



Interview mit
Markus Wasserle
Deutsche Tiefgaragenreinigungs GmbH
Geschäftsmann des Monats

ORPH IDEAL®
IMAGE

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Mit allen **Wasser-le** gewaschen

Wenn Markus Wasserle mit leuchtenden Augen über das Engagement der Unternehmerfamilie Wasserle spricht, wird es geradezu unmöglich, sich seinem Enthusiasmus und Elan zu entziehen. Seine spielerische Leichtigkeit und Freude am unternehmerischen Schaffen ist ansteckend, absolut mitreißend. Mit Scharfsinn schaut er durch die Brille seiner Kunden, entwickelt fortwährend Praktisches für die Kundenbedürfnisse, optimiert Abläufe und sieht darin eine faszinierende, tägliche Lust, statt eine Last. Mögen andere an der „Kundenfront ihren täglichen Kleinkrieg“ führen, Markus Wasserle hat sich längst einen „Olymp der sportlichen Bestleistungen“ geschaffen und profitiert von treuen Kundenbeziehungen. Sehr konzentriert und diszipliniert arbeitet er mit seinem Bruder Michael Wasserle (Prokurist) stetig an der Unternehmensentwicklung und gibt mit rund 170 Mitarbeitern und seiner Familie das Beste für die Kunden. Ein ausgezeichnetes Unternehmensvorbild: engagiert, beliebt, mit dem Herz am richtigen Fleck und alles außer gewöhnlich! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*



Vor acht Jahren gründete Jungunternehmer Markus Wasserle gemeinsam mit seiner Frau Kati ein Reinigungsunternehmen. Seither hat das Ehepaar gemeinsam mit Markus' Bruder Michael bei Umsatz und Mitarbeiterzahl kräftig zugelegt. Heuer planen die Brüder ein Wachstum um 20 Prozent auf 2,5 Millionen Euro. Schritt für Schritt entwickelte das Unternehmen eine ganz persönliche Firmenkultur.

„Wir wollten das miese Image der Branche verbessern“, gibt sich Markus Wasserle kämpferisch. Als sehr reales und positives Beispiel kamen die Reinigungsspezialisten so ins Fernsehen und sind kontinuierlich auf der Erfolgsspur.

Die Unternehmerfamilie Wasserle hat sich auf das Säubern von Gebäudekomplexen spezialisiert und arbeitet ausschließlich für Hausverwaltungen. 170 Mitarbeiter putzen Glas, Fassaden, Treppenhäuser, Tiefgaragen, Wohnungen und Büros der 70 Stammkunden im Raum München. Kunden sind unter anderem die Münchner Rückversicherung und das französische Bankhaus BNP Paribas. Dabei hat die Firma ein Alleinstellungsmerkmal entwickelt und somit einen Branchenmaßstab gesetzt. Sie garantiert, spätestens nach 45 Minuten am Objekt zu sein.

Neben der Gebäudereinigung Wasserle hat Markus Wasserle als Spezialisierung die „Deutsche Tiefgaragenreinigung“ gegründet.

Ganz engpasskonzentriert schließt der Unternehmer hier eine Lücke im Angebot. Denn konventionelle Gebäudereiniger können diese Art von Spezialdienstleistung nicht problemlos leisten. Markus Wasserle nimmt Sie mit in die Welt der Gebäudereinigung. Lassen Sie sich die entscheidenden Hintergründe eines zuverlässigen Reinigungsunternehmens zeigen und lernen Sie es näher kennen. Es wird sicher kein Sprung ins kalte Wasser-le!

Orhidea Briegel: Die neueste Ergänzung Ihres Angebots wird von Kunden mit Begeisterung angenommen. Wie sind Sie auf die Idee der Tiefgaragen- und Parkhausreinigung gekommen?

Markus Wasserle: Mich trägt immer der Gedanke der Effizienz. Für die Kunden ist ein Spezialanbieter aufgrund des einzigartigen Preis-Leistungsverhältnisses immer eine attraktive Lösung. Und weil es dafür bisher keinen Anbieter gab, gründete ich kurzerhand die Deutsche Tiefgaragenreinigungsgesellschaft.

O.B.: Und was macht diese Gesellschaft aus?

M.W.: Die Deutsche Tiefgaragenreinigungsgesellschaft hat mit führenden Spezialisten für Bodenbeschichtungen, Reinigungsmitteln, Herstellern von Spezialmaschinen und kommunalen Umweltbehörden ein Konzept erarbeitet um Tiefgaragen und Parkhäuser schnell, sauber, umwelt- und mate-

rialschonend zu reinigen. Vor allem aber können wir Ihnen durch die Spezialisierung unserer Reinigungsteams und genau festgelegter Prozessabläufe bei der Reinigung ein einzigartiges Preis-Leistungsverhältnis anbieten. Wie schon gesagt: Wir garantieren unseren Kunden beste Qualität zum besten Preis.

O.B.: Sie bezeichnen es als Rundum-Service für die Tiefgarage aus einer Hand? Das beinhaltet...

M.W.: ...beispielsweise die Themen Brandschutzvorschriften, Tore, Wartung automatischer Garagen (z.B. Duplex), Sanierungen, Reparaturen, Bodenbeschichtungen, Kennzeichnung von Notausgängen. Hier vermitteln wir die richtigen Kontakte, die dann bei Bedarf umsetzen.

O.B.: Die logistische Herausforderung dahinter kann ich mir gut vorstellen. Immerhin sind Parkplätze häufig benutzt, die Nutzer müssen alle informiert, die Flächen wieder schnell freigegeben werden, oder?

Für die Umwelt und sozial engagiert - die Unternehmerbrüder



SAUBERKEIT MIT HOCHDRUCK: UNSER SERVICEVERSPRECHEN

Worauf Sie sich verlassen können – wir garantieren, dass bei der Deutschen Tiefgaragenreinigungsgesellschaft der Kunde immer im Mittelpunkt steht. Aus diesem Bekenntnis und unserem besonderen Verständnis von Servicequalität sind diese sieben Service-Versprechen entstanden. Von Service und Dienstleistung zu reden ist das eine. Klare, überprüfbare und zugesicherte Versprechen zu geben, ist das andere, denn nur die wenigsten lassen sich darauf ein. Unser Unternehmen ist somit die erste Spezial-Gebäudereinigungs-firma, die ihren Kunden verbindliche Serviceversprechen bietet. Damit nehmen wir eine Alleinstellung ein und setzen neue Maßstäbe in der Gebäudereinigung. Unsere Service-Versprechen garantieren optimale Service-Qualität gegenüber den Kunden durch festgelegte Kriterien und die entsprechende Service-Mentalität unserer Mitarbeiter. Mit den Service-Versprechen garantieren wir eine überdurchschnittliche Service-Qualität zu einem angemessenen Preis.

Fokus auf Problemlösung:

Wir arbeiten lösungsorientiert. Dabei richten wir uns nach den Wünschen und Vorzügen des Kunden. Trotzdem wird die Deutsche Tiefgaragenreinigungsgesellschaft nur Lösungen empfehlen, die auch aus Expertensicht sinnvoll und nachhaltig sind.

Sprache des Kunden:

Wir sprechen die Sprache des Kunden, und formulieren Probleme und Lösungsvorschläge so, dass sie der Kunde versteht. Bevor wir Lösungsvorschläge unterbreiten, betrachten wir sie aus Sicht des Kunden.

Kostentransparenz:

Wir arbeiten transparent und können jederzeit die Notwendigkeit von Leistungen begründen. Bevor Kosten entstehen, informieren wir den Kunden und geben Auskunft über deren Höhe. Auf jeden Fall halten wir die Kosten für den Kunden so gering wie möglich.

Individualität:

Niemals verkaufen wir Lösungen von der Stange, sondern bieten immer die optimale Lösung für jedes Objekt. Dabei spielt die Größe des Kunden für uns keine Rolle: In jedem Fall geben wir unser Bestes und arbeiten individuelle Lösungen heraus.

Flexibilität:

Wir agieren flexibel und richten uns bei Terminen oder Änderungswünschen immer nach den Bedürfnissen des Kunden. Wir reinigen zu jeder gewünschten Tages- und Nachtzeit auch an Wochenenden oder Feiertagen.

Schnelligkeit:

Kleinere Angebote erhält der Kunde bei der Deutschen Tiefgaragenreinigungsgesellschaft noch am selben Tag per E-Mail und auch bei größeren Objekten kann der Kunde mit einer schnellstmöglichen Abwicklung rechnen. Besichtigungstermine bieten wir innerhalb einer Woche an.

Umweltschutz:

Wir entsorgen die Feststoffe umweltgerecht mit Nachweis. Wir sorgen durch Absaugung der Schmutzflotte dafür, dass vorhandene Ölabscheider leistungsfähig bleiben und keine Giftstoffe in die Kanalisation gelangen können. Die Münchener Abwasserschutzvorschriften sind mit die Schärfsten in ganz Deutschland. Wir üben diesen Qualitätsstandard überall unabhängig von regional toleranteren Vorschriften aus.

Wasserle mit Lothar Spät beim Temp Award



Viel Anerkennung von Prominenz aus Wirtschaft und Politik



- für die von Wasserle organisierte Azubimessen



„So sauber -
hier wollen Sie
gleich einziehen.“

Darum beim Spezialisten:
Telefon 0800 - 111 666 000
info@tiefgaragenreinigung-bayern.de
www.tiefgaragenreinigung-bayern.de



„Weil Wasserle-Arbeitsplätze im Umkreis von 80 Kilometern verteilt sind, hängt in jeder Besenammer der Kunden das Firmenleitbild.“

In anderen Branchen wäre das ein Faux pas. Bei Wasserle ist es Teil, der nun ausgezeichneten Unternehmenskultur.“

Gebäudereinigung Wasserle

...Qualität zum angemessenen Preis

Firmenleitbild:

- ▶ Wir lieben unsere Arbeit und kommen als Team gemeinsam zum Erfolg.
- ▶ Wir sind zuverlässige Partner und fördern die Eigeninitiative der Menschen die mit uns arbeiten.
- ▶ Wir bieten unseren Kunden Qualität zum angemessenen Preis.
- ▶ Unsere Kunden sind von unserer Leistung begeistert und empfehlen uns weiter.

Die Zukunft unseres Unternehmens:

- ▶ Wir wollen uns zu dem Unternehmen entwickeln, welches das Image der Gebäudereinigung in Deutschland nachhaltig verbessert hat.
- ▶ Wir leben unsere Werte und schaffen dadurch ein Arbeitsklima in dem sich Menschen wohlfühlen.

www.wasserle.de

<p>Gebäudereinigung Wasserle ...als Team gemeinsam zum Erfolg! Meine persönlichen Werte</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Ich bin freundlich ▶ Ich respektiere meine Mitmenschen ▶ Ich bin ehrlich und schaffe dadurch Vertrauen ▶ Ich nehme Verbesserungsvorschläge an und bin offen für neue Ideen <p>www.wasserle.de</p>	<p>Gebäudereinigung Wasserle ...als Team gemeinsam zum Erfolg! Meine persönlichen Werte</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Ich bin ein zuverlässiger Partner ▶ Ich bin pünktlich und halte Abmachungen ein ▶ Ich bin korrekt gekleidet und achte auf mein Auftreten ▶ Ich zeige Eigeninitiative und übernehme Verantwortung für mein Handeln <p>www.wasserle.de</p>
---	--

M.W.: Das ist unser Job. Von Service und Dienstleistung zu reden ist das eine. Klare, überprüfbare und zugesicherte Versprechen zu geben, ist das andere, denn nur die wenigsten lassen sich darauf ein und daran messen.

O.B.: Das stimmt. Hut ab! Ich habe schon gehört, dass Sie Ihre Service-Versprechen einlösen. Dafür stehen Sie sozusagen mit Ihrem guten Namen. Aber Ihr 45-Minuten Versprechen hört sich schon nach einer sehr waghalsigen sportlichen Leistung an, oder? Auf welche Weise funktioniert dieser außergewöhnliche Service, Herr Wasserle?

M.W.: Die Akzeptanz und das Image von Wohn- und Gewerbeimmobilien definieren sich zu einem großen Teil über die Sauberkeit ihrer Innen- und Außenflächen. Diese Sauberkeit ist jedoch nicht immer planbar, Verunreinigungen selten vorhersehbar. Dort setzt der Kurier-Reinigungsdienst an. Dank diesem speziell für Hausverwaltungen und Facility Manager entwickelten Service sind die Mitarbeiter der Gebäudereinigung Wasserle für Stammkunden innerhalb 45 Minuten vor Ort. Wir liefern Soforthilfe. Die Idee dazu und das logistische Konzept entstanden, weil wir mit der Temp-Methode arbeiten.

O.B.: Was ist die Temp-Methode, Herr Wasserle?

M.W.: Die TEMP-Methode® ist ein geeignetes Instrument zur ganzheitlichen und erfolgreichen Unternehmensführung, die der Experte Jörg Knoblauch entwickelt hat. Voraussetzung für das Modell ist, dass drei wichtige Kriterien erfüllt werden:

- Einfach (Denn Führungskräfte haben keine Zeit für Zusammenhänge, die zu kompliziert sind.)
- Ganzheitlich (Das Unternehmen ist wie ein Organismus. Nur wenn alle Organe gesund sind ist das Ganze gesund.)
- Praxiserprobt und konkret umsetzbar

Das Analyse-Werkzeug dieser Methode hilft, die Arbeitsabläufe innerhalb der Firma zu definieren und effektiv zu strukturieren. Mit dieser Methode können Chefs ihren Betrieb ohne fremde Hilfe durchleuchten und in kleinen Schritten verbessern. Bei uns hatte das zur Folge, dass die Mitarbeiter nicht von einer riesigen Firmenzentrale aus agieren. Stattdessen sind 80 Servicetrupps im Großraum München dezentral stationiert. Mit 13 Firmenautos sind wir flexibel und innerhalb der garantierten dreiviertel Stunde bei jedem Kunden vor Ort. Da die kleinste Einheit nur zwei Mitarbeiter umfasst, und alle Trupps in unterschiedlichen Stadtteilen arbeiten, war es wichtig, ein Medium zu

finden, mit dem wir alle Kollegen erreichen. Knoblauchs Managementhandbuch empfiehlt für die interne Kommunikation eine Mitarbeiterzeitung. Die liegt bei Wasserle seit Oktober 2008 monatlich jeder Lohnabrechnung bei. In ihr informieren sich Mitarbeiter über den Stand des Vorschlagswesens, erfahren interne Termine und welche Projekte anstehen. Wir haben das im Video auf unserer Homepage ausführlicher gezeigt. Allgemein gesagt: wir sind gut organisiert und verfügen über modernste Geräte. Unsere Mitarbeiter sind gewissenhaft und schnell zur Stelle.

O.B.: Die Wasserle GmbH & Co.KG hat den Temp-Award 2009 erhalten. Die Skulptur aus Stein und Metall verlieh Professor Lothar Späth am 14. Mai 2009 in Filderstadt bei Stuttgart.

M.W.: Richtig. Die von Professor Jörg Knoblauchs Unternehmensberatung Tempus verliehene Auszeichnung ging 2009 an zwei Unternehmen, die sich trotz Wirt-

schaftskrise vorbildlich entwickelten. Neben Wasserle GmbH & Co.KG wurde die schwäbische Firma Profilmittel aus Hirrlingen bei Tübingen ebenfalls mit dem Temp-Award ausgezeichnet.

O.B.: Welches Rezept würden Sie anderen Unternehmern empfehlen?

M.W.: Gegen die Krise kann man schwer ein Rezept geben. Unser Team war geschlossen und hat sich außerordentlich bemüht. Wir haben die Organisation der Abläufe, zum Wohle der Kunden, gestrafft und optimiert und haben fleißig gearbeitet. Das ist alles.

O.B.: Sie haben für Ihre Firma ein Leitbild ausgearbeitet, engagieren sich sehr für das Thema Ausbildung und haben sogar eine eigene, erfolgreiche Messe dazu ins Leben gerufen.

M.W.: Oh ja! Es ist wichtig für die Mitarbeiter, dass sie eine Vision haben und eine Führung, die sie anerkennen. So weiß

jeder, wofür er steht und ist fest in den Abläufen verankert. Das gibt dann eine bessere Struktur der Firma. Wir beschäftigen drei Azubis und drei Gebäudereinigermeister und zwei Gesellen in unserer Firma was absolut überdurchschnittlich ist. Damit garantieren wir eine fachlich einwandfreie Leistungserbringung. Bei der Suche nach Auszubildenden ist mir aufgefallen, dass es nur wenig Möglichkeiten gibt, sich als Unternehmen mit Schülern in Dialog zu bringen. Da habe ich kurzerhand mit einem tollen Team, eine eigene Messe gestartet. Nun gehen wir schon in die dritte Runde mit atemberaubendem Feedback (s. umseitige Seite).

O.B.: Das hört sich traumhaft bodenständig an! Sie haben damit bestimmt die Voraussetzungen für einen Traumfirma Award! Haben Sie sich schon beworben?

M.W.: Nein, noch nicht, aber wenn Sie das sagen.....!

Sprüht nur so vor Ideen, die auch umgesetzt werden: Markus Wasserle in Höchstform beim Tüffeln!



„Derzeit schreibe ich an einem Ratgeber für Tiefgaragenreinigung, den man sich ab Juni unter www.tiefgaragen-richtig-reinigen.de runterladen kann...“

Markus & Michael Wasserle
Gebäudereinigung
Wasserle GmbH & Co.KG
Birkenweg 37
86949 Windach

Telefon: 0 81 93 / 70 07 26
Telefax: 0 81 93 / 70 07 28
info@wasserle.de

www.wasserle.de

AUSBILDUNGSMESSE LANDSBERG

 www.ausbildungsmesse-landsberg.de  



28.09.12
8-16 Uhr
Sportgelände
Kaufering

hinten (v.l.n.r.):
Markus Wasserle (Kreisrat),
Christine Scheffer,
Michael Luppert,
vorne: Jonas Pioch (Stadtrat)

120 Aussteller auf 4.500 qm

Infos zu zahlreichen

› **Berufsgruppen**

› & **Studienangeboten**

› **Helicopter-Show**

› **Bewerbungscoaching**

...und vieles mehr

Unser Organisationsteam besteht aus vier jungen, engagierten Ehrenamtlichen, die in ihrer Freizeit die Messe gemeinsam konzipieren und ausrichten. Unsere Messe ist keine anonyme Massenveranstaltung, sondern wir sprechen vor der Veranstaltung mit jedem der teilnehmenden Schüler über die diesjährige Messe. Durch diese Gespräche und viel Informationsmaterial für die Schüler bietet die Landsberger Ausbildungsmesse Firmen und Schülern einen echten Mehrwert der in dieser Form seinesgleichen sucht. Dass eine Ausbildungsmesse ein großer Erfolg für Unternehmen und Schulen sein kann, zeigten die beiden Messen der letzten Jahre. Zu diesen Veranstaltungen kamen insgesamt knapp 4000 Jugendliche aus über 13 Schulen, weit über 100 verschiedene Firmen und es wurden an den Messtagen allein insgesamt über 250 Praktika und zig Ausbildungsplätze vermittelt.

www.ausbildungsmesse-landsberg.de

„Wir wollen gemeinsam mit Ihnen - als Schule, Hochschule oder Unternehmen - die Zukunft dauerhaft positiv verändern.“

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



Interview mit
Dr. med. Katja Held
Expertin des Monats

„Nur eine freie Seele,
kann freie
Entscheidungen treffen
und die Welt
und sich selbst
nachhaltig verändern“

Dr. Katja Held

ORPHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



swiss
medilux
Kolumne

first class service für Medizintouristen

Das Netzwerk rund um Jörg Riediger, CEO swiss medilux, spannt sich um den ganzen Erdball. Als Dienstleister für den gehobenen Bedarf koordiniert er ein Geflecht von Anbietern, die sich darauf spezialisiert haben, nur das Beste zu bieten. Die Expansion von swiss medilux habe ich dann auch als Anlass gesehen, die Zusammenarbeit unserer Orhideal-IMAGE-Plattform mit weiteren Schweizer Unternehmen zu vertiefen.

Ein gemeinsamer Unternehmer-treff in der Schweiz hat dazu im Mai stattgefunden (mehr dazu in einer Rückblende in der Juli-Ausgabe). Schweizer Innovation, Diskretion, Qualitätssinn und Zuverlässigkeit sind sicherlich die Kriterien, die swiss medilux erfolgreich machen. Sich einfach zurücklehnen...das können Sie dank swiss medilux. In dieser Kolumnenreihe zeigen wir Ihnen prägnante Netzwerkpartner aus der Medizinbranche.
Orhidea Briegel

Jörg Riediger swiss medilux

Büro Zürich, Zug
Peter und Paulstrasse 7
9493 Mauren/ LI
Tel +41 (0)78 - 795 68 00
Fax +41 (0)44 - 575 30 61
info@swissmedilux.com

www.swissmedilux.com

Jörg Riediger Experte für Med.Dienstleistungen empfiehlt ...

Sinn und R-evolution

Kapazitäten, wie Dr. med. Katja Held, haben wir eine Wandlung der Businesskultur zu verdanken. Weiche Faktoren sind im Wirtschaftsleben salonfähig geworden. Dass pures Gewinnstreben ohne Vision und Leidenschaft zur Sache und zum „Human Capital“ in die Sackgasse führt, ist auch bei den letzten Skeptikern angekommen. Die Entwicklung von inneren Werten steht immer mehr im Fokus einer nachhaltigen Persönlichkeitsentwicklung. Dr. Held hat sich dem Thema der menschlichen Bewusstseinerweiterung voll verschrieben. Die Ärztin und langjährige Neurowissenschaftlerin, Autorin internationaler Publikationen am renommierten Max-Planck Institut, hat den Trend geprägt, uraltes Wissen mit der modernen Wissenschaft zu verbinden. Wenn noch vor Jahren, das Wort Spiritualität nur hinter vorgehaltener Hand erwähnt wurde, hat es nun auch Einzug gehalten in Therapie, Wissenschaft sowie in Führungsebenen der Wirtschaft. „Faktoren wie Inspiration, Authentizität, Glaubwürdigkeit, Intuition und Weisheit werden zukünftig die Rahmenbedingungen für inneren und äußeren Erfolg einzelner und somit auch der Gesamtwirtschaft stellen.“, erklärt die Fachfrau das enorme Interesse an ihrer Arbeit.

Orhidea Briegel: Ich freue mich sehr, dass Sie uns Einblick in Ihre Erkenntnisse geben wollen. Ihre Arbeit erntet großen Zuspruch und Sie sind bekannt dafür, dass Sie Rampenlicht eher meiden.

Naja. Das klingt etwas abgehoben. Aber im Grunde genommen, haben Sie Recht. Ich muss nicht unbedingt in die Öffentlichkeit gehen. Mir arbeitet die Tatsache zu, dass unser Lebensrhythmus an Geschwindigkeit zunimmt. Wer jetzt nicht in das Entwickeln innerer Werte, in das Kultivieren der Seele und in eine Bewusstseinerweiterung investiert, wird es zukünftig schwerer haben, dem immer schneller werdenden Tempo unserer Zeit, zu folgen. Mein Bekanntheitsgrad als vertrauensvoller Ansprechpartner für umfassende persönliche innerliche Veränderung sorgt dafür, dass viele Menschen in Kontakt mit meiner Arbeitsweise kommen und sie weiterempfehlen.

Orhidea Briegel: Gutes Stichwort! Ich habe über Sie gelesen, dass Sie Ihre ganz besondere Methodik entwickelt haben. Was ist das besondere daran?

Ich denke, viel macht mein wissenschaftlicher Background aus, aber viel wichtiger ist - und das kennen Sie ja selber durch Ihre Arbeit gut - das besondere Talent für den Umgang mit Menschen und deren Besonderheiten. Ich besitze ein sehr profundes Wissen, um die verschiedenen Bewusstseinsräume in uns sowie der Neurobiologie eines Menschen. Ich bin quasi in beiden Welten zu Hause. (*sie lacht*) Gepaart mit meiner besonderen Begabung der Vermittlung von non-verbalen Energieaspekten und deren Einfluss auf das Leben sowie meiner intuitiven Wahrnehmungsfähigkeit für unsichtbare Energiefelder, ist mein Know-how der Schlüssel zur Entwicklung einer neuen Seelenkultur.

Jörg Riediger: Wie kann ich mir das vorstellen? Mit welchen Anliegen kommen die Hilfesuchenden zu Ihnen?

Ganz unterschiedlich. Der Beratungssuchende wird ja natürlich sein Anliegen nicht betiteln mit „Ich brauche eine neue Seelenkultur.“ (*lacht*). Meistens ist es eine Art Sinnsuche, Suche nach Struktur, nach Glück oder auch starke Erschöpfung und Orientierungslosigkeit. Oder aber jemand möchte einfach sich entwickeln, herausfinden „welche Welten“ noch existieren. Ich kann zu meiner Arbeitsweise meinem Gegenüber einiges erklären. Vieles muss er in wissenschaftlicher Hinsicht aber nicht unbedingt nachvollziehen. Wichtiger ist es, dass er mit seiner eigenen intuitiven Wahrnehmungsfähigkeit Veränderungen erfasst. Teilnehmer meiner Seminare kommentieren diese Erfahrungen sehr unterschiedlich.

Orhidea Briegel: Eine spannende und auch seltene Kombination! Sie als Ärztin, Trainerin, Coach mit dem Fokus auf Persönlichkeitsentwicklung und einer individualisierten Spiritualität entsprechen offensichtlich dem Zeitgeist.

Unsere Gesellschaft ist so weit, von der emotionalen, über die soziale, endlich zu der Seelen-Intelligenz zu schreiten. Ob als Therapeut, Unternehmer oder Führungskraft, zukünftig wird es immer wichtiger werden unsichtbare Wirkmechanismen in sich selbst und den anvertrauten Strukturen und Menschen zu erkennen und positiv lenken zu können. Nur in ihrem spirituellen Denken, können Menschen wirklich innovativ und nachhaltig sein. Dies sind auch die Ergebnisse der Wissenschaft. Diese konnte z.B zeigen, das schon nach 8 Wochen! sich ein Gehirn positiv durch Meditation verändern lässt. Ich könnte Stunden erzählen, was sie durch personalisierte Spiritualität für sich selbst und ihr Unternehmen wirklich bewirken können.

Jörg Riediger: Was unterscheidet denn die emotionale von der spirituellen Intelligenz?



„Die Revolution von Morgen ist eine Revolution der Liebe, des Miteinanders ob in Unternehmen, in der Medizin oder in der Therapie. Im Kleinen wie im Großen.“

Dr. med. Katja Held

das Bewusstsein erweitern | die Liebe begreifen | die Seele kultivieren

Teilnehmerstimmen - Ausbildung / Trainings / Führungskräfte Coachings:

- „Was ich hier gelernt habe sprengte meine Vorstellungskraft“
- „durch das Wissen „Spiritualität und Wissenschaft“ kam ich mit einer Wirklichkeit in Kontakt, die ich nie für möglich gehalten habe“
- „spirituelle Intelligenz ist die Intelligenz von Morgen – diese wird von Fr. Dr. Held schon heute unterrichtet“
- „Es gibt Leben und leben, jetzt aber erst verstehe ich, was das Leben wirklich bedeutet“
- „Führen mit Liebe, Führen in Einklang mit den inneren Werten ist wahrhaftiges Führen, eine Bereicherung für Alle - besonders für einen Selbst“
- „Die Bedeutung des Wissens Selbstverantwortung und Gnade - Hand in Hand – kann ich erst jetzt verstehen“

Das ist in der Kürze nicht so einfach zu erklären. Seelenintelligenz ist viel umfassender, als nur das Betrachten von eigenen und fremden Befindlichkeiten. Es ist die angeborene Fähigkeit das Ganze zu erfassen und aus diesem Bewusstsein zu handeln. Es ist der Zugang zu den positiv angelegten Fähigkeiten im Menschen wie z.B. Intuition, Inspiration, Ethik, Leichtigkeit, Kreativität und Weisheit.

Aus dieser Ebene entsteht die Führung des 21. Jahrhunderts. Die Sehnsucht nach Angebundensein in etwas Größerem, nach Bewusstseinerweiterung, nach Verstehen der eigenen Menschlichkeit werden die Triebfeder sein. Hier geht es also nicht nur um Gefühle, es geht um Sinnhaftigkeit. Sie kennen sicher aus dem Geschäftsleben, wenn beispielsweise ein Teilnehmer in einem Meeting schlechte Laune verbreitet. Da sagen Sie beispielsweise: „Der verbreitet aber eine schlechte Energie.“ Und diese Tatsache hat nicht nur eine emotionale Komponente. Für Unternehmer wird es zukünftig absolut notwendig sein, emotionale und spirituelle Intelligenz zu integrieren, um die Entwicklung von Eigenschaften zu fördern, die benötigt werden, sich selbst und eine Mannschaft innovativ und sinnhaft zu führen. Vieles können Sie nicht mit den Augen oder dem Gefühl erfassen, Sie müssen lernen mit den „Augen der Seele“ zu sehen. Nur weil Energiefelder unsichtbar sind, heißt es noch lange nicht, dass sie uns nicht beeinflussen bzw. dass wir sie nicht beeinflussen können. Sie machen ja auch Energie in einer Persönlichkeit für den Moment des Fotos sichtbar.

Orhidea Briegel: In der Tat, ich kann das gut nachvollziehen, Frau Held. Das hat mich inspiriert, Sie zu interviewen. Ihre Klientel hat beschrieben, dass Sie Unsichtbareres sichtbar werden lassen. Das geht nur mit einer außergewöhnlichen Wahrnehmungsbegabung. In Ihrem Fall fasziniert mich, dass Sie auf die Verbindung zwischen Medizin, Wissenschaft und Spiritualität Wert legen. Das verwandelt viele schwer begreifbaren Prozesse in Fakten.

Genau das ist mein Ansatz. Es geht um die energetischen, neurobiologisch, spirituellen Zusammenhänge des Lebens und deren Bewusstwerdung. Denn Spiritualität – Seelenintelligenz im Unternehmen, in Therapie und Coaching integrieren, heißt sinnhaft die eigene Menschlichkeit in all ihren Dimensionen zu verstehen und zu erweitern und wahrhaftig zu leben. Mein persönlicher Ansatz basiert

auf der Erforschung energetischer Interaktionen zwischen physischem Körper, Gefühlen, Gedanken, der Energie des Willens und Seelenausdruck einerseits und andererseits der Erfahrung von Einsseins. Denn in jedem Menschen gibt es eine heilige Intelligenz, ein ungeahntes Bewusstsein, das ihn dazu befähigt, Wirklichkeiten zu erfassen und zu erleben, mit denen er nie gerechnet hätte.

Jörg Riediger: Sie verwenden den Begriff „Liebe“. Ist das nicht ein Widerspruch, ein wenig zu pathetisch?

Ist Liebe nicht, was wir alle suchen? (*lacht*) Wobei der Begriff Liebe leider meist nicht ganz verstanden wird. Es geht hier um den liebenden Hintergrund der alles durchweht. Manche Kulturen sagen Gott dazu. In diesem Sinne ist Liebe das vollkommenste Hilfsmittel, die stärkste Verteidigung und die einzige Sicherheit. Liebe ist die Basis, auf der wir stehen. Wenn wir ein erfolgreiches Leben leben wollen müssen wir uns zu dieser Liebe wieder hin entwickeln.

Und - wissenschaftliche Betrachtungsweise schließt Liebe nicht aus. Als Wissenschaftler wissen wir z.B. das Isolation und Einsamkeit Gene verändern kann. Und das Lieben und Lachen ihr Immunsystem und ihre Blutfette positiv verbessern. Jedes Kind kann nur überleben durch Mutter-Liebe - dass ist einfach nur praktisch und lebensnotwendig! Ohne pathetisch zu sein, könnte man auch sagen, ohne Liebe werden Sie nichts Bleibendes erreichen.

Fangen Sie an, wo andere aufhören. Fangen Sie an Unsichtbares für ihre Mitmenschen sichtbar werden zu lassen. Fangen Sie an ein sinnerfülltes Leben zu führen und anzuleiten. Ein erfolgreiches Leben zu führen, bedeutet für mich mit einem tiefen Gefühl von Frieden, unbeschreibbarer Dankbarkeit und Freude, den - nicht immer einfachen - Lebensweg zu beschreiten. Es gibt so viel mehr zu entdecken!

Seminare | Coaching
Psychotherapie | Ausbildung
Spiritualität | Selbsterfahrung
das Bewusstsein erweitern | die Liebe begreifen | die Seele kultivieren

Dr. med. Katja Held
Fachärztin für Psychiatrie und Psychotherapie
Athener Platz 5 | 81545 München
Mobil: 0177 4515909
dr.katja.held@web.de | www.drkatjaheld.de



Werner Sulzinger Experte für Steuern stellt vor...

Der rote Teppich....

war ausgerollt! Rund 100 Gäste begegneten sich bei dem Orhideal-Businesstreff APRIL in den Geschäftsräumen von CHEFSACHE-Partner Martin Schäffler, Geschäftsführer von mehr:wert. Nach der Vorstellung der Titelgesichter und Unternehmer aus den Image Magazin Ausgaben April und Mai tauschten sich Unternehmer bei sommerlichen Temperaturen aus und testeten in bester Stimmung die multimedialen, interaktiven Technologien des fragten Gastgebers, während seine charmante Frau, Sandra Schäffler, die Gäste mit spontanen Zaubertricks verblüffte www.diamonds-magic.de Danke an alle mehr:wert-Mitarbeiter für die tatkräftige Unterstützung und danke an Michael Wenzel für das vorzügliche Catering www.weingut-muenchen.de

Unsere kommenden Termine stehen wie immer auch online unter orhideal-image.com

Bis bald, herzlichst Orhidea Briegel



bestens gestaltet

Kolumne

Geburtsstagskind Werner Sulzinger fehlte beim BusinessTreff anlässlich der eigenen Feier. Unser sympathischer Steuerexperte wird demnächst Gastgeber für unseren BusinessTreff. **Alles Gute und bis bald!**

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



crossdisziplinäre mediale kommunikation

Martin Schäffler
GF mehr:wert

Originell und ausgezeichnet: erstmalig hat das hoch angesehene, zehnköpfige Corporate Media Award Gremium in seiner 25-jährigen Geschichte dreimal in einem Jahr seine höchste Auszeichnung „Masters of Excellence“ an die selbe Firma vergeben – nämlich an mehr:wert. In seinen neuen Räumlichkeiten erwartet den Kunden in einer loungigen Atmosphäre ein Feuerwerk an Ideen rund um die Live-Kommunikation. Ein Versäumnis, wenn Sie das nicht ausprobieren, was die neuen Technologien bieten können.

www.mehrwert.cc



_herzlich willkommen
...schön dass Sie da sind, wir danken für Ihren Besuch, gerne können Sie spontan "JA" zu uns sagen, für alle anderen bieten wir hier an, mehr:wert einfach erst mal kennenzulernen, dann es lohnt sich genauer hinzusehen, unser reichhaltiges Angebot unter die "Lupe" zu nehmen und die vielen guten Möglichkeiten einer Zusammenarbeit zu erkunden. ...bis dahin leben wir die Verträge auf zukünftige gemeinsame erfolgreiche Projekte

_mehr:wert erleben
...der "rote Teppich" ist für Sie ausgerollt, wir laden Sie ein schritt für schritt den mehrwert, den wir Ihnen bieten, stütz zu überbrücken....

PROFILE
PHILOSOPHY
PRESS & NEWS
PRODUCT
PRODUCTIONS
PINBOARD
PARTNER
PEOPLE
PASSION

...mehr:wert ist designer medialer erlebniswelten, wir konzipieren, designen, planen & realisieren interaktive medien anwendungen für die live-kommunikation, ob temporär auf messen, kongressen, events & roadshows oder festinstalliert in shops, foyers, showrooms, themenparks oder museen, wir sind Ihr kompetenter partner im bereich information, dank dem synergetischen gesellschaftlichen menschenvertrauen von medienkultur, interaktionsdesign, medienarchitektur, medienökologie, it sowie multimedienproduktion, präsentieren wir sie ihrer zielgruppe so, wie sie gesehen werden möchten.

innovativ professionell begeistert



Christine Riederer Expertin für Personalmanagement informiert ...

„Es werde Licht“ Gen. 1, 2

Sie tun es jeden Tag - sich für oder gegen etwas entscheiden. Manchmal geschieht dies ganz bewusst, hin und wieder aber entgeht Ihnen vielleicht die Handlungsalternative. Einfach, weil Sie sie nicht gesehen haben. Damit verschenken Sie möglicherweise tolle Chancen im Leben.

Gerade der Unternehmeralltag bringt unzählige rechtliche Anforderungen mit sich. Die können Sie nicht alle kennen. Bewusst handeln können Sie allerdings nur, wenn Sie wissen, wofür oder wogegen Sie sich in einer konkreten Situation entscheiden. Tappen Sie also nicht im Dunkeln, sondern nehmen Sie das Steuer in die Hand.

Im Urlaub hilft Ihnen ein Reiseführer dabei, nicht die Orientierung in einer fremden Umgebung zu verlieren und keine Sehenswürdigkeit zu verpassen. In Ihrem Unternehmensalltag begleitet Sie durch den Paragraphenschlingel und stehe Ihnen als Ansprechpartnerin in allen unternehmensrechtlichen Fragen zur Verfügung. Damit Sie nicht den Überblick verlieren und sich unbesorgt dem Auf- und Ausbau Ihres Unternehmens widmen können. Meine Leistung erbringe ich dabei stets persönlich und unkompliziert. Besprechungstermine können Sie bei mir deshalb auch frühmorgens oder spätabends bekommen, je nachdem wie es am besten in Ihren Terminkalender passt. Und auch ein Termin in Ihrem Unternehmen ist kein Problem.

Und hier gleich noch ein praktisches Beispiel, das zeigt, dass Gestaltungspielräume auch finanziell attraktiv sein können:

Ein Mann, der im Sterben lag, ließ seinen Pfarrer, seinen Arzt und seinen Anwalt zu sich rufen. Er übergab jedem der drei € 30.000,- in bar mit den Worten: „Ich will mein Geld mit ins Grab nehmen. Werfen Sie diesen Betrag bei meiner Beerdigung auf meinen Sarg.“ Bei der Beerdigung des Mannes wirft jeder der drei Herren einen Umschlag in das Grab. Auf dem Heimweg räuspert sich der Pfarrer plötzlich

und gesteht mit leiser Stimme: „Ich habe nur € 20.000,- in das Grab geworfen, für € 10.000,- habe ich einen neuen Altar für meine Kirche gekauft.“ Darauf erwidert der Arzt: „Ist nicht so schlimm. Ich habe nur € 10.000,- ins Grab geworfen, für € 20.000,- habe ich für unsere Klinik ein neues Röntgengerät gekauft.“ Der ruft der Anwalt entrüstet: „Meine Herren, ich bin zutiefst erschüttert. Ich habe dem Verstorbenen selbstverständlich einen Scheck über die volle Summe ins Grab geworfen!“



 **Stefanie Krätzschel**
Rechtsanwältin

Falls Sie jetzt der Gedanke beschleicht, Sie hätten bereits die ein oder andere Chance im Leben verschenkt, dann sorgen Sie doch einfach zukünftig dafür, dass dies nicht mehr vorkommt. Und denken Sie immer daran: Anwälte sind nicht teuer – sie sind unbezahlbar!

Kesselschmiedstraße 8
85354 Freising
Tel: 08161 5336584
Fax: 08161 5338504
info@ra-kraetzschel.de

www.ra-kraetzschel.de

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



Interview mit
Elika Voigt-Nesting
Consulting • womans oasis
PFRLIFE • living & style
Expertin des Monats



Eine ErfolgsStory aus
ORH IDEAL
IMAGE
empfohlen von Christine Köppel
Titelstory Juni 2010
www.ebesi.com

ORH IDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken

chefsache
personal
Kolumne

Personal und Recht

„Hätte ich das vorher nur gewusst, dann wäre mir einiger Ärger erspart geblieben“. Diese und ähnliche Aussagen hören wir des Öfteren von unseren Kunden. Es ist verständlich und aus eigener Erfahrung nachvollziehbar, dass es immer komplizierter wird, den Überblick über alle Themen, die ein Unternehmen betreffen, zu behalten. Angefangen von der Gründung des Unternehmens, der Finanzierung, dem Marketing bis hin zum Personal, die Aufgaben werden ständig vielfältiger und komplexer. Um diesen Herausforderungen gewachsen zu sein, bedarf es der korrekten Abwicklung der unterschiedlichen Prozesse. Praxisnahes Basiswissen zu den Themen des Arbeitsrechts ist daher für die tägliche Personalarbeit wichtig und kann Sie unter anderem vor Verdross und Unbill bewahren.

Was muss bei der Einstellungsverhandlung alles beachtet werden? Wann ist ein Arbeitsvertrag zustande gekommen? Wissen Sie, dass das neue AGB-Recht auch für Arbeitsverträge gilt? Es macht sich bezahlt, über die rechtssichere Arbeitsvertragsgestaltung, den richtigen Umgang mit Krankheit und Entgeltfortzahlung sowie über die rechtssichere Beendigung von Arbeitsverhältnissen informiert zu sein. your servant GmbH unterstützt und begleitet Sie gemeinsam mit ihren Partnern 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



Gerlinde John Expertin für Inneneinrichtung informiert ...

Wohlfühleinheit

Anlässlich ihrer Ladeneröffnung im Münchner Osten zum 1. Juni 2012 interviewten wir Erika Voigt-Nesting, um mehr über ihr Gesamtangebot zu erfahren. Seit 20 Jahren arbeitet die Menschenkennerin mit Berufstätigen und Unternehmen. Ihre Berufserfahrung im Personalbereich und der Vertriebsberatung haben sie zu einer Meisterin der wertschätzenden Kommunikation entwickelt und in ihr die Leidenschaft entfacht, sich gerne mit dem zu befassen, was Menschen antreibt und bewegt. Diese Kombination versetzt die Geschäftsfrau in die glückliche Lage, ihre Kunden bei ihren beruflichen oder privaten Herausforderungen sowohl auf der sachlichen, als auch auf der emotionalen und persönlichen Ebene zu erfassen. Mit vier Unternehmensfeldern ist sie engagiert und immer steht der Mensch als „Wohlfühleinheit“ dabei im Mittelpunkt.

optimal gestaltet

Kolumne

Heute stellen wir Ihnen living & style vor und begrüßen Erika Voigt-Nesting in unserem Unternehmerkreis. Als Inneneinrichter befassen wir uns täglich mit zweckmäßigem und schönem Ambiente. 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.

Orhideal IMAGE: Frau Voigt-Nesting, Sie sind Vollblut-Unternehmerin und haben verschiedene Unternehmensbereiche. Einer davon ist die Personal- und Vertriebsberatung mit Consulting Voigt-Nesting.

Elika Voigt-Nesting: In der Tat. Unsere Kunden, kleine und mittelständische Unternehmen, unterstützen wir seit Jahren sehr erfolgreich in Personalfragen, Qualifizierungsbedarf, Workshops und Inhouse-Seminaren, der Analyse und Optimierung der Vertriebsprozesse und nicht zuletzt auch mit Vertriebsstrainings. Ich erkannte, dass vor allem weibliche Fach- und Führungskräfte von unserer Arbeit profitieren. So gründete ich damals womans oasis, das Institut für Stressprävention, und kooperiere hier mit engagierten Frauen.

Orhideal IMAGE: Und was kann eine Frau von womans oasis erwarten?

EVN: Woman's Oasis unterstützt Frauen darin, Konflikte im Beruf und im Privatleben zu lösen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, ihre Gesundheit zu erhalten und persönlichen Grenzen zu ziehen. Denn wer weiß, worauf es ankommt, steht mit mehr Lust und Energie im Leben. Das Institut hält spezielle Angebote für privat Interessierte wie für weibliche Fach- und Führungskräfte bereit. Es arbeitet mit Einzel- und Gruppen-Coaching, Reflexions-

gruppen und ergänzenden Bewegungs- und Entspannungsangeboten.

Orhideal IMAGE: Dann womans oasis ist ein sehr ganzheitlicher Ansatz und nicht nur eine Karriereplattform. Jetzt verstehe ich auch, warum Sie sich mit dem Thema Prävention, Fitness und Regeneration auseinandersetzen.

EVN: Richtig. Die Bereiche, in denen ich mich engagiere, haben indirekt alle miteinander zu tun, denn es geht immer darum, sich selbst und sein Umfeld in Balance zu bringen. Mit meinem Unternehmensbereich PFRLIFE bieten wir diverse Workshops für Rücken- und Stressgeplagte, wie Rückenschule, Progressive Muskelentspannung oder auch Schlafplatzberatung an.



Orhideal IMAGE: Wie sieht denn so etwas aus?

EVN: Ganz einfach. Wir sind bei den Beratungssuchen vor Ort und finden dort die Lösungen für erholsameren Schlaf und Schlafgewohnheiten und somit auch mehr Leistungsfähigkeit.

Orhideal IMAGE: Das ist sehr nützlich! Ich habe schon öfters von Kunden gehört, dass sie sich schon beim Aufwachen wieder müde fühlen. Da gibt es bei Ihnen Abhilfe. Und wie passt nun Ihr neues Ladenkonzept in den Gesamtkontext? Was bieten Sie hier an?

EVN: Nun, in meinem Laden „living & style“ finden Sie Dekoratives für ein behagliches Zuhause und Geschenke für die Lieben – und für sich selbst. Und damit schließt sich der Kreis. Denn ich lebe hier quasi sichtbar das, was ich sonst an andere Menschen weitergebe: Achtung der eigenen Bedürfnisse und Kommunikation in Reinform. In all meinen Wirkungskreisen waren und sind mir Werte wie Achtsamkeit, Respekt, Harmonie und Kreativität wichtig. In dem Laden werden Sie all das sehen und spüren. Denn ich gehe mit meinem Ladenkonzept den umgekehrten Weg als er im Augenblick en vogue zu sein scheint: von der Anonymität des Interneteinkaufs zurück zur kundenorientierten Beratung, einem Lächeln und Freude an der persönlichen Interaktion. (sie lächelt) Besuchen Sie mich doch nach dem 1. Juni und überzeugen Sie sich selbst davon.

Orhideal IMAGE: Und wie achten Sie auf Ihren eigenen Stresspegel?

EVN: Das ist eigentlich gar nicht so schwer, wie es auf den ersten Blick aussieht. Ich kann gut delegieren und mache ja nun auch nicht alles alleine. Auf mehreren Schultern verteilt, hält sich der Stresspegel in Grenzen. Außerdem habe ich viel Freude an meinen selbst gewählten Geschäftsfeldern. Und dann mache ich die Dinge, die ich tue, gerne. So freue ich mich heute schon auf den nächsten Reflexionstag mit engagierten Frauen, die sich etwas Gutes gönnen wollen. Ich hoffe, wir sehen uns dann.



living & style



Kontakt:

Telefon 0172/8249386

Email: info@voigt-nesting.de

www.voigt-nesting.de

www.womans-oasis.com

www.pfrlife.com

www.livingandstyle.de

„Ich freue mich auf Ihren Besuch.“

Elika Voigt-Nesting

NEUERÖFFNUNG
ab Freitag, 1. Juni 2012, 10 Uhr

Interieur · Dekoartikel · Geschenke
Schmuck · Taschen · Gürtel · Mode
Kinderartikel und vieles mehr

Elika Voigt-Nesting · living & style
Feldkirchener Straße 4/Ecke Dorfstraße 1
85609 Aschheim

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



Herz über Kopf ist Trumpf

Willensstärke und mentale Power - das sind Kernthemen, die die Institutsinhaberin und Top-Rednerin Antje Heimsoeth vorlebt. Es gibt nicht viele Frauen unter den international gefragten Top-Speakern – Erfolgstrainerin Antje Heimsoeth ist eine von ihnen. Wie gut, wenn man einen Sparringspartner mit Drive findet, der nicht nur von Erfolgswegen spricht, sondern selbst auf der Erfolgsspur ist. Wo ein Wille ist, ist ein Weg - und Antje Heimsoeths erfolgreiche Klienten würden sogar sagen, wo ein starker Wille ist, ist eine Schnellstraße. In diesem Sinne sollten wir uns nicht wundern, wenn uns 2016 die begnadete Erfolgsmacherin und ehemalige Leistungssportlerin als Sport-Mentalcoach auf der Olympiade begegnet. Auf die Plätze, fertig, LOS!

IMAGE: Frau Heimsoeth, mentale Stärke ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Ich habe gehört, dass Sie auch bei Konzern- und Bankveranstaltungen gefragte Rednerin sind. Ist das nicht ein sehr softes Thema für die Kopflastigen?

Antje Heimsoeth: Emotionen gehören zum Erfolg. Ich mache Menschen die Möglichkeiten mentaler Stärke bewusst und kenne die richtigen Methoden, sie in aktives Tun zu transformieren. Und siehe da, auf einmal wird die Ergebniskontrolle sehr greifbar. Sie gehören also zusammen, der starke Gedanke und die starke Tat!

IMAGE: Das ist wahr. Man merkt, Sie gehen in Ihrer Berufung voll auf. Das hat sicher zur Folge, dass Sie sich auch gut auf die individuellen Umstände Ihrer Klienten einstellen können.

Antje Heimsoeth: Ich stelle mich in meiner Arbeit auf die Bedürfnisse und Wünsche meines Gegenüber ein, und empfinde es als große Bereicherung, jemanden sowohl beim Erreichen naheliegender Ziele zu unterstützen, als auch denjenigen, der langfristig Erfolg in seinem Leben haben möchte. Für mich ist der schönste Erfolg, wenn möglichst viele Teilnehmer meiner Seminare, Ausbildungen und Vorträge danach ins TUN kommen, anpacken, etwas verändern und bewegen. Wenn sie danach das eigene individuelle Potential leben können und wissen, wo ihre Stärken liegen. Wenn sie nicht mehr blockiert sind von fremden und eigenen Erwartungshaltungen oder blockierenden Denkweisen. Ich freue mich für sie, wenn sie es schaffen, Grenzen zu überwinden, ihre Komfortzone zu verlassen, dafür eigene Wege zu finden und persönliche Stärken zu entfalten.

IMAGE: Sie sind nicht nur Top-Rednerin und Erfolgstrainerin, sondern auch gefragte Autorin für Ihre Themen. Was steht zur Zeit im Zeitschriften- und Buchbereich an?

Antje Heimsoeth: In bin derzeit in Verhandlung zu meinem dritten Buch. Natürlich nehme ich mir auch Zeit für interessante Artikel, wenn mich das Angebot überzeugt. Das gilt auch für DVDs und Hörbücher. Hier habe ich gerade aktuelle Projekte.

IMAGE: Wer nimmt die Erfolgstrainerin, wer die Top-Speakerin in Anspruch? Welcher Zielgruppe verhelfen Sie zum Erfolg?

Interessierten Menschen, denen ich in Vorträgen, Ausbildungen, Seminaren und Publikationen aufzeige, wie ihre Stärken gestärkt werden können, sie ihre Ressourcen optimal nutzen und ihre Lebensqualität steigern können.

Darunter sind Sportler, Führungskräfte und Unternehmer, auch Kinder. *(mehr darüber auf folgender Doppelseite)*

„Ich nehme jeden Klienten von Herzen voll und ganz an, so wie er ist - und gehe auf seine speziellen Bedürfnisse ein.“

Antje Heimsoeth

VISION



Ihre Referenzen aus der Wirtschaft und im Sportbereich sprechen für sich. Übrigens nicht nur Sportler, Führungskräfte und Unternehmer, sondern auch Kinder coacht die Rosenheimerin: „Kinder sind neugierig, wollen entdecken, fragen, erleben. Diese Fähigkeiten können verstärkt werden, damit Kinder lernen, dass sie selbst ein reiches inneres Potential besitzen und dieses im Alltag und Schule für sich nutzen können.“

Wer mit ihr arbeitet oder ihr bei Vorträgen zuhört, merkt schnell: Hier ist eine kompetente und leidenschaftliche Trainerin, die es in ihrer authentischen Vortragsweise mit „Herz“, gepaart mit Wissen, Talent und einer speziellen Gabe, versteht, die Menschen zu inspirieren. So beeindruckt und begeistert sie die Teilnehmer ihrer Ausbildungen, Seminare und Vorträge.

Das Know-how der Erfolgs- und Persönlichkeitstrainerin und Rednerin ist mittlerweile auch bei Zeitschriften und Buchverlagen gefragt. Zwei Bücher, das dritte Buch wird gerade verhandelt, und zahlreiche Artikel hat Antje Heimsoeth veröffentlicht; weitere Projekte wie DVDs und Hörbücher stehen an. Die Basis für ihre Aktivitäten, die sie zunehmend auch ins Ausland führen, ist das von ihr gegründete Institut SportNLPAcademy® mit Sitz in Rosenheim.

Als Unternehmerin, Trainerin und Coach in den Bereichen Sport, Teamtraining, Führung und Management, Buchautorin und Dozentin an der Hochschule Ansbach ist sie internationale Expertin ihres Faches und hält weltweit Vorträge und Seminare in Deutsch und Englisch.

www.business-mentaltrainer.eu



Sitz: Rosenheim • Bayern
Wirkungskreis: weltweit

Erfolgstrainerin Antje Heimsoeth

Die Liste ihrer Ausbildungen und Zusatzqualifikationen zur Trainerin, Referentin und zum Coach ist lang. Die studierte Ingenieurin, begeisterte Reiterin, Skifahrerin und Golfspielerin hat sich den Spitzensport als Feld für ihre „Studien“ über mentale Stärke, Willenskraft, Selbstwert und Erfolg ausgesucht und kombiniert ihre Erkenntnisse geschickt mit ihrem umfangreichen, methodischen Fachwissen. Der technische Hintergrund, ihre tiefen Einblicke in die Welt des Hochleistungssports und ihr Können gepaart mit großem Einfühlungsvermögen, ihrer aufrichtigen Art und Menschenkenntnis: Zweifellos eine gute Mischung für eine Top-Rednerin mit dem Themenschwerpunkt Erfolg, Selbstwert und Persönlichkeit.

Emotionen spielen bei ihrer Arbeit mit Klienten eine große Rolle. Ihr Ziel: Die Menschen erreichen, sie zu positiven Veränderungen in ihrem Leben motivieren, ihr verborgenes Potential heben. Das gilt für die erfahrene Erfolgstrainerin in ihren Seminaren, bei der individuellen Betreuung als Coach, hinterm Rednerpult und auch in ihrer Rolle als Buchautorin. Sie weiß: „Die stärksten Impulse kommen aus der eigenen Intuition, der Selbstreflexion und dem Herzen. Letztlich müssen Verstand und Gefühl im Einklang miteinander sein.“

Sportliche Herausforderungen

Der Sport steht als Inputgeber für die ehemalige Leistungssportlerin im Mittelpunkt. Besonders wichtig ist Antje Heimsoeth, ihren Klienten erprobte, effektive, sanfte und rasch wirkende Methoden der Umsetzung bieten zu können. Ihr Weg der Aus- und Fortbildungen führte sie zu den verschiedensten sport- und emotionspsychologischen, mentalen und beratenden Methoden und Ansätzen.

Sie konnte die Effektivität der verschiedenen Methoden und Ansätze an sich selbst und an vielen Menschen beobachten. Sie gibt in ihren Ausbildungen nur diejenigen Methoden an die Teilnehmer weiter, die sich für sie in der Praxis durch ihre Effektivität und Effizienz bewährt haben. Durch die Beschäftigung mit systemischem und integrativem Denken, systemischen Aufstellungen, Energy Psychology®, Kinesiologie und wingwave® hat sich ihre Arbeit enorm erweitert und vertieft. Die Möglichkeiten der Anwendungen scheinen schier unbegrenzt. Ihre Faszination und Begeisterung sind seither stets gewachsen.

Sich selbst den Erfolg, die Veränderung und die Freude am Tun wert sein und an sich glauben, sich vertrauen – die charmante Oberbayerin will ihren Teil dazu beitragen, dass Menschen in ihrer Persönlichkeit gestärkt werden.



Antje Heimsoeth

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

Erkamer 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 0163 - 6744332

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 Vertriebsteam, 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 Kunstfoto-Ausstellung Orhideal® „Business-Profil“ mit den Business-Treffs.



Erfolg, Glück und Gesundheit? Lernen Sie von den besten Erfolgsmachern - Event des Jahres 2012

*Lesen Sie dazu auch die Titelstory Januar 2012 über
Tino Ahlers, der Amerikas beste Erfolgstrainer nach
Deutschland holt. Kartenverkauf im Onlineshop auf*

www.ultimativer-erfolg.com

**Sitz: Heidelberg/
Wirkungskreis: weltweit**

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



Interview mit
Erika Felder
memon®
bionic instruments GmbH
Geschäftsfrau des Monats

ORPHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Die memon[®]-Technologie

Als das gewinnende Unternehmerehepaar Erika und Hans Felder mit ihrem Background für ökologisches Bauen das Unternehmen memon[®] bionic instruments GmbH gründete, war der Erfolgskurs bereits klar. Felders guter Ruf im Immobilienbereich als Ökobauspezialisten war neben der notwendigen Portion Pioniergeist und der genauen Vision über die Entwicklungsmöglichkeiten die Basis für memon[®], das mittlerweile zu den führenden Unternehmen im Bereich Wohlfühltechnik zählt. Das Rosenheimer Unternehmen - mit seinen „Made in Germany“-Produkten im Bereich Strahlenschutz, Prävention, Raumluftverbesserung als auch Wasseroptimierung - versteht sich als kompetenter Partner für den umweltbewussten Unternehmer zur Schaffung eines belastungsfreien Lebensumfeldes, aber auch für gesundheitsbedachte Endkunden. Weltweit hat das authentische und visionäre Unternehmerehepaar sich mit seiner leidenschaftlichen Idee für eine lebenswerte Umwelt einen breiten Kundenkreis aufgebaut, bei lobby-gesteuerten Themen Bewusstsein geschaffen und Anerkennung geerntet. Den Einklang zwischen Mensch und Natur wieder herzustellen ist Bestreben und Philosophie von memon[®], um die körperliche und geistige Gesundheit der Menschen zu stärken und eine Möglichkeit zu schaffen, unbeschadet den Segen der Technik nutzen zu können.

Orhidea Briegel: Frau Felder, was steckt hinter dem Namen memon[®] und den bionic instruments, die Ihre Firma herstellt?

Erika Felder: 2002 übernahm die memon[®] bionic instruments GmbH in Rosenheim die Endfertigung und Vermarktung von „memonizern“ aller Art. Diese Technologie wurde von Winfried M. Dochow entwickelt. Er studierte viele Jahre das Zusammenspiel von Mensch und Natur und begann bereits 1982 mit Experimenten zur Beseitigung von

negativen Umwelteinflüssen. Das ist eine völlig neuartige Technologie, die auf Basis der Gegenschwingung (=destruktive Interferenz) Informationen von Schadstoffbelastungen neutralisiert. Dadurch, dass wir die Herstellung, Vermarktung und den Vertrieb übernahmen, konnte sich Dochow weiter der Forschung widmen.

O.B.: Sie und Ihr Mann blicken auf langjährige Erfahrung im biologischen Bau, Marketing und Vertrieb zurück. Ihren Pioniergeist für ein Qualitätsprodukt, das für uns Menschen eine gesunde Atmosphäre schafft, teilen auch über 30 Mitarbeiter.

Aber, erklären Sie uns bitte, welche Funktion haben die Geräte ?

Erika Felder: memon[®] befreit die Umgebung dauerhaft von Umweltbelastungen, von energetisch pathogenen (= krankmachenden) Informationen. Durch ein spezielles Verfahren und verschiedene wichtige Komponenten ist der memonizer in der Lage, die gespeicherte Information dauerhaft an sein Umgebungsfeld zu übertragen. Dabei wird eine Art „Kopplungsbrücke“ zwischen dem Informationsfeld des memonizers und dem materiellen Medium (meistens Strom oder Wasser) aufgebaut, wodurch ein ständiger Informationsabgleich zwischen memonizer und dem Empfänger stattfindet. Dabei werden die störenden pathogenen Informationsmuster, zum Beispiel von elektromagnetischen Feldern, neutralisiert und durch die vorhandenen natürlichen Informationsmuster des memonizers ersetzt.

O.B.: Das hört sich fachlich sehr anspruchsvoll an. Ich habe in dem Buch „Die memon[®] Revolution“ von Ferry Hirschmann gelesen, dass die Belastung auf den Organismus beseitigt wird, wenn man die Geräte anbringt und dass das messbar ist. Haben Sie Erfahrungen in dieser Richtung?

Erika Felder: Oh ja, es sind verschiedene Messungen vorgenommen worden und es hat sich herausgestellt, dass beispielsweise die Feinstaubbelastung in der Luft erheblich sinkt, wie Partikelmessungen zeigen, und das Raumklima nachhaltig optimiert wird. Auch die Strahlenbelastung - der sogenannte Elektromog - wird neutralisiert und wirkt sich nicht mehr schädlich auf den Organismus aus. Dies macht die Dunkelfeldmikroskopie bei der Kapillarblutuntersuchung sichtbar. Auch durch Zellstress-Messungen mit dem Syncrotestgerät und viele andere Messmethoden kann die Veränderung dargestellt werden.

**memon[®]
bionic instruments GmbH**
Oberaustraße 6a
83026 Rosenheim
Tel. +49 (0) 80 31 / 402 204
Fax: +49 (0) 80 31 / 402 216
office[at]memon.eu

„Das Geheimnis der memon[®] Technologie liegt in der Veränderung der Wirkung.“



„Wir können die Probleme nicht mit der gleichen Denkweise lösen, die sie geschaffen hat. (Albert Einstein)“ und wir können nichts besser machen, als von der Natur vorgegeben. Deshalb ist die Natur Vorbild von memon[®] bionic instruments. Wir schaffen wieder natürliche Verhältnisse. Die Menschen sind geschützt, fühlen sich besser, kommen wieder in ihr Gleichgewicht: Seelisch und körperlich. Sind weniger Stress ausgesetzt, das Raumklima wird optimiert, die Luftqualität erheblich verbessert, der Feinstaub reduziert, das Wasser erhält wieder seine ursprüngliche Fähigkeit, aufzunehmen und zu reinigen. Mit memon[®] können wir unserem modernen Leben gesund begegnen.“

Dass Neues erst einmal lächerlich gemacht, dann bekämpft und irgendwann anerkannt wird und akzeptiert ist, liegt nahe. Die Anerkennung von Homöopathie sowie Akupunktur, das Eingeständnis, dass Rauchen gesundheitsschädlich ist, Asbest nicht mehr verbaut werden darf - es gibt viele Beispiele dafür. Auch Hans Felder hat sich bis zur breiten Anerkennung von memon[®] durchgekämpft.

„Uns bestätigen die positiven, tagtäglichen Rückmeldungen von Unternehmern, die die Technologie zum Wohle ihrer Mitarbeiter, ihrer Kunden und Gäste mit sehr viel Erfolg einsetzen. Das begründet unser Engagement.“

„Wir haben Wege,
um den Segen der Technik
unbeschadet
nutzen zu können.“

Hans Felder

Interview mit
Hans Felder
memon[®]
Geschäftsführer

Sitz: Rosenheim/ Bayern
Wirkungskreis: weltweit

ORH IDEAL[®]
IMAGE

O.B.: Ich habe in meinem Arbeitszimmer sehr viele Geräte stehen. Das wirkt bestimmt nicht positiv auf meine Gesundheit, nicht wahr?

Hans Felder: Viele Menschen sitzen stundenlang in den geschlossenen Räumen und wundern sich dann, dass sie sich nicht gut fühlen! Bei Feinstaub denken die meisten Menschen an Autos und Umweltbelastungen. Was viele nicht wissen ist, dass die Belastung in Innenräumen enorm ist, am Arbeitsplatz und auch zuhause. Australische Physiker der Queensland University of Technology fanden heraus, dass in manchen Büros die Feinstoffbelastung der einer Hauptverkehrsstraße entspricht. In Innenräumen erhöhen zusätzlich - zu den Einflüssen aus der Außenluft - Bürogeräte, vor allem Laserdrucker, Kerzen, Staubsauger, Kochen, Rauchen, die Heizung, offene Kamine und vieles mehr die Staubkonzentration.

Erika Felder: Doch - Feinstaub ist nicht gleich Feinstaub. In den vergangenen Jahren wurde eine Vielzahl von wissenschaftlichen Studien veröffentlicht, die negative Auswirkungen von Feinstaub auf die Gesundheit belegen. Je kleiner die Partikel sind, desto gefährlicher für unser Organsystem! Die menschliche Schleimhaut in den Atemwegen kann zwar größere, aber selten kleine Partikel abfangen. Sie finden ihren Weg von der Lunge in den Blutkreislauf. Wie das Berufsgenossenschaftliche Forschungsinstitut für Arbeitsmedizin bereits 2006 feststellte, verschlechtern Partikel mit einer Größe von weniger als zehn Mikrometern häufig die Lungenfunktion. Kleinere Partikel mit einer Größe unter 2,5 Mikrometern können bereits systemische Krankheitseffekte wie Tumore oder Herzkreislaufschwäche auslösen.

O.B.: Es empfiehlt sich also, mit memon® diese Feinstaubbelastung zu reduzieren. Wie kann man denn die Wirkung von memon Geräten vereinfacht erklären?

Hans Felder: Wir kennen es schon bei den Computern. Es handelt sich lediglich um die Information, die gespeichert wird. Die memonizer enthalten informierte Speichermedien (wie z. B. Silicium, ähnlich der Computertechnologie) und werden an Hauptstromquellen, Hauptwasserleitungen, Autobatterien und Handy Akkus so angebracht, dass das neutralisierende Abstrahlungsfeld auf den jeweils gewählten Bereich wirkt.

Die Wirkung der memon®-Produkte basiert zum einen auf dem Interferenzprinzip, das die neutralisierende Einflussnahme auf Schadinformationen beschreibt, und zum

anderen auf dem Polarisationsprinzip, das die Verschiebung der Polarisation in den energetisch rechtspolaren Bereich des natürlichen Sonnenlichtspektrums bewirkt. Nach kürzester Zeit vermindert sich der Feinstaub in der Luft erheblich und das Raumklima wird nachhaltig optimiert. Die Technologie wurde inzwischen mehrfach gezielt zur Feinstaubreduktion in verschiedensten Projekten eingesetzt und messtechnisch begleitet - in Autos, Schulen, Privathäusern oder Industrieanlagen, um den Effekt auf die Feinstaubkonzentration zu dokumentieren. Unsere memon®-Produkte lassen sich schnell als memonizerMOBILE am Handy, sowie als memonizerCAR an der Autobatterie anbringen und natürlich als memonizerCOMBI sowie memonizerWATER ganz einfach im Haus oder Büro installieren.

O.B.: memon® habe ich schon öfters bei Handys angewendet gesehen. Es handelte sich um Unternehmer und Vertriebsleiter, die Vieltelefonierer sind. Und wie ist es mit dem Wasser? Es soll auch Geräte geben, die das Wasser reinigen.

Erika Felder: Es handelt sich nicht um chemische Reinigung des Wassers. memon® renaturiert durch die Information die Wasserqualität und wertet sie biologisch auf. Das Wasser wird weicher und hat die reinigende Wirkung von natürlichem Wasser. Deutlich zeigt sich dies in Labortests.

O.B.: Ihre Pressesprecherin Christa Jäger-Schrödl hat mich auch detailliert über die ständige Produktentwicklung informiert. Seit den ersten Forschungsarbeiten im Jahr 1982 bis heute haben sich ja viele zusätzliche Einsatzbereiche entwickelt, oder?

Erika Felder: Dochow arbeitete bereits seit 1982 an der Entwicklung einer neuen Technologie zur Beseitigung von negativen Umwelteinflüssen und forschte zwischen 1990 und 1997 gemeinsam mit dem Ludwig-Boltzmann-Institut und dem Joanneum-Research Zentrum in Graz. Er studierte viele Jahre das Zusammenspiel von Mensch und Natur! Nach mehreren hunderttausend Einzelversuchen und Testreihen entstand der erste memonizer. Das Ergebnis überzeugte nicht nur durch seine Langzeitwirkung; der wachsende Erfolg - national und internatio-

nal - spricht für sich. Und die Entwicklung geht weiter, um neuen Bedürfnissen gerecht zu werden. Für die Heizanlage, ganz besonders für die Fußbodenheizung, entstand der memonizerHEATING und für Photovoltaik-Anlagen der memonizerSOLAR. Die Produkte decken den Bereich einer sinnvollen Prävention ab, damit wir trotz elektromagnetischer Felder und ihrer krankmachenden Information in einem harmonischen Umfeld leben.

O.B.: Ich denke, Sie haben noch viel zu tun, um die Menschen für das Thema zu sensibilisieren. Viele merken, dass sie sich mit der zunehmenden Technisierung und Verdichtung elektromagnetischer Felder unwohl fühlen...



Erika Felder:... ja, ja, aber meistens wird es als Burn-out abgetan. Unsere Klientel ist schon über diesen Punkt hinaus und zu der Erkenntnis gekommen, dass es nicht nur psychische Belastungen gibt. Die Erfolgsgeschichte von memon® basiert darauf, dass immer mehr Menschen den durch diese Technologie herbeigeführten Unterschied erleben und sich besser fühlen.

O.B.: Sie haben Recht. Wahrscheinlich ist die Mehrzahl der Verbraucher schon sehr aufgeklärt. Sie haben ja auch schon vor Ihrer memon®-Gründung mit Ihrer vorherigen Firma erleben dürfen, dass die Menschen sich sehr wohl dafür interessieren, in welcher Umgebung sie leben. Sie waren ja als Immobilienspezialist und Bauträger dafür bekannt, dass Sie mit ökologischer Bauweise die Lebensqualität verbessern. Das hat Sie erfolgreich gemacht.

Hans Felder: Ja, und das hatte mir gezeigt, dass die Menschen hier - obwohl wenig darüber informiert wird, bzw. oft verharmlost wird - sich schon Gedanken machen, welchen gesundheitlichen Preis sie für den

Segen der neuen technischen Möglichkeiten zahlen müssen.

O.B.: Wer sind eigentlich Ihre Kunden?

Hans Felder: Fortschrittliche und qualitätsbewusste Unternehmen aus verschiedensten Branchen, dazu gehören auch Hotels, Gesundheitszentren, Sportverbände, Medizineinrichtungen, aber auch Privathaushalte - Menschen, die sich für ein gesundes Umfeld interessieren und ihre Leistungsfähigkeit beibehalten wollen.

O.B.: Ich kann mir vorstellen, dass auch Hersteller die Chance nutzen, mit Ihren Produkten zu arbeiten. Es ist ja eine Art Alleinstellungsmerkmal, wenn ein Hersteller ausweisen kann, dass er besonders strahlungsarme bzw. körperverträgliche Produkte auf den Markt bringt. Bestehen da Kooperationen?

Erika Felder: Ja, natürlich. Hier sind wir bereits aktiv. Seit kurzem gibt es ein Qualitätssiegel, welches mit memon® optimierte Produkte auszeichnet. Zudem zertifizieren wir schon seit längerem mit dem memon®-Umweltsiegel Sorgfaltspflicht und Kompetenz. Dieses Siegel ist ausschließlich für Unternehmen vorgesehen, die mit der memon®-Umwelttechnologie im gesamten Unternehmensbereich ausgestattet sind. Es ist ein Signal an ihre Kunden, Patienten, Gäste und Mitarbeiter, dass sie mehr zu bieten haben als die herkömmliche Konkurrenz. Mit dem memon® Umweltsiegel werden sie Teil eines synergetischen Netzwerks, das sich durch permanenten Informationsaustausch, Umweltverantwortung, Qualitätsorientierung und Technikvorsprung auszeichnet.

O.B.: Offensichtlich sind Sie kein Technologiefeind. Ich hätte mir vorgestellt, jemanden im Ökoloook mit Müsliesser-Mentalität zu begegnen. So sind Sie ja nicht drauf, Herr Felder.

Hans Felder: Nein, ich bin kein Mensch der Fortschritt verteufelt. Mich interessierte, übrigens ganz zu Anfang hauptsächlich aus eigenem Bedarf heraus, wie es sich in unserer technischen Welt bewerkstelligen lässt, naturkonform und gesund zu bauen. Das ist ja kein radikaler, sondern langfristig gesehen auch ein überlebenswichtiger Ansatz.

O.B.: Ist das nicht sehr idealistisch? Immerhin wird auch auf Kosten der Gesundheit viel Geld verdient. Nehmen wir mein Mobiltelefon als Beispiel. Ohne das kann ich nicht arbeiten, auch wenn ich weiß, wie schädlich die Strahlung sein kann.

Hans Felder: Na eben. Selbst wenn Sie das Telefon abschaffen, Ihre Nachbarschaft benutzt W-Lan, der nächste Sendemast ist auch nicht weit. Sie können sich dem Fortschritt

Wir entwickeln und verbreiten mit großem Engagement, tiefer Überzeugung und aus vollem Herzen eine Technologie, die in der Lage ist, die Auswirkungen von Umweltsünden zu korrigieren und Leben wieder lebenswert zu gestalten!



nicht entziehen. Aber wir können anstreben, uns die bestmöglichen Lebensbedingungen MIT den Umständen zu schaffen. Das ist meine tiefe Überzeugung. Es geht miteinander. Wir nennen es ja auch Harmonisierung und nicht Eliminierung.

O.B.: Das ist mir sofort aufgefallen. Und was sagen Sie dem Skeptiker?

Hans Felder: Der soll es einfach selber ausprobieren und die Wirkung kennenlernen. Das sehe ich ganz entspannt. Die Erde war ja früher auch eine Scheibe (er lächelt mich an). Sie müssen verstehen, wir arbeiten nicht gegen die Ursache, sondern wir verändern mit der memon®-Technologie lediglich die Wirkung.

O.B.: Das heißt konkret?

Die Feldstärke der Sendemasten brauchen wir, um einen guten Empfang für unsere Geräte zu haben. Wir sehen die Lösung darin, die krankmachende Wirkung der Feldstärke zu neutralisieren. Das memon®-Geheimnis liegt in der Veränderung der Wirkung. Die Menschen sollten sich neuen und innovativen Ideen und Entwicklungen öffnen, da wir - wie Einstein schon sagte - die Probleme niemals mit der gleichen Denkweise lösen können, die diese Probleme geschaffen hat.

www.memon.eu



Susanne Feile Expertin für Kommunikation & Location Scouting informiert ...

Augsburger Höhepunkte

Juni 2012 • 8. Jahrgang
www.orhideal-image.com



Sitz: Augsburg
Wirkungskreis: bundesweit



Event & **Location** Kolumne

„Als Eventmanager und Locationscout entwickelt man einen Blick für Veranstaltungsorte mit einer besonderen Ausstrahlung. Vor zehn Jahren kam ich nach Augsburg und habe mittlerweile einige Lieblingsplätze in dieser außergewöhnlichen Stadt.“

Einen möchte ich Ihnen heute vorstellen. Er ist einer der Höhepunkte der Renaissance: der goldene Saal im Rathaus zu Augsburg. In den zwanziger bis vierziger Jahren des 17. Jahrhunderts entstand dieses Kleinod mit seinen beeindruckenden Portalen, üppigen Wandmalereien, der prachtvollen Kassettendecke und vor allem mit viel Blattgold. Leider fiel das Original 1944 den Bomben zum Opfer, wurde 1996 wieder vollständig hergestellt und verzaubert seitdem nicht nur mich.“ *Susanne Feile*

Die Foto-Story mit Stefan Gottschling auf den folgenden fünf Seiten durften wir dank Susanne Feile im Wasserwerk Augsburg abhalten. **Danke für alles! Tolle Organisation, reibungsloser Ablauf. Du bist grandios! Orhidea**

Susanne Feile
MaKomEvent
Full Service Eventagentur
Kobelstraße 16a
86356 Neusäss
Tel.: 0821/4866653
www.makomevent.de

„Der goldene Saal in Augsburg verzaubert täglich viele Besucher.“



Interview mit
Stefan Gottschling
Geschäftsleitung
Texterclub • SGV Verlag
Extrastory des Monats

„Text ist ein Wettbewerbsfaktor. Ein wohlgesetztes Wort verkauft Ideen und Produkte spielerisch.“

ORHIDEAL[®]
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Texten ist mehr als Schreiben

Von der Fähigkeit, mit Worten zu führen

Für gute Texte braucht es eine Prise Humor

Liebe Leser,

es freut mich besonders, Ihnen diese Extra-Story, den Texter-Papst in Persona zu präsentieren: Schon lange liebäugle ich damit, Stefan Gottschling im IMAGE Magazin zu zeigen. Im weitesten Sinne haben wir doch etwas gemeinsam. Beide erklären wir die Kommunikation. Während sich Stefan Gottschling der Aufgabe widmet, die textliche Kommunikation nahe zu bringen, habe ich mich der visuellen Kommunikation verschrieben. Das verbindet, weil Text und Bild doch zusammengehören.

Gottschlings Beitrag im Bereich Texterausbildung ist geradezu legendär und sein Beliebtheits- und Bekanntheitsgrad enorm. In Sachen Text ist er das Maß aller Dinge für viele Marketing-Kollegen. Seit Mai 2006 entwickelt der Autor und Text-Trainer Stefan Gottschling zusammen mit seinem Team Fachbücher, die anders sind – ganz bewusst. Das fällt ihm bestimmt nicht schwer, denn er IST anders als alle anderen – ganz bewusst.

Stefan Gottschlings SGV-Bücher (So-geht's-Verlag: das will was heißen!) bieten konkreten Nutzen für die Praxis. Ganz einfach und direkt. Ehrlich gesagt, wenn ich seine Bücher nicht auf dem Schreibtisch hätte, würde mir etwas fehlen! 2011 startete er mit seinem Texterclub einen neuen Coup und entwickelt hier eine Plattform für Texter, Autoren und Schreibtalente.

Es freut mich außerordentlich, dass es mit unserem Termin geklappt hat (eine geistreiche Gaudi war das!) und dass ich Ihnen diesen „Buchstabentyp“ „visuell verpacken“ durfte, der Textkommunikation auf Vordermann bringt, E-Mails und Briefe verkaufstark macht, Textqualität in Unternehmen sicherstellt und Ihnen allgemein zur Seite stehen kann, wenn Sie sich gepflegt und kundenorientiert ausdrücken wollen. Stefan Gottschling hat seinen Firmensitz in Augsburg, unweit von dieser schönen Location (Danke an das Wasserwerk Augsburg), die wir beide für passend gefunden haben, denn beim Texten drehen sich auch alle „Schrauben“ im Kopf.

Übrigens: Die Bücher aus dem SGV Verlag sind „Mitmach-Bücher“ und laden Sie ein, direkt am Thema Ihre Notizen und Anmerkungen zu machen. Im Texterclub auf Facebook sollten Sie sich unbedingt eintragen und Ihr „Like“ abgeben – sonst verpassen Sie etwas.

Erfolgreiche Kommunikation wünscht Ihnen
Orhidea Briegel

www.mailingtage.de
Europas größte
Fachmesse für Kundendialog
**Besuchen Sie den Texterclub
und SGV Verlag
in Halle 4A auf Stand 130.**
Kostenfreier Vortrag
von Stefan Gottschling
„Erfolgreich texten“ am 21. 06.
von 14:15 bis 14:45 Uhr.

„Wir
kaufen dort,
wo wir
verstehen!“

Stefan Gottschling

Über Stefan Gottschling

Autor und Text-Trainer aus Leidenschaft

Texte verkaufen nur dann, wenn sie Kopf und Herz eines Lesers erreichen und eine Reaktion auslösen. Keiner weiß das besser als Stefan Gottschling – erfahrener Trainer, Texter und Berater. Der Dialogmarketing-Experte gilt als einer der führenden Spezialisten für verkaufstarke Texte und Konzepte und leitet den Texterclub und den SGV Verlag. Viele seiner Bücher zählen zu den Standardwerken der Texterausbildung, zahlreiche Unternehmen arbeiten heute mit seinen Systematiken.

Die Fachbücher aus seinem Verlagsprogramm folgen einem strengen Prinzip: Die Inhalte müssen leicht verständlich und umsetzbar sein. Auch in anderen Verlagen haben einige von Gottschlings Büchern Bestseller-Status. Aktuell arbeitet der deutsche PR-Preisträger an Social-Media-Projekten, berät Firmen und setzt seine „So geht's“-Buchreihe erfolgreich fort. Er ist Vorstandsmitglied des Bundesverbands professioneller Werbetexter Deutschland e.V. (BPWD) und beschäftigt sich als Vorstand des Instituts für messbare Werbung und Verkauf (IMW) unter anderem mit Verständlichkeitsforschung.

Seine Kunst des Textens basiert auf über zwanzig Jahren Dialogmarketing-Erfahrung, einer Verlags- und Agentur Vergangenheit als Werbetexter, Kreativchef und Geschäftsführer. Und auf zahlreichen Firmenprojekten.

Der Einstieg in das Direktmarketing erfolgte 1987 in einem der großen deutschen Fachverlage (WEKA Gruppe).

Anschließend arbeitete er lange mit Prof. Siegfried Vögele zusammen, unter anderem bei Augenkamera-Studien und beim Aufbau des Fachstudiums Direktmarketing an der Bayerischen Akademie für Werbung und Marketing. Eigene wissenschaftliche Arbeiten beschäftigten sich unter anderem mit Software-Usability sowie den Blickverläufen in Schulbüchern und Zeitschriften.

Als Gründer und Geschäftsführer einer Multimedia-Agentur (bis 1999) entwickelte Gottschling unter anderem das erste multimediale Skripting-Programm für das Telefonmarketing. Danach war er bis März 2011 Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer der Textakademie GmbH mit Schwerpunkten auf Beratung, Workshops und Seminaren. Diesen Fokus verfolgt er seit April 2011 in seinem Texterclub und dem SGV Verlag.

Neben der Verlagsarbeit weiter im Portfolio: Beratung und Begutachtung zu Themen wie Direktmarketing, verkaufstarkes Texten, Unternehmenssprache und Neue Medien. Natürlich steht die Ausbildung von Textern, Journalisten und Marketing-Profis immer noch auf dem Programm.



www.sgv-verlag.de



Stefan Gottschling Experte für verkaufstarke Texte empfiehlt...

1x1 des Textens

Orhidea Briegel: Welche Absichten haben Sie mit dem Texterclub, Herr Gottschling?

Stefan Gottschling: Der Texterclub ist ein Projekt für alle Menschen mit Spaß am Text. Entwickelt, um Neues auszuprobieren, und ein Platz für Texter, Autoren, Schreibtalente, die sich besonders für Werbetexte interessieren. So sehen Sie ihn zum Beispiel auf Facebook. Mittlerweile gibt es den Club auch auf Xing und Google+. Jeder kann kostenlos Mitglied werden. Aber der Texterclub ist auch ein Unternehmen, in dem wir viele praktische Leistungen für Kunden und Mitglieder anbieten.

O.B.: Und worum geht's im Texterclub?

S.G.: Im Texterclub geht es um viele Dinge. Er ist Treffpunkt, Plattform und eben auch ein ganz normales Unternehmen. Als Treffpunkt wollen wir experimentieren und mit unseren Mitgliedern Neues ausprobieren. Als Social-Media-Plattform halten wir direkt Kontakt zu vielen textinteressierten Menschen, sammeln und präsentieren dort viele Inhalte um den Text. Und als Unternehmen können Kunden im Texterclub auch Beratung, Seminare oder Redaktionsleistungen buchen.

Eigentlich ist das mein Kerngeschäft. Wenn es darum geht, Firmenkommunikation auf Vordermann zu bringen, Texte verkaufstark zu machen oder Textqualität sicherzustellen – das machen wir.

O.B.: Wer sind die Menschen hinter dem Projekt?

S.G.: Ich bin vor allem Texter und Autor mit vielen Büchern. Die meisten drehen sich um das Fachthema „Text“. Texter-seminare gebe ich seit Mitte der 90er-Jahre. Für die Bayerische Akademie der Werbung, die Deutsche Post, viele Unis, dann über zehn Jahre für meine Textakademie und heute eben in Texterclub und SGV Verlag. Und dann gibt's noch ein kleines Redaktions- und Lektoratsteam. Lieblingsbeschäftigung von allen: Schreiben.

O.B.: Was bietet der SGV Verlag?

S.G.: Ein Programm mit vielen kostenlosen Infos rund um den Text: den Textertipp des Monats, den monatlichen Download, Zugang zu Videos, Online-Seminaren und, und, und. SGV ist ein Fachverlag für Marketing und Kommunikation und liefert sehr praktische Fachbücher für Texter, Profischreiber und alle, die es werden wollen. Buchtitel sind zum Beispiel das „Lexikon der Wortwelten“

oder die „Marketing-Attacke“. Und noch relativ neu: unsere Workbook-Reihe. Das sind Arbeitsbücher in Kombination mit einem neuartigen E-Mail-Coaching. Hier verbinden wir klassisches Buch und moderne Medien. So eröffnen diese „Mini-Seminare“ eine multimediale Wissenswelt, mit der sich Wissen gekonnt vertiefen lässt. Die Workbooks passen damit genau ins „So geht's“-Schema.

O.B.: Wann ist für Sie ein Text auch ein guter Text?

S.G.: Da gibt's mehrere Punkte. Zunächst einmal: Wenn man ihn versteht. Weiter: Wenn er interessant und lebendig ist. Das bedeutet zum Beispiel für den Verkaufstext, er sollte sich an bestimmten psychologischen Motiven und Stil-Kriterien orientieren. So lesen wir zum Beispiel, was uns neugierig macht, was Vorteile bietet und was uns Bekanntes wiederfinden lässt. Und Produktmerkmale müssen für den Kunden übersetzt werden. Nehmen wir einmal an, vernickelte Schrauben sind das absolute Highlight Ihres Produktes. Dann sind diese das zunächst nur für Sie. Da fehlt noch eine „Übersetzung“.

O.B.: Sind vernickelte Schrauben ein Grund zum Durchdrehen?

S.G. (lacht): In der Tat! Wer viel Zeit in sein Produkt steckt, kennt jedes Detail. Alle Feinheiten, die es zu etwas ganz Besonderem machen. Zum Beispiel die Schrauben. Der lesende Laie fragt sich aber: „Was habe ich davon?“ Führen Sie sich selbst in einer Gedanken-Kette die Eigenschaften Ihres Produktes vor

Augen: Vernickelte Schrauben rosten nicht, das Produkt hat eine längere Lebensdauer. Genau das ist der Vorteil für Ihren Kunden. Ein Gerät, das nicht rostet, muss seltener repariert werden und hat eine lange Lebenszeit. Und das muss bei Ihrem Leser ankommen!

O.B.: Ganz nach dem Motto: „Der Standpunkt bestimmt die (Kunden-) Perspektive“, nicht wahr?

S.G.: Verkaufstarke, leicht verständliche Texte lassen sich nicht – auf Fehlerteufel komm raus – mit der denkbar simpelsten Sprache schreiben. Je nach Thema muss der Text außer der Verständlichkeit noch weiteren Kriterien gerecht werden: Kompetenz, Seriosität, Referenzen, etc. Oft muss ein Text eine hinreichende „fachliche Dichte“ erreichen, um glaubwürdig zu sein. Aber er muss auch zum Verkauf führen. Und das kann er nur, wenn er leicht verständlich ist.

O.B.: Viele Unternehmen betrachten professionelles Texten nur als Ausgabe. Nicht aber als Investition. Ein Fehler?

S.G.: Einer der größten und häufigsten Fehler. Sprache ist ein Wettbewerbsfaktor. Ich kaufe dort, wo ich verstehe. Ich höre dem interessiert zu, den ich verstehen kann. Nun haben viele Unternehmen in den letzten Jahren Ihr Corporate Design festgelegt – aber die Sprache einfach vergessen. In vielen CD-Manuals beschäftigt man sich gar nicht mit Sprache. Bestenfalls gibt's ein Abkürzungsverzeichnis. Unternehmen brauchen aber tragfähige Leitlinien für

ihre schriftliche Kommunikation. Denn Kommunikation funktioniert eben nicht nur über Bilder, sondern vor allem über die Sprache. Wie sieht Ihre „Markenpersönlichkeit“ aus? Wie „spricht“ Ihr Unternehmen? All das sind immer wieder Themen in unseren Beratungen und Text-Coachings.

O.B.: Verständlich zu schreiben ist also besonders wichtig. Kann man Textverständlichkeit überprüfen?

S.G.: Ob ein Text leicht verständlich ist, hängt nicht nur von den Wörtern ab, sondern auch von der Satzstruktur. Vermeiden Sie also komplizierte Schachtelsätze. Jedes Komma bedeutet eine weitere Kurve im Gedankengang. Und spätestens nach der dritten Abbiegung verliert der Leser langsam die Orientierung: Dann muss er den Satz entweder von vorne lesen oder steigt genervt aus dem Text aus. Lassen Sie es nicht so weit kommen! Ihre Sätze sollten aus etwa 14 bis 20 Wörtern bestehen. Textoptimierung ist eine hohe Kunst. Aber es gibt ein Instrument, mit dem Sie die Verständlichkeit Ihrer Texte einfach messen können: den Textinspektor www.textinspektor.de. Einfach Text einkopieren – und das Programm zeigt auf einer Skala von 0 bis 20, wie verständlich er ist. Alles auf Basis der Verständlichkeitsforschung. So können Sie die Qualität von Texten schnell und anschaulich überprüfen und sichern. Gleich ausprobieren!

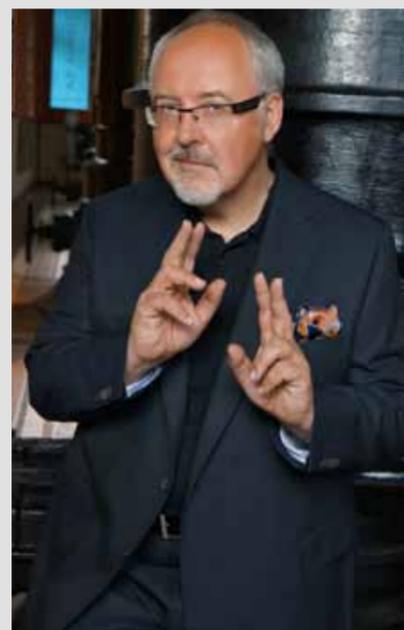
Weitere Tipps lesen Sie im Texterclub und auf www.sgv-verlag.de

Stefan Gottschling

**Texterclub /
SGV Verlag**
Waldfriedenstraße 1
86161 Augsburg

Tel.: 0821/650 380-5
Fax: 0821/650 380-7
s.gottschling@sgv-verlag.de

www.sgv-verlag.de





Stevemoe Experte für Webdesign immer auf dem Laufenden

Was du für den Gipfel hältst, ist nur eine Stufe

Seneca

Miles4YourLife. Der Untertitel lautet:

„Wir machen Finisher“ - und darum geht es auch! Wir möchten sympathischen und ambitionierten Läufern die Kraft, die Zuversicht, die Ausdauer, das richtige Training, den Impuls und all das mitgeben, was man braucht, um sich z.B. auch diesen großen Traum vom TransAlpineRun zu erfüllen.

Miles4YourLife
Wir machen Finisher!



2013 werden wir gemeinsam mit bis zu 10 sehr sportlichen Unternehmern und Führungskräften den legendären TransAlpineRun auf der Westroute finishen - und das locker, gesund und mit viel Freude! Wir laden alle Großdenker und Freigeister herzlich ein, mit uns dabei zu sein.

Dazu haben wir ein sehr interessantes "Alles-Drin-Paket" geschnürt, welches wir allen Interessierten gerne bei einem persönlichen Treffen vorstellen, auch um etwaige Bedenken zu zerstreuen und um herauszufinden, ob man als Team zusammenpasst. Die Zeit läuft und wir haben nur 10 Plätze in 5 Teams!

Wer sehr weit über sich hinauswachsen möchte, sollte diese Chance nicht verpassen ...

Uwe Kadner ist neben seiner selbständigen Tätigkeit als Servicetechniker und Allround-Handwerks-Genie auch Fachtrainer für Ausdauersport, Ultra-Bergläufer und u.a. Finisher des TransAlpineRuns 2010.

Stefan Pallhorn macht als selbständiger Innenarchitekt 3D- und CAD-Visualisierungen. Für Miles4YourLife zählt, dass er Laufexperte, Leistungsdiagnostiker und Finisher zahlreicher Marathon- und Ultraläufe ist.

Stephan Heemken ist Fallschirmspringer, Gleitschirmpflieger, Ballonpilot und ambitionierter Läufer, inzwischen auf Halbmarathon-Level. Dem Miles4YourLife-Projekt kommt zugute, dass er selbständiger Webdesigner und IT-Experte ist.

web'n
stuff Die Kolumne

Hauptsache flexibel.

Bei diesem Projekt lag der Fokus primär im Mitglieder-Bereich, d.h. wir und unsere Mitstreiter benötigen zum einen die Möglichkeit, über unsere Website zu kommunizieren und zum anderen muss der von Uwe Kadner jeweils individuell erstellte Trainingsplan pfleg- und einsehbar sein, aber vor allem während dem langfristigen Training auch flexibel anpassbar sein.

Gelöst habe ich das mit meinem Lieblings-Content-Management-System Joomla!, für das ich unter anderem eine Trainingsplan-Komponente programmiert habe (und nette Icons dazu gezaubert ;o), mit der sich das alles gut lösen lässt. Der tägliche Trainingsstatus aller Läufer kann eingesehen werden, Kommentare können notiert werden und wenn sich Änderungen ergeben, können diese flexibel integriert werden.

Die Auswertungen der regelmäßigen Laktat-Tests der Läufer durch Stefan Pallhorn und alle weitere Kommunikation findet über ein integriertes Forum statt. Laufpläne für die GPS-Uhren werden erstellt, runtergeladen und die Ergebnisse zur Auswertung durch Uwe und Stefan wieder hochgeladen.

Alles in allem ist diese Website ein gutes und praktisches Tool, unser zentrales Kommunikationsmedium und eine wichtige Unterstützung zur Aufrechterhaltung der Motivation für jeden Einzelnen und in der Gruppe - und die ist ja das A und O, um sich das Finisher-T-Shirt, die begehrte Trophäe des TransAlpineRuns zu erkämpfen ...

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

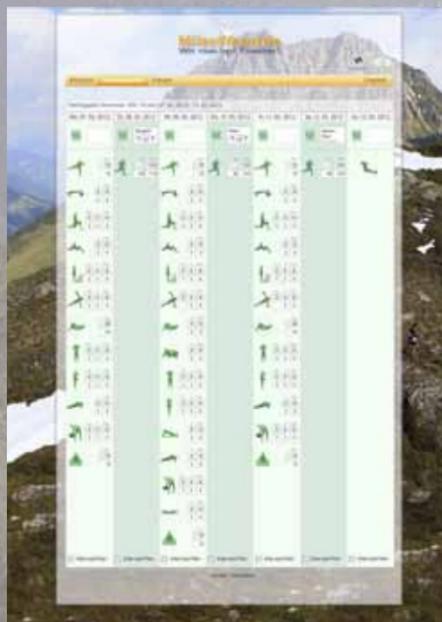
www.miles4yourlife.com



TransAlpineRun in 8 Minuten ...



Ein paar Infos im Frontend ...



Trainingsplan und Kommunikation im Backend

TRANS-ALPINE-RUN 2013
300KM Distanz, 30.000 Höhenmeter, 4 Länder – in 8 Tagen.
Acht Etappen, zahllose Gipfel, atemberaubende Landschaften, unvergleichliche Erlebnisse, emotional, intensiv.

Unvorstellbar? Schaffst du nicht? Keine Zeit? Geht nicht?
Klar schaffst du das! Dieses Ding ist deine Chance, um sehr weit über dich hinauszuwachsen.

Miles4YourLife
Wir machen Finisher!

Das wird dein neues Masterpiece!
Für deinen Körper, für deinen Geist - für dein Leben.

5 Teams = 10 Plätze. September 2013, die Zeit läuft...

Unser Angebot an dich
Gesund und mit Freude Finisher werden!

Du bekommst ein Alles-Drin-Paket mit optimaler Vorbereitung, Begleitung, Motivation und perfekter Organisation für dein erfolgreiches Finishen des TAR 2013.

In der Vorbereitungsphase

- Medizinische Betreuung
- Individueller Trainingsplan, alltagstauglich
- Leistungsdiagnostik
- Etappenziele (Marathon, Zugspitzlauf, Mehrtages-Höhentraining/Bergläufe)
- Trail-Running-Coachings
- Persönliche Betreuung und Begleitung
- Nötige Trainingsgeräte und Equipment inkl.

Für den Trans-Alpine-Run 2013

- Komplett-Organisation inkl. Anmeldung, Verpflegung, Hotels, Massagen, Physiotherapie
- Fotografen, Video, Berichterstattung

Miles4YourLife
Wir machen Finisher!

Das wird dein neues Masterpiece!
Für deinen Körper, für deinen Geist - für dein Leben.
Weitere Infos oder Fragen? Melde dich – und warte nicht zu lange! 089 / 8909 15371 · info@miles4yourlife.com · www.miles4yourlife.com

Uwe Kadner
Fachtrainer für Ausdauersport
Ultra-Bergläufer
u.a. Finisher TAR 2010

Stefan Pallhorn
Laufexperte, Leistungsdiagnostik
u.a. 35-geläufte Ultra-
und Marathonläufer

Stephan Heemken
Ambitionierter Läufer,
Ballonpilot,
Fallschirmspringer

Now you can go with the 'Moe!

Gestatten:

Luftmusicus Stephan, Freigeist der mystischen Nebelfelder des sanften Ammergebirges...

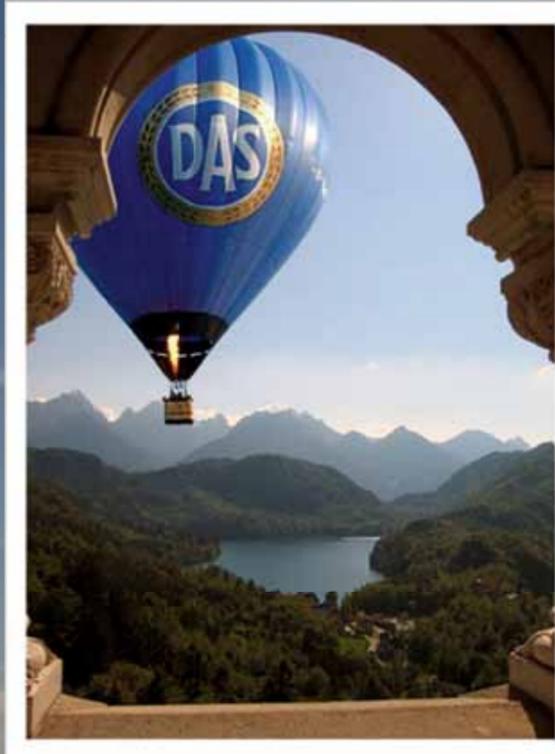
... so lautet mein Ballon-Adelstitel, verliehen von meinem langjährigen Freund Michael Regler - Poet, Kaufmann, Musiker, bald 3-fachem Papi und Inhaber des Luffahrtunternehmens Ballonteam Auerberg, in dem ich jetzt offizielles Team-Mitglied und eingetragener Ballon-Pilot bin.

Zusammen bringen wir gerne Menschen in die Luft, die den Luxus einer Fahrt mit 2-4 Passagieren genießen möchten, fernab vom Alltag und losgelöst von irdischer Betriebsamkeit. Luxus auch deshalb, weil viele Ballonunternehmen inzwischen Körbe mit bis zu 18 Passagieren aufsteigen lassen, was unser Auffassung nach eher einem Jahrmarkt, als einem idyllischen Erlebnis gleicht. Bei uns gibt es nur letzteres ;o)

Somit sind bei uns Dinge möglich, wie meine bisher 2 miterlebten Heiratsanträge in luftiger Höhe bei unseren Romantikfahrten, die komplette Familie verschafft sich ein stärkendes Gemeinschaftserlebnis oder der Chef geht zur Abwechslung mal nicht im Büro in die Luft - sondern bei uns, mit seinen verdienten Mitarbeitern, die ihm lange Jahre treue Dienste geleistet haben ...

Die traumhafte Landschaft zwischen Lech, Ammersee und dem Auerberg ist Ausgangspunkt der meisten unserer Fahrten und wir freuen uns mit jedem, der diese herrliche Landschaft von oben erleben kann ...

Stephan Heemken aka Stevemoe vom Ballonteam-Auerberg.



www.ballonteam-auerberg.de
Michael Regler, 08243 / 9930 645



Nur schön ...



Ca. 2 x 4000PS Firepower ;o)



Happily landed bei Kloster Andechs



Interview mit
Nahema
Fantasy Tanzshow
Kerstin Ouederni
Geschäftsfrau des Monats



ORH IDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken



Gabriele Kowalski Expertin für Changemanagement empfiehlt...

Geschäftsfrau & Gesamtkunstwerk

Kerstin Ouederni macht sich beliebt. Als Gesamtkunstwerk Nahema wird sie von Eventagenturen, Organisatoren und Kreativagenturen wegen ihrer Zuverlässigkeit und Professionalität wertgeschätzt. Ständig on Tour schafft die leidenschaftliche Charakterfrau ihre eng gesteckten Termine immer pünktlich einzuhalten. Um sie herum stapelt sich beim Einsatz das Equipment, denn damit nimmt sie es genau. Zur Freude ihrer Auftraggeber hat sie nicht nur den Blick fürs Dekorative, sondern bringt auch selber Details aus eigenem Fundis mit ein.

DELTA: Wir durften Sie bei dem NURMO Jubiläum im Delta Institut erleben. Sind das die Veranstaltungen, bei denen Sie auftreten?

Nahema: In der Regel sind es Feiern aller Art, vor allem aber professionelle Veranstaltungen, die den Auftritt entsprechend würdigen. Künstler-Kostümierungen sind ein Invest und als Hobby wäre es nicht leicht, so einen Aufwand zu betreiben.

DELTA: Den Begriff „Bauchtanz“ lehnen Sie für sich ab. Aber die Musik ist ja orientalisches und Sie kennen die Kultur.

Nahema: Nun, ich will nicht unter das Bauchtanz-Klischee fallen. Ich bin keine klassische Bauchtänzerin, die auch das klassische Bauchtanz-Publikum bedient. Mir liegt die freie Improvisation und ich habe meinen eigenen Tanzstil. Damit bin ich vielseitiger und nicht so festgelegt auf die Veranstaltungsart. Aber weil ich orientalische Musik sehr gerne habe und auch die Kultur schätze, binde ich Elemente davon in meinem Fantasy-Tanz ein. Genauso bin ich aber auch schon bei Ritterturnieren aufgetreten. Ich mag es bunt!

Orhideal IMAGE: Und was macht Nahema im „echten“ Leben? Ihre Erfahrungen als Geschäftsfrau sind ja beeindruckend, habe ich gehört.

Nahema: Da habe ich viel zu bieten, Handel, Import-Export, Immobilienbranche. Das erzähle ich Ihnen lieber ausführlich bei einer Tasse Kaffee. :-)



Eine mondäne Erscheinung: Kerstin Ouederni als NAHEMA liebt die Verwandlung. Als Gesamtkunstwerk schlüpft sie in viele Rollen - von der JetSet-Lady, Businessfrau, im Dirndl, bis zum Mittelalters- oder Orient-Look. Alles ist möglich!

„Ich bewege mich gerne vor Publikum oder vor der Kamera und weiß, worauf es ankommt.“

Nahema

solide verändert Kolumne

Wir haben für Sie einen Turbo entwickelt, damit sie Ihre Ziele in 2012 noch schneller erfolgreich umsetzen können! Unser Business Paket:

DELTA ROUND TABLECOACHING

Der Coaching Abend für jeden, der teilnehmen möchte, mit allen großen und kleinen Problemen und Fragen, die das Leben so mit sich bringt – privat und beruflich – egal ob Business, Ehe/ Partnerschaft, Management, Kindererziehung, Kommunikation, Leadership, Persönlichkeitsentwicklung, Start-up, Unternehmensentwicklung etc.! DELTA ROUND TABLE COACHING – beruflich und privat.

Wir treffen uns regelmäßig in intensiver, kleiner Runde und arbeiten nachhaltig, in Anlehnung an das Brain Trust Prinzip, an unseren individuellen Themen. Wir nutzen damit das gesamte Erfahrungs-, Mental-, Emotional-, Empathie- und Wissenspotential des DELTA ROUND TABLES, was sich dann, unter der Leitung, Inspiration und Moderation von Gabriele Kowalski M.A., potenziert! Genial auch zur optimalen Verstärkung Ihres Einzelcoachings und Business Profilings. Genial – einzigartig – und doch so einfach!!!

Das DELTA ROUND TABLE COACHING bietet allen Teilnehmern die große Chance, sehr zielorientiert, effektiv, intensiv, nachhaltig und mit kontinuierlicher Unterstützung der Round Table Partner, die persönlichen und beruflichen Projekte, Fragestellungen, aktuellen Probleme und Aufgaben lösungsorientiert zu bearbeiten, sie zeitnah erfolgreich umzusetzen und dadurch viel Freude, Erfüllung, Wertschätzung, Glücksempfindung, Gesundheit und neue Power zu erleben!

Termine: 11.06.2012; von 19.00 bis ca. 22.00 Uhr, Ihre Investition: 48,- € (incl.MwSt) Haben Sie Fragen? Rufen Sie mich an: Gabriele Kowalski – 0172 958 1882 www.deltainstitut.de



Luitpold Prinz von Bayern Experte für Brauereikunst informiert...

ritter **turnier.de**

Erleben Sie einen faszinierenden Tag im Mittelalter mit der ganzen Familie. Über 1.000 mitwirkende Künstler werden Sie einen ganzen Tag lang in die magische Welt des Mittelalters entführen. Es erwartet Sie ein vielseitiges Gauklerspektakulum auf vielen Open Air Bühnen mit einem großen Festumzug aller Mitwirkenden. Flanieren Sie über den einzigartigen Mittelaltermarkt mit zahlreichen lebenden Werkstätten und kulinarischen Köstlichkeiten. Verweilen Sie in den gemütlichen Lagern der historischen Gruppen, die Ihnen das Leben im Mittelalter näher bringen. Freuen Sie sich auf das spektakuläre Ritterturnier in der Kaltenberg Arena mit dem legendären Lanzenkampf zu Pferde in einer actiongeladenen Show.

www.ritterturnier.de
Luitpold Prinz von Bayern



„Mit der Nahema Fantasy Tanzshow verbinde ich Elemente aus dem orientalischen Tanz mit Effekten und Accessoires anderer Stilrichtungen.“

Nahema



NAHEMA FANTASY TANZ-SHOW

- Vielseitig einsetzbar,
- Als Fotomodel
 - Musikcliptänerin,
 - Fantasy-Tanzeilage & Eventhighlight
 - Werbedarstellerin und Testimonial mit diversen Stilrichtungen im Look, von bayerisch-liab bis zu mondän,
 - Sprecherin und Moderatorin
 - Interviewpartnerin zu kulturellen Themen des Orients
 - interkulturelle Ansprechpartnerin für Unternehmer

BOOKING UNTER
+49 - 176 - 367 962 13
EMAIL: kerstinouederni@web.de

mit freundlicher Empfehlung von Kostümverleih Hera
www.heras-kostueme.de



Sitz: München
Wirkungskreis: weltweit



Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL
IMAGE

UnternehmerTreff - jeden Monat neu

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. **ORHIDEAL[®] IMAGE** berichtet.

5 Jahre Netzwerk **NURMO**



Großes Jubiläumsevent

5 Jahre gibt es NURMO schon. 57 Mal war ich bei den Netzwerktreffen und kein Treffen glich einem vorhergehenden. Es gab Höhen und Tiefen, aber immer viel Spaß und Zusammenhalt bei den Frauen. Das wurde ausgiebig gefeiert! Natürlich gab es ausgiebig Gelegenheit sich kennen zu lernen, aber der Spaß sollte nicht zu kurz kommen. Ich konnte die Bauchtänzerin Nahema für uns gewinnen (siehe Erfolgsstory in dieser Ausgabe), die uns mit ihrer Fantasy-Show den Abend verzauberte.

Katrin Riediger NURMO Netzwerk Unternehmerinnen

Taubenstr. 10
85591 Vaterstetten
Telefon: 08106 - 92 93 917
kontakt@nurmo.de
www.nurmo.de

Wir stellen vor **NURMO Mitglied:**

Rosemarie Freisinger
Energie und mehr
TAO TOUCH[®]
Gesundheitspraktikerin (BfG)

info@energetische-
gesundheitsberatung.de
www.energetische-
gesundheitsberatung.de

Tel.: 08106 99 58 857

Körperliches Wohlbefinden, seelische Ausgeglichenheit, Optimismus und Freude sind wichtige Fundamente im Leben. Denn mit ihnen können wir unsere vielfältigen Aufgaben des Alltags schwungvoller bewältigen.

Nun kann der Mensch sich aufgrund seines Lebensstiles regenerieren oder degenerieren. Alle Zellen, Organe und Systeme im Körper sowie im Gehirn sehnen sich nach aufbauenden Energien. Die sensiblen Zellen und Gewebe brauchen heilsame Nahrung wie der Durstende das Wasser in der Wüste.

Mit dem i-health – System kann der energetische Zustand und das vitale Befinden präventiv gemessen und ausgeglichen werden.

TAO – TOUCH Massagen setzen die vegetative Selbstregulierung in Gang, die Gewebespannung herab und Stressprodukte werden leichter frei gegeben.



Hot Stone – Meridian – Behandlung

Um Körper und Geist ins Gleichgewicht zu bringen, werden heiße Steine auf die Energiezentren gelegt. Mit den heißen Steinen wird der ganze Körper mit angenehmen Streichungen massiert. (der Körper wird mit reinem Mandelöl eingölt)

Rosenquarz – Meridian – Behandlung

Rosenquarz ist seit jeher als der Stein bekannt, der unseren Lebenssaft, das Blut, wieder ins fließen bringt. Daher stärkt er vor allem Herz und Kreislauf und hilft bei verengten Blutgefäßen. Der Rosenquarz vermag Stimmungsschwankungen zu lösen und Ängste zu verringern. (behandelt wird mit reinem Rosenöl)

