

März 2013 • 9. Jahrgang
www.orphideal-image.com
limited edition



Interview mit
Martina Stauch
Stauch Consulting
Geschäftsfrau des Monats

ORPHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken

Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Wenn Mrs. Präsenz, Martina Stauch, den Raum betritt, spürt man förmlich ihre positive Energie. Sie zu erleben, ist ein Erlebnis. Die erfahrene Strategin kennt die Anforderungen an das moderne Leadership, Höchstleistung zu bringen, mehrere Bälle auf einmal zu jonglieren, Ergebnisse zu liefern und sich auf seinen Erfolgen nicht auszuruhen.

Die Powerfrau ist gefragte Adresse, um Persönlichkeiten zu helfen, ihr Potential auszureizen - auf höchstem Niveau.

„Maximieren
Sie die Power
für sich und Ihr
Unternehmen!“

Global Player Formula

Erfolg beginnt im Kopf. Mit dieser Einstellung hat sich Martina Stauch einen Namen gemacht. Persönlichkeiten und Unternehmen im nationalen und internationalen Umfeld ziehen die klar strukturierte Geschäftsfrau zu Rate, wenn es um Strategiekorrekturen, Visionsfindung und Persönlichkeitsentwicklung geht. Ihr Knowhow entspringt nicht der Theorie. Als langjährige Führungskraft bei einem internationalen Marktführer in der IT Branche mit einer Personalverantwortung für bis zu 80 Mitarbeiter entwickelte sie ein schlagkräftiges Sales Team mit Verdreifachung des Umsatzes in 5 Jahren. Die Innovationskraft und der Ideenreichtum der ergebnisorientierten Visionärin öffneten ihr viele Türen und führten zur Gründung des eigenen Unternehmens, Martina Stauch Consulting, mit der Kernkompetenz, Teams und Persönlichkeiten nach vorne zu bringen. Talentmanagement und Unternehmensentwicklung sind bei ihr in besten Händen.

„Meine Beratung beginnt meistens bei der persönlichen Strategiefindung ...“, sagt mir Martina Stauch bei der Fotosession, „... und kräftigt das effektive Zusammenspiel der Mitarbeiter. Es geht bis zum Aufbau der optimalen Organisationsstruktur. Auf all diesen Ebenen helfe ich, nicht nur oberflächlich, sondern mit innovativen und tiefgreifenden Strategien, die eine nachhaltige positive Wirkung haben. So schaffen Sie den richtigen Nährboden und das optimale Fundament, um langfristig erfolgreich zu sein.“

„Welcher Wirkungskreis aus unserem Geschäftskundenpool ist für Ihre Zwecke interessant?“ frage ich sie. „Geschäftsführer, Führungskräfte aus dem Mittelstand. Aber ich habe auch Kunden aus internationalen Unternehmen, die etwas bewegen wollen. Dabei kommt mir meine Erfahrung aus der IT in allen Branchen zugute. IT ist lange kein „Cost-Center“ mehr, sondern oft ein Schlüsselfaktor bei Innovationen, Businessprozessen, und der Unternehmenskultur (z.B. Social Media). So betreue ich beispielsweise auch Direktoren bei internationalen namhaften Firmen im Bereich der IT Branche, meist Global Player, aber auch Start-ups bis hin zu Instituten im Pharmabereich.“

„Und welchen Geschäftsbereich Ihres Unternehmens sollte ich besonders hervorheben?“

„Mein Angebot gliedert sich in drei Bereiche. Als Businesspartner berate ich Führungskräfte und Firmen bei Veränderungsprozessen oder allgemeinen Führungsthemen, individuell abgestimmt auf den Kunden.“

Den Anforderungen vom Markt bin ich mit meinem Programm „TRANSFORMATION VOM MANAGER ZUM LEADER“ gefolgt. Man kann sich das un-

gefähr so vorstellen: Nehmen wir Team-sport als Beispiel. Ein Manager ist mit dem Kapitän der Mannschaft zu vergleichen. Er sorgt für die Interessen der Mannschaft gegenüber dem Verein und Schiedsrichter, für die Einhaltung der Regeln und ist auch oft der Spielmacher, der die Mannschaft vorantreibt. Er definiert Ziele, steuert Erwartungshaltungen, leitet die Umsetzung, stimmt sich in der Strategie eng ab mit seinem Chef. Er ist verantwortlich dafür, dass das Geschäft gut läuft.

Ein Leader dagegen ist der Trainer oder Coach, der die Mannschaft zum Sieg und zu Höchstleistungen inspiriert und für ein gutes Zusammenspiel sorgt, indem er die Strategie vorgibt, Spieler auswechselt usw. Dies erfordert weitere Anforderungen an ihn als Führungskraft: Sie muss kreativ sein, persönliches Wachstum der Mitarbeiter fördern, inspirieren, Vertrauen erwerben und das nötige Fingerspitzengefühl für die einzelnen Mitarbeiter und deren Potential und optimalen Einsatz mitbringen. Ein Leader muss seine Vision in den Markt tragen, um mehr Umsatz, Produktivität, Kunden und Mitarbeiterbindung zu erreichen. Vom Manager unterscheidet ihn vor allem die glaubwürdige Verkörperung seiner Vision!

Der zweite Part ist das von mir entwickelte „SUCCESSFUL PRESENCE“. Es hilft nachweislich, Ziele zu erreichen! Hier geht es nicht so sehr darum, WAS Sie wissen, sondern WER SIE SIND. Das ist ihr persönlicher Footprint, den Sie hinterlassen: Charismatisch-sympathischer Leader? Oder eher polarisierender, einprägsamer, straight-forward Leader? Dies erarbeite ich gemeinsam mit der Führungskraft zwecks authentischem Auftreten. Jeder Mensch ist einzigartig. Dieses individuelle Potential gilt es weiter zu entwickeln und zu leben. Nicht nur oberflächlich, sondern in der

Tiefe. Es vereint alle Teile der Persönlichkeit – in jeder Hinsicht. Körper, Geist und Präsenz, sowie exzellente Kommunikation runden dieses Konzept ab. Dieser ganzheitliche Ansatz schärft die Selbstwahrnehmung und somit auch die Wirkung auf das Umfeld. Der Schlüssel zum Erfolg ist die kontinuierliche Arbeit an sich selbst.“

„Sie waren selbst langjährig in großen, international agierenden Konzernen tätig und kennen das Daily Business, die Prozesse und Arbeitsschritte nicht nur vom Reißbrett, sondern aus eigener Erfahrung.“

„Allerdings. Der Markt ist eng und der Leistungsdruck hoch. Alle haben dasselbe Ziel: Wachstum. Was zählt, ist die eine Unterscheidung, die den Impuls zum Vorsprung gibt. Und das ist das Zusammenspiel des Teams. Kreativ und innovativ entwickle ich individuelle Lösungen für das Teambuilding. So schaffe ich zusammen mit einem Netzwerk aus freien Beratern einen messbaren und nachhaltigen Erfolg.“

Mit meinem erprobten Konzept „ORGANIZATIONAL WEALTH“, der dritte Bereich meines Leistungsspektrums, runde ich mein Portfolio ab und erreiche die erfolbringende Differenz. Viele Unternehmen haben Visionen, leben diese jedoch leider nicht. Visionen sind vergleichbar mit einem Benutzerhandbuch oder Wegweiser eines Unternehmens. Dies gilt insbesondere, wenn es um langfristige Ziele geht. Bei langfristigen Zielen, z.B. Marktführerschaft, kann es jedoch passieren, dass Unternehmen vom Weg abkommen. Eine klare Unternehmensvision hilft dabei, wieder den richtigen Weg, die richtige Strategie einzuschlagen. Sie hilft auch, die richtigen Entscheidungen zu treffen und eine langfristige und stabile Unternehmenskultur aufzubauen. Die in meinen ersten beiden Konzepten erarbeiteten Zie-



Booking-Info

Martina Stauch

**Top Management Strategien • Vorträge
Gastauftritte • Moderation • Trainings
Beratung • Fachbeiträge**

Ich setze auf jedem Feld der Unternehmensberatung dort an, wo das größtmögliche Potenzial für das Unternehmen liegt. Sei es das Aufsetzen der richtigen Struktur, Optimierung von Kommunikationskanälen oder die Auswahl der richtigen Führungskräfte. Dabei habe ich 3 Konzepte entwickelt, auf die ich zurückgreife.

Successful Presence:

Richtet sich an die einzelne Führungskraft und deren Individuelle Persönlichkeit. Nicht WAS Sie wissen sondern WER SIE SIND ist hier wichtig.

Resultat: Menschen folgen Menschen die sie inspirieren. Firmen mit inspirierenden Executives und Vision sind meist Marktführer. (Apple, Cisco uvm.) Man könnte auch sagen: Sie sind die Seele der Firma. Sobald diese das Unternehmen verlassen (Steve Jobs – Apple, Michael Dell – Dell) gehen auch oft die Umsätze runter.

Transformation des Führungsteams:

Vom Manager zum Leader um das größtmögliche Potential der Mitarbeiter auszuschöpfen.

Resultat: Dies ist das Bindeglied zwischen Unternehmensvision und –werten. Höhere Wachstumsraten und höhere Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit. (*Ergebnis einer Studie des Institutes für Management-Innovation)

Organizational Wealth:

Umsetzung der Vision/Strategie durch das gesamte Unternehmen bis hin zum Markt. Hier kommen die PS oder MS (= Menschenstärke) „auf die Straße“ durch Ausschöpfen des gesamten Potentials jedes einzelnen und seiner Rolle im Gesamtsystem Unternehmen.

Resultat: Obwohl 83% der Unternehmen eine Vision haben, wird in 67%* die Vision nicht umgesetzt/ gelebt! Wenn Visionen umgesetzt und gelebt werden, führt dies zu Gewinnsteigerung, Kundenzufriedenheit und engagierten Mitarbeitern. (*Studie: www.samhoud.com)

Martina Stauch
Tel: +49 (0) 151 22 34 888 7
Fax: + 49 (0) 8024 473 406

info@martinastauch.de

www.martinastauch.de

„Transformieren Sie Ihre
Persönlichkeit und alles verändert sich -
Ihr Team, Ihr Business, Ihre Ergebnisse.“

le, Visionen und Strategien werden bei diesem Konzept nun durch die Organisation und den Markt getragen. Dabei steht der Mensch in seinen unterschiedlichen Rollen im Mittelpunkt, um so die maximalen PS oder besser gesagt MS, Menschenstärke, auf die Straße zu bringen.“

„Agieren Sie regional oder überregional, oder beides?“

„Beides - gerne auch in englischer Sprache und international.“

„Wer ist in Ihrem Unternehmen für das Beziehungsmanagement verantwortlich?“

„ICH!“ (Sie lächelt.)

„Was ist Ihre Vision und Mission?“

„Transformation des menschlichen Potentials. Ich fokussiere mich ganz auf die Knappheit der Human Ressource. Produkte kann man beliebig viele in hoher Stückzahl, gleicher Form und Farbe maschinell produzieren. Bei Menschen ist dies nicht so einfach. Gute Mitarbeiter sind das neue Kapital des Unternehmens. Nur wo der Mensch sich wertgeschätzt fühlt, kann er sich entfalten und sein höchstes Potential erreichen. Stellen Sie sich vor, sie arbeiten mit einem Team, dass innerlich den Sieg schon aufgegeben hat? Ich möchte mit so einem Team nicht zum Spiel antreten. Aber stellen Sie sich einmal vor, Sie schaffen es nur einen im Team zu Höchstleistungen anzuspornen, was denken Sie, was dies für einen Effekt auf das gesamte Team hat? Alle werden mitgerissen. Und die Auswirkung, die dieses Team dann wiederum im Unternehmen haben wird, können Sie sich dann ebenfalls ausmalen.“

„Was würden Sie gerne in den Köpfen Ihrer Zielgruppe verankern?“

Wachstum ist die Natur dieses Planeten, des Menschen. Wer nicht mehr wächst, egal ob es Business ist oder die persönliche Entwicklung, stagniert. Um ein high performing Team zu entwickeln, darf nicht nur an der Oberfläche gekratzt werden. Hier ein Verkaufstraining, da ein Präsentationstraining.... solches Stückwerk wird nicht die gewünschten langanhaltenden Erfolge bringen. Es braucht ein einheitliches Konzept, dass von den Executives über das Führungsteam bis zum Endkunden reicht, um nachhaltig erfolgreich im Markt zu sein.“

„Sie sind in Ihrem Bereich wegweisend und wurden anerkennend Mrs.“

Vision oder Mrs. Präsenz genannt. Sind Sie gerne Meinungsmacher?“

„Wenn in einer Firma ein Executive über Außenwirkung nachdenkt, bin ich gerne die ‚go-to-Frau‘. Das macht mir wahn-sinnig viel Spaß; und dass ich mit meiner Arbeit, Ansichten oder Meinungen verändern, gehört nun mal dazu.“

„Der Begriff BusinessCoach ist bereits sehr abgenutzt. Manche betrachten es sicher als Luxus, oder?“

„Im heutigen Wettbewerbsumfeld ist ein Business Coach kein Luxus – er ist eine NOTWENDIGKEIT! Und wer keinen hat, ist definitiv im Nachteil. In einer sich verändernden Welt ist eine gute Reputation von heute kein Garant für morgen. Das Verhalten, welches heute einen Manager bis zu einer bestimmten Stufe gebracht hat, bringt ihn morgen nicht unbedingt weiter. Heutzutage ist Wissen wichtiger als Produkte. Dieses Wissen auch umzusetzen, ist die Kunst, sich von anderen abzuheben. In unserer beschleunigten Business Welt müssen Executives und Geschäftsführer ständig den Finger am Puls haben, immer einen Schritt voraus denken. Hier kann ein externer Berater neue Perspektiven einbringen.“

„Sie haben von den Besten gelernt und waren selber einmal Führungskraft in einer Firma, wo jeder Mitarbeiter der Star sein wollte. Was haben Sie daraus mitgenommen?“

„Man sollte sich nicht auf seinen Erfolgen ausruhen. Ich habe von und mit unseren Executives gelernt, dass Sie sich selber ständig weiterentwickeln, untereinander zu Höchstleistungen anspornen und ständig auf der Suche nach neuen Ideen, Innovationen, Trends waren. Neben den vielen Fachkenntnissen habe ich vor allem die richtige Arbeitseinstellung daraus gewonnen. Ich arbeite absolut ergebnisorientiert. Am Ende des Tages soll bei meinem Coaching der richtige Impuls entspringen und etwas Greifbares entstehen: entweder die Produktivität der Mitarbeiter geht nach oben, oder Talente werden gehalten, sprich geringere Fluktuation. Neue Talente sollen angezogen werden UND der nächste Karrieresprung gelingen.“

„Sie haben beschlossen, unsere Unternehmer-Plattform mit Ihren Kompetenzen zu ergänzen. Haben Sie schon Erfahrung mit Cross-Marketing?“

„Ich schreibe Artikel für Fachzeitschriften und halte Vorträge. Mit meiner visio-

nären Art inspiriere ich Menschen. Jeder, der mit mir arbeitet, geht inspiriert mit neuen Ideen und einem anderen Ansatz aus dem Gespräch. Ich verstehe mich als Businesspartner, um objektiv von außen auf die Persönlichkeit oder das Unternehmen zu schauen. Das Cross-Marketing, wie Sie es mit IMAGE betreiben, ist mir in der Form noch nicht begegnet. Aber mich hat das Konzept gleich angesprochen. Sie schaffen damit eine hervorragende Differenzierung. Und die Unterscheidbarkeit ist heutzutage das A und O! Produkte sind sich immer ähnlicher, der Mensch hat eigentlich schon alles, was er braucht. Was zählt, ist der entscheidende Wettbewerbsvorteil. Business wird von Mensch zu Mensch gemacht. Wenn ich es schaffe, den Mitarbeiter so zu motivieren, dass er die extra Meile geht, dann kann genau das, den entscheidenden Marktvorteil geben.“

„Sie sind bekannt für Ihre unorthodoxe Arbeitsweise, Ihre Kreativität und Energie. Was geben Sie Ihren Kunden auf den Weg?“

Da wir schon beim Stichwort „Weg“ sind. Ein weiterer Faktor zum Erfolg ist, vor allem neue Wege zu gehen! Meine Kunden sagen über mich, dass sie mit meinen Impulsen mehr Mut haben, Neues auszuprobieren, Mut zum Risiko und damit auch mehr Erfolg. Transformieren Sie ihre Persönlichkeit und alles verändert sich - Ihr Team, Ihr Business, Ihre Ergebnisse. Das ist mein Motto für die Transformation von Führungspersönlichkeiten und Business Konzeption.“ Stellen Sie sich einmal vor, Sie legen ihre Persönlichkeit ab, bevor Sie in ein Meeting gehen. Es würde ein entscheidender Teil von Ihnen fehlen.

Oder anders gesagt: SEHEN und GE-SEHEN werden! Darum geht es doch! Leader sind die, die beobachtet, gesehen werden mit den positiven Eigenschaften, sowie den Negativen. Die sind im Spotlight. Die Akteure! Sie bestimmen ihr nächste Handlung. Die, die nur sehen, dass sind die Zuschauer. Sie kennen bestimmt auch den Typ Zuschauer. Wissen alles besser, geben schlaue Kommentare ab, aber trauen sich nicht, selbst zu agieren, weil sie nicht wollen oder können! Viele Menschen sehen zu, wie andere an ihnen vorbeiziehen ins Rampenlicht; die, die sich trauen neue Wege zu gehen.

Wann wollen Sie im „Rampenlicht“ stehen und der „Regisseur Ihres eigenen Lebens-filmes“ werden?



ORHIDEAL
media
face 2013
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Stephan Heemken Experte und Kolumnist...

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

Die Orhideal- Online-Ausgabe mit allen Flash-Schikanen basiert auf Mr. Moe's Programmierkünsten. *Orhidea Briegel*

Stevemoe's

web'n stuff
für freundliche Menschen

Stevemoe's [stɪˈfmouz]

STARTSEITE WEBDESIGN IT-SERVICES PHOTOGRAPHIE

Dienstleistungen PROFIL PHILOSOPHIE REFERENZEN & PROJEKTE KONTAKTDATEN



März 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com
limited edition



Begegnung mit
Salvatore Barba
Barba & Partner
Rechtsanwälte

Experte des Monats

ORH
IMAGE IDEAL®

Podium der Starken Marken



international beraten

Kolumne

Alles grenzenlos? Internationales Steuerrecht

Bei Ihrer täglichen Arbeit als Unternehmer werden Sie immer häufiger mit grenzüberschreitenden Sachverhalten und länderspezifischen Besonderheiten konfrontiert. Sie benötigen zum Beispiel Beratung für eine unternehmerische Aktivität in den Beitrittsländern der Europäischen Union, wie etwa bei

- Produktions- oder Funktionsverlagerung ins Ausland
- Errichtung einer Betriebsstätte oder Tochtergesellschaft im Ausland
- Entsendung von Arbeitnehmern ins Ausland
- Kalkulation und Dokumentation von Verrechnungspreisen

Mit unserer Hilfe behalten Sie den Überblick über die steuerlichen und wirtschaftsrechtlichen Bedingungen in den Staaten der Welt. Wir beraten Sie bei der Vorbereitung und begleiten Sie bei der Umsetzung Ihrer Steuerstrategie. Um einen reibungslosen Ablauf Ihrer Steuerveranlagung zu unterstützen, sprechen wir mit den Behörden vor Ort. Auch in schwierigen Fällen verleihen wir Ihren Interessen Nachdruck. Ein besonderes Augenmerk haben wir auf Ihre erhöhten Mitwirkungspflichten im internationalen Steuerrecht. Wenden Sie sich an uns. Wir beraten Sie gerne!

www.stb-scanlan.de

„Wir bieten Rechtsberatung an, die über Grenzen geht. Sie werden betreut, wie in Ihrem eigenen Land.“

Alle Mitarbeiter sind mindestens zweisprachig. Unsere Korrespondenzsprachen sind Deutsch, Englisch, Italienisch und Spanisch. **Wir bieten eine Reihe von besonderen Beratungsdienstleistungen an. Hier nur einige Beispiele:**

- Forderungseinzug zu Pauschalpreisen
- Beratung in Corporate und Legal Compliance
- Unterstützung im Risk Management
- Allgemeiner Vertragscheck und Vertragsmanagement
- Externe Rechtsabteilung
- Start-Up Beratung (insb. Gründung, Vertragsgestaltung, allg. Beratung, Businessplan, Fördermittel, Venture Capital, behördliche Anträge, Genehmigungen)
- Beirats- und Aufsichtsratsstätigkeit
- Verhandlungsführung
- Inhouse Schulung, Coaching, jur. Seminare für Unternehmen sowie einzelne Abteilungen in den für sie relevanten Rechtsgebieten
- Schlichtungs- und Schiedsrichtertätigkeit bei deutsch-italienischen Geschäftsbeziehungen



Gern gehörter Panel-Speaker, Fachautor, Interviewpartner und engagierter Rechtsprofi: Für Salvatore Barba und sein Team bedeutet das Thema Recht mehr als „Paragraphenreiterei“.

**Barba & Partner Rechtsanwälte
Niederlassung Rosenheim
Am Roßacker 6
D-83022 Rosenheim**

Tel. +49 (0)8031/900 83 36
Fax: +49 (0)8031/900 83 37
Email: mail@barba-legal.com

Alle weiteren Standorte entnehmen Sie der Internetseite.

Rechtsgebiete
Arbeitsrecht, Erbrecht, Recht der EU, Handelsrecht, Gesellschaftsrecht, Corporate Compliance, Risk Management, Inkasso, Insolvenzrecht, Internationales Privatrecht, Rechtsverkehr Deutschland-Italien, Steuerrecht, Strafrecht, Vertragsrecht

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

Alles, was Recht ist...

Sie haben eine eingefahrene Vorstellung über die Arbeitsweise einer Rechtsanwaltskanzlei? Dann können Sie diese mit dem Lesen der nächsten Zeilen über Bord werfen.

Salvatore Barba hat von der Welt viel gesehen und unterscheidet sich in vieler Hinsicht von dem Klischee der Rechtsbranche. Seine kooperative Art hat dem gradlinigen Unternehmer nicht nur Mandate, sondern auch Zusammenarbeit rund um den Globus eingebracht. Er, der ursprünglich keine Kanzlei gründen wollte, ist seit fast zehn Jahren mit immer ergänzenden Standorten stets erfolgreich am Puls der Zeit. Barba & Partner in Rosenheim, München, Berlin, Mailand und, und, und...

Dabei bleibt das Wesen der Kanzlei stets persönlich und sehr nah am Mittelstand, denn Barba schätzt den Dialog auf Augenhöhe und kurze Entscheidungswege; entsprechend tickt auch das Team um Barba. Sein Gespür für Service - über den Tellerand hinaus - lässt ihn immer wieder neue Produkte schaffen, die seine Klientel begeistert, sei es die Einführung einer Beratungs-Flatrate oder Inhouse-Seminare zur Schaffung eines Problembewußtseins im Unternehmen.

IMAGE: Sie sind spezialisiert auf den Mittelstand und bieten neben klassischem Vertragsrecht auch Beratungsdienstleistung für die Expansion ins Ausland an.

Salvatore Barba: Korrekt. Wir sind Partner für Unternehmen, die keine interne Rechtsabteilung betreiben. Was die grenzübergreifende Beratung anbetrifft, ist der export- und expansionsorientierte Mittelstand bei uns in besten Händen. Man traut sich keine geschäftlichen Schritte ins Ausland ohne anwaltliche Beratung.

IMAGE: Das hört sich für mich so an, als würden die Unternehmer gerade bei internationaler Geschäftstätigkeit auf Ihre Dienstleistung vorbeugend zurückgreifen. Wird denn bei Aktivitäten im Inland darauf verzichtet?

Salvatore Barba: Sagen wir mal so. Noch immer ist nicht allen klar, wie viel Energie und Mittel sie sich sparen würden, wenn sie prophylaktisch alle Geschäftsprozesse auch auf Rechtssicherheit „abklopfen“ lassen würden. Hier wird aufs Geratewohl improvisiert. Da werden Verträge herausgegeben, die bei näherer Betrachtung haarsträubend sind. Man verlässt sich auf die Rechtsschutzversicherung. Deshalb bieten wir Inhouse-Schulungen an, um Vertragsunterlagen eines Hauses konkret zu prüfen.

IMAGE: Das ist ja genial. Dann haben die Mitarbeiter eine perfekte Bedienungsanleitung zur Vertragsgestaltung.

Salvatore Barba: Manche Geschäftsführer würden sich das wünschen. Aber Sie fangen ja auch nicht an, selber Arzt zu spielen, nur weil Sie einmal bestimmte medizinische Kriterien kennengelernt haben. Die Entscheider, die uns buchen, kommen mit der richtigen Einstellung: sie wollen ihre Mitarbeiter sensibilisieren und rechtzeitig erkennen lassen, wenn es notwendig wäre, sich professionellen Rat zu holen. Wir haben ein breites Spektrum an Beratungsdienstleistungen, die Unternehmer im Vorfeld schon nutzen können. Natürlich sind wir knallharter Beistand, wenn es um das Erstreiten Ihres Rechtes geht. Ich freue mich über jeden Mandaten, der uns vor kritischen Situationen zu Rate zieht. Es ist für seinen reibungslosen Geschäftsalltag sicher das Verunfängere.

www.barba-legal.com



Gerlinde John Expertin für Inneneinrichtung präsentiert...

**Relationship-Profi
Daniela Wüst**

OfficeTec24
Traberhofstr. 5
83026 Rosenheim
Tel: +49-8031-5818790

optimal gestaltet

Kolumne

Wohlfühlen am Arbeitsplatz
am Beispiel „Individuelles Sitzen“:

Sitzlösungen für Konferenz, Empfang, Lounge, Cafeteria, Warten, Think Tank, Kaffeebar

Arbeit ist heute globaler, vernetzter, mobiler und wissensintensiver als früher. Unternehmer stehen vor der Herausforderung, sich auf diese Veränderung einzustellen. Mehr denn je verlangen moderne Bürolandschaften, Orte der Kommunikation. Das schnelle Gespräch zur Abstimmung, die informelle Unterhaltung in den Pausen, das Meeting in kleiner Runde oder die Besprechung im Team bilden zentrale Arbeitsformen.

Am Beispiel „richtig sitzen“ zeigen wir Ihnen neue, innovative und maßgeschneiderte Lösungen, die alle Anforderungen an den Standardarbeitsplatz erfüllen, für zukunftsgerichtete Bürostrukturen mit Atmosphäre und hoher Begegnungsqualität. Flexibel und funktional laden die Sitzmöbel dazu ein, zu kommunizieren und sich auszutauschen. Für Ihre Sitz-Projekte haben wir die passende Sitz-Lösung und stehen sehr gerne für Fragen zur Verfügung. Krejon Design, der Spezialist, wenn es darum geht, Arbeitsplätze im Unternehmen zu gestalten.

Wir freuen und auf Sie und grüßen Sie herzlich aus dem Hause krejon Design.
Erfolg lässt sich einrichten!
Wir freuen uns auf Sie.

Gerlinde John
krejon Design Objekt + Wohnen
Liebigstraße 12
85757 Karlsfeld b. München
Tel. 08131/92011
Fax: 08131/95634
info@krejon.de
www.krejon.de

„Unsere Kunden
schätzen den
OfficeTec24-
Service und haben
mehr Zeit für ihr
Kerngeschäft.“

Einfach. Schnell. Unkompliziert. Bürobedarf bestellen.

Darf es eine Portion persönlicher sein? Ja? Dann gibt es jetzt eine echte Entlastung für Ihren Office-Einkaufsbedarf. Wenn Sie OfficeTec24 bisher noch nicht kannten, werden Ihre Mitarbeiter oder Sie selbst aufatmen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf kleinere bis mittlere Firmengrößen, die keine eigene Einkaufsabteilung haben und diese Aufgabe an einen Mitarbeiter delegieren. Für diesen ist der unkomplizierte Service von OfficeTec24 eine große Erleichterung, denn es wird keine kostbare Arbeitszeit verschwendet für Bestellnummern-Suche, Kummer mit Sonderwünschen oder Bestellstress überhaupt. Die persönliche Note des Teams verdanken Sie der Geschäftsinhaberin, die auf den Extra-Service mit optimaler Betreuung Wert legt und damit eine Dienstleistungs-Nische besetzt. Einmal ausprobiert, werden Sie den „Bequemlichkeitsfaktor“ nicht mehr missen wollen. *Orhidea Briegel*

www.officetec24.de

**Gibt es nicht schon genügend
Bürobedarfs-Anbieter?**

Mit so einem Service - sicher nicht. Wir sind ganz nah am Kunden. Das geht nur mit schlanken Strukturen.

**Hat das nicht zur Folge, dass wir
für die Produkte mehr bezahlen
müssen?**

Nein, mit den Mitbewerbern können wir mithalten.

**Sie bauen sich derzeit Ihr Team
auf. Offensichtlich sind Sie
Meister der Kundenbindung?**

Allerdings sind wir das. Wir machen mehr möglich, als üblich. Auch wenn ein Notruf kommt, wir haben den blauen Ordner vergessen und brauchen ihn schon morgen, dann sorgen wir dafür, dass der Ordner - selbst wenn Sie die Bestellnummer verlegt haben - bei Ihnen zur gewünschten Zeit erscheint.

Wir sind für die passende Zielgruppe der Problemlöser: für Unternehmen, wie Kanzleien, Praxen, Produktion, Handwerk und viele andere, die keine eigene Einkaufsabteilung haben, sind wir die „ausgelagerte“ Einkaufshilfe. Ganz einfach, schnell, unkompliziert!





Andrea Fröhlich
Expertin für Profi-Immobilienwissen stellt vor...



von Profis für Profis Kolumne

Ein großes Team mit Spezialwissen für die Immobilien-Wirtschaft

Andrea Fröhlich ist Geschäftsführerin der i4life Immobilien Akademie. Das Seminarangebot der i4life Immobilien Akademie richtet sich an Experten der Immobilienbranche, die ihre Fachkenntnisse erweitern und auf dem neuesten Stand halten möchten.

Als erstes Unternehmen im Bereich Immobilienweiterbildung konnte die i4life Immobilien Akademie den BFW Bayern von dem hohen Qualitätsniveau ihres Angebots überzeugen.



Jeder Teilnehmer erhält nach Abschluss eines i4life-Immobilien Lehrgangs ein vom BFW ausgestelltes Zertifikat!

Praxiserfahrene Referenten (online gelistet) vermitteln juristisches, vertriebsorientiertes und kaufmännisches Wissen auf höchstem Niveau.

i4life Akademie GmbH & Co KG
Nebelhornstraße 26
80686 München
Tel.: +49-89-18 93 788 98
Fax: +49-89-18 93 788 99
E-Mail: seminar@i4life.de

www.i4life-akademie.de

Macht müde Wände munter...

Ein unschlagbares Team ist das Unternehmerduo Anita Huber und Alfred Sonleitner, die mit INOSYST innovative und dekorative Lösungen für Wand und Decke anbieten. Vorbei sind die Zeiten der kahlen, tristen Wände und unebenen Oberflächen. Alfred Sonleitner und Anita Huber entdecken mit erfahrenem Auge, wie Qualität und Raumwirkung durch individuelle Gestaltung und verbesserte Raumakustik gesteigert werden können. Die Unternehmer verbinden Fachkompetenz aus dem Trockenbau mit Design und Kreativität. Verblüffende interessante Lichtsysteme, aber auch ästhetische Brandschutz-Wandelemente für elektrische Anlagen – INOSYST bietet die Lösung. Ob als Endkunde oder Verleger, wenn Sie mit Ihren Wänden und Decken Design und Funktion verbinden möchten, sind Sie hier in besten Händen!

Am besten verschaffen Sie sich online den Überblick auf der INOSYST-Website:



www.inosyst.de



Der Name ist Programm:
wo Sonleitner und Huber
auftauchen, ist keine Wand
oder Decke vor **Innovation
mit System** sicher!

Mit viel Elan und
Fachwissen sind sie
der Inbegriff für
effektvolle
Oberflächen.

Ursula Zimmerle

Expertin und Kolumnistin

Wir freuen uns über die neue Kolumne „Immerfit“ im Image Magazin. Hier geht es um Informationen über ein schöneres Leben und die Freiheit, Ihre unbegrenzten Möglichkeiten zu entdecken.

Orhidea Briegel

ORHIDEAL
media
face 2013

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

WANTED

**Quereinsteiger und generell
Gesundheitsinteressierte für
mein Erfolgsteam**

Das Spektrum reicht von Berufs-Wiedereinsteigern, wie Müttern, und den Angestellten, die ein Zusatzeinkommen aufbauen wollen, bis zum Unternehmer, der sich nach einer neuen Karrierechance umsieht. Nach der Aufnahme in mein Team profitieren meine Kooperationspartner von unserer Betreuung und den Schulungsmöglichkeiten. Es ist sehr bunt in den Seminaren: von der Einzelperson, die sich weiterbildet, um aktiv die eigene Vitalität zu unterstützen, bis zum Mediziner und Praxisinhaber. Auch zahlreiche Therapeuten, Vertreter der Wellness-, Fitness-, Beautybranche, Unternehmer und Selbstständige, Coaches, Tierhalter und Züchter... einfach alle, die das geballte Vitalstoffwissen in ihrem Arbeitsumfeld einbringen wollen. Erfahren Sie mehr - direkt bei mir:

Telefon: +49-(0)8248-969594

immerfit
Ursula Zimmerle

www.immerfit.de

Immerfit unterwegs

Zusatznutzen Vitalcoaching Für Kunden eine neue Erfahrung

Stefanie Schüll mit ihrem Verwöhnkonzept: das Programm der Auszeit-Oase wird durch das Angebot der Vitalstoff-Analyse und Vital-Coachings abgerundet, das auf der Schulungsbasis der Vitality Company durchgeführt wird. Die Grundlagen für ein vitales Leben in einem kraftvollen Körper, sollte jeder Mensch kennen. Es sollte zum Basiswissen gehören, was Brigitte und Michael Menter, Schulungsleiter der Vitality Company, im Seminar zum Vitalstofftrainer ihren Absolventen vermitteln. Über die Jahre hat sich ihr Unternehmen enorm weiterentwickelt und expandiert international. Die Nachfrage nach kompetenten, zielgerichteten und persönlichen Vitalstofftrainings ist groß. Wer sitzt in diesen Seminaren? Mediziner und Praxisinhaber, aber auch zahlreiche Therapeuten, Vertreter der Wellness-, Fitness-, Beautybranche, Unternehmer, wie Stefanie Schüll, ... einfach alle, die das geballte Vitalstoffwissen in ihrem Arbeitsumfeld einbringen wollen.

Hergüßst, Ihre Uschi Zimmerle



Stefanie Schüll und Brigitte Menter mit einem Informationsbooklet über schöne, vitale Haut.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr über Stefanie Schüll's orange life style lounge.

März 2013 • 9. Jahrgang
www.orphideal-image.com

im Interview mit
Stefanie Schüll
orange life style lounge
Expertin des Monats

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL
IMAGE

Verwöhnprogramm



„Mein Lifestyle ist orange.“



In Germering habe ich eine Oase entdeckt, einmalig in ihrer Form! Stefanie Schüll, eine außergewöhnliche Künstlerin und Inhaberin, kommt mir an der Tür entgegen: „Wir freuen uns darauf, Sie in unserer orange life style Lounge begrüßen zu dürfen.“

Es ist auch alles orange, so weit es mein Auge sehen konnte. Eine warme Lichtflut versetzt mich, in der Tat, gleich in eine gute Stimmung.

„Wir bieten Ihnen ein ganzheitliches innovatives Wohlfühlkonzept im Bereich Gesundheit, Vitalität und Schönheit, das ganz auf Ihre individuellen Bedürfnisse eingeht. Eine kompetente und umfassende Beratung, Ihrer eigenen Persönlichkeit entsprechend.“ - „Das hört sich sehr gut an“, denke ich mir gleich.

„Unsere orange life style lounge ist ein Ort der Erholung, an dem wir Ihnen einen optimalen rundum Service bieten, der ganz auf Ihre Wünsche und Vorstellungen abgestimmt ist. Erleben Sie wohltuende Ruhe und herrliche Regeneration für Körper, Geist und Seele in einem exklusiven Ambiente. Eine angenehme, entspannte und einzigartige Atmosphäre liegt uns besonders am Herzen.“

Obwohl ich nur zum Haare-Schneiden gekommen bin, horche ich bei diesem verlockenden Angebot auf.

Ich hatte Lust auf ein neues Styling, eine neue Farbe, eine neue Länge, einen ganz neuen Typ. Von meiner langjährigen Bekannten Edelgard Koller bekam ich die Empfehlung zu Stefanie Schüll zu gehen. Hochwertiges Handwerk und Professionalität seien ihre Leidenschaft. „Kreatives, modernes Arbeiten, deinem Typ entsprechend beraten, die Schönheit unterstreichen, all das setzt sie mit Kamm und Schere um.“ sagte meine Bekannte mir voll Begeisterung. - „Dann mache ich einen Termin in der Lounge.“ Gesagt - getan!

Ich sitze in einem bequemen Sessel, trinke den angebotenen Cappuccino und blättere in Werbe-Flyern. Eine gesunde strahlende Haut ist heutzutage keine Frage der Gene oder des Alters, sondern des perfekt auf den Hauttyp abgestimmten Hautpflegekonzepts, das weiß ich. Ich lese auf einem Blatt: „Im Mittelpunkt unserer Philosophie steht die individuelle Hautbehandlung mit hochwirksamen, exklusiven Produkten. Vertrauen Sie auf unsere Fachkompetenz bei der Auswahl der maßgeschneiderten Behandlungsmethoden, um die Haut lebenslang schön zu erhalten. Jede Kosmetikbehandlung bietet ein Höchstmaß an vorbeugender und regenerierender Hautpflege. Dabei wird der Reinigung und dem Peeling besondere Bedeutung beigemessen, um die Aufnahme der hoch dosier-



Die Glücksmacher:
ein Team aus
Spezialisten kümmert
sich um die Umsetzung
des Angebotes.



„Und ich fange an zu schweben...“

**Fühl Dich orange.
Mit dem Verwöhnprogramm
für Zwischendurch.**

**Friseur
Kosmetik
Floaten
Massagen:**

Aromaölmassage
Ayurveda Massage
Breuss Wirbelsäulen Massage
Business Paket
Fußreflexzonenmassage
Hot Stone Massage
Klangschalen Massage
Lomi Lomi Massage
Shiatsu Massage
Wellnessmassage
Vitalcoaching:
Befindlichkeits-Check
Vitalstoff-Check

www.orange-lifestyle.de

ten Wirkstoffpflege für die Haut zu ermöglichen. Die ausgewählten Masken vermitteln ein besonderes Wohlgefühl und regenerieren Ihre Haut in der Tiefe. Bitte nehmen Sie sich vor Ihrem Beauty-Termin etwas Zeit, um sich bei einer Tasse Tee oder einem anderen Getränk in unserem Loungebereich auf Ihre Wohlfühlzeit einzustimmen.“ Ach so. Ich lese die Angebote: Gesichtsbehandlungen, Body Toning, Refresh your feets, Hands up, Relax, Wimpernverlängerung, Medizinische Fußpflege. Kurze Überlegung; ich habe doch Zeit und dann: „Frau Schüll, könnte ich noch heute eine Gesichts- und Handbehandlung bei Ihnen haben?“

Frau Schüll schaut kurz nach: „Sie haben Glück! Es ist heute Vormittag noch ein Termin frei!“

Dann komme ich an die Reihe und die langen Haare sind weg. Ein wohlgeformter Kopf mit strahlendem Gesicht schaut aus dem Spiegel entgegen. Ich kann es nicht glauben; ich sehe zwanzig Jahre jünger aus! Nach der Gesichts- und Handbehandlung, die anschließend gemacht werden, bin ich wie neu geboren. Da höre ich einen Geschäftsmann vom Floating Pool schwärmen, der seine verlängerte Mittagspause hier verbracht hatte. Umhüllt von seidenweichem Salzwasser, schwebend, die Stille genießend und Kraft tankend! Eine Offenbarung für mich! Also fragte ich beim Bezahlen an der Kasse, wann es einen Termin dafür gäbe. „Unser schönster Raum ist, wahrhaftig, der Freiraum in schwereloser Tiefenentspannung pur! Nach dem Floaten fühlen Sie sich ruhig, erfrischt und gestärkt. Sie sind bereit, mit neuer Energie und Kraft ins Leben zurückzukehren.“, verabschiedet mich Frau Schüll. „Das Gefühl der Schwerelosigkeit, Sinnesreizreduktion und Wirkung der Salzsole werden Sie immer wieder gerne erleben!“, betont sie, während ich mich schon auf meinen Floating-Termin freue, mein Mini-Urlaub zwischendurch.

**Stefanie Schüll • orange life style
Otto-Wagner-str. 3a • 82110 Germering
Telefon: 089 – 58 96 71 26**



Willkommen auf der
Orhideal-Plattform !

Unser neues Mediengesicht
Gerald Öxler ergänzt
unser Team mit der
Kolumne
„WIR-GEFÜHL“
und bereichert uns
mit Aspekten zur
Teambildung und
Bewerbertrainings

Soziale Führungsfähigkeit bringt Freude am Tun

Gerald Öxler
Kolbergstraße 12
86167 Augsburg

Telefon (0821) 2 19 48 18
Telefax (0821) 2 19 48 17

goe@gerald-oexler.de
www.gerald-oexler.de

ORHIDEAL
media
face 2013

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Dienstleistungen für Privatpersonen allen Alters

Bewerbertraining

- altersgerecht und stellenbezogen
- Ausarbeitung ihrer Bewerbungsunterlagen nach DIN 5008
- Persönlichkeitsverbesserung
- Wertevermittlung
- Mitteilungsverbesserung:
verbal und nonverbal

Vor Ort, bei Ihnen zu Hause, in Ihrer
gewohnten Umgebung

Dienstleistungen für Firmenkunden und deren Mitarbeiter der unteren und mitt- leren Führungsebene

Mitarbeitermotivation

- Individuelles Motivationskonzept
 - Persönlichkeitsverbesserung
 - Wertevermittlung
 - Mitteilungsverbesserung
 - Teambuilding
 - Ausarbeitung, Umsetzung, Begleitung
- Einführung sozialer Führungskompetenz**
- Ausarbeitung, Umsetzung, Begleitung

Vorträge und Lesungen

„Wenn ich heute von meisterlicher Qualität spreche“ sagt Gerald Öxler „dann ist dies nicht übertrieben. Nach meiner schulischen Ausbildung erkannte ich im Rahmen meiner Berufsausbildung zum Feinmechaniker – in einem Berufsbildungswerk der Salesianer Don Boscos – schon sehr früh, was unter Sozial- und Führungskompetenz zu verstehen ist.

Dieses angeeignete Fachwissen setzte ich während meiner späteren berufsbegleitenden Ausbildung zum Industriemeister IHK, Fachrichtung Metall, in verschiedenen Wirtschaftsunternehmen erfolgreich ein.“ führt Herr Öxler fort. „Der Erfolg in unterschiedlichen Führungspositionen kommt nicht von ungefähr: auch heute besuche ich laufend Führungs- und Kommunikationsseminare namhafter Institute und weltweit arbeitender Dozenten.

Wenn es also um soziale Führungsfähigkeit, Führungsarbeit oder auch Belastbarkeit geht, weiss ich, wovon ich spreche.“

Klare Ziele und soziale Verknüpfung untereinander sind für die Arbeitsgruppen notwendig, damit sie erfolgversprechend zusammenarbeiten können. Da setzt die Arbeit von Gerald Öxler, als Persönlichkeitsberater an. Soziale Führungsfähigkeit, Offenheit und Klarheit schaffen bestmögliche Voraussetzungen für erfolgreiches Zusammenarbeiten.

Um das "Wir-Gefühl" zu verstärken, ist es wichtig, alle Abteilungen oder Gruppen an der Veränderungsentwicklung teilnehmen zu lassen.



Liebe LeserInnen,
mit unserer Vortragsrednerin Bärbel Gehrling werden Sie einen wahren Quantensprung erleben. Nutzen Sie die Gelegenheit die verbindliche Anmeldung für unsere Veranstaltungen (Termine online auf der DELTA Website) Haben Sie noch Fragen dazu? Rufen Sie mich einfach an, Ihre
Gabi Kowalski

Gabriele Kowalski M.A.
DELTA GmbH

Institut für Changemanagement &
Persönlichkeitsentwicklung
Ludwig-Ganghofer-Str. 2
82031 Grünwald

Tel. +49 (0)89 69 37 94 52
info@deltainstitut.de
www.deltainstitut.de

Gabriele Kowalski Expertin für Changemanagement stellt vor...

Quantensprung

mit Bärbel-Elisabeth Gehrling

Viele Menschen sind im beruflichen oder privaten Leben unzufrieden. Sie wünschen sich Veränderungen und wissen nicht wie. Für sie bietet Bärbel-Elisabeth Gehrling in Ebersberg bei München Einzeltermine und Seminare an.

Mit ihrer Aufstellungsarbeit deckt sie Hintergründe auf, die Veränderungen unbewusst verhindern oder verlangsamen. Neue Möglichkeiten zeigen sich. Mit der Quanten Matrix Arbeit besitzt sie die Fähigkeit sofort Konflikte aufzulösen und einen Quantensprung zu ermöglichen.



Orhideal IMAGE: Frau Gehrling, zu Ihnen kommen Persönlichkeiten von nah und fern. Mit welchen Anliegen kommen die Menschen zu Ihnen?

Sie suchen eine Lösung im beruflichen oder privaten Bereich, meistens im Bereich partnerschaftlicher Beziehung oder beruflicher Veränderungswünsche.

Orhideal IMAGE: Was bieten Sie Ihren Klienten?

Ich biete ihnen einen Rahmen, in dem sie sich wohlfühlen. Dieses Wohlfühl ist wichtig, um sich zu öffnen und zu vertrauen. Probleme sind immer an Gefühle gebunden, sich auf sie einzulassen ist mutig und für Lösungen unerlässlich. Dafür braucht es eine achtsame und einfühlsame Arbeitsweise.

Orhideal IMAGE: Was macht Ihre Arbeit so besonders und einzigartig?

Ich arbeite mit einer hohen Intuition, Einfühlung und Zugang zum Unbewussten. Ich verbinde das Wissen aus Traumatherapie, systemischer Aufstellung und Quantenheilung zu einer ganz eigenen Vorgehensweise, die schnelle und nachhaltige Ergebnisse ermöglicht. Die Klienten fühlen die Liebe, die meine Arbeit trägt und dadurch entsteht ein tiefes Vertrauen, dass gute Lösungen und positive Veränderungen immer möglich sind.

Orhideal IMAGE: Wie erklären Sie dem Laien die „Aufstellungsarbeit“?

Eine Aufstellung bedient sich der „Informationsfelder“. Nach den Erkenntnissen der Quantenphysik ist alles Information und Energie. Energie kann man fühlen und körperlich wahrnehmen. Informationen im wissenden Feld einer Familie, Organisation, Firma oder eines Körpersystems, können über eine Person zugänglich gemacht werden. Dadurch entstehen Möglichkeiten, Energiefelder zu verändern. Das ist eine viel genutzte Methode im Bereich Familienaufstellungen und Organisationsaufstellungen für Firmen oder andere Systeme. Die Quantenheilung oder 2-Punkt-Methode, wurde vor über 10 Jahren von amerikanischen Ärzten „entdeckt“ und weiterentwickelt. Sie ist die praktische Anwendung der Quantenphysik, die besagt, dass Veränderungen immer sofort möglich sind und zwar im Bereich Körper, Geist und Seele.

Orhideal IMAGE: Mit Gabriele Kowalski, Delta Institut, arbeiten Sie sehr intensiv zusammen. Was bewegt Sie dazu?

Ihre große Erfahrung und Kompetenz im Business-Bereich und ihr enormes spirituelles Wissen vereint sich mit meinem Anliegen, dass Menschen erkennen, wie verbunden und vernetzt wir alle mit dem gesamten Kosmos sind. Das Wissen um die große Verantwortung unseres Denkens und Handelns, verbindet uns und ist die Basis für unsere Vorträge und Veranstaltungen.

Aktuelle Termine und Infos unter
www.baerbel-gehring-quantensprung.de

Regelmäßige Aufstellungsseminare und Ausbildungen in
Quanten-Matrix-2-Punkt-Methode in Ebersberg



Susanne Feile Expertin und Kolumnistin

Medien-Ansprechpartnerin Susanne Feile gibt uns aufschlussreiche und unterhaltsame Einblicke in das Thema Gender Mainstreaming, serviert uns Erfolgsbiografien, Meinungen und nicht zuletzt neue Impulse für die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Frauen und Männern. Frisch und frei – mit dem typischen Feile-Humor, einer Prise Realsatire und viel Know-how. *Orhidea Briegel*

Feile's GENDER TALK

Als Unternehmensberaterin deckt Susanne Feile mit Ihrem Team ein breites Spektrum an Beratungsdienstleistungen ab. Dabei liegt ein besonderer Schwerpunkt auf dem immer wichtiger werdenden Thema Gender Mainstreaming. Noch kann nicht jeder mit diesem Begriff etwas anfangen. „Gender Mainstreaming ist meiner Meinung nach – und da gibt mir die Zukunftsforschung recht – einer der wichtigsten Faktoren für zukünftigen unternehmerischen Erfolg. Männer und Frauen haben unterschiedliche Talente und Arbeitsweisen. Unternehmen, die es schaffen, diese zu bündeln, werden in der Zukunft schwer aufzuhalten sein.“ so Feile. Mit MaKom-Consult berät Susanne Feile Unternehmen, die Vielfalt von Frau und Mann effektiv an den richtigen Stellen einzusetzen und damit erfolgreich zu werden.

ORHIDEAL
media
face 2013
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Gleiches Geld für gleiche Arbeit?

Haben Sie schon einmal vom Equal Pay Day gehört? Wenn ja, dann werde ich Ihnen nichts Neues berichten, wenn ich erkläre, dass der Business and Professional Women Club Germany diese Veranstaltung vor einigen Jahren ins Leben gerufen hat, um auf den Umstand aufmerksam zu machen, dass Frauen in Deutschland bei gleicher Qualifikation im Durchschnitt fast 22% weniger Gehalt bekommen als ihre männlichen Kollegen.

Wenn nein, dann haben Sie vielleicht bisher gedacht, dass die Gleichberechtigung in Deutschland schon fast erreicht ist. Es stimmt, dass wir in vielerlei Hinsicht und dank der Vorarbeit von vielen engagierten Frauen und auch Männern, schon deutlich weiter auf diesem Weg vorangekommen sind als viele andere Länder. Aber bei Geld hört die Emanzipation in Deutschland offenbar auf.

Der Equal Pay Day bedeutet übersetzt „Tag der Gleichbezahlung der Frau“ und findet in jedem Jahr -nicht von ungefähr - stets um den 21. März herum statt. Das ist nämlich der Tag, bis zu dem berufstätige Frauen in Deutschland über den Jahreswechsel hinaus arbeiten müssen, um das gleiche Jahresgehalt zu bekommen wie

Männer in der gleichen Position. Dies zieht eine Menge Konsequenzen nach sich. Zum einen natürlich, dass Frau weniger Geld in ihrer Kasse hat. Zum anderen gibt meine BPW-Kollegin Helga Kuht (Gambeck & Kollegen), die Sie aus dem Orhideal-Magazin schon kennen, als Expertin für den Bereich Altersvorsorge zu bedenken:



„Auch wenn es „ein Leben vor der Rente“ gibt, für das sich der BPW mit der Forderung nach gleichem Lohn für gleiche Arbeit vehement einsetzt, so ist

doch auch klar, dass gerade Frauen ernsthaft von Altersarmut bedroht sind.

Die niedrigeren Löhne der Frauen schlagen dann mit einer noch geringeren Rente zu Buche. Verbunden mit den oft unterbrochenen Erwerbsbiographien, sei es aufgrund von Kindererziehungszeiten oder auch Pflegezeiten für Angehörige, entsteht für viele Frauen eine große finanzielle Lücke im Alter. Deswegen bleibt die Forderung nach gleichem Lohn für gleiche

Arbeit ein zentrales Anliegen des BPW. Gelingt es dann noch, flächendeckend eine - am besten arbeitgeberfinanzierte - Betriebsrente (wieder) einzuführen, wäre ein großer Schritt in die richtige Richtung getan.“

Am 21. März 2013 ist es auch in diesem Jahr wieder soweit. Bundesweit werden viele Veranstaltungen rund um das Thema Gleichbezahlung durchgeführt. Diesmal gehen wir dabei besonders auf die typischen Frauenberufe ein, z. B. in der Pflege. Deshalb steht der diesjährige Equal Pay Day unter dem Motto „Viel Dienst – wenig Verdienst“.

In Augsburg hat der BPW-Club, dem ich seit einigen Jahren vorstehe, ein mächtiges Aktionsbündnis geschlossen. Unter der Schirmherrschaft des Oberbürgermeisters Dr. Kurt Gribl führt der BPW gemeinsam mit der Stadt Augsburg, dem

katholischen deutschen Frauenbund, dem Kolping Werk (bei beiden handelt es sich um den Diözesanverband Augsburg), der Arbeitsgemeinschaft Augsbürger Frauen und der Arbeitsgemeinschaft Sozialdemokratischer Frauen eine Kundgebung inklusive Flashmob auf dem Rathausplatz durch.

Die Tasche als Symbol

Eine wichtige Rolle spielen dabei die roten EPD-Taschen, die unsere Botschaft „Gleiches Geld für gleiche Arbeit“ in der Augsburger Innenstadt verbreiten werden. Wenn Sie uns unterstützen und auch mit einer solchen Tasche einkaufen

gehen möchten, können Sie ab dem 15. März unter susanne.feile@makomevent.de ihr persönliches Exemplar anfordern.

Ich habe die Bündnispartnerinnen gebeten, mir ihr persönliches Statement zum Equal Pay Day zu geben, und beginne mit...



Anita Conradi
(Beauftragte zur Gleichstellung von Frauen und Männern der Stadt Augsburg):

„Eigentlich sollten wir über die gleiche Bezahlung von Frauen und Männern kein Wort verlieren müssen. Es sollte selbstverständlich sein. Leider ist es nicht so, im Gegenteil: Deutschland rangiert mit 22 Prozent Entgeltungleichheit europaweit auf einem der letzten Plätze.

Immer noch ist es so, dass vor allem in Berufen, in denen überwiegend Frauen arbeiten, schlechter bezahlt wird als in

typischen Männerberufen. Beispielsweise verdient der Techniker, der die Ultraschallgeräte installiert und wartet mehr als die Hebamme. Das kann so nicht bleiben, deswegen beteilige ich mich am EPD.“

Sabine Slawik,
Diözesan-
vorsitzende
im Kath. Dt.
Frauenbund
im Bistum
Augsburg



„Der Katholische Deutsche Frauenbund setzt sich breit gefächert in gesellschaftspolitischen und kirchlichen Bereichen für die Positionen und Belange von Frauen ein. Ein besonderes Anliegen ist hierbei unter anderem die Gleichstellung von Mann und Frau. Dabei gilt es, auf Ungerechtigkeiten aufmerksam zu machen. Wir rufen dazu auf, sich an vielfältigen Aktionen zu beteiligen. Frauen werden in Weiterbildungsmaßnahmen geschult und ermutigt, ihre Gehalts- und Karrierechancen wahrzunehmen und selbstbewusst ihren beruflichen Weg zu gehen.

Der Katholische Deutsche Frauenbund macht sich zudem stark für familienfreundliche Arbeitsbedingungen und tritt für die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf ein. Deshalb ist es für uns selbstverständlich, beim Equal Pay Day mitzuarbeiten.“

Dr. Simone
Strohmayer,
MdL • SPD
(Mitglied
und frauen-
politische
Sprecherin des
Bayerischen
Landtags)



„Als Vorsitzende der Arbeitsgemeinschaft sozialdemokratischer Frauen Schwaben und frauenpolitische Sprecherin im Bayerischen Landtag erschreckt es mich besonders, dass die Lohndifferenz zwischen Frauen und Männern in Bayern mit 26% deutlich über dem Bundesdurchschnitt liegt und dabei in den vergangenen Jahren noch gestiegen ist. Daher ist es so wichtig, auf diesen Missstand aufmerksam zu machen und gegen die Ungerechtigkeit vorzugehen.“

Als ich vor einigen Jahren zum ersten Mal an einer EPD-Aktion teilnahm, standen wir - eine Hand voll Frauen - friedend an einem Stand vor der Augsburger City Galerie und versuchten auf das Thema aufmerksam zu machen. Die Reaktionen, die uns entgegen schlugen, reichten von Desinteresse, Erstaunen bis hin zu Ablehnung. Damals schon fiel mir auf, dass sich recht viele Männer für das Thema interessierten und uns ermunterten, weiter gegen diese Ungerechtigkeit zu kämpfen.

Dieser Umstand hat sich fortgesetzt. Nur durch das vielfältige Engagement vieler Frauen und Männer haben wir es im vergangenen Jahr mit unserer Aktion ins Rathaus geschafft. In diesem Jahr übernimmt der prominenteste Mann Augsburgs, Oberbürgermeister Dr. Kurt Gribl sogar die Schirmherrschaft.

Darüber hinaus unterstützt uns seit vielen Jahren der Vorstand der Kreissparkasse Augsburg. Lange Zeit wurde dies federführend von Frau Gertrud Griesser (stellvertretendes Vorstandsmitglied) organisiert. Vor ihrem Eintritt in den Ruhestand hat sie es noch geschafft, ihre allesamt männlichen Vorstandskollegen von der Notwendigkeit zu überzeugen, die Gleichberechtigung auch auf dem finanziellen Sektor zu fördern. So schätzen wir uns glücklich, dass die Kreissparkasse Augsburg auch in diesem Jahr wieder ein wertvoller Partner beim Equal Pay Day ist.

An dieser Stelle möchte ich deshalb mit einem herzlichen und großen Dankeschön an alle, die seit Jahren bundesweit und besonders in Augsburg ihre Zeit, ihr Herzblut und ihr Engagement in den Dienst dieser so wichtigen Sache stellen, schließen. Es gibt noch viel zu tun, aber mit Ihnen und Euch an meiner Seite wird mir nicht bange. Vielen Dank!

Herzliche Grüße,
Ihre Susanne Feile

Susanne Feile
MaKomConsult
Kobelstraße 16a
86356 Neusäss

Tel.: 0821/4866653
www.makomconsult.de

equal
pay
day,-



smarter aging

Kolumne

stellt Ihr Leben nicht auf den Kopf! Sie werden sich darauf fokussieren was Sie essen sollten, anstatt den Fokus darauf zu haben was Sie nicht essen dürfen! Es wird Ihnen den Weg zeigen Ihr Gewicht auf eine Norm zu bringen. Im Fokus einer gesunden Ernährung stehen unendlich viele biochemische Stoffwechselvorgänge. Sie steuern den ganzen Körper bis in die kleinste Zelle. Das Vorhandensein elementarer Grundsubstanzen wie Vitamine, Antioxidantien, Mineralstoffe und Spurenelemente, sind die Basis für unser Denken, Fühlen und Handeln.

Der Körper braucht diese Grundsubstanzen um sich nach seinem Masterplan immer wieder neu und anders zusammenzusetzen.

Kann der Nährstoffbedarf des menschlichen Körpers allein über die Nahrungsaufnahme gedeckt werden? Die Antwort in unserer heutigen Zeit ist ein klares NEIN!

Der Bewegungs-Apparat verliert an Beweglichkeit und Schnelligkeit und es kommt häufig auch zu Verdauungsproblemen. Das Bindegewebe und die Haut verlieren ihre Elastizität. Dies führt zu vielen gesundheitlichen Problemen, in einer überalternden Gesellschaft, die zu vermeiden wären.

Da werden selbst Skeptiker hellhörig, die die Wirksamkeit von Nahrungsergänzungsmitteln in Frage stellen!

Ulla M. Steskal
BodyRepair
86482 Aystetten
Telefon: +49-821-32875591
Mobiltelefon: +49-178-500 80 80

info@1karriere.de
**www.xing.com/profile/
UllaM_Steskal**

Ulla M. Steskal Expertin für BodyRepair empfiehlt.....

Bei unserem Event, beim welchen ich meine BodyRepair-Methode den Teilnehmern dargestellt habe, beobachtete ich großes Interesse für dieses „Körper, Geist und Seele“ Thema. Nach der Vortragsreihe feierten wir in einer gesprächsreichen Pause im anliegenden Eiscafe den Geburtstag von unserem Co-Referenten und Wirbelsäulen-Profi Maximilian Huber. Die Interviews im Bezug zum Event fanden bei Orhidea Briegel im Hotel „Le Meridien“ statt, unweit von unserer Eventlocation.

In einer entspannter Atmosphäre voller positiver Energien haben wir interessante Kontakte geknüpft und Kooperationen geschmiedet. Von den Teilnehmern bin ich ermutigt dieses Pilotprojekt zu vertiefen und in einem Wellness-Hotel zu organisieren. Anregungen dazu nehme ich gerne entgegen.

Herzlichst Ihre

Ursula Steskal





mind
design

“Der international renommierte Private Coach, Buchautor und Speaker, Yogalehrer und diskreter Lebenswegbegleiter anspruchsvoller Persönlichkeiten von 18 bis über 80, Wolfgang Ficzkó, ist die Erste Adresse wenn es um individuelles „Best Life“ geht, um einen gesunden Lebensstil, ein erfülltes Privat- und Berufsleben. Darum, Klarheit zu erhalten und Prioritäten neu zu definieren, sich und seinen Weg zu finden und voller Kraft und Energie zu gehen. Der Schlüssel zu Glück, zu Erfolg und Erfüllung liegt für ihn im Innen eines jeden Menschen, in seinem Denken, auch und gerade dem unbewussten und dem über sich selbst. Prominente, Topmanager, Privatiers, Schauspieler, Künstler, Models und die Töchter und Söhne vieler seiner anspruchsvollen Klienten haben sich und ihr Glück mit seiner Unterstützung wieder gefunden.”



Wolfgang Ficzkó
Mindness - Private Coach Int.
Telefon: +49 (0)89 141 05 70
ficzko@hrc-coaching.com

www.hrc-coaching.com

Wolfgang Ficzkó Medien-Experte Mind-Design präsentiert...

Le MERIDIEN Hotel des Monats

Dank der einzigartigen Innenstadtlage des Le MERIDIEN München lässt sich die facettenreiche Weltstadt mit Herz erkunden. Die berühmten Shoppingmeilen, Museen und Theater sind bestens zu erreichen. Unmittelbar bei dem Münchner Hbf, können Sie Ihre Geschäftspartner empfangen und Ihre Konferenz, in einer gepflegten Atmosphäre, durchführen. Wir haben für unsere Interviews, mit den Teilnehmern des BodyRepair Events, den gemütlichen Raum mit der hochwertigen Ausstattung und dem klangvollen Namen „Trocadero“ gewählt. Das Hotel ist wärmstens zu empfehlen. **Buchungen über:**
banqueting.muenchen@lemeridien.com



GOING GREEN AND LOVING IT...
SO SCHÖN KANN GRÜN SEIN...

Le MERIDIEN

Orhideal-IMAGE bedankt sich für die professionelle und fürsorgliche Betreuung. Wenn Sie Räume mieten wollen, wenden Sie sich an banqueting.muenchen@lemeridien.com und in der Lounge fragen Sie nach Chi-Lap Hoi ;-)), der Ihnen den richtigen Tee genuss nach dem anstrengenden Tag empfiehlt.
Ein zuvorkommendes Team erwartet Sie!



www.lemeridienmunch.com

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL[®] UnternehmerTreff

www.orphideal-image.com/termine

wird dieses Magazin wieder lebendig: Magazinbeteiligte aus deutschsprachigem Raum begegnen sich zum Erfahrungsaustausch. Positive Impulse für den Unternehmeralltag in ungezwungener Atmosphäre. Unternehmer informieren und konsultieren sich. Eintritt frei. Anmeldungen erforderlich per Mail an orphidea@orphideal-image.com

Sie sind Unternehmer (5 - 1500 Mitarbeiter) und wollen **im Magazin mitwirken**? Anruf genügt: 0177 3550 112 oder via Skype, Orhidea Briegel



Rückblende Unternehmertreff

Unaufdringliche Gespräche, interessante Persönlichkeiten, motivierende Impulse...diesmal bei Titelgesicht Peter Elter

ORHIDEAL[®]
IMAGE



Nach der Vorstellung der Magazin-

Beteiligten geht es in die Dialoge. Zu Gast Tobias Thalhammer, MdL



und Alexandra Koppa, Standortmarketing Holzkirchen.

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 Vertriebspartnern in D, A, CH erhältlich. PDF Ausgabe zum Download.

Verbreitungspartner auszugsweise unter:

www.image-magazin.com PARTNER je nach Bedarf und Möglichkeiten limitierte Printexemplare, Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge, 12.000 Zugriffe im Monat

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

Orhideal-Magazin-Sharing[®] - sich ein Magazin teilen und sich gegenseitig bekannt machen!

So wird ein eigenes Kundenmagazin bezahlbar und optimal verbreitet:

Nach diesem Prinzip verteilen die präsentierten & präsentierenden Unternehmen das IMAGE Magazin als schriftliche Referenz aktiv und ganz persönlich in ihren Wirkungskreisen, an ihre Kunden und Geschäftspartner direkt am Point-of-Sale, durch ihre Vertriebssteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messeständen, 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.

März 2013 • 9. Jahrgang
www.orphideal-image.com
limited edition



Interview mit
Dr. Steffen Adler
Service-DNA.com
Geschäftsmann des Monats

ORPH
IDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen Erfolgsgenetik

Manche haben das Erfolgsverhalten im Blut, sprichwörtlich in den Genen. Denn nicht nur die Natur hat ihre Gesetzmäßigkeiten auch Dr. Steffen Adler's Service-DNA.com liefert eine einfache Formel für den unternehmerischen Erfolg. Die Vision von Service-DNA.com: Eine Lawine von Unternehmervorbildern zu schaffen, die Fans und Groupies haben - genau wie eine Musikband. Erfolgreiche Unternehmer zu schaffen, denen Kunden „Zugabe! Zugabe!“ zurufen. Und weil Orhideal IMAGE Unternehmervorbilder visualisiert, kann ich nicht anders, Ihnen diese spannende Thematik diesmal zu servieren. Mit Service-DNA.com bringt der erfahrene Initiator es auf den Punkt: man muss nicht groß sein, um groß zu sein. Wir Mittelständler können im globalen Business locker bestehen, wenn wir einfache „Naturgesetze“ befolgen und unsere Service-Vorzüge entsprechend platzieren. Das macht das Angebot aus dem Mittelstand so einzigartig! Vielleicht landet Ihr Geschäftsmodell nach dem Service-DNA-Prinzip dann auch auf meiner Besetzungscouch? Viel Spaß bei unserem DNA-Abgleich. Mal sehen, wer das Unternehmer-Sein in den Genen hat... 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 Unternehmer-vorbilder 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 Procoaches unterstützt. Solange, bis sie automatisch Kunden gewinnen.

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

Dr. Steffen Adler: Service-DNA liefert eine Methodik, die kleine Unternehmen dauerhaft erfolgreich macht. Ein erfahrener Mentor unterstützt Unternehmer bei diesem Prozess.

Mit „Service-DNA“ kann jeder Unternehmer ein einzigartiges Geschäftsmodell entwickeln, dass 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 gemäß Service-DNA.com 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: Und Spezialisten gewinnen dann automatisch Kunden?

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: Und das ist dann alles?

Dr. Steffen Adler: Ja, damit ist der erste Schritt gemacht. Wenn Sie Ihren Kunden 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: Kurz zusammengefasst - was sind die Erfolgsgeheimnisse in der Praxis?

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 viele Unternehmer brauchen einen Mentor an ihrer Seite, der sie begleitet und ihnen die Scheuklappen abnimmt.

Interessanter Gesprächspartner und Speaker mit spannenden Aspekten: Dr. Steffen Adler informierte die Teilnehmer der Unternehmertage 2012 über „Automatisch Kunden gewinnen – wie Sie aus den erfolgreichen Ideen anderer für Ihr Unternehmen Erfolge generieren“

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



© HadrianKub... | Dreamstime.com

Zielgruppe finden, Wunschkunden definieren.



© Gramper | Dreamstime.com

Das dringendste Problem erkennen und lösen.



© Lunamarina | Dreamstime.com

Begeisterungsfaktoren entwickeln, die sich herumsprechen. Das passende



© Akv2006 | Dreamstime.com

Preismodell finden.

Automatisch Kunden gewinnen

„Hilfe, der Stoff geht mir aus...“

Stellen Sie sich vor, Sie kommen in eine schwierige unternehmerische Situation und wissen nicht weiter. Wie gut, dass es Service-DNA gibt! Für jedes Problem gibt es hier einen Experten mit der Lösung. Oft lösen sich auf diesem Weg scheinbar unüberwindbare Hindernisse im Nullkomma-nix in Luft auf. Denn die meisten Probleme sind schon tausendfach gelöst. Man muss die Lösung eben nur kennen. Nachschub gefragt?

Ideen, Anregungen und Lösungen gehen Dr. Steffen Adler und dem Experten-Team nie aus. Sie haben die Erfolgsfaktoren von mehr als 3000 Unternehmen analysiert und die besten Ideen in einer Inspirationsdatenbank gesammelt und kategorisiert. So wird die Erfahrung vieler Unternehmer nutzbar - bewährte Lösungen können auf das eigene Geschäftsmodell übertragen werden.

„Und welches Kundenproblem können Sie schnell und überzeugend lösen?“

„Service-DNA ist ein Leitfaden für die systematische Entwicklung inspirierender und nachhaltiger Geschäftsmodelle.“ Steffen Adler

Orhideal-IMAGE: Das würde ich gerne vertiefen. Was steckt hinter der Service-DNA?

Dr. Steffen Adler: Service-DNA bietet ein Netzwerk von Experten, Beratern und Mentoren, die Unternehmer dabei unterstützen, automatisch Kunden zu gewinnen und dauerhaft erfolgreich zu sein. Service-DNA liefert eine Rahmenmethodik, die den Informations- und Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmern und Experten ermöglicht. So kann jeder Unternehmer vom Experten-Wissen profitieren und viel schneller erfolgreiche Geschäftsmodelle entwickeln als das allein möglich wäre.

Orhideal-IMAGE: Mit der Service-DNA wird der Unternehmer bei der Erstellung einer einzigartigen Strategie unterstützt. Was macht diese aus?

Dr. Steffen Adler: Die Begleitung durch die Service-DNA hat zwei Ziele. Das erste: Ein nachhaltiges Geschäftsmodell zu entwickeln, das dauerhaften Erfolg sichert. Das zweite Ziel: Die Methodik zu vermitteln, damit der Unternehmer alle zukünftigen Schritte allein gehen kann.

Ich lese hier, dass die Strategieentwicklung in drei Schritte gegliedert ist. Der erste Schritt ist die Entwicklung des perfekten Angebots. Die Ziele des 2. Schrittes sind, den perfekten Kooperationspartner zu finden. Das Ziel des dritten Schrittes ist Skalierung und Wachstum. Und dafür haben Sie ein Experten-Team?

Dr. Steffen Adler: Ganz genau! Als Service-DNA-Partner sind die von mir ausgewählten Berater Teil eines Expertennetzwerkes. Wir fördern und

fordern den regelmäßigen Austausch aller Partner. Jeder bekommt dauerhaft neue Impulse und Methoden, die funktionieren. Alle Service-DNA-Partner sind ausgewählte Experten – jeder ein Spezialist in einem bestimmten Bereich. Alle geben ihre Erfahrung, ihr Wissen und ihre Methoden an Unternehmer weiter. Der Vorteil: alle Methoden haben sich in der Praxis bewährt. Eine große Datenbank mit Praxis- und Erfolgsbeispielen liefert bewährte Anregungen und Lösungen.

Orhideal-IMAGE: Welche Vorteile haben die ausgesuchten Berater durch die Mitwirkung bei Service-DNA?

Dr. Steffen Adler: Sie haben mehr Zeit, sich auf ihre Kernkompetenz zu konzentrieren, anstatt Verwaltungsaufgaben zu erledigen. Service-DNA nimmt den Beratern viele „Nebenaufgaben“ ab, z.B. die Erstellung von Beratungsberichten. So können sie sich darauf fokussieren, was sie am besten können: Unternehmer erfolgreich machen.

Alle Partner sprechen die gleiche Sprache und nutzen die gleiche Grundmethodik. Jeder für sich ist einzigartig. Aber der gemeinsame Erfahrungsschatz macht es möglich, für jede Herausforderung die passende Lösung zu finden. Allein wäre dies unmöglich.

Orhideal-IMAGE: Wie kann man denn Service-DNA Partner werden?

Dr. Steffen Adler: Service-DNA-Partner müssen vor allem eines mitbringen - viel Praxis-Erfahrung in Ihrem Spezialgebiet. Nach einer mehrstufigen Vorauswahl absolviert jeder Berater

eine Service-DNA-Schulung, um die gemeinsame Methodik zu erlernen. Im Anschluss daran erfolgt eine enge Zusammenarbeit bei den ersten Projekten. Danach wird der Partner als Service-DNA-Partner zertifiziert und ist Teil des Partnernetzwerkes.

Derzeit läuft zu Service-DNA auch ein Buchprojekt, nicht wahr?

Dr. Steffen Adler: Wir arbeiten aktuell an einem Buch, das die Service-DNA-Methodik beschreibt und viele Inspirationen für kleine Unternehmen beinhaltet. Das Buch ist zu 75 Prozent fertig gestellt.

Orhideal-IMAGE: Das finde ich genial. Sie sehen Ihre Mission auch darin, andere zu beflügeln.

Dr. Steffen Adler: Ich habe Ihnen ja schon eingangs betont, was die Vision von Service-DNA ist: 10.000 Unternehmervorbilder zu schaffen, die Fans haben genau wie eine Rockband. Unternehmen zu schaffen, denen Kunden „Zugabe! Zugabe!“ zurufen. Das funktioniert natürlich am besten, indem man tolle Unternehmer zeigt, so wie Sie das im Orhideal IMAGE Magazin machen. Weitere inspirierende Unternehmen präsentieren wir online.

Orhideal-IMAGE: Ja, das habe ich mir gründlich angeschaut. Am besten zeige ich auf zwei folgenden Seiten einige Beispiele.

www.service-dna.com

„Zugabe! Zugabe!“

In der Datenbank finden Unternehmer
500 ermutigende Beispiele:
Hier einige davon:

Eine Auflistung der Partner
finden Sie online unter
www.service-dna.com/partner

Service DNA Eine Datenbank erfolgreicher Geschäftsmodelle.

„Steve Jobs und Richard Branson sind tolle Vorbilder, den meisten Unternehmern aber „zu weit weg“. Mein Anliegen war es eine Plattform zu schaffen, wo Unternehmer durch andere motiviert werden, erfolgreiche Unternehmer auf Augenhöhe, also quasi „Unternehmer wie du und ich“.

Diese Datenbank hält viele Beispiele solcher Unternehmer bereit. Und zukünftig werden wir mit Service-DNA weitere Unternehmer erfolgreich machen und vorstellen. Dann kann jeder neue Unternehmer in direkten Kontakt treten und sich austauschen. Einfach phänomenal!“ *Dr. Steffen Adler*



Sie kennen erfolgreiche Unternehmer mit tollen Geschäftsmodellen? Oder sind selbst einer? Dann senden Sie uns bitte eine kurze Email. Wir suchen Vorbilder!

Service-DNA.com
Dr. Steffen Adler
Kochstrasse 1
07745 Jena

Telefon: 03641 – 513 656
Mobil: 0179 – 77 19 556

www.service-dna.com
kontakt@service-dna.com

„Service-DNA macht Erfahrung von Experten und Unternehmern verfügbar.“

www.service-dna.com

Inspirationsbeispiele zu Modul 1: Wunschkunden und Zielgruppe



Wenn Kinder sich einen
Wellness-Urlaub wünschen

www.steigenberger.com/Gstaad_Saanen/spas/



Ehescheidung in gemütlicher
Atmosphäre

www.divorcehotel.com



Coaching für Unternehmer-Kids

www.youarelife.de

Inspirationsbeispiele zu Modul 2: Das Hauptproblem der Wunschkunden lösen



Schuhe mit variablen Absätzen,
passen für jede Gelegenheit

www.day2night.com



Ballettstunden online – Service
für ehrgeizige Hobbytänzer

www.balletbeautiful.com



Schicke kugelsichere Kleidung –
ein todsicheres Geschäft

www.antiballistic-clothing.com

Inspirationsbeispiele zu Modul 3: Begeisterungsfaktoren, die sich rumsprechen



Das Restaurant auf dem
Triumph-Bogen

www.electrolux.co.uk/cube/



Begeisterte Kunden sind die
besten Verkäufer

www.canyon.com



Schifftauf-Champagner

www.mutterland.de





rundum wohlfühlen

Unser Titelgesicht, Carola Gast, November 2012 ist eine Kapazität rund um das Thema „Well-Being“. Mit dem Nachhaltigkeitsgedanken ist sie vielversprechende Interviewpartnerin oder auch Verkaufspräsentatorin der eigenen Produktlinie und gibt dem Wertgedanken und hochwertigen Wellnessprodukten ein Gesicht.

An unserem Stand auf der Paracelsus-Messe wird Carola Gast Impressionen zur Veranstaltung sammeln und Sie können hier mehr über die Orhideal-Plattform erfahren. **Standbesucher dürfen auch ein wenig Airnergy tanken! Also, auf zur Paracelsus-Messe!**

*Airbag
Your Life!*

Der Airbag für Ihre Zellen

- Zell-Reinigung
- Zell-Stärkung
- Zell-Schutz

Deutschland-Zentrale:
TC Lifestyle & Technologies GmbH, Bavariastrasse 1, 80336 München
T: 089-7201 7989, F: 089-7201 7978, E: office@tc-lifestyle-technologies.de
www.cyl-airnergy.com

Carola Gast Expertin für Wohlfühlprodukte informiert.....

Meine Lieblings-Messe

Über das Messeformat „Paracelsus - Die Fachmesse für gesunde Alternativen“ haben wir viel Positives gehört. Kein Wunder: dahinter steckt ein wahrer Netzwerker. Klaus Vogl hat sich mit „Paracelsus“ in Österreich auf Themengebiete spezialisiert, die innerhalb keines anderen Messeformats wirkliche Beachtung finden, jedoch für viele Menschen von größter Bedeutung sind.

GESUNDE ALTERNATIVEN - PFLEGE & REHABILITATION - VEGGIE PLANET

Die Themenschwerpunkte im Jahr 2013 zeichnen sich durch ihre Einzigartigkeit aus: Keine andere Messe in Österreich fokussiert diese wichtigen Themen, deren Bearbeitung für die angesprochenen Zielgruppen höchste Brisanz besitzen.

Darüber werden wir Ihnen dann berichten!



www.connecting-contacts.at



PARACELSUS
Fachmesse für gesunde Alternativen

16.-17. MÄRZ 2013
MESSEZENTRUM SALZBURG

PARACELSUS
Die Gesundheitsmesse
Messengesellschaft Klaus Vogl
Moosstraße 8
5230 Mattighofen

Tel.: 0043 (0) 7742 / 48 507
Fax: 0043 (0) / 59 29 442
Mobil: 0043 (0) 664-3908263

info@connecting-contacts.at

März 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com
limited edition



„Der Zauber liegt
im Detail und im
Außergewöhnlichen.“

Interview mit
Michael Saida
Experte des Monats

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL
IMAGE



Elena Dankl Expertin für den Wintersport präsentiert...

Die Bretter, die die Welt bedeuten...

In meinem Fall, liebe Leser, wissen Sie genau, welche Bretter für mich die Welt bedeuten: meine Skier! Es gibt aber nicht schöneres, als nach einem zünftigen Skitag wieder in das Warme und Gemütliche zu kommen. Und da sind wir schon bei ganz anderen „Brettern“, nämlich dem Parkettprofi Saida. Und weil der sympathische aus einer kreativen Film-Familie stammt, hat die Überschrift „Bretter, die die Welt bedeuten“ tatsächlich einen realen Bezug zu seiner ästhetisch-künstlerischen Ader. Ohne zu übertreiben sind es wahre Parkettkünste, die der Profi da vollbringt. Inhaber Michael Saida nimmt sich Zeit für Ihr Projekt und berät Sie in seiner sachlich-ruhigen, freundlichen Art. Aus jahrzehntelanger handwerklicher Erfahrung heraus weiß er, worauf es ankommt, und findet gemeinsam mit Ihnen genau den Bodenbelag, der zu Ihnen und Ihrem Zuhause passt. Aber Saida ist

nicht nur Ihr Parkettprofi, sondern auch Ihr Spezialist für alle anderen Bodenbeläge, so wie für Terrassendecks aus Holz. Mit wie viel Leidenschaft und Liebe zum Detail er vorgeht, erkennt man beispielsweise beim Verlegen von Holzparkett: Die Dielen werden zunächst nach ihrer Optik und Maserung sortiert, so dass beim Verlegen ein harmonisches Gesamtbild geschaffen werden kann, anstatt die einzelnen Dielen einfach der Reihe nach zu verlegen, wie sie aus der Verpackung kommen. Dieses Streben nach ästhetischer Perfektion sieht man jedem Boden an, der von der Hand von Michael Saida und seinem Team verlegt wurde. An Originalität mangelt es nicht - auch für Sie wird er tolle Ideen zaubern. Der Weinkenner kann sich beispielsweise seinen Boden mit Holz aus alten Barrique-Fässer verlegen lassen und sich am Raum-Aroma erfreuen. Saida sei Danke ! *Ihre Elena Dankl*

Begeistert seine Kunden mit
außergewöhnlichen Boden-Ideen:
Michael Saida



winter- sportlich

Kolumne

Erleben Sie Spaß am Fortschritt:

Alternative, neue Lehrwege auf der Grundlage bekannter alltagsmotorischer Bewegungen ermöglichen das Erreichen neuer Dimensionen in Ihrem Sport. Ihre ganz individuelle Betreuung und Ihr Wohlbefinden haben bei uns höchste Priorität! Anhand moderner Ausrüstung, aktuellen Schulungsmethoden und unserem jungen und dynamischen Team erlernen Sie mit Hilfe einfacher, bekannter und alltagsmotorischer Bewegungen Ihre Wunschdisziplin!

**Ihr zusätzliches Plus:
Erleben Sie neben Ihren
Fortschritten das schöne
Kitzbüheler Skigebiet!**

Elena Dankl
Tiroler Skischule
Jochberg Wagstätt
Dorf 21 • 6373 Jochberg

Tel: +43 (0) 5355 500 74
elena@skischule-jochberg-
wagstaett.at

**www.skischule-
jochberg-wagstaett.at**

Wie wichtig Perfektion und Professionalität im Handwerk sind, veranschaulicht das Video „Das Handwerk“ auf humorvolle und drastische Weise. Viel Spaß beim Anschauen!
(Das Video sehen Sie in der Online-Ausgabe)



Saida Ihr Parkettprofi
Degerndorferstr. 6
83098 Brannenburg
Telefon: +49(8034)307789
info@ihr-parkettprofi.de

www.ihr-parkettprofi.de



IMAGE: Für hochwertigsten Parkett sind Sie die erste Adresse. Ich nenne es mal Edel-Handwerk. In der Branche werden Sie als der Künstler angesehen. Haben Sie das der Saida'schen Premium-Kunst-Verlegung zu verdanken?

Michael Saida: (*nickt*) Stimmt. Das ist unser Markenbegriff geworden. Unsere Kunden haben sich auch schon angewöhnt, es so weiterzusagen. Wir bedienen Menschen, die diese Sorgfalt und Liebe zum Detail auch zu schätzen wissen. Unser Klientel betrachtet die kunstvollen Böden nicht nur als Wohlfühlfaktor, sondern als Wertanlage. Das ist Ihnen schlussendlich auch den Preis wert. Was bedeutet, dass wir unserem Kunden mit dem Parkett keinen Dali oder Van Gough malen, sondern einen echten Saida auf dem Boden zaubern (*wir lachen uns an*).

IMAGE: Aber ich hoffe nicht mit dem Preis eines Van Gough? (*muss ich grinsen*)

Michael Saida: Natürlich war das jetzt nur scherzhaft gemeint. Ich will damit sagen, dass ein „Saida“ in seiner Kunsthaftigkeit und Perfektion natürlich auch dem Laien ins Auge fällt und sich damit abhebt. Die Qualität ist augenfällig. Wir stellen die Parkettdielen in Perfektion so zusammen, dass ein optischer Gleichlauf der Maserung gewährleistet ist, soweit die vorhandenen Ware es ermöglicht und auch unter Beachtung, daß sich die einzelnen Dielen auch mit der Nachbar-Diele vertragen, dass heißt, in Harmonie stehen.

IMAGE: Herr Saida, Ihre Begeisterung für Ihr Schaffen sprüht förmlich aus Ihnen heraus. Was reizt Sie denn so sehr an dieser - doch sehr akribisch anmutenden - Arbeit?

Michael Saida: Mir wird dabei nicht langweilig. Immer ist es eine Entdeckung von neuen Möglichkeiten. Ein Beispiel: „Eycatcher“ Dielen mit auffällig schönem Maserungsspiel werden im Vorfeld schon separiert, um dann dort, wo Sie besonders zur Geltung kommen, in Szene gesetzt. Das bedeutet, wir besprechen mit unserem Kunden auch die Platzierung der einzelnen Möbelstücke, wie Esstisch oder Sofa damit sich unser Kunde mit den gesetzten Eycatchern jeden Tag aufs Neue erfreuen kann.

IMAGE: Kommunikationsleidenschaft ist in der Branche wohl eher selten anzutreffen. Nach dem Motto: der Parkettprofi, der mich versteht... Das gibt's nur bei Ihnen! (*ich zwinkere ihm zu*)

Michael Saida: Na ja, Frau Briegel, Psychologie ist immer mit im Spiel und ich habe Ihnen ja gesagt, wir sind sehr anspruchsvoll. Also steht auch das Erfassen des Kunden auf dem Plan, denn, der muss ja schließlich jahrelang über den Boden laufen. Wir erfreuten beispielsweise eine Auftraggeberin mit einer Parkett-Diele, mittig in der Küche, die ein Spiel wie eine Rose besaß.

Mit einem Lächeln bedankte Sie sich und sagte: „Herr Saida, dass ist sehr lieb von Ihnen, eine Rose, die nie verblüht, hat mir auch noch keiner geschenkt.“

IMAGE: Oho. Das ist ein schönes Kompliment und spricht für Ihr gelungenes Preis-Leistungspaket.

Michael Saida: Wer sich für über hundert Euro pro Quadratmeter bei uns einen Parkettboden kauft, sollte schließlich auch beim Verlege-Modus die selbe Hochwertigkeit erfahren dürfen. Wir sind bei der Verlegung mit unserem Kunden ständig im Konsens, und können so das bestmögliche Ergebnis erwirken. Unsere Kunden bekommen einen Mehrwert dazu. Kollegen sagen hier „Du bist verrückt.“, jedoch sind wir das gerne. Die Geduld und Muße, sowie das Auge und Feingespür dafür, hat vielleicht einer von Tausend Kollegen.

IMAGE: Deshalb haben wir Sie als Erfolgs-Story ausgewählt! Wir suchen stets begeisterte Spezialisten. Aber nun zur Praxis: Eine Baustelle am Haus ist oft mit Lärm und Schmutz verbunden. Viele Menschen scheuen deshalb, vor aufwändigen Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen, zurück.

Michael Saida: Wir erledigen - auf Kundenwunsch - sämtliche Arbeiten auch in Abwesenheit der Kunden und wenn sie wieder da sind von ihrem wohlverdienten Urlaub, genießen sie die Neuerungen in ihrem Heim.

IMAGE: Und dann darf man nach dem Urlaub putzen?!...

Michael Saida: Oh nein! Saubere Leistung gehört zum Stil unseres Hauses. Wir übergeben immer in gereinigtem Zustand. Garantierte Endreinigung nach der termingerechter Ausführung.

IMAGE: Wow. Toll. Und wie ist es, wenn man besondere Wünsche hat?

Michael Saida: Für individuelle Lösungen bringen wir unsere gesamte Fach- und Sachkompetenz ein. Die professionelle Beratung bedeutet für uns: Zuhören, beraten, betreuen und gemeinsam die optimale Lösung finden – nicht einfach nur verkaufen. Extra-Wünsche sind unsere Kür! Spezial-Lösungen sind unsere weiteren Stärken. Eine Schloßdiele auf Raumlänge bis 8m Länge und 35cm Breite ist für große Räume auch zu haben und sehr ansprechend.



IMAGE: Sie verlegen auch andere Materialien. Wie ich es erlebe, kommen jedoch die Menschen zu Ihnen mit dem Wunsch nach hochwertigem Holz.

Michael Saida: Holz ist wohl der schönste und vielseitigste Baustoff, den uns die Natur schenkt. Kein Brett, kein Balken gleicht dem anderen, jedes Stück Holz hat seine eigene Identität. Was liegt da näher, als diese natürliche Individualität auch bei der Wahl des Bodenbelags zu nutzen.

Ich arbeite mit einem Hersteller, von dem ich Barrique-Fässer-Holz beziehe. Das macht sich sehr extravagant auf dem Boden. Ein echter Parkettboden hat Charakter und Leben in sich, er unterstreicht den Stil eines Wohn- oder Schlafraums auf beeindruckende Weise. Die Vielfalt an Holzarten, Farbtönen, Parkettsorten und Verlegemöglichkeiten ist unendlich.

IMAGE: Wenn es nicht so schwierig wäre, dann das Passende auszusuchen.....!

Michael Saida: Keine Bange. Wir führen Sie mit Fachwissen und Geschmack zielsicher zu Ihrem Traumparkett! Einige spezielle Hölzer eignen sich sogar fürs Bad. Verlegung auf Fußbodenheizung ist mit der neuen Kleber-Generation eigentlich Gang und Gäbe. Modernes Parkett stammt nicht zwangsläufig aus Tropenwäldern: Auch heimische Sorten aus nachwachsendem Bestand werden heute zu schönen, hochwertigen Parkettsorten verarbeitet.

IMAGE: Herr Saida, es ist interessant Ihnen zuzuhören. Ihre Frau erwähnte, dass Terrassendecks auch wieder im Trend sind?!

Michael Saida: Der Fantasie sind hier kaum Grenzen gesetzt, ob von oben mit Edelstahlschrauben verschraubt oder von unten mit speziellen Systemen, die nicht sichtbar sind. Wir fertigen das Wunsch-Terrassendeck mit dem passenden Terrassenholz an.

IMAGE: Was ist denn ein virtueller Bodenbelagsplaner?

Michael Saida: Mit dem Bodenbelagsplaner ist es ganz einfach, verschiedene Möglichkeiten für einen Parkett- oder Laminatfußboden auszuprobieren. Das hilft im Kopf eine Idee entstehen zu lassen. So können Sie sich einen Eindruck davon verschaffen, welcher Boden am besten mit welchen Wand- und Möbelfarben kombiniert werden kann.

IMAGE: Herr Saida, danke für das Gespräch. Sie sind wirklich alles außer gewöhnlich. Schön dass Sie unsere Plattform mit Ihrem Können ergänzen!

Saida Ihr Parkettprofi
Degerndorferstr. 6
83098 Brannenburg
Telefon: +49(8034)307789
info@ihr-parkettprofi.de

www.ihr-parkettprofi.de



Werner Sulzinger informiert...

„Für Sie
geht mir
nie der
Stoff
aus...“

Nasha Ambrosch

bestens
gestaltet
Kolumne

Der Orhideal Unternehmertreff in Grünwald im Januar war ein voller Erfolg. Hochkarätige Gäste und interessante Köpfe tauschten sich aus. Mit Nasha Ambrosch konnten wir über Edles und Feines plaudern. Sie besucht ihre Kunden auch am Tegernsee und so kamen wir auf meinen zusätzlichen Standort zu sprechen. Lesen Sie doch auch unsere News zum Steuerrecht, wie z.B. über Einkünftezielungsabsicht bei langjährigem Leerstand von Wohnungen. Ich freue mich auf Ihren Besuch online, herzlichst
Werner Sulzinger

Wussten Sie schon...
Sulzinger Steuerberatung jetzt auch am Tegernsee

Über 15 Jahren führte Hans Borgelt mit großem Engagement seine Steuerkanzlei. Seine Kanzlei hat er im September 2012 an Werner Sulzinger übergeben, dem die steuerliche Beratung ebenso am Herzen liegt. Damit übernimmt ein Fachmann das Steuer, der bereits in Holzkirchen eine Kanzlei mit knapp 400 Mandaten erfolgreich aufgebaut hat.

Die starke Verbindung verspricht für die Kunden einige Vorteile: umfangreiche fachliche Synergien der Teams in Holzkirchen und Tegernsee gepaart mit einer intensiven individuellen Beratung. Die Philosophie: trotz aller Zahlen – der Mensch steht im Mittelpunkt.

Werner Sulzinger
Steuerberater
in Holzkirchen und Tegernsee

Tel. 08024 305821
stb@sulzinger.de
www.sulzinger.info



Nasha's Textilienzauber Neuer Schwung für Ihr Ambiente

Zugegeben - Vorhänge, Hussen, Stoffe, Polsterstoffe, Gardinenideen, Raffrollos, Tischdecken, Plissees, Möbel - bekommen Sie heute fast überall - aber dann nicht mit der liebevollen und sensationellen Gestaltung und Auswahl der Raumkünstlerin Nasha Ambrosch. Menschen, die Wert auf die perfekte Raumwirkung legen, lassen sich das textile Finish durch die fröhliche Designerin umsetzen. Für ihre Einrichtungsfans schreibt die leidenschaftliche „Herrin der Stoffe“ sogar online einen Blog und neben der fachkundigen Beratung der Expertin gibt es auch die Möglichkeit, online zu shoppen. Ein Versäumnis jedoch für jeden, der die sympathische Textilfachfrau nicht live erlebt - die Begegnung mit ihr ist eine Show! Die Powerfrau gibt dem Ambiente neuen Schwung und belebt den Alltag ihrer treuen Kunden.

Lassen Sie sich anstecken von neuen Ideen und einer Persönlichkeit, die in jeder Faser ihre Arbeit liebt und andere damit glücklich macht. Bevor es nun fein-stofflich wird ;-)) empfehlen wir den Besuch auf

www.textile-raumgestaltung.biz



Sprache, die
beeindruckt....

„Je mehr Ecken
und Kanten ein
Diamant hat,
desto schöner
funkelt er.“

Tino A. Ahlers

Erfolgsberatung

Termine nach Vereinbarung:

Tel. +49 - 171 - 865 25 96

info@tino-ahlers.de

www.tino-ahlers.de

100% interaktive Seminare

15. März 2013 – 17. März 2013

Language of Impact

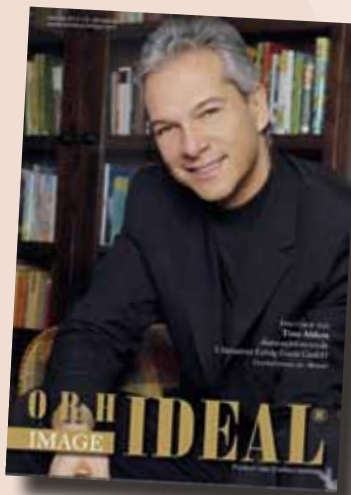
Mannheim, Deutschland
mit Tino Ahlers und Joel Roberts

Das interaktive Kommunikations-Labor für alle,
die mit Sprache mehr Erfolg haben wollen. Die
komplette Eventbeschreibung, Anmeldung und
aktuellen Events sichten Sie jederzeit unter:
www.ultimativer-erfolg.com

Dieses Seminar ist persönlich orientiert, interaktiv und
macht richtig Spaß! Unzählige Teilnehmer haben die
Inhalte bereits voller Begeisterung für sich erfolgreich
umgesetzt. Der Kurs verläuft in 3 Stufen

Auf der ersten Stufe geht es um die brennende Fra-
ge, wie Sie sich und Ihre Botschaft an Ihre Adressaten
bekommen und wie Sie dann sogenannte "Killer"-
Interviews/Gespräche geben. Sie können immer nur
einen ersten guten Eindruck
hinterlassen.

Auf der zweiten Stufe geht
es um Kommunikation, die
ein Maximum an WIRKUNG
zeigt, egal in welchem
Umfeld Sie sich bewegen.
Wenn es ums Ganze geht
und die Zeit kurz ist, hat
Ihre Botschaft die Barriere
der überfrachteten und
sich stets verkürzenden
Aufmerksamkeitsspanne
zu durchbrechen. Joel
zeigt Ihnen, wie Sie ihr
Publikum/Kommunikati-
onspartner schnell ergreift
und lange "bei der Stange halten", so wie es sonst nur
erfahrene Kommunikationsprofis vermögen.



Schließlich geht es auf der dritten Stufe um Führungs-
qualitäten – den Menschen aus sich zu machen, der Sie
sein wollen: so zu kommunizieren, dass Sie Aufmerksam-
keit erlangen und Menschen inspirieren und bewegen.

Schafft eine intensive Seminaratmosphäre: Tino Ahlers; gemeinsam mit
Joel Roberts auf der Bühne im Lifecoaching mit dem Publikum



Platz für grenzenlose
Innovation und
Selbstbestimmung
bei „DO UT DES 2012“ -
eine Rückblende

Beim Covershooting:

Annette Müller
ÉCOLE SAN ESPRIT,
umringt von Susanna Ullmann &
Sonny Delfino www.zickzack-show.de

Podium der Starken Marken

ORH
IMAGE IDEAL®



Am Donnerstag ging es los. Der riesige Wüstentruck von Jonathan fuhr auf das Gelände und der „Erdbeerfranz“ hatte eine Holzhütte auf seinen Traktor geladen, die er für den Frabertshamer Dorffladen aufstellte. Bis Freitagmittag war der Aufbau der Zelte und Stände abgeschlossen. Dann kam Keynote-Speaker Dr. Rüdiger Dahlke und betrachtete sich das Angebot. In seinem Vortrag betonte er unter anderem, wie wichtig das emotionale Gleichgewicht ist und wie sehr dieses Gesundheit, Wohlbefinden und die Gesellschaft beeinflussen. Die Besucher strömten auf das Gelände und besuchten die zahlreichen interessanten Menschen, die bei DO UT DES mitwirkten. Sich begegnen, Bekanntschaften und Freundschaften schließen, sich kennen und schätzen lernen – darauf kommt es an. Es sind die Menschen, die diese Veranstaltung zu dem machen, was sie ist. Bei allen Besuchern sah man strahlende Augen, alle Leute an den Ständen Tischen hatten ein Lächeln auf dem Gesicht.

Die Atmosphäre während der Heilertage war wieder ganz etwas Besonderes: Gelassene Heiterkeit auf dem gesamten Gelände, alle Vorträge waren gut besucht und das Wetter war Spitze! Das Fotoshooting bei Orhidea, die im Esszimmer ihr Studio aufgebaut hatte, war ein regelrechter Treffpunkt. Eine tolle Attraktion war die www.zickzack-show.de und auch die große Feuerstelle. Bis tief in die Nacht saßen wir um das Lagerfeuer und erzählten, lachten und sangen. Eine Besucherin sagte: „Sobald ich durch die Tore der San Esprit gehe, befinde ich mich in einer anderen, besseren schöneren Welt. Wenn ich wieder hinaus gehe ist der Unterschied noch spürbarer, denn ich merke, wie ich die positiven Impulse in den Alltag mitnehme.“

Was macht den Unterschied? Die Menschen sind es. Wenn sich jeder einzelne von uns zum Besseren verändert, so verändert sich auch seine Welt und damit vielleicht bald die ganze Welt. Ich möchte mich bei allen Mitwirkenden für ihren Beitrag zu dieser wunderbaren Atmosphäre von DO UT DES herzlich bedanken. Die fleißigen Helfer, die die Zelte aufgebaut und eingerichtet haben, die Vortragsräume hergerichtet und Unmengen von Stühlen getragen und aufgestellt haben. Jeder Handgriff hat zum Gelingen beigetragen. Danke dafür! Hier können wir alle sehen, was möglich ist, wenn Menschen zusammenarbeiten und ihr Wissen teilen.

Annette Bokpe, Pressesprecherin SAN ESPRIT

www.heilertage.de
www.san-esprit.de



März 2013 • 9. Jahrgang
www.orhidea-image.com

Begegnung mit
Gabriele Günthör
 Gesundheits-Expertin
 für Tiere, Dozentin
 und Rettungsdienst
Expertin des Monats

„Wir sollten offen sein
 für alles, was hilft.“

Podium der Starken Marken

ORHIDEA[®]
IMAGE

Mrs.Doolittle's Geheimnis

Sie haben lange Jahre im schulmedizinischen Bereich gearbeitet?

Gabriele Günthör: Richtig. Ich bin seit 21 Jahren examinierte Krankenschwester und habe viele Jahre in der Orthopädie, Neurologie und Brustonkologie mit plastischer Chirurgie gearbeitet. Ein Hobby von mir war schon immer die Sportmedizin, deshalb machte ich über die Jahre verteilt einige Zusatzausbildungen wie Z.B. Medical Taping oder Craniosacrale Therapie. In den Jahren meiner beruflichen Tätigkeit im Krankenhaus stieß ich allzu oft an die Grenzen der Schulmedizin und unseres Gesundheitssystems.

Was ist Ihnen bei Ihrer damaligen Arbeit besonders aufgefallen?

Gabriele Günthör: Mir wurde deutlich bewusst, dass man meistens nur

die Symptome der Patienten behandelt und nicht die wirkliche Ursache der Erkrankung. Symptomunterdrückung, Entfernung eines Organs stellte für mich nie wirklich eine befriedigende Option dar.

Warum wurde dieser Mensch krank? Was führte zu dem Symptom? Was braucht dieser Mensch, um zu heilen? Was ist wirklich Gesundheit? Wie erreicht man sie? Wie kann man sie erhalten? Was kann ich tun, damit dieser Mensch von der Ursache seiner Erkrankung befreit wird? Durch Krankheitsfälle in meinem persönlichen Umfeld wurden diese Fragen für mich immer drängender.

Sie sagen von sich, dass Sie das klassische Helfersyndrom haben, wie meinen Sie das?

Gabriele Günthör: *(lacht)* Stimmt. Dazu bin ich ein Tierliebhaber mit eben diesem Helfersyndrom, kann kaum „Tiernotfälle“ ablehnen. Meine große Liebe gehörte schon immer den Tieren. Es ergab sich von selbst, dass bei mir zuhause öfters sehr kranke Tiere einzogen. Wenn die tierärztliche Therapie ausgeschöpft war und das Tier trotzdem nicht gesund wurde, stellte ich mir genau die selben Fragen wie beim Menschen. Was nun?

Ist das der Zeitpunkt, als Sie die San-Esprit-Ausbildung für sich entdeckten? Und wie können Sie das geistige Heilen mit ihrem schulmedizinischen Background, aktiv im Rettungsdienst und der Feuerwehr arbeitend, vereinbaren?

Gabriele Günthör: Vielleicht gerade deshalb. Sie werden bei San Esprit viele Menschen antreffen, die - wie der Skeptiker zu sagen pflegt - einen sehr bodenständigen Lebensstil pflegen. Meine Suche nach Alternativen endete an der Ecole

San Esprit, der Fachklinik für geistiges Heilen. Da absolvierte ich die 2-jährige Ausbildung zur Heilerin. Und ich kann nun sagen: Nicht alle Heiler sind Amulett behangen oder guru-ähnliche Spinner. Die Meisten sind sehr bodenständige und normale Menschen.

Aber Sie sind ein Typ der Beweise braucht. Welches Schlüsselerlebnis hat Sie denn überzeugt, so dass Sie sogar ein zweites Standbein dafür gründeten.

Gabriele Günthör: Die Beweise kamen von den Tieren. Diese tollen Lebewesen sind frei von jeglichem Glaubensmuster, frei von anerzogenen Meinungen, ohne Vorurteile und vollkommen neutral. Entweder hilft's oder nicht - ein Placebo Effekt ist bei Tieren nicht möglich. Ich hatte meine Beweise von meinen Tierfreunden bekommen. Um mehr Zeit für die Heilarbeit zu haben nahm ich eine Teilzeitstelle im Werksrettungsdienst an und konzentrierte mich vermehrt auf den Ruf meines Herzens, dem energetisch geistigen Heilen. *(bitte umblättern)*



Hilfe rund um das Tier
Gabriele Günthör
Hotline: 0049 - (0)8628 - 986878
gabriele-guenthoer@t-online.de

Orhideal-
Rückblende
„Kompetente
Persönlichkeiten
vor der Kamera“

DO UT DES
2012

Krankes oder austerapiertes Tier:

mit ihren Vorträgen und Hilfestellungen erntet Gabriele Günthör viel Anerkennung. Die leidenschaftliche Tierfreundin engagiert sich für die Aufklärung rund um Tiergesundheit und ist gefragte Ansprechpartnerin für Ratsuchende, Medien und Fachpodien.

„Ich esse meine
Freunde nicht.“





„Nur wer die
Schulmedizin
gut kennt,
kennt auch
ihre Grenzen.“

Da meine Tierliebe durch die Heilarbeit noch intensiver wurde und ich meine Erfahrungen sehr gerne weiter geben will, unterrichte ich inzwischen an der Ecole San Esprit auch Geistiges Heilen bei Tieren.

Offensichtlich ist es Ihnen gelungen, eine Brücke zwischen Ihren Wurzeln zur Schulmedizin und alternativen Methoden zu bauen. Und wie geht's jetzt weiter?

Ich habe einen Traum. Mit einer sehr guten Freundin, Internistin und Fachärztin für Allgemeinmedizin und Naturheilkunde, selbst auch Geistheilerin, soll dieser Traum Wirklichkeit werden. Meine Familie unterstützt mich sehr liebevoll dabei. Ich werde ein kleines, beschauliches Zentrum für Geistiges Heilen für Mensch und Tier im Chiemgau gründen. Ein Zentrum, das offen ist für alles, was den Patienten helfen kann, kompetent, fundiert und mit viel Liebe. Heiler die gemeinsam behandeln, Zusammenarbeit mit Ärzten und Therapeuten, nicht gegen sondern mit der Schulmedizin an der wirklichen Krankheitsursache von Mensch und Tier arbeiten. Ein Zentrum das informiert, schult, unterstützt und behandelt. Auch Sitzungen in der freien Natur sind geplant, die Kraft der Berge, des Wassers und der Pflanzen nutzen und mit einbeziehen, mit Respekt und Liebe für Mutter Erde. Zu meinem Traum gehört natürlich ein kleiner Stall oder zumindest eine Box und Wiese für tierische Übernachtungsgäste.

Aus Ihnen spricht die Freude am tun, aber Sie wirken auf mich nicht angestrengt missionarisch. Das finde ich sehr sympathisch.

Das haben Sie richtig erkannt. Mir liegt es fern jemanden zu bekehren, jeder soll so leben, wie er es für richtig hält. Ein Familienleben ohne Tiere wäre für mich beispielsweise undenkbar. Ich bin seit zwölf Jahren Vegetarierin und seit einem Jahr Veganerin. Ich persönlich esse meine Freunde nicht. Jeder hat ein Recht auf umfassende Information und muss seinen eigenen Weg finden.

**Orhideal
Business-
Photo-Days**

jeden Monat neu

**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.orhideal-image.com



„**VORBILDER** haben einen
Erfolgsvorsprung durch das
positive BILD, das ihnen
vor-aus eilt !

Mit positivem **VOR-BILD**
verleiht ein Unternehmer
seinem Unternehmen die
notwendige Glaubwürdigkeit.
Die Meinung, die über ihn in
seinem Umfeld vorherrscht,
wird ihm den Weg ebnen.
Diese dem Zufall zu über-
lassen, grenzt an Torheit.“

*Orhidea Briegel
ImageDesign für Unternehmer seit 1993*





Dagmar Herrmann hatte als Diplomkauffrau eine interessante und abwechslungsreiche Stelle in einem großen international agierenden Unternehmen und profitierte schon damals von ihrer Gabe, Konstellationen glasklar wahrzunehmen. Heute hilft die bodenständige und sozial-kompetente Powerfrau ihren Klienten zu erkennen, welche Hindernisse ihnen im Weg stehen und begleitet sie dabei, diese aus dem Weg zu räumen.

Dagmar Herrmann
Energetische Beratung
Familien-, Struktur-
und Organisations-
aufstellungen
AmazinGrace

fon: +49 (0) 89 780 29 640
mobil: +49 (0) 171 2818233
kristallklar@t-online.de
www.dagmar-herrmann.com

„Eine klare Wahrnehmung und daraus resultierende, passende Entscheidungen sind die Basis für ein erfolgreiches Leben.“

Alles wird kristallklar

Manchmal macht der Alltag den Menschen zu schaffen. Es geht nichts weiter und „alles stockt.“ Der Partner macht Ärger, es findet sich nicht die passende Arbeitsstelle, der Körper macht schlapp. Es ist menschlich, dass das Leben nicht immer reibungslos abläuft. Die Frage ist nur, welche Rolle wir bei diesem „Hängenbleiben“ annehmen wollen: Wollen Sie in Ihrem „Lebensfilm“ Zuschauer bleiben oder Akteur werden? Wenn Sie sich für Letzteres entscheiden, finden Sie bei Dagmar Herrmann konstruktive und nachhaltige Unterstützung, Ihren Platz einzunehmen und kristallklar zu erkennen, dass sie vollkommene Wesen sind, denen Glück, Gesundheit und Erfolg in allen Lebensbereichen zusteht.

Wie haben Sie entdeckt, dass Sie für andere ein nützlicher Ansprechpartner und Wegweiser sein können?

„Ich wurde schon in meiner Zeit im Konzern-Umfeld gerne zu Rate gezogen, wenn es um Klärung von Situationen ging. Ich denke, das liegt daran, dass ich den Menschen selber immer sehr ausgeglichen begegnet bin. Eine klare Wahrnehmung und daraus resultierende, passende Entscheidungen sind die Basis für ein erfolgreiches Leben.“

Es lag auf der Hand, dass ich mich mit meiner Erfahrung im kaufmännischen Bereich und der Zusatzqualifikation als Familien- und Organisationsaufstellerin selbständig mache. Aus meiner Passion habe ich die Profession gemacht und bin erfolgreich in meiner Beratung in München. Mein Gespür für Menschen und deren Bedürfnisse sowie für zwischenmenschliche Beziehungen der vielfältigsten Art begleitet mich seit frühester Kindheit. Dabei hatte ich nicht die leiseste Ahnung, dass dies einmal ein essentieller Teil meines Berufes werden würde. Zahlreichen Menschen konnte ich Klarheit verschaffen über die Zusammenhänge ihrer beruflichen und familiären Lage. Wenn es gelingt, zu erkennen, dass wir in jedem Moment Schöpfer unseres Lebens sind, geschieht zweierlei: zum einen erkennen wir an, dass wir mitverantwortlich gewesen sind für das, was uns unser Außen zeigt, und zum anderen erkennen wir, dass es immer Möglichkeiten gibt, alle unsere Lebensbereiche in den Fluss zu bringen, besonders dann, wenn wir uns nicht erklären können, warum es nicht vorwärts geht. Dies ist dann

ein guter Zeitpunkt, sich konstruktive Unterstützung zu holen. Ich arbeite mit verschiedenen Methoden. Wendet sich ein Klient an mich, teste ich aus, welcher Bereich meines Angebotes derjenige ist, der aktuell von größtem Nutzen ist.

Welche Kriterien sind bei der Bedarfsermittlung grundlegend?

Hier fließen mehrere Aspekte ein. Manchmal geht es um eine Klärung des persönlichen Energiefeldes. Dieses Thema wird oft unterschätzt. Besonders Personen, die viel in Kontakt sind mit anderen Menschen, sind gut beraten, wenn sie Möglichkeiten kennen, von Themen und energetischen Blockaden befreit zu werden und vor allem von dem, was gar nicht zu ihnen gehört. Eigene oder übernommene Glaubensmuster sind hierfür ein Beispiel.

In anderen Fällen geht es um die Klärung des persönlichen Lebensraums, ganz besonders des Schlaf- oder Arbeitsplatzes. Wenn wir uns vor Augen führen, wo wir die meiste Zeit verbringen, sind wir gut beraten dafür zu sorgen, dass wir uns beispielsweise am Schlafplatz optimal regenerieren und am Arbeitsplatz perfekt konzentrieren können.

Oft geht es um den dritten und meines Erachtens komplexesten Bereich: die Klärung persönlicher Beziehungen, sei es privater oder beruflicher Natur. Intuitives Erfassen der Ursachen mit dem Fokus auf Lösungen können zwischenmenschliche Verbindungen in kurzer Zeit von empfundener „Kühlschranktemperatur“ in angenehme „sommerliche Sonnentemperaturen“ führen.

Aufstellungen gehören auch zu Ihrem Repertoire, oder?

Aufstellungen haben mich immer schon fasziniert: Stellvertreter in einer Aufstellung, egal zu welchem Thema, bekommen genau die Gedanken und Gefühle derjenigen, für die sie „stehen“, eine geniale Methode, gerade in komplexen Situationen alle Informationen zu erhalten, die von Bedeutung sind und an die man oft „im Traum“ nicht gedacht hat. Auch wenn wir vor Entscheidungen stehen, sei es im privaten oder beruflichen Bereich, kann eine Aufstellung von unermesslichem Wert sein. Im sogenannten „Feld“ wird eine „gute Lösung“ erarbeitet, die für alle Beteiligten stimmig ist und von ihnen getragen wird. Wie oft hat zum Beispiel ein Unternehmenserfolg darunter gelitten, dass Mitarbeiter, die sich übergangen fühlten, durch „stillen Protest“ die Umsetzung einer sinnvollen Maßnahme sabotiert haben...?

So ist die Aufstellungsarbeit eine weitere wirkungsvolle Möglichkeit, Klarheit zu schaffen. Viele berufliche Konflikte haben einen familiären Ursprung. Oftmals ist es wie ein guter Krimi, wenn sich die Puzzleteile zusammenfügen und das Bild klar wird. Dies ist ein Baustein in meinem Angebot. Manchmal gibt auch der Körper uns Signale, dass etwas „zu tun“ ist. Daher habe ich mich entschlossen, eine zweijährige, fundierte Ausbildung zum Geistigen Heilen zu absolvieren. Diese Ausbildung ermöglicht mir, auch Menschen, die mit gesundheitlichen Herausforderungen konfrontiert sind, Unterstützung anzubieten.

www.dagmar-herrmann.com



„Sich mit dem
Wohlbefinden
zu befassen,
ist nie zu spät.“

Eine Fülle an wunderbaren Möglichkeiten

Mit Manuela Herbert bei der Fotoshow zu plaudern, war ein witziges Erlebnis. Mit der gelernten Mediengestalterin und Unternehmerin hatte ich sofort eine gute Basis. Kreative verstehen sich. „Ich hatte eine sehr bewegte Kindheit und Jugend, was mich deutlich geprägt hat. Dadurch habe ich ein stark ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis und hinterfrage vieles, nicht alles.“, lächelt sie mich an, während sie sich charakterisierte.

Manuela Herbert hatte ihre Berufswahl mit dem Augenmerk auf Kreativität und eigenständiges Arbeiten getroffen. Irgendwann hatte die Mediengestalterin ihr Unternehmen gegründet und mit ihren Mitarbeitern zum Erfolg geführt. „Dieser Beruf hat mich jetzt über 30 Jahre begleitet und ich übe ihn immer noch mit Hingabe aus. Ich mag es, die Veränderungen und Möglichkeiten zu sehen und fast Unmögliches möglich zu machen. Dies ist auch ein Wesenzug von mir. Geht nicht, gibt's nicht!“, zwinkert sie mir zu.

„Mit etwa 30 Jahren gab es Erlebnisse in meinem Leben die mich dazu brachten, mich mit dem Blick über den Tellerrand zu beschäftigen, d. h. ich fing an, mich mit Körper, Geist und Seele und den Zusammenhängen von Erlebtem und dessen Auswirken auf mein Leben, auseinander zu setzen. So begegneten mir immer wieder neue und spannende Möglichkeiten, meinem Leben den Kick in eine positivere Richtung zu geben. Zudem kamen noch diverse Krankheiten meiner Mutter, was mich noch mehr dazu veranlasste, mich mit Alternativen zu beschäftigen, um alles Mögliche auch für meine eigene Gesundheit, eben für Körper-Geist und Seele, zu tun. Dadurch kam ich zu der klassischen Naturheilkunde, zum Familien-Stellen, zum Feng Shui, zur Psycho-Kinesiologie, der Wirkung von Heilsteinen und Litios-Licht-Kristallen auf unser Wohlbefinden.“, erfahre ich von ihr.

Ich unterbreche und frage sie: „Es ist mir aufgefallen, dass die meisten hier bei SAN ESPRIT ein Schlüsselerlebnis hatten, sich erstmalig mit Gesundheit und Wohlbefinden zu befassen. Wie kommt das?“

„Vorher besteht meistens kein Anlass. Jeder ist in seinem Trott gefangen. Mein Augenmerk konzentriert sich auf den Wohlfühlfaktor. Das heißt, ich habe mir viele Angebote angesehen, um dann mit Bauch und Verstand zu entscheiden, ob dies oder jenes etwas für mich ist und ob ich mich damit beschäftigen kann und möchte. Über eine Verkettung von „Zufällen“, an die ich im Übrigen nicht glaube, habe ich die Schule „Ecole San Esprit“ kennen gelernt und für mich entschlossen, diesen Weg zu gehen, den Weg Menschen zu helfen. Es macht mir einfach Spaß. Heute baue ich auf ein 2-Säulen-System. Ich arbeite in meinem Beruf als Mediengestalter für Agenturen und namhafte Kunden, aber vermehrt auch für Firmen und den Bedarf aus dem spirituellen Umfeld. Ich kann sehr individuell auf deren Bedürfnisse eingehen und verstehe durch meine Erfahrungen deren Motivationen.“

„Und was ist das zweite Standbein?“, interessiere ich mich. „Als zweites Standbein baue ich mir einen Rahmen für die Geistige Heilarbeit auf, um Menschen nicht nur bei Beschwerden, sondern vor allem präventiv zu begleiten. Ich vertrete die Meinung, dass wenn z.B. in einer Familie ein Mitglied energetisch arbeitet und damit Blockaden löst, dies positive Auswirkungen auf die ganze Familienstruktur haben kann. Es gibt eine Menge wunderbarer Möglichkeiten für uns, im Leben Glück und Zufriedenheit zu finden. Meine Vision ist es, mit einfachen Mitteln den Menschen ein besseres Wohlbefinden zu ermöglichen. Und das ist im Kleinen und im Großen möglich.“

Manuela Herbert

Mediengestaltung PIXEL Manufaktur

Tel.: +49 (0) 89 - 18 95 43 80
info@pixel-manufaktur.com
www.pixel-manufaktur.com

Geistige Heilarbeit amazonGRACE Lichtkristall-Beraterin Raum-Harmonisierung

Tel.: +49 (0) 89 - 18 95 43 82
info@m-herbert.de
www.m-herbert.de



Visionäre aus Technik und Innovation

Lieber Leser,

Sie sind nicht alleine, auch wenn es Ihnen an der Spitze manchmal einsam vorkommt. Viele andere Unternehmer aus dem Mittelstand im deutschsprachigen Raum haben ähnliche Herausforderungen und Spaß an ihrem Wirken, so wie Sie. Leider werden sie nur selten sichtbar! Die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter. Sie kennen das ja...

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Karl Pils, Autor und Redner, nennt diese Energie in seinen Büchern Überwinderkraft. Der Erfolg der vorgestellten Unternehmer basiert auch darauf, dass sie nicht nur Technikspezialisten, sondern auch Menschenspezialisten sind. Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

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

Vergessen Sie nicht:

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

...immer eine gute Orh-idee für Sie.

„Glauben
Sie mir:
die Welt wird
nicht besser,
wenn Sie
aus Ihrem
Elefanten
eine Mücke
machen.“