

Februar 2011 • 7. Jahrgang
www.orphideal-image.com

Markus Schollmayer
Gerechtigkeitsportal
Avantage Institut
Geschäftsmann des Monats

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Gerechtigkeitsportal

Mein Umgang mit Sympathieträgern, Meinungsmachern und Kommunikation von Werten führte meinen Blick auf das Gerechtigkeitsportal. Im IMAGE Magazin wird das „Ansehen“ groß geschrieben: kein Wunder, dass mich Markus Schollmeyers Interpretation der Wichtigkeit und Richtigkeit des Wahrgenommen-Werdens besonders fasziniert. *Orhidea Briegel Herausgeberin*

Orhidea Briegel: „Herr Schollmeyer, Sie haben eine Internetseite mit dem außergewöhnlichen Namen ‚Gerechtigkeitsportal‘. Was ist das Gerechtigkeitsportal?“

Markus Schollmeyer: „*Gerechtigkeitsportal.de* ist eine Internetplattform, die den Gedanken der echten Gerechtigkeit aus der Theorie ins reale Leben bringt. Dort findet man die Stimme der Gerechtigkeit und lernt die Sprache der Gerechtigkeit.“

O.B.: „Dazu gibt es neben Anleitungen für das eigene Leben auch Berichte und Erklärungen von Verfahren, die die Menschen aus den Medien kennen!“

M.S.: „Stimmt. Das ist eine Plattform für Menschen, die gerechtes oder besser gesagt ausgeglichenes Leben suchen. Wir berichten dort nicht nur über Prominente, die gerade vor Gericht stehen, sondern erzählen alle Geschichten. Auch die normaler Menschen, die sonst nicht in die Medien kommen.“

O.B.: „Was für Geschichten erzählen Sie dort genau?“

M.S.: „Die Geschichten dort sind alle real, also wirklich passiert. Und sie können jedem von uns passieren. Deshalb wollen wir die Berichte sogar noch ausbauen. So hat jeder die Möglichkeit - wenn man das will - die Öffentlichkeit über seine erlittene Ungerechtigkeit zu informieren. Natürlich prüfen wie die Geschichte nach. Es ist mir in diesem Zusammenhang sehr wichtig, auch mit den Anwälten und Steuerberatern in Kontakt zu treten, die über die Plattform ihre Stimme zugunsten des Mandanten noch verstärken können.“

O.B.: „Auf *gerechtigkeitsportal.de* gibt es eine Möglichkeit aktiv Kosten bei der Rechtsverfolgung zu sparen und gleichzeitig auch auf die Werkzeuge der Profis zurückzugreifen. Was heißt das genau?“

M.S.: „Dazu gibt es unter dem Motto ‚Werden Sie Ihr eigener Anwalt‘ satte Rabatte auf Rechtsschutzversicherungen, geprüfte Muster schreiben und Verträge. Wir geben den Menschen und Firmen ohne eigene Rechtsabteilung

die Werkzeuge der Profis an die Hand, um ihre eigenen Angelegenheiten so früh und soweit wie möglich fachkundig selbst zu lösen. Damit spart man nicht nur Kosten, sondern erleichtert seinem Anwalt oder Steuerberater später die Interessenvertretung.“

O.B.: „Apropos Anwälte und Steuerberater. Sie empfehlen auf *gerechtigkeitsportal.de* Anwälte und Steuerberater, die sich besonders für Gerechtigkeit einsetzen und nicht nur Recht oder Steuern verwalten. Ist das richtig?“

M.S.: „Ja. Es wird genau nachgeprüft und zertifiziert, ob und welcher Anwalt für dieses Thema sensibilisiert ist. Der Unterschied zwischen Recht und Gerechtigkeit ist in der Realität oft fatal.“

O.B.: „Und das Avantage Institut für Gerechtigkeitsforschung? Welche Funktion hat es?“

M.S.: „Das Avantage Institut für Gerechtigkeitsforschung untersucht das Gerechtigkeitsgefühl der Menschen als Maßstab der Wertorientierung und baut darauf eine spezielle Kommunikation zur Vermittlung nachhaltiger Ziele auf. Dazu zertifizieren wir Unternehmen, die diesen Vorteil als nachhaltigen Wettbewerbsvorteil haben.“

O.B.: „Also keine Nachhaltigkeitsplapperer, die auf einen Trend aufspringen, sondern echte Inhalte.“

M.S.: „Richtig! Gerechtigkeit als Optimum der sozialen Verantwortung, wobei Gerechtigkeit nicht mit bloßem Verteilen der Erträge zu verwechseln ist, sondern eben mit der Schaffung gerechter Strukturen, die auf dem Gerechtigkeitsgefühl der Menschen basieren.“

O.B.: „Wie wird es aber für den Laien verständlich? Das ist doch ein schwieriges Thema. Anwaltssprache verstehen wir doch gar nicht.“

M.S.: *(lacht)* „Stimmt, Juristen sprechen oft eine unverständliche Sprache. Deshalb sprechen wir die Sprache der Gerechtigkeit, die nicht bloße Rechtspositionen transportiert, sondern die Menschen bei Ihrem Gerechtigkeitsgefühl abholt. Diese echte Gerechtigkeit packen wir dann in die von uns entwickelte Sprache der

Gerechtigkeit, Um eine echte nachhaltige und wertübermittelnde Kommunikation zu ermöglichen, setzen wir auf die echte Gerechtigkeit, die vom Gerechtigkeitsgefühl der Menschen stammt und nicht bloße rechtliche Regeln oder Positionen anspricht. Die verstehen die meisten Menschen nämlich nicht mehr.“

O.B.: „Wo findet es dann die Anwendung?“

M.S.: „Anwendungsgebiete sind beispielsweise die sogenannte Corporate Social Responsibility, im Bereich Compliance oder schlicht immer dann, wenn Gerechtigkeit der Maßstab ist. Nämlich genau dann, wenn unterschiedliche Positionen oder Interessen aufeinandertreffen. Wir reden aber dann nicht nur, sondern bringen echte Gerechtigkeit mit, z.B. beim Aufbau und Umsetzung gerechter Unternehmensstrukturen oder einem gerechten Beschwerdemanagement zur Mitarbeiter- und Kundenbindung. Besonders gerechte Unternehmen oder Institutionen können sogar ein Zertifikat zum Nachweis ihrer gerechten Einstellung bekommen, wenn sie unseren Stresstest bestehen. Unterm Strich spart Gerechtigkeit zusätzlich Geld, das sonst in teure (Rechts-)Streitigkeiten fließen würde“

O.B.: „Da ist doch auch eine nachhaltige Kommunikationsberatung notwendig, nicht wahr?“

M.S.: „Von besonderer Wichtigkeit ist die glaubwürdig wertekommunizierende Öffentlichkeitsarbeit und Medienarbeit, bis hin zu Gerichtsverfahren begleitende Litigation-PR.“

O.B.: „Sehr wahrscheinlich ist es auch bei den Konflikten wichtig, werthaltige Kommunikation zu ermöglichen?“

M.S.: „Das ist sogar entscheidend! Wir unterziehen die Kommunikation einer Glaubwürdigkeitsanalyse im allgemeinen d.h. einer aussagepsychologische Analyse, die dann in eine Krisen-, Konflikt- und Konfrontationsberatung inklusive Strategiemangement, einfließen. Das ermöglicht ein nachhaltiges betriebliches Konfliktmanagement.“

Gern gesehener Interviewpartner und Talkshow-Gast: Markus Schollmeyer begeistert als Fachautor und Portalbetreiber mit dem Thema Gerechtigkeit ein breites Publikum

Das Buch

Anklage Im Auftrag der Gerechtigkeit

Ein gesamtes Dorf duldet über 25 Jahre einen Kinderschänder. Ein fremder Grundstücksinteressent gibt dem Fall einen neuen Lauf. Ein Mitglied des organisierten Verbrechens liefert Mädchen in Deutschland an Prominente und Mächtige. Als er auffliegt, entwickeln sich die Dinge mit unerwarteter Dynamik. An anderer Stelle müssen unschuldige Arbeitnehmer um Ihre berufliche Existenz bangen. Ihnen droht das komplette Aus, denn sie kämpfen gegen einen scheinbar übermächtigen Gegner. Es scheint für alle nur eine Lösung zu geben: Ein idealistischer Anwalt, der als Neuling auszog, um für Gerechtigkeit zu kämpfen. Doch je weiter er die Karriereleiter als Strafverteidiger hochsteigt, desto mehr sieht er sich vom Morast der Käuflichkeit umgeben. Recht scheint in erster Linie eine Frage des Geldes zu sein. Er spielt das Spiel mit, bis er nicht mehr kann und sich eines Tages für die Kehrtwende auf eigene Faust entscheidet.

Markus Schollmeyers packende Geschichte über Gerechtigkeit basiert auf seinen eigenen Erfahrungen. Er gewährt uns dabei unglaubliche Einsichten in und hinter die deutschen Gerichtssäle, die Mechanismen von Anwaltskanzleien und der Rechtsprechung. Selbst auf seine Besuche in der Justizvollzugsanstalt, besser bekannt als »Knast«, nimmt er den Leser mit. Als Strafverteidiger erhebt er Anklage gegen die Käuflichkeit von Gerechtigkeit. Er bleibt nicht im Zynismus vieler seiner Kollegen stecken, sondern hält ein Plädoyer für mehr Werte und auch mehr echte Freiheit auf Basis von gegenseitigem Vertrauen. Absolute Thrillerqualität!





„Gerechte
Unternehmen
haben
keinen
Kunden-
ärger“

Das Buch

Fight for Yourself

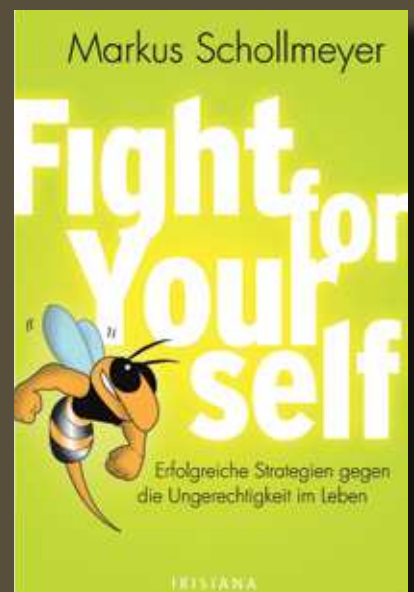
"Auf 224 Buchseiten zeichnet Markus Schollmeyer authentische Fälle aus dem Gerichtssaal und aus dem Alltag nach. Er analysiert sie und setzt hinter jedes Kapitel eine Checkliste für den Hausgebrauch. Die Leser erfahren, wie sie vom Handwerkszeug der Anwälte profitieren können - ganz abseits von der reinen Gesetzesarbeit ... Markus Schollmeyer weiß, wovon er spricht." (Münchner Merkur)

Sich seiner eigenen Lebensziele bewusst werden, sie aktiv verfolgen und in Konflikten gegen Übergriffe anderer verteidigen. Das sind die entscheidenden Schritte auf dem individuellen Weg zur persönlichen Freiheit.

Dieses Buch bietet praxiserprobten Rat, um die eigenen Ziele zu schützen. Der Autor ist als erfahrener Prozessanwalt ein wahrer Konfrontationsprofi. Ausgehend von seinen Erfahrungen vor Gericht hat er allgemeingültige und für jeden leicht anwendbare Richtlinien entwickelt, die für jeden auch im Alltag äußerst nützlich sind. Durch praktische Checklisten und Formeln lernt man, die eigenen persönlichen Stärken einzuschätzen und zu aktivieren sowie die Lügen, Bluffs und Intrigen der Gegenspieler aufzudecken.

Packende Fälle aus dem richtigen Leben zeugen von himmelschreienden Ungerechtigkeiten. Die Erfahrungsberichte inner- und außerhalb des Gerichtssaals lesen sich wie kleine Krimis, wenn es heißt, für sein Recht zu kämpfen.

Sich gekonnt wehren und nie wieder ungerecht behandelt werden: praxiserprobte Anleitung zur Selbstbehauptung in Konfliktsituationen.



Gute Menschen verkaufen besser.

O.B.: „In den Betrieben gibt es auch genug Reibungen, die zu begleiten sind?“

M.S.: „In Betrieben wirken sie sich Konflikte schneller aus. Es ist deshalb sinnvoll bereits bei der Vorbereitung und Begleitung solcher (inner-)betrieblichen Konfrontationen wie Entlassungen, Übernahmen usw. die Ergebnisse der Gerechtigkeitsforschung z.B. durch passenden Aufbau und Training von Verhandlungsteams einzubauen.“

O.B.: „Eine ordentliche Vorbereitung auf wichtige Gerichts- oder Verhandlungstermine ist nicht zu vergessen!“

M.S.: „Selbstverständlich, schließlich spielt ein gelungener Auftritt eine mindestens genauso wichtige Rolle wie die eigentlichen Argumente. Sagt übrigens auch Paul Watzlawick, eine Kommunikationskoryphäe.“

O.B.: „Welche Themen sind bei der Avantage Akademie zu erwarten?“

M.S.: „Dort geben wir den Teilnehmern eine Anleitung, wie Gerechtigkeit funktioniert und wie man sie in sein Leben und sein Unternehmen einbaut. Da werden Fragen beantwortet, warum z. B. der Gerechtigkeit die Zukunft gehört, warum Gerechtigkeit mehr persönlichen Erfolg, mehr Umsatz bringt!“

O.B.: „Gute Unternehmen haben keinen Kundenärger“. Ist die Aussage richtig?“

M.S.: „Sehr richtig. Warum Gerechtigkeit jeden Kunden zu einem glücklichen Stammkunden macht, ist auch ein Thema der Avantage Akademie, genau wie ‚Gerechte Unternehmer haben die besseren Mitarbeiter‘. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist das umso wichtiger!“

O.B.: „Erläutern Sie uns bitte das Thema *Hilfe zur Entscheidungsfindung* und was im Avantage Institut für Gerechtigkeitsforschung darunter verstanden wird.“

M.S.: „Ganz einfach: Menschen suchen nach dauerhaftem Erfolg durch richtige Entscheidungen. Das ist dann der Fall, wenn die Umwelt eine solche Entscheidung mitträgt. Die Erkenntnisse der Gerechtigkeitsforschung helfen dabei, Entscheidungen sicher und im Einklang mit dem Urteil der Beteiligten zu treffen. Nach dem Motto: ‚Wer weiß, wie die Menschen urteilen, schneidet einfach besser ab‘.“

O.B.: „Gibt es Gerechtigkeit und wenn ja, was ist Gerechtigkeit?“

M.S.: „Gerechtigkeit ist ein Zustand der totalen Harmonie ohne Verteilungskämpfe, Nöte oder Konflikte. Also genau das, was sich die meisten Menschen wünschen. In der Realität sieht es anders aus, weil Macht und Gier entgegenstehen. Es ist aber eine Frage der Zeit, bis die Menschen erkennen, dass Gerechtigkeit nicht vom Himmel fällt, sondern von den Menschen erschaffen werden muss. Gerechtigkeit wie ich sie sehe ist, der Mut eines jeden Menschen selbst gegen Ungerechtigkeiten vorzugehen.“

O.B.: „Und wie bekommt man dann Gerechtigkeit?“

M.S.: „Die Menschen sollten sich auf Gerechtigkeit als Wert im eigenen Leben besinnen. Denn nur wenn ein Mensch gerecht ist, dann kann er andere auch gerecht behandeln. Und achte ich das Gerechtigkeitsgefühl eines anderen, achtet er auch meines. Der Weg ist also, dass die gerechten Menschen in der Überzahl sind und so als Mehrheit Ungerechtigkeiten beseitigen.“

O.B.: „Und wie schaffen die Menschen dann Ungerechtigkeiten zu beseitigen oder ist das Idealismus pur? Ist es überhaupt möglich?“

M.S.: „Ja. Mit der Psychologie des gerechten Überzeugens, einer Art psychologischer Grundlage für erfolgreiche Argumentation, Abwehr von Manipulationsversuchen, und Aufbau einer psychologischen Argumentationskette. Das kann auch niemanden schaden.“

O.B.: „Gerechtigkeit als Loyalitätsfaktor wie Mitarbeiterbindung, Steigerung der Effizienz, Stärkung zwischenmenschlicher Bindungen sind Themen, die zur Zeit besonders intensiv angegangen werden. Ist es trendy?“

M.S.: „Glaubwürdigkeit als Wettbewerbsvorteil, Aussagepsychologische Techniken zur Wahrheitsfindung, Analyse der gegnerischen Argumente auf Wahrheithalt, Körpersprachliche Lügensymptome, das alles sind Themen, die in der Zukunft eine gewichtige Rolle spielen werden. Vorausgesetzt man will glaubwürdig sein und seinen eigenen Weg gehen.“

O.B.: „Und was Ihre Anwaltskanzlei angeht?“

M.S.: „Nun ja, man kommt an den Gesetzen und der Justiz im Zusammenhang mit dem Thema Gerechtigkeit nicht vorbei. Da ist es natürlich gut, wenn man auf das entsprechende Wissen zurückgreifen kann.“

Avantage Institut für
Gerechtigkeitsforschung
Markus Schollmeyer
Rechtsanwalt & Gerechtigkeitsforscher
Erhardstr. 8 • 80469 München

www.gerechtigkeitsportal.de

Scharfsinnig und überzeugend: beim Thema Gerechtigkeit ist Analytiker Markus Schollmeyer bereits seit seiner Jugend im vollen Element.





der wäsche fabrikant

Herren-Socken mit Silberfaser



Durch die antibakterielle Wirkung der Faser werden Geruch verursachende Bakterien abgetötet. Für Strümpfe somit die ideale Kombination: italienischer hochfester merzerisierter Baumwollzwirn mit Micro Lycra für die Elastizität und Silberfaser gegen die Geruchsbildung. Für den Komfort sind Hochferse, Ferse und Spitze extra verstärkt. Natürlich druckfrei und handgekettelt!

Uwe Schmidt
Geschäftsführer

ALBERT KREUZ GmbH
Oderstr. 23-25 • 14513 Teltow

schmidt@albert-kreuz.de
Telefon: +49 3328 325432
Telefax: +49 3328 325431

www.albert-kreuz.de

Albert Kreuz Starke Marke für Funktionsunterwäsche informiert ...

Multitalent

- ...wenn die persönliche Balance aus dem Ruder gerät, verhilft sie zur individuellen Zielgeraden;
- ...weil Stillstand in Punkto Weiterbildung Rückschritt bedeutet, bewegt sie Einzelne und Firmen zur kontinuierlichen Weiterbildung;
- und weil wir in einer turbulenten Wissens- und Informationsgesellschaft leben, ist es so wichtig, 'miteinander zu reden', Konflikte zu erkennen und zu lösen', um im Wettbewerb zu bestehen und ihn positiv zu steuern. Das befördert sie mit ihren Seminaren, Workshops und Einzel-Coachings.

Schon lange unterstützt und begleitet Elisabeth Rothkegel als selbständige Beraterin, Trainerin und systemischer Coach Führungskräfte, MitarbeiterInnen und Privatpersonen in Veränderungsprozessen. Das geschieht mal mit betrieblichen Analysen, z.B. mittels selbstkreierten Mitarbeiter-Interviews, die Schnittstellen zur Organisation wie zur Aufgabenabwicklung und die Zusammenarbeit aufgreifen. Kommunikations- und Führungsthemen gehen in Seminare und Workshops häufig als Konsequenzen daraus ein, um pro-aktive Mannschaften im Unternehmen zu entwickeln. Oft fängt ihr Trainingspektrum beim „kundenorientierten Telefonieren“ an, geht über „Richtig Führen“ und endet nicht selten beim „Einzekcoaching“. „Selbst- und Zeitmanagement, rationale Arbeitstechniken, Office-Tools sind sowieso Dauerbrenner“. Beherzt, geradlinig, streitbar, unbeugsam und sehr feinfühlig, achtsam und wertschätzend sind Attribute, mit denen sie einen anrührt und erreicht.

IMAGE: „Sie unterstützen GeschäftsführerInnen und Personalverantwortliche dabei, Ihre unternehmerischen Visionen und Ziele zu klären?“

Elisabeth Rothkegel; „Klare Strategien verlangen konsequente Umsetzung, professionelles Management und Ausdauer. Meine Beratungsleistung steuert gegen personelle und institutionelle Risiken und verfolgt folgende Schwerpunkte:

- Wie sich Projektteams in einer sich verändernden Organisation bilden und entwickeln
- Klären mit Personalverantwortlichen, welche Ansprüche an die einzelnen MitarbeiterInnen gestellt werden, wenn sich Organisationen verändern und „plötzlich“ Eigenverantwortung nötig wird
- Abteilungsbezogene Veränderungsprozesse begleiten – neue Handlungskompetenzen der Mitarbeiter entstehen
- Dilemmata heutiger Führungskräfte und auch MitarbeiterInnen - Einzelne beraten, sie begleiten für neue Herausforderungen - dies ist bereits der Übergang zum Coaching.“

IMAGE: „Die sich rasant verändernde Arbeitswelt fordert Führungskräfte wie MitarbeiterInnen immens heraus – da braucht jeder mal Unterstützung?“

In Ihrer Freizeit malt die Fachfrau gerne großformatige Acrylbilder. Hier zeigen wir drei Exponate aus ihrer Sammlung.



E.R.: „Korrekt! In einem individuellen Prozess werden zuerst die Situationen aufgegriffen, die der Klient tatsächlich unter den Nägeln brennt. Gemeinsam wird aufgespürt, ob diese durch eine Adaption neuer Verhaltensweisen oder durch den Einsatz konkreter methodischer Ansätze in den Griff zu bekommen sind. Konkret vereinbarte Zielkriterien, ressourcen- und lösungsorientierte Prozessbegleitung ist meine Vorgehensweise. Der Coachee wird so unterstützt, seine Lösungen zu entwickeln und zu reflektieren. In jedem Fall führt meine Coaching-Arbeit dazu, dass Sie/Ihre MitarbeiterInnen mit neuen Erkenntnissen, Sichtweisen über sich, garantiert auch über die Organisation, das System (mit den Anderen), Herausforderungen anders angehen.“

IMAGE: „Signifikant wettbewerbsfähig ist ein Unternehmen nur mit leistungsstarken und motivierten MitarbeiterInnen?“

E.R.: „Ja, und diese erwarten im Gegenzug die permanente Verbesserung ihrer Beschäftigungsfähigkeit. Wo drückt der Schuh bei den MitarbeiterInnen? Wo steht die Organisation? Wo liegt bisher noch unentdecktes Innovations-Potenzial? Mittels Bedarfsanalysen ermittle ich – in enger Absprache mit Ihrer HR-Abteilung – den IST-Zustand anhand der Schlüsselfaktoren: Wissen – Wollen – Können – Dürfen.

Maßgeschneiderte Konzepte für Ihren betrieblichen Bedarf sind die Folge. Sie enthalten die Planung, Realisation und Evaluation gezielter Maßnahmen zur systematischen Förderung der beruflichen Handlungskompetenzen Ihrer MitarbeiterInnen.

IMAGE: „Fit für morgen – das ist Ihr Anliegen: die Modernisierung von betrieblicher Lernkultur?“

E.R.: „Lernziele und -prozesse darauf abstimmen, dass die Eigeninitiative und die Eigenverantwortung der MitarbeiterInnen systematisch gefördert werden. Die Bereitschaft zu zeitgemäßen Handlungskonzepten, wie Job-Rotation und lebenslanges Lernen, ist unerlässlich, um wettbewerbsfähig zu bleiben und um neue Märkte zu erschließen.

Zentral ist hier die Vorbildfunktion der Personalabteilung: sie muss sich selbst der Modernisierung stellen. Neue Perspektiven und begehbare Wege sind einzunehmen, wie beispielsweise das Setzen auf die Stärken der 50plus-Generation, Heimarbeit und betriebliche Kinderbetreuung.“

Elisabeth Rothkegel

Beratung • Personalentwicklung • Training

Thuillestraße 60 • 81247 München

Telefon: +49 89 - 81 00 95 01

www.pe-t.net

Apart und tiefgründig - wenn Sie eine patente Bildungspartnerin für Ihr Unternehmen suchen, sind Sie bei Elisabeth Rothkegel richtig! Profitieren Sie von der geballten Erfahrung aus 20-jähriger Berater- und Trainertätigkeit im Sektor Human Resources!

ImageFoto: © www.orthideel-image.com

„Personal- und Organisationsentwicklung brauchen passgenaue Maßnahmen, denn rasante Änderungen im globalen Wettbewerb setzen auch für Ihr Unternehmen den Stachel: der Auftakt zur Innovation!“

Neue Experten in 2011

Cross-Marketing auf höchstem Niveau: Sorgfältig ausgewählte und markant aktive Unternehmer informieren die Geschäftswelt über interessante Business-Profile und sind wertvolle Multiplikatoren/ Türöffner durch ihr persönliches Wirkungsfeld. Wenn Sie unser Team mit Ihrem Fachgebiet ergänzen wollen, sprechen Sie mich (Tel:0177 3550112) an. Orhidea Briegel, Herausgeberin *all experts selected and approved by orhideal®*



Imagefoto: © www.orhideal-image.com

Bettina Reuss
Wirkungskoach
Wirtschaftstrainerin & Beratung
Interimsmanagement

**„Fullservice aus einer Hand“
für Management und Vertrieb**

Uhlhornstraße 9
30625 Hannover

Phone: +49 (511) 219 47 54
Mobil: +49 (170) 419 88 77
bettina.reuss@edles-feines.de

www.edles-feines.de
**www.xing.com/profile/
Bettina_Reuss**

Erfolg durch bessere Wirkung und Selbstpräsentation!

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Gewinnen Sie Ihr Gegenüber vom ersten Augenblick an und bleiben Sie positiv im Gedächtnis. Wir wirken immer und kommunizieren immer, auch wenn wir nichts sagen. Denn über 80 % kommunizieren wir nonverbal durch unsere Körpersprache und Stimme.

Je höher wir die Karriereleiter erklimmen, desto weniger „verlässliche Rückmeldungen“ bekommen wir. Wachsender Leistungsdruck, stärkere Konkurrenz oder bei Führungskräften die unausgesprochene Angst der Mitarbeiter vor Repressalien verhindern „ehrliches Feedback“. Doch gerade das brauchen wir so dringend, um uns weiter zu entwickeln und die eigenen Qualitäten zu erweitern. Die eigene Wirkung setzt sich dabei aus 4 Faktoren wie Inhalt, Körpersprache, Tonfall und Inszenierung zusammen.

Im Vertrieb kann ein Produkt brilliant und die persönlichen sowie fachlichen Kenntnisse fundiert sein - ob sich jedoch der Erfolg beim Kunden einstellt, entscheidet letztendlich Ihre Wirkung auf den Kunden, d. h. Ihre kommunikativen Fähigkeiten und Ihre persönliche Ausstrahlung.

Wissen Sie, wie Sie wirken? Wie möchten Sie gerne wirken? Und was können Sie an Ihrer persönlichen Präsenz verbessern, um dadurch erfolgreicher zu sein? Wie können Sie Ihr Auftreten verbessern, hinsichtlich Körpersprache, Stimme, Authentizität sowie Freundlichkeit, Verbindlichkeit, Zuverlässigkeit oder durch Aktives Zuhören?

Diese Fragen kläre ich mit Ihnen im „Wirkungskoaching“. Erleben Sie Wirkung, durch intensives, konstruktives

Feedback und erfahren Sie, wie Sie die eigene Wirkung durch Körpersprache, Stimme und Sprache steuern können. In meinen Wirtschaftstrainings für Management & Führungskräfte erleben Sie „Konzepte“ zu Führungsverhalten, Kommunikation, Motivation, Selbst – und Zeitmanagement sowie Verkaufspsychologie und Vertrieb, die Sie anschließend sofort in Ihren Führungsalltag integrieren können.

Sie erfahren: Was Kommunikation zum „Hauptführungsinstrument“ macht. Wie Sie als Führungskraft Ihre Mitarbeiter perfekt motivieren. Wie Sie von der Führungskraft zum „Talentmanager“ werden. Wie Sie Ihre Effizienz steigern, durch klare „innere“ Strukturen, Eigenorganisation, klare Organisationsstrukturen, bessere Abläufe, richtiger Terminaufbau, Rollenverteilung. Für den Bereich Vertrieb erfahren Sie, was es mit der Verkaufspsychologie und Kundenorientierung auf sich hat oder dass Akquise und Neukundengewinnung kein Hexenwerk ist.

Wichtiges über mich: Ich verstehe mich als Macherin und Praktikerin und bringe die wichtigen Dinge in meinen Coachings und Trainings sowie in der Beratung gerne gezielt auf den Punkt. 12 Jahre Vertriebs Know How durch alle Vertriebsstufen bei namhaften Unternehmen, eine Ausbildung zum systemischen Personal Coach sowie die Weiterbildung zum Management Consult und Wirtschaftstrainer bringe ich dafür mit. Weiter betreibe ich als Unternehmerin noch einen eigenen online shop www.edles-feines.de

Habe ich Ihr Interesse geweckt? Gerne berate ich Sie persönlich oder sende Ihnen auf Wunsch Informationsmaterial per mail. Bettina Reuss



sicher befreit

Die Kolumne

A.O.T. Deutschland

Vor neunzehn Jahren hat Amir Weiss A.O.T. (Aura Orchestration Therapy) gegründet, eine besondere Technik, Menschen von ungewünschten Gewohnheiten zu befreien, und praktiziert international. Oliver Günzler, A.O.T. Deutschland bietet mit seiner langjährige Praxiserfahrung, vielen geleiteten Vorträge und Workshops im Raucher - und Suchtentwöhnung individuelle und kompetente Lösungen für Kunden und Unternehmen in Europa an. Er arbeitet ebenso als amtsärztliche geprüfter Heilpraktiker, forscht und arbeitet im Bereich des medialen Heilens.

Mit seiner Hilfe hat es das A.O.T. Team geschafft in den letzten Jahren im Raucher - und Suchtbereich zu einem der führenden Adressen in Deutschland zu werden.

Mit dem Erlernen und Training der A.O.T. Methode wird in Europa ein wachsendes Netzwerk entstehen, dass im Bereich der Raucher - und Suchtentwöhnung weitere tausenden Menschen helfen wird von Ihren ungewollten Gewohnheiten einfach und ohne Kampf loszukommen.

A.O.T. Deutschland

Tel: 0800. 700 222 15 (kostenfrei)
www.rauchundzuckerfrei.de



interaktiv lehren

Die Kolumne

Die wunderbare Vermehrung der „White Boards“

Seit Beginn des letzten Schuljahres gibt es an der Grundschule Waging ein sogenanntes „White Board“, im Frühjahr wurde ein zweites angeschafft. Im Zusammenhang damit hat auch der Katholische Kindergarten in Waging eines bekommen. Und jetzt, Mitte September, bekommt auch der Betriebskindergarten der Firma Brückner in Siegsdorf ein „White Board“ – angeregt von der Grundschule Waging und dessen Rektor Manfred Mundel, der dieser technischen Neuerung völlig überzeugt ist. Vertreter des Brücknerschen Betriebskindergartens aus Siegsdorf waren eigens nach Waging gekommen, um sich die digitale Tafel anzuschauen.

Mehr unter www.chiemgau-online.de



Karin Heller Lehrmittel-Handel

Bachstraße 6 • 86971 Peiting
Mobil: +49 (0)172 8606214
Telefon: +49 (0)8861 254782
heller.karin@teleson-mail.de

www.lehrmittel-karin-heller.de
www.conen-gmbh.de
www.tafel-der-zukunft.de



beste botschaft

Die Kolumne

Gute Werbeartikel haben ein attraktives Äußeres und erfreuen die Herzen. Doch im Kern tragen sie offensiv eine Botschaft zum Empfänger und verfolgen konsequent ein ganz bestimmtes Ziel. Wir verstehen uns als Kommunikationsberater, die Sie in allen Fragen zum Werbeartikel begleiten. Unser Team verfügt über mehr als 50-jährige Erfahrung mit großen und kleinen Kunden aus den verschiedensten Branchen.

- wir entwickeln und produzieren für Sie Werbeartikel nach Ihrem CI - das trifft den Kern -
- wir konzipieren für Sie erfolgreiche Werbemaßnahmen innerhalb Ihres Gesamt-Kommunikations-Mix - das hält Ihren Kopf frei für andere Dinge -
- wir lagern Ihre Werbeartikel ein - das spart Lagerkosten -
- wir konfektionieren und versenden direkt an Ihre Niederlassungen oder Außendienst-Mitarbeiter im In- und Ausland - das entlastet Ihre Werbeabteilung, Ihre Disposition und Ihren Versand -
- wir bieten Ihnen „Full-Service“ rund um den Werbeartikel - das ist es, was Sie suchen.

Wenn Sie also ein ehrgeiziges (Werbe)Ziel haben, aber keine Werbemittelagentur. Wenn Sie ein Problem haben, es aber bisher keiner lösen konnte. Oder wenn Sie Werbeartikel einsetzen wollen, wie sie sonst keiner hat - **dann engagieren Sie uns.**

Michael Kronthaler
Alfred Wimmer GmbH
Telefon: ++49/89/4 30 34 34
kontakt@AlfredWimmer.de

www.AlfredWimmer.de



ImageFoto: © www.orthidealimage.com

optimal gestaltet

Die Kolumne

Ein Team für alle Fälle

So können Sie die Mitarbeiter von krejon Design getrost bezeichnen. Sie stehen für die Ausarbeitung innenarchitektonischer Komplettlösungen.

Während manche noch immer einfach nur Möbel kaufen, haben viele Kunden schon die Vorzüge der individuellen Beratung und Umsetzung aus einer Hand entdeckt: Mit diesem Full-Service-Angebot sind die sympathischen Karlsfelder immer eine Nasenlänge voraus. Von dem Showroom konnten sich die Orthideal-BusinessTreff Besucher im Dezember ein Bild machen. Zahlreiche Unternehmer aus dem Mittelstand waren der Einladung nach Karlsfeld gefolgt. Zu den Gästen gehörten kleinere Betriebe ebenso wie Unternehmen mit mehreren hundert Beschäftigten. Auch die regionale Politik nutzte die Gelegenheit sich aus erster Hand über die aktuelle Situation des Mittelstandes zu informieren. Der Showroom Thonet by krejon des Karlsfelder Inneneinrichters schaffte den idealen Rahmen für ein interessantes Podium der starken Marken aus der gesamten Metropolregion München.

Gerlinde John
krejon Design Objekt + Wohnen

Liebigstraße 12
85757 Karlsfeld bei München
Tel. 08131/92011
Fax: 08131/95634
info@krejon.de
www.krejon.de



MDL Martin Güll im Gespräch mit Gerlinde John



Hier mit Michael Reindl Bgm. Erdweg und mit Landratsamt



MDL Martin Güll mit Initiatorin und Herausgeberin Orhidea Briegel



Stefan Kolbe Bgm. Karlsfeld



Vorstellung einiger Partner ...



Eine einladende Location - krejon Design: Eingangsbereich des Showrooms





Dachau und Stefan Kolbe Bgm. Karlsfeld



Michael Reinold Bgm. Erweg



aus den Ausgaben Dezember & VITAL



VIP-Gast BusinessTreff

Weiterbildungsprofi und Buchautorin Christiane Wittig



Christiane Wittig kennen Sie bereits aus der IMAGE Kooperation mit dem Sommerfest der Verbände, das sie jährlich initiiert. Beim BusinessTreff konnten wir Christiane Wittig in Begleitung mit Helmut Schreiner www.schreiner-group.de antreffen. Beide waren als Repräsentanten stellvertretend für den Traumfirma-Event anwesend. Die gelernte Werbekauffrau ist seit 1990 erfolgreich als Trainerin und Coach tätig. Nach einer kaufmännischen Fachausbildung in Berlin arbeitete sie bei einer großen Berliner Bank. Danach erfolgte die Ausbildung zur Werbekauffrau.

1969 zog es die gebürtige Berlinerin nach München. Nach verschiedenen Führungspositionen wagte sie 1990 den Schritt in die Selbständigkeit und gründete wws weiterbildung – seminare+coaching. Anfänglich lag der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit auf Seminaren zum Thema Werbung, PR und Messetraining. Im Laufe der Jahre entwickelte sie sich zur Expertin für Selbstmanagement und Arbeitsorganisation. In diesem Bereich coacht sie Menschen in der eigenen Arbeitsumgebung und unterstützt sie mit Tipps, die einfach und praktisch sind und ein stressfreieres Arbeiten ermöglichen.

Im Zuge ihrer diversen Zusatzausbildungen und der Weiterentwicklung zum business Coach bekam das Thema Werteorientierung und Nachhaltigkeit eine immer größere Bedeutung. Besonders bei Teambuildingmaßnahmen und der Stärkung der inneren Veränderungskompetenz.

Als bekennende Netzwerkerin ist sie sowohl im GABAL e.V. im Vorstand als auch in der GSA aktiv und gehört außerdem zum Kompetenzpool der Traumfirma, wo sie mit Georg Paulus u.a. auch am Thema Systemisches Konsensieren – einer Methode zur solidarischen Entscheidungsfindung – arbeitet..

Durch den Einsatz des SK-Prinzips wird besonders die Meeting-Kultur in Unternehmen verbessert und der Umgang miteinander wertschätzender gestaltet.

Christiane Wittig

wws • weiterbildung - seminare+coaching

www.wws-wittig.de



Tel.: 089 601 31 04
Fax: 089 606 13 55
info@wws-wittig.de

CHRISTIANE WITTIG 30 Minuten Kreatives Netzwerken

Netzwerken – jeder spricht davon. Aber wie geht das eigentlich? Die Möglichkeiten, berufliche und private Kontakte zu knüpfen, sind heute vielfältig und zugleich unüberschaubar. Sie wollen gerne aktiv werden, Kontakte herstellen und sich selbst engagieren, haben aber noch keine genaue Vorstellung davon, wie Sie dabei vorgehen sollen?

Dann lesen Sie,

- wie Sie beruflich und privat Kontakte knüpfen,
- wie Sie bestehende Netzwerke nutzen und eigene aufbauen,
- wie Sie sich Ziele setzen beim Netzwerken,
- welche Chancen Netzwerke im Internet bieten,
- wie Sie on- und offline netzwerken.

80 Seiten, 11 x 18 cm, 2-farbig
978-3-86936-134-5

Der Hausarzt in der Tasche

Schmerz ist einer der häufigsten Gründe, warum Patienten Hilfe und Therapie suchen. Mit der DENAS-Therapie ist die Regulationsmedizin noch einen Schritt weiter gekommen; über den dynamischen elektrischen Impuls bleibt die Reiztherapie aktuell, und es tritt im Gewebe kein Gewöhnungseffekt auf. Stattdessen wird eine bilaterale Kommunikation eingeleitet, und das im Ist-Zustand steckengebliebene Krankheitsareal erhält die Information und/oder die Energiemenge, die nötig ist, um eine Regulationsreaktion vom ZNS zu erhalten.

Vor 27 Jahren begann man in der Sowjetunion mit der Entwicklung eines geheimen Projekts: eines medizinischen Begleiters für die Kosmonauten. Er durfte nicht viel wiegen, und seine Behandlung musste ohne Drogen auskommen, da alle Ausscheidungen in der Raumfähre recycled wurden und Medikamente einer Person auch die anderen beeinflusst hätten.

So kam es zur Entstehung eines kleinen handlichen Gerätes, das in der Lage ist, eine Art Diagnose zu stellen und selbstständig zu therapieren. Im Laufe der Jahre wurden viele Male grundlegende Verbesserungen vorgenommen. So kam es zu Anwendungsmöglichkeiten auch in der Präventivmedizin und im kosmetischen Bereich. Tatsächlich ist die Handhabung so einfach, dass Laien problemlos und nebenwirkungsfrei damit „behandeln“ können.

Der Zeitpunkt der Entwicklung dieses Gerätes fällt zusammen mit dem Beginn des Umdenkens über den Diagnose- und Therapieansatz in der Medizin. Das mechanistische Denken, das dem Zeitgeist der letzten 200 Jahre entsprach, wurde abgelöst durch die Kybernetik. Die Betrachtung der Einzelteile des menschlichen Körpers als Orte der Erkrankung passt nicht mehr zum Verständnis eines sich selbst regelnden Organismus. Die einfache Substitution von Stoffen, die im System fehlen oder die Unterdrückung von zu hohen Blutspiegeln anderer Stoffe wird lächerlich, wenn die Selbstregulation weiterhin stattfindet.

Das Informationszeitalter hat bei dem medizinischen Paradigma nicht halt gemacht. Wir sind im Informationszeitalter und in

der Informationsmedizin. Längst gibt es Beweise, dass der lebende Organismus vor allem Informationen verarbeitet. Der Körper lauscht auf „die leisen Worte“, ist informationshungrig. Leben ist Transformation durch Information. So verstehen wir heute Therapie als Hilfe zur Selbstregulation. Schon im Jahr 1994 arbeitete ein hoher Prozentsatz der Ärzte in Europa mit der Segmenttherapie.

Damit ist die Reizbehandlung im Segment über Reflexzonen und Akupunkturpunkte gemeint. Die elektrische Reizbehandlung ist die häufigste Methode der Segmentbehandlung. Allerdings ist dabei die Gewöhnung des Nervengewebes an den elektrischen Reiz Ursache für sehr begrenzte Effektivität.

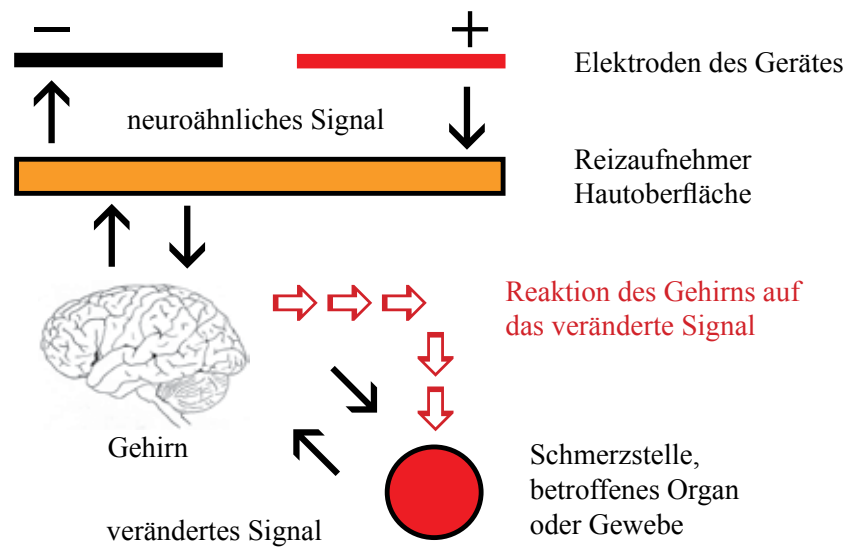
Anders als bei diesbezüglich bekannten TENS-Geräten wird in der hier vorgestellten DENAS-Therapie (Dynamische, elektrische neuronale adaptative Stimulation) der Gewöhnungseffekt ausgeschlossen. Die Änderungen der Stromleitfähigkeit des Gewebes werden registriert und bei der mehrstufigen Reizung durch z. T. kurze Stromimpulse berücksichtigt. So werden kontinuierlich neurohumorale Reaktionen mit ganzheitlichen Adaptationsmechanismen beobachtet. Es handelt sich um eine Art Biofeedback, wobei der Feedbackeffekt aber unterschwellig und oft noch lange nach der Applikation nachwirkt.

Durch die Programmierung ist eine echte Kommunikation zwischen dem Gerät und dem Körper möglich. Nach Abgabe eines Vorimpulses an den Elektroden wird sofort die Körperreaktion durch Messung der Veränderung des Hautwiderstandes erfasst. Danach richtet sich die nächste Reizfolge. Ein Dialog setzt ein. Vom Zentralnervensystem wird der gesetzte Reiz als körpereigen anerkannt und führt so zu Regulationsreaktionen. In der Elektronik des Gerätes werden Biofeedbacksignale logisch verknüpft, abgeglichen und z. T. für den Zeitraum der Behandlung abgespeichert. Ein bestimmter Modus (MED = Minimale effektive Dosis) ermächtigt selbst den Laien, durch die Behandlung z. B. am Schmerzpunkt / Triggerpunkt eine Homöostase zu erreichen. Zuvor wurde die Behandlungsstelle durch eine Besonderheit des Gerätes „gefunden“: Bei dem langsamen Abstreifen eines Hautareals bleiben die

Elektroden an den maximal belasteten Hautstellen „kleben“. Diese Stelle stimmt nicht unbedingt mit den Schmerzarealen überein, eine Tatsache, die Therapeuten etwa bei Triggerpunkten bekannt ist. Die Wirkung zeigt sich in Schmerzlinderung, Durchblutungsförderung, Muskelentspannung der glatten- und Skelettmuskulatur (dadurch Senkung des Blutdrucks), Entzündungshemmung, Ödemverringerung, Fiebersenkung, Hormonausgleich, Antistress-Effekt, Steinauflösung, Immunmodulation, verbesserte Blutungsstillung und Wundheilung, Ausgleich des Zellstoffwechsels. Über die Haut ist die Matrix bereits in einem Millimeter Tiefe erreichbar. Genau dort setzt die dynamische Elektrostimulation an, welche nur vegetativ wirksame Impulse abgibt. Der Hautwiderstand entspricht dem Zustand der Matrix. Für jeden Therapeuten, der sich mit der Matrix beschäftigt, ist klar, welche entscheidende Bedeutung diese Transitstrecke zwischen Kapillare und stoffwechselführender Zelle hat.



Abb.rechts: Die DENAS-Therapie ermöglicht eine dynamische Kommunikation zwischen Gerät und Körper



Es gibt nun einmal keine Einfüllstutzen von der Kapillare in die stowechselführende Zelle. Alle Stoffe müssen durch die Transitstrecke des Bindegewebes diffundieren. Je nach Zustand der Matrix ist das leicht oder nur schwierig möglich. Gleichzeitig werden auch die von der Zelle produzierten Abfallstoffe in umgekehrter Richtung zu Lymphgefäßen und venösen Kapillaren abgeleitet. Diese Transitstrecke besteht so nur theoretisch. Tatsächlich handelt es sich um ein hochkomplexes System mit verbundenen Flüssigkeitskammern ähnlich einem Schwamm. Gleichzeitig laufen dort umfassende Filtrations-, Diffusions-, Osmose- und elektrochemische Prozesse ab, die sich natürlich gegenseitig beeinflussen. In diesem Bindegewebsmeer befinden sich auch vegetative Nervenenden, welche den Draht zum ZNS darstellen.

Kollagene und elastische Fasern durchziehen die Matrix und halten so die Organzellen im Bündel zusammen, beeinträchtigen aber ebenso die Mikrozirkulation im verhärteten Zustand. Hier ist also der Schauplatz der Regulation, und die Wahrscheinlichkeit der Entgleisung ist hoch, da hier die Belastung aufgefangen wird, um die Zelle zu schützen. Jegliche Traumen, verursacht durch physische Ursachen, Ernährungsfehler oder psychische Belastungen schlagen sich zunächst hier nieder. Flüssigkeitsmangel führt zu Transportbeschränkung; radikale Oxidationsprodukte werden nur ungenügend abtransportiert, und eine Gewebsübersäuerung tritt auf. Dadurch wird der Zellstoffwechsel reduziert, lokale Verhärtung und Verklebung behindern die Mikrozirkulation.

Die dynamische Elektrostimulation dient der Notstandsregion in der Matrix wie ein Sprachrohr im ZNS. Die vegetativen Nervenendigungen werden durch den elektrischen Impuls in ihrer sensorischen und sekretorischen Funktion angesprochen, er durchbricht den erstarrten Istwert-Regelkreis. Genau genommen nehmen die Nerven fremde biologische Anregungs- oder Energiequanten auf, die der Nerv kumuliert, bis das so genannte Schwellenpotenzial erreicht ist und der Nerv von selbst eine Entladung hat, die über afferente Nerven ins Regelzentrum des Ge-

hirns weitergeleitet wird und eine efferente Sekretionsantwort erzielt. So erklärt sich, dass durch pathologische Prozesse nicht nur die stoffliche Ver- und Entsorgung im betroffenen Gebiet erlahmt, sondern auch die nervale Funktion ausgebremst wird. Es kann aber nur deshalb eine neue Dynamik entstehen, weil die Reizqualität dem jeweiligen Ist-Zustand angepasst wird. Das ist die Besonderheit der hier vorgestellten Regulationstherapie.

Die dynamische elektrische Stimulation der Matrix ist ihrer Natur nach unspezifisch. Da es sich um eine „offene Kommunikation“ handelt, bestimmt der Zustand der Matrix erst die Art der Reizanpassung. Die Therapie ist beinahe ebenso nützlich in der Hand des Laien wie des Therapeuten. Für den Laien wird die Anwendung eine Sofortmaßnahme für sich selbst und die Seinen, was in vielen Fällen (z. B. bei Akutverletzungen und Stoßtraumen) für den Verlauf der Erkrankung entscheidend ist. Es werden zum Beispiel Ödeme, welche die Heilung gewöhnlich verzögern, von vorneherein verhindert. Es können der Schmerz und die Gewebsreaktion bei Insektenstichen oder allergischen Reaktionen verringert werden. Akute Infekte werden erfolgreich im Anfangsstadium abgefangen. Lästige Herpesepisoden werden bei den ersten Anzeichen unterbunden.

Bei Schmerzen, die als Alarmsignal zu werten sind, kann eine momentane Unterdrückung durch den Gate-control-Effekt erreicht werden, aber nur, um Zeit zu gewinnen für die regulative Therapie oder die notwendige operative oder zahnärztliche Intervention. Bei Spannungskopfschmerz oder Schmerzen im Bewegungsapparat gibt die dynamische elektrische Reiztherapie Soforthilfe. Prä- und postoperativ ist diese Methode segensreich, da die Wundheilung

unmittelbar vom Zustand der Matrix abhängt. Für Kinder ist diese Art der Behandlung besonders gut geeignet. Erstens geht sie vollkommen schmerzfrei vonstatten, zweitens ist bei Kindern gewöhnlich die lokale Fehlregulation noch nicht weit fortgeschritten, und Erfolge oder Heilung sind sehr schnell zu erreichen. Hautausschläge, Narben, Ekzeme sind über die Matrixregulation rasch günstig zu beeinflussen. Bei Entzündungen des Zahnfleisches, Aphten oder Infekten im Rachenbereich kann sogar direkt über die Zunge und damit über die gesamte Mundschleimhaut therapiert werden, da die Feuchtigkeit des Speichels als Leiter wirkt.

Die Anwendung reicht von der Prävention über Akut- und Notfalltherapie bis hin zur Rehabilitation, und das betrifft alle Gewebe. Viele Sportler benutzen die dynamische elektrische Stimulation zur Sofortbehandlung bei Überbelastungen und kleineren Verletzungen. Reisende in medizinisch unterversorgte Länder sowie Extremtouristen haben so ein Hilfsmittel zur Hand, welches zuverlässig und sicher in jedem Fall zur Norm hin reguliert. In der Hand des Therapeuten sind die Anwendungsmöglichkeiten praktisch unbegrenzt.

DENAS MS Deutschland UG Alexander Karch

Georg-Spengler-Str. 20
64291 Darmstadt

Telefon
+49 (6151) 392 13 821

Email:
info@denasms.de

www.denasms.de





Trinie Pohl Expertin für Naturkosmetik präsentiert...

SECONDGLAM



toskanisch beduftet

Die Kolumne

Italien kommt zu Ihnen

Trinie Pohl holt die Toskana nach Bayern und direkt zu Ihnen ins Büro oder nach Hause.....Sind Sie auch schon dabei? Mit Dr. Taffi Naturkosmetik und Pflegeprodukten genießen Sie die italienischen Momente im Leben, ein „Wohlfühlen pur“-Urlaub in Ihren vier Wänden. Trinie bietet hochwertige Naturkosmetik mit ansprechenden Verpackungen bei einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis und eine sehr hohe Qualität zum fairen Preis. Zum Beispiel ergibt die Serie „I Macchiaioli“ ein einheitliches Bild, ein Kunstwerk, wenn 3 aufeinander abgestimmte Verpackungen jeweils um 90 Grad gedreht werden. Die Dr. Taffi Produkte enthalten kein Silikon und keine genetisch veränderten Rohstoffe. Alle eingesetzten Materialien sind ausschließlich pflanzlich und natürlichen Ursprungs, dermatologisch, aber nicht an Tieren getestet und nur wirksame Produkte, die zum Wohlbefinden der Verbraucher beitragen.

Sie möchten neue Kundschaft erobern oder ein eigenes Kosmetikstudio eröffnen? Wir unterstützen Geschäftsinhaber (B2B), neue Kunden zu finden und ihren Kundenstamm mit den neuen Naturprodukten aus der Toskana zu verwöhnen, Produkte, die nicht jeder hat, ein wahrer Blickfang in jedem Geschäft. Zögern Sie nicht, kontaktieren Sie mich für Ihre kostenlosen Proben und Katalog: 0179-508 9813

Trinie Pohl
Naturkosmetik

shop@kosmetikbeauty.com
www.drtaffi-toskana-natur.com
www.kosmetikbeauty.com
www.mylifecompany.net/
bio-anti-aging

Los geht's - ran an den Kleiderschrank und mal so richtig ausmisten:

Secondglam ist eine Internetplattform, die sich auf den Verkauf und Kauf von Secondhandwaren im Luxusbereich spezialisiert hat. Hier finden Sie ausschliesslich Luxusartikel aus zweiter Hand. Markenartikel aus aller Welt sollen leicht und sicher einem größeren Klientel eröffnet werden, unbegrenzte Laufzeiten und günstige Gebühren das Kaufen und Verkaufen von Secondhandware erleichtern. Secondglam bietet die Werkzeuge, um den Handel von Secondhandware leicht und unkompliziert und vor allem weltweit zu ermöglichen. „Haben Sie ein Produkt bei uns eingestellt, so ist es weltweit auffindbar und erschliesst sich dadurch einem breiten Publikum. Secondglam bietet die Möglichkeiten des Verkaufes und Kaufes, tritt aber keinesfalls als eigenständiger Händler auf, sondern nur als Vermittler zwischen den beiden Vertragspartnern „Käufer“ und „Verkäufer“, so Sylvia Leifheit, die Plattformbetreiberin.

Secondglam erhebt vom Käufer keine Gebühren für den Kauf. Sie haben die Möglichkeit das Produkt sofort über **JETZT KAUFEN** zu erwerben, aber auch dem Verkäufer über **PREIS VORSCHLAGEN** einen Preis vorzuschlagen. Des Weiteren haben Sie die Möglichkeit Artikel zu beobachten unter Artikel **MERKEN**. Außerdem können Sie einen Wunschzettel füllen, den Sie an Freunde und Bekannte verschicken können, um denen ihren Geschenkwunsch vorzustellen. Ein integriertes

Postfach gibt Ihnen die Möglichkeit direkten Kontakt für Fragen mit dem Verkäufer aufzunehmen. Wenn Sie sich für ein Produkt eines Verkäufers entschieden haben, bietet Secondglam die Zahlungsmöglichkeit per Überweisung. Diese ist dann innerhalb von 7 Tagen an Secondglam zu tätigen.

Sie suchen ein Liebhaberstück? Die **SUCHANZEIGEN** benachrichtigen Sie, sobald das begehrte Produkt eingestellt wurde. Kaufen Sie bei einem Secondhandshop/Profiseller, haben sie auch die Möglichkeit der Rückgabe der Ware. Dazu beachten Sie bitte genauere Angaben im Profil des Verkäufers und der eingestellten Ware. Nach dem Kauf können Sie den Verkäufer bewerten um anderen Käufern mehr Einblick in dessen Händlertätigkeit zu geben.

Das Einstellen und Entfernen der Ware ist jederzeit bis zum Verkauf kostenlos, mit unbegrenzter Laufzeit. Bei Nichtverkauf ist wieder kostenloses Entfernen der Ware möglich. Erst bei Verkauf fällt eine Gebühr an Secondglam an (15%/Profiseller 10%, zzgl. Ges.Mwst) Secondglam kontrolliert die Zahlungsläufe (Abrechnung/Zahlungserinnerung/Mahnung) und leitet den Betrag abzüglich der Gebühren für den Verkauf an Sie weiter.

Na, und wenn jetzt richtig Platz im Schrank ist, am besten auf den Button **BUY** klicken.

www.secondglam.com

Umdenken...weil es Ihr Geld ist



Ob Unternehmer oder Privatperson. In Zeiten niedriger Anlagezinsen suchen viele Anleger nach deutlich höheren erwarteten Erträgen. So ist es nicht verwunderlich, dass mittlerweile neben netten Bekannten aus dem persönlichen Umfeld auch große Privatbanken, Genossenschaftsbanken und öffentlich rechtliche Kreditinstitute (Volks-/Raiffeisenbanken und Sparkassen), Produkte des grauen Kapitalmarktes vermitteln, denn die Unsicherheit an den Aktienmärkten verlangt nach unverbrauchten Alternativen. Beim grauen Kapitalmarkt handelt es sich um einen unregulierten Markt, der anders als der Wertpapier- und Versicherungsbereich noch nicht der Aufsicht der BaFin untersteht. Das bedeutet in den meisten Fällen noch mehr Intransparenz und hohe Risiken für den Anleger.

Egal ob die derzeit beliebten grünen Anlagen (Windkraftanlagen, Solarparks, Waldbeteiligungen, ...), Leasingfonds (Immobilien, Flugzeuge, Schiffe, ...) oder geschlossene Immobilienfonds (Immobilienprojekte). In der Regel handelt es sich um Unternehmensbeteiligungen, d.h. der Kapitalanleger wird Mitunternehmer (als atypisch stiller Teilnehmer oder Kommanditist) und ist am Gewinn und Verlust der jeweiligen Gesellschaft beteiligt oder er erhält als typisch stiller Teilnehmer Kapitalerträge in Form von Zinszahlungen. Bei den vom Initiator in Aussicht gestellten Renditen, die im Vergleich zu nahezu risikolosen Anlagen wie Tagesgeld, Festgeld oder deutschen Staatsanleihen auf den ersten Blick immer sehr gut aussehen, werden leider meistens die entsprechenden Risiken (bis zum Totalausfall des eingesetzten Kapitals oder gar darüber hinaus) übersehen.

Im Unterschied zum eigenen Unternehmen hat man aber nur sehr eingeschränkte Mitspracherechte, ist letztlich nur naiver Kapitalgeber. In vielen Fällen fließen zu Beginn die versprochenen Zahlungen, nach einiger Zeit geraten diese dann ins Stocken, der Wert der Beteiligung bzw. des eingesetzten Kapitals sinkt und lässt sich dadurch nicht oder nur mit erheblichen Verlusten am illiquiden Zweitmarkt verkaufen. Wehe dem, der zur Finanzierung dieser Kapitalanlagen sogar noch Fremdkapital aufgenommen hat (Stichwort: Leverage-Effekt). Beim aktuell niedrigen Zinsniveau ein nicht seltenes Verkaufsargument.

Bei Laufzeiten von regelmäßig mehr als zehn Jahren leben diese Kapitalanlageformen vom Vertrauen, dem Optimismus und der Gier der Anleger. Statt höherer Rendite sind leider viel zu oft deutliche Kapitalverluste das Ergebnis. Geld verdient wurde jedoch immer durch die Initiatoren, das Management und die Vermittler, die im Vergleich zu anderen Kapitalanlagen exorbitant hohe Provisionen und Managementvergütungen eingestrichen haben. In juristisch einwandfreien Verkaufsprospekten sind regelmäßig alle genannten Beteiligten von jeglicher Haftung ausgenommen, heißt: das volle Risiko trägt der Anleger. Selbst grobe Beratungsfehler seitens der Vermittler sind nur selten nachzuweisen. Wer unbedarft an diese Anlageformen herangeht, sollte keineswegs nur auf den äußeren Schein des Vermittlers und die Angaben des Hochglanzprospektes vertrauen. Neutraler Rat ist hier angebracht.

Es grüßt Sie herzlichst

Ihr Alexander Briegel

Weitere Infos unter www.wb-briegel.de

Weitere Kolumnen von
Alexander Briegel lesen Sie auch
auf www.agintano.com

Ihr Nutzen aus der Beratungsleistung www.wb-briegel.de:

- Sie engagieren einen Experten, der ausschließlich Ihnen verpflichtet ist, und ausschließlich Ihre Interessen gegenüber der Finanz- und Immobilienbranche vertritt
- Aufgrund des sachlichen Umgangs mit den jeweiligen Fragestellungen machen Sie sich unabhängig von emotional aufgeheizten Themen der Medien und Produktverkäufer und sind dadurch weniger anfällig für zyklisches Verhalten: „Besser bewusst agieren als permanent zu reagieren.“
- Sie werden dadurch zeitlich entlastet, weniger durch unvorhergesehene schlechte Nachrichten und Kosten belastet.

ORHIDEAL®

IMAGE Design durch FOTO Coaching

Im Business Kompetenz visualisieren.



Wirkungskreis erweitern.
Image pflegen.
Kompetenz zeigen.
Vertrauen schaffen.
Sympathie wecken.
Türen öffnen.
Verkauf fördern.
Ziele erreichen.

www.orhideal-image.com

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

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

Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER

Endauflage:

je nach Bedarf und Möglichkeiten limitiert bis maximal 10.000 Printexemplare, Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

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

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

Seitens Orhidea Briegel und der Experten kann keine Haftung übernommen werden. Nachdruck und Kopie - auch auszugsweise -, Aufnahme in Online-Dienste und Internet, Vervielfältigung auf Datenträger wie CD-Rom, DVD usw. nur mit schriftlicher Genehmigung von Orhidea Briegel und der Experten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos keine Gewähr.

Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der 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.

Orhidea Briegel, Int. Orhideal®-Fotocoach, Dipl.- Public Relations Fachwirtin (BAW), ist Mitglied der Deutschen Public Relations Gesellschaft (DPRG e.V.), Member of Board of Excellence und Veranstalterin der Kunstfotografie



Direkt in die Hand gegeben...

CHEFSACHE unterwegs im Mittelstand

CHEFSACHE wird hier persönlich an die Teilnehmer abgegeben:



Unternehmen & Familie perfekt vereint !

Stefan Merath hat mit den Unternehmertagen im Radisson Blu Hotel in Frankfurt ein außergewöhnlich neues Format für die ganze Unternehmer-Familie geschaffen. Vier Top-Speaker bieten Vorträge zu den wichtigsten Bereichen des Unternehmenseins: Positionierung, Mitarbeiter, Emotional Boosting und Neurostrategie®. Dreizehn Workshops sprechen nicht nur die Unternehmer an, sondern auch deren Lebenspartner. Und das abschließende Podiumsgespräch beschäftigt sich schließlich mit der Frage, wie Jugendliche ans Unternehmensein herangeführt und dafür qualifiziert werden können. „Erleben Sie ein Unternehmer-Wochenende, das Sie so schnell nicht vergessen werden!“, so erklärt Stefan Merath sein überzeugendes Konzept. „Ein ungewöhnliches Jugendprogramm parallel zur gesamten Veranstaltung rundet das Angebot ab: Für Unternehmerkids ab 8 Jahren bieten wir den „New Power Generation“ Workshop zu den Themen Motivation, Eigeninitiative Selbstbewusstsein.“ Damit die Unternehmertage nicht wieder nur ein Event werden, bei dem man sich entscheiden muss zwischen Unternehmen und Familie: Die Unternehmertage sind die Entscheidung für beides.

Stefan Merath • Unternehmercoach GmbH

Batzenbergstr. 5 • 79238 Ehrenkirchen • info@unternehmercoach.com
Telefon: +49-7633-8309331 • Fax: +49-7633-8309337 • Mobiltelefon: 01514 0516837

www.unternehmercoach.com

Im Dialog auf Augenhöhe

Die b2d ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Inzwischen gibt es die b2d an 17 Standorten mit 2000 Ausstellern und über 15.000 Fachbesuchern. Was bewegt Aussteller und Besucher, die b2d als Kontaktplattform zu nutzen? Ulf Hofes: „b2d-Aussteller und Besucher haben dasselbe Ziel: Auf der b2d ist man offen für Gespräche. Hier wird festgestellt, ob Produkte, Kompetenzen und vor allem „die Chemie“ stimmen. Unternehmer und Entscheider schaffen auf der b2d die Voraussetzungen für gemeinsame Projekte und Aussteller die Grundlage für Neugeschäft.“

b2d BUSINESS TO DIALOG Hofes e.K.
Celler Heerstraße 174 a
D-38114 Braunschweig
team@dialogmesse.de
Fon: +49 (0) 531 / 580 49 - 0
Fax: +49 (0) 531 / 580 49 - 20

www.dialogmesse.de

b2d – Die Business-Messe für regionale Unternehmenskontakte

Aussteller-Zielgruppe:

Regional aktive Unternehmen aus Industrie, Produktion, Handwerk, Handel und unternehmensnaher Dienstleistung

Besucher-Zielgruppe:

Unternehmer, Entscheider, Fach- und Führungskräfte

b2d findet 2011 u.a. statt in:

- Berlin
- Bremen
- Düsseldorf
- Hannover
- Köln
- RheinMain
- Ruhrgebiet
- München
- Nürnberg
- Stuttgart





Imagefoto: © www.orthideel-image.com

Christiane Warnke Expertin für Familienrecht informiert über das ...

Netzwerken



Ihr gutes

Recht

Die Kolumne

Portfolio

Unser Ziel ist es, für Sie das wirtschaftlich und praktisch sinnvollste Ergebnis zu erzielen – sei es bei der Lösung wirtschaftlicher Fragestellungen oder bei dem Handling privater Probleme. Wir bieten eine transparente Honorargestaltung einschließlich einer Kostenübersicht bei Übernahme des Mandates. Auf jede Anfrage erhalten Sie innerhalb eines Arbeitstages eine Antwort. Wir stellen Ihnen unsere beruflichen und persönlichen Erfahrungen zur Verfügung. Flexibilität ist unsere Stärke, insbesondere auch bei Vereinbarung von Zeit und Ort der Besprechungen – fordern Sie uns heraus!

Wir beraten Sie auch in folgenden Rechtsgebieten:

- Vertragsgestaltung
 - Erstellung Allgemeine Geschäftsbedingungen (insbesondere auch für Online-Shops)
 - Wettbewerbsrecht
 - Mietrecht (Gewerbe- und Wohnraum)
 - Forderungseinzug
 - Verkehrsunfallrecht
- u.v.m.

Christiane Warnke
Warnke Rechtsanwältin

Georg-Wimmer-Ring 12
85604 Zorneding
Tel: 0 81 06 / 30 74 55
Fax: 0 81 06 / 30 74 56
Email: RAeWarnke@T-Online.de

www.anwalt.de/warnke



mit USA

Meine Bekannte Sabine Zettl ist eine weitgereiste Geschäftsfrau aus der Modebranche. Ihre Wege führten aus Deutschland in die USA, dann nach Mexico und derzeit wieder in die USA.

Mit viele Spaß an inspirierenden Sammlungen, trendigen Designern und Qualitätsmarken verbindet die Europäerin viele Aspekte der amerikanischen Mode mit europäischen Einflüssen. „Es gibt so viel talentierte Designer aus Europa, die es wert sind, hier in den USA gezeigt zu werden, und ich möchte gerne eine Brücke schlagen zwischen der amerikanischen Modekultur und europäischen Klassik und Eleganz. Mit Michelle-en-Vogue schaffe ich einen Ort, wo Mode-Anhänger weltweit das Beste aus beiden Welten bekommen!“

Auf Michelle-en-Vogue Blog finden Sie viele große amerikanische und europäische Designer und deren Biografien mit Geschichten aus der Mode und Design-Tipps, um die Modekünstler besser verstehen und kennen zu lernen.

„Ich möchte Sie einladen, meine Damen, an meiner spannenden Art und Weise, die Welte zu verbinden, teilzunehmen. Bitte lassen Sie mich wissen, wenn Sie Anregungen oder Wünsche haben. Folgen Sie mir auf unserem Blog, und ich werde Sie abenteuerlich in die Modewelt der USA entführen. Ich kann kaum abwarten, mehr über Sie zu erfahren und plane noch in diesem Jahr zu Ihnen zum Orhideal-BusinessTreff zu kommen.

Best, Sabine“

Wir freuen uns schon darauf,

Christiane Warnke

Sabine Zettl

Michelle-en-vogue.com



Nur für IMAGE LeserInnen
Versandkosten nach Europa
lediglich \$ 10 und dazu
15 % off mit Hinweis auf diesen
Coupon!



Direkt in die Hand gegeben...

CHEFSACHE unterwegs im Mittelstand



Ob auf Messen, Kongressen oder Businessveranstaltungen....



CHEFSACHE lädt zum Stöbern ein: z.B. beim Vortrag von Orhidea Briegel beim www.fachkongress-fuer-businessfrauen.de mit ca 150 Geschäftsfrauen oder beim Traumfirma-Award www.traumfirma.de - ob 10 oder 600 Mitarbeiter groß - die Mittelständischen Unternehmen schmeckern sich durch CHEFSACHE !



Mein Name ist Stephan Heemken, Jahrgang 1971, ich bin seit 20 Jahren in der IT-Branche tätig.

Ich realisiere kleine und mittlere Projekte und arbeite gerne für freundliche Menschen, die Handwerk zu schätzen wissen, die „nix von der Stange“ möchten, die Wert auf Individualität und folglich auch Wert auf eine individuell gestaltete Website legen.

Mögen Sie Ihren Internetauftritt?

Sollte Ihr Gefühl wegen Ihrer Website nicht ganz so gut sein, wenn Sie Ihre Visitenkarte aus der Hand geben, dann melden Sie sich doch einfach mal...

Ich kann Ihnen helfen.

Auf meiner Website gibt's mehr Infos, ich freue mich auf Ihren Besuch!

www.stevemoes.de

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



Danke an Stephan Heemken!!! Er hat den Flash-Auftritt von CHEFSACHE gemeistert! www.orphideal-image.com

Über 100 in Chefsache mitwirkende Firmeninhaber und die Premiumverteilungspartner www.dialogmesse.de, www.netcomm-gmbh.de und www.unternehmercoach.com geben das „Daumenkino für Kontakte“ auf Entscheider-ebene als Printversion persönlich weiter.



Jeannette Graf
Holy Vintage
Geschäftsfrau des Monats

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Mit Stil zum Ziel

So kannte ich meine Kundin Jeannette Graf aus früheren Medienbegegnungen, wenn wir unsere TV-Fachbeiträge zu Personal Branding gaben. Die stilsichere, gradlinige Powerfrau gibt nachwievor ihr Wissen an die breite Öffentlichkeit, erfreut sich aber auch großer Beliebtheit bei der Zielgruppe der berufstätigen Beratungssuchenden. Ein Wiedersehen nach fast 10 Jahren !



*Bodenständig trotz großem Erfolg -
Kommunikationsprofi Jeannette Graf*

Sie haben richtig Karriere gemacht, woher haben Sie Ihre vielen Kenntnisse?

Ich habe einen langen Werdegang hinter mir, beginnend in der Kosmetikindustrie war ich jahrelang Schulungsleiterin. Hier habe ich Trainings in Rhetorik, Körpersprache gegeben, habe Mitarbeiter regelmäßig geschult, ihnen ein „Verkaufsgestüst“ näher gebracht, um das Unternehmen (*Douglas-Siid*) noch erfolgreicher zu machen. Zusätzlich habe ich ihnen als gelernte Visagistin das Know How des Schminkens beigebracht, um den Konsumenten bestmöglichst und praxisorientiert beraten zu können.

Sie arbeiteten zwischendrin auch im Luxussegment?

Richtig, ich wurde für die Verkaufsleitung im Luxussegment bei dem größten Luxuskonzern der Welt, LVMH Parfums & Kosmetik angegiert. Hier war vor allem die Mitarbeiterführung (40 Mitarbeiter, deutschlandweit), deren Rekrutierung, Markenverantwortung im Vertrieb meine Hauptaufgabe.

Nach Ihrem Ausflug in der Kosmetikindustrie wurde es Zeit für neue Herausforderungen in der Modebranche?

Als Filialleitung bei verschiedenen Designern lernte ich die Modewelt mit direktem Kundenkontakt kennen. Ich hatte neben den Führungsaufgaben auch die Verantwortung des Einkaufs, hier war vor allem ein perfektes Sortiment, Modebewußtsein, Stilsicherheit, Tragbarkeit für den Kunden gefragt.

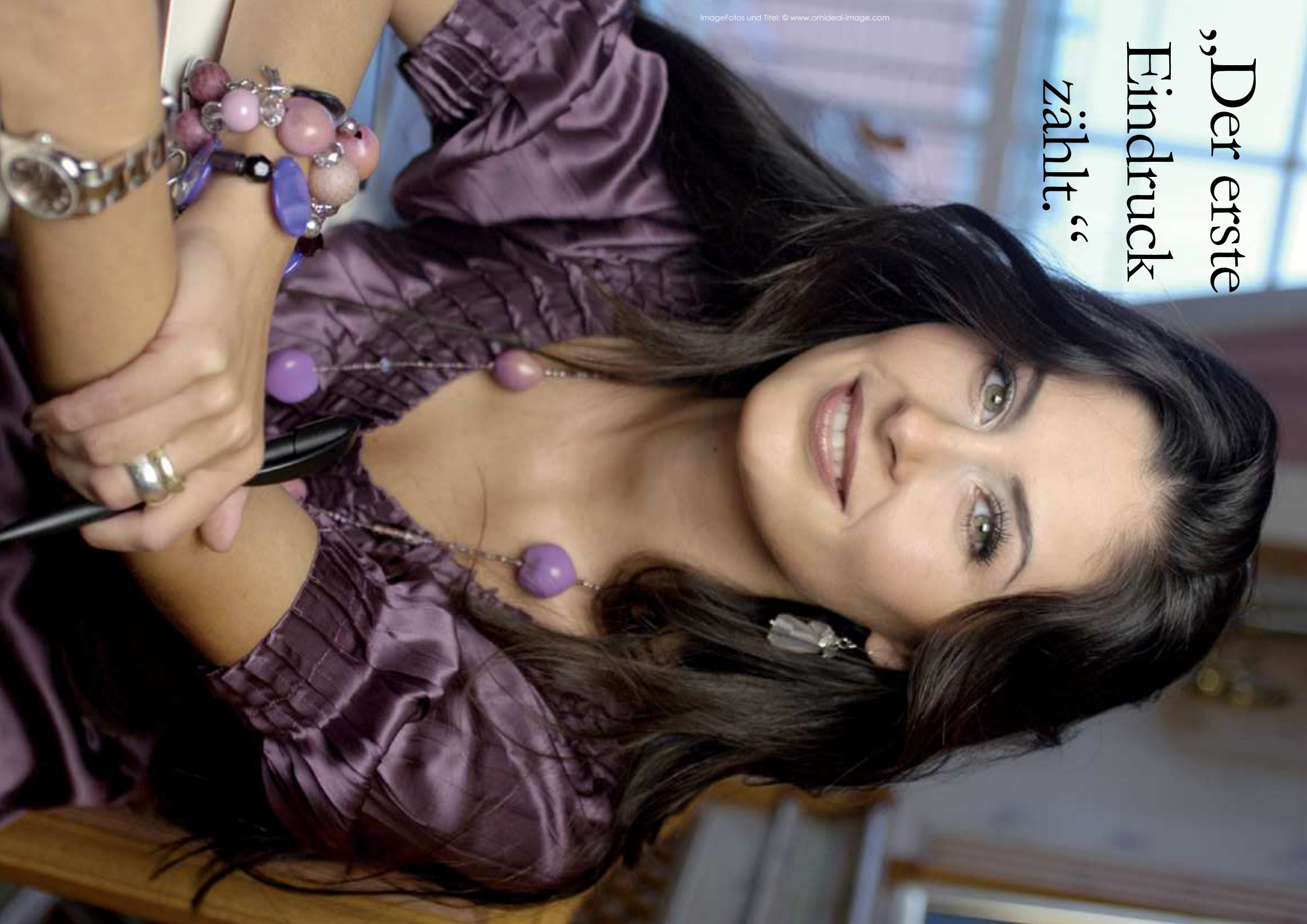
Diese Stilsicherheit ist wohl der Erfolgsfaktor in Ihrer heutigen Selbständigkeit. Wann haben Sie damit angefangen?

Als erstes brachte ich meine eigene Schmuckkollektion 2009 auf den Markt, unter meinem Label. *Holy Vintage* ist die Fusion zweier Ideen: Eine Kombination aus spirituellen Einflüssen der Religionen Asiens und Europas und dem sogenannten „Vintage Style“, dem zeitlosen Retrolook mit antikem Aspekt. Für meine Kreationen (jedes Schmuckstück ist ein Unikat) verwende ich Perlen aus Perlenketten oder Rosenkränzen alter Nachlässe die ich u.a. auf verschiedenen Flohmärkten Europas finde. Mein Schmuck ist direkt bei mir auf meiner Homepage www.holyvintage.de oder über Boutiquen in München zu erwerben. Natürlich war mir das nicht genug, nur Schmuck zu designen. Mir macht es Spaß mit und an Menschen zu arbeiten.“

Mit Modeinteressierten besonders, oder?

Oh ja, besonders mit den Menschen, die auch modeinteressiert sind. Anfangs begleitete ich diverse Modemarken im Vertrieb, zur Orderrunde, auf Modemessen und im Showroom. Als Stylistin arbeite ich mittlerweile mit Fotografen zusammen - von Werbung bis zu Modeshootings. Außerdem berate ich Kundinnen in Sachen Make up und Styling, dass heißt, ich gehe mit ihnen ein-

„Der erste
Eindruck
zählt.“





Abwechslungsreicher Alltag: gestern im Studio, heute im Unternehmen und morgen privat bei der Geschäftsfrau von nebenan - Jeannette Graf liebt ihren Beruf



kaufen als Personal Shopper, stelle Outfits zusammen, berate aber auch zu Hause bei den Kundinnen.

Wir Frauen sagen immer *Ich habe nichts zum Anziehen. Da gibt es sicher genug zu tun?*

Genau gesagt, *nie das Richtige zum Anziehen*. Hier setze ich an, wir beginnen meistens am Kleiderschrank. Das heißt ausmisten, sortieren, Outfits zusammenstellen, oder Kleidung abstecken, die nicht mehr up to date ist, oder nicht mehr hundertprozentig passt und zum Schneider gebracht werden soll.

Kann man sich erst mit dem richtigen Einräumen des Kleiderschranks ein genaues Bild machen....?!“

Ja, dann können wir genau bestimmen: *was habe ich, was fehlt mir noch*. Damit spart man sich auch viel Geld, weil man dann erst sieht, dass vielleicht nur ein bestimmtes Basic oder ein paar Trendteile fehlen.“

Sie bewegen sich auch in prominenten Kreisen? Sind da die Probleme ähnlich?

Als Stylistin berate ich natürlich auch für den Roten Teppich. Hier ist die Kundschaft prominent, aus Politik und Kultur. Hier versteht es sich von selbst, dass Diskretion die oberste Priorität ist. Denn ich bin auch ein Schummelmeister! Es gibt viele Dinge, die gerade uns Damen das „Perfekt-Sein“ erleichtern. Denn keiner ist perfekt, dafür gibt es aber kleine Helfer.“

Das beruhigt doch. Ganz nach dem Motto, Kleider machen Leute? Das haben Sie ja schon oft in den Medien bewiesen.

In der Tat: der erste Eindruck zählt, genauso

wie der Händedruck oder der Klang unserer Stimme. Ich bin Expertin und helfe genau da, sicherer zu werden. Aber dafür muss man nicht prominent sein (*lacht*).

Halten Sie zu diesem Thema Vorträge?

Selbstverständlich gebe ich auch Vorträge, Schulungen und Trainings. Ich werde gebucht von Unternehmen, deren Mitarbeiter ein neues Aufgabengebiet erhalten oder intern gefördert werden. Da das Äußere und das Auftreten gerade in einer neuen Position sehr wichtig ist, kommt mein Einsatz als Coach ebenfalls zur Geltung.

Und wer sind beispielsweise Ihre Kunden? Auch „Normalsterbliche“?

Das Spektrum ist breit, von der Businessfrau in der Managementetage bis hin zur modeinteressierten Frau, die ihren Stil noch nicht gefunden hat bis zum VIP, decke ich alles ab. In den USA z.B. ist es seit Jahren ganz normal „seine Stylistin“ zu haben, auch wenn man kein Prominenter ist!

Was kann jeder in seinem Kleiderschrank gebrauchen?

Accessoires wie Tücher, Schals, Schmuck und Gürtel sind sehr wichtig und fehlen in vielen Fällen. Damit kann man jedes Outfit immer wieder zu einem komplett neuen Look zusammenstellen und aufpeppen. Ein perfekt sitzendes „Kleines Schwarzes“, edle schwarze Pumps, ein gut geschnittener, taillierter Blazer, eine weiße Bluse, und eine perfekt sitzende Jeans z.B. sollten heutzutage in keinem Kleiderschrank einer modebewußten und modeinteressierten Frau fehlen. Das waren aber nur Basics, dass hat noch nichts mit Trends zu tun.

Woher holen Sie sich Ihr Trendgespür und Ihre Inspiration?

Ich weiß jetzt schon, was nächsten Winter neu und Trend sein wird. Ganz einfach, durch die ganzen Modeschauen der großen Designer. Außerdem durch die Vorordermessen, die auch gezielt mindestens 2 Saisons vorher dran sind, bevor die Ware überhaupt in das Geschäft kommt. Natürlich ist auch Fachlektüre wichtig, wie die Textilwirtschaft, oder auch die Vogue, Elle oder InStyle. Auch der Blick ins Ausland ist wichtig, wie z.B. London, N.Y., Mailand oder Paris.

Ist Paris für Insider noch immer hoch im Trend?

Was Trends angeht, wird Skandinavien immer wichtiger. Die Designer sind teilweise noch Geheimtipps, das wird sich sicherlich schnell ändern.

Wie kostbar ist Ihre Stunde und wie kann man Sie als Privatperson buchen?

Firmen, Fotostudios, Print- oder TV-Produktionen bezahlen eine Tagespauschale. Meine Beratung für den privaten Bedarf ist absolut bezahlbar! Kommt natürlich auf den Rahmen an, den der Kunde braucht. Das fängt bei 75,- Euro die Stunde an. Kundinnen, mit denen ich regelmäßig arbeite und die sich jede neue Saison beraten lassen, bekommen einen Spezialpreis. Ich sehe diese Begegnungen als bodenständige Abwechslung zu meiner Arbeit für die Medien. Am besten bin ich unter info@holyvintage.de zu erreichen.

www.holyvintage.de

Mit Herz- & Kopfkompetenz zur

Traumfirma

Georg Paulus und
Christine Sönning

„TRAUMFIRMA bringt LIEBE ins Business!“ Diesen Slogan haben sich Georg Paulus und Christine Sönning auf die Fahne geschrieben. Frust und innere Kündigungen bei Mitarbeitern resultieren nur zu geringem Teil aus Unzufriedenheit mit dem Einkommen. Antriebsmotor und Motivationsfaktor Nr. 1 der Menschen sind: anerkannt, wertgeschätzt und geliebt zu werden! Wir durften die Verleihung des TRAUMFIRMA-Awards mit Orhideal IMAGE begleiten.

www.TRAUMFIRMA.de
Finkenweg 26
83607 Holzkirchen
Tel. +49 (0)8024 - 3443
input@traumfirma.de

„Herzkompetenz“
in Unternehmen zu
steigern und mit der
vorhandenen „Kopf-
kompetenz“ zu ver-
binden, das macht
eine Firma
zur „Traumfirma“!

Traumfirma

Traumhafte Erfolge durch Herzkompetenz

Was zeichnet eine „Traumfirma“ aus?

Mit dieser Frage beschäftigen sich Georg Paulus und Christine Sönning – die Autoren der Bücher „Traumfirma“ und „Traumfirmen und ihr Geheimnis – Unternehmen der neuen Zeit“. Am 19.11.2010 erhielten 15 Unternehmen aus Deutschland erstmals den TRAUMFIRMA-Award im Rahmen eines zweitägigen Events in Oberschleißheim bei München. Neun von diesen Traumfirmen – und das Geheimnis, dass diese verbindet – wurden bereits in dem oben genannten Buch vorgestellt.



„Da mußt Du dabei sein!“, betonte mir Christine Sönning eindringlich, da ich auch in ihrem Buchprojekt mit dem Thema „Berufung und Marketing“ als Vorzeigebispiel dargestellt bin. Ich war gespannt, welche Unternehmer ich hier kennen lernen würde. Vorweg genommen: Sogar das Personal im Hotel äußerte sich erstaunt über die Freundlichkeit und Herzlichkeit aller Teilnehmer! Kein Wunder, denn „Herzkompetenz“, die von den Unternehmern vorgelebt und in den Unternehmen weitergetragen wird, ist eines der maßgeblichen Kriterien, auf das die beiden Autoren bei der Auszeichnung achten. Den Award erhalten nur Unternehmen, die den Traumfirma-Check bestanden haben, bei dem die Beurteilung der Mitarbeiter im Mittelpunkt steht. Nach Überzeugung der beiden Autoren und Unternehmensberater spiegelt die Einschätzung der Mitarbeiter die gelebte Realität im Unternehmen am besten wider. Der Check beruht auf einer Potential-Analyse mit strengen Kriterien, die sich auf die in den Büchern beschriebenen Prinzipien für eine zukunftsweisende Unternehmenskultur beziehen, zum Beispiel beim Betriebsklima/Innerbetrieblicher Kommunikationsfluss, Arbeitsplatzsituation, Stressfaktoren, Wertschätzung/Anerkennung, Weiterbildung, Lohn/Gehalt, Positionierung am Markt.

Dass eine von Wertschätzung und Nachhaltigkeit getragene Unternehmenskultur zu wirtschaftlichem Erfolg führt, das kam bei dieser Veranstaltung in Oberschleißheim klar zum Ausdruck. Die Besichtigung der Traumfirma Schreiner-Group in Oberschleißheim bei München machte den Auftakt des Events – wirklich ein Vorzeigunternehmen in puncto Innovation und Kreativität. Und eben die Herzkompetenz war schon beim Rundgang und ausgedrückt durch Herrn Schreiner Senior spürbar. Beim Abendessen im Hotel Kurfürst am Schlosspark in Oberschleißheim herrschte von Anfang an eine sehr offene Kommunikation und die Kultur der gegenseitigen Wertschätzung war deutlich zu spüren. Nach dieser ersten Gelegenheiten zum Netzwerken erfolgte im festlichen Rahmen die Preisverleihung. Christine Sönning und Georg Paulus führten professionell und locker durch den Abend, so dass ich mir am Morgen darauf mein Equipment bringen ließ und spontan ein FotoCoaching mit allen Teilnehmern durchführte.

Der nächste Tag begann mit zwei interessanten Vorträgen zu den Themen „Unternehmen der neuen Zeit“ (Georg Paulus) und „Nachhaltig wirtschaften“ (Elke Vobrmann). Einige Unternehmer trugen danach Highlights aus Ihrem Erfahrungsschatz vor. Die anschließenden Gruppenarbeiten im „World Café“ ließen die kreativen Ideen fließen. Die Themen dafür wurden durch „Systemisches Konsensieren“ ausgewählt, einer neuen, genialen Abstimmungs-Methode zur solidarischen Entscheidungsfindung, die bei mir und allen anderen große Begeisterung hervorrief. Berührung löste vor allem der als „krönender Abschluss“ angekündigte Vortrag von Bernd Osterhammel aus. Der ehemalige Unternehmer und Autor des Buches „Pferdeflüstern für Manager“, der sein Leben den Pferden verschrieben hat, die – wie er sagt – seine Lehrer sind, bezeichnet sich selbst als „Geschichtenerzähler“. Ja, das ist er wahrlich – die Teilnehmer lauschten mit großer Aufmerksamkeit seinem tief gehenden Vortrag. Alle Teilnehmer waren sich am Schluss einig, dass sie nicht nur um neue Impulse und Informationen reicher waren, sondern auch um neue wertvolle Kontakte und herzliche Begegnungen. Es war eine rundum gelungene Veranstaltung, die alle Erwartungen übertraf. Der Wunsch, dass diese im nächsten Jahr mit weiteren Traumfirmen unbedingt wiederholt werden soll, war einstimmig. Weiter so, kann ich nur sagen! *Orhidea Briegel Herausgeberin Orhideal-IMAGE Magazin*



Traumfirma

Traumhafte Erfolge durch Herzkompetenz



Bernd Osterhammel





imagefoto © www.ohideal-image.com

Die Besichtigung der Traumfirma Schreiner-Group in Oberschleißheim bei München machte den Auftakt des Events – wirklich ein Vorzeigeunternehmen in puncto Innovation und Kreativität.

Helmut Schreiner
Schreiner Group
GmbH & Co. KG



- Themen World Cafe**
- 1) DAX/PA-Aktien-Index
 - 2) Weip ich, was mein Steuerberater mir bieten kann?
 - 3) Wie setzt man die Traumfirmen-Prinzipien in der Praxis um? Standortsuche, Expansion
 - 4) Employer-Branding im Hinblick auf demografischen Wandel
 - 5) Rekrutierung und Ausbildung von Azubis
 - 6) Ethische, wertorientierte und nachhaltige Unternehmensführung
 - 7) Tipps von Traumfirmen untereinander



Traumfirma

Traumhafte Erfolge durch Herzkompentenz



Christine Sönning & Georg Paulus



Vohrmann Consulting
Elke Vohrmann



Orhideal-IMAGE beim Traumfirma Award 2010



„Ein unvergessliches Wochenende haben wir Ende November 2010 erlebt. Während in einem Raum Workshops abgehalten wurden, haben wir Trainings vor der Fotokamera abgehalten. Nacheinander nahmen die Workshopteilnehmer Platz vor der Kamera und ließen sich durch Orhidea Briegel in die Geheimnisse des Fotocoachings einweihen. Auf der rechten Seite und auf den nächsten 8 Seiten kann man die Resultate dieses Trainings sehen. Bei köstlichem Kuchen und wohlriechendem Kaffee und Tee haben wir gute Gespräche geführt und Erfahrungen ausgetauscht.“



Weitere Preisträger – außer die rechts und auf den nächsten Seiten abgebildeten:

ALBROMET - Rudolf Fürmetz

Brohl-Wellpappe GmbH & Co. KG
Rudi Klappert - Lydia Kerkhoff

Walter Fries
Unternehmensberatung



Traumfirma

Traumhafte Erfolge durch Herzkompetenz

Schon gewusst?

Hollywood-Werkstatt in einer Person:

Orhidea Briegel visualisiert im TV, im Studio, als Beiwerk auf Geschäftsveranstaltungen wie ein Gesicht durch Mimik in 20 Minuten verblüffend besser wirkt - bis hin zum optimalen IMAGE Foto - und ersetzt dabei in Solo-Performance ein ganzes Team an Spezialisten.



RCS Richter Computer
Systemhaus GmbH
Hans-Günter Richter



Wiesner Beauty & Style
Ellen Wiesner und
Dieter Dörhöfer



Systemteich GmbH
Angelika Zehentner und
Hans Stummer



Thermen-Vital-Hotel
„Am Mühlbach“
Rita und
Franz Freudenstein



DATEX-PERFEKT GmbH
Helmut Schiffner und
Inge Neubauer



Bahnmayr GmbH
Beate und
Jürgen Bahnmayr



Jäger-Fischer
GmbH & Co. KG
Kristin Thamm und
Linda Rhein



Hortus
Gärten & Schwimmteiche
Dagmar und
Martin Bahner





ImageFoto: © www.orhideal-image.com

„Wir l(i)eben
das Kunden-
Paradies.“

Heinz-Günter Schumacher

Mit dem Rädchen

. . . kennt sich Heinz-Günter Schumacher, Geschäftsführer der EWM – Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH, aus. Es ist sprichwörtlich das Unternehmensleitbild. Ohne Rädchen kein Getriebe, ohne zufriedene Mitarbeiter kein Erfolgsunternehmen. Vielleicht liegt es an der Produktpalette, das hier niemand „antriebslos“ ist, schließlich geht es um Antriebe, die sämtliche Energie sofort und ohne Verlust weitergeben. Hier sind alle hoch motiviert und für diese menschlich-technischen Leadershipfolge hat das Unternehmer-Ehepaar Sigrid und Heinz-Günter Schumacher die Auszeichnung Top-Arbeitgeber bereits zum zweiten Mal in Folge erhalten. **Im November 2010 gab es dafür auch noch den TRAUMFIRMA-Award, der das Unternehmen samt Mitarbeitern für das konstruktive Miteinander prämiiert.**

„Unser Kapital sind die Menschen, die mit uns sind. Die Frauen und Männer, die am Erfolg unserer Kunden mitwirken – und damit auch an unserem. Die Mitarbeiter, die unternehmerisch denken und handeln. Die Individualisten, die bereit sind, ihre Kenntnisse und Fähigkeiten einzubringen, um ein Ziel zu erreichen, hinter dem sie bedingungslos stehen. 48 einzigartige Charaktere mit unterschiedlichen Begabungen und Neigungen. Alle unersetzlich und durch jahrelanges Dienen und Leisten irgendwie auch unverwüsthlich. Sie und nur sie machen die EWM aus. Sie sind die Garanten für das Wohlergehen der Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH.“ erklärt der Geschäftsmann seinen Erfolg.

Die Abteilung Forschung und Entwicklung bildet eine tragende Säule in seinem Unternehmen. Hier sind Fachleute und Visionäre am Werk, die es sich zur Aufgabe machen, den größtmöglichen Nutzen für Kunden zu schaffen und der Zeit voraus zu sein. Hier werden Trends gesetzt – teilweise auch in enger Zusammenarbeit mit den Geschäftspartnern – so entsteht ein (möglichst) breiter Know-how-Tank.

„Eine stetige Weiter- und Neuentwicklung der Produktpalette verstehen wir als eine unserer Hauptaufgaben. Der Erfolg unserer Arbeit ruht auch auf zahlreichen, auch internationalen Patenten und vor allem – was von noch größerer Bedeutung ist – auf der Vielzahl zufriedener, ja glücklicher, Kunden.“, so fasst das Team sein Bestreben in Worte. Vor allem hat uns angesprochen, dass hier lebendiges Beziehungsmanagement nicht nur mit den Mitarbeitern, sondern auch den Kunden und deren Kunden betrieben wird. Diese enge Partnerschaft ermöglicht es dem Unternehmen „stets und äußerst schnell auf Anforderungen des Marktes zu reagieren.“ Ausgiebige Praxistests und Versuche in Zusammenarbeit mit Lohnunternehmern und Erstausrüstern (die größten Mähdrescher-Hersteller) weltweit, praxisnahe Produktverbesserungen, Kundendienst und Flexibilität gehören zum Service-Standard.



im Getriebe



Zu den Produkten der EWM Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH gehören die Pro-Drive Hochleistungs-Mähmesserantriebe, die in der Landwirtschaft eingesetzt werden und mit ihren absolut geradlinigen Messerbewegungen in der Messerebene sitzen. Das führt dazu, dass keine Umkehr- und/oder Schwinghebel benötigt werden und der Hub zu 100% beim Messer ankommt. Kurz gesagt: das Ding macht das Mähmesser effektiver und bringt am Ende mehr Ertrag – bei der Ernte, wie auch beim Geschäft. „Als Horizontal- und Winkelantrieb sind unsere Pro-Drive Hochleistungs-Mähmesserantriebe für eine Vielzahl von Erntemaschinen und Erntebedingungen geeignet. Sie können problemlos (und auf Wunsch durch unser Kundendienstteam) auch vor Ort angebaut werden.“, so ist das Service-Angebot der Möglichmacher.

Und weil Effizienz bei der EWM das Zauberwort ist, gibt das Produkt „Kommunalmähwerk“ die passende Formel dazu. „Immer mehr Lohnunternehmer werden von Gemeinden und Kommunen zur Pflege von öffentlichen Park- oder Sportanlagen, Einfriedungen aus Hecken und ähnlichem beauftragt. Nur mit leistungsfähigen und zuverlässigen Maschinen können diese Aufgaben schnell und rationell ausgeführt werden. Mit Auslegerarmen an Frontladern, Baggern oder an bereits vorhandene Gerätschaften angebaut, schneidet(!) dieses Mähsystem Äste von bis zu 30mm Durchmesser. „Dadurch, dass wir die Kommunal-Mähwerke mit unserem bekannten und bewährten Pro-Drive-Antrieb ausrüsten, konnte eine einfache, kostengünstige und nahezu wartungsfreie Konstruktion realisiert werden, die selbst mit hohen Kraftübertragungen fertig wird. Ganz nebenbei: unser Kommunal-Mähwerk erfüllt auch die Anforderungen der Landschaftspfleger. Der Schnitt ist glatt und nicht zerfasert – dadurch wächst das Gehölz schonend nach und es entstehen keinerlei schädliche Verwachsungen an den Schnittflächen.“

Die Kommune spart, die Natur profitiert!“, so der Originalton aus der Produktion. In diesem Unternehmen gibt es kein „das passt schon!“, sondern mit „Was können wir verbessern?“ ist man selbst und ständig bestrebt zu Optimieren. Der Firmenslogan trifft es auf den Punkt: „... mit System in Bewegung.“

Da kann ich nur sagen: Pantä Rhei... und Maschinen sind für Menschen da! *Orbidea Briegel*



*Sigrid Rosenberg-Schumacher
Prokuristin, Büroleitung*

EWM GmbH
Eichelhardter Werkzeug & Maschinenbau
Gartenstraße 7 • 57612 Eichelhardt

Fon +49 26 81 / 95 19 - 0
Fax + 49 26 81 / 95 19 - 22
info@ewmgmbh.de

www.ewmgmbh.de



Top-Arbeitgeber 2010



ImageFoto. © www.orhideal-image.com

Erfolgsstory:

Wenn wir von Werten sprechen, dann meinen wir zum einen die Ergebnisse, die wir in Ihrem Auftrag erarbeiten: Produktionskonzepte für die Zerspanungstechnik, Beratungen für optimale Bearbeitungsprozesse, Produkte, die effektiv zur Wirtschaftlichkeit Ihrer spannenden Fertigung beitragen und Abwicklungsprozesse, die Ihnen die tägliche Arbeit leichter machen. Zum anderen meinen wir mit Werten aber auch eine gut funktionierende Unternehmenskultur, die die Menschen in Ihrem und in unserem Unternehmen in den Mittelpunkt stellt. Dazu haben wir bei Kopp „Spielregeln“, d. h. lebendige Business-Werte definiert, die auf persönlichen Werten unserer Mitarbeiter aufbauen.

Für Sie als Kunde bedeutet dies, dass sich bei uns jeder Mitarbeiter zu 100 % verantwortlich dafür fühlt, wie Sie unsere Unternehmensleistung erleben und dass alle Prozesse ebenso wirtschaftlich wie reibungslos ablaufen können. Dazu gehört, dass wir schnell und flexibel auf Ihre Erwartungen eingehen und uns Neuerungen nicht aus dem Konzept bringen. Wir haben gelernt damit umzugehen, auch wenn eingespielte Abläufe deswegen umgestellt werden müssen. „Erfolg haben wir nicht trotz, sondern wegen einer konsequenten Werteorientierung“, Kundenbedürfnisse stehen bei uns traditionell im Mittelpunkt. So entstand auch unser Unternehmen aus einer Marktlücke heraus: Unser Vater, Helmut Kopp, gründete die Kopp Schleiftechnik im Jahre 1970. Er war zu dieser Zeit als Meister in der Kunststofftechnik beschäftigt.

Es war schon damals schwierig, einen gut funktionierenden Nachschleifservice für Werkzeug zu finden, also gründete er selbst ein Unternehmen für diese Dienstleistung. Zunächst nach Feierabend und mit den ersten einfachen Maschinen in der heimischen Garage. Nicht zuletzt durch die tatkräftige Unterstützung unserer Mutter Herta Kopp in Verwaltung und Vertrieb konnte der Betrieb schon bald erweitert werden.

Heute führen wir das Unternehmen in der zweiten Generation – und sind stolz darauf, dass wir die Tradition aus Unternehmergeist, Technikbegeisterung und Kundendienst fortführen dürfen.

www.kopp-schleiftechnik.de

Herta & Helmut Kopp



Traumfirma

Traumhafte Erfolge durch Herzkompetenz

Denn die Menschen sind es.....

Ohne modernste Produktionstechnik geht heute nichts mehr – allerdings ist die „Brainware“, also Know-how und Motivation der Mitarbeiter nach wie vor der wichtigste Faktor. Denn die Menschen sind es, die diese Technologien erst nutzbar machen – für die täglichen Aufgaben in der Produktion. Auf über 1200 qm Produktionsfläche verbinden wir technische Kreativität mit modernster maschineller Schleiftechnologie. Unser Rohstoff sind frische Ideen, die wir für Sie in „Form schleifen“: Durch die ausführliche Beschäftigung mit Ihren Produktionsanforderungen entstehen zunächst neue Werkzeugideen.

Es macht einfach Spaß, mit aktuellsten Maschinen der bekannten Hersteller zu arbeiten, um das Gedachte in hochpräzise Werkzeuge umzusetzen. Umso mehr, als wir mit dieser Ausstattung für Sie auch ausgefallene Werkzeug-Geometrien und kleine Stückzahlen schnell und wirtschaftlich herstellen können. Durch die Kombination aus technischer Kreativität und hochpräziser Fertigungstechnologie entstehen wettbewerbsfähige Premiumwerkzeuge „made by Kopp“. Sie erfüllen die hohen Anforderungen in der Luftfahrttechnik, in der Automobil- und Zulieferindustrie, im Maschinen-, Werkzeug- und Formenbau und im Werkzeughandel – und bestimmt auch in Ihrem Unternehmen.

Mit unseren Produkten unterstützen wir Sie bei Ihren anspruchsvollen Zerspanungsaufgaben und bieten Bohrer und Fräser für eine breite Palette an Werkstoffen. Kurz gesagt: Mit

unseren Präzisionswerkzeugen verbessern Sie die Produktivität Ihrer Zerspanungsprozesse effektiv.

Unsere Mitarbeiter sind echte „Mitdenker“ und fühlen sich für das Ergebnis ihrer Arbeit und für die Schnittstelle zum nächsten Arbeitsschritt verantwortlich – egal, ob ein Kollege oder ein Kunde mit diesem Arbeitsergebnis weiterarbeiten möchte. Präzision bedeutet, dass sich nahtlos eins ins andere fügt, sodass keine Schnittstellen mehr spürbar sind und ein Ergebnis wie aus einem Guss entsteht. Qualität ist bei uns nicht nur Chefsache. Täglich sind 30 engagierte Qualitätsfachleute für Sie im Einsatz, kontrollieren Ihre Lieferung auf Beschaffenheit und Maßhaltigkeit und sorgen dafür, dass Sie Ihre Werkzeuge pünktlich und genauso erhalten, wie Sie sich das wünschen. Und wenn Sie eine Frage haben, treffen Sie immer auf Ansprechpartner, die sie Ihnen sofort und umfassend beantworten.

Immer weniger Bearbeitungsschritte, geringere Fertigungsdauern, dabei zunehmende Zahl von Werkstoffen, kleinere Lose, höhere Werkzeug-Standzeiten: An die zerspanende Fertigung als Teil des Produktionsprozesses werden immer höhere Anforderungen gestellt. Deshalb investieren wir kontinuierlich in Produktionsmittel, die auf dem jeweiligen Stand der Technik sind: Ihre neuen oder nachgeschliffenen Präzisionswerkzeuge zum Bohren und Fräsen werden unter anderem auf 5-Achsen CNC-gesteuerten Werkzeugschleifmaschinen des Weltmarktführers Walter-Maschinenbau GmbH gefertigt.

Diese Produktionsanlagen bieten entscheidende Vorteile in Sachen Flexibilität, Rüstzeiten und Präzision und Ihnen damit den entscheidenden Vorsprung bei Prozessqualität und -produktivität. Neben verschiedenen konventionellen Werkzeugschleifmaschinen gehört auch eine CNC-gesteuerte Rundschleifmaschine von ROLLOMATIC zu unserem Maschinenpark. Eine zentrale Ölversorgungs- und Reinigungsanlage von TRANSOR-Filtertechnik versorgt unsere Maschinen stets mit gereinigtem und auf gleichbleibender Temperatur gehaltenem Schleiföl.

Fertigungsprozesse in der spanenden Fertigung werden immer komplexer, die Variantenzahl größer und die Erwartungen an die Wirtschaftlichkeit der Zerspanung höher. Mit diesen Anforderungen sind wir täglich bei ganz unterschiedlichen Kunden konfrontiert. Unsere Aufgabe ist es, nicht nur das passende Werkzeug zu konzipieren, sondern auch geeignete Fertigungsstrategien in Sachen Bohren oder Fräsen zu definieren. Ziel ist es, eine wirtschaftliche Metallbearbeitung zu ermöglichen und eventuelle Schwachstellen der Fertigung zu identifizieren und auszugleichen.

Erfahren Sie, wie Sie die Bearbeitungszeiten in der Zerspanung auch schwieriger Materialien und damit Ihre Ergebnisse effektiv verbessern können. 40 Jahre Prozessoptimierung und Prozessanalyse in der Luftfahrttechnik, Automobil- und Zulieferindustrie, dem Maschinen-, Werkzeug- und Formenbau machen es uns möglich.





ImageFoto: © www.orhideal-image.com



Initiator Dipl.-Kfm. Ralf Jantschke

„Das *beraterwerk* ist eine überregionale deutschlandweite Kooperation von derzeit 30 Steuerberater- und Wirtschaftsprüferkanzleien, die sich der Qualität und der Zusammenarbeit verschrieben haben. Gemeinsame Ideen für die Mandanten verwirklichen, innovativ und serviceorientiert Mandantenwünsche erfüllen und dabei die gemeinsamen Ressourcen optimal nutzen, ist die Devise. Die Kanzleien arbeiten alle mit einem zertifizierten Qualitätsmanagement und tauschen sich fachlich, persönlich und organisatorisch aus. Neben vielen fachlichen Fragestellungen sind Personalentwicklung und -führung, Chefentlastung, Kanzleiorganisation wichtige Themen.

Die einzelnen fachlichen Schwerpunkte und Spezialkenntnisse der Kollegen werden intensiv bishin zur gemeinsamen Mandantenbetreuung genutzt. Die gemeinsame Arbeit erfolgt in Projektgruppen und in den 2-tägigen Meetings, die vierteljährlich in den einzelnen Kanzleien stattfinden. Die ersten Projekte waren beispielsweise Verkaufstrainings für Steuerberater mit vorangehendem Trainer-Casting. Für alle Kanzleimitarbeiter gibt es eine extra Mitarbeiterzeitung „Knotenpunkt“ Ein neuer Newsletter „Aktiv Steuern“ und der SOS-Ordner für den Notfall privat und im Unternehmen sind die ersten gemeinsamen Neuentwicklungen für unsere Mandanten.“

Warum zu uns?



Menschlichkeit – weil Sie als Mensch und Mandant für uns wichtig sind!

Qualität – weil qualitativ hochwertige Leistungen für Sie selbstverständlich sind!

Innovation – weil wir fachlich und technisch immer am Puls der Zeit sind!

Wirtschaftlichkeit – weil wir Ihnen helfen an den richtigen Stellen Geld zu sparen!

Bewegung – weil wir anpacken und Ihre Probleme lösen!

Teamarbeit – weil ein tolles Team aus freundlichen und kompetenten Mitarbeitern für Sie außergewöhnliche Leistungen erbringt!

Alles andere als gewöhnlich

Was soll es schon in Herzogenaurach geben, außer die Schaeffler-Werke und Sporthersteller, kommentierte ich die Ausführungen meines Vaters, der dort schon seit 15 Jahren lebt und als Diplom-Ingenieur arbeitet. Ich wurde bei der Traumfirma-Veranstaltung eines Besseren belehrt. Die Kunst einem Zahlen-Daten-Fakten-lastigen Beruf, Emotionen einzuhauchen und erlebbar zu machen, wird gerade in Herzogenaurach praktiziert, von einem Dienstleister, der es in sich hat!

Die langjährige Geschichte der Steuerkanzlei Jantschke aus Herzogenaurach beweist, dass Herz und Geschäftsverstand im Einklang sein müssen. Im Jahr 2008 feierte die Belegschaft mit ihren Mandanten und Geschäftspartnern das 40-jährige Firmenjubiläum. Dem Traumteam der Kanzlei ist zu Recht eine große Story im Buch „Traumfirmen“ gewidmet. Die für einen Steuerberater außergewöhnlichen Marketingaktivitäten spiegeln sich in der eigenen professionell aufgemachten Zeitschrift „Aktiv Steuern“ wider und in zahlreichen Netzwerkaktivitäten. Ralf Jantschke und sein Team informieren die Mandanten regelmäßig über Themen wie „Fitness-Check für Unternehmen“ oder „Erbschaftssteuer-Check“ bis hin zu „Controlling-Report“ und „Digitale Buchführung“. Dem monatlichen Informationsblatt mit dem Titel „Produkt des Monats“ liegt ein Kräuterteebeutel bei (!).

Was ist denn nun hier anders?

Überall und Jederzeit.

Es ist schon mal die Tatsache, dass Organisationstalent Ralf Jantschke es schafft, das Dienstleistungsspektrum überregional anzubieten. So ist der Herzogenauracher mit der Welt verbunden. Dafür muss man kein Sporthersteller sein. „Sie faxen und scannen Ihre Belege und wir erledigen den Rest“, so heißt es hier. Nie mehr Unterlagen sortieren und durch die Gegend fahren, denn dank digitaler Buchführung finden die Mandanten jeden Beleg sofort in ihrem Digitalen Belegarchiv. Papierflut ade, Umwelt geschont, Vorgänge vereinfacht. So einfach kann es sein und alles ist im Griff, egal wo der Kunde und der Steuerberater sitzen. Finanzbuchführungs-, Lohnbuchführungsauswertungen

Kunden- und Forderungsmanagements mit Mahnwesen sind sofort und von jeder Stelle einsehbar, was zur Steigerung der Liquidität führt.

Auf einen Blick und transparent

Chef-Map: Ihr Unternehmen auf einen Blick. Das ist Erfolgsmanagement und Lieferantenmanagement par Excellence. Alle wichtigen Zahlen finden Sie auf einer Seite. Das macht flexibel und optimiert die Planung.

Immer griffbereit

Die Kanzlei erstellt einen SOS-Ordner: Damit der Notfall nicht zum dummen Zufall wird. Und mit der Lifemap wird Ordnung in die persönlichen Vermögens-, Vorsorge-, Risiko- und Generationenplanung gebracht. Wenn etwas passiert, ist alles zur Hand! Dazu werden Fragen zur Altersvorsorge, persönlichen Risiken und der Übertragung von Vermögen beantwortet.

Auf den Punkt gebracht

Unternehmer-Fitness-Check: Die kurze Gesamtanalyse des Unternehmens mit Maßnahmeplan erfasst den Handlungsbedarf. Die Dienstleistungspalette reicht hier von unserem Fitness-Check über die Unternehmensbewertung bis hin zum individuellen Unternehmer-Coaching.

Steuerliche Betreuung internationaler Mitarbeiter

In der gesamten Metropolregion Nürnberg und weit darüber hinaus betreut die Kanzlei über 400 englischsprachige Mitarbeiter internationaler Konzerne bei ihren deutschen Steuererklärungen. Hier werden Kooperationen zu Steuerberatern im gesamten europäischen und internationalen Ausland gepflegt.

Garantiert neue Impulse

Wenn Sie online surfen, werden Sie noch mehr entdecken! Einmal im Jahr, im November, zieht sich die ganze „Truppe“ zurück und plant das Kanzleijahr. Für 2011 ist das Motto „Gemeinsam mit dem Feuer der Begeisterung den Aufschwung nutzen!“ und die Ärmel sind schon hochgekrämpelt!

Orhidea Briegel



Dipl.-Kfm. Ralf Jantschke
Steuerberater
Hauptstr. 45
91074 Herzogenaurach
Telefon +49 9132 78360
Telefax +49 9132 783636
Kanzlei@Jantschke-Steuerberater.de

www.Jantschke-Steuerberater.de





In schwindelerregender Höhe
www.werda-blech.de

Kein Ziel zu hoch

Bei der anonymen Mitarbeiterbefragung schnitt das Vorzeigeunternehmen Werda Blech hervorragend ab und bekam ebenfalls den Traumfirma-Award. Dieter Werda betreibt eine Werkstatt mit modernster Einrichtung, auch für grössere Aufträge geeignet. Sein flexibles und aufgestelltes Mitarbeiter-Team stellt seit Jahren die Kundschaft der Umgebung auf höchstem Niveau zufrieden.

„Unser Schwerpunkt liegt hauptsächlich in der Sanierung der Dächer, der Erneuerung der Abdichtungen inklusive der energetischen Maßnahmen, damit Ihr Haus wieder auf dem neusten Stand sein wird. Diese Arbeiten führen wir mit ganzem Herzblut und viel Freude für Sie aus. Wir verfügen über langjährige Erfahrungen und bestens ausgebildete Mitarbeiter, welche jährlich weitergeschult werden um den Marktansprüchen gerecht zu werden.“, so der sympathische Handwerksmeister, dem Ehefrau Anna im Büro den Rücken frei hält.

Dieter Werda
Baublecherei &
Dachreparaturen
Gewerbestraße 3
79639 Grenzach-Wyhlen
Telefon:
0 76 24/98 29 31
E-mail:
werda.blech@t-online.de





Willkommen in der Zukunft: Orhideal PocketTeaser®



Liebe Leser,

wie angekündigt erreicht die Orhideal Plattform 2011 eine neue Dimension. In diesem Zusammenhang verändere ich das Format und die Art der Präsentation. Ab jetzt wird die Printausgabe zu einem praktischen PocketTeaser in DIN A6, der viel weniger wiegt und aus dem Grund leichter mitgenommen werden kann. Außerdem werden die Versandkosten mit dem Format wesentlich niedriger. Dieser Pocket-Teaser wird als Promotion meines Online-IMAGE-Magazins im Umlauf gebracht und enthält aus dem Grund nur Fragmente der Präsentationen, die online in voller Pracht angesehen werden können.

Das Online-IMAGE-Magazin wird effizienter, emotionaler, informativer, vielseitiger und moderner. Mit animiertem Blättereffekt wird der Leser - genau wie bei der "Chefsache" - schnell auf die Internetseiten der Präsentierten zugreifen können. Außerdem können die beteiligten Geschäftsleute ihre Seite mit Voice-Nachrichten bereichern oder Links einbauen lassen. Videos können in die Präsentation eingefügt und angesehen werden. Dadurch entsteht eine neue Dimension der Präsentation und der Werbung für jedes Unternehmen, das mitwirkt. Unterstützt mit der "Chefsache" erreichen wir monatlich - alleine mit Print !!! - im Durchschnitt doppelt so viele Mittelständler wie bisher: etwa fünfzehntausend - alles viel leichter wegen dem neuen Format. Nichtsdestotrotz ist es natürlich möglich, das DIN A4 Format ON DEMAND als Liebhaberstück weiterhin zusätzlich bündelweise zu erwerben.

Insgesamt wird dadurch die ganze Plattform, aber auch einzelne Unternehmenspräsentationen hochwertiger, ohne dass ich den Preis der CrossMarketing-Leistung erhöhen muss. Was für ein Gewinn für uns alle!!! Gleichzeitig erhöht sich auch der Traffic auf meiner frisch optimierten Homepage. Meine Kooperationspartner promote ich ohne Monatsgebühren auf einer gesonderten Partnerseite: hierzu richtet Flash-Master SteveMoe (gegen einmalig 50,-€) jedem Partner eine plakative Promo ein: mit Imagefoto, Text über die Zusammenarbeit mit Orhideal IMAGE, Link und VoiceStatement über das eigene Business.

Ich wünsche allen IMAGE-Beteiligten im Neuen Jahr gute Gesundheit, gute Laune und gute Geschäfte. Eine gute Präsentation werden wir jedenfalls haben!!!

Orhidea Briegel



Das interaktive Präsentations & Crossmarketing Instrument auf Entscheiderbene

Orhideal | Crossmarketing | Magazin | Chefsache | Verbreitung | Termine | Kontakt

Peter Ellor
Weltklasse-Tennispieler DavisCup-Team und Inhaber von
Erfolgsclubs München
Stz: Grünwald
Wirkungsbereich: bundesweit
Webseite: www.ellorclubs.de

Ludwig Prinz von Bayern
König Ludwig Brauerei
Stz: München
Wirkungsbereich: Bayern
Webseite: www.koenig-ludwig-brauerei.com