

Juli 2012 • 8. Jahrgang
www.orphideal-image.com
Sonderedition



Interview mit
Christoph Rave
Raumausstattung
Schwenkel
Geschäftsmann des Monats

Podium der Starke Marken

ORPH **IDEAL**®
IMAGE

UNTERNEHMERTAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Die Begegnung mit Christoph Rave bei Stefan Meraths Unternehmertagen war ein Highlight in zweierlei Hinsicht. Handwerker und Einzelhändler, die an ihrem Image arbeiten und den Sinn darin sehen, sich als Unternehmerpersönlichkeit zu positionieren, kann man mit der Lupe suchen. Um so aufregender, den lebenslustigen, qualitätsbewußten Christoph Rave zu begegnen, der beide Seiten in sich trägt, das Handwerk und den Einzelhandel, und es „mit Haut und Haaren“ lebt. Der eingefleischte Fan des Bestsellers „Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer“ ist ein Vorzeigebeispiel für das Raumausstattergewerbe. Mit viel Lust an der Beratung und ausgeprägtem Service-Bewußtsein arbeitet er stetig an seiner Marke und der Unternehmensentwicklung. Dass im Mittelstand Kunden leichter zu binden sind, durch den persönlichen, authentischen Auftritt des Unternehmers, sind für ihn keine neuen Weisheiten, sondern sein jahrelanges Erfolgsrezept!

„Unter´m Strich ist die Sparversion teurer.“



Rundum-Sorglos-Raumausstatter

IMAGE: Herr Rave, wir sprechen doch von einem inhabergeführtes Fachgeschäft für Lederwaren & Raumausstattung im Herzen Bad Urach's, nicht wahr?

Christoph Rave: Genau das. Und vom Rundum-Sorglos-Raumausstatter, nicht vergessen!!!

IMAGE: Aber außer Sonnenschutz, Bodenbeläge, Nähwerkstatt bekommt man bei Ihnen auch Handtaschen, Reisegepäck und Lederbörsen. Wie passt das zusammen?

Christoph Rave: Na wunderbar. es ist alles Ausdruck eines Life-Styles! Wir haben hochwertige Ware, denn wir stimmen der Erkenntnis von John Ruskin!

IMAGE: Welche Erkenntnis ist diese?

Christoph Rave: Dass das Gesetz der Wirtschaft verbietet, für wenig Geld viel Wert zu erhalten! Für das niedrigste Angebot, müssen Sie wegen dem Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie dies tun, dann haben Sie auch genug Geld, um in etwas Besseres zu investieren!

IMAGE: Das sehe ich ein, Herr Rave! Also hochwertige Ausstattung zahlt sich für den Kunden aus?

Christoph Rave: Fensterdekorationen stellen das i-Tüpfelchen einer Raumgestaltung dar! Sie vermitteln Harmonie, Wärme und Behaglichkeit, sollten daher nicht aus minderwertigem Material angefertigt, und nicht unabhängig von der Einrichtung ausgewählt werden – sondern auf diese abgestimmt. Dekorationen fertigen wir in unserem eigenen Nähatelier - ganz nach Kunden-Wünschen und Maßangaben; z.B.: klassische Raffgardinen, Schiebevordhänge, Raffrollos, Stores und Dekovorhänge oder Tischdecken & Kissenhüllen!

IMAGE: Agieren Sie ausschließlich im privaten Bereich?

Christoph Rave: Neben Dekorationen für die privaten Wohnräume, fertigen wir auch für den Objektbereich wie Schulen, Gaststätten, Hotels oder Krankenhäuser. Dabei sind Stoffe mit Zusatznutzen enorm im Kommen. So werden z.B. mit „dropilux air“ Tabakrauch und andere Gerüche abgebaut. „Ado eprotect“ bietet Schutz vor Elektrosmog.

IMAGE: Ich habe auch schöne und hochwertige Teppiche vom Spezialisten für Handwebteppichen HARO, mit unzähligen Musterungen und die Möglichkeit von eigenen Farbzusammenstellungen, bei Ihnen entdeckt!

Christoph Rave: Ja – die lassen wir auf Wunschgröße anfertigen. Dem Kunden stehen eine große Auswahl an Unterschiedlichen Arten, Farben und Musterungen zur Verfügung. Außer der Fertigware führen wir auch Komplettleistungen für Ihren neuen Bodenbelag aus und zwar alle Vorarbeiten am Unterboden, entfernung und entsorgung der Altbeläge, Aufarbeiten von Untergründe, dann Verlegearbeiten: Linoleum, Korkfußboden, Teppichboden, Sisal, Kokos, CV-Beläge, PVC, Gummi, Designbeläge, Schmutzfangbeläge und Nässeschutzbeläge. Als Abschlussarbeiten, Anbringen passender Randsockelleisten, Anpassen notwendiger Übergangsprofile, Abhobeln Ihrer Türen oder umräumen Ihrer Möbel gehören selbstverständlich ebenfalls zu unserem Service.

IMAGE: Sie beherrschen die klassischen Polstertechniken wie das Schnüren von Sprungfeder von Hand, den Aufbau einer Polsterfacon mit Palmfasern und das Pikieren der obersten Polsterschicht mit Rosshaar, habe ich gelesen!?

Christoph Rave: Ja, ich bin froh das ich das auf der Meisterschule noch lernen durfte. Ob individuelle Einzelmöbelpolsterung oder das Aufarbeiten gesamten Gastronomie-Sitzmöbel. Mit unserer fachlichen Kompetenz und

„Mit unserer
richtigen
Rundum-
Beratung
können Sie
sich sorglos
zurück-
lehnen.“



unserem handwerklichen Geschick bringen wir Ihr bestes Stück wieder zum Glänzen! Wir fertigen auch Kissen für den Garten oder Auflagen für Hollywoodschaukeln – was der Kunde begehrt.

IMAGE: Sie sind auch Spezialist für Sonnenschutz?

Christoph Rave: Ganz genau. Für den Innenbereich haben wir Plissees, die sich im Fenster frei verschieben lassen und zuverlässig vor Hitze und vor Einblick schützen. Mit unzählige Stoffvarianten – auch Verdunkelungsstoffe z.B. für Kinderzimmer. Plissees sind auch für Schrägfenster geeignet und sogar runde Fenster lassen sich damit beschatten! Desweiteren gibt es die Jalousien im Innenbereich – Horizontaljalousien und Vertikaljalousien (auch Schrägbereich) und viele weitere Möglichkeiten wie die Stoff-Innen-Jalousie, das Twin-Light-Doppelrollo, Holz-Innenjalousien, und das Nano-Rollo, das sich auf die Scheibe kleben läßt und ohne eine Schraube fixiert werden kann. Für den Außenbereich liefern und montieren wir Markisen und Außenjalousien wie auch Windschutzwände. Heutzutage ist alles mit Funk-Elektromotor und Handsender ausgestattet. Dazu besteht die Möglichkeit einen Funk-Erschütterungssensor zu integrieren, so dass bei Wind die Markise vorne zu wackeln anfängt, dadurch ein elektrischer Impuls an den Funkmotor gegeben wird und diese automatisch hereinfährt.

IMAGE: Praktisch! Ich hörte, Sie werden sich noch intensiver der Beratung in Sache Ausstattung widmen!?

Christoph Rave: Ja, ja, richtig! Das ist eine sehr interessante Tätigkeit und obendrein auch sehr abwechslungsreich. Des öfteren werde ich zu Rate gezogen für die Büro- bzw. Ladengestaltung! Die Atmosphäre zur Besprechung im Büro zu treffen oder die richtige Anordnung im Laden, die die Kunden zum Kauf animiert, zusammen zu stellen! Das sind Dinge, die mich fesseln. Mal sehen, wohin der Weg mich führt. Ich bleibe auf jeden Fall immer offen.

www.raumausstattung-schwenkel.de

Schwenkel
Lederwaren + Raumaustattung
Lange Str. 11, 72574 Bad Urach

Telefon: 07125-8537
Fax: 07125-8505
info@raumausstattung-schwenkel.de





Open-minded und kooperationsfreudig: nicht anders zu erwarten von Ralf Koch, der international zu Hause ist. Mann ist ja nicht allein auf der Welt!

Der Dienstleistungs-Spezialist pflegt Kooperationen mit Gleichgesinnten. „Gestandene Unternehmer sind sehr interessant für mich: Sei es, von ihnen zu lernen, als auch etwas zu liefern. Man sollte sich in den Bereichen eigentlich immer gegenseitig helfen und unterstützen, denn dazu sind wir als Menschen eigentlich programmiert.“

„Das Auge isst mit! Auch bei der Software.“



Der Fokus auf Bedienbarkeit

Der lässige Mann mit Hut ist mir bei der Veranstaltung sofort aufgefallen. Wahrscheinlich ein Kreativer?! dachte ich mir. Aber nein - viel mehr als das! Bei Ralf Koch verbindet sich die Kreativität auch noch mit mathematischem Sachverstand und dem eisernen Willen, immer Up-To-Date in der IT Szene zu sein. Ein Visionär als Global-Einzel-Player, ein Digital-Native, aber kein Verlorener in der virtuellen Welt; vielmehr einer, der es versteht, die Realität bedienbarer zu gestalten mit virtuellen Möglichkeiten der heutigen Zeit. Und... der nicht nur vor dem Computer sitzt, sondern auch den Face-to-Face Dialog pflegt. Dann reden wir darüber.... *Orhidea Briegel*

Orhideal-IMAGE: Bei den Unternehmertagen haben wir innovative Menschen kennen gelernt. Welche Vision haben Sie, Herr Koch?

Ralf Koch: Meine Vision ist der Aufbau von einer spezialisierten Dienstleistung, die bei der Entscheidungsfindung in Unternehmen eine signifikante Rolle spielen kann. Die Idee kam mir, wie bei vielen anderen auch, beim Feststellen eines Mangels bzw. schlechten Umsetzung von Angeboten in einer bestimmten Branche. Dies hat mich persönlich schon sehr frustriert, und da will Ich eine Abhilfe schaffen.

Orhideal-IMAGE: Sie haben sich der Gruppe um Stefan Merath angeschlossen, die neue Impulse in den Mittelstand gibt?

Ralf Koch: Ich halte natürlich immer meine Augen offen, und dabei kommen einem immer wieder neue Ideen und Umsetzungsmöglichkeiten, die bisher in der Form noch nicht vorhanden sind. Stefan Merath gibt einem den richtigen Rahmen für das Anbringen von neuen Ideen.

Orhideal-IMAGE: Für Sie ist auch der Mittelstand interessanter als ganz große Firmen?

Ralf Koch: Meine Zielgruppe sind kleine bis mittlere Firmen, die einen Bedarf an spezialisierten Mitarbeitern, Software und Dienstleistungen haben. Solche Dienstleistungen biete ich an. Gerade diese Unternehmen sind es, die mit einer spezialisierten Software viel besser fahren, als sich einer bestehenden Software anpassen zu müssen. Denn gerade die Nischen dieser Firmen sind ja auch ihr Erfolg.

Orhideal-IMAGE: Solche innovative Dienstleistungen basieren meist auf erweiterten Horizonten? Da haben Sie sicher schon viel erlebt.

Ralf Koch: Meine Arbeit als Freiberufler hat mich schon zu einigen interessanten Plätzen auch weltweit gebracht. Sei es in der Basis/Trainingslager der United States Marines in Camp Pendleton, Kalifornien; nach Virginia, New Jersey, Florida, um nur einige zu nennen. Diese Vielfalt und auch eine gewisse Freiheit sind es, die mir sehr viel Spaß machen und auch den eigenen Horizont immens erweitern. Da man in meinem Bereich eigentlich ständig mit an der Spitze der technischen Entwicklung sein muss, ist es natürlich auch eine Herausforderung an der Bereitschaft, Neues zu lernen und auch umzusetzen.

Ich arbeite gerade an mehreren Software-Produkten, die in Kürze auf den Markt kommen werden. Dabei sind einige dieser Produkte ausschließlich für den deutschen Markt bestimmt, andere wiederum für den internationalen Markt. Desweiteren arbeite ich an verschiedenen Software Projekten bei diversen

Kunden in der Industrie und im Gewerbe. Neue innovative Technik begeistert mich. Gerade die Touchscreen Oberflächen haben es in sich, die gesamte Bedienungsphilosophie neu zu definieren. Dies sieht man auch im massiven Umfang in aktuellen Filmen.

Orhideal-IMAGE: Dienstleistungen, die Sie entwickeln, sind nicht lokaler Natur!?

Ralf Koch: Ich arbeite schon seit vielen Jahren in der Dienstleistungs-Branche und habe lange Zeit in den USA verbracht. Meine Projekte kann man schon als international ansehen, bin ich doch in Europa wie auch in den USA zu Hause. Die Projekte und Unternehmensideen sind zum einen national begrenzt, aber durchaus auch für den internationalen Markt übertragbar.

Orhideal-IMAGE: Und was steht demnächst auf Ihrem Arbeitsplan?

Ralf Koch: Als erstes ist die Umsetzung des angestrebten Dienstleistungs-Angebots in meinem eigenen Unternehmen angesagt. Da die Unternehmertage mich sehr angesprochen haben und auch dort Kontakte geknüpft wurden, habe Ich auch schon einen Mentor gesucht und gefunden, der mir mit Rat und Tat, sowie auch Kritik zur Seite steht. Dabei geht es darum, zu erkennen, was die einzelnen Schritte sein werden, wie diese und wann diese umgesetzt werden müssen. Ich freue mich schon besonders darauf, in diesen Bereichen weiter zu wachsen und mit Gleichgesinnten zusammen zu kommen. Denn es ist sehr interessant und begeistert ungemein, wenn man erfährt, mit welchen Ideen manche rumlaufen. Auch kann man dabei sehen, das es oft nicht an der Sache selber hängt, sondern am Willen, die entsprechenden Schritte zu tun. Das ist oft das Schwerste.

Orhideal-IMAGE: Wo sehen Sie Ihre Stärken?

Ralf Koch: Ich beobachte gerne und kann dann in den meisten Fällen die Probleme und dadurch auch bessere Lösungen erkennen und entwickeln. Dabei lege ich besonderes Augenmerk auf eine ansprechende Umsetzung – denn bekanntlich ißt das Auge ja mit, gerade auch bei Software. Außerdem ist eine flüssige Bedienbarkeit für den Nutzer sehr wichtig. Daher geht meine Aufmerksamkeit in diese Richtung. Kleine wie mittelständische Unternehmen sind meine Zielgruppe, denn dort ist noch eine gewisse Agilität vorhanden.

Ing.-Büro Koch:
www.ibkoch247.de
Fahrtenbuch-Software:
www.fahrtenbuch247.de

Elektronisch gesteuert ist cool

Die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. So ein „Star des Geschäftsalltags“ ist Jörg Buchgeister, der mit seinem engagierten Team bescheiden im Hintergrund, aber mit viel Hingabe zur Sache agiert. Ein Fall für Orhideal-IMAGE: Bühne frei für einen Unternehmer mit Vision und Teamgeist! *Orhidea Briegel*

„Wir haben unsere Philosophie für unsere Mitarbeiter und Kunden in vier wesentlichen Punkten manifestiert. Diese Grundsätze bilden für uns den Maßstab erfolgreichen unternehmerischen Denkens und Handelns.“, erklärt mir der Geschäftsführer der atb GmbH, Dipl. Ing. Jörg Buchgeister, als wir uns bei den Unternehmertagen begegnen.

„Erstens: Die atb GmbH ist ein dienstleistungsorientiertes Unternehmen der Automatisierungstechnik. Das Ziel unserer Geschäftsbeziehungen sind langfristige Partnerschaften, die uns gemeinsam erfolgreich machen. Zweitens: Wir sind ein hochmotiviertes Team, das leistungs- und entwicklungsbereiten Mitarbeitern Raum für individuelle Weiterentwicklung bietet. Drittens: Durch fairen und respektvollen Umgang miteinander bieten wir ein Umfeld für angenehmes und effektives Arbeiten. Und Viertens: Wirtschaftlichkeit und Verantwortungsbewusstsein sind Basis unseres unternehmerischen Handelns.“

Die atb GmbH stellt seit 1993 Schaltanlagen und Steuerungsanlagen für nahezu jegliche Anwendungen her. Das ISO-zertifizierte Ausbildungsunternehmen mit rund 40 Mitarbeitern hat sich spezialisiert auf Steuerungs- bzw. Schaltschrankbau, SPS-Programmierung, PC-Programmierung, UL-Approbatoren; Steuerungs- und

den nordamerikanischen Markt, Visualisierung von Anlagenabläufen, CAD-Konstruktion E-PLAN P8 und TreeCAD, Montage und Inbetriebnahme von Anlagen, Anlagenmodernisierung z.B. SIEMENS S5 auf S7 und nicht zuletzt Steuerungs- und Rohrleitungsbau für wassergekühlte Frequenzrichter. „Ein hoher Grad an technischem Equipment sowie ein umfassendes Warenlager ermöglicht unseren qualifizierten Mitarbeitern eine termingerechte Auftragsabwicklung“, beschreibt mir Jörg Buchgeister.

Bei atb stehen für unterschiedliche Aufgabenstellungen qualifizierte Mitarbeiter verschiedener Fachrichtungen zur Verfügung. Das Team besteht aus Diplomingenieuren der Fachrichtung E-Technik und Automatisierungstechnik. Sie betreuen die Kunden bei der Entwicklung und der Realisation unterschiedlichster Projekte. Elektroniker und Elektrotechniker stehen für die Bereiche Schaltschrankbau, Montage und Inbetriebnahmen zur Verfügung. Darüber hinaus bildet atb fünf Azubis im Bereich Energieelektronik, Fachrichtung Betriebstechnik aus, sowie zwei kaufmännische Auszubildende. Mit Elan erzählt er mir mehr: „Dank unserer großen Produktionshalle können viele Projekte parallel in Arbeit gehen. Vom Zwischenklemmkasten über einen Wandschrank bis hin zu aneinandergereihten Schaltschrankfeldern. Die Referenzen finden Sie in vielen Berei-

chen der Prozess-, und verfahrenstechnischen Industrie sowie im Maschinenbau. Das Hauptkundenklientel liegt in der Galvanotechnik. Hierfür wurde eine ausgeklügelte PC-Steuerung, der „atb Galvanomaster“ entwickelt. Hinzu kommt ergänzend ein ebenfalls pc-basierendes Abwasserbehandlungsprogramm namens „atb Aquamaster“.“

Seine Begeisterung springt auf mich über! Ich befrage ihn zu Innovationen und Herausforderungen seiner Branche. „Immer leistungsfähigere Antriebe erfordern trotz optimiertem Aufbau zunehmend Energie. Entsprechend wichtiger werden moderne, effiziente Kühlmethoden wie die Wasserkühlung. Überall dort, wo auf Grund schlechter Umgebungsbedingungen hohe Schutzarten gefordert werden, bietet sich die Flüssigkeitskühlung an. Sie kommt zum Einsatz, wenn der Schaltschrankraum nicht in der Lage ist, genügend Verlustleistung aufzunehmen. Ein weiterer Vorteil der Wasserkühlung ist die Fertigung extrem kompakter und geräuscharmer Frequenzrichter. Darüber hinaus bietet sich die Wasserkühlung bei Maschinen und Anlagen an, bei denen im Herstellungsprozess eines Artikels eine Prozesskühlung ohnehin notwendig ist. Die entstehende Verlustwärme wird aus den Schaltschränken abgeführt, so dass auf Klimaanlage teilweise oder ganz verzichtet werden kann.“

Für den Schaltschrankbau bedeutet dies z.B. die steuerungstechnische Integration eines Wärmetauschers. Die Verrohrung der Kühlanlage wird in V2A Edelstahl von atb ebenfalls ausgeführt.“ sagt er und nach einer kurzen Pause kommt überzeugend: „ATB versteht sich als Spezialist im Bau dieser kompletten Einheiten.“

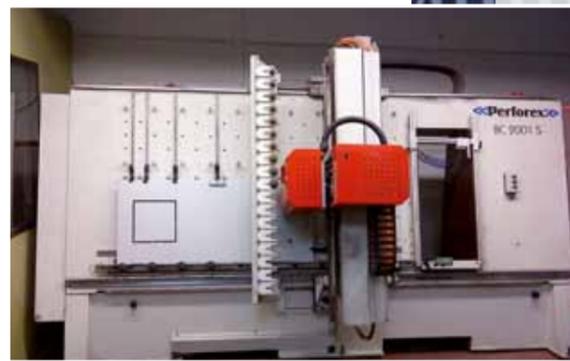
Im Dezember 2011 wurde bei atb eine Garagensolaranlage in Betrieb genommen. „Die Besonderheit liegt in der von unserem Partner SolarportPLUS entwickelte mustergeschützte Unterkonstruktion, die eine teilweise patentierte Dachkonstruktion besitzt, welche die vorhandene Fläche zu 100% ausnutzt und zudem noch mit ca. 30.000 kg CO₂-Einsparung in 20 Jahren die Umwelt entlastet.“ Das aus witterungsbeständigem Edelstahl und Aluminium bestehende, ballastarme System ist für flache und flach geneigte Dächer geeignet. Das System wurde im Windkanal getestet, kommt aufgrund der Stabilität ohne zusätzliche Beschwerung der Anlage aus und ist zugleich durchdringungsfrei. Die Unterkonstruktion wird lediglich auf der bestehenden Attika mit Spezialdübeln befestigt. Dadurch werden mögliche Undichtigkeiten am Dach, die auf Montagefehlern basieren, ausgeschlossen. Da hier intensiv am Unternehmen gearbeitet wird, lohnt es sich immer wieder online die Unternehmensnews abzufragen.

Interessemeldung bitte unter: Tel. 02373 98945 oder info@atb-gmbh.de

atb Elektronische Steuerungen GmbH
Bieberkamp 77 • D-58710 Menden

www.atb-gmbh.de

Unternehmertum macht Spaß:
Dipl.-Ing. Jörg Buchgeister ist mit Freude beim Thema und genießt den Dialog mit Gleichgesinnten.





Dipl. met. Ute Hilliger

*Studium der Meteorologie,
Klimadatenforschung; 17
Jahre in einem deutschen
Elektronikkonzern als Soft-
wareingenieur und Quali-
tätsmanagementbeauftragter;
Ausgebildete Mediatorin;
Zertifizierte HBDI Trainerin;
Zertifizierter INSIGHTS
Trainer; NLP-Ausbildung.*

h2hilliger
Elementar für
Ihr Unternehmen!

**Heute schon AM
Unternehmen gearbeitet?**

Michael Hilliger ist seit 1998 selbständiger Berater. Seit 2003 ist er auch Netzwerk - Partner vom SchmidtColleg und begleitet seitdem zahlreiche Unternehmen unterschiedlicher Branchen und unterschiedlicher Größen bei der Umsetzung von Unternehmens-Energie-Werkzeugen.

**Unsere Leistungen
erstrecken sich über:**

- Unternehmensentwicklung
- Ziele
- Strategie
- Unternehmer
- Führungskräfte
- Teams
- Unternehmenskultur
- Spielregeln
- Kunden Orientierung
- Mitarbeiter Orientierung
- Controlling
- operatives
- strategisches
- Organisation
- Aufgaben
- Abläufe
- Organigramm
- Besprechungssystem

**Unsere Zusatz-Dienstleistungen
inhouse:**

- Externes Controlling für unsere Kunden
- Mitarbeitersuche und -auswahl,
- Mitarbeiterbefragung,
- Erstellung von Geschäftsplänen,
- Führungcoaching.

h2 hilliger
Michael Hilliger
Maltesserstraße 170/172
12277 Berlin
Tel: 030 767 04-588
Fax: 030 767 04-587

Am Schönenberg 36
72488 Sigmaringen
Tel: 07571 731 775/6

element@h2hilliger.de
www.h2hilliger.de

Interview mit
Michael Hilliger
h2hilliger
Experte des Monats

Strategie

„Wir haben uns verlaufen, aber wir kommen gut voran!“ Wenn Sie keine Unternehmensziele haben, brauchen Sie auch keine Strategie! Dann machen Sie irgendetwas und Sie kommen irgendwie irgendwo an. Nicht jeder ist so ein Abenteurer.

Viele haben schon eine Idee, wo sie ankommen wollen, wie ihre Zukunft aussehen soll, mit wem sie den Weg zusammen gehen wollen. Planen Sie daher die Zukunft gemeinsam durch, legen Sie Leitplanken fest, Prioritäten, Meilensteine. Was treibt Sie an? Dann können Ihre Mitarbeiter Sie unterstützen, auf Kurs zu bleiben und Zwischenziele leichter zu erreichen. Die Produktion weiß, welche Maschinen wie belegt werden müssen, der Lagerleiter weiß wo er wie viel Platz braucht, der Vertrieb weiß, welche Kunden er ansprechen muss und das Personalmanagement weiß, wie viele und welche Mitarbeiter sie brauchen werden und kann selbstständig suchen und ausbilden.

**Planen Sie die Zukunft.
Entwerfen Sie Ihre Unter-
nehmensstrategie. Nehmen
Sie Ihre Mitarbeiter mit.**

„Sag mir dein Ziel
und ich sag Dir,
welchen Weg Du
gehen musst!“

ORH IDEAL®
IMAGE

Podium der Starke Marken

An der Spitze wird es einsam...

ist die schnelle Erkenntnis jedes Unternehmers. Die Mitarbeiter und Führungskräfte eines Unternehmens können sich untereinander austauschen, ergänzen und voneinander lernen. Mit wem aber tauscht sich der Unternehmer aus? Aus diesem Grund hat Dipl. Kfm. Michael Hilliger ein volles Terminbuch. Nur zu gern lassen sich erfahrene Unternehmer von ihm mit Weitblick über die Schulter schauen. *h2hilliger* steht Unternehmern jeglicher Branchen als verlässlicher Partner zur Seite - mit den Schwerpunkten in Organisation, Logistik, Qualitätsmanagement, Controlling, Finanzen, Sanierung und seit 2003 auch Führung, Kommunikation, Teambildung, Coaching und Strategie. Basis sind Hilligers fundierte Erfahrungen aus 25 Jahren Unternehmer-Erfolg. Schon während seines Studiums zum Diplomkaufmann hat der Strategie seine ersten Erfahrungen in der Selbständigkeit als Taxiunternehmer mit 20 Mitarbeitern gesammelt. Aber seine Berufung Menschen zu begleiten und mit Weitblick zu beraten, führten damals schnell zur Gründung von *h2hilliger*. Dabei ist dem Unternehmertexten die Ganzheitlichkeit bei der Analyse und Umsetzung ein besonderes Anliegen. Den Spagat jedes Unternehmers und jeder Führungskraft zwischen Familie und Beruf, Kapitalgeber und Mitarbeiter, expandieren und konsolidieren hat er mit seinen Kunden gemeinsam durchlebt und ist daher ein idealer Ansprechpartner für alle Fragen rund um's Unternehmen. *Orhidea Briegel*

Orhideal IMAGE: Ich habe Sie aus den Teilnehmern der Unternehmertage für dieses Interview ausgesucht, weil mich Ihre positive Art sehr anspricht. Ihnen macht Unternehmertum offensichtlich Spaß.

Michael Hilliger (lacht): Gut erfasst! Ich bin leidenschaftlicher Unternehmer! Ich habe mich intensiv mit den Themen Lebensführung, Unternehmensführung und Mitarbeiterführung beschäftigt, was mich heute als Berater und Coach mit ganzheitlichem Blick gefragt macht. Seit 1998 betreibe ich *h2hilliger*. Ich bin somit Sparringspartner für den Unternehmer. Meine Aufgabe sehe ich darin, jedem Unternehmer seinen Spass an der Selbständigkeit, an seinem Unternehmen und an der Führung der Mitarbeiter wiederzugeben bzw. zu verstärken.

Orhideal IMAGE: Sie sprechen aus Erfahrung. Nach 25 Jahren Selbständigkeit können Sie sich sicher in jede Situation des Unternehmers hineinversetzen, nicht wahr?

Michael Hilliger: Genau. Bei einer intensiven Analyse stellen wir den „Ist-Zustand“ des Unternehmers fest, begleiten ihn in seinem Unternehmen, gegebenenfalls auch im privaten Umfeld und arbeiten an seinen vier persönlichen Ressourcen: Zeit, physische Kraft, Stimmung

und Energie. Die Verbindung der Unternehmens-Perspektiven Strategie, Führung, Organisation und Steuerung mit der Person des Unternehmers, dessen Grundmotiven und Zielen ist mein heutiger Beratungsschwerpunkt.

Orhideal IMAGE: Das ist eine sehr umfassende Betrachtungsweise. Mein Credo war auch immer, das Unternehmen ist nur so gut, wie der Unternehmer dahinter.

Michael Hilliger: Man kann nicht das eine ohne das andere betrachten. Gerade in kleinen und mittleren Unternehmen ist eine ganzheitliche Betrachtung vom Unternehmer über die Mitarbeiter bis hin zu den Systemen unabdingbar. Ganzheitlichkeit hat den Blick für das ganze Unternehmen. Zahlen, Ausrichtung, Ziele, Strategie, Menschen, Strukturen. Dann beginnt die Spezialisierung auf den Stressfaktor, d.h. auf das Gebiet, das die meiste unnötige Energie bindet. Ist das Feuer gelöscht, kann der Engpass in Angriff genommen werden. Das ist die Stelle, die verhindert, dass sich das Unternehmen weiter entwickeln kann. Die Unternehmensentwicklung ist das Ziel unseres Tuns.

Orhideal IMAGE: Ich habe über Sie gelesen, das der Ganzheitliche Beratungsansatz das ist, was Sie heute auszeichnet.

Michael Hilliger: Eine Konzentration auf ein Kernthema wie z.B. das Unternehmenscontrolling wird erst dann sinnvoll, wenn eine ganzheitliche Betrachtung vorausgegangen ist und dort einen Änderungsschwerpunkt entdeckt hat. In sehr seltenen Fällen liegt es an einem Bereich allein im Argen, meist ist es das Zusammenspiel mehrere Themen und nahezu immer ist der Unternehmer involviert.

Orhideal IMAGE: Sie beraten bundesweit. Ist das richtig?

Michael Hilliger: Korrekt. Wir starteten zunächst in Berlin. 2010 erfolgte dann die Eröffnung des Sigmaringer Büros, da wegen der hohen Anzahl unserer Kunden in Baden-Württemberg ein dortiger Standort sinnvoll erschien. Zudem haben wir vor Ort das Angebot um das Spektrum Seminare und Workshops erweitert, womit wir unsere Einzel- und Intensivberatungen ergänzen.

In unseren offenen Workshops bringen wir Unternehmern kleiner und mittlerer Unternehmen im Raum Sigmaringen unser ganzheitliches Schulungs- und Entwicklungssystem „h2impuls“ näher, mit dessen Hilfe Unternehmer noch besser in der Lage sein werden, ihre Unternehmen zukunftssicherer zu führen. Besondere Berücksichtigung fand dabei das knappe Zeitbudget der

Unternehmer, weshalb wir die Workshopserie durch ein e-learning ergänzt haben, was es den Unternehmern erlaubt, auch ohne ständig den Berater im Haus zu haben, sich mit den Themen zu befassen.

Orhideal IMAGE: Spannend. Sie erarbeiten sogar eine richtige Lebensstrategie. Kann ich das so nennen?

Michael Hilliger: Aber sicher. Nach der Analyse (*Der Unternehmer und sein Umfeld*) folgt die Bewertung (*Eigene Stärken/Schwächen, Chancen/Risiken*). Daraus formulieren wir Ziele (*Langfristige Ziele, der rote Faden*), erarbeiten die Strategie (*Ergänzung des „wobin“ durch das „wie“, die Vorgehensweise*), woraus dann die Maßnahmen resultieren (*Täglicher Maßnahmenplan, in realisierbaren Teilschritten*). Nach der Realisierung gibt es die Erfolgskontrolle. Ein Prozess bei dem wir die richtigen Partner sind!

Orhideal IMAGE: Da sind auch Sie bei der Leitung von h2hilliger mit an Bord, Frau Hilliger, ist das richtig? Ich habe gelesen Sie sind seit 2002 dabei und habe entscheidend das Unternehmen geprägt.

Ute Hilliger: Ich bin für all das zuständig, was wir im Auftrag unserer Kunden als externer Dienstleister in unseren Räumen abwickeln, wie z.B. ausgelagertes Controlling oder Mitarbeitersuche, Terminabsprachen und -vorbereitungen. Ich kümmere mich um unsere Datenverwaltung und unsere EDV-Landschaft. Zudem arbeite ich in eigenen Projekten bei unseren Kunden in den Themenschwerpunkten Mitarbeiterentwicklung und -führung, HBDI-Analysen, sowie Organisation.

Orhideal IMAGE: Dann bin ich schon mal gespannt auf Ihren nächsten BistroTalk für Unternehmer!

h₂hilliger
Elementar für Ihr Unternehmen!

Menschlich + kaufmännisch = ganzheitlich:

Kenner und Köenner Michael Hilliger kann beides! Die menschlichen, soften Faktoren und die harten Zahlen miteinander zu einer sinnvollen Strategie verbinden!

„Um unseren Wert Nachhaltigkeit bei der Beratung mit einzubringen nutzen wir die Möglichkeiten der EDV/ Email. Der elektronischen Form der Datenübermittlung sind fast keine Grenzen gesetzt.

Erinnert werden.
Fragen stellen.
Rückmeldung bekommen.
Gewohnheiten ändern.“

Michael Hilliger

LISO Show- und Eventtechnik
Daimler-Benz-Str. 18
D-76571 Gaggenau

Telefon ++49 (0) 72 25 - 98 39 65
Telefax ++49 (0) 72 25 - 98 39 64
info@liso-eventtechnik.de

„Wir sind die
Trendsetter in
der Show- und
Eventtechnik.“

Eventbedarf vom Feinsten:

Bernd Waschilowsky
begegnete mir
bei den Unterneh-
mertagen 2011.
Ganz besonders
imponierte mir seine
Entwicklung von
Bühnenüberdach-
ungen, die viele
Gestaltungsmög-
lichkeiten bietet.

Im Rampenlicht mit LISO

Das Team von Liso Show- und Eventtechnik zeigt mit Begeisterung die neuesten Innovationen aus dem Show- und Eventbereich. Neben den Möglichkeiten der Live-Präsentation ist es auch interessant durch den Online-Shop zu surfen. Hier gibt es Audio-Produkte aller Art, Lichttechnik, Lichteffekte, Spezialeffekte, Architekturbeleuchtung, Traversensysteme und Möbel, Bühnentechnik, DJ-Equipment und die neueste LED-Technik. Dank Inhaber Bernd Waschilowsky bleibt Liso immer auf dem neuesten Stand der Technik: entweder werden Neuheiten von Herstellern in die Produktpalette aufgenommen, wie z.B. „mobilight event“, die komplett kabellose Lichtquelle mit Akku. Die Lichtstärke des mobilight event ist vergleichbar mit der einer 150 Watt Entladungslampe und kann über Wireless DMX angesteuert werden. Zudem sind bereits 20 Effekte vorprogrammiert, die absolut synchron mit weiteren mobilight event zusammenarbeiten. Um eine einfache Steuerung zu ermöglichen ist optional eine Fernbedienung erhältlich, mit der sich diverse Programme und Einstellungen per Funk einrichten lassen. Oder es werden neue eigene Produkte entwickelt, wie z.B. die Bühnenüberdachungen, über die Sie sich online ausführlich informieren können. Dass die Beratung und Planung menschlich und fachlich optimal ist, gehört zu den Grundprinzipien der Firma. Selbstredend!

www.liso-shop.de



© By courtesy of MMC



better solution AG



Wenn ein Mann ideenreich ist und eine schnelle Auffassungsgabe besitzt, weiterhin den Blick für das Wesentliche hat, wodurch er die Gesamtzusammenhänge erfassen kann und Führungserfahrung einbringt, wird er zum Problemlöser, stark in Konzeption und Umsetzung. Als intelligenter Unternehmer-Generalist, Betriebswirtschafter und zielstrebigem Praktiker mit guter Kommunikation, der Verantwortung übernimmt, kann er ein Vorbild für andere sein. „Immer gelassen bleiben.“, so durften wir ihn erleben. *Orhidea Briegel*

Orhideal-IMAGE: Herr Etter, eben hörte ich, Sie sind hier auf den Unternehmertage in Begleitung eines Kunden Ihrer better solution AG?

Buno Etter: Korrekt. *(Er zwinkert mir zu.)* Wir holen uns Impulse gleich im Doppelpack. Spaß beiseite: ich begleite meinen Kunden gerade bei seinem Unternehmensverkauf und es hat terminlich gepasst, diesen Event zu besuchen.

Orhideal-IMAGE: Sie haben better solution AG 2008 gegründet. Was steckt dahinter?

Buno Etter: Ich bin mit dem Unternehmertum aufgewachsen. 1974 gründete mein Vater Anton die Etter Datateam AG. Das war ein System- und Softwarehaus, das IT-Branchenlösungen für Transport-, Lager- und Zoll-Logistik im deutschsprachigen Raum vermarktete. Die hochmoderne plattformneutrale Architektur basierend auf Java Technologie ermöglichte auch Web basierende ASP Dienste. Ein umfassendes Dienstleistungsangebot bezüglich Branchen- und/oder IT- Knowhow ergänzten die Software zu einer Gesamtlösung.

1987 nach meinem Studium der Wirtschaftswissenschaften bin ich bei Datateam AG eingetreten. Da hatte ich mehrere Funktionen, als Softwareentwicklungsleiter, Projektleitungen Key Accounts, Operative Leitung, Produkte Entwicklung und war Mitglied der Geschäftsleitung. 2000 wurde ich dann Geschäftsführer der Firma und nach zwei Jahren Präsident des Verwaltungsrates. 2006 verkaufte ich die Aktien und agierte weiterhin als Delegierter des Verwaltungsrates. Nach dem Austritt aus der Firma gründete ich 2008 better solution AG. Nach über zwanzig Jahren erfolgreicher Unternehmensentwicklung, reizte es mich etwas Neues anzufangen und mein Wissen nützlich einzubringen.

Orhideal-IMAGE: Das sind viele Erfahrungen, die Sie gemacht haben?!

Antwort: Was mich immer gereizt hat, war, mein theoretisches Wissen in der Praxis nutzbringend anzuwenden. Das konnte ich einerseits bei Datateam AG von A-Z tun, andererseits bei mir als Person sowie in verschiedenen Funktionen für Kunden. So durfte ich für namhafte Logistikfirmen verschiedenste IT-Projekte betreuen: Bsp. SBB, Migros, DaimlerChrysler, Novartis, Syngenta, Dachser, Gebr. Weiss, Rhenus Logistics, Post Logistics, Hilti, Swiss Steel, Swarovski, Delacher uvm. Für mich ist und war die Kundennähe immer sehr wichtig. Seit der Zeit mit better solution AG stelle ich diese Erfahrung Unternehmern von KMU Betrieben nutzbringend zur Verfügung. z. B. Boralis Invest AG, (Evaluation, Beschaffung und Organisation neuer Geschäftssitz), Coaching Spreck IT GmbH, Geschäftsführer Schlossmanufaktur Ludwigsburg GmbH (Interimsmanagement), Simulations-/Planrechnung mit Konsolidierung von 11 Autohäuser der Kampfs Gruppe, Gesamtcoaching der Geschäftsleitung von Musik Produktiv Schweiz AG, Vito Serratore AG (Gipser Geschäft), Rolf Meier Reisen uvm.

Orhideal-IMAGE: Und diese Erfahrungen geben Sie jetzt weiter an andere Unternehmer oder die, die es werden wollen, nicht wahr?

Antwort: Ja, im Sinne einer „Unternehmer“ Beratung übe ich die Rolle als Coach, Berater oder Projektleiter aus. Zusätzlich übernehme ich die Bindegliedfunktion zu Experten für Fachwissen, Ausführung und/oder Qualitätskontrolle. Als Betriebswirtschaftlicher Generalist, «on demand» mit gesamtheitlichem Blick, berate ich Unternehmer, um für sie Kapazitätserweiterung zu erzeugen.

Etter Bruno
better solution AG
Hinterdorf 42
CH-8239 Dörflingen
Mobile +41 79 405 65 00
bruno.etter@bluewin.ch

25 Jahre Erfolgsstory:
Nach dem Studium an der Universität in Zürich, Wirtschaftswissenschaften, Richtung Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik, das er mit summa cum laude abschloss, ist Bruno Etter, lic.oec.publ (Wirtschaftsinformatiker) als Sparrings-Partner für andere Unternehmer eine Stütze, die man sich nur wünschen kann.



„Ein Unternehmer-Generalist ist ein Problemlöser für alle Fälle.“

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starke Marken

ORHIDEAL[®] BusinessTreff - 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.

Diese Rückblende ist entstanden mit dem mobilen Orhideal-Studio auf der diesjährigen Unternehmercoach-Veranstaltung. Ich gratuliere Stefan Merath, unserem Titelgesicht Juli 2008, zu dem großartigen Event. Ich bedanke mich bei dem ganzen Unternehmercoach-Team für die hilfreiche Koordination. Wir wissen allzu gut, wieviel Arbeit und Herzblut in so einem Projekt steckt. Chapeau und weiter so! *Orhidea Briegel*

UnternehmerTage 2013

vom 26.-28. April - DAS Event für die ganze Unternehmerfamilie
in Mainz im Atrium Hotel



Die meisten kleinen und mittleren Unternehmen funktionieren nur, wenn die Familie des Unternehmers oder der Unternehmerin an einem Strang zieht. Die meisten Events und Tagungen sprechen jedoch nur den Unternehmer oder die Unternehmerin an. Wir bieten deshalb im dritten Jahr ein solches Event für die ganze Familie an:

5 Redner der Spitzenklasse: Prof. Günter Faltn, Stefan Merath – der Unternehmercoach und deutsche Experte für Unternehmer aus kleinen und mittleren Unternehmen und 3 weitere hochkarätige Redner.

Mindestens 14 Workshops zu Themen wie „Strategieumsetzung“, „Finanzen“ oder „Expertenpositionierung“. Nahezu alle Workshops werden dabei von Unternehmern, nicht von Beratern, geleitet. Damit können Sie sicher sein, dass die Inhalte aus der Praxis kommen. Auch für die Lebenspartnerin oder den Lebenspartner gibt es eigene Workshops.

200 Unternehmer (und ihre Lebenspartner und Kinder, s.u.), die eine gemeinsame Art, ihr Unternehmen und ihre eigene Rolle zu sehen, teilen. 200 Unternehmer, die Erfahrungen und Kontakte austauschen können. Außerdem wird für den Nachwuchs parallel zur ganzen Veranstaltung ein tolles Kinderprogramm angeboten: ein einzigartiges Erfolgsprogramm für Unternehmerekids ab 8 Jahren.

Die **UnternehmerTage** bieten dabei nicht nur Information sondern auch Austausch und Spaß: Mit einem **Networking-Abend mit Finger-Food am Freitag** und einem **mitreißenden Gala-Abend am Samstag**.

www.unternehmerTage.com

Juli 2012 • 8. Jahrgang
www.orphideal-image.com
Sonderedition



Marion Lang
CommCoCo.de
Teammitglied bei
Unternehmercoach GmbH
Geschäftsfrau des Monats

Podium der Starken Marken

ORPH
IDEAL®
IMAGE

UNTERNEHMERTAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Eine Lawine von Referenzen säumt Marion Lang's Unternehmererfolg. Als Teammitglied der frühen Stunde bei Stefan Meraths Unternehmercoach GmbH lernte ich die ideenreiche Unternehmerin kennen. Auf den Unternehmertagen (www.unternehmertage.com) waren ihre Kunden voll des Lobes und der Dank für ihre Hilfestellungen groß. Ganz dezent im Hintergrund spornt sie Unternehmer zu Bestleistungen an und entzündet den Funken der Begeisterung, der Projekte erfolgreich macht. Das entzündete wiederum mich, Ihnen die Vision der Vorzeigeunternehmerin hier plakativ vorzustellen. Das Einbringen gelebten Wissens sowohl bei unternehmerischen Aufgaben in der Gründung, als auch in der Persönlichkeitsentwicklung, Fortentwicklung und Führung eines Unternehmens zeichnet ihre Arbeit aus. Ihre Kunden schätzen den Austausch, Rat und Reflexion, denn sie wissen um den Wert der langjährigen Erfahrung. Mit Ihrem Konzept BEcademy hat Marion Lang in 2012 den zweiten Platz beim Strategiepreis in der Kategorie „beste Spezialisierung“ gemacht. **Herzlichen Glückwunsch!**

Sonderedition - Orhideal-IMAGE zu Gast bei www.Unternehmertage.com

Marion's Langjährige Erfahrung

Orhideal IMAGE: Wir haben schwierige Zeiten! Wie empfinden Sie die Stimmung im Mittelstand?

Marion Lang: Es bedarf Mut und Überzeugung, in wechselhaften Zeiten wie diesen, kraftvoll seinen Weg zu gehen. Nicht immer ist man in der Lage aus seinen eigenen Ressourcen schöpfen zu können. Sich auszutauschen, Rückmeldung einzuholen, Überzeugungen zu hinterfragen und mutige Schritte zu reflektieren, ist für meine Kunden eine wesentliche Kraftressource für ihr Handeln.

merin weiß ich um die Besonderheiten und Eigenheiten von Unternehmerinnen und Unternehmern und ihrer Leben. Mit fundierten Interventions-Kenntnissen stelle ich sinnvollen Fragen zur eigenen Klärung der Sachverhalte und bereite so den Weg für Klarheit in den Entscheidungen. Und wo nötig und gewünscht lege ich meinen unternehmerischen Erfahrungsschatz in die Waagschale. Als Beraterin meiner Kunden zu den mannigfachen Themen eine Unternehmensgründung oder -führung – von der Zielfindung und -klärung bis zur Zieldefinition und Realisierung. Mit tatkräftiger Unterstützung und coachender Grundhaltung. Denn es geht um den Erfolg meiner Kunden! Und wenn meine Kunden erfolgreich sind, bin ich es ebenfalls.

IMAGE: Sie haben sich auf Kleinunternehmer spezialisiert?

Marion Lang: Meine Spezialisierung ist die passgenaue Erarbeitung einer erfolgsversprechenden Strategie und Positionierung, bezogen auf den Markt und passenden Kundenbedarf, abgestimmt auf die Individualität der Unternehmerpersönlichkeit. Und das insbesondere für Einzel- und Kleinunternehmer und -Unternehmen.

IMAGE: Sie sind selbst lange Jahre als Unternehmerin etabliert. Ihr Coaching ist sozusagen eine Art partnerschaftlicher Unterstützung, oder?

Marion Lang: Unternehmerberatung und Coaching – wie wir sie verstehen – bietet deutlichen Mehr-Wert. Sie ist die partnerschaftliche Rückenstärkung von Unternehmer zu Unternehmer und das mit ganzheitlichem Blick auf Mensch und Betrieb. Ob organisatorische oder betriebswirtschaftliche Themenfelder, ob strategische oder persönliche Entwicklungsziele, ob Konfliktklärung oder Teambuilding ... für jede dieser Aufgabenstellungen habe ich als Unternehmercoach nicht nur ein offenes Ohr, sondern auch professionelle und kompetente Tools zur Klärung, Zieldefinition und Umsetzung.

Ich bin der Ansprechpartner auf Augenhöhe mit praktischem Unternehmer-Know-how und dem Blick auf Möglichkeiten – in jeder Situation. Wir wissen nicht theoretisch, sondern können praktisch. Wir haben selbst Unternehmen aufgebaut und ausgebaut, geführt und profiliert. Wir sind Macher aus Erfahrung und Könner aus Profession. Unternehmer geben ihren Unternehmen Inhalt, Aussehen, Sinn und Kraft. Jede Entscheidung obliegt ihnen, die gesamte Verantwortung lastet auf ihren Schultern. In guten wie in schlechten Zeiten. Wen befragt ein Unternehmer zu Risiken und Nebenwirkungen seines Denkens und Handelns?

Orhideal IMAGE: Diese Unterstützung bekommt der Kunde bei Ihnen?

Marion Lang: Dafür bin ich da. Ob beim Start einer neuen Unternehmung oder einer Justierung bestehender Aktivitäten, auch bei firmeninternen Themen oder Fragestellungen wie Nachfolge oder Übergabe. Auf der Basis meiner über zwanzigjährigen Erfahrung als Unterneh-

UNTERNEHMERCOACH.COM Dynamik für Ihren Traum - Ihre Entwicklung - Ihren Erfolg

Home | Coaching | Seminare | Shop | Buchempfehlungen | Tipps | Kostenlos | Über Uns | Kontakt

Seminar Neurostrategie® vom 9.11.-11.11.2012 am Bodensee

Über Uns

- Vision
- Referenzen
- Team
- Auszeichnungen
- Presse
- Offene Stellen
- Partner & Links
- Partnerprogramm

Strategie-Buch

Das neue Buch von Stefan Merath: **Die Kunst seine Kunden zu LIEBEN**. Neurostrategie® für Unternehmer.

Jetzt lesen!

Newsletter-Abo

Mit Beiträgen zu:

Marion Lang - Unternehmer-Coaching mit Sinn und Verstand

Marion Lang | Unternehmercoach der Un

Coachingbriefe für Unternehmer

Der regelmäßige Input für Deine unternehmerische Entwicklung

Mit:

- wöchentlichen Aufgaben
- Forum Gleichgesinnter

 von "Deutschlands bekanntestem Unternehmercoach" (Buch aktuell)

5-wöchiges Probe-Abo für 5 Euro

Zitat des Monats

Verbringe nicht die Zeit mit der Suche nach einem Hindernis. Vielleicht ist keines da.

Franz Kafka

Aktuell



**Das Herz
am richtigen Fleck:**
*Marion Lang begeistert nicht
nur mit einem reichen
Erfahrungsschatz und
Wirtschafts-Know-how -
die einfühlsame Spezialistin
punktet vor allem durch schnelles
Erfassen der Problemstellungen
und ihrer menschlichen Art.
Ihre Kunden werden
regelrecht zu Fans mit
langjähriger
Verbundenheit und
Wertschätzung.*



IMAGE: Das stimmt, da wird es einsam und in der Familie finden sich selten die objektiv richtigen Antworten. Sie finden für Ihren Kunden den unternehmerischen Lebensweg?

Marion Lang: Nein, unser Anliegen ist ein anderes! Mit dem coachenden Beratungsansatz finden die Beratungssuchenden selbst ihren ganz persönlichen, individuellen Lebensentwurf für ihren beruflichen und privaten Lebensweg. Sie selbst finden ihn und werden ihn motiviert und überzeugt vertreten. Weil er übereinstimmt mit ihren Einstellungen und Grundmotiven. Unternehmer werden ist schon schwer, Unternehmer sein noch viel mehr! Doch wenn Sie als Unternehmer sich Ihrer Fähigkeiten und Fertigkeiten bewusst sind, Ihre Stärken und Schwächen kennen, um Ihre Werte wissen und Ihre blinden Flecken offensichtlich sind, ist der Weg und das Ziel klar. Dann werden Sie aus Überzeugung dafür stehen und in eine bessere Zukunft gehen!

IMAGE: Ihr neuestes Projekt für kleine Unternehmen ist sogar preisgekrönt. Was steckt dahinter?

Marion Lang: Es handelt sich um die Unterstützung von Unternehmerinnen aus der Beauty-Branche, die mit unserem Konzept die Chance bekommen, sich strategisch zu entwickeln. Wie das funktioniert und was daran „preisgekrönt“ ist, steht ausführlich auf der Website und natürlich auf facebook.

3C | communication | coaching | consulting |
Marion Lang
Pilsenseestraße 13 | 81739 München
fone 089.45 22 22 89
mobile 0151.40141517
fax 03212.455 22 22 8

www.commcoco.de
www.UnternehmerTUN.de
www.BEcademy.de

Strategiepreis

Einen erwartet spannenden Wettbewerb gab es bei den erstmals vom Strategieforum verliehenen Strategiepreisen für Beratungs- und Trainingskonzepte. In der Kategorie "beste Spezialisierung" landete auf Platz 2 der Newcomer BEcademy.

Marion Lang hat ein einjähriges Trainingskonzept für Kosmetikerinnen entwickelt, das lupenrein nach EKS-Kriterien entwickelt wurde. Im Sinne der Ganzheitlichkeit wird zuerst die Selbst- und Sozialkompetenz gestärkt, dann die unternehmerisch-strategische. Wie innovativ dieses Konzept ist, begreift man am besten wenn man sich vor Augen führt, dass rund zwei Drittel der 45.000 selbständigen Kosmetikerinnen als "Einzelkämpferinnen" nur minimale Einkommen erzielen und von der Kosmetikindustrie lediglich auf der Produktebene unterstützt werden. Herzlichen Glückwunsch auch dem Sieger Roland Schön und dem Drittplatzierten Ulrich Mölter!

Text: Dr. Kerstin Friedrich, Leiterin der EKS-Akademie

Unternehmer-TUN und SEIN

3 Tage Intensiv-Workshop UnternehmerTUN und SEIN

Nächster Termin: 11. bis 13. Oktober 2012.
Jetzt schon vormerken, die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

3 intensiven Tagen, 3 spezialisierte Trainer und viele Ein- und Aussichten in das unternehmerischen TUN und SEIN. Für jeden einzelnen Teilnehmer ein Gewinn. Lesen Sie was andere Teilnehmer sagen unter www.UnternehmerTUN.de.

Vorhaben scheitern in der konsequenten Umsetzung oft an unbewussten Blockaden und nebulösen Vorstellungen. Es braucht Klarheit und Sicherheit im Weg und Ziel! Wenn Sie sich Ihrer Fähigkeiten und Fertigkeiten bewusst sind, Ihre Stärken und Schwächen kennen, um Ihre Werte wissen und Ihre blinden Flecken offensichtlich sind, ist der Weg und das Ziel klar. Dann werden Sie aus Überzeugung dafür stehen und gehen. In eine bessere Zukunft!

Mit dem coachenden Beratungsansatz finden Sie Ihren ganz persönlichen, individuellen Lebensentwurf für Ihren beruflichen und privaten Lebensweg. Sie selbst finden ihn und werden ihn motiviert und überzeugt vertreten. Weil er übereinstimmt mit Ihren Einstellungen und Grundmotiven.
Leben Sie Ihre Berufung. Jetzt.
Das Ziel klar vor Augen.
Wissend um den Weg.
Konsequent im Handeln.

www.UnternehmerTUN.de

„Wer sich auf den Weg
macht, kommt an –
bei sich und an seinen
Zielen.“



© Tymon H. Pigon/whiteboxstudios.se



Unternehmertage 2012

Unternehmersein ist geil! So lautet das einstimmige Fazit der UNTERNEHMERTAGE vom 20.-22.04.2012 im Atrium Hotel Mainz. In den Workshops und beim Networking diskutierten über 150 Unternehmer und ihre Familien über die Lust am Unternehmersein. Die Highlights: der Keynote Vortrag des Gastgebers Stefan Merath und hochkarätige Speaker wie Boris Grundl, Monika Matschnig, Kerstin Friedrich und Hans Wall.

Rückhalt Familie. Den Lebenspartnern der Unternehmer und Unternehmerinnen kommt eine entscheidende Rolle zu: Sie sind es oftmals, die die Familie beisammen- und dem Unternehmer den Rücken freihalten. Kinder aus Unternehmerfamilien lernen schon früh, was es heißt, Verantwortung zu übernehmen. Lebenspartner wie Kinder verdienen unsere volle Unterstützung! Dem trugen die UNTERNEHMERTAGE mit eigenen Workshops zum Austausch für die Lebenspartner Rechnung. Die Workshops für Unternehmerkids und -Teens vom Veranstaltungspartner you are life! UG waren wie schon im Vorjahr restlos ausgebucht. Das Rahmenprogramm: emotional, anziehend und bewegend. Unternehmersein sollte nicht nur aus Arbeit bestehen. Zum Leben als Unternehmer gehören vor allem auch die persönliche Balance und eine hohe Lebensqualität: das Zusammensein mit Familie und Freunden, Sport und körperlicher Ausgleich, der Austausch mit Gleichgesinnten und gemeinsames Feiern. Die UNTERNEHMERTAGE boten auch hier Raum, sich zu entfalten: ob beim Networking-Abend unter Freunden, beim festlichen Gala-Dinner mit Unterhaltungsprogramm oder beim Jogging-Workshop mit Personal Trainer.

Unternehmersein bietet all das, wonach Jugendliche lechzen. „Es ist daher unsere Aufgabe und Verantwortung als Unternehmer, Vorbilder zu sein!“ appellierte Stefan Merath an alle Teilnehmer. In seinem Keynote-Vortrag am 20.04.2012 sprach er vom Lebensgefühl, „ein geiler Unternehmer zu sein“ - und wie wir alle gewinnen können, wenn wir der nächsten Generation ein Vorbild sind. „Was uns fehlt, sind Idole: Persönlichkeiten wie Reinhold Würth oder Richard Branson – auch und insbesondere in kleinen Unternehmen“, so Merath. „Gute Unternehmer und Unternehmerinnen haben alle Eigenschaften, die unsere Welt derzeit am nötigsten braucht!“ Den vollständigen Vortrag von Stefan Merath finden Sie unter dem Stichwort „Unternehmer als Vorbilder“ auf youtube.

www.unternehmercoach.com



Videos dazu sind online:

<http://tinyurl.com/merathutage2012>

Kamera: Paris Daskalopoulos Ton: Oliver Jonischkeit
unter der erfolgreichen Regie von Nike Roos, nike-roos.de

Auf der Besetzungscouch...

hatte ich schon einige Unternehmer, aber die SOFA®-Strategie war mir trotzdem bis dato unbekannt. Und weil mir Dr. Steffen Adlers feiner Sinn für Humor in seinen Abhandlungen bei den Unternehmertagen sprichwörtlich entgegenlachte, habe ich mich sofort dafür begeistert, Ihnen den Spezialist für die Positionierung kleiner Unternehmen vorzustellen. Mit seinem Ansatz unterstützt er Unternehmer, automatisch Kunden zu gewinnen. In vier Schritten führt er Menschen in die richtige Positionierung und ins richtige Handeln. Fazit: die geniale SOFA®-Strategie ist nichts für Coach-Potatoes, sprich Unter-lasser, sondern Unter-nehmer. „Sei überzeugt und überzeuge.“, ist Dr. Adlers Fazit für Unternehmerpersönlichkeiten. Dialogscheu sollten Sie dafür also nicht sein und überzeugen kann ohnehin nur, wer Gesicht zeigt! Vielleicht landet Ihr Geschäftsmodell nach dem SOFA® dann auch mal auf meiner Besetzungscouch? *Orhidea Briegel*

Orhideal-IMAGE: Sie haben sich mit dem Thema Selbständigkeit eingehender beschäftigt!?

Dr. Steffen Adler: Sie haben Recht! Es hat mich interessiert, warum das Angestellt-sein in Deutschland dreimal so attraktiv ist wie die Selbständigkeit. Dabei sind die Bedingungen für Unternehmer in Deutschland so gut wie in kaum einem anderen Land. Ein wesentliches Problem ist, dass hierzulande Unternehmervorbilder fehlen. Ich habe vor das zu ändern. Gemeinsam mit einem Netzwerk von Experten werde ich die fehlenden Unternehmervorbilder schaffen.

Orhideal-IMAGE: Das ist ein sehr umfangreiches Unterfangen. Sind Sie dafür gut gewappnet?

Dr. Steffen Adler: Dafür habe ich „Service-DNA“ ins Leben gerufen. Das Prinzip ist einfach: „Service-DNA“-Kunden werden zu Vorbild-Unternehmen, die automatisch Kunden gewinnen und andere mit dem Unternehmer-Virus anstecken. Sie werden dabei von erfahrenen Proficoaches unterstützt. Solange, bis sie automatisch Kunden gewinnen.

Orhideal-IMAGE: Was ist eigentlich „Service-DNA“?

Dr. Steffen Adler: „Service-DNA“ ist ein Leitfaden für die Entwicklung er-

folgreicher und nachhaltiger Geschäftsmodelle für kleine Unternehmen. Eine Strategie, die kleine Unternehmen dauerhaft erfolgreich macht. Mit „Service-DNA“ kann jeder Unternehmer ein einzigartiges Geschäftsmodell entwickeln, das auf eine DIN-A4-Seite passt. Um es kurz zu sagen: Unternehmen mit Service-DNA haben Kunden, die „Zugabe! Zugabe!“ rufen.

Orhideal-IMAGE: Können Sie uns näher beschreiben, wie das geht?

Dr. Steffen Adler: Sicher! Wir entwickeln das „perfekte Angebot“ für die Wunschkunden des Unternehmers! Dafür braucht es vier Dinge: eine kleine Zielgruppe, die Lösung für ein wichtiges Problem, Begeisterungsfaktoren und das passende Preismodell. Nur mit einem perfekten Angebot ist es möglich, automatisch Kunden zu gewinnen.

Orhideal-IMAGE: Wozu braucht man laut SOFA® eine klare Positionierung?

Dr. Steffen Adler: Damit die Kunden Sie als Spezialist wahrnehmen. Wohin gehen Sie bei einer lebensbedrohlichen Krankheit? Zum Arzt um die Ecke oder zum Spezialisten? Natürlich zum Spezialisten! Ihre Kunden wollen auch zu dem Besten, wenn es um die Lösung eines wichtigen Problems geht.

Orhideal-IMAGE: Sie selbst nennen Ihr Vorgehen SOFA®-Strategie. Was hat die Entwicklung eines Geschäftsmodells mit einem Sofa zu tun?

Dr. Steffen Adler: Mit dem richtigen Geschäftsmodell können Sie vom Sofa aus automatisch Kunden gewinnen! Das Sofa dient als Symbol. Jedes Geschäftsmodell braucht Begeisterungsfaktoren. Dinge, die weiter erzählt werden. Ich entwickle Geschäftsmodelle mit meinen Kunden auf dem Sofa. Jeder, der den Prozess einmal erlebt hat, wird sich viel besser an die einzelnen Schritte erinnern. Und denkt jedes mal, wenn er ein Sofa sieht, daran, sein Geschäftsmodell weiterzuentwickeln.

Orhideal-IMAGE: Komfortabel! Und das ist dann alles?!

Dr. Steffen Adler: Natürlich nicht! Sie brauchen zwei Dinge: 1. eine Spezialisierung bzw. klare Positionierung, 2. Durchhaltevermögen. Ohne Durchhaltevermögen klappt es nicht. Genau wie ein Profi-Sportler müssen Sie sich jeden Tag verbessern. Sonst überholt Sie die Konkurrenz.

Orhideal-IMAGE: Das kann ich bezeugen. Und dann hat der Unternehmer automatisch Kunden?

Dr. Steffen Adler: Ja, damit ist der erste Schritt gemacht. Wenn Sie Ihren Kun-

den ihr perfektes Angebot anbieten, werden diese sehr wahrscheinlich kaufen. Sie haben dann begeisterte Kunden, die Ihr Angebot empfehlen. Und schon gewinnen Sie einen Teil Ihrer Kunden automatisch. Den Großteil der Empfehlungen erhalten Sie aber, in dem Sie einen Kooperationspartner gewinnen. Einen Verbündeten, der Ihr Angebot ohne Provision und ganz freiwillig empfiehlt. Weil Sie ihm einen großen Vorteil bieten. Eine effektive Kooperation zu entwickeln ist also der zweite notwendige Schritt, um automatisch Kunden zu gewinnen.

Orhideal-IMAGE: Also konkret, was braucht man, um automatisch Kunden zu gewinnen?

Dr. Steffen Adler: Ganz konkret! Um automatisch Kunden zu gewinnen brauchen Sie ein einzigartiges Geschäftsmodell. Und das kann jeder Unternehmer mit dem Service-DNA-Kit entwickeln. Außerdem brauchen Sie einen Kooperationspartner. Und Sie brauchen einen Partner an Ihrer Seite, der Sie unterstützt, begleitet und Ihnen die Scheuklappen abnimmt.

Orhideal-IMAGE: Das würde ich gerne vertiefen und Ihre Service-DNA ausführlich in einer kommenden Titelstory beleuchten. Wo kann ich mehr darüber erfahren?

Dr. Steffen Adler: Ja, gerne. Auf der Internetseite von Service-DNA finden Sie einen Überblick und Inspirationsbeispiele von Unternehmen, die automatisch Kunden gewinnen.

Dr. Steffen Adler
www.service-dna.com
www.comfort-consult.de

Interessanter Gesprächspartner und Speaker mit spannenden Aspekten: Dr. Steffen Adler informierte die Teilnehmer der Unternehmertage über „Automatisch Kunden gewinnen – wie Sie aus den erfolgreichen Ideen anderer für Ihr Unternehmen Erfolg generieren“

„Jedes gute Geschäftsmodell passt auf eine DIN A4 Seite. Garantiert!“



Schon
gewusst?

Hollywood-Werkstatt in
einer Person:

Immer auf Achse und Publikums-
magnet - Orhidea Briegel visuali-
siert unterhaltsam und abwechs-
lungsreich im TV, im Studio, als
Beiwerk auf Geschäftsveranstal-
tungen wie ein Gesicht durch
Mimik in 20 Minuten
verblüffend besser wirkt - bis hin
zum optimalen IMAGE Foto -
und ersetzt dabei in Solo-
Performance ein ganzes Team
an Spezialisten. Einzeltermine für
Ihr persönliches IMAGEFOTO auf
Anfrage unter 0177 3550112

www.orphideal-image.com

„**VORBILDER**
haben Erfolgs-
vorsprung durch
das positive
BILD, das ihnen
VOR-aus eilt!
Mit positivem
VOR-BILD ver-
leiht ein Unter-
nehmer seinem
Unternehmen
die notwendige
Glaubwürdigkeit.
Die Meinung, die
über ihn in seinem
Umfeld vor-
herrscht, wird ihm
den Weg ebnen.
Diese, dem Zufall
zu überlassen,
grenzt an Torheit.“



© Orhidea Briegel
Image-Design
für Unternehmer seit 1993

IMPRESSUM
www.orphideal-image.com

Das Orhideal®-IMAGE Magazin ist ein
**Cross-Marketing-Projekt der interna-
tionalen Marke Orhideal und** erscheint
monatlich als Gemeinschaftswerbung
der beteiligten Unternehmer.
Bezugsquelle: Printausgabe monatlich
bei beteiligten Unternehmen, im ABO, bei
Verbreitungspartnern in D, A, CH erhält-
lich. PDF Ausgabe zum Download.
Verbreitungspartner auszugsweise unter:
www.image-magazin.com PARTNER
Endauflage:
je nach Bedarf und Möglichkeiten limi-
tiert bis maximal 10.000 Printexemplare,
Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum
und Menge

Koordination/ PR-Konzeption:
Orhidea Briegel • Herausgeberin
Orhideal® International
Erlkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orphidea.de • www.orphideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orphidea@orphideal-image.com
Supervision - Redaktion:
Angelina Naglic 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 Vertriebstteams, in ihren
Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Mes-
seständen, 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 empfo-
hlenen 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 einzel-
ner Leistungen und Produkte. Für die Richtigkeit
der Angaben und Folgen aus der Inanspruch-
nahme empfohlener Leistungen haften aus-
schließlich 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 (Exper-
ten) tragen alleine die Verantwortung für den
Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die
Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bild-
unterlagen sowie der zugelierten Werbemittel.
Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen
seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen
Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verlet-
zung 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-Aus-
stellung Orhideal® „Business-Profile“ mit den Business-Treffs.

Juli 2012 • 8. Jahrgang
www.orphideal-image.com
Sonderedition

Begegnung mit
Johannes Wagner
MITARBEITERMAGNET
Unternehmer des Monats

„Machen Sie
Ihre
Mitarbeiter
zu Ihren Fans!“

ORHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken

Mehr Anziehung = Mehr Fans

Ist Ihr Unternehmen sexy genug? Was für eine Frage?, werden Sie vielleicht sagen. Ich stelle mir diese Frage immer im Rahmen des ImageDesigns für Unternehmen, nach dem Motto „Wie gut verkauft Ihr guter Name?“. Aber nach meiner unvergesslichen Begegnung mit Unternehmer und „Attraktivitätsforscher“ Johannes Wagner muss ich diese Frage ergänzen: Ist Ihr Unternehmen sexy genug für Ihre Mitarbeiter? Johannes Wagner, faszinierender Visionär und Realist war der erste Referent der Sonder-Workshops, den ich bei den Unternehmertagen in meinem mobilen Orhideal-Studio zu Gesicht bekam und der mir Einblicke in sein prall gefülltes Unternehmergebiet erlaubte. Jenseits von den üblichen Personaltheorien, machte er sich mit seinem ansteckenden Positivismus und Elan - aus eigenem Bedarf heraus - auf den Weg, für sein Unternehmen „Schwäbische Kehrwoche“ die Gesetzmäßigkeiten der Unternehmens-Attraktivität neu zu definieren. Sein Erfolgsmodell mündete in die Gründung eines weiteren Unternehmens „MITARBEITERMAGNET“. Mittlerweile ist das „MITARBEITERMAGNET“-Team rund um den pragmatischen Umsetzer Wagner gefragte Adresse und Anlaufstelle für Unternehmer, die sich ebenfalls der Frage, wie werden Mitarbeiter zu echten Fans, ernsthaft stellen. Der Magie seiner Idee kann man sich nicht entziehen, er ist mitreißend, absolut authentisch und eine Chance für jedes Unternehmen, dass sich verbessern will: Mehr Anziehung = Mehr Fans = Mehr Erfolg. Fragen Sie den Meister! *Orhidea Briegel*

„Die gewonnenen Erkenntnisse haben mich neugierig gemacht und ich habe begonnen den Zusammenhang zwischen Wohlfühlen, Anerkennung, Wertschätzung, Verdienst und die innere Bindung der Menschen zu ihrem Unternehmen zu studieren.“ sagt mir Johannes Wagner, während er sich vor die Kamera setzt. Er hat wenig Zeit, denn sein Vortrag steht bald an, und ich erfahre, dass sein Thema „MITARBEITERMAGNET“ lautet. „Nun bin ich ganz Ohr. Stellen Sie sich vor: auf unseren Messeplakaten steht Orhideal-IMAGE-Kundenmagnet. Über Ihren Magneten will ich unbedingt mehr wissen.“, entgegne ich neugierig. „Geht es um Mitarbeitermotivation?“

„Vergessen Sie, was Sie klassisch damit verbinden. Sie werden es ahnen, Geld spielt in diesem Zusammenhang eine weit kleinere Rolle als die anderen Faktoren. Jedoch lässt das nicht den Schluss zu, die Menschen würden für umsonst arbeiten, also halten Sie die Lohnzahlungen aufrecht. Geld muss im angemessenen Maße als Verdienst zur Verfügung stehen. Aber mehr Geld bedeutet nicht automatisch mehr Bindung!“. Er zwinkert mir zu und lächelt wissend. „Das leuchtet mir ein“, denke ich dabei.

„Können Sie sich vorstellen, dass ein Fan seinem Verein den Rücken kehrt, nur weil ein anderer Verein momentan besser ist oder zu sein

scheint? Echte Fans gehen mit ihrem Team durch Dick und Dünn?“ führt Johannes Wagner fort. „Warum machen wir unsere Unternehmen nicht anziehend? Warum machen wir sie nicht zum Mitarbeitermagnet?“ sagt er und schaut mich mit festem Blick in die Kamera an. Dann erzählt er weiter: „Nachdem ich mir intensiv Wissen und Fähigkeiten angeeignet hatte, habe ich begonnen die Dinge in meinem eigenen Unternehmen umzusetzen. Den Erfolg brauche ich nicht zu beschreiben: Mehr Kundennutzen, mehr Anerkennung durch Mitarbeiter und Kunden, mehr Unterstützung durch Mitarbeiter und Kunden, mehr Zeit für das Wesentliche, mehr Gesundheit, mehr Geld.“ Johannes Wagner macht eine Pause.

Ein Unternehmer, der in seiner Firma das Prinzip „MITARBEITERMAGNET“ selber erfolgreich anwendet, ist wesentlich glaubwürdiger, als ein Theoretiker, der darüber philosophiert. Ich versuche es zusammenzufassen: „Und dann haben Sie irgendwann beschlossen, Ihr Know-how dazu auch anderen Unternehmen bereitzustellen?“

„Ganz genau. Das Thema hat mich dermaßen gefesselt, dass ich mich den Gesetzmäßigkeiten der „Fan-Gewinnung“ intensiver gewidmet habe. Mittlerweile helfen wir anderen Unternehmern, sich und ihr Unternehmen zu magnetisieren, damit sie

zukünftig die richtigen Mitarbeiter anziehen und halten. Und auf diesem Weg Mitarbeiter zu Fans Ihres Unternehmens machen! Deshalb heißt unser Unternehmen MITARBEITERMAGNET.“ - „Dann haben wir ja eine gemeinsame Berufung. Wir zeigen Unternehmer-Attraktivität.“, scherze ich, um gleich wieder ernst zu werden. „Aber nicht jeder Unternehmer hat bereits erkannt, dass solche Themen Chefsache sind. Haben Sie dieselbe Erfahrung?“

Er winkt ab. „Es stimmt. Es stellt sich immer die Frage, wer soll was tun? Und was, wenn der Laden brummt, wer sorgt dann dafür, dass die Umsetzung von MITARBEITERMAGNET nicht dem Tagesgeschäft geopfert wird? Denn eines ist klar, bei den Maßnahmen, die ergriffen werden sollen, geht es nur mit Kontinuität. Alles andere führt in die falsche Richtung. Bei den Maßnahmen die ergriffen werden, darf es sich nie um einen vorübergehenden Marketinggag für Mitarbeiter handeln.“ - „Logisch.“, antworte ich. „Sie wollen die echte Veränderung.“ - „In der Tat. Ich betone bei meinen Kunden: Sie als Unternehmer treffen eine Entscheidung für Ihren Erfolg, für den Weg zur Spitze, für die Menschen die Sie erfolgreich machen und an die Spitze bringen: Ihre Mitarbeiter. UND Sie treffen die Entscheidung Ihre Mitarbeiter zu Ihren Fans zu machen, für den Führungsstil des Gewinners!“

Eingefahrene Wege sind zu wenig ver-rückt: Johannes Wagners Team vom „MITARBEITERMAGNET“ gibt Unternehmern Impulse und das notwendige Rüstzeug zum Perspektivenwechsel. Aber auch als Interviewpartner und in Vorträgen fasziniert Johannes Wagner mit bildhafter Sprache sein Publikum.



„Und was bedeutet Ihr Unternehmen Ihren Mitarbeitern?“

„Haben Sie als Kind schon mal mit einem Magneten gespielt? Erinnern Sie sich wie Sie Gegenstände z.B. Schrauben oder Nägel magnetisieren konnten? So, dass diese Schrauben oder Nägel wieder andere Schrauben und Nägel angezogen haben? Sehr faszinierend! Stellen Sie sich vor, Sie tun das Gleiche mit Ihrem Unternehmen. Sie machen es magnetisch und ziehen gute Mitarbeiter an, die wiederum gute Mitarbeiter anziehen. Nutzen Sie für sich und Ihr Unternehmen die Gesetze der Natur! Wachsen Sie! Sie können nur gewinnen.“

MITARBEITERMAGNET
Unternehmergeellschaft
(haftungsbeschränkt)
Industriestraße 25
70565 Stuttgart
Telefon 0711 98149 530
Telefax 0711 98149 539
post@mitarbeitermagnet.de

www.mitarbeitermagnet.de

Mitte 2006 bekamen wir eine Anfrage von einer Firma, ich nenne sie hier Scheffeld GmbH, für die regelmäßige Reinigung der Betriebsräume. Ich kannte den Inhaber, da ich schon gelegentlich auf dem Mountainbike mit ihm unterwegs war. Ein netter Kerl der mit seiner Firma auch richtig erfolgreich war. Ich war mir sicher, dass wir den Auftrag bekommen würden, zumal er sich über die Unzulänglichkeit seiner aktuellen Lösung bewusst war. Wir bekamen den Auftrag nicht und es blieb bei der bisherigen Lösung. Vorzeige-Autos für die Mitarbeiter waren kein Thema, das gab es. Jedoch war eine Verdopplung der Kosten für die Reinigung und ein damit verbundenes sauberes Ergebnis für die Geschäftsleitung der Scheffeld GmbH undenkbar. Und das in einer Firma mit 30 Mitarbeitern.

Die Mitarbeiter konnten diese Entscheidung jedoch nicht verstehen, waren sie doch den mangelhaften Ergebnissen Tag für Tag in Küche, Sanitärbereich und Büros ausgesetzt und wussten außerdem um die finanzielle Stärke ihres Betriebes. Und ich kann ihnen versichern, das Gebäude war schön und hätte ein wenig Reinigung und Pflege bitter nötig gehabt – vom Hygieneaspekt gar nicht zu sprechen. Für mich war das so, dass ich dachte: „Auftrag nicht bekommen, nicht lange aufhalten, weiter geht’s“.

Da ich ein paar der Mitarbeiter der Scheffeld GmbH kannte und mit diesen auch mehr oder weniger regelmäßig in Kontakt war, konnte ich nun etwas beobachten, das mich erstaunte und das ich in der Folge bei vielen Unternehmen sah. Diese, bei erster Betrachtung, kleine Entscheidung die Reinigung so beizubehalten, wie sie bisher war, führte dazu, dass sich die Mitarbeiter nicht ernst genommen fühlten. Sie gaben 8 – 10 oder mehr Stunden ihres Tages für das Unternehmen und die Geschäftsleitung hielt es nicht für nötig ihnen, trotz mehrfacher Beschwerden, eine saubere Toilette und Mitarbeiterküche etc. zur Verfügung zu stellen. Na ja, dachte ich mir, der Unmut wird sich legen und damit hat sich das Thema erledigt. Da habe ich mich, wie wohl auch der Unternehmensinhaber, getäuscht. In Gesprächen mit den Mitarbeitern der Firma Scheffeld GmbH, fand ich heraus, dass das nur eine Ebene war, auf der sich die mangelnde Wertschätzung der Geschäftsleitung gegenüber den Mitarbeitern ausgedrückt hat. (Ich bin mir ziemlich sicher, dass der Unternehmensinhaber

Wenn der Stein des Anstoßes zur starken Mauer wird...
Über den Entstehungsimpuls zu MITARBEITERMAGNET

Nur eine Frage der Wertschätzung oder...

...fragen Sie nicht nur, was Ihre Mitarbeiter für Sie tun können, fragen Sie, was SIE für Ihre Mitarbeiter tun können.

nicht aus böser Absicht, sondern aus reiner Unkenntnis so gehandelt hat. Wüsste er, dass ihn seine Einstellung und seine daraus resultierenden Handlungen Jahr für Jahr zehntausende von Euro kosten, dann würde er sich sicher gerne einmal darüber Gedanken machen und nach Lösungen suchen.) Ganz generell handelt es sich bei der Firma Scheffeld GmbH um ein wirtschaftlich gesundes Unternehmen, welches auch entwicklungskräftig und innovativ ist.

Jedoch, und das ist der wichtige Punkt, dieses Unternehmen könnte um ein vielfaches erfolgreicher sein, wenn es etwas dafür tun würde seine Mitarbeiter besser emotional an die Firma zu binden. Da sie das nicht tun, gehen Mitarbeiter, mit erworbenem Wissen der Scheffeld GmbH, in andere Unternehmen, wo es für sie attraktiver scheint zu arbeiten.

Frage: Was kostet es einen Diplomingenieur zu ersetzen, bis er in der Lage ist, seine Aufgaben in der Firma voll und selbständig wahrzunehmen? Wie viel Arbeitskraft wird von anderen Mitarbeitern gebunden, bis der „Neue“ alles weiß und kann? Wie viel Ihres wertvollen Wissens geht zur Konkurrenz und schwächt Sie dadurch?

Und das alles nur, weil dem Mitarbeiter die Wertschätzung und Anerkennung für seine Arbeit nicht ausreichend gegeben wurde. Wir sprechen nicht von mehr Geld, sondern von menschlicher Zuwendung. Aber auch für kühle Rechner bedeutet das unter'm Strich: Der Chef gibt Anerkennung und Wertschätzung, die er auch so meint, und bekommt dadurch mehr Ergebnis (mehr Kundennutzen), da der Mitarbeiter gerne und mehr gibt. **Sprechen wir darüber, welche Chancen in Ihrem Unternehmen schlummern!**

Wachstumsmanager

Er betritt den Raum und Du hast das Gefühl, Du kennst ihn schon lange. Der charismatische Geschäftsführer der Firma FRECH & WUEST (der Name ist Programm!) bringt ein Strahlen mit und schafft sofort eine angenehme Stimmung im Raum. So erlebten wir Rocky Wüst's gut gelaunten Auftritt vor meiner Kamera. Sein ausgereiftes Know-How mit Klarheit und Wortwitz gepaart, transportiert Wissen charmant und unterhaltsam. Und das überträgt er auch auf seine Unternehmen!

Ein Munter- und Möglichmacher für alle Selbstständigen, die nicht akzeptieren wollen, dass ihr größter Engpaß die eigene Zeit sein soll. Dienstleistungen skalierbar machen ist daher seine Passion: Mit seinem Team hilft er seinen Klienten aus der eigenen, rein zeitbasierten in eine zeitunabhängige Vergütung zu gelangen. Dafür unterstützt FRECH & WUEST sie bei der Expertenpositionierung durch Strategieentwicklung und deren Umsetzung, insbesondere im Bereich Social Media und Online Marketing, für den die FISCHER & WEBER-Agentur für soziale Medien gegründet wurde.

Das sagt FRECH & WUEST:

„Sie wollen raus aus dem „Hamsterrad“? Haben noch weitere Träume, Ziele und Wünsche, die Sie verwirklichen wollen? Sie haben der Welt etwas zu geben! Lassen Sie sich von Anfang an auf Ihrem Weg begleiten. Profitieren Sie von unseren Erfahrungen, Wissen und unserem Netzwerk aus Experten. Die FRECH & WUEST arbeitet mit Ihnen an Ihrer Vision, Ihrer Geschäftsidee, Ihrer Strategie und unterstützt Sie darüber hinaus bei der konkreten Umsetzung. Wir halten den roten Faden, wo andere ihn verlieren und kümmern uns mit Ihnen gemeinsam um ihre langfristigen Ziele. Bestimmen Sie den Arbeitsalltag Ihres Unternehmens, anstatt sich von ihm bestimmen zu lassen. Hamsterradprävention à la carte! Guten Appetit!“

FRECH & WUEST

Unternehmergesellschaft für
Unternehmerberatung und Entrepreneurship
(haftungsbeschränkt)
Telefon: +49-40-999 987 946
Telefax: +49-40-999 987 948

Berater der Extraklasse und Mediengesicht:

Rocky Wüst fesselte die Teilnehmer der Unternehmertage mit dem Sonder-Workshop „Nummer 1 im Kopf meiner Zielgruppe werden“

„Sie lernen von uns, frech und wüst zu werden!“

„Meine Vision ist es, die individuelle Freiheit der Menschen zu steigern.“

DIE App

Die kompetenten Programmierer der Generation „Zuckerberg“ sind faszinierend - irgendwie sind sie für die Mehrzahl der Menschen eine Art von Stars des Abstrakten, einer heutigen Zahlenwelt, in der ein „Normalsterblicher“ nicht mehr durchzublicken vermag. Johannes Geyer, ein kluger Kopf mit zukunftsweisenden Ideen und ein Visionär, ist für mich einer der Stellvertreter, die mit ihren Entwicklungen maßgeblich unsere Gesellschaft verändern. Seine Vision ist es, die individuelle Freiheit von Menschen zu steigern, indem er Mobilität erleichtert und die damit zusammenhängenden Herausforderungen löst.

Zu Menschen, die in ihrer Schulzeit schon ihre Berufung gefunden haben und damit schon ihr erstes Geld verdienen konnten, habe ich eine besondere Affinität: Johannes Geyer hat mit 10 Jahren angefangen zu programmieren auf einem Commodore C64. Mit 15 Jahren Taschengeld mit Programmierung aufgestockt. Mit 19 Jahren ein Einzelgewerbe angemeldet. Das Studium der Philosophie und Musikwissenschaft nach einem Jahr abgebrochen, weil das eigene Unternehmen die Zeit auffraß. Mit 21 Jahren mit Geschäftspartner Dominik Wever eine GbR gegründet zusammen. Mit 23 Jahren die julitec GmbH gegründet. Nach einigen Auslandsaufenthalten fängt er an, seiner Vision einen Namen zu geben: er gründet 2012 die espírito GmbH mit dem Produkt „data spirit“. Und das ist erst der Startschuss für eine ganze Reihe an Produkten.

Von diesem Unternehmergeist kann man sich „eine Scheibe abschneiden“. BRAVO! *Orhidea Briegel*

espírito GmbH
Schiffstraße 14
91054 Erlangen
E-Mail: info@dataspirit.de

www.dataspirit.de



für die mobile Business-Welt von morgen...

„Ich glaube, dass Mobilität eine große Herausforderung für alle Unternehmen ist und es in dem Bereich noch viel zu wenig Standardprodukte bzw. Komponenten gibt, die hierbei unterstützen. Es macht keinen Sinn, dass jeder Softwarehersteller und jedes Unternehmen seine eigene App entwickeln lässt, womöglich noch für verschiedene Smartphone Plattformen.“, fasst Johannes Geyer mir bei den Unternehmertagen sein Konzept zusammen. Seit 15 Jahren arbeitet er in der Softwarebranche und habe schon verschiedene Produkte entwickelt wie z.B. CRM Systeme, Dokumentenmanagement. Und das alles fast ausschließlich in eigenen Unternehmen

„Ich habe mit 20 Jahren ein Dokumenten-Management-System entwickelt, mit 23 Jahren ein CRM (julitecCRM), mit 26 Jahren eine Schraubtechniksteuerung (die z.B. bei BMW eingesetzt wird). Nach dem ich mit 23 Jahren zusammen mit Dominik Wever, julitec GmbH gründete und 2007 als Geschäftsführer aus julitec GmbH ausstieg, arbeitete ich als Freiberufler und unternahm viele und lange Reisen nach Brasilien, wo ich auch Portugiesisch gelernt habe. 2011 stieg ich bei der Firma „AppCycle GmbH“ ein. Diese entwickelt zwei Produkte: C-TY App ist eine Städte-App für Einwohner und Touristen und die BusinessApp für Unternehmen.“ Wir plaudern entspannt weiter und ich erfahre von seinem Produkt „data spirit“.

„In Zukunft werden Unternehmen neben einer Homepage auch eine App benötigen. Da habe ich ein Potential gesehen, wo ich mein Wissen einbringen kann. Mit diesem Gedanken gründete ich 2012 espírito GmbH. data spirit ist eine Infrastruktur, die den mobilen Datenzugriff standardisiert. Mit anderen Worten; ich entwickle Softwarelösungen für die mobile Welt von morgen.“ - „Genial. Wir alle sind ja wirklich mehr „on the road“ als im Büro. Aber ist das nicht mittlerweile Standard? Die sogenannte Cloud oder der mobile Zugriff?“ - „Natürlich gibt es schon viele Zugriffsmöglichkeiten. Mein Aspekt dabei ist jedoch die Datensicher-

heit und das ist für Businessanwendungen relevant. Der mobile Zugriff auf Unternehmensdaten ist kein Luxus mehr, sondern trägt erheblich zum Erfolg aller Mitarbeiter bei, die viel unterwegs sind. Früher oder später wird der mobile Zugriff genauso Standard sein wie die Firmenhomepage. Unternehmen, die den Trend verschlafen, müssen mit Wettbewerbsnachteilen kämpfen. data spirit bringt Daten aufs Smartphone. Auf der Serverseite konfiguriert der Nutzer seine Datenquellen wie z.B. SQL, Excel, Dateiodner einfach zusammen. Den Rest übernimmt die data spirit Infrastruktur, so dass Nutzer ohne Kopfschmerzen von unterwegs auf die Daten zugreifen können. Und das Besondere daran ist: Die Installation erfolgt in 5 Minuten. Sie müssen Ihren Server nicht ins Internet freigeben. Die Daten werden verschlüsselt zum Smartphone übertragen.“, er schaut mich bestimmt an.

„Und das kann ein Nutzer anwenden, auch wenn er wenig Vorkenntnisse hat?“, will ich wissen. „Zum einfachen Ausprobieren kann man sich www.file2phone.com installieren. Sie können damit mobil auf Dateien auf Ihrem Computer zugreifen. Das ist eine Endverbraucher-Version. Meine Kern-Zielgruppe sind kleine und mittelgroße Softwarehersteller, die data spirit als AddOn zu ihrer Software anbieten können. Für diese Softwarehersteller lohnt es sich nicht, eine eigene App zu entwickeln.“

Diese Softwarehersteller verkaufen data spirit als Teil ihres Produktes und übernehmen den 1st Level Support für ihre Kunden. Ihren Kunden stellen sie dafür den Betrag in Rechnung, den sie für angemessen halten.

Von uns bekommt der Hersteller monatlich eine Rechnung, in der wir die Nutzung von data spirit für all ihre Kunden berechnen.

Oder er stellt seinen Kunden lediglich die Anbindung an seine Software zur Verfügung (ggf. gegen Bezahlung). Ansonsten hat er nichts mit data spirit zu tun. Seine Kunden erstellen sich dann selbst einen Account bei uns, über diesen wird die Nutzung von data spirit dann direkt mit dem Nutzer abgerechnet.“

„Und können Sie unseren Business-Lesern kurz skizzieren, wie das funktioniert, dieses Mobil-Werden-der Daten?“ - „Die Anbindung an Ihre Daten erfolgt auf dem Unternehmensserver, wo sie in Form einer XML-Datei hinterlegt wird. Um Cloud und App müssen Sie sich nicht kümmern. Zum Erstellen einer Anbindung steht der data spirit Configurator zur Verfügung. Mit diesem können Sie Ihre Anbindung in kurzer Zeit bequem zusammenklicken. Fünf Schritte – und die Anbindung an data spirit ist erledigt. Online haben Sie dazu eine genaue Beschreibung. Dazu geben Sie einfach Ihre SQL Statements ein. Möchten Sie nicht direkt auf die Datenbank zugreifen, so können Sie auch einen Custom Data Connector entwickeln, was in der Dokumentation im Kit beschrieben ist. Nachdem Sie die Datenquellen definiert haben, können Sie die einzelnen Seiten Ihres data spirits konfigurieren. Dabei haben Sie die Möglichkeit, Suchmasken, Listen und Detailsseiten individuell zusammenzustellen. Der Simulator zeigt Ihnen während der Konfiguration der Benutzeroberfläche eine Vorschau, sodass Sie diese schon während der Erstellung bequem testen können. Dies ist mit dem data spirit Kit ein Kinderspiel.“

Probieren Sie es aus, und Sie werden überrascht sein, wie schnell Sie Ihre Daten mobil haben!“



Red Carpet For Your Business

ORHIDEA® IMAGE IDEAL

Podium der Starken Marken



Visuelles StoryTelling für den Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Liebe Leser,

meine Welt ist bunt: heute beim Small Business, danach beim Handwerker, übermorgen den Industriellen vor der Kamera. Mein einzigartiger Beruf bringt eine hohe Kontaktfrequenz und beständige Beziehungen mit sich. Ich begegne querbeet dem Einzelkämpfer, Prominenten, Konservativen, Querdenkern, Trendsettern, Wissenschaftlern, den Technikern...

Mein monatliches Magazin Orhidea IMAGE zeigt von mir ausgewählte Berufsprofile, so wie ich sie beim Foto-coaching kennenlernen durfte. Das Motto ist „Gesicht zeigen und Verantwortung übernehmen für das eigene unternehmerische Tun“. Mal Menschen aus dem Rampenlicht, mal gerade die „hidden champions“ des Geschäftsalltags. *Orhidea Briegel*



Orhidea Briegel
Plattforminitiatorin und
Herausgeberin IMAGE
im Interview



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

Vorurteile nutzen

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

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

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

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

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



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

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

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