs Generator

Als erfahrener Gesellschaftsrechtler gibt Jörg Streichert jeder Geschäftsidee und Veränderung das sichere gesellschaftsrechtliche Fundament. Dabei ist der empathische Experte mit seiner hochkompetenten Spezialisierung auf Handels- und Gesellschaftsrecht nicht nur der Fachanwalt des Vertrauens, sondern vor allem Sparringspartner für Unternehmer, Geschäftsführer und Gesellschafter in allen wirtschaftlichen Lebenslagen. Seine Passion ist die juristische Unternehmensgestaltung, bei der sich die Mandanten verstanden und aufgehoben fühlen. Unternehmer schätzen diese persönliche Note und das gute Gefühl für ihre Anliegen in besten Händen zu sein!

Orhidea Briegel Herausgeberin

„Wir begleiten
Unternehmer bei der
Verwirklichung ihrer
Ideen stets persönlich!“

www.streichert.de

„Aus Problemen, Lösungen zu erschaffen, ist meine Mission!“

**Spezialwissen für
Unternehmer:**

Gründung von Gesellschaften, umfassende Beratung und Erstellung sowie Anpassung von Gesellschaftsverträgen für

- Personengesellschaften (GbR, oHG, KG, GmbH & Co. KG, PartG)
- Kapitalgesellschaften (GmbH)
- Joint Venture Unternehmen

Gesellschaftsrecht, insbesondere GmbH und GmbH & Co. KG

- Gesellschafterversammlung, Beschlussfassung
- Der Geschäftsführer einer GmbH
- Streitigkeiten unter Gesellschaftern
- Bewertung von Unternehmen
- Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf
- Beendigung von Gesellschaften
- Prozessführung, Gesellschaftsrecht

Unternehmensnachfolge

Teampayer im Rampenlicht:
Daniel Rogalsky, Fretus Group,
mit Sir Richard Branson,
Virgin Group beim
Light-the-fire-Event.



www.fretus-group.com

Innovative Arbeitgeber

Geschäftsführer Daniel Rogalsky auf Erfolgskurs Fretus GmbH ergänzt das Team mit engagierten Projektprofis

Ambitionierte Berufseinsteiger, erfahrener Berater, aber auch Freiberufler finden ihren Platz im dynamischen Team der Fretus GmbH rund um Geschäftsführer Daniel Rogalsky. Das junge, dynamische Unternehmen mit Fokus auf Projektmanagement, Prozessmanagement, Qualitätsmanagement und Kostenmanagement ist für die Mitarbeiter ein Place-to-be mit abwechslungsreichen Einsatzgebieten. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen IT, Engineering und administrativen Geschäftsprozessen. Das Fretus-Team unterstützt Führungskräfte, hauptsächlich Teamleiter, unterschiedlichsten Herausforderungen im Projektgeschäft zu meistern und vor allem mehr Ruhe in deren Arbeit zu bringen.

Geschäftsführer Daniel Rogalsky fasst die Kunden folgendermaßen zusammen: „Unsere Kunden sind Führungskräfte von größeren Unternehmen und Konzernen und wirken der Regel in Projekten mit. Innerhalb dieser Projekte haben die Führungskräfte gewisse Aufgaben und Rollen, wie beispielsweise als Teilprojektleiter Qualität, Teilprojektleiter Entwicklung, Teamleiter eines IT-Teams, dass die Aufgabe bekommen hat eine Software einzuführen, usw. Das heißt, sie müssen feste Ziele erreichen, komplexe Aufgaben lösen und Mitarbeiter koordinieren. Zu den regelmäßigen Tätigkeiten der Führungskräfte gehört es in Gremien oder an einzelne Personen über den Stand der Aufgaben und Prozesse zu berichten. Daneben gehört zu den Aufgaben der Führungskräfte ihr Team zu führen, sowie an der Weiterentwicklung von eingesetzten Methoden und Prozessen zu arbeiten. Oft stellen die Projekte eine zusätzliche Belastung zu dem normalen Tagesgeschäft dar. Unsere Kunden sind meistens hochmotiviert gute Ergebnisse und Leistungen abzuliefern, stoßen dabei allerdings teilweise auf Herausforderungen, wie personelle Kapazitätsengpässe, Überforderung durch eine Dauerbelastung von vielen scheinbar unendlichen Aufgaben, Ineffizienzen durch unzureichende Kapazitäten

für die Planung und suboptimale Ressourcenverteilung und unzureichender Anerkennung der Arbeitsleistung durch teilweise wenig Transparenz der Arbeitsergebnisse. Manchmal geht es auch einher mit vielen Überstunden. Dies alles führt oft zu fehlender Leichtigkeit und Spaß bei der Arbeit, Stress auch nach Feierabend, bis hin zu Krankheiten.

- **Wir bringen Struktur in komplexe Projekte und Aufgaben:** Ideen, Ziele und Aufgaben in überschaubare und steuerbare Prozesse zu bringen ist eine Kernkompetenz von Fretus
- **Wir unterstützen dabei Ziele zu erreichen**
Durch operativen Projektsupport und konzeptionelle Beratung in unseren Kompetenzbereichen helfen wir Aufgaben umzusetzen. Falls nötig, sorgen wir mit Reifegradmanagement für Transparenz bei Prozessen. Durch das rechtzeitige Erkennen von Abweichungen und effektivem Gegensteuern können unsere Kunden ihre Ziele besser erreichen.
- **Wir promoten die Leistungen, den Kunden und sein Projekt:** Gute Leistung muss auch anerkannt werden! Wir verstehen uns als Herold und helfen unseren Kunden ihre Leistungen, sich selber und ihr Projekt innerhalb der eigenen Organisation und bei anderen Stakeholdern sichtbar zu machen. Mit ansprechend gestalteten Arbeits-, Status- und Ergebnisunterlagen und Kommunikationsunterstützung hinterlassen unsere Kunden stets einen guten Eindruck in Ihrem Umfeld.“

Mitarbeiter gesucht – extrem gute Entwicklungsmöglichkeiten und spannende Projekte im Umfeld Automotive und Digitalisierung bei namhaften Kunden wie Daimler, Deutsche Bank u.v.a.
Welche Möglichkeiten Sie mit Fretus GmbH haben, erfahren Sie unter www.fretus-group.com oder www.facebook.com/fretusgmbh

TOP 8 GUIDE

SOLO 8 CHARTER

„An den schönsten
unberührten
Plätzen baden.“

Liebe Orhideal IMAGE Freunde,

wer viel gearbeitet hat, darf sich einen Urlaub der Spitzenklasse gönnen. Und dafür muss man nicht in die Ferne schweifen, denn die schöne Adriaküste Kroatiens ist nah. Deshalb zeigen wir Euch heute einen besonders leidenschaftlichen und international erfahrenen Experten mit „seinem“ Meer, der unsere Unternehmer aus dem Orhideal-Netzwerk mit seinem Leistungsspektrum begeistert!

Trendsetter und TOP Tour-Guide Sasa (Sascha) Solaric kennt die besten Spots und Geheimtipps rund um die Split Riviera und lässt mit Individualtouren die Herzen der Urlauber höher schlagen. Wer mit SOLO8CHARTER unterwegs war, nimmt schönste Erinnerungen an einen einzigartigen Urlaub nach Hause.

Der Charter-Profi ist gefragte Adresse für individuelle Gruppenfahrten mit Kleingruppen (8 bis 20 Personen). Über mangelnde Abwechslung kann der sympathische Tourismus-Veredeler und Marine-Experte sich nicht beklagen: seine Gäste lieben Ausflüge mit der Yacht oder dem Taxiboot zu Traumstränden oder Adventure-Plätzen. Darüber hinaus wird er auch von Bootsbesitzern für Charterfahrten als Tourguide gebucht oder betreut deren Yachten mit seinem Instandhaltungsteam. Während andere sich in Massen an vermeintlichen Hot-Spots drängen, sitzen seine Gäste entspannt im Boot und genießen durch den Kenner, was die Adria zu bieten hat: statt Getümmle in der Masse erleben sie mit Glück die wahren Tümmeler; Delphinerlebnisse hautnah! **Sascha Solaric kennt die wunderschöne Adriaküste wie seine Westentasche und ist bereit, diese Schönheit mit uns zu teilen. AHOI und gute Erholung wünscht** *Orhidea Briegel*

Klasse statt Masse -
für individuelle Touren
genügt ein Anruf
oder WhatsApp Call mit
Sasa (Sascha) Solaric:
SOLO8CHARTER SPLIT/CROATIA
solo8.charter@gmail.com
+385 98 932 9388

ORHIDEAL
media
face 2018

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Boat Details

Loa: 9.5m
Beam: 3.2m
Mercruiser diesel 230hp
Speed 20kts, consumption 55l/h
Water capacity 300lit
Gps plotter-fishfinder
Electric ancor winch
USB,i-phone,radio player + 4 speakers
Bimini top , sprayhood, full cockpit tent
Sundeck cushions
Cockpit seats with cushions

Cockpit table
Stern shower
Stern platform with swimming leaders
Toilet with shower
Kitchen and accesories
Electric fridge
Spacious saloon dining table
4 berths
Safety equipment, lifejackets, VHF,
snorkeling
equipment, beach towels
FREE WI-FI



www.solo8charter.com

Greetings from the Adriatic

Dear Orhideal Friends,

If you have worked a lot, you can treat yourself to a top-class holiday. And you do not have to wander into the distance, because the beautiful Adriatic coast of Croatia is close. That's why we show you today a particularly passionate and internationally experienced expert with „his“ sea, who inspires our entrepreneurs from the Orhideal network with his range of services!

Trendsetter and TOP Tour Guide Sasa Solaric knows the best spots and insider tips around the Split Riviera and makes the hearts of holidaymakers beat faster with individual tours. Whoever was on the road with SOLO8CHARTER, takes beautiful memories of a unique holiday home.

The charter professional is in demand address for individual group trips with small groups (8 to 20 persons). About lack of variety, the sympathetic tourism refiners and marine expert can not complain: his guests love trips by yacht or taxi boat to dream beaches or adventure courses. In addition, he is also booked by boat owners for charter trips as a tour guide or cared for their yachts with his maintenance team. While others crowds in supposedly hot spots, his guests sit relaxed in the boat and enjoy through the connoisseur, what the Adriatic has to offer: instead of turmoil in the crowd, they experience with luck the true bottlenose dolphins; Dolphin experiences up close! Sascha Solaric knows the beautiful Adriatic coast like the back of his hand and is ready to share this beauty with us. AHOI and good recovery wishes,
Orhidea Briegel, Orhideal IMAGE Magazine

Ready for Adventure?

Exceptional knowledge of area ...marinas, bays, coves, towns, restaurants and local people make us your best choice of tour providers. Our crew is young and eager to make your day relaxed, joyful while you enjoy crystal clear waters in beautiful bays and destinations we are offering.

We wish to bring You the best experience cruising the islands in front of town Split. Brac, Šolta, Hvar and Vis are the biggest and each is surrounded with small archipelago of islands covered with countless beautiful coves. There are 3 sea caves, Blue lagoon, military tunnels, diving sites, II world war wrecks, old roman underwater ruins, surfing areas, adventure, and off course FOOD & WINE tasting .

Trogir, Hvar, Makarska, Pucisca, Bol, Vrboska, Starigrad, Komiza, Vis, Milna are our selection of small beautiful venetian style old cities with narrow streets hiding extraordinary places with local cuisine and wine. Great turbulent history and cultural influence puts them on Your MUST VISIT MAP.

During the day on board there are soft drinks, water, wine (red and white), beer, cold snacks, salad and fruit to keep You going as well as towels, snorkeling equipment and Wi-fi for better experience is at your disposal.

Sasa Solaric, YOUR Tour Guide

SOLO8CHARTER SPLIT/CROATIA
solo8.charter@gmail.com
+385 98 932 9388



Boat Details

Loa: 8.5m

Beam: 3.2m

Volvo penta 7.4Gi 350hp big block V8
Speed: 35kt cruising, 48kt top; consumption 70l/h

Water capacity 250lit

GPS plotter

Electric ancor winch

Fusion Hi-Fi – USB/radio player + 4+woofer speakers

Bimini top (sun shader)

Cockpit seats with cushions

Stern sundeck with cushions

Stern shower

Stern platform with swimming leaders

Drink cooler

Safety equipment,

lifejackets, VHF,

diving equipment,

beach towels

FREE WI-FI

„Wasser, Luft, Sonne...
Entdecken Sie die Riviera
rund um Split auf ganz
persönliche Weise“

www.solo8charter.com



Makarska. Povlja. Pucisca.



Bol. Vrboska. Starigrad



Hvar Town
& Wine Tasting



Blue Lagoon



OR IDEAL
media
face 2018

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Meine Liebe zum Meer - die teile ich gerne mit unseren Gästen!“

Vortragswunder in 7 Sprachen

In dieser Ausgabe präsentiere ich Ihnen unser Highlight des Monats: Top-Speaker Helen Hart

Die gefragte Expertin für Prävention und Diabetes-education ist weltweit auf Medizin- und Ärztekongressen mehrsprachig im Einsatz. Ihre Vorträge sind weltbekannt und gerne gebucht. Auf Englisch, Spanisch, Italienisch, Türkisch, Französisch, Kroatisch und natürlich Deutsch informiert sie die Fachwelt rund um Gesundheitsthemen, wie Wundversorgung, Ernährung, Lebensführung mit chronischen Krankheiten.

In ihrer Praxis ist sie Ansprechpartnerin für Patienten aus aller Welt. Weitere Informationen erfahren Sie auf der Homepage oder per Info-Tel: 0741-28 000 336

In diesem Sinne gute Gesundheit wünscht Ihnen
Martin Schuler

www.helen-hart.de

Kolumne von & mit Europameister
in Stegreifrede Martin Schuler,
Heilpraktiker für Psychotherapie
& Burnout-Berater
www.lebensfreude-ulm.de

lesen Sie auch die Titelstory April 2013



OR IDEAL
**media
face** 2013
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



San Esprit Dozententeam

Beste Laune verbreitete das Dozententeam rund um Titelgesicht Annette Müller, Unternehmerin des Monats August 2017, während dem Orhideal-Fotocoaching-Termin für die Website der École San Esprit

Annette Müller ist auf Erfolgskurs. Weil sie ihr Engagement als Filmproduzentin erweitert, vergrößert sich auch das San Esprit Team stetig. Orhideal IMAGE portraitierte das Dozententeam rund um die gefragte Unternehmerin. Mit ihrem Wissen und Engagement halten die Dozenten damit der San Esprit Gründerin den Rücken frei, wenn diese als VIP-Gast in der Welt unterwegs ist. So konnte man Annette Müller auf dem berühmten Filmfestival in Cannes antreffen. Deutschlands erfolgreichste Botschafterin für das energetische Heilen folgte damit einer Einladung von Emmanuel Itier – dem bekannten Filmemacher

aus Hollywood, mit dem sie in Zusammenarbeit mit Schauspielerin Sharon Stone bereits die Dokumentation „THE CURE“ produzierte. Damit besucht Annette Müller bereits das zweite Filmfestival in diesem Jahr, nachdem Sie vor Kurzem bereits zum Cosmic Scene Filmfestival in München eingeladen wurde und dort mit Buchautorin, Dozentin und Orhideal Titelgesicht Nikola Knecht auf dem roten Teppich abgelichtet wurde.

Lesen Sie den vollständigen Bericht und weitere Erfahrungsberichte im Blog der Heilerschule: <https://www.heilerschule-san-esprit.de/blog>



Von Cannes...



...zu Frabertsham: Annette Müller mit dem Dozententeam

MUT.POINT Kooperation mit Orhideal

Orhidea Briegel reflektiert in der Orhideal Titelstory die MUT.VISION mit Katrin Stigge und Burkhard Koller. Die Mission des MUT.NETZWERKS der beiden Visionäre ist es, Mut zu machen durch das Vorleben von Mut. Orhideal wiederum visualisiert mutige Menschen. Die passende Symbiose! In diesem Sinne: Wer TUT, hat MUT.

www.mutpoint.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,ervielfältigung auf Datenträger wie CD-Rom, DVD usw. nur mit schriftlicher Genehmigung von Orhidea Briegel und der Experten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos keine Gewähr. Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelierten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

Juli 2018 • Sonderedition
14 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Marion Gerster
Kinesiologin
Psychologische
Beraterin (ILP)

Geschäftsfrau des Monats



ORPHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

Gesundheit als Wirtschaftsfaktor: Nicht nur für Privatpersonen existenziell, sondern auch für Unternehmen entscheidend, um teure Fehlzeiten zu vermeiden. Wo Krankheits-Kosten lauern und Arbeitsausfälle im Vorfeld vermieden werden können, analysiert Marion Gerster als Betriebs-Kinesiologin bei Gesundheitstagen in Unternehmen und auf Messen

„Körperliche Beschwerden sind der stumme Schrei der Seele!“

www.mariongerster.de

**Mediengesicht &
Top-Expertin**
Marion Gerster



Körpersignal Koryphäe

Aufmerksam hört das Publikum zu, wenn die erfahrene Schmerz-Dolmetscherin Marion Gerster in Vorträgen und Interviews darüber spricht, was der Körper uns sagen will: Die Themen der vertrauensvollen Expertin betreffen die meisten Menschen, die sich im Alltag stark verausgaben und dann scheinbar - wie aus heiterem Himmel - unter Fersensporn, Kalkschulter, Tennisarm, Tinnitus, Blasenentzündungen, Kopf, Rücken- und Gelenkschmerzen, Schlafstörungen, Bandscheibenvorfall, Migräne, Hautausschlag, Zahn-, Kiefer- und Augenproblemen, Angst und Panikattacken und vielem mehr leiden. Ob Privatpersonen oder Unternehmer mit ihrer Belegschaft - sie alle bekommen fundierte Analysen, Tipps und Techniken zur psychischen Hygiene an die Hand, um Stressoren, seelische Belastungen und negative Gedanken zu entlarven, auszugleichen und ohne Medikamente gesund zu leben. **Mit viel Passion lebt die engagierte und anerkannte Businessfrau ihre Rolle als Aufklärerin, Ursachenforscherin, Beraterin und Kinesiologin in ihrer Praxis, in Unternehmen und der Öffentlichkeit. Will der Körper Ihnen etwas sagen, sollten Sie Marion Gerster Fragen!** Orhidea Briegel, Herausgeberin

Orhideal IMAGE: Frau Gerster, es ist wieder in allen Medien zu lesen, dass leider sehr gerne leichtfertig zur Schmerztablette gegriffen wird, um wieder schmerzfrei oder leistungsfähig zu sein. Sie sind als Expertin in allen Formaten eine interessante Interviewpartnerin, weil Ihre Arbeit eine gute Lösung für diesen derzeitigen Trend darstellt.

Marion Gerster: Das stimmt, Frau Briegel. Ich stehe für die Gesundheit ohne Medikamente durch gründliche Beleuchtung aller persönlichen Stressfaktoren und Lebensumstände. Die Palette der Symptome, die mir begegnen, ist breit: Fersensporn, Kalkschulter, Tennisarm, Tinnitus, Blasenentzündungen, Kopf, Rücken- und Gelenkschmerzen, Schlafstörungen, Bandscheibenvorfall, Migräne, Hautausschlag, Zahn-, Kiefer- und Augenprobleme, Angst und Panikattacken und vieles mehr. Mit meinen Methoden helfe ich Privatpersonen, schütze aber auf Anfrage auch gerne vorbeugend als Betriebs-Kinesiologin die gesundheitliche Situation der Mitarbeiter in Unternehmen.

Na, da haben Sie ja viel zu tun, denn unser digitales, beschleunigtes Zeitalter ist Quelle zahlreicher, negativer Stressfaktoren und Krankheitserscheinungen. Ihre Expertise kommt an die Reihe, wenn es um die Ursache hinter zahlreichen Krankheits-Symptomen geht? Gehen diese Menschen denn nicht zum Arzt?

Ja, natürlich gehen sie zum Arzt. Wenn Sie dauerhaft Schmerzen in der Schulter oder Blasenprobleme haben, gehen Sie zunächst zum Arzt. Das ist so üblich. Aber üblich ist auch, dass ich sehr häufig der letzte Rettungsanker bin, wenn die Medikamentengabe, der Sprechstun-

denmarathon und die vielen Diagnosen die Situation nicht verbessern. Oft wird den Menschen erst dann bewusst, dass sie nicht unbedingt der Körper krank macht, sondern ihre negativen Gedanken. Unser Gesundheitssystem ist nicht darauf ausgelegt, in dieser Richtung alltäglich in die Tiefe zu gehen. Es bleibt aus Zeitgründen meist bei der fachmedizinischen Körperuntersuchung. Oft kommen jedoch erst bei meiner Stressquellenanalyse die wahren Ursachen von Erkrankungen zum Vorschein. Es kommt vor, dass ich bereits im Erstgespräch negative Einflussfaktoren in dem Umfeld der Personen identifizieren kann, die jahrelang nicht im Fokus waren.

Gut, dass kann ich nachvollziehen. Die Kraft der negativen Gedanken und der krankmachende Stress werden unterschätzt. Dass man trotz Stress gesund leben kann bzw. sich wieder von Krankheiten befreien kann, dafür sind Sie ja ein ausgezeichnetes Vorbild. Sie sind selber sehr eingespannt mit Ihrer Arbeit, informieren mit Fach-Vorträgen und in Podiumsdiskussionen, nehmen an Messen teil. Dazu repräsentieren Sie öffentlich als Vorstand den Verein der Selbständigen Winnenden, leiten das Unternehmerinnen-Netzwerk im VdS Winnenden und das Gesundheitsnetzwerk „Gesund-WN“ in Winnenden. Und das alles mit Leichtigkeit?

Frau Briegel, es wäre schwer nachvollziehbar, wenn ich über das Thema Stress, Belastbarkeit und Krankheitsursachen referieren würde, ohne mein Wissen an mir selber anzuwenden. Ich LEBE meine Mission, wie einfach wir vorbeugen können, um gesund zu werden und zu bleiben. In meinen Beratungen und Interviews gebe ich den Menschen Techniken und Tipps an die Hand, wie

Sympathisches Vorbild mit Charisma: Marion Gerster zeigt den Weg zur Gesundheit, zu Stressabbau und zum Wohlbefinden! Motivierend, statt belehrend macht sie mit vielen Erfolgsbeispielen Mut, endlich auf den Körper zu hören. Hinter körperlichen Schmerzen stecken Emotionen – wie zum Beispiel Leistungsdruck, Trauer, Wut und Angst - die bis heute nicht angenommen und positiv verwandelt wurden. Wer negative Emotionen unterdrückt, produziert Spannung und Druck in seinem Körper - und fördert damit das Auftreten von Krankheiten.



„Jede Krankheit spiegelt den Seelen-Zustand.“

Lebt es positiv vor: ein aufgabenreiches Leben ist mit den richtigen Techniken ohne Burnout zu meistern



Botschafterin für die Sprache der Seele

„Unser Körper sollte uns die regelmäßige *Inspektion* wert sein.“

Eine gesunde Gesellschaft durch aufgeklärte Mitmenschen: Vorbeugen und Ursachenklärung spart Kosten
Marion Gerster gibt spannende Einblicke in das Zusammenspiel von Bewusstsein und Unterbewusstsein.



sie mit ihrem negativen Stress, negativen Gedanken und ihrer Umgebung umgehen, damit sie auf Dauer gesund bleiben und Lebensfreude haben so wie ich. Ich sage immer, der erste Schritt ist gesund werden und der zweite Schritt gesund bleiben.

Dann werden wir mal konkret. Ihre Aufgabe ist zunächst das Gespräch und die Analyse und was folgt dann? Wenn Sie dann gemeinsam mögliche negative Einflussfaktoren im Wirkungskreis des Klienten gefunden haben, ändert es ja nicht unbedingt sein Umfeld, oder?

Nein, aber die Handlungsmöglichkeiten. Man kann nicht immer sein Umfeld ändern, aber die eigenen Gedanken und Sichtweise. Bei vielen Klienten hat sogar schon nach dem Gespräch der Schmerz nachgelassen, weil sie endlich mal über ihre Probleme und Sorgen reden konnte. Wenn man beispielsweise weiß, wieso das Gegenüber so handelt, kann man sich selbst die Wut bzw. Wucht rausnehmen oder seinem Gegenüber so die Macht entziehen. Die wenigsten sind sich der Kraft ihrer negativen Gedanken bewusst. Dieses Bewusstwerden ist der erste Schritt zu einer Besserung der eigenen Situation.

Darüber hinaus analysiere ich über meine kinesiologischen Muskeltests die Stressblockaden, die für die Schmerzen, Angst oder Panik, Burnout verantwortlich sind und habe meine Methoden diese aufzulösen, sodass meine Klienten ohne Medikamente wieder gesund werden können.

Von der Opfer- zur Schöpferrolle?

Auf jeden Fall, und das mit Selbstheilungskräften. Denn jeder ist Schöpfer seiner eigenen Gedanken. Ich entscheide in dem nächsten Moment, ob ich positiv oder negativ denke. Nur ist es mir im Alltag so nicht bewusst. Ein negativer Gedanke lässt meine Muskelbahnen so verspannen, dass ich zum Ausgleich wieder drei positive Gedanken benötige.

Leider denken wir Menschen zu 90% am Tag erst einmal negativ. Negative Gedanken verschlimmern jedoch unseren Schmerz. Das ist nicht esoterisch angenommen, sondern nachgewiesen. Das sieht man auch bei chronischen Krankheiten wie Rheuma, wenn die Schübe schlimmer werden. Wir sind wie ein Magnet. Alles, was wir denken, ziehen wir an. Wenn ich negativ denke, ziehe ich auch Negatives an

In viele Rollen aktiv: als Expertin, Sprachrohr der Wirtschaft und des Gesundheitswesens

und wenn ich positiv denke, ziehe ich auch Positives an.

Nehmen wir doch mal ein Beispiel. Zu Ihnen kommen Menschen mit unterschiedlichen akuten und chronischen Krankheitserscheinungen. Ist es möglich, dass ein Unternehmer über Fersensporen-Schmerzen klagt, weil er sich über einen Mitarbeiter langfristig ärgert?

Das wäre denkbar. Krankheitssymptome treten immer an dem genetisch schwächsten Organ oder Körperteil einer Person auf. Ich erkläre Ihnen mal den Zusammenhang: nach dem ersten Gespräch arbeite ich mit dem kinesiologischen Muskeltest. Damit kann ich die Stressblockaden, die den Menschen so krank gemacht haben, herausfinden. Diese löse ich mit verschiedenen Techniken auf, um die Selbstheilungskräfte wieder zu aktivieren, damit es im Körper wieder fließen und der Klient wieder gesund werden kann. Wir alle haben im Körper unsere sieben Energiezentren, Chakren, auch Hauptnervengeflechte genannt, und wenn wir hier viel negativen Stress und Gedanken, Wut, Trauer, Ärger, Sorgen haben, verspannen sich unsere Muskelbahnen immer mehr. Irgendwann kann es durch die Blockaden im Körper nicht mehr fließen und wir erhalten die ersten Signale, wie Brennen, Krämpfe, Kältegefühl, Schwindel, Übelkeit. Wenn wir dann nicht auf diese Signale hören, die unser Körper uns mitteilt, und auf die Unstimmigkeiten in unserer Lebens- und Gedankenweise nicht reagieren, werden wir krank.

Kein Wunder, dass Schmerzmittel dann nicht dauerhaft helfen können. Man muss das Übel an der Wurzel packen, nicht wahr?

Sie haben es erfasst, Frau Briegel. Ein Arzt unterdrückt hier dann den Schmerz mit einem Medikament oder einer Cortisonspritze, aber damit ist lange noch nicht die Ursache behoben. Und solange wir diese nicht beheben, werden wir immer wieder krank. Das ist dann der Teufelskreis, in den wir geraten. Der kranke Mensch muss hier dann zweimal

gesund werden, einmal von seiner Krankheit und einmal von dem Medikament mit den Nebenwirkungen. Mit dem Muskeltest kann ich übrigens auch Unverträglichkeiten bei Medikamenten und Nahrungsmitteln austesten, denn unser Körper lügt nie.

Dann ist es ja eine Art Detektivarbeit, die Sie da leisten. Der Krankheitsursache auf der Spur...

Es ist in der Tat sehr spannend. Manchmal geht es weit in die Vergangenheit zurück. Auch wenn das Ereignis als Ursache schon über zwanzig oder dreißig Jahre her ist, haben wir es im Bewusstsein nur verdrängt, aber damit ist es noch lange nicht im Unterbewusstsein verarbeitet. Ich zeige in meinen Vorträgen immer das Eisbergmodell mit 10 % Bewusstsein, also allem, was Sie sehen, und 90 % Unterbewusstsein, was Sie nicht sehen, wie Gefühle, Emotionen, Psyche.

Das ist sicher verblüffend für das Publikum. Wir sind ja doch alle noch sehr haptisch veranlagt. Tablette nehmen, Schmerzen unterdrücken - das ist ja noch sehr anfassbar. Erschwert Ihnen dieses Unsichtbare, das Nicht-Greifbare die Arbeit mit den Menschen?

Keinesfalls. Auch wenn Emotionen nicht anfassbar sind, ist doch jedes Gefühl und jeder Gedanke ein biochemischer Vorgang. Jede Muskelverspannung basiert auf einem biochemischen Prozess. Und die Folgen sind messbar und äußern sich auch in körperlichen Symptomen. Damit wird es ja wiederum sichtbar. Blockaden behandeln, Schmerzen auflösen, das ist ja ebenfalls sehr anfassbar. Und glauben Sie mir, die Menschen fühlen sofort, wenn es ihnen besser geht!

Sie sind also nicht nur eine gute ZuhörerIn, sondern schaffen es hinter die Kulisse zu schauen, im übertragenen Sinn?

Ja, das ist meine Gabe. Ich nehme mir für jeden Klienten ausreichend Zeit, bin mit meinem Wissen und Erfahrungsschatz für ihn in schwierigen Situationen auch immer erreichbar. Das gibt dem Klienten große Sicherheit, nicht alleine zu

Praxisalltag

OB.IDEAL
media
face 2018
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Eine diskrete und einfühlsame ZuhörerIn, die klar analysiert und fokussiert

Marion Gerster kennt den Teufelskreis: Solange die Ursachen nicht behoben sind, werden Menschen immer wieder krank werden und unter Schmerzen leiden. Mit ihrem Wissen zeigt sie Wege zur dauerhaften Gesunderhaltung auf.

„Einfach JA zum Leben sagen, indem man öfters NEIN sagt, sobald es gegen die innere Überzeugung geht!“

Im Interview

„Mein Publikum interessiert sich sehr für Stressresistenz und ein gesundes Leben ohne Medikamente!“

Impuls- und Informationsgeberin zu zahlreichen Themen.
Von Marion Gerster erfahren Gesundheitsinteressierte, wie sie

- ihre Leistungsgrenzen erkennen und optimieren
- gelassen und mit Geduld in den Arbeitstag gehen
- Zeittresser identifizieren Zeiträuber auf die Spur kommen
- die Regenerationsfähigkeit des Körper steigern
- ihren Körper in bisher ungeahnte Balance bringen
- auf einfache Weise besser und entspannter durchschlafen
- Energiefresser erkennen
- Konzentration verbessern
- individuelle Entspannungstechniken anwenden
- Stressoren frühzeitig erkennen und neutralisieren
- ihre Selbstheilungskräfte aktivieren
- die Macht über ihre Gedanken übernehmen können
- lernen Nein zu sagen und ihr Selbstvertrauen stärken
- lernen aus der Opferrolle in die Schöpferrolle zu kommen
- Warnsignale des Körpers erkennen, bevor Sie krank werden
- mit ihren negativen Emotionen, Stress umgehen
- bei Krankheit ihren Gesundheitsprozess in Gang setzen können
 - Energieblockaden vermeiden können
 - die Verstrickung mit ihren Schlüsselpersonen erkennen
 - ihre Blockaden erkennen
 - inneren und äusseren Baustellen im Leben aufräumen
 - mit Wut umgehen und sich davon befreien
 - Frieden schliessen mit der Vergangenheit
 - lernen sich anzunehmen und sich wertzuschätzen
 - ihren Weg zur Gesundheit, zur dauerhaften Gesunderhaltung finden

*Immer professionell und telegen:
Marion Gerster ist für Auftritte immer
bestens vorbereitet*

www.mariongerster.de



ORU IDEAL
media
face 2018
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft und Wissenschaft



Vorträge & Diskussionen

sein. Ich habe vieles erlebt, etliche Schicksale gesehen und kann mich sehr gut in die Situation des Klienten hinein fühlen. Meine positiven Fallbeispiele aus der Praxis ermutigen. Manchmal schreit der Körper ja auch „nur“ nach dem Verstand-Werden: wie gesagt, allein durch meine feinfühliges Gespräche haben sich schon öfters die Schmerzen nach dem persönlichen Gespräch abgeschwächt oder ganz gelöst! Viele Klienten tragen ihr „Paket“ schon viele Jahre mit sich herum und konnten es niemanden anvertrauen. Und Ratschläge sind oft auch Schläge.

Das kann ich gut nachvollziehen, dass oft schon ein Gespräch oder eine Begegnung Positives bewirkt. Wir leben in einem Kommunikationszeitalter und sind so oft doch einsam mit unseren Sorgen. Mich spricht genau das an, dass die Menschen in Ihnen einen vertrauensvollen Ansprechpartner haben, der auch zuhört. Es befremdet mich immer, wenn Ärzte nur das Symptom sehen und nicht den Mensch, der zufälligerweise da noch „dranhängt“. Das liegt aber auch daran, dass viele Menschen sich darauf verlassen, dass die Krankenkasse alles bezahlen müsste. Da wird dann wiederum an der Zeit gespart.

Ich verstehe, Frau Briegel. Zu mir kommen eben solche Menschen, die ihre Gesundheit wertschätzen und wissen, dass Krankheit mehr kostet. Die Schmerzfreiheit ist es ihnen wert, die Beratungskosten selbst zu tragen.

Ihr Auto bringen Sie ja auch zum Kundendienst, bezahlen oft zwischen 500 und 1000 € dafür, weil es Ihnen das wert ist. Auch hier betreiben Sie Prophylaxe, denn ihr Auto fährt ja noch. Wem der eigene persönliche Kundendienst an sich selbst weniger Wert ist als das Auto, dem ist schwer zu helfen. Und es ist doch so: Wenn es solchen Menschen nicht gut geht, haben sie auch keine Freude an ihrem tollen Auto, an ihrem schönen Haus und strahlen ihr negatives Lebensgefühl auf ihr Umfeld wie Partner, Kollegen, Arbeitsplatz und Familie aus. Es ist

eine Eigenverantwortung, die man hat. Nur Sie selbst können Ihre Situation verändern, das kann kein anderer für Sie übernehmen.

Ja, das ist wahr. Wahrscheinlich steht man sich selber oft im Weg.

Ich lebe nach dem Motto: Höre auf dein Herz und nicht nur auf Deinen Verstand. Denn nur dein Herz kann dir sagen, was gut für dich ist. Natürlich benötigen wir auch unseren Verstand, aber unser „Verstanddenken“ macht uns auf Dauer krank, wenn wir gegen unsere innere Überzeugung, gegen unser Herzblut handeln, weil man es so macht oder weil man es so von mir erwartet. Das sind natürlich auch oft Glaubenssätze, mit denen wir erzogen worden sind: Du bist zu klein, das schaffst du sowieso nicht, das ist nichts für dich, und ähnliches. Wenn ich eine Entscheidung treffen soll, frage ich mich erst, ob es mir gut tut. Wenn nicht, lehne ich es ab. Auch ich musste das erst lernen. Dann lebt es sich wirklich entspannter.

Dann ist das Herz in Ihrem Praxisauftritt ein ausgezeichnetes Sinnbild für Ihr herzliches Engagement für ein stress- und beschwerdefreies Leben. Ihre Vorträge und Gesundheitsaufklärung ist für unser Unternehmernetzwerk sehr interessant. Sie sind sicher offen für neue Kooperationen?

Natürlich, Frau Briegel. Ich weite die Zusammenarbeit mit Unternehmen im Rahmen vom betrieblichen Gesundheitsmanagement und in der Teamentwicklung aus. Deshalb bin ich immer aufgeschlossen auch im Netzwerk Aufträge durchzuführen, Teams zu begleiten und leistungsstark zu machen, indem das Gesundheitsbewusstsein vergrößert wird. Für solche Themen bin ich leidenschaftliche Botschafterin und mit viel Freude dabei. Lebensfreude ist ja die beste Stressvorbeugung!

Frau Gerster, dann sage ich HERZLICH Willkommen bei Orhideal. Mit Ihnen wird die Zusammenarbeit sicher sehr konstruktiv.

Da können Sie sicher sein. Ich bringe mich gerne mit positiven Gedanken ein!

Es kommt keine Langeweile auf: Marion Gerster erklärt ihre Arbeit bildhaft und will mit ermutigen Neues auszuprobieren.

„Viele Menschen fühlen sich gar nicht schlecht, sie DENKEN sich schlecht. Da hilft nur ein UMDenken. Psychische Hygiene durch Meditation ist beispielsweise wie mentale Zahnseide, damit sich nichts Negatives festsetzt!“

Marion Gerster
Im Grund 1
71397 Leutenbach -
Rems-Murr-Kreis
Telefon: 01 62 / 86 06 12 6
info@mariongerster.de
www.mariongerster.de



„Die Gefühlswelt als Krankheitsfaktor wird oft verkannt.“

Wirtschaftsstandort des Monats

Vorzeige unternehmer aus Winnenden

Liebe Unternehmer, in dieser Ausgabe präsentieren wir Ihnen im Stadtportrait den Wirtschaftsstandort Winnenden.

Winnenden profitiert von der Nähe zur Landeshauptstadt Stuttgart. Es befindet sich unmittelbar an der Bundesstraße B 14 Stuttgart-Winnenden-Backnang. Sowohl die Autobahn A81 als auch A8 sind in rund 30 Minuten zu erreichen. Die Große Kreisstadt liegt zusätzlich an der Schnellzugstrecke Stuttgart-Nürnberg und hat im Bereich des S-Bahn-Netzes direkten Anschluss zum Flughafen Stuttgart und der Neuen Messe. Winnenden hat sich zu einem interessanten Wirtschaftsstandort entwickelt und ist heute Sitz weltbekannter Firmen wie der Alfred Kärcher GmbH & Co. KG.

Als Vorzeigebispiel wird die in der Region sehr engagierte Geschäftsfrau Marion Gerster als Unternehmerin des Monats dieser Ausgabe gezeigt.

Orbidea Briegel

Das neu geschaffene Amt für Wirtschaftsförderung und Grundstücksverkehr ist Ansprechpartner für alle Gewerbebetriebe sowie für alle Grundstücks-, Standort- und Entwicklungsfragen, die das Wirtschaftsleben Winnendens betreffen. Die Wirtschaftsförderung unterstützt Unternehmen beim Ansiedeln, bei Betriebsverlagerungen sowie beim Kauf von Grundstücken und der Standortauswahl. Die städtische Wirtschaftsförderung ist Vermittler zwischen Wirtschaft und Verwaltung und Ideengeber zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes. Dazu gehören insbesondere auch

lokale Netzwerkveranstaltungen wie die Winnender Wirtschaftsgespräche und interkommunale Kooperationsveranstaltungen wie der Wissenstransfer³, der Business Brunch für Jungunternehmer oder der Rems Talk. Um Stadtmarketing und insbesondere das Citymanagement in Winnenden fest zu institutionalisieren wurde am 18. Juli 2001 der Verein „Attraktives Winnenden“ gegründet.

Wir beraten und unterstützen Sie gerne – für einen starken Wirtschaftsstandort Winnenden.



*Timm Hettich
Stadtverwaltung Winnenden
timm.hettich@winnenden.de*

„Meine regionalen Klienten aus dem Mittelstand schätzen mein Engagement für Winnenden.“

Marion Gerster

www.winnenden.de

Erfolgreiche Region mit der Unternehmerin des Monats: Marion Gerster wurden bei ihrem Fachvortrag die Sonderdrucke der Orhideal Titelstory überreicht. Als gefragte Gesundheitsexpertin ist sie regional aktiv und überregional bekannt.



Stefan und Verena Schraner = Erfolg²

Einzel erfolgreich, gemeinsam spitze.

Mr. Innovation: Stefan Schraner

Als erfolgreicher Multientrepreneur im Mittelstand verkörpert Stefan Schraner die Schraner Group. Der smarte Familienunternehmer ist Geschäftsführer der Schraner GmbH, trägt Verantwortung für rund 100 Mitarbeiter. Sein erstes Unternehmen gründete der Innovator 1994 und spezialisierte sich auf brandmeldetechnische Systemtechnik. Mittlerweile ist die Unternehmensfamilie auf sechs angewachsen, die sich unter anderem auf unterschiedliche Anforderungen der Brandmeldetechnik fokussiert haben. Der Experte rund um das Thema Brandmeldeperipherie ist gefragter Visionär & Interviewpartner für Fachbeiträge und Unternehmern können.

Kunden begeistern, Wissen weitergeben, Spuren hinterlassen, das ist es, was den Trendsetter antreibt. Mit satter Erfahrung, speziellem Know-how, dem Gespür für Technologie und Trends geht der Fortschrittlicher bei der Digitalisierung seiner Branche voran.

ausgewählt als Unternehmer des Monats Mai 2011



Mrs. Success: Dr. Verena Schraner

Dr. Verena Schraner bringt Unternehmen mit PERSOscreen®, einer Marke aus dem Schraner Erfolgslabor, zur Spitzenperformance. Die Unternehmerin aus Leidenschaft besitzt weltläufige Konzernenerfahrung und hat international erfolgreiche Unternehmen von Innen heraus kennen gelernt. Die pragmatische Geschäftsfrau mit wissenschaftlicher Expertise nutzt dieses Insiderwissen als Best Practice für Unternehmen, die sich mehr Erfolg wünschen und sich mit PERSOscreen® weiterentwickeln. Für die Mitglieder ihres Team steht sie als Chefin selbstverständlich ein. Deshalb besitzt sie deren Vertrauen, Loyalität und Leistungswillen. Die „Marathonfrau“ besitzt Charme, Disziplin und einen langen Atem. Diese Eigenschaften helfen ihr beim erfolgreichen Unternehmensaufbau.

ausgewählt als Unternehmerin des Monats Juli 2014



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

www.schraner.de

www.persoscreen.de

Innovation ist das Programm

Die Firmen Ihrer Schraner Group sind sehr bekannt. Sie sind Trendsetter, Innovator und Experte rund um das Thema Brandmeldeperipherie. Hier sind Sie Marktführer. Das haben Sie sich innerhalb von 20 Jahren klug erarbeitet. Was treibt den Unternehmer Schraner zu diesen Erfolgen an?

Stefan Schraner: Ich wollte schon als Jugendlicher Unternehmer werden und mein eigenes Ding machen. Nach erfolgreichem Abschluss mehrerer Ausbildungen habe ich dann 1994 festgestellt, dass ich eine Firma gründen muss, damit ich verantworten kann, was ich tue. Für mich ist es wichtig, das umzusetzen, von dem ich überzeugt bin, dass die Gesellschaft oder andere Menschen es brauchen.

Seit wir Sie im Rahmen eines großen Unternehmertages als angesehenen Unternehmertages in unserer Titelstory Mai 2011 vorgestellt haben, ist viel Zeit vergangen. Vor allem der Erfolg Ihrer Marke PERSOscreen® ist derzeit in aller Munde. Die Schraner Group ist gesund gewachsen. Wie groß sind Sie denn momentan?

Stefan Schraner: Mittlerweile trage ich Verantwortung für rund 100 Mitarbeiter. Die Unternehmensfamilie ist auf Sieben angewachsen, die sich unter anderem auf unterschiedliche Anforderungen der Brandmeldetechnik fokussiert haben. Wir haben auch Marken, die gar nichts mit dem Brandschutzbereich zu tun haben.

Viele Unternehmer im Mittelstand wachsen schnell und kommen dann mit den neuen Strukturen nicht zurecht. Ihnen gelingt das offensichtlich mit Bravour. Sie werden deshalb öffentlich von Unternehmerplattformen und Wirtschaftspodien als Impulsgeber, Mentor und Business Angel hinzugezogen. Wie schaffen Sie es, den Überblick zu behalten?

Stefan Schraner: Mein Erfolgscredo als Multi-Entrepreneur kann ich klar auf den Punkt bringen: es braucht Mut und gesunden Menschenverstand. Ohne Investitionen und Risiko keine Innovation. Dabei behält ein Mehrfachunternehmer immer die übergeordneten Unternehmensinteressen im Blick. Proportional zum Erfolg des Unternehmens steigt die Freiheit für das Management in den operativen Einheiten und den einzelnen Unternehmen. Natürlich braucht man das passende Team, das mit dem eigenen Führungsstil harmonisiert.

Als Mehrfachunternehmer in verschiedenen Bereichen erfolgreich zu sein, zeugt von Unternehmerspirit durch und durch. Welche Unternehmerqualitäten muss man denn mitbringen, um mit mehreren Firmen gleichzeitig erfolgreich zu sein?

Stefan Schraner: Die Hartnäckigkeit ist ein wichtiger Faktor, denn selten kommt der Erfolg über Nacht. Es bedarf auch der guten Analysen, Situationen schnell zu erfassen, und der Offenheit, unkonventionelle Wege zu gehen. Dabei habe ich vor allem den Nutzen vor Augen, den meine Aktionen meinem Umfeld bringen sollen! Das bringt mich immer wieder erfolgreich ans Ziel. Ich bin ein Freund kleiner flexibler Einheiten, weil sie mehr Innovation und schnelleres Handeln ermöglichen als Konzernstrukturen. Außerdem gehe ich Unternehmungen sehr gezielt an. Bin also Vorweggeher, kein Nachahmer!

Apropos Nutzen für die Gesellschaft: Kein Wunder, dass Sie dann bei der Firmengründung mit Brandschutz angefangen haben. Ohne Brandschutz geht es nicht. Sie sind auch schnell Marktführer in Ihrem Bereich geworden.

Stefan Schraner: So ist es. Zunächst gründete ich die Schraner GmbH – ein Unternehmen, das sich auf Produkte der Brandmeldetechnik spezialisiert, die aufgrund gesetzlicher Bestimmungen und sich ändernder Normen in bauamtlich geforderten Brandmeldeanlagen installiert werden müssen. Die Produkte sind technologisch anspruchsvoll, sehr spezifisch und nur für den Brandmelde-Markt relevant. Zur Kommunikationszielgruppe zählen Fachrichter, Ingenieure, Architekten und Feuerwehren aus ganz Deutschland sowie dem angrenzenden Ausland. Ich habe mich immer wieder an Unternehmen beteiligt oder welche dazugekauft. Als Unternehmer muss man immer etwas unternehmen und mit dem Zeitgeist gehen. Deshalb führe ich gerade meine Branche in die Digitalisierung.

Ja, das habe ich in einer Fachzeitschrift gelesen. Spannende Patente haben Sie im Brandschutz-Bereich. Als Innovations-treiber geben Sie in der Branche viele interessante Impulse, stehen als Fortschrittmacher vor Fachpublikum auf der Bühne. Dabei sind Sie eher der Mann der Tat?

Stefan Schraner: Ja. Ich stehe auf Fakten. Meine nüchterne Praxisperspektive wird von den Zuhörern als authentisch und ermutigend geschätzt. Neben dem Themenfeld Sicherheit und Brandschutz gebe ich auch mein Wissen auf den Gebieten „passende Personalauswahl“, „visionäre Geschäftsmodelle“ und „marktreife Innovationen“ weiter.

Das ist sehr glaubwürdig, wenn ein Erfolgsunternehmer über Themenfelder spricht, in denen er auch durch Taten glänzt. Ein Unternehmen Ihrer Group ist das Schraner Erfolgslabor. Hier fördern Sie Entrepreneur mittelständischer Unternehmen und deren nachhaltigen Erfolg. Können Sie unseren Lesern kurz skizzieren, was die Idee dahinter ist?

Stefan Schraner: Für uns bedeutet „Labor“, dass wir unsere angebotenen Systeme und Methoden zunächst inhouse bzw. in den Unternehmen der Schraner Group testen, bevor wir sie den Kunden des Erfolgslabors anbieten. Nach diesen „Laborversuchen“ bringen wir nur die ausgereiften Methoden auf den Markt. Das ist unser Qualitätsversprechen. In unserem Büro im Headquarter arbeiten daher nicht nur Experten für Marketing, Unternehmenskommunikation und Personal, sondern in erster Linie Menschen, die am Puls der Zeit immer auf der Suche nach neuen Ideen sind.

Das ist jetzt wohl Ihr Part, Frau Schraner. Sie sind Geschäftsführerin vom Schraner Erfolgslabor und der Schraner-Marke PERSOscreen®. Sie betreuen mit dem Erfolgslabor auch andere Unternehmen?

Verena Schraner: Neben der Bereitstellung von kreativen Ressourcen, beginnend bei Mikroprojekten bis zu Großprojekten ist das Erfolgslabor der Ansprechpartner für strategische Positionierung, Unternehmens- und Projektkommunikation, Personalqualifizierung

Das alles mit wissenschaftlich erprobten Methoden. Unser Hauptfokus liegt momentan auf PERSOscreen, weil der Bedarf daran extrem hoch ist.

Wow, das ist natürlich eine gelungene Symbiose, Innovation meets Science! Ich erinnere mich gut, wie Sie mit dem Erfolgslabor ein breites Unternehmerpublikum bei einem Großprojekt mit VIP Gast Richard Branson durch Ihre Performance sehr überzeugt haben.

Stefan Schraner: Uns macht auf jeden Fall aus, dass wir Innovationen im Selbsttest erproben. Um Trends zu setzen, neue Erkenntnisse zu sammeln und immer besser zu werden, unterstützen wir manchmal auch Projekte, die nicht unbedingt in unser unternehmerisches Portfolio passen.

Verena Schraner: Die wir aber trotzdem angehen, weil wir sie spannend finden und Spaß daran haben. Wir geben unser unternehmerisches Know-how gerne weiter - gerade auch an junge Unternehmer oder solche, die es werden wollen, eine tolle Idee haben und etwas Struktur oder Kontakt zu Gleichgesinnten brauchen.

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

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

Wie lautet Ihr persönliches Leitmotiv, Frau Schraner?


Verena Schraner: Ich schaue selten zurück, sondern immer nach vorne. Für mich ist es der bessere Weg, eine falsche Entscheidung zu treffen als gar keine. (*sie lächelt*), also lieber unternehmen statt „unterlassen“.

Und Ihres, Herr Schraner?

Stefan Schraner: Finde für Schlüsselpositionen gute Leute, denen Du vertrauen kannst! Das ist auch meine Erfolgsmaxime. Ich arbeite lieber am, als im Unternehmen. Und weil es nicht so einfach ist, die passenden Menschen zu finden, haben wir mit PERSOscreen sehr großen Erfolg. Damit schließen wir die Bedarfslücke.

Gutes Stichwort, Personal. Da haben Sie verschiedene Kompetenzfelder unter der Dachmarke Schraner Erfolgslabor ausgearbeitet.

Verena Schraner: Der Markt verändert sich und wir reagieren darauf. Da Personalfragen zur Zeit bei vielen Unternehmen ein gravierendes Problem darstellen, sind unsere Kompetenzen in diesem Bereich gefragter denn je. Der „War for Talents“ ist im Gange, sowohl bei kleinen als auch bei sehr großen Unternehmen. Unser Vorteil ist, dass wir die Personalfrage mit einem generalistischen Blick



„Die in unserem Erfolgslabor entwickelten Systeme sind ausgereift und praxiserprobt.“

PERSOscreen® unterstützt Unternehmen dabei

- den richtigen Mitarbeiter für eine Stelle zu finden.
- die Teamperformance und die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter zu erhöhen und Burn-Out zu vermeiden.
- hohe Kosten für Fehlbesetzungen zu vermeiden.

„Unsere Methoden sind absolut präzise und objektiv.“



betrachten. Stefan aus der Perspektive des Mittelständlers und ich bringe dazu noch die internationale Konzernenerfahrung in unser Team ein.

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

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

Sind die Personalprobleme bei mittleren Unternehmen ähnlich wie im Großkonzern?

Verena Schraner: In meiner Konzernzeit machte ich die Erfahrung, dass Abteilungen und einzelne Mitarbeiter nicht die Leistung, Effizienz und Effektivität brachten, die möglich gewesen wäre. Manche Führungskräfte passten nicht zu ihrem Team oder einzelne Mitarbeiter saßen schlichtweg an den falschen Stellen. Das gab mir den Ansporn, den Auswahlprozess wissenschaftlich unter die Lupe zu nehmen, damit Unternehmen besser und effizienter werden und alle Beteiligten, vom Chef bis zum Angestellten, zufriedener sind.

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

Verena Schraner: Genau hier wurzelt unsere Innovation: Statt eines psychologischen Modells haben wir mit der probabilistischen Test-Theorie einerseits und dem Total Productivity Management andererseits zwei Verfahren gewählt, die mathematisch-naturwissenschaftlichen Ursprungs sind. Das Ergebnis der Zusammenarbeit mit Experten aus unterschiedlichen Bereichen ist das Personal diagnostiktool PERSOscreen, mit dem wir Unternehmer bei der Personalarbeit unterstützen. Denn für die Eignungsdiagnostik mit PERSOscreen werden nur die tätigkeitsrelevanten Aspekte einer Persönlichkeit betrachtet, und nicht – wie bei vielen anderen Tools – komplexe psychologische Gutachten erstellt. Überdies beleuchtet PERSOscreen das am Arbeitsplatz vorherrschende Betriebsklima und die Anforderungen der zuständigen Führungskraft. Damit werden die richtigen Weichen gestellt!

Was ist denn das Geheimnis einer erfolgreichen Mitarbeiterauswahl?

Verena Schraner: Indem man den Weitblick und Mut hat, Menschen, die charakterlich nicht zusammenpassen, nicht zusammenarbeiten zu lassen. Außerdem sollte niemand unter Bedingungen arbeiten, unter denen er nicht seine optimale Leistung abrufen kann. Ein sehr harmoniebedürftiger Mitarbeiter wird einem cholischen Chef wenig Nutzen bringen und ein Mensch, der feste Strukturen braucht, in einem kreativen Team verzweifeln. Selbst dann, wenn derjenige willig ist und die fachliche Qualifikation besitzt.

Stefan Schraner: Was Verena Ihnen hier erklärt, das wenden wir in der Schraner Group mit Erfolg an, Frau Briegel.

Es steht und fällt also mit dem Mannschaftsgeist?

Stefan Schraner: Auf jeden Fall. Ein Unternehmen ist in vielerlei Hinsicht mit dem Sport vergleichbar: Erfolg, Flow und Freude bei der Arbeit, sowie eine gute Qualität hängen maßgeblich von der Teamaufstellung ab.

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

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

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

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

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

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

Sie haben auch Instrumente zur Personalentwicklung und Mitarbeiterbindung entwickelt. Welche sind das?

Verena Schraner: Wir stellen dem Unternehmer Tools zur Seite, die ihm nicht nur als Momentaufnahme dienen, sondern langfristig zur Personalentwicklung und Mitarbeiterbindung beitra-

gen können. Wir haben in den letzten Jahren unsere Produkte immer weiter entwickelt. PERSOscreen ist daher mittlerweile eine Toolfamilie geworden. Zu Beispiel ergänzt PERSOtalk als Tool für Personalgespräche die bei der Personalauswahl und -entwicklung eingesetzte PERSOscreen-Diagnostik. Es funktioniert nach dem gleichen Prinzip des Abgleichs der Führungskraft- und Mitarbeiterperspektive und liefert auf diese Weise eine zielorientierte Gesprächsgrundlage. Dann haben wir noch Stress-Prävention-Tools für das betriebliche Gesundheitsmanagement: Mit dem MENTALindicator können Sie Ihren Mitarbeitern einen Schnelltest zur Früherkennung von Stress anbieten. Ergänzend bietet sich bei Bedarf ein ausführlicher MENTALscreen an, der Stressresistenzen und -risiken analysiert. Gerne vermitteln wir Ihnen hierfür einen erfahrenen MENTALscreen-Coach.

Ach so, Sie zertifizieren auch Berater für den Bereich?

Verena Schraner: Ja, Frau Briegel, die Aufgaben im Personalmanagement sind komplexer denn je. Einstellung neuer Mitarbeiter, Auswahl von Fördermaßnahmen, Entscheidung über interne Umbesetzungen, Personalgespräche, betriebliche Gesundheitsvorsorge. Viele Unternehmen nutzen bei diesen vielfältigen Anforderungen das Know-how und die Ressourcen externer Fachleute. Insbesondere beim Einsatz eignungsdiagnostischer Verfahren greifen Unternehmen gerne auf die kompetente Unterstützung spezialisierter Dienstleister zurück. In unseren PERSOscreen- und MENTALscreen-Zertifizierungsseminaren vermitteln wir Beratern, Trainern und externen HR-Experten das notwendige Know-how über die mathematisch-naturwissenschaftlichen Hintergründe und die Funktionsweise der Tools. Anhand anschaulicher Praxistests eignen sie sich das nötige Fingerspitzengefühl an, das sie für den Umgang mit PERSOscreen benötigen. Wenn das Unternehmen nicht sehr groß ist, wendet der Chef oder sein zuständiger Mitarbeiter die Tools selber an.

Die Personalentwicklungstools sind eine wirklich spannende Lösung gerade für den Mittelstand. Damit lernen Unternehmer ihre Mitarbeiter und deren Motive noch besser kennen, oder?

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

Ich kenne Unternehmer, die verschlingen etliche Bücher über gutes Führen und verzweifeln doch. Statt ein Buch zu lesen, am besten Ihre Tools anwenden, oder? Das bedeutet, neue Klarheit für den Unternehmer in seiner Führungsrolle?

Verena Schraner: Mit dieser Klarheit wandelt sich die Führungsbeziehung von der lästigen Begleiterscheinung des Unternehmerrdaseins zu einem Schlüssel unternehmerischen Er-

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

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

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

Was steht dann als Nächstes an, Frau Schraner, Herr Schraner?

Verena Schraner: Wir haben immer wieder Interview- und Vortrags-Anfragen, um PERSOscreen vor Publikum zu erklären. Außerdem werden wir als Co-Moderatoren zu Webinaren, Vorträgen und Unternehmerpodien eingeladen. Dazu bauen wir unsere wissenschaftlichen Partnerschaften, beispielsweise mit Hochschulen, aus.

Stefan Schraner: Ende 2017 eröffnen wir übrigens unser neues Headquarter, die neue Heimat der Schraner Group.

Dann sind ja bei Ihnen die Weichen wie immer auf gesundes Wachstum gestellt! Danke für Ihre Zeit! Vielleicht können Sie dann unsere Gastgeber für den nächsten Orhideal-Unternehmertreff sein!

Stefan Schraner: Sicherlich, Frau Briegel. Wir bedanken uns auch für das interessante Gespräch.

www.persoscreen.de



Qualitätsversprechen aus der Praxis mit Multientrepreneur®, Mentor und Fachbuchautor Stefan Schraner: alle angebotenen Systeme und Methoden durchlaufen den „Laborversuch“ in den Unternehmen der Schraner Group bevor sie Kunden des Erfolgslabors angeboten werden



„Führungsbeziehung ist der Schlüssel zum Erfolg.“



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 orhidea@orhideal-image.com mailen. Entweder hören Sie dann von mir oder unserer Supervision Angelina Naglic.

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

mit 53 Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt

In Deutschlands größtem Showroom für Gewächshäuser präsentiert Juliana mehr als 20 Gewächshäuser auf 1.000 Quadratmetern.

Die Juliana Gewächshaus GmbH ist einer der größten Hersteller von Gewächshäusern für Privatleute. Pro Jahr verkauft Juliana 30.000 Gewächshäuser europaweit (Zahl von 2016). Juliana besitzt mehr als 375 Showrooms in Europa.

Das neu eröffnete Juliana Gewächshaus-Cen-

trum in Hamburg ist die erste deutsche Niederlassung der Juliana Gewächshäuser GmbH. Weitere Niederlassungen sind geplant, um den Kunden die Gewächshäuser in ihren unterschiedlichen Größen und Funktionen nicht nur in einem Katalog, sondern live präsentieren zu können.

Verkaufsdirektor Gert Rasmussen: „Wir sind bereits seit mehreren Jahrzehnten in Deutschland aktiv. Denn Deutschland ist ein sehr interessanter Markt für uns: Wir verzeichnen hier eine steigende

Nachfrage für unsere Gewächshäuser. Deshalb lag es auch nahe, dass wir hier eigene Verkaufsplattformen etablieren, sowie jetzt mit dieser wunderschönen ehemaligen Industriehalle. Sechs bis acht weitere Standorte in Deutschland sind geplant. In den kommenden zwei Jahren eröffnen wir Showrooms in Berlin, Frankfurt, Köln, Leipzig, München und Stuttgart.“

Ansprechpartner für den Showroom in Hamburg ist Wolfgang Nitscher (Bild rechts).



 **JULIANA**
GEWÄCHSHAUS-CENTRUM

www.gewaechshauscentrum.de

Attraktiv als Arbeitgeber

Wie Sie die besten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewinnen und binden:

Das gefragte 5-Stufen-System nach Martina Schäfer, FINIS Kommunikation, ist bekannt als punktgenaue Unterstützung für Unternehmen, ihre Arbeitgebermarke aufzubauen und dadurch leichter die passenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden und ihre besten Kräfte zu halten. Mit ihrer Spezialmethode definiert die erfahrene Expertin zunächst die Stärken des Unternehmens als Arbeitgeber und ergänzt deren Marketingstrategien mit speziellen Employer Branding Maßnahmen. FINIS bedeutet auf Latein unter anderem auch das Ziel. Mit Martina Schäfer verfehlen sie es sicher nicht!

Orbidea Briegel, Herausgeberin

Das Interview mit Martina Schäfer, Expertin des Monats Mai 2017, führten wir in Co-Moderation mit Shailia Stephens-Würsig, www.shailiastephens.com (Geschäftsfrau des Monats Januar 2014)

Employer Branding

Orhideal IMAGE: Im Gegensatz zu großen Konzernen, die durch ihre Bekanntheit meist automatisch viele Bewerber anziehen, müssen Mittelständler sich oft erst einmal in deren Blickfeld bringen. Sie sind Expertin für attraktive Arbeitgebermarken. Skizzieren Sie uns kurz, wie Sie mit Employer Branding Ihre Kunden erfolgreich machen?

Gerne. Employer Branding ist grundsätzlich wirksam für alle Branchen. Dies gilt gerade auch dann, wenn sie unter Fachkräftemangel leiden. Durch eine gute Präsentation fällt es Unternehmen leichter, Mitarbeiter zu finden, sodass sie Vorsprung gegenüber ihren Wettbewerbern gewinnen. Außerdem hilft die Darstellung der „Eigenheiten“, die passenden Mitarbeiter zu gewinnen. Dadurch reduzieren die Unternehmen Kosten, die bei jeder Personalsuche und bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter entstehen. Eine gute interne Kommunikation sorgt zudem für die langfristige Mitarbeiterbindung und damit ebenfalls für Kosteneinsparungen.

Shailia Stephens: Mit anderen Worten Ihre Arbeit geht über das klassische Marketing oder Kommunikation hinaus? Was ist anders an Ihrem Ansatz?

funktioniert am besten, wenn Menschen schon einen sehr guten Eindruck vom Unternehmen als Arbeitgeber gewonnen haben. Ein durchdachtes Employer Branding sorgt dafür, dass es sich auf den geeigneten Kanälen gut präsentiert und so die Aufmerksamkeit geeigneter Kandidaten gewinnt – und weniger geeignete „abschreckt“.

Employer Branding ist mitarbeiterfokussierte Kommunikation. Für die Unternehmen ist es wichtig, nicht nur irgendwelche Mitarbeiter zu finden, sondern die richtigen. Und genau dies

Verschafft ihren Kunden den nötigen Vorsprung im Wettbewerb um die passenden Mitarbeiter:

Employer Branding Expertin und Buchautorin Martina Schäfer überzeugt mit messerscharfer Analyse und individuellem Maßnahmenplan.

Mit ihrer Spezialkommunikation hilft die sympathische Marken-Könnlerin Unternehmen Kosten zu reduzieren, die bei jeder Personalsuche und bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter entstehen. Auch im Arbeitgeber-Marketing gilt: Für jeden Topf der passende Deckel!

ORHIDEAL
media
face 2017

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Zeigen Sie durch Employer Branding, was Sie als Arbeitgeber auszeichnet.“

**Interview-
partnerin
und Autorin
rund um
Arbeitgeber-
Branding**

Shailia Stephens: Wie geht es denn weiter, wenn Sie die Stärken des Unternehmens als Arbeitgeber analysiert haben. Da ist man doch selber sicher gerne betriebsblind.

Ja, die Reflektion von außen wird nicht nur vom Geschäftsführer, sondern auch von deren Marketing- und Personalabteilungen geschätzt. Um einen umfassenden Eindruck zu bekommen, richtet sich deshalb mein Blick zunächst auf das Unternehmen selbst. Ebenfalls im Fokus stehen dann der Inhaber oder die Unternehmensleitung und auch die aktuellen Mitarbeiter. Nach dieser eingehenden Analyse erarbeite ich mit den Verantwortlichen geeignete Maßnahmen, um dies nach innen und nach außen zu transportieren. Darauf aufbauend entwickle ich erste Inhalte und führe die Unternehmen in die Umsetzung ein. Haben Unternehmen bereits ein Employer Branding etabliert und buchen mich ausschließlich für die Umsetzung der Maßnahmen, erstelle ich Inhalte für die verschiedenen Kommunikationskanäle – online und offline. Die Verbreitung erfolgt dann entweder durch mich oder durch das Unternehmen selbst.

Orhideal IMAGE: Das ist auch kluge Mitarbeiterbindung, nicht wahr?

Ganz genau. Damit Mitarbeiter nicht abwandern, sollte außerdem die interne Kommunikation gut funktionieren. Auch hier bietet gutes Personalmarketing einen wirksamen Ansatz. Entscheidend für die Unternehmen ist, dass Employer Branding ihnen hilft, Zeit und Kosten zu sparen. Alleine dadurch dass der Anteil passender Bewerber steigt, reduzieren sie ihren Aufwand bei der Bearbeitung. Sie können freie Positionen schneller besetzen und auch die Loyalität zum Unternehmen nimmt zu.

Shailia Stephens: Ist Ihre Vorgehensweise auch für kleinere Firmen geeignet?

Natürlich. Gerade dann kann Personalmarketing entscheidend für den Erfolg

bei der Personalgewinnung sein. Immerhin gilt es, erst einmal überhaupt Aufmerksamkeit zu wecken und in den Fokus möglicher Bewerber zu kommen. Als attraktive Arbeitgebermarke fällt dies deutlich leichter. Und die Maßnahmen des Employer Brandings sorgen erst dafür, dass kleine und mittelständische Unternehmen von den passenden Bewerbern wahrgenommen werden.

Shailia Stephens: Viele Mittelständler beklagen, dass es gar keine Fachkräfte in ihrer Branche mehr gibt. Sind Ihre Methoden auch nützlich, wenn die vorhandenen Fachkräfte aktuell bei Wettbewerbern arbeiten?

Definitiv. Diejenigen, die dort unzufrieden sind, sollte das Unternehmen über Employer-Branding-Maßnahmen anlocken. Dazu gilt es, sich entsprechend zu präsentieren und auch bezüglich der Personalentwicklung seine Hausaufgaben zu machen. Entscheidend ist schließlich, im Wettbewerb um das beste Personal, die Nase vorn zu haben. Wer dort trommelt, wo sich die passenden Kandidaten tummeln, hat allergrößte Chancen, diese auch anzuziehen. Viele Menschen lieben die persönliche Arbeitsatmosphäre, die mittelständische Unternehmen bieten.

Orhideal IMAGE: Das kann ich bestätigen. Viele Unternehmer aus unserem Netzwerk sind erfolgreich, weil sie ihre Mitarbeiter in das Personalmarketing einbinden. Das erzeugt Sogwirkung.

In der Tat. Manchen Kunden muss ich die erste Scheu nehmen. Sie befürchten, dass die eigenen, sehr sichtbaren Mitarbeiter dann von der Konkurrenz abwerben werden. Dagegen setze ich, dass abwanderungswillige Mitarbeiter auf Dauer ohnehin nicht zu halten sein werden. Vielmehr gilt es, intern durch Personalentwicklung dagegen zu halten. Außerdem fühlen Mitarbeiter sich häufig geehrt, wenn das Unternehmen sie als Botschafter einsetzt. Dies fördert entsprechend sogar die Loyalität.

Shailia Stephens: Nicht nur bei Mitarbeitern, sondern auch bei Kunden. Damit habe ich auch gute Erfahrung gemacht. Sie arbeiten dann nicht mit der Personal-, sondern mit der Marketingabteilung zusammen.

Mal so, mal so. Beim Employer Branding muss ich viele Interessen berücksichtigen. Beim Personalmarketing handelt es sich um einen Spezialbereich des Marketings und entweder arbeite ich Hand in Hand mit der Marketingabteilung oder mit dem Geschäftsführer. Da ich das Zusammenspiel zwischen Marketing und Recruiting bzw. Personalentwicklung kenne, entwickle ich geeignete Spezial-Strategien und setze passende Maßnahmen wirkungsvoll ein.

Orhideal IMAGE: Unsere sehr erfolgreichen Unternehmer gerade mit mittlerer Unternehmensgröße warten mit dem Employer Branding nicht erst bis zum akuten Mitarbeiterbedarf. Wie sehen Sie das in der Praxis?

Der Erfolg kommt über Nacht. (Sie lacht uns an) Nein, kein Unternehmer denkt so naiv. Employer Branding wirkt logischerweise langfristig wirkt. Das heißt, es dauert, bis ein Unternehmen seine Arbeitgebermarke aufgebaut hat. Entsprechend ist es nie zu früh damit anzufangen. Oder umgekehrt: Wer erst mit Employer Branding startet, wenn er konkreten Personalbedarf hat, darf nicht auf die schnelle Wirksamkeit hoffen. Ein solches Unternehmen muss meist andere Maßnahmen zwischenschalten und kann daher nicht von den eigentlich möglichen Wirkungen profitieren.

Shailia Stephens: Dann ist es gut, Ihre Vorschläge rechtzeitig anzuhören. Frau Schäfer, was macht Ihnen an Ihrer Arbeit besondere Freude?

Besonders begeistert mich an meiner Arbeit die Abwechslung. Das heißt, ich lebe mit der Vielseitigkeit eine meiner größten Stärken aus. Denn gerade für Mittelständler ist es wichtig, dass sie alle Leistungen aus einer Hand bekommen. Und so ge-



hört zu meinen Aufgaben die strategische genauso wie die operative Arbeit. Das gleiche gilt für die Umsetzung von Online- und Offline-Maßnahmen. Ich kenne die Arbeitswelt in Unternehmen und bringe mein Spezialwissen im Employer Branding erfolgsbringend ein. Ich scheue mich auch nicht, Unternehmen direkt anzusprechen, wenn ich sehe, dass sie von meinem Know-how profitieren bzw. sich durch Employer Branding andere Kosten einsparen können.

Shailia Stephens: Apropos Ansprache. Ihre „Schaltzentrale“ ist Berlin, aber Sie bedienen Unternehmen bundesweit. Dafür nutzen Sie sicher alle Möglichkeiten der modernen Technik?

Ja, ich denke für Neukunden ist wichtig zu wissen, dass die Zusammenarbeit mit mir zum großen Teil virtuell über Skype abläuft. Dadurch sparen die Unternehmen Zeit und Geld, da Reisekosten und Wartezeiten entfallen. Termine vor Ort biete ich aber selbstverständlich auch an. In der Beratung arbeite ich mit von mir entwickelten Programmen, mit denen Unternehmen ihr Employer Branding aufbauen bzw. ein vorhandenes weiter ausbauen. Bei der Umsetzung biete ich ein umfassendes Leistungsangebot, das bei Bedarf durch qualifizierte Kooperationspartner zum Beispiel aus den Bereich Grafik oder Personalentwicklung ergänzt wird. Hier erhalten Unternehmen alle Leistungen aus einer Hand und können auf mich als ihre Ansprechpartnerin vertrauen. Mein 5-Stufen-System zusammen mit den Beratungspaketten schafft das System, bei dem ich dennoch individuell auf die Anforderungen jedes Kunden eingehe. Das heißt, ich kann so eine hohe Qualität bei der Beratung und der Umsetzung der gewählten Maßnahmen sicherstellen.

Orhideal IMAGE: Ich denke mir, dass nicht alle Geschäftsführer oder Unternehmer den Begriff Employer Branding kennen, oder?

Es hat sich schon sehr herumgesprochen. Der Arbeitsmarkt ist umkämpft der je. Ich erlebe, dass Employer Branding zwar bekannt, aber noch stark erklärungsbedürftig ist. Es wird im Mittelstand doch oft dem Marketing

gleichgesetzt. Während Großunternehmen dies inzwischen völlig selbstverständlich etabliert haben, ist es bei Mittelständlern oft noch unbekannt oder sie sehen es als Mittel an, dass nur Konzerne nutzen können. Dabei profitiert gerade der Mittelstand enorm, wenn die Unternehmen durch Employer Branding sichtbarer werden und sie das, was sie als Arbeitgeber ausmacht, stärker herausstellen.

Shailia Stephens: Sie sind Netzwerkerin und Kooperationspartnerin in vielen Bereichen. Welche Kontakte sind hier für Sie zweckdienlich?

Neben Unternehmen unterstütze ich übrigens auch Personalentwickler und Headhunter dabei, ihre Kunden durch Employer Branding interessanter zu präsentieren. Außerdem erstelle ich für sie Texte für Stellenanzeigen. Mittlergruppen sind oft Unternehmen, die selbst wiederum in Kontakt mit anderen Unternehmen stehen. Zum Beispiel erfahren Steuerberater von ihren Mandanten oft, wenn Fachkräftemangel – oder auch eine hohe Fluktuation – zu einer Herausforderung für das Unternehmen wird. Hier bieten sich entsprechend gute Anknüpfungspunkte. Aber auch Marketing- und PR-Beratungen oder Grafiker, die Unternehmen in Bezug auf die allgemeine Öffentlichkeitsarbeit betreuen, können bei diesem Spezialthema gute Mittler sein. Das Gleiche gilt für Personalberater oder Recruiter, die das Marketingthema mit abdecken wollen und mich als Kooperationspartner ins Boot holen. Ich bin ein aufgeschlossener Mensch.

Orhideal IMAGE: Und deshalb passen Sie sehr gut in unser Orhideal Netzwerk. Frau Schäfer, wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit.

Frau Briegel, Frau Stephens, danke Ihnen auch für das erfrischende Gespräch.

Ganz meinerseits.

Martina Schäfer
FINIS Kommunikation
Telefon: +49 30 31951208
info@finis-kommunikation.de
www.finis-kommunikation.de

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

FINIS Kommunikation schafft starke Arbeitgebermarken.
„In der Zusammenarbeit zählen für mich gegenseitiger Respekt und Wertschätzung.“

„Jedes Unternehmen verdient die richtigen Mitarbeiter – und das gilt auch umgekehrt!“

Wirtschafts Wunder

Matthias Ohde in meiner Unternehmer-Fotoecke: etwas Besseres könnte ich mir gar nicht wünschen. Der sympathische Freigeist und Vollblutunternehmer könnte sich in vielen Branchen aktiv zeigen und er wäre jedes Mal glaubwürdig, weil rundum erfahren in allen Unternehmergebietern. Im Moment ist er Geschäftsführer und Inhaber von „HOUSEOFSHOES“. Diese Aufgabe sieht er als sportliche Herausforderung und während manche sich mit der eigenen Firma Stress machen, ist er grundsätzlich „tiefenentspannt“. Schließlich hat er die beste Schule der Welt besucht: das Geschäftsleben; von Anfang an learning by doing. In das Abenteuer „Unternehmertum“ ist er früh eingestiegen. Das war mir auf Anhieb sympathisch, bin ich doch allergisch auf Theoretiker, die es nicht vormachen können. So turnten wir mit der Kamera in der Fotoecke, zwei Abgeklärte, die sich Unternehmer-Einsichten und Weisheiten nur so um die Ohren klatschen. Seine Haltung ist macherisch und das „Jetzt erst recht“ schwingt immer mit. Wie eine Art Business-Rebell, der Hindernisse wie einen Hürdensprung nimmt, um ins Ziel zu sprinten. Seine Aufgabe, die Unternehmensstrategie stets zu optimieren und flexibel mit sich ändernden Märkten umzugehen, gelingt ihm wie ein Kinderspiel. Auch wenn er sich nicht als Innovator sieht, kann ich ihn getrost so bezeichnen: Matthias Ohde ist für mich der Botschafter der Shop-Version 3.0! Er macht vor, wie Einzelhandel und Online-Marketing sich sinnvoll verbinden lassen, ohne Verlust von Qualität und persönlicher Betreuung. Vielleicht wird der Einzelhandel von solchen Köpfen lernen, um nicht komplett von der Online-Welt und den Preiskampfketten überrollt zu werden. Ich hoffe es.

Orhidea Briegel Herausgeberin

Orhidea Briegel: Sie sind ein glücklicher Fall. Mir begegnen meistens Einzelhändler, die zähneknirschend auch noch einen halbherzigen Online-Shop dazu gestalten. Oder Online-Händler, die mehr schlecht als recht mit ihren Ladengeschäften zurechtkommen. Sie haben beides locker im Griff?

Matthias Ohde: Man muss wissen was man will und darf sich nicht verzetteln. Ich habe die Internetentwicklung der letzten 10 Jahre bei laufendem Betrieb sehr intensiv begleitet und genügend Know-how sammeln können, um nicht abhängig zu sein von Online-Agenturen. Das spart natürlich den Beratungsbedarf und die Kosten. Mir kann man da kaum Neues erzählen, aber wer heute im Online-Bereich anfängt steht vor riesigen Aufgaben, da es ohne Ende „Spezialisten“ gibt, welche alle „Dein Bestes“ wollen – Dein Geld. Das ohne Vorkenntnisse zu bewerten, ist ganz schwer.

Orhidea Briegel: Offensichtlich können Sie anderen Unternehmern noch viele nützliche Aspekte über diese parallelen Vertriebswege geben.

Matthias Ohde: Ja, das stimmt grundsätzlich. Ich kann natürlich aus der Praxis zum Online-Marketing im Shop-Bereich viel sagen und umsetzen, auch wenn es je nach Branche gewaltige Unterschiede gibt. Punktuell kann ich mein Wissen gerne teilen. Noch ist aber mein Hauptaugenmerk natürlich auf HOUSEOFSHOES.

Orhidea Briegel: Welchen Vorteil haben HOUSEOFSHOES Kunden dadurch?

Matthias Ohde: Der persönliche Aspekt spielt hier eine wichtige Rolle, wir haben es immer mit Menschen zu tun, egal ob online oder offline. Ob im Ladengeschäft, per Telefon oder Mail, wir haben eine ganz andere Ansprachequalität als ein Konzern, da die Mitarbeiter die Produkte wirklich kennen und auch schon in der Hand und an den Füßen gehabt haben. Außerdem haben wir natürlich hochwertige Schuhe.

Orhidea Briegel: Und Sie legen Wert auf beste Qualität im Sortiment?

Matthias Ohde: Na klar, das ist elementar wichtig. Hohe Qualität unter anständigen Voraussetzungen produziert - das ist der Aspekt, mit dem auch eine kleinere Unternehmensgröße punkten kann. HOUSEOFSHOES ist ja kein Konzern.

Orhidea Briegel: Man muss nicht groß sein, um groß zu sein. Hat ja auch schon ein Autohersteller gesagt.

Matthias Ohde: ...und um Großartiges anzubieten. HOUSEOFSHOES Kunden legen Wert auf Hochwertigkeit und Nachhaltigkeit. Unser Sortiment zeichnet sich durch zeitloses Design, tolle Verarbeitung und fußschonenden Tragekomfort aus. Gegenüber den großen Anbietern haben wir einen unschlagbaren Vorteil: die Flexibilität und Kundenbindung. Der Schnäppchensucher wird immer da fremdgehen, wo er das billigste Angebot sieht. Der anspruchsvolle Kunde bleibt treu. Unter HOUSEOFSHOES bündeln wir die Marken Berkemann, Ganter und Jacoform und in Kürze kommt noch weiteres dazu...

Orhidea Briegel: Ist Berkemann nicht ein Traditions-Unternehmen aus Hamburg?

Matthias Ohde: Ursprünglich ja, inzwischen sitzt Berkemann aber in Zeulenroda und gehört zur Bauerfeind Gruppe. Ich stehe persönlich zu Marken, die das ganzheitliche Wohlbefinden garantieren! Dafür empfehlen unsere Kunden uns gerne weiter.

Orhidea Briegel: Ha, Wohlbefinden in aller Munde. So wie ich Sie hier erlebe, können Sie mir sicher eine tiefgründigere Definition zu diesem Begriff geben.

Matthias Ohde: Wenn ein Hersteller jahrzehntelange Erfahrung rund um den Fuß, die Anwendung neuester Erkenntnisse aus der Fuß-Orthopädie, den Gebrauch modernster Fertigungstechnologien sowie den Einsatz innovativer und natürlicher Materialien garantiert, dann kann ich das gewissenhaft in den Markt tragen. Made in Europe sozusagen. Kurze Wege, keine Kinderarbeit, Umweltschonung.

Orhidea Briegel: Das habe ich erwartet. Bei Herrn Ohde ist Wohlbefinden kein Modewort. Und wenn Sie mal keine Lust mehr auf Schuhe haben?

Matthias Ohde: Dann übertrage ich mein Wissen und Gewissen auf andere Bereiche. Diese Grundwerte lassen sich in vielen Bereichen umsetzen. Das ist wie Lego spielen für Große – mit den richtigen Bausteinen kann man nicht nur ein Haus bauen, sondern ganze Landschaften. Da bin ich erst mal ganz tiefenentspannt – es kommt wie es kommt. Derzeit machen meine Shops, der stationäre Handel und meine Kunden einfach zu viel Spaß – wir sind derzeit in Umbau- und Vergrößerungsmaßnahmen und freuen uns auf viel Neues in den nächsten Monaten.

„Wenn mir jemand sagt, es geht nicht, ist das für mich der beste Treibstoff, es trotzdem umzusetzen.“

Grenzensprenger, Ideenumsetzer, Online-Kenner:
Über HOUSEOFSHOES Inhaber Matthias Ohde ist online wenig zu erfahren, aber sein Commitment zu Nachhaltigkeit und Wertigkeit zieht sich im Online-Shop wie ein roter Faden durch das gesamte Sortiment und macht die Kunden glücklich.

Ladengeschäft:
HOUSEOFSHOES • Berkemann Store
Bredeneyer Straße 96± 45133 Essen
Tel: 0201 45048113
(ab September nach Umbau-
maßnahmen wieder für Sie geöffnet)

www.houseofshoes.de
www.ganterschuhe.com
www.jacoform-shop.de

Shop des Monats

www.houseofshoes.de
www.ganterschuhe.com
www.jacoform-shop.de

HOUSEOFSHOES

Mein Konto | Merkzettel | Service/Hilfe

HOUSEOFSHOES

Suche:

Sicher einkaufen
Trusted Shops zertifiziert

WARENKORB 0,00 €
Positionen anzeigen

Home | Damenschuhe | Herrenschuhe | Ganter AKTIV | Ganter SENSITIV | Ganter SERVICE

DAMENSCHUHE



HERRENSCHUHE



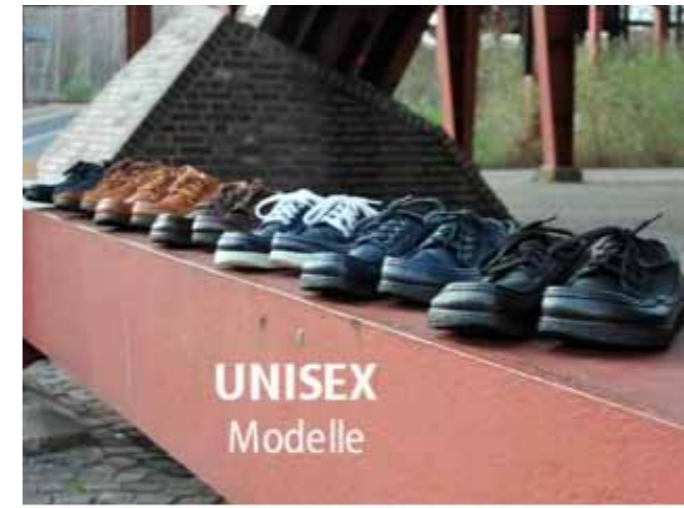
GANTER AKTIV EFFEKT
FÜR FITNESS UND GESUNDHEIT

Fördert eine gesunde & natürliche Körperhaltung

Unterstützt die Entlastung von Rücken & Gelenken

Hilft bei der Aktivierung der Muskulatur

DAS ORIGINAL SEIT 1977





Die Anwendung ist kinderleicht und kann ohne Nebenwirkungen vom Baby bis ins hohe Alter auch einfach „Da wo`s weh tut“ angewendet werden.

Jedes gute System hat auch ein Warnsystem.

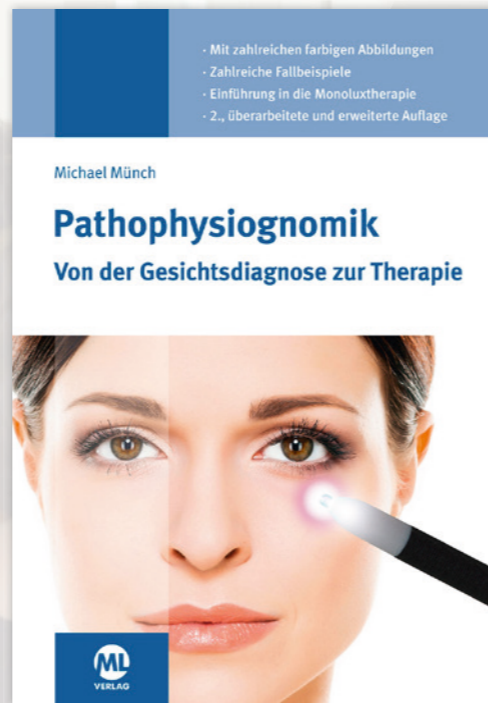
So wie Ihr Auto eine Öl-Warnleuchte hat, existieren in Ihrem Gesicht eine Vielzahl von Zonen, die Aufschluss über Ihren derzeitigen Gesundheitszustand geben. Gut, wenn man weiß, wo und wie man hingucken muss.

Wir können Ihnen zeigen, wie Sie diese Zonen erkennen und interpretieren. Mit unserem Wissen über die Gesichtsdia­gnose lernen Sie Ihre eigenen Warnsignale im Gesicht zu lesen und werden selbst zum Experten für Ihre Gesundheit.

Orhideal-IMAGE Lesern schenken wir die Workshopkosten von 25 € und laden Sie herzlich ein...

Seit über 30 Jahren praktizieren wir als naturheilkundliche Heilpraktiker in München und Neufahrn. Eckpfeiler unserer Diagnose und therapeutischen Ansätze sind

- **Psycho-Physiognomik**
- **Pathophysiognomik** (Gesichtsdiagnose)
- **Med. Radiästhesie**
- **Monoluxtherapie**
- **Osteopathie**



Für alle, die in das Thema Gesichtsdia­gnose einmal hineinschnuppern möchten, sei einer unser **Monolux-Workshops** ans Herz gelegt.

Dort erfahren Sie vieles über den Monolux-Pen, mit dem durch Licht, Farbe, Schwingung und Magnetfeld an allen Reflexzonen des Körpers kinderleicht behandelt werden kann. Selbstverständlich können Sie das dort am eigenen Leib erfahren und ausprobieren.

www.monolux-shop.de/monolux-system
www.muench-akademie.de/veranstaltungskalender

Unsere nächsten Monolux-Workshops

09.07.2018 München	18:00 - 21:00 Uhr	15.10.2018 Berlin	18:00 - 21:00 Uhr
11.09.2018 Freiburg	18:00 - 21:00 Uhr	21.10.2018 Memmingen	15:30 - 18:00 Uhr
17.09.2018 Böblingen	18:00 - 21:00 Uhr	25.11.2018 Hamburg	18:00 - 21:00 Uhr
26.09.2018 Neufahrn	18:00 - 21:00 Uhr	28.11.2018 München	18:00 - 21:00 Uhr
05.10.2018 Hannover	18:00 - 21:00 Uhr		



Michael Münch

AKADEMIE

MUEENCH-AKADEMIE.de



Jutta Münch

Ihre Gesundheit ist unser Anliegen – seit mehr als 30 Jahren

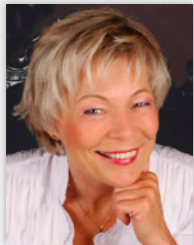
Wir praktizieren, bilden aus, unterrichten Therapeuten und Privatpersonen, schreiben Bücher, pflegen Arbeitskreise und haben aktiv an der Entwicklung des Monolux-Pens mitgewirkt. Daraus haben wir die die Monolux-Therapie entwickelt. Im geschützten Fachbereich unserer Akademie tauschen wir uns aktiv mit unseren Seminar- und Workshopteilnehmern aus.



web'in
stuff
Die Kolumne

Orhideal-Networking at it's best.

Durch die liebe Ingrid Ulbrich bin ich zu Jutta & Michael Münch gekommen oder besser sie zu mir ;o) Aus einer kleinen Sache hat sich mittlerweile eine lange und fruchtbare Beziehung für beide Seiten und ein richtig großes Ding entwickelt. Mehr dazu in Kürze.



Ingrid Ulbrich, TCM-Spezialistin, Ganzheitlich Energetische Gesundheitsberaterin.
www.egc-pingou-vital.eu

Da ich selbst an mehreren Seminaren der Münchs teilgenommen habe und wir zuhause natürlich auch einen Monolux-Pen im Einsatz haben, kann ich nur wärmstens empfehlen, mindestens einen der spannenden, humorvollen, lehrreichen und erkenntnisreichen Workshops zu besuchen, es lohnt sich ;o)

Stephan Heemken
Stevemoe's Websitedesign
 Jaspersallee 31
 81245 München
 Tel.: +49 (0) 89 8909 15 371
 Mobil: +49 (0) 163 784 37 88
 info@stevemoes.de
www.stevemoes.de
www.miles4help.de

25 Jahre Erfolgsportraits für Unternehmer und Geschäftsführer

Visuelles Storytelling • Positionierung von Unternehmerpersönlichkeiten • XXL-Visitenkarten

Orhideal Studios

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

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

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



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

Liebe Unternehmer, liebe Leser,

die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich mit ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter.

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

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

Bis bald, Orhidea Briegel

Beziehungsmanagement für Entscheider



www.orphideal-image.com/magazin

Aktuelle Magazin-Mitwirkende z.B.

www.streichert.de

www.osterried.com

www.unternehmerlotsen.bayern

www.cleanandfree.eu

www.prinzregenten54.de

www.burnickl.de

www.designbykoll.de

www.viadomo.com

www.hallschmid.eu

www.home-and-more.de

www.munich.foravisit.com

www.stevemoe.de u.v.a.

QR Code zur
Gesamtausgabe



...alle weiteren Partner entnehmen Sie dem Unterpunkt „Verbreitung“ auf der Orhideal-Homepage. DANKE an die kreativen Partner: www.stevemoe.de www.ende.tv • www.fotolia.de • www.123rf.com
Das Orhideal®-IMAGE Magazin ist ein Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhideal und erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer. Alle Inhalte basieren auf Angaben der empfohlenen Unternehmen. Unsere Datenschutzerklärung entnehmen Sie ebenfalls der Homepage.

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

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

www.orphideal-image.com/termine

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