

Februar 2012 • 8. Jahrgang
www.orphideal-image.com



Interview mit
Markus Dornseif
Dornseif® -
Winterdienst mit System
Geschäftsmann des Monats

ORPH IDEAL®
IMAGE
TRAUMFIRMA SONDEREDITION



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Winterdienst Manager

Als Georg Paulus (www.traumfirma.de) den aktuellen Traumfirma-Award an Markus Dornseif überreichte und die Kriterien dazu erläuterte, entflammte in mir der Wunsch, Ihnen diese Erfolgsgeschichte als Titelgeschichte vorzustellen. Bis zur letzten Schneeflocke herrscht bei Dornseif Hochbetrieb. Markus Dornseif ist ein mehrfach ausgezeichnetes Vorzeigebispiel für engpasskonzentrierte Strategie. In satten Märkten eine Marktnische nicht nur zu entdecken, sondern auch mit Bravour auszufüllen, ist eine Unternehmerkunst. Die andere Kunst, **höchste Mitarbeiterzufriedenheit** (97% beim Traumfirma-Test) zu erhalten, ist tägliche Herausforderung im Unternehmeralltag, die Markus Dornseif scheinbar spielerisch bewältigt. Vor allem imponiert uns die Tatsache, dass der dynamische Geschäftsmann mit seinem Team ein Netzwerk von 800 **externen** Dienstleistern zu **höchster Kundenzufriedenheit** koordiniert. Manche Fähigkeiten kann man erlernen. Diese ist ihm aber eindeutig in die Wiege gelegt worden! **Kurz: Winterdienst mit System!** Orhidea Briegel

Die Hauptaufgabe des Unternehmens ist es, Winterdienstseinsätze deutschlandweit zu organisieren und zu koordinieren. Wenn Schneefall angesagt ist, ist die Einsatzleitzentrale in Handorf bei Münster mit ihren sieben Arbeitsplätzen im Drei-Schicht-Betrieb rund um die Uhr besetzt. Die Mitarbeiter geben den Kooperationspartnern das O.K. für deren Einsatz und melden den Kunden, wenn ihr Auftrag erledigt wurde. 150 000 € hat Dornseif im vergangenen Jahr allein in die neue Zentrale investiert, 500 000 € in die gesamte Modernisierung. Dort laufen von der Anfrage bis zum Wetterbericht alle wichtigen Daten zusammen. Die Anfänge des Unternehmens, in dem 24 Mitarbeiter und mehrere Minijobber beschäftigt sind, reichen ins Jahr 2001 zurück. Damals wollten sich Markus Dornseif, ein gelernter Gas- und Wasserinstallateur, und seine Frau Kirsten aus der Arbeitslosigkeit heraus mit einem Hausmeisterservice selbständig machen. Gleich im ersten Winter suchten die britischen Streitkräfte in Münster einen Dienstleister für den Winterdienst. Vor allem Gehwege und Hauseingänge mussten von Schnee und Eis befreit werden – Arbeiten, für die keine teuren Maschinen notwendig waren.

„Ich habe schnell gemerkt, dass der Winterdienst eine Nische ist“, erinnert sich Dornseif. Das Ehepaar bot seine Dienste Immobiliengesellschaften an, aber auch Unternehmen, die über Filialen außerhalb von Münster verfügten. Erste Kontakte zu Facility-Management-Unternehmen wie Piepenbrock wurden geknüpft. „Wir haben das Branchenbuch abtelefoniert und im In-

ternet nach möglichen Kunden gesucht“, erzählt der Unternehmer. Vieles war zu Beginn noch in Handarbeit, also ohne Maschinen zu bewältigen. Als die ersten Anfragen von Unternehmen kamen, auch überregional den Winterdienst zu übernehmen, war schnell klar, dass man Kooperationspartner finden musste. Zum Schneeschaukeln von Münster nach Köln zu fahren lohnt sich nicht.

Dornseif, der damals vor allem Aushilfskräfte auf 400-Euro-Basis beschäftigte, begann mit der Suche. „Auch hier war es zu Beginn hauptsächlich Kaltakquise.“ Vom Landschaftsgärtner bis zum Dachdecker – als Partner kamen vor allem Firmen in Frage, deren Hauptgeschäft sich auf die warme Jahreszeit konzentriert. Ebenso Hausmeisterdienste, die über entsprechende Winterdienstausrüstung verfügten. Anfangs kam es häufiger vor, dass der Auftrag für den Winterdienst eher da war als der passende Kooperationspartner. „Natürlich hat man einen Kunden erst mal zugesagt und dann gehofft, vor Ort dann auch Partner zu finden“, erinnert sich Dornseif. Geklappt hat es immer. Mittlerweile besteht das Partnernetzwerk aus rund 800 Firmen, die Winterdienstaufgaben übernehmen können. Mit den Netzwerkpartnern werden zunächst Rahmenverträge vereinbart, in denen vor allem der gegenseitige Wille zur Zusammenarbeit bestätigt wird. „Dort sind weder Preise noch Objekte geregelt“, erklärt Dornseif. Ergibt sich in der Region des Netzwerkpartners ein Auftrag, kann dieser entscheiden, ob er ihn zum angebotenen Preis ausführen will oder nicht.

Auch Streugut kann man bei Dornseif kaufen. Etwa 2000 t Auftausalz in 25- und 50-kg-Säcken lagern in Handorf.

Dornseif[®]
Winterdienst mit System



Für jeden Auftrag wird eine separate Auftragsbestätigung geschrieben, die automatisch zum 30. April eines Folgejahres ausläuft. Ob der Winterdienst ordnungsgemäß erledigt wurde, kontrollieren entweder die Kunden selbst oder Partnerfirmen, mit denen Dornseif eigens zum Zweck der Kontrolle zusammenarbeitet. „Diese Netzwerkpartner übernehmen keine Winterdienstaufgaben.“ Sollte es Anlass zu Verbesserungen geben, bespricht Dornseif das direkt mit der verantwortlichen Firma. Eine kurze Einweisung in den Winterdienst für Betriebe, die noch nie damit zu tun hatten, gibt es jetzt schon, doch die Fremdfirmen-Unterweisung soll ausgebaut werden. Geplant sind Online-Schulungen und -Unterweisungen. Dafür wird momentan die Internetseite um- und ausgebaut.

Eine einheitliche Erfassungsmethode für die Winterdienstleistungen gibt es bei den Partnerbetrieben nicht. Üblicherweise werden Räum- und Streuberichte von Hand ausgefüllt. Allerdings meldet sich jeder Kooperationspartner zu Beginn seines Einsatzes im zentralen System bei Dornseif an, gibt anschließend die relevanten Daten seiner Tätigkeit ein (Tour, Zeit, Streumengen etc.) und meldet sich wieder ab. Die Mitarbeiter in Handorf leiten diese Infos an den jeweiligen Auftraggeber weiter. „Die zeitnahe Kommunikation an die Kunden ist wichtig. Vor allem Objektleiter großer Betriebe erwarten das von uns. So haben sie die Möglichkeit, die Leistung zu kontrollieren.“

Dokumentation als Controllingtool

Gleichzeitig ist die zeitnahe Meldung ein Nachweis für die Partnerbetriebe, dass sie ihre Räum- und Streupflichten ordnungsgemäß erledigt haben. Werden die Winterdienstpflichten vernachlässigt, kann das schnell teuer werden. Bei mittlerweile knapp 16 000 Grundstücken musste die Betriebshaftpflichtversicherung noch nie einspringen. Nicht selbstverständlich, wenn man, wie Dornseif, sämtliche Schadensverpflichtungen nach Straßenreinigungssatzungen und aktueller Rechtsprechung übernimmt. Das schließt den Versicherungsschutz der Netzwerkpartner ein.

Zu den Kunden von Dornseif gehören einige öffentliche Auftraggeber, zum Beispiel die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben in Berlin, die den Winterdienst

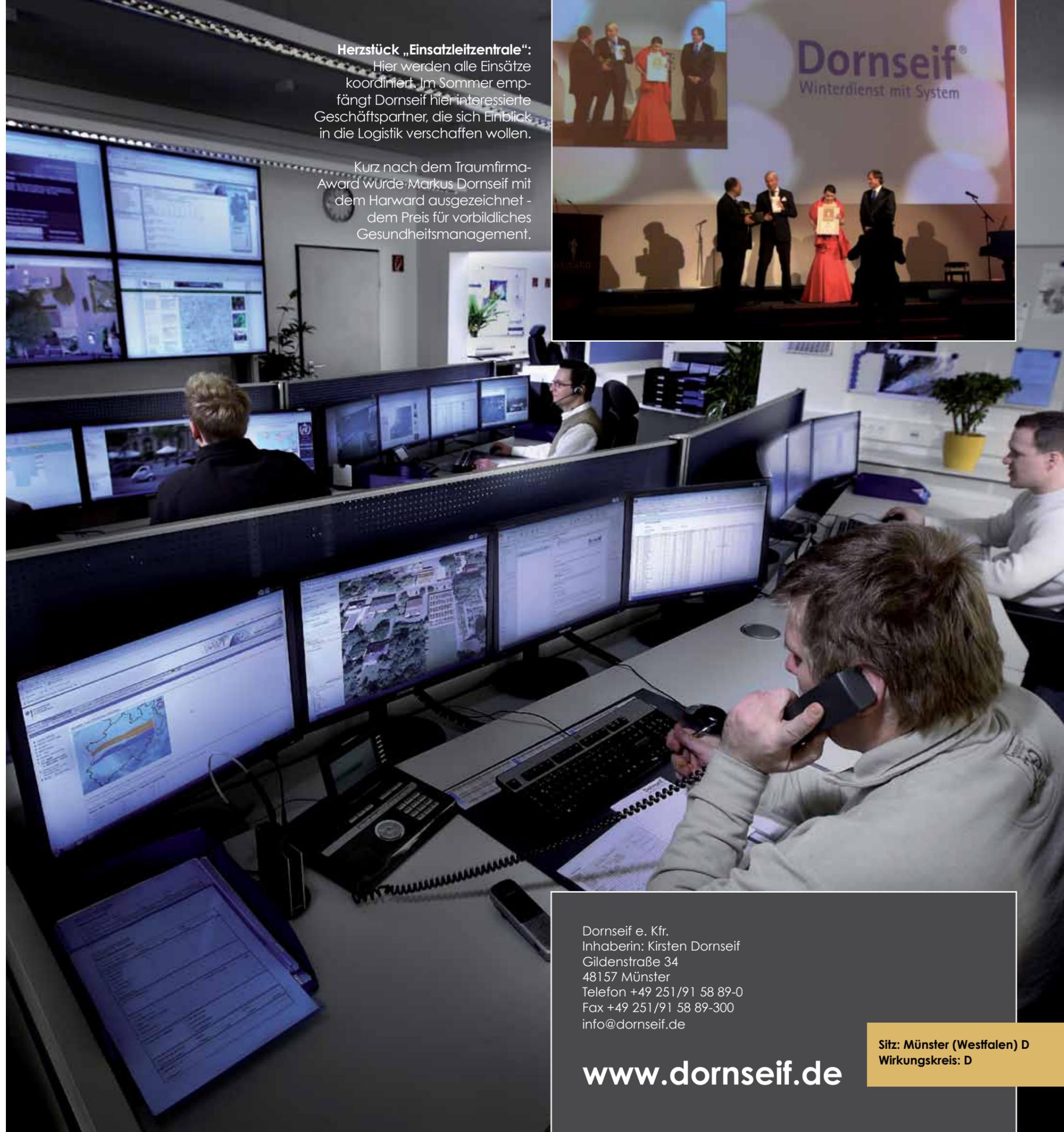
für Gebäude wie Bundesrat und Abgeordnetenhaus vergibt, sowie einige Kommunen und Verbände. Den Hauptanteil der Auftraggeber machen jedoch Unternehmen, Wohnungsbaugesellschaften und Facility-Management-Firmen aus. Oft, aber nicht immer sind es Aufträge mit hunderten von Quadratmetern. Vergangenes Jahr war beispielsweise Tchibo auf der Suche nach einem Dienstleister für seine Filialen. Hier geht es um kleine Grundstücksflächen, die allerdings auch von einer Partnerfirma erledigt werden können, die nicht über einen großen Maschinenpark verfügt.

Egal, ob großer oder kleiner Auftrag - Markus Dornseif hat es sich zur Regel gemacht, die Rechnungen der Netzwerkpartner innerhalb der Skontofrist zu bezahlen. So vermeidet man Ärger, denn nichts ist schlimmer, als Schnee, der nicht weggeräumt und vereiste Wege, die nicht gestreut werden, nur weil es Unstimmigkeiten wegen des Geldes gibt.

Eigenes Salzgeschäft

Eigene Winterdienstleistung mit maschineller Unterstützung im Großraum Münster bietet Dornseif erst seit 2010 an. Seither hat das Unternehmen zwölf Hako-Kompakttraktoren, die auch mal zu Kooperationspartnern gefahren werden, wenn deren Maschine den Dienst versagt. Auch Streugut kann man bei Dornseif kaufen. Etwa 2000 t Auftausalz in 25- und 50-kg-Säcken lagern in Handorf. Dort freut man sich schon auf den nächsten schneereichen Winter. Trotz der Spezialisierung auf Winterdienst haben das Ehepaar Dornseif und seine Mitarbeiter im Sommer keine Langeweile. Dann steht Kundenakquise und -betreuung sowie die Suche nach weiteren Netzwerkpartnern auf dem Programm. Außerdem werden die angefallenen Überstunden abgebaut, die im 24-Stunden-Dienst an sieben Tagen die Woche über den Winter zwangsläufig anfallen. Doch Winterdienst war noch nie einfach - weder für die Koordinatoren, noch für die Ausführenden. Mit Dornseif kann der Winter kommen!

Wir bedanken uns bei Susanne Wannags für die Interviewzusammenstellung www.4c-textprojekte.de



Herzstück „Einsatzleitzentrale“:
Hier werden alle Einsätze koordiniert. Im Sommer empfängt Dornseif hier interessierte Geschäftspartner, die sich Einblick in die Logistik verschaffen wollen.

Kurz nach dem Traumfirma-Award wurde Markus Dornseif mit dem Harward ausgezeichnet - dem Preis für vorbildliches Gesundheitsmanagement.

Dornseif e. Kfr.
Inhaberin: Kirsten Dornseif
Gildenstraße 34
48157 Münster
Telefon +49 251/91 58 89-0
Fax +49 251/91 58 89-300
info@dornseif.de

www.dornseif.de

Sitz: Münster (Westfalen) D
Wirkungskreis: D

Traumfirma-Event 2011 in Grasellenbach

Diesmal haben uns die Veranstalter und Buchautoren Christine Sönning und Georg Paulus (Bild rechts) in den Odenwald nach Hessen eingeladen, um den Traumfirma-Award 2011 zu begleiten. Wieder einmal wurden Mittelständler am 25. November 2011 als Traumfirma ausgezeichnet und ich war auf dem Weg, die Verantwortlichen nach der Preisverleihung darzustellen. In Hotel „Siegfriedbrunnen“ in Grasellenbach, in einem vornehmen Ambiente, erhielten die ausgezeichneten Firmen im Rahmen eines zweitägigen Events ihren Preis und das Zertifikat. Alle Preisträger haben eine zukunftsweisende Unternehmenskultur gemeinsam. Aber was zeichnet eine „Traumfirma“ aus?

Den Award erhalten nur Unternehmen, die die Traumfirma-Analyse bestanden haben, bei dem die Beurteilung der Mitarbeiter im Mittelpunkt steht, deren Einschätzung die gelebte Realität im Unternehmen spiegelt.

Der Check beruht auf strengen Kriterien, die sich auf die in den Büchern beschriebenen Prinzipien für eine zukunftsweisende Unternehmenskultur beziehen, zum Beispiel:

- Betriebsklima
- Innerbetrieblicher Kommunikationsfluss
- Arbeitsplatzsituation
- Wertschätzung/Anerkennung
- Ökologisches Wirtschaften
- Weiterbildung
- Stressfaktoren
- Lohn/Gehalt
- Positionierung am Markt

Die Besichtigung der Firma Jäger Direkt, Preisträger des Vorjahres, war Auftakt des Events. Der Odenwälder Elektrotechnik-Hersteller Jäger Direkt darf sich Traumfirma nennen. „Bei JÄGER DIREKT in Reichelsheim werden die Mitarbeiter als Mitunternehmer gesehen. Die Geschäftsleitung ist bestrebt, den familiären Charakter trotz starker Expansion zu erhalten.“, begründet die Jury die Vergabe des „Traumfirma-Awards“ an JÄGER DIREKT. Das soziale Engagement der beiden Geschäftsführer Thomas Jäger und Franz-Josef Fischer sei ebenfalls ein herausragendes Merkmal, hieß es damals bei der Preisvergabe. Beim Abendessen war dann erst das Netzwerken angesagt, bevor es in die Award-Verleihung 2011 ging.

Den TRAUMFIRMA-Award erhalten nur Unternehmen, die die TRAUMFIRMA-Potentialanalyse mit mindestens 70% Gesamtbewertung erhalten haben. Aus der Anzahl der wenigen Preisträger ist ersichtlich, dass dieser Wert nicht leicht zu erreichen ist.

Die anonyme Beurteilung der Mitarbeiter zu oben genannten Kriterien steht dabei im Mittelpunkt. Nach Überzeugung der beiden Autoren und Unternehmensberater spiegelt die Einschätzung der Mitarbeiter die gelebte Realität im Unternehmen am besten wieder. Besonders hervorzuheben ist, dass das Unternehmen Dornseif® mit 90% momentan die Bestenliste aller getesteten Traumfirmen anführt. Nach Überzeugung der Preisverleiher kann dieser Wert nur sehr schwer übertroffen werden. Bei der Frage: „Dornseif®

kann ich als Arbeitgeber empfehlen.“ kam sogar die unvorstellbare Quote von 100% heraus. Von diesem Ergebnis würden vermutlich viele Arbeitgeber träumen. Dornseif® ist ein expandierendes Dienstleistungsunternehmen im Bereich Freiflächenmanagement in ganz Deutschland. Mit 26 Festangestellten in Münster und über 700 Unternehmenspartnern Bundesweit, punktet das

Unternehmen durch eine auffallend kompetente und herzliche Firmenkultur. In Dornseif® genießen die Mitarbeiter viel Freiraum und Eigenverantwortlichkeit. Der Slogan „einer für alle, alle für einen“, wird in der Praxis umgesetzt.

Den Award für sein Lebenswerk hat Bruno Rixen bekommen (Bericht auf nachfolgender Seite). Die zweitägige Eventveranstaltung stand unter dem Motto: „Traumfirmen lernen von Traumfirmen“. Dazu wurden Teamgruppen zu verschiedenen Themen gebildet, z.B. „Was erwartet uns 2012?“. Desweiteren gab es interessante Vorträge von mehreren Referenten. Das absolute Highlight war Bernd Osterhammel (Autor des Erfolgsbuches „Pferdeflüstern für Manager“) mit seinem Impulsvortrag „Mitarbeiterführung tierisch einfach“. *Orhidea Briegel*

Georg Paulus • TRAUMFIRMA
Finkenweg 26 • 83607 Holzkirchen
Telefon: 0 80 24 3443
paulus@traumfirma.de www.TRAUMFIRMA.de



Markus Dornseif empfängt den Traumfirma-Award



TRAUMFIRMA-Event Impressionen



2010 und 2011



Georg Paulus



Bernd Osterhammel



ORH IDEAL beim TRAUMFIRMA Award 2011 in Grasellenbach

Vom Pionier zum Weltmarktführer

Pionierstunden - 50 Jahre Forschung und Entwicklung haben Rixen-Seilbahnen erfolgreich gemacht...

TRAUMFIRMA AWARD 2011
„Lebenswerk“



Sitz: Dachau (Bayern) D
Wirkungskreis: weltweit

Ein weltberiestes Duo -
Ehepaar Rixen:

Bruno Rixen, Ingenieur und begeisterter Wasserskifahrer stellte sich seit 1950 immer die Frage, warum dieser herrliche Sport nicht populärer ist und begann, sich mit dieser Problematik eingehend zu befassen.

Marktforschungen führten immer wieder zu zwei entscheidenden Punkten: zu teuer und zu wenig Gelegenheiten mit zu langen Wartezeiten.

Mit Pioniergeist und Hartnäckigkeit gelang dem Unternehmer der Durchbruch zum Marktführer. Er ist heute auf 188 Standorten vertreten.

Die berühmte Frage „über das Huhn und das Ei - wer war zuerst da?“ bringt Philosophen in Bewegung. Die Frage, wer war zuerst da, Bruno Rixen oder der Bedarf nach Wasserski-Seilbahnen, könnte auch zu philosophischen Diskussionen führen, bringt aber zunächst Investoren in Bewegung. Denn, was Bruno Rixen vor 50 Jahren aus eigenem Bedarf heraus entwickelte, ist eine bodenständige, bewährte Erfolgsstory und noch lange nicht ausgereizt. Als Bruno seine „Board-Leidenschaft“ auspackte, wusste er nicht, dass er einen rasant steigendem Bedarf wecken würde, dem heute trotz seiner Marktführerschaft kaum nachzukommen ist.

Der bodenständige und kaufmännisch weit-sichtige Erfinder sucht sich Partner und Investoren mit Bedacht aus und lässt sich von Ideen, dem Boom expansiv zu begegnen, inspirieren. Es gilt ein Lebenswerk zu schützen, aber auch weiter auszubauen, denn eine Marktsättigung ist nicht in Sicht. Wenn Bruno Rixen von seiner Arbeit erzählt und vor allem die Geschichte, wie alles anfing, dann

beginnen seine Augen zu leuchten. Die Anekdoten erster Versuche, Herausforderungen und Triumphe sprudeln nur so aus ihm heraus und man hört ganz klar: Die vielen Jahre Arbeit, die er in Rixen Cableways investiert hat, sind seine Berufung. Angefangen hat es mit dem eigenen Bedarf, sich eine Wasserski-Seilbahn zu bauen. Nach dem ersten geglückten Projekt (*6 andere große Unternehmen scheiterten bei der Realisierung der gleichen Idee*) gründete er 1961 die Rixen Cableways.

Als vielfach ausgezeichnete „Vater der motorgezogenen Wake-Board-Gemeinde“ hat der Unternehmer leidenschaftliche Fans: Es ist einfach cool, was er mit Forschung und Entwicklung für die Sport-Community möglich gemacht hat. Ihr „Star“ wurde für seine Verdienste um den Wasserskisport auch mit dem „Order of Merit“ (*böchste, nur 3 Mal verliebene Auszeichnung des int. Wasserski- und Wakeboard-Verbandes*) ausgezeichnet. Eine aufregende Erfolgsgeschichte mit Höhen und Tiefen, die beweist, dass mutige Unternehmer die Steine, die sie in den Weg gelegt bekommen,

durchaus nutzen können, um sich eine starke Burg aufzubauen. Die beiden parallelen Umlaufseile gehörten zu den ausschlaggebenden Erfindungen zur Neutralisierung des Seildralls, um Seilentgleisungen zu vermeiden. Mit den ersten Exporterfolgen war Bruno Rixen bereits als „Einmann-Unternehmen“ Marktführer. Technische Weiterentwicklung und Optimierung der Serviceleistungen haben Rixen eine weltweite Expansion ermöglicht. Die neueste Erfindung „Easy Start“, eine 2 Mast-Seilbahn für ca 150 m, die mit nur 10% der Wasseroberfläche auskommt und bei 150 Starts/h nur 10 % der Investitionen für eine große Bahn erfordert, macht den Betrieb auch in kleinen Anlagen möglich. Die mobile Version daraus bedient die Nachfrage nach Wakeboard-Events in Messehallen, Innenstädten und auf kleinen Gewässern.

Kein Wunder, dass bei diesen Aussichten wiederum die Augen der Investoren anfangen zu leuchten!

www.rixen-seilbahnen.de

Sitz: Bensheim (Hessen) D
Wirkungskreis: D

„Der Kunde und „sein Objekt“ stehen für uns im Vordergrund, deshalb setzen wir auf kompromisslose Qualität.“

Frank Möller

Eine ErfolgsStory aus
ORH IDEAL
IMAGE
empfohlen von Georg Paulus
www.traumfirma.de

ORH IDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken

ORH IDEAL beim TRAUMFIRMA Award 2011



Werner Sulzinger Experte für Steuern stellt vor...



bestens
gestaltet

Unternehmensgestalter

Das deutsche Steuerrecht ist dicht gepackt mit Regelungen, Ausnahmen und Ausnahmen von der Ausnahme. Trotz dieser Fülle an Details bleiben Sie als Mensch immer im Blick. Wir legen besonderen Wert auf Ihre individuelle Betreuung, um in Absprache mit Ihnen optimale Ergebnisse zu erzielen. Wir nehmen uns Zeit für Gespräche, um Sie als Mensch kennen zu lernen und mehr über Ihre Visionen und Ihre Bedürfnisse zu erfahren. Nur wer sich den richtigen Rahmen für seine unternehmerischen Vorgänge gestaltet, wird auf Dauer mit einem reibungslosen Geschäftsablauf belohnt.

So wird der Gang zur Steuerkanzlei für seine Mandanten kein notwendiges Übel, sondern eine willkommene Abwechslung zwecks Austausch mit einem klugen Sparringspartner. Trotz aller Zahlen und Paragraphen — der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt. Wir freuen uns auf Sie!



Werner Sulzinger
Steuerberater
Tel. 08024 305821
stb@sulzinger.de

www.sulzinger.info

„Unsere Systeme
sind der sicherste
Weg zum
Werterhalt Ihrer
Immobilie“

RSI Blitzschutzsysteme

Immobilien Werterhalt Innovative Blitzschutzsysteme für Immobilien

Die Kunden der RSI Blitzschutzsysteme GmbH haben eines gemeinsam: die Floskel „Wie vom Blitz getroffen“ gehört nicht zu ihrem Wortschatz. Mit viel Elan und Erneuerungsdrang betreut das RSI Team um das sympathische Inhaberpaar Möller den Bedarf bezüglich Überprüfung und Instandhaltung von Blitzschutzanlagen. 27 Mitarbeiter und mehrere Kooperationspartner, die international tätig sind, erfassen die Kundenwünsche präzise und zu vollster Zufriedenheit. Das der Service nach Außen stimmt, liegt auch an dem innerbetrieblichen Klima der bodenständigen, sagen wir mal „gut geerdeten“ Crew. Die aktuelle Auszeichnung mit dem Traumfirma-Award ist dafür die beste Bestätigung. Das innovative Unternehmen steht auf Erfolgskurs und die Aussichten auf Erweiterungen des Leistungsspektrums sind sonnig bis heiter - mag es draussen donnern und blitzen, so viel es will. Hier sind alle positiv geladen! Weiter so! Wir gratulieren!

Orhideal IMAGE: Was ist Ihr Kerngeschäft?

Frank Möller: Unsere Hauptkompetenz ist die Überprüfung von bestehenden Blitzschutzanlagen jeglicher Art im gesamten Bundesgebiet. Wir sprechen nicht mehr vom einfachen „Blitzableiter, sondern von komplexeren Blitzschutzsystemen. Eine komplexe Blitzschutzanlage besteht aus 3 Komponenten: Der klassische äußere Blitzschutz, der innere Blitzschutz-Potenzialausgleich und der immer wichtiger werdende Überspannungsschutz. Wir betreuen somit sehr viele große überregionale bzw. bundesweit tätige Facility Management Unternehmen, die für größere Immobilieneigner deren Portfolio betreuen, verwalten und bewirtschaften.

Orhideal IMAGE: Ist es eine junge Firma, oder wurde diese Firma übernommen?

Frank Möller: Ich arbeite seit 17 Jahren in der Blitzschutzbranche und habe vor fast 10 Jahren in 2002 dieses Unternehmen gegründet.

Orhideal IMAGE: Sie hatten eine Umstrukturierung, was hat sich geändert?

Frank Möller: Das Unternehmen wurde anfänglich von 3 Gesellschaftern gegründet und finanziert. Nach relativ kurzer Zeit im Oktober 2006 verabschiedete sich der erste Mitgründer, nach einer langwierigen Krankheitsphase. Im Oktober 2010 verließ mein zweiter Kompagnon ebenfalls die RSI. Grund dieses Ausscheidens waren unterschiedliche Auffassungen und daraus resultierend unüberbrückbare Differenzen in den Bereichen Unternehmensfinanzierung und Personalmanagement. Es ist nach dem Ausscheiden des Kompagnons und dem Einsteigen meiner Gattin Elisabeth Möller als Gesellschafterin somit ein reines mittelständiges Familienunternehmen geworden.

Orhideal IMAGE: Welche Innovationen wird es bei RSI geben?

Frank Möller: Die RSI Blitzschutzsysteme GmbH ist im Bereich IT-Verwaltung sicherlich führend in ihrer Branche. Das heißt wir arbeiten mit einer sehr professionellen ERP-/CRM-Software. Daraus ergibt sich auch zukünftig die Möglichkeit unseren Kunden einen eigenen Kunden-Login über die Website zu ermöglichen, so dass unser Kunde jederzeit Zugriff auf die wichtigsten Daten in Bezug auf Einhaltung der Prüfungsfristen bzw. Abarbeitung der Wartungsmängel ersehen kann. Desweiteren erweitern wir unser Dienstleistungsspektrum im vermitteln von Dachflächen auf bestehenden Gebäuden für diverse Photovoltaik-Anlagen-Erbauer.

Orhideal IMAGE: Wen bedienen Sie genau, wer ist die Zielgruppe?

Frank Möller: Unsere wichtigsten Zielgruppen sind die Facility Manager, Hausverwaltungen, Industriekunden, Einkaufszentren, Hotels, Krankenhäuser, Alten- u. Pflegeheime wie auch der kleine Immobilienbesitzer, die die bestehenden Blitzschutzanlagen warten lassen müssen bzw. wollen. Die bundesweit tätigen Verwalter haben mit uns und unserer professionellen Datenbank, sowie unserem Vertriebs-Aussen-/Innendienst eine erstklassige, fristgerechte und fachmännische Betreuung ihres Immobilienportfolios. *(bitte umblättern)*



ORH IDEAL beim TRAUMFIRMA Award 2011

IMAGE

Orhideal IMAGE: Wie regional wird diese Zielgruppe bedient?

Frank Möller: Wir sind ein Bundesweit tätiges Unternehmen, dass natürlich durch seine Kunden seine bestimmten regionalen Schwerpunkte hat. Unsere stärksten Regionen sind das Rhein-Main, Rhein-Ruhr, Rhein-Neckar-Gebiet und Oberbayern mit Großraum München.

Orhideal IMAGE: Wer sind Ihre Mittel für die Zielgruppe bzw. mit welchen Branchen kooperieren Sie enger zusammen?

Frank Möller: Wir bedienen uns hauptsächlich aus den Informationen unserer Kunden. Der Verwalter eines Gebäudes kennt meist auch den neuen Eigentümer bzw. den neuen Verwalter eines Objektes. Die Immobilienbranche lebt auch im großen Maße davon, dass das Immobilienportfolio zum Teil gehandelt wird. Da wir stets mit unseren Verwaltern im persönlichen Kontakt sind, erfahren wir sehr viel bzw. auch ziemlich schnell, was sich bei ihnen im Verwaltungsbestand verändert. Wir versuchen jegliche Veränderung mitzugehen bzw. zu akquirieren. Durch die bundesweite Tätigkeit kennen wir bzw. kennt unsere Datenbank alle großen Immobilienbesitzer bzw. Immobilienverwalter.

Orhideal IMAGE: Was sollten wir unbedingt noch über Ihre Firma wissen?

Frank Möller: Wir sind kein klassisches Blitzschutzunternehmen, das hauptsächlich an Neubauten Blitzschutzanlagen plant und errichtet, sondern wir sind ein dienstleistendes Präventions-Unternehmen, das den bestehenden Gebäuden und den darin befindlichen bzw. tätigen Personen viel Sicherheit und Schutz bietet und den verantwortlichen Betreibern die immensen Haftungsrisiken minimiert. Wir arbeiten nicht nur an den „passiv“ elektrischen An-

lagen (Blitzschutz), sondern auch an aktiven elektrischen Betriebsmitteln. Wir überprüfen für die Unternehmer/Arbeitgeber, deren elektrische ortsfesten (Elektroanlagen) und ortsveränderlichen (elektrische Geräte) Betriebsmittel bzgl. der Arbeitssicherheit der Arbeitnehmer gemäß den Unfallverhütungsvorschriften (UVV) der Berufsgenossenschaften (BGVA3) bzw. gemäß der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV).

„Wir arbeiten am sicheren Werterhalt von Personen und deren genutzten Immobilien“

Orhideal IMAGE: Welche Leitgedanken haben Sie zur TRAUMFIRMA gemacht?

Frank Möller: Ein Umfeld von dauerhafter hoher Motivation zu schaffen, in dem das Klima stets ermutigend und erfolgreich wirkt. Wir gestalten eine offene und transparente Kommunikation mit klarem Feedback. Wir schaffen ein Klima in dem Fehler und Irrtümer nicht bestraft werden. Stetige Veränderungen und Herausforderungen lassen wir zielgerichtet mitgestalten, somit können Emotionen wie Ängste, Widerstände und Konflikte abgebaut werden („Verändern macht mehr Spaß als verändert werden“). Wir erkennen Talente und wollen diese fördern. Mit absoluten Respekt und Wertschätzung auf gleicher Augenhöhe dem Nächsten gegenüber begegnen. Wir sind ein „Forum“ von Mitgestaltern und Mitentscheidern, dadurch entsteht Vertrauen und Orientierung.

T E A M = Talent-Einheit Aus Menschen!



RSI Blitzschutzsysteme GmbH
Lilienthalstr. 39 - 45
64625 Bensheim

Tel: 0 62 51 - 5 85 07 - 0
Fax: 0 62 51 - 5 85 07 - 28
Service-Nr.: 01802-585070 (Ortstarif)
info@r-s-i.eu

www.r-s-i.eu

Hier sehen Sie die Referenz:
Eumetsat • Darmstadt



ORHIDEAL beim TRAUMFIRMA Award 2011



Sitz: Pratteln/Basel – CH
Wirkungskreis: europaweit



„Als international tätiges Schweizer Familien-Unternehmen bieten wir Ihnen Gesamtlösungen im Bereich der Kühl- und Frischelogistik.“

ORHIDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken

Top Ten der kühlen Flotte

Die Logistik temperaturgeführter Ware ist besonders anspruchsvoll. Produktqualität, Hygiene sowie Rückverfolgbarkeit stehen im Vordergrund. Das familiengeführte Logistikunternehmen Geisseler Transport AG hat dies mittels einer neuen Frischeplattform in Pratteln exemplarisch gelöst.



Geisseler versteht sich als Vollserviceanbieter. Die Dienstleistungen umfassen nicht nur den Transport, sondern weitere Arbeitsschritte längs der gesamten Lieferkette. So holt das Unternehmen die Waren beim Produzenten ab, kümmert sich um die temperaturgerechte Lagerung oder Zwischenlagerung, verpackt und beschriftet das Lagergut oder führt Qualitätskontrollen durch. Und natürlich gehört auch die Zollabfertigung zum Service. «Wir bedienen vor allem Händler, die ihre Waren an Grossverteiler wie Migros und Coop oder Discounter wie Lidl verkaufen», sagt Pascal Geisseler, Mitglied der Geschäftsleitung bei der Geisseler Transport AG. «Unser gesamtes Lager ist praktisch ein Kühlschrank. Wir haben viele Früchte und Gemüse, die aus Übersee zu uns kommen und von unseren Kühl-Lkw innerhalb eines Tages an die Supermärkte ausgeliefert werden.» erklärt Juniorchef Pascal Geisseler.



Heute wird von den Kundenaufträgen über die Liefer-, Tour- und Zollbelege bis zur Rechnung alles zentral an einem Ort über das System d3 von d.velop eingescannt und unter sechs Dokumentenarten mit Verknüpfung zu Tour- und Auftragsnummer archiviert. Mit einem Mausklick sind alle Bestandteile eines virtuellen Dossiers vollständig abgreifbar. «Das bedeutet Zeitersparnis durch verkürzte Zugriffszeiten und präzise Recherche», so der Juniorchef. «wenn es hart auf hart kam, dann mussten wir früher unsere Dokumente an verschiedenen Orten suchen, heute hat man alle mit



einem Mausklick. Deshalb entschieden wir uns im 2010 ein elektronisches Archivierungssystem mit virtuellen Tour- und Auftragsakten (Dossiers) und entsprechender revisionssicherer Archivierung einzuführen», erklärt Pascal Geisseler. Sämtliche Speditionsdokumente stehen nun innerhalb weniger Sekunden am Bildschirm zur Verfügung.

Die Flotte umfasst mehr als 60 Transportfahrzeuge – von den grossen Sattelzugmaschinen mit Doppelstock-Kühlaufliegern über Cityliner bis zu Motorwagen mit Anhängern. Sie sind vor allem in der Schweiz, in Deutschland, den Benelux-Staaten, in Südfrankreich und Norditalien unterwegs. Die zuverlässige Kühlung der transportierten Güter spielt dabei eine zentrale Rolle. Denn Früchte, Gemüse oder Schnittblumen sollen pünktlich und möglichst frisch beim Kunden im Laden ankommen. Die Lastwagen sind deshalb mit Kühlgeräten bestückt und verfügen über eine Blackbox mit Temperaturfühlern. Sie überwacht die Temperatur der Produkte und übermittelt die Daten per Satellit laufend nach Pratteln. Dort überwacht man, dass die Temperatur während der gesamten Fahrt konstant bleibt, und registriert auch, wo sich die Fahrzeuge jeweils befinden oder wie lange die Wagentüren geöffnet wurden.

Geisseler Transport AG
Geisseler Cargo Logistik AG
Im Wannenboden 8
4133 Pratteln

Tel. 0041 - (0)61 - 826 30 30
Fax 0041 - (0)61 - 821 70 90
info@geisseler.ch

www.geisseler.ch





imageFoto: © www.orhidealimage.com

„Wir l(i)eben das Kunden-Paradies.“

Heinz-Günter Schumacher

Mit dem Rädchen im Getriebe

... 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 prämiert.**

„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 unverwundlich. 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.



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 Kommunalmähwerke 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 Kommunalmähwerk 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: Panta Rhei... und Maschinen sind für Menschen da! *Orhidea Briegel*



Sitz: Rheinland-Pfalz D
Wirkungskreis: weltweit



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



ORH IDEAL beim TRAUMFIRMA Award 2011 IMAGE



ImageFoto, © www.ohideah-image.com

In schwindelerregender Höhe
www.werda-blech.de

Sitz: Baden-Württemberg D
Wirkungskreis: Umland

Kein Ziel zu hoch

Bei der anonymen Mitarbeiterbefragung schnitt das Vorzeigunternehmen 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
Baublechnerei &
Dachreparaturen
Gewerbestraße 3
79639 Grenzach-Wyhlen
Telefon:
0 76 24/98 29 31
E-mail:
werda.blech@t-online.de



ORH IDEAL beim TRAUMFIRMA Award 2011 **IMAGE**

Red Carpet For Your Business

ORH IDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starren Marken

ORH IDEAL[®]
IMAGE

UnternehmerTreff bei Alfons Schuhbeck

Magazinbeteiligte aus deutschsprachigem Raum begegnen sich zum Erfahrungsaustausch. Positive Impulse für den Unternehmeralltag in ungezwungener Atmosphäre. Unternehmer informieren und konsultieren sich.

Sie sind Unternehmer (5 bis 1500 Mitarbeiter) und wollen **im Magazin mitwirken**?
Rufen Sie mich bitte an: 0177 3550 112 oder via Skype, Orhidea Briegel orhideal-image.com

Sie veranstalten. **ORH IDEAL[®]** berichtet.

Sales Marketing Messe am 15. Februar 2012 • MÜNCHEN

Unter dem Motto „Kunden finden - Kunden binden - Impulse für den Vertrieb“ werden die interessantesten Marketing- und Vertriebsinstrumente präsentiert. Anmeldung und weitere Informationen unter: www.sales-marketing-messe.de

- > Online Marketing: SEM, Web-Analyse, E-Mail-Marketing, Social Media
- > CRM: Database Marketing, E-Commerce, Mobile CRM
- > Dialogmarketing: Adressen, Marktforschung, Lettershop, Digitaldruck

65. Blue Monday Lounge am 5. März 2012 • MÜNCHEN

450 Gäste im Entscheiderbereich mit zwei erstklassige Speakern: Claus Horstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung 1. FC Köln GmbH & Co. KGaA, zum Thema Marke und Harry K. Voigtsberger, Minister für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen über „NRW 2012: Ökonomisches Handeln braucht gesellschaftliche Spielregeln“ Frische, aktuelle und ausführliche Informationen zu dieser Veranstaltung entnehmen Sie bitte **der Homepage unter: blue-monday-lounge.de**

Ultimativer Erfolg Event am 07. - 09. September 2012

Das Beste Event aller Zeiten! Erstmals in Europa die erfolgreichsten Coaches für Geld, Verkauf, Erfolg, Glück, Motivation, Team-Firmenmanagement und mehr Freizeit. Lesen Sie dazu die Titelstory Januar 2012 über Geschäftsmann Tino Ahlers. Anmeldung und weitere Informationen unter: www.ultimativer-erfolg.com

www.orhideal-image.com



Interview mit
Lidia Mathe
THERMODUL
SYSTEM GmbH
Geschäftsfrau des Monats

ORPHIDEAL®
IMAGE **IDEAL**
TRAUMFIRMA SONDEREDITION



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Lidia Mathe habe ich 2005 kennen- und schätzen gelernt. Ihr Unternehmerteil hat mich schon damals sehr inspiriert: Unternehmen aufbauen, verkaufen, wieder neu gründen, aufbauen. So soll es sein. Mit Sitz in Oberhaching leitet Sie nach wie vor die Startec GmbH, ein gewachsenes Unternehmen mit weltweiten Vernetzungen (www.startec-gmbh.de). Nun kommt die von ihr neu gegründete THERMODUL SYSTEM GmbH hinzu, für die sie den internationalen Vertrieb für das patentierte und innovative Bausystem übernimmt. In diesem Rahmen werden Bauträger, Bauherren, Projektentwickler, Businesspartner und Lizenznehmer miteinander verknüpft. Das Team um Lidia Mathe ist startklar. Los geht's!

Für das clevere Bauen

Stellen Sie sich vor, Sie müssen beim Bauen eines Objektes nicht mehr konventionelle Schalung kommissionieren: die Transportkosten zur und von der Baustelle entfallen, weil die Schalung nicht mehr demontiert, gereinigt und wieder nach Hause gebracht werden muss. Was für eine Erleichterung und Zeitersparnis! Ja, das gibt es. Wo? Bei THERMODUL!

Die Montage der sogenannten „verlorenen Schalung“ von THERMODUL ist wesentlich einfacher und schneller als herkömmliche Systeme, dazu haben Sie deutlich kürzere Bauzeiten gegenüber konventionellen Bausystemen. Wenn darüber hinaus die Schalung gleichzeitig die innen- und außen Bauteildämmung ist, wird zusätzlich massiv Geld gespart und man bekommt ein Zusatz an Qualität und Behaglichkeit. Ich wollte mir das von Lidia Mathe, der geschäftsführenden Gesellschafterin von THERMODUL, genauer erklären lassen.

Orhidea Briegel: Frau Mathe, durch innovative Produkte im Bereich „verlorene Schalung“ werden Arbeiten zeitsparend und effizient. Was ist überhaupt eine „verlorene Schalung“?

Lidia Mathe: Eine „verlorene Schalung“ aus EPS-Platten (Polystyrol) ist eine Bautechnologie, die für ökonomische Wohnungen verwendet wird. Verlorene Schalungen müssen nicht wieder demontiert und gereinigt oder teuer entsorgt werden, denn sie werden miteingebaut. Dadurch wird die Montage „verlorener Schalung“ nicht nur einfacher und schneller, sondern sie verbindet am Bau die Schalungsarbeiten und die Wärmedämmarbeiten in einem Arbeitsgang.

O.B.: Wird die „verlorene Schalung“ für den Bau nicht schon länger verwendet?

L.M.: Oh ja, seit mehr als 30 Jahren, aber die Anwendung herkömmlicher Bausysteme von „verlorener Schalungen“ ist allerdings eine oft komplizierte, zeitraubende, mehrstufige Bastel- und Puzzlearbeit, da die Schalungen in der Regel aus kleinformatischen, lego-ähnlichen Elementen bestehen. Unsere großflächigen, industriell verwendbaren, modularen und trotzdem flexiblen THERMODUL-Schalungsteile bieten hier eine innovative und wärmedämmeffiziente Möglichkeit zu bauen.

O.B.: Was unterscheidet THERMODUL zu anderen Bausystemen auf dem Markt?

L.M.: Bei der THERMODUL Schalungstechnologie wird expandiertes Polystyrol sowohl als Schalung für die Außenwände als auch als Wärmedämmung verwendet. Die extrem leichten THERMODUL Wände mit einzigartigen Dimensionen bis zu 1,20 x 3,20 Meter können bereits zusammengebaut oder aber als Komponenten geliefert werden, die später auf der Baustelle einfach zusammenmontiert werden. Die Montage der einzelnen Wandkomponenten erfolgt so simpel und schnell, dass sogar ein Kind im Stande wäre gesamte Wände zusammen zu bauen. In wenigen Stunden stehen bereits die kompletten Hauswände. So macht bauen Spaß!

O.B.: Sie sprechen auch von der Möglichkeit, in einem Arbeitsgang zu fertigen! Wände bauen und Wärmedämmen in einem Arbeitsgang?

L.M.: Ja, und das ist sehr lukrativ! Nach der Aufstellung des Fundaments und des Geschosses gewährleisten die stabilen THERMODUL Wände die Montage der Thermodecke mit Stahlbetonträgern und Polystyrol-Füllkörpern. Das Tolle ist nun, dass

die Wände und Decken in einem Arbeitsgang mit Fertigbeton verfüllt werden. Der Beton wird einfach in den Zwischenraum der THERMODUL Elemente gegossen. So wird eine maximale Stabilität und Festigkeit erreicht, da die Wände und die Decke praktisch aus einem Guss sind. Zugleich verleiht das Bausystem den Bauteilen eine außerordentliche Wärmedämmung; Wärmebrücken werden so auf das Mindestmaß reduziert. Anschließend werden die Wasserleitungen für heißes und kaltes Wasser im Innenbereich mit minimalen Flächen- und Wärmeverlusten angebaut. Eine zusätzlich enorme Zeitersparnis erzielt unser System beim Verputz der schon glatten Wände; es entstehen keine Risse in der Wand.

O.B.: Revolutionär! Und die Ersparnisse bei Energiekosten?

L.M.: Nach der Abbindezeit werden unterseitig auf die Stahlbetonträger Wärmedämmstreifen eingelegt. Wärmebrücken werden damit auf das Mindestmaß reduziert. Dank des hohen Isolierungsgrades dieses Schalungssystems ist, abweichend von herkömmlichen Gebäuden, weniger als ein Drittel der Heizkosten notwendig. Die Bau- und Materialtechnologie von THERMODUL SYSTEM gewährleistet damit den Bau von besonders energieökonomischen Häusern.

Selbst Passivhäuser können mit THERMODUL SYSTEM problemlos gebaut werden.

O.B.: Können Sie kurz das Prinzip der „Passivhäuser“ erläutern, Frau Mathe?

L.M.: Grundlegendes Kriterium für ein Passivhaus ist ein sehr guter Wärmeschutz durch eine das ganze Haus umschließende Hüllfläche und einer starken Verringerung von Wärmebrücken. Südorientierte Fenster sollten einen optimalen k-Wert haben, d.h. entsprechende Baugrößen und Verschattungsfreiheit um passive Solarenergienutzung zu erzielen. Wichtig für die Hüllflächenkonstruktion ist die Luft- und Winddichtheit. Die mit dem Thermomodul-Bausystem in einem Arbeitsgang realisierte völlige Verhüllung des Hauses bei der Einbetonierung gewährleistet eine sehr effiziente Wärmedämmung und maximalen Schutz vor Energieverlust.

Dank des hohen Dämmungsgrades unseres THERMODUL Schalungssystems ist, abweichend von herkömmlichen Gebäu-



„Eine Revolution im Bau.“

Lidia Mathe



THERMODUL SYSTEM

ist mobil einsetzbar für den effektiven, schnellen Bau



aus Polystyrol konfektioniert und kinderleicht montiert



schnell in der Handhabung und an jeden Baustil anpassbar



mit patentierten Kunststoffverbundsystem



spart viele Arbeitsschritte für kurze Bauzeit mit höchstem Wärmedämmeffekt und spürbarer Energieersparnis



ist leicht, robust und großflächig, in der Regel Geschoßhoch

federleicht und bärenstark

THERMODUL SYSTEM bietet folgende weitere Vorteile gegenüber herkömmlichen Schalungselementen:

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

Sitz: Oberhaching / Bayern
Vertrieb: weltweit



www.thermodulsystem.de



den, weniger als ein Drittel der Heizkosten notwendig! Die Bau- und Materialtechnologie von THERMODUL gewährleistet damit den Bau von besonders energieökonomischen Häusern.

Wir haben nicht nur die THERMODUL Wandelemente entwickelt, sondern auch die Produktionsmaschinen dafür, die sogar direkt am Bau zum Einsatz gebracht werden können, da sie kompakt und mobil transportiert werden können. Dieses komplette System wird von unseren Lizenznehmern und potentiellen Kooperationspartnern in der Tat als revolutionäres Bausystem gesehen. Wobei entscheidend ist, dass die Investitionskosten für Lizenznehmer zwischen 40-60 % geringer sind verglichen mit anderen, ähnlichen Technologieanbietern von Bausystemen.

Die Unternehmensphilosophie von THERMODUL SYSTEM verbindet wirtschaftliches Bauen mit der Erfüllung der ökonomischen Anforderung an moderne Bautechnologie. THERMODUL SYSTEM bietet individuelle, auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse abgestimmte Lösungen. Ziel ist es, gemeinsam mit dem Kunden Kosten zu minimieren, Abläufe zu optimieren und effiziente Wärmedämmung zu gewährleisten.

O.B.: Die THERMODUL Technologie ist auch international patentiert und Sie suchen länderübergreifend Partner dafür?

L.M.: Ja, die THERMODUL Technologie ist international patentiert und kann auf eine zwanzigjährige Erfahrung zurückblicken. Verschiedene Auszeichnungen und Diplome bestätigen die Güte des Produkts.

Im Laufe der Zeit haben wir die Technologie von THERMODUL entsprechend den vielfältigen Anforderungen und Wünschen immer mehr verfeinert und perfektioniert. Die gesteigerte Sensibilisierung für die Umwelt stellt weitere höchste Anforderungen an effiziente und nachhaltige Wärmedämmungen. Genau hier setzt THERMODUL ein und schafft die Brücke um den konventionellen Bau jetzt schon in die Zukunft zu befördern. Wir wollen deshalb expandieren und dieses patentierte System international an Bauträger und Kooperationspartner bringen. Unsere Firma bietet effiziente und flexible Herstellung der THERMODUL Schalungen inklusive der Produktionsmaschinen und ermöglicht in kürzester Zeit das Einsparungspotential zu ermitteln und den Kunden die technisch beste und preisgünstigste Lösung für den aktuellen Auftrag zu kalkulieren.

Zusammenfassend stellt die vorgelegte Lösung einen umfassenden Ansatz dar, um auf dem Weg über eine „verlorene Schalung“ jede Art von Bauobjekt mit hoher Genauigkeit und Geschwindigkeit zu erstellen. Unsere Begeisterung wollen wir gerne mit anderen teilen!

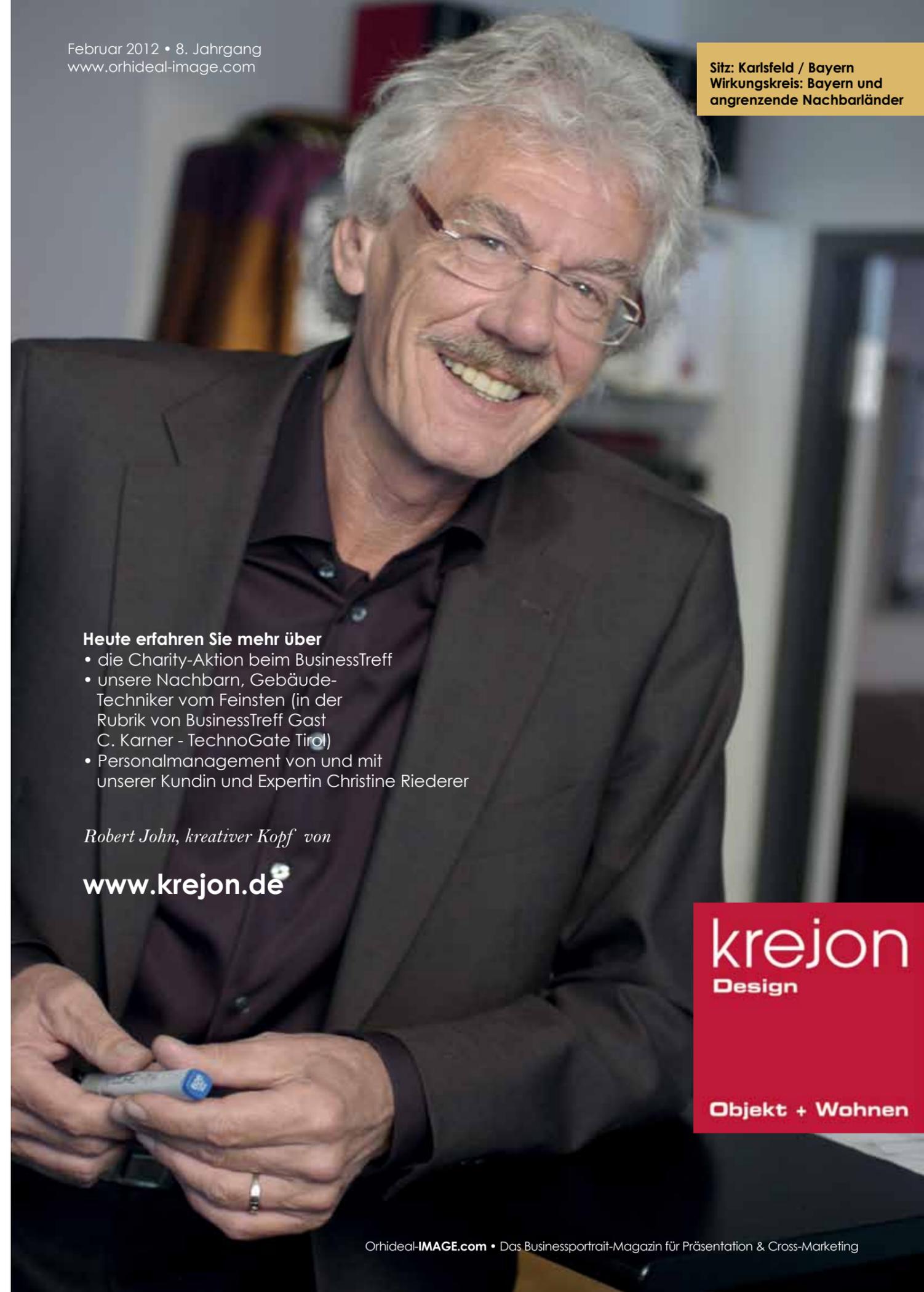
**THERMODUL
SYSTEM GmbH
Lidia Mathe**

Mobile +49 170 799 09 64
lidiamathe@thermodulsystem.de

www.thermodulsystem.de

Februar 2012 • 8. Jahrgang
www.orphideal-image.com

Sitz: Karlsfeld / Bayern
Wirkungskreis: Bayern und
angrenzende Nachbarländer



Heute erfahren Sie mehr über

- die Charity-Aktion beim BusinessTreff
- unsere Nachbarn, Gebäude-Techniker vom Feinsten (in der Rubrik von BusinessTreff Gast C. Karner - TechnoGate Tirol)
- Personalmanagement von und mit unserer Kundin und Expertin Christine Riederer

Robert John, kreativer Kopf von

www.krejon.de

krejon
Design

Objekt + Wohnen



Stevemoe Experte für Webdesign - immer auf dem Laufenden

Spende zum Jahreswechsel - Danke an unsere Gäste

Herzlichen Dank an alle Besucher des Orhideal® BusinessTreff am 01. Dezember in unserem Haus. Wir freuen uns, dass wir mit Ihrer Unterstützung alle Einnahmen aus dem Verkauf von Speisen und Getränken zu 100% an soziale Projekte spenden konnten. Knapp 700,00 € kamen während der Veranstaltung in die Spendenkasse, diesen Betrag haben wir noch einmal aufgestockt und konnten so insgesamt 900,00 € übergeben.

Stefan Pallhorn läuft für den guten Zweck



400,00 € gingen an den gemeinnützigen Verein „Jugendkultur und Arbeit e.V.“ in Karlsfeld. Mit 500,00 € wurde das Charity-Projekt MILES4HELP unterstützt, das davon jeweils 250,00 € an die Organisation „Klinik Clowns“ und die Jugendfürsorge „Lichtblick Hasenberg!“ weiterleitete. *Gerlinde John*

Bildmitte: Stefan Kolbe, Bürgermeister, Karlsfeld und 1. Vorsitzender, Jugendkultur u. Arbeit; Gerlinde John, Geschäftsleitung krejon Design; Reinhard Pobel, 2. Vorsitzender Jugendkultur u. Arbeit, eingerahmt von 2 jugendlichen Mitarbeitern des Vereins.



Gerlinde John, Stefan Kolbe und Helmut Schreiner, der bei der Charity Aktion mitsteigerte



web'n
stuff
Kolumne

Miles4Help - Charity mit Mehrwert

2011 tat ich mich mit 3D-Visualist und Ultra-Marathonläufer Stefan Pallhorn zusammen und wir riefen Miles4Help ins Leben. Mittlerweile ist das Kernteam um zwei wertvolle Menschen reicher geworden: Allround-Handwerksgenie und Ultra-Bergläufer Uwe Kadner und schließlich Autor und Gerechtigkeitsforscher Markus Schollmeyer als unser Botschafter. Wir benutzen die Ultra-, Marathon und Bergläufe von Stefan & Uwe und unsere Website als Vehikel, um für einen guten Mix von Organisationen, die sowohl lokal, als auch global wirken, spenden zu sammeln.

Unsere Unterstützer (Sie!) bekommen als Dankeschön einen Eintrag auf unserer Website! Je nach Spendenhöhe landen Sie in einer unserer Spendenklassen S, M, L oder XL. Ab Größe M gibt es einen Backlink auf Ihre Website (ist immer eine gute Maßnahme für das Ranking Ihrer Website bei Google und Konsorten), ab Größe L bekommen Sie richtig viel Platz für z.B. Ihr Firmenportrait mit Logo, Fotos, Video usw.

krejon design hat sich mit der charmannten Idee, die kompletten Catering-Ausgaben(!) UND Einnahmen des BusinessTreffs zu spenden, einen XL-Eintrag auf Miles4Help erspendet. Vielen Dank liebes krejon-Team, für den gelungenen BusinessTreff und vor allem für das tolle Engagement!

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

www.stevemoes.de
www.miles4help.de



Gerlinde John Expertin für Inneneinrichtung informiert ...

Es kommt Bewegung in die Sache



optimal
gestaltet
Kolumne

Die aktuelle Ausgabe des IMAGE Magazins stellt u.a. einige Unternehmer vor, die ihr Tätigkeitsfeld in unterschiedlicher Weise mit Immobilien verknüpft haben. Immobilie, (lat. im-mobilis) im Sinne des Wortes „nicht bewegliche Sache“. Doch für uns gilt der Grundsatz: Beweglichkeit und Phantasie ist der Schlüssel zum Erfolg. Denn, Immobilie allein macht nicht glücklich, man braucht dazu auch das passende Umfeld und die richtige Atmosphäre - innen wie außen.

Als Inneneinrichter befassen wir uns täglich damit. Wir beraten, planen und betreuen Projekte vom Beginn bis zur Fertigstellung. Wenn Sie - liebe Leser des IMAGE MAGAZINS - sich mit Gestaltungsfragen zur Neueinrichtung oder Veränderung Ihrer Arbeits- oder Wohnräume beschäftigen, sehen wir es als unsere persönliche Aufgabe, für Sie das richtige Raumkonzept, eine schlüssige Gestaltung und eine für Sie passende „Wohlfühleinrichtung“ zu finden. Bei krejon Design sind Sie in guten Händen. Im persönlichen Gespräch werden Konzepte und Lösungen aufgezeigt, Ideen und Anregungen geliefert - kurz ein ganzes Paket von professionellen Dienstleistungen geschnürt. Das Team von krejon Design steht für individuelle Beratung mit Phantasie und Kreativität. Und wenn Sie einfach nur Möbel brauchen? Auch dann sind Sie bei uns richtig. Wir freuen uns auf Sie.

Gerlinde John & das Team
krejon Design Objekt + Wohnen

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



Christoph Karner Experte für technische Projekte präsentiert...

Mit System gefertigt

Das Familienunternehmen JOKIEL hat seinen Standort in Amberg und eine Niederlassung in Karlsfeld. Wir sind direkte Nachbarn. Die Kompetenz der JOKIEL GmbH ist immer dann gefragt, wenn es um Aufgaben im gesamten Schaltanlagenbau und EMSR-Sektor geht.

Robert John, krejon Design

„Durch unsere langjährige Erfahrung gewährleisten wir einen reibungslosen Projektablauf. Zusammenarbeit, Kundennähe und vor allem Qualität werden bei uns groß geschrieben“, so die Geschäftsführung der JOKIEL GmbH. „Gemäß dem Firmenmotto: Der Kunde ist unser wichtigster Partner.“ Für Nicht-Techniker hört sich das Leistungsportfolio sehr „trocken“ an, der Fachmann sieht dahinter die ständig kreative Herausforderung für individuellen Bedarf. Durch modernen Maschinen, Drahtkonfektion und CNC-Blechbearbeitung hat sich JOKIEL GmbH für EMSR-Gebäudetechnik, Sondermaschinenbau mit Speziallösungen oder auf dem Gebiet Serienfertigung mit höchstem Niveau einen guten Namen gemacht.

Schaltschrankfertigung mit System

EPLAN erstellt. Bei JOKIEL sind Zukunftstechnologien im Einsatz: **bereits jetzt werden alle Drähte für die Schaltschrankverdrahtung individuell erstellt** und auf einer vollautomatischen Maschine (Triathlon) abgelängt, mit Aderendhülsen versehen und nach VDE Richtlinien DIN EN 60204 / VDE 0113 gekennzeichnet. „So vermeiden unsere individuell bedruckten Drähte in unseren Schaltanlagen Verdrahtungsfehler und erleichtern vor Ort die Wartung und Fehlersuche.“, erklärt der Geschäftsführer die fortschrittlichen Besonderheiten des industriell orientierten Unternehmens, das durch und durch prozessoptimiert arbeitet.

Automatisches Bohrcenter für Montageplatten und Gehäuse

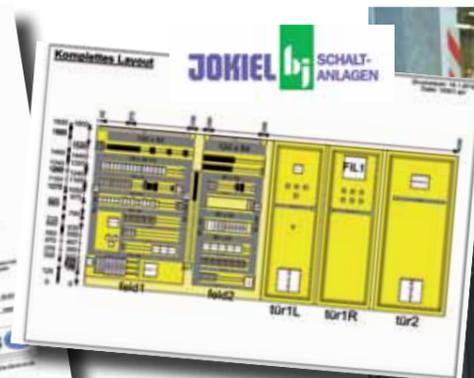
Montageplatten für Schaltanlagen werden bei JOKIEL mittels CNC-gesteuerten Bohrcenter vollautomatisch gebohrt und gefräst. So können Montageplatten flexibel und in hoher Qualität gefertigt werden.

Qualitätskontrolle im eigenen Prüffeld



Das Präzisionswerk JOKIEL steht für Schalten, Steuern, Regeln in Perfektion - von der Beratung bis zur Realisation. Ein Unternehmen, das anderen verhilft beispielsweise in der Gebäudetechnik näher an das Optimale zu kommen, muss selber Vorbild in Effizienz und Effektivität sein. Die Fertigung mit modernsten Mitteln beginnt schon in der Planungsphase hochtechnologisch. Nur Stromlaufpläne konventionell gestalten war gestern, bei JOKIEL wird der Plan im CAD-System

Alle Schaltanlagen werden, bevor sie das Werk verlassen, im firmeneigenen Prüffeld, gemäß Schaltplan und mit verschiedensten Mess-/Programmiergeräten, auf alle Funktionen hin geprüft. Dies garantiert, dass nur fehlerfreie und sofort inbetriebnahmebereite Schaltanlagen ausgeliefert werden. Prozessabläufe zertifiziert und überwacht nach ISO 9001:2008 gewährleisten eine Leistungsstärke von 2000 Stück (Standfelder) pro Jahr, gefertigt, weltweite Montage und Inbetriebnahme!



Eine Empfehlung der Firma JOKIEL:

Zeitarbeit & Headhunting für technische Branchen

Das Know-how von Spezialisten, Fach- und Führungskräfte für produzierende Unternehmen unkompliziert verfügbar zu machen, ist die Aufgabe von workfacts gmbh. Aus dem Leistungsportfolio stellen wir Ihnen drei relevante Bereiche vor:

Gezielte Personalsuche

Insbesondere bei Positionen für Spezialisten und Führungskräften, egal welcher Fachrichtung, sind die fachlichen und persönlichen Anforderungen an die Kandidaten komplex. Adäquate Suche und Auswahl sind für die Verantwortlichen mit erheblichen Zeit- und Kostenaufwand verbunden. Fehlentscheidungen und eine erneute Suche gilt es zu vermeiden. Headhunting ist ein bewährter Weg, diese Herausforderungen mit uns gemeinsam zu meistern. Wir übernehmen für Sie die gezielte Suche, die präzise Identifikation und die professionelle Auswahl.

Arbeitnehmerüberlassung

OnSite Management/Inhouse-Lösungen
Personalvermittlung (Vorauswahl bis Vertragsabschluss)

Die Überlassung unserer Mitarbeiter zur Arbeitsleistung als effektives und flexibles Instrument der Personalplanung und Kostenreduzierung in Ihrem Betrieb. Wir folgen den Anforderungen unserer Kunden um ein Optimum an Qualität zu erzielen. Qualifikation, Niveau und vor allem Zuverlässigkeit sind die vorrangigen Kriterien, nachdem unsere Mitarbeiter ausgewählt werden.

Sämtliche Lohn- und Lohnnebenkosten, Auslöse, Fahrgeld, bezahlte Urlaubszeiten, Lohnfortzahlung bei Arbeitsunfähigkeit, Feiertage, Sondergratifikationen, Kündigungsfristen o.ä. an Kostenschwerpunkten fallen für Sie nicht an.

Die zeit- und kostenintensive Personalverwaltung und deren Auswahl übernehmen wir. Dadurch werden Kapazitäten in Ihrem Betrieb frei, die Sie gezielt für Ihr eigenes Kerngeschäft

nutzen können. Wir bauen auf langfristige Geschäftsverbindungen und möchten auch mit Ihnen partnerschaftlich - erfolgreich zusammenarbeiten.

Die workfacts gmbh ist im Besitz der unbefristeten Erlaubnis zur gewerbsmäßigen Arbeitnehmerüberlassung gem. § 1 Abs. 1 AÜG und stellt Personal ihren Kunden im gesamten Bundesgebiet zur Verfügung. Des Weiteren ist die Firma workfacts gmbh Mitglied im Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen (IGZ e.V.).

Für folgenden Geltungsbereich ist die workfacts gmbh zertifiziert nach ISO 9001:2008. Gewerbsmäßige Arbeitnehmerüberlassung von kaufmännischen, gewerblichen, technischen und medizinischen Kräften, Personalvermittlung, Personaldienstleistung, Call Center - Service Center und Immobilien-Ferienwohnungen/Haus- und Grundstücksservice.

Service Center

Gezielte Ausgliederung bestimmter Geschäftsprozesse an die workfacts Service Center und Call Center (Bearbeitung von Kundenaufträgen in den Bereichen Kundenbetreuung, Telemarketing, Bestellannahme, Reklamationsbearbeitung und Postbearbeitung). Wir bieten unseren Kunden individuell konzipierte Lösungen mit höchsten Qualitätsansprüchen und Zuverlässigkeit.

workfacts gmbh
Kochkellerstr. 7
92224 Amberg

Telefon: 0 96 21/ 91 61 99-0
Fax: 0 96 21/ 91 61 99-30
E-mail: info@workfacts.de
www.workfacts.de

Sitz: Amberg / Bayern
Wirkungskreis: weltweit



innovativ
geforscht
Kolumne

Über den Netzwerkkoordinator von TechnoGate | Tirol

Die 4XTechnologies GmbH wurde im Januar 2007 mit dem Ziel gegründet, seinen Kunden ein kompetenter Partner in allen Bereichen der Mechatronik zu sein: Einerseits Elektrotechnik, Elektronik, Feinwerktechnik und Kunststofftechnik aber andererseits auch Projektentwicklung von kompletten Baugruppen oder Systemen. Mit seinem Netzwerk von über 100 Firmen kann Christoph Karner Ihnen alle Leistungen in puncto Produktrealisierung anbieten.

Besuchen Sie doch auch unsere XING Gruppe: **TechnoGate | Tirol**

Christoph Karner / Kufstein
Netzwerkkoordinator:
TechnoGate | Tirol
Glashüttenstraße 10
6330 Kufstein/AUSTRIA
Tel. +43 (0) 664 619 413 3
Fax +43 (0) 512 219921 4706
service@technogate-tirol.at

www.technogate-tirol.at

JOKIEL GmbH / Zentrale
August-Borsig-Straße 6 92224 Amberg

Telefon: (0 96 21) 67 77-0 Telefax: (0 96 21) 67 77-29
E-Mail: info@jokiel.de Internet: www.jokiel.de



Christine Riederer Expertin für Personalmanagement informiert ...

Ihre Talente sind gefordert

Ähnlich der Projektentwicklung in der Immobilienbranche, worunter die Konzeption und Erstellung von in der Regel größeren Projekten verstanden wird, kann auch im Personalbereich durchaus von Projektentwicklung gesprochen werden, wenn es um die Talente in Ihrem Unternehmen geht.

Talente, im Sinne von fähigen und motivierten Mitarbeitern, und Ihre Talente als Unternehmer, als Führungskraft, im Umgang mit den Mitarbeitern. Die beiden Talente einsetzen stellt nicht selten eine Gratwanderung dar. Denn noch nie ist es so wichtig für Unternehmen gewesen, Talente zu finden, zu entwickeln und zu binden. Und das trotz zum Teil hoher Arbeitslosigkeit, unter anderem auch bei Arbeitskräften mit akademischer ausgezeichnete Aus-/Bildung.

Weshalb also schließen sich Menschen Organisationen an, bleiben dort und entwickeln sich? Und im Umkehrschluss, was wiederum können Unternehmen tun, Talente zu finden, zu entwickeln und zu halten, die den Erfolg und die Zukunft des Unternehmens determinieren?

Menschen wollen interessante und anspruchsvolle Arbeitsplätze, wollen für ihre Arbeit anerkannt und geschätzt werden und wollen gezielt gefördert werden, um nur einige wenige Gründe zu nennen. In Zeiten sozialer, technischer und weiterer vielschichtiger Veränderungen stellen diese Ansprüche hohe Anforderungen an Sie und Ihre Führungskräfte. Klar ist, dass Mitarbeiterführung sich mit einer Krise des Vertrauens konfrontiert sieht. Das Vertrauen in Führungskräfte war nie gering.

Was muss eine Führungskraft tun, um erfolgreich zu sein bzw. was sollte sie tunlichst lassen, um nicht zu scheitern?

Nur wer Mitarbeiter angemessen führt, erfreut sich leistungsorientierter und motivierter Menschen. Exzellente Führung bringt die freiwillige Mehrleistung eines jeden Mitarbeiters und einer jeden Mitarbeiterin

mit sich. Eine gestalterische Führungskraft motiviert durch anspruchsvolle, sinnvolle Ziele, steigert die Leistungsbereitschaft, regt zur Selbständigkeit an, überträgt Verantwortung, bringt Vertrauen entgegen und gewinnt Loyalität, fördert individuell, nimmt eine Vorbildfunktion ein, kontrolliert Leistungen etc.

Wer als Führungskraft erfolgreich sein will, sollte ein modernes Verständnis von Führung entwickeln. Dazu bedarf es der Bereitschaft, sich mit den eigenen Erwartungen und den Erwartungen der anderen auseinanderzusetzen. Wichtig ist auch der Mut, neue Handlungsmodelle auszuprobieren und Perspektiven zuzulassen. Moderne Führung gibt klare Rahmenbedingungen vor, so dass der einzelne seine Stärken entwickeln kann, ohne sich über- bzw. unterfordert zu fühlen. Das Innovationspotenzial wird ausgeschöpft, ohne ständig kontrollieren oder anhalten zu müssen.

Die veranschaulichte Qualifizierung von Personen, denen man diese Aufgaben anvertraut, spiegelt die immense Bedeutung für den Unternehmenserfolg.

In den letzten Jahren zeichnet sich ein neuer Trend in der Führungskräfteentwicklung ab. Zum einen nimmt die Bedeutung von Theorien und Modellen deutlich ab, und zum anderen wird versucht, die Führungsfähigkeiten auf eine begrenzte Anzahl von unternehmensspezifischen Kompetenzen einzugrenzen. Führungskompetenz lässt sich zusammenfassend als Summe von unternehmensspezifischen Verhaltenserwartungen definieren, die von Firma zu Firma und von Hierarchiestufe zu Hierarchiestufe unterschiedlich sein können.

Moderne Führung folgt dem Überzeugungs- und dem Beteiligungsprinzip. In einem Umfeld, das geprägt ist von flachen Hierarchien, modernen Unternehmenskulturen und Arbeit in wechselnden Teams, können sich Führungskräfte nicht mehr wie früher auf ihre formale Position berufen.

„Die richtigen Personen für die richtige Aufgabe zur richtigen Zeit und am richtigen Ort einzusetzen, dabei helfen wir.“

Christine Riederer



IMPRESSUM
www.orhideal-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 Vertriebspartnern in D, A, CH erhältlich. PDF Ausgabe zum Download.
Vertriebspartner auszugswise 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
Orhidea® International
Erlkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orhidea.de • www.orhideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orhidea@orhideal-image.com
Supervision - Redaktion:
Angelina Naglic 0163 - 6744332

Orhideal-Magazin-Sharing® - sich ein Magazin teilen und sich gegenseitig bekannt machen ! So wird ein eigenes Kundenmagazin bezahlbar und optimal vorbereitet:
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 Messtständen, 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 zugelieferten 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 Kunstfoto-Ausstellung Orhideal® „Business-Profil“ mit den Business-Treffs.

chefsache
personal
Kolumne

Was ist Ihr HR-Trend 2012?

Talente fördern, Social Media nutzen, Burnout vorbeugen, Cloud-basierte HR-Arbeit nutzen, Gesundheitsmanagement fördern etc. Egal, welches Thema Sie sich vorgenommen haben, es geht immer um eins. Nämlich um Ihre Mitarbeiter. Betrachten wir den heutigen, immer noch wachsenden Kostendruck in vielen Branchen, wird klar, welch entscheidenden Einfluss eine exzellente Personalarbeit auf die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen hat. Gutes Personalmanagement stellt den Menschen in den Mittelpunkt ihrer Arbeit, der entscheidend für die Erfüllung des Unternehmenszwecks und -ziels ist. Mit ihrem Know-How, ihrer Flexibilität, ihrer Teamfähigkeit, ihrem Einsatz und ihrer Motivation beeinflussen Mitarbeiter maßgeblich die Leistungsfähigkeit und Produktivität Ihrer Firma.

Gutes Personalmanagement bedeutet ferner aktives vorausschauendes Handeln. Es bedeutet aber auch, einen konsequenten Beitrag zur Erreichung strategischer Unternehmensziele zu leisten, Unternehmer und Führungskräfte zu unterstützen und den Personalbereich als starken und wichtigen Partner im Unternehmen zu sehen. In einem Satz zusammengefasst, geht es darum: Die richtigen Personen für die richtige Aufgabe zur richtigen Zeit und am richtigen Ort einzusetzen. your servant GmbH unterstützt und begleitet Sie bei der kontinuierlichen Verbesserung eines nachhaltigen und strategischen Personalwesens.

Christine Riederer
GF your servant GmbH
Edisonstr. 16, 85716 Unterschleißheim

Tel.: +49 (0) 81 31 - 9 74 67
Fax: +49 (0) 81 31 - 9 74 68
info@yourservant.de

www.yourservant.de



Angelika Zehentner und Hans Stummer

www.systemteich.de



Und plötzlich steht Dein Haus am Teich

Zugegeben, der Name Systemteich klingt ein wenig technisch für einen natürlichen Badesee. Er gibt aber die komplexen biologischen Prozesse wieder, die in den Patenten der Firma Sytemteich berücksichtigt wurden. „Wir wollten mit dem Wort System die enthaltenen logischen Prozesse unseres Schwimmteiches verdeutlichen, und damit gleichzeitig den unentbehrlichen wichtigen biologischen Hintergrund signalisieren. Ergänzend dazu erklären wir mit der Aussage *Aktive biologisch-physikalische Reinigung*® das einzigartige Zusammenspiel unserer Technik mit der Biologie.“, betont Unternehmensinhaber Hans Stummer seinen Nachhaltigkeitsgedanken. Wie so oft ist auch dieses Unternehmen aus der Leidenschaft an der Sache entstanden. Damals hatte der Naturliebhaber sich selber einen Badesee angelegt - in Zeiten einer gefährdeten Natur wollte er damit ein Wiedergutmachungs-Zeichen setzen. „Wir bestehen zu 70% aus Wasser, schwimmen schon mit dem ersten Herzklopfen im (Frucht)Wasser, wir brauchen Wasser zum Wohlfühlen. Jeder sollte die Möglichkeit haben, in belebender Wasserumgebung neu aufzutanken.“, so Angelika Zehentner, die sich mit Hans Stummer für Systemteich engagiert. Dieses Credo setzen die beiden sympathischen Schwimmteichprofis mit Partnern aus dem Garten- und Landschaftsbau um. Immer offen für neue Partnerschaften aus diesem Fachbereich, bauen sie unermüdlich ihr Netzwerk aus und bieten mit ihrer starken Marke den Rückhalt, der die Partner im Verkauf stützt.

Die beiden Unternehmer waren für mich beim Traumfirma-Award 2010 eine sehr herzliche Begegnung vor der Kamera und wir hatten viel Spaß miteinander. Surfen Sie doch mal im Internet, da werden Sie das entstandene Portrait finden. Und wenn Sie einen interessanten Unternehmer aus dem Garten- und Landschaftsbau kennen, der seinen Kunden noch ein I-Tüpfelchen bieten will, dann bringen Sie ihn mit Systemteich zusammen. Es wird sicher eine konstruktive Zusammenarbeit und plötzlich steht Dein Haus am Teich und Du brauchst nur hineinzu springen... *Orhidea Briegel*



Sitz: Ottrau-Schorbach Hessen D
Wirkungskreis: D



Liebe IMAGE BUSINESS Partner,

damit das NEUE JAHR 2012 für Sie ein persönliches und berufliches Glücksjahr wird, Sie auch all Ihre Ziele mit Freude und Leichtigkeit erreichen, möchte ich Ihnen ein ganz besonderes START- UP- GESCHENK machen: einen DELTA Gutschein über 50,- €, den Sie für ein Coaching, Business Profiling oder eines unserer DELTA Seminare bis zum 31.05.2012 einlösen können.

QUANTENSPRUNG 2012 !

Das ist DAS SEMINAR zum Jahresstart für die Unternehmerin! Diesen intensiven SEMINARTAG empfehle ich Ihnen ganz besonders! Wir ziehen Bilanz, überprüfen unsere Positionierung/USP, schärfen das Business Profil, diskutieren unsere Ziele für 2012 und stellen die Weichen neu! Dieses DELTA SEMINAR findet an folgenden Tagen, jeweils von 10.00-19.00 Uhr, statt (290,-€+MwSt): Do. 26.01.2012 / Do. 16.02.2012 / Do. 23.03.2012

Vom BERUF zur BERUFUNG !

Entdecken Sie Ihr wahres Potential und kommen Sie in Ihre Kraft! Was macht Sie wirklich einzigartig, glücklich und zufrieden, was erfüllt sie, welche spezifischen Fähigkeiten haben Sie mit in dieses Leben gebracht? Schritt für Schritt erarbeiten und spiegeln wir uns gemeinsam das, was in uns steckt! Wir arbeiten u.a. mit einer speziellen Weiterentwicklung der Balanced Scorecard, neuentwickelter Profiling Instrumente und dem Mission-Soul-Statement! Ein absolut intensiver SEMINARTAG mit AHA-Effekt, der Ihr Leben verändert, zum Wohlfühlen für Body, Mind & Soul! Jeweils von 10.00-19.00 Uhr. (290,- € +MwSt)
->Do. 09.02.2012 ->Do. 01.03.2012 ->Di. 27.03.2012 -> Do. 20.04.2012

Verbindliche Anmeldung für beide SEMINARE unter:
anmeldung@deltainstitut.de

DELTA SPECIAL für UNTERNEHMERINNEN: STIMME – ATEM – WIRKUNG!

ein Abend mit Konzert- & Opernsängerin Angelika Negtwer Dipl.Päd. aus Starnberg

Wir beginnen mit einem Vortrag von Angelika Negtwer zu Stimme, Atmung, Technik, Stimmbildung, etc....mit zahlreichen Übungen und Tipps und Tricks aus der Praxis einer Opernsängerin, die bei uns zahlreiche AHA-Effekte auslösen werden und uns zu mehr Power und Überzeugungskraft in der Stimme befähigen! Danach werden wir uns kurz vorstellen, gemütlich bei Fingerfood, Snacks und Getränken netzwerken und dann frisch gestärkt zum Flügel gehen und gemeinsam Oldies und Evergreens schmettern! Texte und Noten hierzu bereiten wir vor!

Montag, 27.02.2012 • 19.30 Uhr – open end! im DELTA Institut für Changemanagement & Persönlichkeitsentwicklung, Ludwig-Ganghofer-Str. 2, 82031 Grünwald
Organisationsbeitrag: 30,- € • Anmeldung, verbindlich: anmeldung@deltainstitut.de
oder: 0172 958 1882

NEU in 2012!!! DELTA ROUND TABLE COACHING

Der Coaching Abend für jeden, der teilnehmen möchte, mit allen großen und kleinen Problemen und Fragen, die das Leben so mit sich bringt – egal ob privat oder beruflich! Wir treffen uns regelmäßig in kleiner Runde und arbeiten nachhaltig an unseren individuellen Themen. Beim DELTA ROUND TABLE COACHING widmen wir uns gemeinsam intensiv den Fragestellungen, Aufgaben, Projekten und Lösungen der Teilnehmer und unterstützen uns in der Umsetzung. Wir inspirieren und beraten uns gegenseitig und können gemeinsam auf ein riesiges Erfahrungspotential und Wissen zurück greifen! Erster Termin: **Di. 20.03.2012**

**Haben Sie Interesse? www.deltainstitut.de
Bitte rufen Sie mich persönlich an: Gabi Kowalski – 0172 958 1882**

einfach ausschneiden:

**50,- €
DELTA GUTSCHEIN**
anzurechnen für ein
Business Profiling,
Coaching oder Seminar

gültig bis 31.05.2012

Bitte vereinbaren Sie
einen Termin mit uns und
bringen Sie dann diesen
Gutschein mit.
Tel. 089 69379 452 oder
0172 958 1882 oder
info@deltainstitut.de



HOTEL DES MONATS

Exquisite Urlaubsoase mit Fuschlsee-Panorama

Nur eine gute halbe Autostunde von Salzburg, inmitten der historischen Kultur- und Erlebnislandschaft des legendären Salzkammergutes, erweist sich Familie Ebner's familiärer WALDHOF AM SEE als einzigartige Ferienwelt am romantischen Fuschlsee.

Genießer- & Wellnesshotel Ebner's Waldhof am See
Familie Ebner • Seestraße 30 • A-5330 Fuschl am See
Tel. +43 (0)62 26 / 82 64
Fax +43 (0)62 26 / 86 44
info@ebners-waldhof.at

pingou
vital
Kolumne

Heute stelle ich Ihnen eine Empfehlung des A.R.T. Redaktionsteam (www.art-redaktionsteam.at) vor:

In ruhiger Lage am kristallklaren Fuschlsee präsentiert sich die 4-Sterne-Superior-Anlage als imposantes Familienhotel. Das Haus verwöhnt mit kuscheligen Zimmern und Suiten und auch die kulinarischen Verführungen überzeugen, wobei a la Carte-Gäste in der behaglichen „Bürgermeisterstube“ in den Genuss der raffinierten, bodenständig-kreativen Spezialitäten kommen. Für Hausgäste stehen zusätzlich geräumige, heimelige Stuben für das 4-gängige Wahlmenüs in einem der Restaurants zur Auswahl.

Mit über 4.000qm Fläche, gilt es als das größte private Hotel-Spa im gesamten Salzkammergut. Mit dem romantischen Quellgarten, ganzjährig beheiztem Außenschwimmbaden, Erlebnis-Innenpool, In- und Outdoor Whirlpool, professionell betreuter Fitnessabteilung, vielseitigen Massagen & Beauty-Behandlungen und vielem mehr.

- Golf auf der hauseigenen Anlage bei der Waldhofalm
- Wandern, Radfahren, Wassersport
- Langlaufen und Winterwandern
- Kutschen- bzw. Schlittenfahrten mit dem hauseigenen Pferdegespann

Beliebteste Ausflugsziele sind die jeweils 20 km entfernten Städte Salzburg sowie Bad Ischl im Salzkammergut. Ein vielseitiges Freizeitprogramm mit den Gastgebern oder der Vitaltrainerin runden das Angebot ab.

Viel Spass bei der Auszeit wünscht Ihnen

Ingrid Ulbrich
Expertin für Wellness Themen
www.egc-pingou-vital.eu



www.ebners-waldhof.at

Orhideal IMAGE Magazin bringt es zusammen...

regional gestärkt & global verbunden

...weil die Welt ein Dorf ist.



Vielleicht bedienen Sie nur Kunden aus Ihrer Region, aber die Pflege von Geschäftsverbindungen und Image-Arbeit müssen Sie heutzutage überregional betreiben, wenn Sie wettbewerbsfähig sein wollen. Somit verliert der ein Denkansatz „Meine Kunden treffe ich nur in meiner Region an.“ immer mehr an Bedeutung. Die wachsende Mobilität und Vernetzung hat zur Folge, dass der regionale Kunde oder Geschäftspartner, vielleicht aus direkter Nachbarschaft, erst über (oft kuriose) überregionale Umwege von dem regionalen Angebot hört und es so zu schätzen lernt: ein Frankfurter Geschäftsmann hat z.B. eine enge Kooperationspartnerin in Berlin, die selber immer wieder in Hamburg tätig ist, ihren familiären Ursprung aber in Hessen hat und dem Frankfurter durch ihr früheres Umfeld interessante Türen öffnet. Mag die eigene Zielgruppe zwar regional anzusprechen sein, geschäftliches Beziehungsmanagement muss heute global verbunden sein: das ist zeitgemäße Kommunikation auf Entscheiderebene. Denn ob es Ihnen gefällt oder nicht: die Welt ist ein Dorf!

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

BEISPIELE

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



Frankfurt

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

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



Salzburg

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

Mehr darüber
ErfolgsStory Juni 2011
www.mbu.at



Köln

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

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



Berlin

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

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



Nürnberg

Die langjährige Geschichte der Steuerkanzlei Jantschke aus Herzogenaurach beweist, dass Herz und Geschäftsverstand im Einklang sein müssen. Im Jahr 2008 feierte die Belegschaft mit ihren Mandanten und Geschäftspartnern das 40-jährige Firmenjubiläum.

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



Gaggenau

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

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



Stuttgart

Die von dem IT-Unternehmer Rapph Hesse entwickelte Online-Plattform „fotokasten“ holt das Beste aus Ihren Foto-CDs heraus. Das Team rund um den sympathischen Geschäftsmann war damals seiner Zeit weit voraus, als es die Idee der Verwertung digitaler Bilder ins Internet brachte.

Mehr darüber
ErfolgsStory Dezember 2011
www.fotokasten.de



Münster

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

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



Grenzach-Wyhlen

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

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



Hamburg

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

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



Lichtenstein

Mit einem zukunftsreifen Franchise-Projekt setzt CELINO AG neue Maßstäbe beim „Matching“ von Business-Partnern und Personalbedarf. Mit einer neuartigen Methode werden computerbasierte Auswahlverfahren durch den Faktor Psychologie verfeinert. So gewinnt die Datenbank „menschliche Züge“ und berücksichtigt bisher verkannte Soft-Skills.

Mehr darüber
Titelstory Dezember 2011
www.celino.net



Eichelhardt

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

Mehr darüber
ErfolgsStory Februar 2011
www.ewmgmbh.de

Red Carpet For Your Business

ORHIDEA IMAGE IDEAL®

Podium der Starken Marken

Visuelles StoryTelling für den Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Beziehungspflege

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

Orhidea PhotoDays auf Kongressen & Messen



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

Vorurteile nutzen

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

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

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

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

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



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

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

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