

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



 **PHONEON**

Akustik. Phänomenal. Einfach.

Interview mit
Dr. Susanne Friebe
Phoneon® GmbH
Geschäftsfrau des Monats

ORH IDEAL®
IMAGE

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

objektiv gesehen

Ohne Geräuschkulisse

So easy wie Plug-and Play

„Mein Gegenüber ist schon deutlich unkonzentrierter als vor 10 Minuten. Im Gesicht spiegelt sich wachsendes Desinteresse. Laut klappernd fällt mir jetzt auch noch der Kugelschreiber auf die Tischplatte. Ich versuche, den Anschluss an meine Argumentation nicht zu verlieren. Bin abgelenkt durch den unangenehmen Nachklang meiner Stimme. Wie haben Sie das gemeint, fragt mich mein Gesprächspartner. Und ich wiederhole - wenig überzeugend - meine Ausführungen. Am besten senden Sie mir doch Ihre Vorschläge per Email, wir sprechen dann ein anderes Mal ausführlicher; so werde ich abrupt unterbrochen. Schon ist er aufgestanden, lächelt mich freundlich an und verlässt den Raum.“

Klare Worte sind im Geschäftsleben die Basis des Erfolges und auch wenn Ihnen meine oben beschriebene Gesprächssituation übertrieben erscheinen mag, so ist sie doch in vielen Facetten Realität im heutigen Büro. In modernem Ambiente ist Purismus gefragt. Das sieht edel und sauber aus. Die Raumakustik leidet jedoch darunter. Die Auswirkungen machen sich oft erst versetzt bemerkbar. Für repräsentative Räume und Einrichtung wird bereits ausreichend investiert und dann sollen auch noch aufwändige Schall-Lösungen her? Wer garantiert, dass nach teuren Bau- und Verkleidungsmaßnahmen Besserung eintritt? Und was passiert dann mit den Einbauten, wenn die Mieträume verlassen werden müssen? Mit dem Thema Akustik können Sie sich ausgiebig beschäftigen ;-).

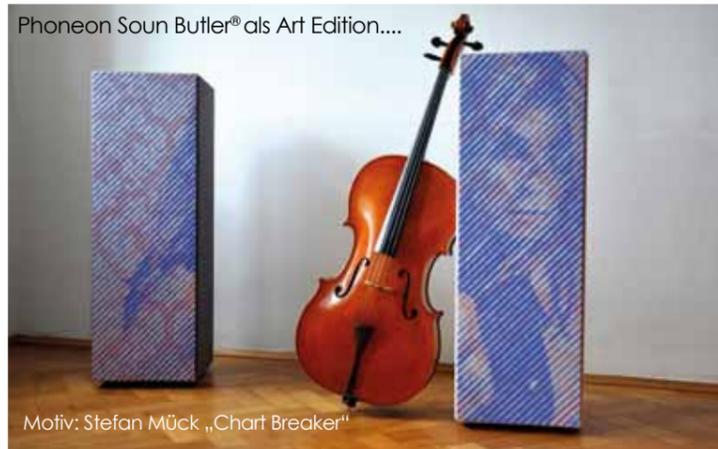
Für Entscheider, die dafür aber keine Zeit haben und einfach nur eine schnelle, effektive Lösung wollen, ist PHONEON sicher schon ein Begriff. Es hat sich herumgesprochen. Wenn die eleganten, zeitlosen „Schallschlucker“ zum Testen in die Chef-Büros und Tagungsräume gebracht werden, wird die Vorführung zum Happening. Ein Erlebnis mit sofortigem Ergebnis. Mit großem Hallo freut sich die Entscheidungsebene über den unmittelbaren Unterschied. Problem gelöst, Kosten überschaubar, gekauft. Kaum erstaunlich, dass die überzeugenden Sound-Butler nach der Vorführung selten wieder herausgetragen werden. Das To-Go-Prinzip ist ganz nach meinem Geschmack. Qualität lässt sich erleben, muss sichtbar sein. Oder hörbar! Klare Kommunikation wünscht Ihnen in diesem Sinne, *Orhidea Briegel*

Innovative Nachrüst-Lösung

Phoneon Sound Butler® sind hochwirksame Plug & Play Schallabsorber, die die - für repräsentative Büros mit hohen Räumen, Glas und Parkett typischen - Akustik-Defekte, störenden Hall und Resonanz-Effekte beseitigen.



Phoneon Soun Butler® als Art Edition....



Motiv: Stefan Mück „Chart Breaker“

...ganz klassisch



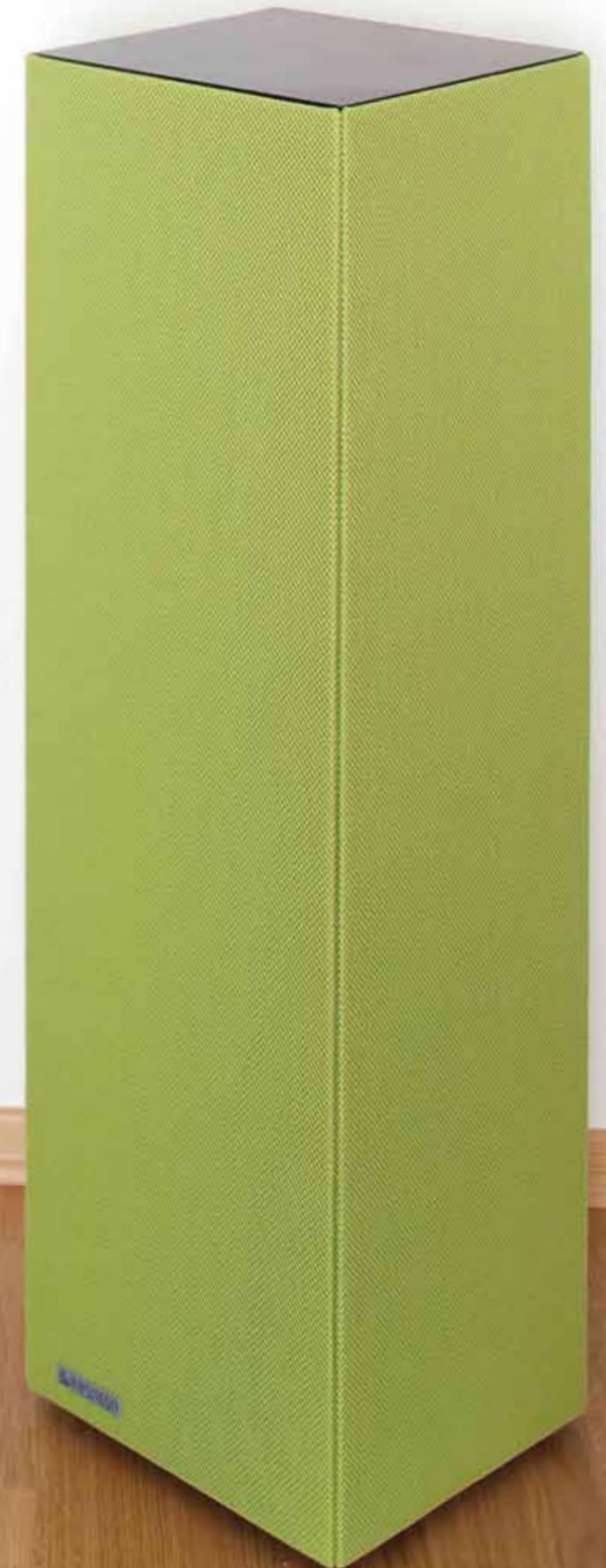
...oder mit Gute-Laune-Farben.



„Mit den ästhetischen PHONEON Schallabsorbern finden Ihre Argumente Gehör. Den Unterschied erleben Sie sofort - vor Ort.“

 **PHONEON**

Akustik. Phänomenal. Einfach.



Schall absorbieren

„Der Vorher/
Nachher-Effekt
des Sound Butler
hat uns einfach
überzeugt. Bereits
die Produkt-De-
monstration vor Ort
hat uns überzeugt.
Mit nur vier Sound
Butler-Elementen
auf mittelgroßer
Fläche konnten wir
für unseren Schu-
lungsraum ein sehr
überzeugendes
Ergebnis erzielen.“

Holger Wütte, Leiter Work
Services, Production, MAN
Diesel & Turbo SE

(R)Evolution in moderner Akustik

Orhideal IMAGE: Frau Dr. Friebe, Sie sind Physikerin und waren sehr aktiv und bekannt im Bereich der Managementberatung. Die PHONEON GmbH gründeten Sie, um sich leidenschaftlich Akustiklösungen zu widmen. Wie passt das zusammen und wie sind Sie auf die Idee gekommen, den Sound Butler® zu entwickeln?

Susanne Friebe (lächelt): Der erste Sound Butler® entstand einst aus Eigenbedarf. In unseren Räumen machte ungünstige Akustik Telefonkonferenzen und Gespräche nahezu unmöglich. Ich wollte ja keine akustische „Katze im Sack“ kaufen, sondern für mein Problem eine einfache, unmittelbare, mobile und bezahlbare Lösung. Nachdem ich sehr teure, zeitaufwendige Umsetzungsideen eingeholt, viel Fachsimpelei angehört hatte, stellte ich die Marktlücke fest. Mit Physiker-Kollegen entwickelte ich die Sound Butler in Zusammenarbeit mit Architekten und Designern. Dass wir das Problem zunächst durch die Brille der Physiker betrachten konnten, war der Reiz dabei.

Orhideal IMAGE: Und auch der Erfolg. Physik ist doch immer wahnsinnig kompliziert, oder? (Wir lachen.)

Susanne Friebe: Wie Sie sehen, verlangen komplexe Probleme nicht zwingend nach komplexen Verfahren. Unsere Produkte nutzen elementare physikalische Prinzipien und sind in ihrer Konzeption ebenso einfach wie überzeugend. Sie hören sofort den Unterschied.

Orhideal IMAGE: Wie sieht das in der Praxis aus?

Susanne Friebe: Entscheidungsträger holen sich PHONEON-Handelspartner in ihre repräsentativen Räume, um sich die Akustik-Optimierung live vorführen zu lassen. Unsere Absorber fügen sich harmonisch in die Raumumgebung ein und reduzieren sofort den Nachhall. Dieses sofortige Ergebnis mit angenehmen Raumklima weckt natürlich den „Besitzwunsch“, dem wir auch sofort entsprechen können. Wir helfen bei der richtigen Auswahl und Positionierung. Einfach Aufstellen, fertig und zurück zum Tagesgeschäft, ist das Motto.

Orhideal IMAGE: Plug & Play, so könnte man es nennen?

Susanne Friebe: Richtig. Aber das trifft es nur in der Einfachheit. Denn, wir brauchen ja weder Strom dafür, noch spielen wir Ton ab. Der Butler schluckt den Schall.

Orhideal IMAGE: Ihr Produkt hatte sich sehr schnell zum Renner entwickelt. Haben Sie damals bei der Gründung mit dem schnellen Erfolg gerechnet?

Susanne Friebe: Ganz ehrlich. Der Sound Butler hat Entscheider in der Testphase sofort überzeugt, durch seine flexible Einsatzmöglichkeit und erstaunliche Leistungsfähigkeit. Da wußte ich, ok, wir gehen aufgrund der Nachfrage direkt in Serie – in Manufakturqualität „made in Germany“. Dies war die Geburtsstunde von Phoneon.

Orhideal IMAGE: Und wie reagiert der Fachhandel?

Susanne Friebe: Zu unserer Freude ausgezeichnet. Es ist ein Produkt, das sich gut verkauft. Interessenten können den Sound Butler in eigenen Räumen testen. Den Test-Wunsch unter Servicetelefon 0800 - 366 9990 anmelden: wir leiten ihn an einen kompetenten Aussendienstmitarbeiter oder Fachhandelspartner/Architekten in Ihrer Nähe weiter. Dieser meldet sich dann bei Ihnen, um eine Teststellung vor Ort durchzuführen.

Vom kleinen Tagungsraum über Loft-Büro mit Glas bis zur Altbauwohnungen mit Parkett und Stuck: der Sound Butler leistet seine Dienste zuverlässig für ein angenehmes Raumklima und konzentriertes Arbeiten



„Wir sprechen
die Sprache der
Entscheider.“

Jetzt testen !

Phoneon® GmbH
Maria-Theresia-Str. 3
D-81675 München

Tel: +49 89 8905 4386
test@phoneon.eu

www.phoneon.eu

Ansprechpartner für den Fachhandel

Gebiet Bayern
Michael Moser
Email: Michael.Moser@phoneon.eu
Tel: 08121-4764130

Gebiet Südwest Luxemburg
Stefan Hoffmann
Email: Stefan.Hoffmann@phoneon.eu
Tel: 06831-976122

Gebiet Hessen/Dortmund
Damaris Frelk
Email: Damaris.Frelk@phoneon.eu
Tel: 06451-715799

Gebiet Berlin/ Dresden
Andreas Ehrlich
Email: Andreas.Ehrlich@phoneon.eu
Tel: 0351-3114920

Gebiet Bremen/Hannover/Münster
Frank Grimme
Email: Frank.Grimme@phoneon.eu
Tel: 05132-5880640

Gebiet Hamburg
Holger Kälbert
Email: Holger.Kaelbert@phoneon.eu
Tel: 0171-7662019

Durch das zeitlose Design und die manuelle Verarbeitung hochwertiger Materialien fügt sich der Sound Butler® optimal in jedes Büro ein. Wir arbeiten auch mit ausgewählten Bürosystem-Herstellern zusammen, so dass sich unsere Lösungen praktisch unsichtbar in den Arbeitsraum integrieren.

Ob im Büro, im Video-Konferenzraum oder am Telefon, der Sound Butler® erhöht die Sprachverständlichkeit und sorgt für effektive Kommunikation zwischen Menschen. Damit erreichen Sie ein nachweislich produktiveres Arbeitsklima, in dem Menschen gerne ihrer Arbeit nachgehen.

“Maßgeblich für unsere Entscheidung für Phoneon war, dass der Sound Butler auch bei späteren Änderungen des Raumkonzepts einsetzbar bleibt. Wir sind mit der Lösung sehr zufrieden.“
AOK-Bauverwaltung – AOK Bayern

Ansprechpartner neue Partner

Dr. Susanne Friebe
Phoneon® GmbH
Telefon: +49 89 8905 4386
info@phoneon.eu

Beispiel-Partner Inneneinrichtung



Die Profis für Ihre Tagungsräume

Als Inneneinrichter befassen wir uns täglich mit der Planung von Objekt- und Büroeinrichtungen. Wir beraten, planen und betreuen Projekte vom Beginn bis zur Fertigstellung. Die Planung und Realisierung einer neuen Einrichtung für Kanzleien, Praxen, Büros, Banken, Hotel und Gastronomie sowie für Konferenz- und Schulungsräume ist eine unserer Kernkompetenzen. Da gehört harmonischer Klang à la PHONEON dazu.

Wenn Sie – liebe Leser des IMAGE MAGAZINS – sich mit Gestaltungsfragen zur Neueinrichtung oder Veränderung Ihrer Arbeits- oder Wohnräume beschäftigen, sehen wir es als unsere persönliche Aufgabe, für Sie das richtige Raumkonzept und eine für Sie passende „Wohlfühleinrichtung“ zu finden. Bei krejon Design sind Sie in guten Händen. Im persönlichen Gespräch werden Konzepte und Lösungen aufgezeigt, Ideen und Anregungen geliefert. Das Team von krejon Design steht für individuelle Beratung mit Phantasie und Kreativität.

Erfolg lässt sich einrichten!
Wir freuen uns auf Sie.
www.krejon.de



Gerlinde John Expertin für Inneneinrichtung präsentiert...

Schöner tagen

Ideen für Ihr Ambiente

Lesen Sie auch die Titelstory über krejon Design in der Orhideal IMAGE Ausgabe November 2010.

optimal
gestaltet
Kolumne

www.krejon.de

„Mit viel Phantasie gestalten wir den harmonischen Raum für Ihre Ideen und Begegnungen.“

Gerlinde John
krejon Design Objekt + Wohnen

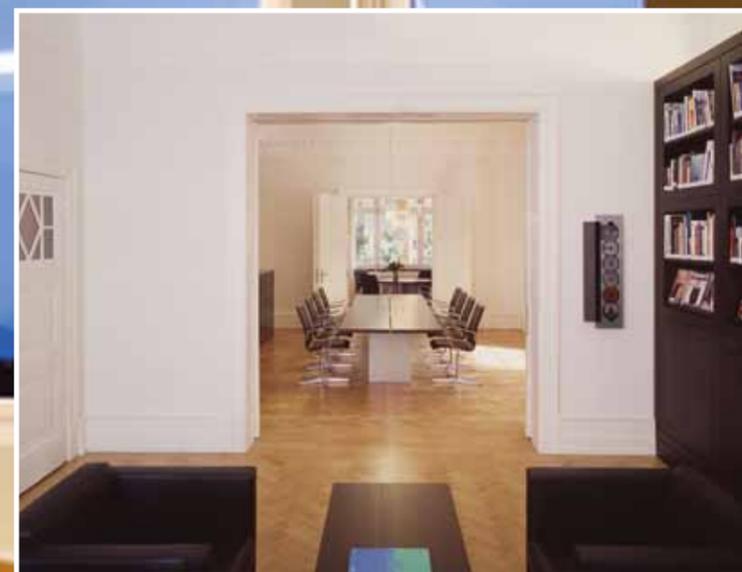
Liebigstraße 12
85757 Karlsfeld b. München
Tel. 08131/92011
Fax: 08131/95634
info@krejon.de



Schöner tagen

Planung und Realisierung neuer
Einrichtungen für
Kanzleien
Praxen
Büros
Banken
Hotel und Gastronomie
Konferenz- und Schulungsräume

Erfolg lässt sich einrichten!
Wir freuen uns auf Sie.



www.krejon.de

Best Year Ever Special SEMINAR

Go for it - Cross your limits !

3-Tages Intensiv Outdoor Seminar
mit Tino Ahlers & Expertenteam
am traumhaft schönen Tegernsee
14.-16. Juni 2013

*Pures Erleben, Grenzerfahrung
und Adrenalinrausch*

Überwinden Sie Ihre Komfortzone, transformieren Sie Ihre Ängste, gehen Sie an Ihre Grenzen und weit darüber hinaus! Bollonfliegen, Hochseilgarten, Paragliding, Fallschirmspringen, Fliegen, Klettergarten, spezieller Feuerlauf. Outdoor-Kick, eigene Größe erfahren und Teamerlebnis der besonderen Art, professionell mit Tino Ahlers und TOP-Expertenteam begleitet. Dieses 3-tägige Seminar-SPECIAL sprengt Ihre Dimensionen! Vergessen Sie alles, was Sie bisher in Motivationstrainings erlebt haben. Nach diesem Workshop hält Sie nichts mehr auf, Ihre Ziele zu erreichen. Ein Highlight ist der hochmotivierende Feuerlauf am Samstagabend mit anschließendem Lagerfeuer unter dem Sternenhimmel des Tegernsees - ein zutiefst bewegendes Tagesausklang für alle Teilnehmer!

Die einzelnen Leistungspakete werden individuell mit jedem Teilnehmer nach Wunsch erstellt. Es sind hier nur ca. 20 Leute zugelassen und der Grundpreis liegt bei € 1.450,- zuzüglich 19% MwSt. (plus diverser Kosten für Flüge, Hochseilgarten, Paragliding usw.) Genaue Preise für die Zusatzmodule, werden bei Anfrage bekanntgegeben (unter: info@tino-ahlers.de). Im Preis enthalten sind, Unterkunft, Speisen u. Getränke, Feuerlauf und Betreuung durch qualifizierte psychologisch geschulte Trainer.

Tino A. Ahlers
Erfolgsberatung
Termine nach Vereinbarung:
Tel. +49 - 171 - 865 25 96
info@tino-ahlers.de

www.tino-ahlers.de

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

Autogrammstunde mit Jack Canfield am Stand
von Tino Ahlers

Weltbestsellerautor Jack Canfield und Tino
Ahlers als Speaker gemeinsam auf der Bühne



RAin Stefanie Krätzschel Ihre Reiseführerin im Paraglyphenschungel....

Asien & Lateinamerika Spezialistin

LINDA PICHLER, Executive MBA
geschäftsführende
Gesellschafterin der
Hemera International GmbH



Leidenschaft, Inspiration und Mut leiten das Denken und Handeln von Linda Pichler seit sie parallel zum Dolmetsch Studium in Wien ihre internationale berufliche Laufbahn gestartet hat. Nach mehreren Positionen im internationalen Tourismus, zunächst als PR Manager in Spanien, dann als Marketing und PR-Manager für Lateinamerika, Spanien, Portugal und den arabischen Raum, wechselte sie in die Finanzdienstleistungsbranche, wo sie als Area Manager Europe für den Aufbau eines Filialnetzes in Südeuropa verantwortlich war. Nach Abschluss eines Executive MBA 1999, gründete sie Ende 2000 ihr eigenes Beratungsunternehmen in Wien und unterstützte österreichische KMUs bei deren internationaler Expansion und wurde Ende 2011 Geschäftsführerin der Hemera International GmbH in München.

Daneben entwickelte sie einen Trainings- und Seminarzweig in Englisch für Finanzdienstleister und Banken und wurde Lektorin an der Webster University Vienna, die sie einlud, in deren Joint MBA Programmen in Shanghai, Shenzhen und Chengdu in China „Global Business Strategies and Policies“ zu lehren. Aus diesen jeweils mehrmonatigen Aufenthalten entwickelten sich Verständnis und Wertschätzung für die Menschen dieser aufstrebenden Nation und Begeisterung für das pulsierende Leben in den chinesischen Metropolen.

Seit 10 Jahren ist die Kommunikation mit chinesischen Partnern, entweder vor Ort in China, oder per email und Skype aus Europa Teil des Tagesablaufes. Die Projekte sind aus so unterschiedlichen Branchen wie Erneuerbare Energien, Gesundheit, Elektronik, u.a.m.

effektiv entlastet Kolumne

Der Alltag von Selbständigen und Freiberuflern bietet viele rechtliche Berührungspunkte – viele davon erkennen Sie möglicherweise nicht sofort. So haben Sie beispielsweise tolle Marketingideen, damit die Welt von Ihrem Unternehmen erfährt. Im Internet haben Sie ein praktisches Angebotsformular gefunden, das Sie gegenüber Ihren Kunden verwenden. Und Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind ein „Best of“ der Konkurrenz. Lassen Sie uns über die rechtlichen Implikationen sprechen!

Wäre es nicht eine Erleichterung, jemand nähme Ihnen die lästige Lektüre des Kleingedruckten ab? Wäre es nicht eine große Zeiterparnis, jemand kümmerte sich um die offenen Kundenforderungen? Wäre es nicht beruhigend, immer einen Ansprechpartner für rechtliche Fragestellungen zur Hand zu haben - sei es persönlich, telefonisch oder per eMail? Wenn Sie möchten, übernehme ich das gerne für Sie!

RA Stefanie Krätzschel

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

www.ra-kraetzschel.de

*Linda Pichler ist auch als Vortragende
und Rednerin zu Ihren Erfahrungen und
Erlebnissen in China gefragt.*

Auf in den unbekanntem Osten oder nach Lateinamerika?

Sie haben ein tolles Produkt und würden gerne expandieren, aber sind nicht sicher ob und wie. Bevor Sie diesen Schritt tun, sollten bestimmte Voraussetzungen in Ihrem Stamunternehmen gegeben und Ihre Ziele klar definiert sein. Parallel dazu erfolgt die Markterhebung, inklusive Potentialbewertung und Erarbeitung der geeigneten Strategie für den Markteintritt.

Was wir für Sie tun können:

- Wir analysieren mit Ihnen gemeinsam die strategische Ausrichtung Ihres Unternehmens,
- bewerten die Marktchancen Ihres Produktes im Ausland – China oder auch Lateinamerika,
- planen geeignete Maßnahmen zum Testen des Marktes, z.B. durch Teilnahme an Messen vor Ort,
- identifizieren mögliche Partner für Sie vor Ort UND
- wir begleiten und unterstützen Sie in Ihrem Zielland, schulen Ihre Mitarbeiter zu Hause und im Zielland und begleiten Sie solange Sie uns benötigen.

HEMERA International GmbH
Orleansstrasse 34
D-81667 München
Tel.: +49-89-5166 1939
office@hemera-gmbh.com

www.hemera-gmbh.com



mind **design**
Kolumne

„Der international renommierte Private Coach, Buchautor und Speaker, Yogalehrer und diskreter Lebenswegbegleiter anspruchsvoller Persönlichkeiten von 18 bis über 80, Wolfgang Ficzkö, 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 Ficzkö
Mindness - Private Coach Int.
Telefon: +49 (0)89 141 05 70
ficzkö@hrc-coaching.com

www.hrc-coaching.com

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

Organisations- & Team-Spezialistin

Dorothee Mannschreck
Vertriebs- und
Führungscoaching

Unter den vielen Vertriebscoaches ist die Diplompsychologin (Arbeits-/Organisationspsychologie) die branchenunabhängige Premiumansprechpartnerin für Führungskräfte und Teams aus Vertrieb, Kundenservice, Kundenbindung, Schnittstellen zum Kunden in mittelständischen Unternehmen.

Mit langjähriger Erfahrung in diversen Managementstufen schafft sie die wertschätzende Grundlage zu Problemlösungen. „Es geht für mich nicht darum, Fehler oder diejenigen, die Schuld haben zu finden und Korrekturen vorzunehmen, sondern gewinnbringende Lösungen für das Unternehmen und den Mitarbeiter bzw. die Führungskraft in einem gemeinsamen, nachvollziehbaren, stimmigen Prozess gemeinsam – mit Zuhilfenahme von guten psychologischen Methoden und Bewusstseinsprozessen - zu erarbeiten. Dies ist für mich nicht nur in der täglichen Führungsarbeit entscheidend und in Führungsfragen im Besonderen wichtig, sondern spielt auch in allen Vertriebs- und Kundenaspekten einer Tätigkeit eine große Rolle.“, so die sympathische Teambuilderin.

Medial unterstützte, technische, interpersonale oder interkulturelle Themen – im Fokus liegt immer der Mensch und sein Potential. In wichtigen Veränderungs- oder Vorbereitungs-Prozessen ist Dorothee Mannschreck eine wertvolle Begleitung. Im Vertriebscoaching geht es nicht darum, etwas zu vertreiben (wörtlich genommen also falsches Verhalten zu eliminieren), sondern darum, die Einheit zwischen Produkt oder Dienstleistung – dem Verkäufer mit seiner persönlichen Einstellung und seiner Einfühlnahme und der zur Verfügung stehenden Umsetzungskomponenten



*Top-Adresse für Vertrieb und Führung:
geschätzt für individuelle Umsetzungen jenseits
von flächendeckenden Einheitskonzepten*

(Produktion, Zurverfügungstellung etc.) herzustellen. Jeden Einzelnen in diesem empfindlichen System so zu stärken und mit dem anderen zu verknüpfen, dass ein von selbst funktionierendes System wird. Es reicht nicht, nur in einer Dimension Zahlendruck und „Pauken“ auszulösen. Wer in der Praxis steht, wird dieses „Ineinanderspiel“ und die Notwendigkeit einer Arbeit an allen Elementen bestätigen. Flächendeckenden Einheitskonzepte lehnt die Organisationskennerin kategorisch ab. „Meine Dienstleistung ist stets auf die gewachsene Struktur und Kultur des Unternehmens abgestimmt. Meiner Erfahrung nach ist es die vorrangige Aufgabe, das Wissen und alle Fähigkeiten, die im Unternehmen vorhanden sind, für das gewünschte Unternehmensziel sinnvoll zu heben bzw. zusammenzubringen und so sehe ich auch meine Aufgabe bei interkulturellen Fragestellungen.“

Dorothee Mannschreck
Vertriebs- und Führungscoaching

Tel +49 89 2158 4613
Mobil +49 176 1806 1806
dorothee.mannschreck@gmail.com



international
beraten
Kolumne

Aus dem Wirkungskreis unseres Geschäftspartners RA-Kanzlei Lindhofer (Fachanwältin für Versicherungsrecht, Familienrecht und Insolvenzrecht) stellen wir Ihnen heute Ines-Andrea Seemüller vor. Die Fachfrau spricht die „Sprache der Mittelständler“. Neben der Kanzlei ist sie Mitinhaberin eines mittelständischen Stahlbauunternehmens für Absperrtechnik www.reinhold-stahlmetallbau.de

Sie verfügt nicht nur über fachliche, sondern auch emotionale Kompetenz und behält die Bodenhaftung im Auge. Den Grund hinter dem Grund nimmt sie genauso wichtig, wie das Vordergründige, denn dieser ist oft der Schlüssel für eine Lösungsfindung. Lernen Sie Frau Seemüller bei den Orh-ideal-Unternehmertreffen persönlich kennen.

Unsere Mandanten sind mittelständische Unternehmer, Existenzgründer und Privatpersonen. Wir zeigen Ihnen im persönlichen Gespräch, wie Sie den Weg durch das Steuerlabyrinth finden und optimale Ergebnisse für sich erreichen. Ohne unnötigen Stress und Zeitverlust. Denn bei uns bekommen Sie eine kompetente Antwort auf all Ihre Fragen rund ums Thema Steuern, auch über die Grenzen Deutschlands hinaus. *Oliver Scanlan*

www.stb-scanlan.de

Oliver Scanlan Internationales Steuerrecht präsentiert ...

Familien- & Nachfolge-Spezialistin

Rechtsanwaltskanzlei
Ines-Andrea Seemüller
Familienrecht, Erbrecht, Mediation

Neben der tagtäglichen „normalen“ unternehmerischen Praxis, die sich um Aufträge, Gewinn, Personal, Steuer und Innovationen dreht, werden Überlegungen zu den privaten Schnittstellen zwischen Unternehmer und Unternehmen schnell hintenan gestellt. Dort lauern aber Risiken für das Unternehmen, eine richtige Absicherung des Unternehmers ist eine Investition in die Zukunft, dies gilt insbesondere für kleinere, mittelständische Unternehmen, denn hier entsteht schnell eine Existenzbedrohung.

Unternehmerehe

Ein Unternehmer ohne Ehevertrag riskiert, dass sein Unternehmen durch finanzielle (Über-)Forderungen bei Trennung und Scheidung vom Markt verschwindet. Andererseits haben auch Ehepartner oft einen großen Anteil am Erfolg des Unternehmens, also auch sie haben gute Gründe für ein Handeln

Ohne ehevertragliche Regelung besteht der gesetzliche Güterstand der Zugewinnsgemeinschaft - im Falle einer Scheidung ergibt sich der Zugewinn aus der Differenz des Anfangsvermögens zum Endvermögen, Unternehmensbewertungen erfassen in der Regel einen Dreijahreszeitraum, entwickelte sich das Unternehmen innerhalb der Ehe besonders gut, wird bei einer Ertragswertberechnung prognostiziert, dass dies immer so bleibt – das kann Auswirkungen auf den Zugewinnanspruch haben. Dagegen hilft ein für beide Partner fairer Unternehmerehevertrag, der z.B. eine modifizierte Zugewinnsgemeinschaft enthält und präzise Abgrenzungen zum Unternehmen vorsieht

Sieht man sich schon einer Scheidung gegenüber, kann man mit einer Scheidungsfolgenvereinbarung Unternehmens-



*„Ihre Rechtsanwältin – an Ihrer Seite“
Ines-Andrea Seemüller ist vertrauensvolle
Ansprechpartnerin für den Mittelstand*

gefahren abwenden. Leben Partner ohne Trauschein zusammen und führen ein Unternehmen, können auch sie aufgrund der Privatautonomie insbesondere finanzielle Vereinbarungen treffen, die das bestehende Unternehmen schützen und einen fairen Ausgleich der Partner vorsehen. Sie sehen, es gibt viele Möglichkeiten. Genauso verhält es sich mit der

Nachfolge

Eine Regelung sollte nicht erst auf den Erbfall getroffen werden, sonst besteht die Gefahr, dass z.B. Pflichtteilsforderungen zu einer finanziellen Überbelastung des erbenenden Unternehmers und damit zu einer Zerschlagung des Unternehmens selbst führen. Hier gibt es Möglichkeiten schon im Vorfeld das Unternehmen oder Unternehmensanteile zu übertragen, verbunden mit der steuerlichen Nutzung von Freibeträgen. Wichtig ist der sensible, emotionale Bereich der Unternehmensnachfolge, nicht immer passen dem Junior die „Mokassins“ des Seniors.

Tel.: 089/8509862
info@anwaltskanzlei-seemueller.de
www.anwaltskanzlei-seemueller.de

Experten im Interview

„12 Stolper- steine einer typischen internationalen Expansion.“

Prof. Dr. Peter Niermann



Martina Prox
ifu Hamburg
„Sichtbarer Fuß-
abdruck“ Thema
Nachhaltigkeit
(siehe Titelstory
Oktober 2012)



Prinz Luitpold
von Bayern
„Marken und
Globalisierung“
(siehe Titelstory
Oktober 2012)



Martina Stauch
mit der Global Player
Formula, „all you
need to lead“
(siehe Titelstory
März 2013)



Uwe Kehlenbeck
„der Schlüssel zur
erfolgreichen Nach-
folge“
(siehe Titelstory
Februar 2013)



Linda Pichler
„Märkte in Asien und
Lateinamerika“
(siehe Extrastory
Mai 2013)



Prof. Dr.
Peter Niermann
„Management-
Instrumentarium“
(siehe Titelstory
Mai 2013)



Team- und
Organisationsprofi
Dorothee
Mannschreck
(siehe Extrastory
Mai 2013)



Torsten Grigull
SASisfaction
„SAS-Lösungen,
die begeistern.“
(siehe Extrastory
Dezember 2012)



Familien- und
Nachfolgespezialistin
Ines-Andrea
Seemüller
(siehe Extrastory
Mai 2013)



Vertragsrecht und
Internationales Recht
Salvatore Barba
(siehe Extrastory
März 2013)

„Neue Märkte für den Mittelstand“

Orhidea Briegel: Sehr oft erfahre ich bei der Positionierung von Unternehmen Wissenswertes über deren Herausforderungen in ausländischen Märkten. In der globalisierten Welt ist es trotz Digitalisierung nachwievor ein Kraftakt, sich auf fremdem Gebiet zu behaupten. Sollte sich der Mittelstand überhaupt diesem Wagnis stellen, Frau Stauch?



Martina Stauch: Grundsätzlich bin ich der Meinung, dass jedes mittelständische Unternehmen, das wachsen möchte, sich der Frage der Globalisierung stellen sollte. Es gibt verschiedene Arten eine ganzheitliche Wachstumsstrategie umzusetzen: Geographisches Wachstum, Wachstum durch Verdrängung und Innovation. Dass bedeutet für mich, dass auch der Mittelstand langfristig an einer Globalisierung nicht vorbei kommt. Ich bin der Meinung, dass Mittelständler sogar einen entscheidenden Vorteil gegenüber großen Unternehmen haben: die Flexibilität/Agilität sich schneller den Marktgegebenheiten anzupassen und nicht in starren Strukturen versuchen alle Märkte im gleichen Stil und bis in's kleinste Detail durchgeplant zu erobern, wie dies Wal-Mart versucht hat und in Deutschland und Korea damit gescheitert ist. Qualität

und Leistung auf hohem Niveau sind entscheidend im Wettbewerb auch im globalen Umfeld. Hier halte ich deutsche Firmen für ganz ausgezeichnet aufgestellt. „Made in Germany“ steht für hohe Qualität in aller Welt. Desweiteren ist der Deutsche auch mit seiner strukturierten und leistungsorientierte Arbeitsweise im Vorteil. Einen weiteren Vorteil sehe ich darin, dass wir hier in der EU bereits gewohnt sind, uns auf die verschiedenen Kulturen, Arbeitsweisen und verschiedenen Kundenanforderungen einzustellen.

Orhidea Briegel: Viele KMUs in Bayern und angrenzenden Bundes- und Nachbarländern stehen angesichts einbrechender Märkte in Europa vor folgenden Fragen: Sollen, Wollen, Können, Müssen wir uns nach neuen, ferneren Märkten umsehen? Das ist Ihr Dayly-Business, Frau Pichler?

Linda Pichler: Aufgrund unserer langjährigen persönlichen Erfahrung liegt unser Fokus auf China und Lateinamerika. Die großen Unternehmen sind alle schon lange in China und erzielen in der europäischen Krise dort Gewinne. Das Reich der Mitte bietet auch heute noch viel Potenzial,



auch oder besonders für Mittelständler. Entscheidend für den Erfolg ist gute Vorbereitung, sowohl in der Heimat als auch vor Ort in China. Darin liegt unsere Kernkompetenz; wir unterstützen den Mittelstand über den gesamten Prozess.

Herr Niermann, Sie beraten ebenfalls Unternehmen, allerdings beim Markteintritt in die Vereinigten Arabischen Emirate (www.goinguae.com) und betreuen ein Forschungsprojekt zur Internationalisierung. Auf welche Hürden sollte sich ein Unternehmer bei ersten Expansions-Schritten gefasst machen?



Peter Niermann: Auf die 12 Stolpersteine einer typischen internationalen Expansion, 1) Euphorie 2) das Erkennen der Potenziale 3) das erste positive Feedback 4) die ersten Schritte im neuen Markt 5) das Versprechen der neuen internationalen Partner 6) die ersten Schwierigkeiten 7) die Konfrontation mit der ausländischen Bürokratie 8) das Unverständnis über die lokalen Gegebenheiten 9) die Entscheidung über Durchhalten oder Abbrechen 10) die Frustration über die mühsamen Fortschritte 11) die Verständigung zum Durchhalten 12) der erhoffte Erfolg

Als Gesicht hinter der internationalen Marke „König Ludwig“ haben Sie, Prinz Luitpold von Bayern, eine Fülle an wertvoller Erfahrung, auch in der Markenstrategie. Welche Anre-

gungen können Sie unseren mittelständischen Unternehmern mitgeben?

Prinz Luitpold von Bayern: Die wichtigsten Voraussetzungen für einen Auslandserfolg sind genaue Kenntnisse der Kultur der angestrebten Märkte.

Hier können erhebliche Verständnisschwierigkeiten über die gegenseitigen Erwartungen entstehen. Das nächst wichtige Thema ist, Absicherung von Markenrechten und KnowHow vor Markteintritt und vor Detailverhandlungen.

Große Bedeutung hat auch die Erwartung an Umsatz, den Ertrag in Relation zu Kosten der Markterschließung und gegebenenfalls des Geldeintreibens. Nische und Spezialisierung spielen natürlich eine große Rolle, ebenso wichtig ist das Ver-

trauen und Kundennähe. Hier haben Familienunternehmer große Vorteile. Das gleiche gilt für schnelle Entscheidungsfähigkeit. Im eigenen Haus wird oft das Problem des Kundenkontakts durch Sprachschwierigkeiten und administrativen Aufwand unterschätzt.

Salvatore Barba: Das stimmt. Nicht zu unterschätzen sind außerdem die Reglementierungen der öffentlichen Verwaltung im Ausland. Durch die Europäisierung des Marktes ist vieles in den Mitgliedsstaaten der EU gleich. Dennoch gibt es immer noch nationale Besonderheiten, wie z.B. besondere Genehmigungen, die man kennen muss. Anderenfalls erleidet man Schiffbruch, noch bevor man seinen ersten Kunden beliefert hat. Allerdings muss man sich als Unternehmer bewusst sein, dass man mit einer anderen Mentalität und



einer anderen Kultur konfrontiert wird.

Will man einen ausländischen Markt erschließen, so muss man die jeweilige Mentalität und Kultur kennen, respektieren und diese in seine Prozesse, innen, wie außen einbeziehen. Anderenfalls kann es schnell passieren, dass man seine Geschäftspartner verprellt. Wir als Anwälte erleben es häufig, dass euro-

päische Regelungen, welche in allen Mitgliedstaaten der EU gleichermaßen gelten, durch die nationalen Gerichte unterschiedlich ausgelegt werden. Kultur und Mentalität beeinflussen eben auch die Gerichte. Hier ist größte Vorsicht geboten, da man ja bei europäischen Regeln davon ausgeht, dass dies überall in der EU gleich gehandhabt wird. Man denkt, dass man diese Thematik mit seinem „Hausanwalt“ im Griff hat. Nicht selten erlebt man hier ein böses Erwachen.

Uwe Kehlenbeck: Da wird der Auslandstraum schnell ein Albtraum. Neben fundierter rechtlicher Beratung können die Deutschen Außenhandelskammern (AHK) wertvolle Dienste beim Markteintritt leisten.

Von Firmengründungen über Rechtsauskünfte bis hin zu Geschäftspartnervermittlung gibt es vor Ort ein breites Dienstleistungsangebot. Empfehlenswert ist auch das Förderprogramm „Go International“ – ein Gemeinschaftsprojekt der bayerischen IHKs. Hierbei werden Unternehmen von ehemaligen Managern und Unternehmern mit langjähriger Auslandserfahrung begleitet. Die Umsetzung der gemeinsamen erarbeiteten Maßnahmen für die ersten Schritte können dann bis zu 25% gefördert werden. Ich habe damit gute Erfahrungen gemacht.

Martina Prox: Die größte Hürde ist sicherlich Zeit, denn alles dauert länger als man so erwartet. Egal, ob bei Gründung oder Kooperation. Vertrauen und sich Vertraut machen mit einem neuen Markt, dem Kooperationspartner oder

mit den frisch eingestellten Mitarbeiter bedarf Zeit, das geht nicht nebenbei. Erfolgsfaktor Nr.1 ist für mich, die Zeit, die in den Aufbau der Beziehung und die Schulung in den Produkten beim neuen Kooperationspartner oder bei den Auslandsmitarbeitern gesteckt wird. Loyalität von Partnern und Auslandsmitarbeitern kann ich mir nicht kaufen, sondern muss sie mir verdienen, dabei spielen Wertschätzung, Toleranz, Aberkennung kultureller Unterschiede eine große Rolle. Sich bei Gesetzen, Steuersystem, Arbeitsrecht also kurz sich im Bürokratie-Dschungel des neuen Landes auszukennen ist eine Herausforderung und geht nur mit Profis. Insgesamt liegt im interkulturellen Austausch ein sehr große Bereicherung für die eigene Unternehmenskultur.



Orhidea Briegel: Offensichtlich ist es ratsam, sich vorab gut zu informieren und Zeit zu lassen. Es steht doch viel auf dem Spiel. Für das Interkulturelle sind auf jeden Fall Sie die richtige Ansprechpartnerin, Frau Mannschreck?

Dorothee Mannschreck: An erster Stelle muss natürlich auch die eigene Unternehmenskultur für Expansion reif sein. Mir ist wichtig, dass eine Besinnung und Fokussierung auf die im Unternehmen gewachsenen Werte und Kernkompetenzen in Bezug auf das Produkt und die dazu erforderliche Dienstleistungen erfolgt. Bevor ein Unternehmen sich daran macht, das Ausland zu erobern, sollte innerhalb der Teams

alles stimmig sein. Wie Prinz Luitpold bereits betont hat, kann es sonst schon im internen Bereich zu Arbeitsbehinderungen kommen. Es sollte vor allem bei der Strategie überlegt werden, ob eine Auslands-

depandance noch gebraucht wird. Es kann im Einzelfall wegen zunehmender Digitalisierung aller Kommunikationswege und der Tatsache, dass dies auf ungemein vielfältigem Wege die Länder in einer ganz anderen Geschwindigkeit und Variationsbreite miteinander verknüpfen läßt, als nicht mehr notwendig erachtet werden. Nach genauem „Hinschauen“ durch z.B. gezielter Wertermittlungs-Workshops, systemisch basierter Ist-Analysen zu der Frage: „Was brauchen wir, um erfolgreich zusammenzuwachsen oder im Land xy erfolgreich zu sein“ kann es sich jedoch herausstellen, dass es erforderlich ist, für ein oder mehrere Ländern in eine Präsenz vor Ort zu investieren, da sonst z.B. ein traditionsreicher Wert des Unternehmens verletzt werden würde oder die für den Markterfolg wichtige Notwendigkeit, „Gesichter“ hinter der Dienstleistung oder auch hinter dem Produkt sehen zu können, verloren gehen könnte.

Orhidea Briegel: Viele Social-Media-Blender wollen uns vormachen, dass man auf die persönliche Begegnung verzichten kann. Das trifft vielleicht auf manche Bereiche zu, sicher aber nicht im B2B-Geschäft. Die Marke „König Ludwig“ ist mir beispielsweise bei unseren Auslandsjob sehr häufig begegnet. Da wirft sich die Frage auf, ob die digitale Expansion für manche Branchen nicht schon ausreicht. Was denken Sie? Prinz Luitpold von Bayern: Die digitale Welt kann den persönlichen Kontakt nicht ersetzen. Eine Niederlassung ist in vielen Fällen nicht nötig, aber regelmäßiger Kontakt und damit direkter Einblick in die Absatzmärkte sind bei allen Exportgeschäften unverzichtbar.



Salvatore Barba: Ich kann Ihnen sogar ein Beispiel aus der Praxis dazu geben, Frau Briegel. Kunden, die z.B. in Italien sind, werden - obwohl der Großteil der Korrespondenz über E-Mail, Telefon, Videokonferenz abläuft - den persönlichen Kontakt suchen. Die neuen Medien können das nicht gänzlich ersetzen. Wenn man seinen Geschäfts-

partner insbesondere zu Beginn der Geschäftsbeziehung schon einmal gesehen hat, dann kann man ohne weiteres danach die Geschäftsbeziehung auch über die neuen Medien pflegen. Nichtsdestotrotz ist der persönliche Kontakt, wenn auch nicht notwendigerweise oft, in unregelmäßigen Abständen wichtig, um so eine persönliche Ebene zu erhalten. Nur so kann auch eine besondere Vertrauensebene aufgebaut und gefestigt werden.

Darüber hinaus ist die Hürde der Kontaktaufnahme niedriger, wenn man weiß, dass man in seiner Sprache korrespondieren kann. Für die Unternehmen ist es oftmals schwierig, fachlich hoch qualifiziertes Personal für sein Unternehmen zu gewinnen, welches auch in der Lage ist, in der jeweiligen Sprache zu korrespondieren. Dies trifft insbesondere für die Länder Frankreich, Spanien und Italien zu, da hier oftmals Deutsch nicht und Englisch nur sehr unzureichend gesprochen wird. Das französische Unternehmen wird vor diesem Hintergrund eher den deutschen Geschäftspartner in seiner Zweigniederlassung in Paris kontaktieren, als in Berlin anzurufen, wo vielleicht das Sekretariatspersonal kein und nur wenig Französisch spricht.

Uwe Kehlenbeck: Wenn die eigenen Produkte nur in großen Stückzahlen über das Internet vertrieben werden, mag die Präsenz vor Ort nebensächlich sein. Ich denke jedoch, dass Geschäftskundenbusiness über Empfehlungen und Netzwerke entsteht. Daher halte ich eine regionale Präsenz für unabdingbar. Hierbei spielen auch Sprache und Kultur vor Ort eine große Rolle, unabhängig von der Unternehmensgröße.

Kleinere Unternehmen müssen sich nur darüber im Klaren sein, dass der Schritt in die Internationalität sehr zeitintensiv ist, wie Frau Prox bereits betont hatte. Wenn man das eigentliche Tagesgeschäft nicht vernachlässigen will, sollte man unbedingt über entsprechende personelle Ressourcen im Unternehmen – am besten mit dem passenden Know-How - verfügen.



Martina Prox: Das stimmt, Herr Kehlenbeck. Aber auch die Art der Produkte entscheiden über das Auslandsmodell. Für erklärungsbedürftige Produkte, Dienstleistungen und Schulungen benötigt man eine Auslandsniederlassung, für einfache, klare Produkte von geringer Komplexität geht es auch nur online und digital.

Peter Niermann: Von mir auch ein klares Ja bei Investitionsprojekten, es geht vor allem um Vertrauen, dies geschieht über die Menschen, ohne Auslandsdepancancen lässt sich vielfach das notwendige Vertrauen nicht aufbauen, darüber hinaus gibt es noch große Zahl von Landes typischen Voraussetzungen!

Orhidea Briegel: Da sind wir auch schon bei meiner Frage zur Nische. Wir zeigen im IMAGE Magazin Unternehmer, die durch Qualitätsprodukte, Markennamen oder Spezialisierung ihren Erfolgsweg gehen. Kann ein Mittelständler nur Erfolg haben zwischen den "Großen" durch die Nische und absolute Spezialisierung?

Salvatore Barba: Meines Erachtens ist

die Nische ein sehr wichtiges Kriterium, um sowohl national, als auch international erfolgreich zu sein. Ein kleines Team kann sich nur schwer breit aufstellen und ein gutes, hochwertiges Produkt am Markt anbieten. Durch die Nische kann man hochwertiger produzieren, dadurch hochpreisiger verkaufen. Zudem hat man weniger Konkurrenz, gegen die man sich durchsetzen muss. Selbstverständlich hat ein großes Unternehmen bei der Expansion ins Ausland ein viel größeres Budget zur Verfügung, was von Beginn an sicherlich ganz andere Perspektiven bietet, als wenn man sich als kleines Unternehmen in einem fremden Markt etablieren will. Trotzdem ist es auch für kleinere Einheiten möglich, Auslandsmärkte zu erschließen. Wichtig ist dabei die Nischenpositionierung. Große Unternehmen sind durch ihre großen Apparate nicht selten schwerfällig. Durch schlankere Struktur kleiner Unternehmen kann in dem neuen Markt schneller und flexibler reagiert werden. Dies kann ein Wettbewerbsvorteil sein.

Orhidea Briegel: Frau Prox, Sie sind für das ifu Institut im ständigen Auslandseinsatz rund um den Erdball. Welche Rolle spielt die Unternehmensgröße bei der Ausdehnung ins Ausland im Dienstleistungssektor?

Martina Prox: Die Unternehmensgröße spielt in sofern eine Rolle, als ich ja Leute aus dem Heimatmarkt benötige, die den Know-Transfer und den Aufbau leisten können in neuen Märkten. Und wenn das Unternehmen zu klein ist, dann fehlen eventuell die Kapazitäten dieser Mitarbeiter, weil sie noch zu stark operativ im Heimatmarktgeschäft stecken. Durch diese Wachstumshürde müssen alle international operierenden Mittelständler. Spezialisierung hilft auf jeden Fall. Wir erleben bei unserem spezialisierten Produkt, das selbsterklärend eingesetzt werden kann, den Effekt, dass wir durch Online Marketing inzwischen damit schon Kunden in 72 Ländern gewonnen haben. Bei erklärungsbedürftigen Produkten hilft Spezialisierung erst recht, weil dann die gesamte Kommunikation, in Marketing,



Vertrieb und Schulung klarer und einfacher wird und jeder weiß, wofür genau diese Unternehmen und seine Produkte steht.

Orhidea Briegel: Frau Seemüller, last but not least, bitte ich Sie um ein Abschluss-Statement zu unserer Gesprächsrunde.



Ines-Andrea Seemüller: Einerseits kenne ich aus dem eigenen Familienunternehmen die täglichen Herausforderungen im Mittelstand und auf der anderen Seite betreibe ich auch meine Rechtsanwaltskanzlei und kann dadurch auch die rechtlichen Aspekte gut abschätzen. Der Vorteil im Mittelstand ist sicher auch der Zusammenhalt durch familiäre Strukturen. Ein Familienunternehmen zu führen, ist eine spannende Aufgabe und bindet auch viel private Energie in das Unternehmen ein. Ich finde, wer sich rechtlich hier gut absichert, wir auch den Wettbewerbsvorteil „Familienunternehmen“ optimal ausreizen können. Ich glaube, ein guter Familienzusammenhalt gibt dem gesunden Unternehmenswachstum die sichere Basis. Wie schon ein Autohersteller treffend sagte: man muss nicht groß sein, um groß zu sein.

Orhidea Briegel: Auf jeden Fall muss man oft schneller sein, als andere, und mit der richtigen IT ist das - auch für kleine Unternehmen - kein Problem. (dazu auf der rechten Seite mehr über die IT-Experten des Monats).

Implementierungsprofis SAS-Lösungen, die begeistern

Mit einem begeisterten und auf SAS spezialisiertes Expertenteam kümmern sich die Geschäftsführer Torsten Grigull und Michael Trommer um das Datenmanagement und Business Analytics für größere Industrieunternehmen, Banken, Dienstleister, Versicherungen, Energiewirtschaft, den Öffentlichen Sektor. Als Partnerunternehmen von SAS, dem Marktführer bei Business-Analytics-Software und weltweit größtem unabhängige Anbieter im Business-Intelligence-Markt, sind sie bekannt und geschätzt für ihre Kompetenz in professioneller, branchenübergreifende Beratung und Systementwicklung. Authentisch überzeugend!

sasisfaction Gesellschaft für IT mbH
Ansprechpartner: Torsten Grigull
St. Anna Str. 8 • 86825 Bad Wörishofen
Tel: +49 (0)176 2408 2564
info @ sasisfaction.de
www.sasisfaction.de



Über SAS

SAS ist einer der größten Softwarehersteller der Welt. Im Business Intelligence-Markt ist der unabhängige Anbieter von Business Analytics Software führend. Die Lösungen werden an ca. 55.000 Standorten in 129 Ländern eingesetzt – darunter in 90 der Top-100 der Fortune-500-Unternehmen. Die Lösungen von SAS unterstützen Unternehmen, aus ihren vielfältigen Geschäftsdaten eine konkrete Informationsbasis für strategische Entscheidungen zu gewinnen. Mit SAS Business Solutions steuern Unternehmen die eigene Leistungsfähigkeit, entwickeln neue Strategien und gestalten ihre Kunden- und Lieferantenbeziehungen profitabel.

In Zusammenarbeit mit seinen Kunden und aus den langjährigen Projekterfahrungen hat SAS Softwarelösungen für eine integrierte Unternehmenssteuerung entwickelt. Diese Lösungen kommen im Bereich Kundenbeziehungsmanagement, Risikosteuerung, strategisches Personalmanagement, Finanzcontrolling und IT-Gesamtsteuerung erfolgreich zum Einsatz. Firmensitz der 1976 gegründeten US-amerikanischen Muttergesellschaft ist Cary, North Carolina (USA). SAS Deutschland hat seine Zentrale in Heidelberg. Für die optimale Betreuung der Kunden in Deutschland befinden sich weitere regionale Standorte in Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln und München.

Wenn Sie Unterstützung bei der Planung und Realisierung von SAS-basierenden Informationssystemen und Data Warehouse Solutions benötigen, dann sind Sie bei uns richtig.
Michael Trommer

„Wir sind SAS
Partner! Unser
Name ist
Programm.“



Susanne Feile Expertin und Kolumnistin

Wir freuen uns über die Kolumne „Kommunikation und Gender“ im Image Magazin. 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. Viel Spaß beim Lesen.

Orhidea Briegel

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

Feile's **GENDER TALK**

Mehr über Susanne Feile auf: www.makomconsult.de

Mit Dienstleistung zum Erfolg

Liebe Leserinnen und Leser,

der Frühlingsmonat Mai ist geprägt von neuem Leben, von Aufbruchstimmung und neuem Mut. In diesem Jahr mussten wir besonders lange auf diese Stimmung warten. Jetzt aber wird alles grün und explodiert förmlich vor Energie. Für mich ist dies der richtige Zeitpunkt, um über Unternehmertum zu schreiben. Im speziellen Fall von Ulrike Schmidt über Unternehmerintentionen.

Für viele ist der Schritt in die Selbstständigkeit die Chance, ein selbstbestimmtes Berufsleben zu führen. Natürlich birgt ein solcher Neuanfang neben dem Zauber, der ja bekanntlich in ihm wohnt, auch Unsicherheiten und Risiken. Ulrike Schmidt hat diesen Weg vor einiger Zeit selbst beschritten. Wie in jeder Selbstständigkeit gab es Höhen und Tiefen, Krisen und Triumphe.

Ich freue mich, Ihnen wieder eine weibliche Erfolgsbiografie präsentieren zu dürfen.

Herzlichst, Ihre Susanne Feile

Ulrike Schmidt ist die Geschäftsführerin von DISPO Personaldienstleistungen GmbH, Niederlassung Augsburg und Schongau nach ISO 9001:2008. Die Vorteile solcher Dienstleistungen liegen auf der Hand. In der nachfolgenden Story erfahren Sie mehr über die Persönlichkeit dahinter. www.dispo-personal.de

Mit Personaldienstleistung Zeit sparen

Wir erarbeiten mit Ihnen das Personalprofil Ihrer Wunschkandidaten und nehmen Ihnen die häufig aufwändige Personalsuche ab. DISPO ist durch die übergreifende Netzwerkstruktur in der Lage, auch extrem schnell Vakanzen zu besetzen. Wir schlagen Ihnen optimale Bewerber vor. Sie wählen aus, wen Sie persönlich kennenlernen wollen.

Mit Zeitarbeit Geld sparen

Zeitarbeit ermöglicht eine effektive Kostenplanung. Sie bezahlen nur die tatsächlich geleistete Arbeit: Die vereinbarte Arbeitsleistung, zu dem Stundensatz, den Sie mit DISPO vereinbart haben. Lohnfortzahlungen, Sonderleistungen und die Lohnbuchhaltung bleiben bei uns, denn bei der Personalüberlassung bleiben wir der Arbeitgeber Ihres neuen Teammitgliedes.

Beweglichkeit durch Personaldienstleistungen gewinnen

Nicht jeder Faktor ist planbar: Auftragsspitzen, eine schnell notwendig werdende Verlagerung des Schwerpunktes, Mitarbeiter, die in Elternzeit gehen oder erkranken - hier müssen Sie reagieren, und in DISPO haben Sie dafür einen verlässlichen Partner für Personaldienstleistungen, der in kürzester Zeit Kandidaten für den gewünschten Zeitraum zur Verfügung stellt. Nach Ende dieses Arbeitszeitraumes werden die DISPO-Mitarbeiter andernorts eingesetzt - oder sie verlängern den Einsatz.

Zeitarbeit sichert Betriebe

DISPO macht Sie mit Ihrem Personal nicht nur flexibel und reaktionsfähig, Sie können so auch unternehmerische Risiken abfangen und sichern letzten Endes Ihren Stamm-Personalbestand - und somit wertvolles Know-How. Die Integration von DISPO-Zeitarbeits-Personal organisieren wir reibungslos: Wir kümmern uns proaktiv um die kommunikativen Belange und sorgen dafür, dass Missverständnisse erst gar nicht entstehen. DISPO arbeitet zuverlässig mit einem stringenten Qualitätsmanagement nach ISO 9001. Die Geschäftsstellen sind Mitglieder des iGZ und somit exzellent in jedem Aspekt der Zeitarbeit aufgestellt, sondern auch über alle Entwicklungen am Markt informiert.

Mai 2013 • 9. Jahrgang
www.orhideal-image.com

Mehr als Lücken schließen:

Angestellte in der Zeitarbeit verhelfen zu mehr Flexibilität. Sie eröffnen Unternehmen Wachstumschancen, erhöhen die Reaktionsfähigkeit und setzen Ressourcen frei.

Die Vorteile der Personaldienstleistung liegen auf der Hand: Bei Produktionsspitzen bleiben Sie leistungsfähig. Verfestigt sich dann das Wachstum, kommen Sie mit Übernahmeregelungen schnell und unkompliziert an erprobtes Personal, das in Ihre Abläufe bereits eingearbeitet ist.

Feile's GENDER TALK

Interview mit
Ulrike Schmidt
DISPO

Personaldienstleistungen
Expertin des Monats

„Wir sind Wachstumsbeschleuniger für den Mittelstand.“

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL
IMAGE

Feile's GENDER TALK

Wertschätzung am Arbeitsplatz

Susanne Feile: Frau Schmidt, erzählen Sie unseren Lesern doch bitte, was Ihre Profession ist.

Ulrike Schmidt: Meine Profession ist Menschen in Arbeit bringen, insbesondere Frauen. Ich bin Personaldienstleisterin.

SF: Wie sah Ihr Karriereweg aus?

US: Nun, er war nicht vorgezeichnet. Nach der Trennung von meinem Mann 1984 benötigte ich dringend einen Arbeitsplatz, um das tägliche Leben für meine Töchter und mich finanziell bestreiten zu können. Ich fand ihn bei einer bundesweiten Zeitarbeitsfirma im Bereich Telefonverkauf. Dann fand ich Gefallen an der Disposition der Mitarbeiter und somit auch persönlichen Kontakt zu den Kunden. Der nächste Schritt war dann der Aufbau einer Geschäftsstelle als verantwortliche Leiterin. 1998 bekam ich die Chance, geschäftsführende Gesellschafterin zu werden. Ich habe den Schritt in die Selbständigkeit gewagt und bis heute nicht bereut, auch wenn es zuweilen sehr turbulent zugeht.

SF: Wer waren die wichtigsten Unterstützer in Ihrem Berufsleben?

US: Meine Töchter Daniela und Christina, die immer an mich geglaubt haben. Mein damaliger Geschäftsstellenleiter, weil er mich sehr in meiner Entwicklung unterstützt hat. Der Geschäftsführer dieses Unternehmens, der mir erklärt hat, dass ich keinen Auftrag besetzen muss, bei dem ich kein gutes Gefühl habe. Meine langjährigen Mitarbeiterinnen und einige Ansprechpartner meiner Kunden.

SF: Gab es irgendwann auf Ihrem Berufsweg – insbesondere als Unternehmerin – einmal negative Erfahrungen oder Ressentiments, weil Sie eine Frau sind?

US: Nein! Ich kann mich jedenfalls an keinen Fall erinnern.

SF: Sie leiten ein Personaldienstleistungsunternehmen. Die öffentliche Meinung ist hier schnell mit Vorurteilen bei der Hand. Wie begegnen Sie diesen Vorurteilen?

US: Indem ich aufliste, was wir alles zu bieten haben: Seit 2004 einen Tarifvertrag, abgeschlossen mit den DGB-Gewerkschaften; seit November 2012 Branchenzuschlagstarife; soziale Leistungen wie Fahrgeld, Verpflegungsmehraufwand, vermögenswirksame Leistungen, Arbeitgeberdarlehen, Vorschusszahlungen. Wir betreuen unsere Mitarbeiter und stehen ihnen auch bei privaten Problemen zur Seite. Wir haben eine hohe Übernahmequote durch unsere Kunden. Dies ist ganz in unserem Sinne.

SF: Worauf ist Ihr Unternehmen – Dispo Personaldienstleistungen GmbH – spezialisiert?

Die Balance zwischen zwei Interessensgruppen - keine Akrobatiknummer für Ulrike Schmidt: Immer zuverlässig und fair zu den Auftraggebern und rund 70 Arbeitnehmern sprengt sie mit ihrer wertschätzenden Arbeitsweise seit Jahren das Klischee der Zeitarbeitsbranche. Es geht auch herzlich und persönlich. Mit diesem Credo hinterlässt sie vollste Begeisterung auf beiden Seiten.

US: Wir unterstützen unsere Kunden im gewerblich-technischen, im kaufmännischen und im medizinischen Bereich mit ungelerten Kräften und auch mit Fachkräften.

SF: Was sind Ihre wichtigsten Prinzipien?

US: Gerechtigkeit, Authentizität, Respekt, Wertschätzung und Ehrlichkeit.

SF: Wie würden Sie Ihren Führungsstil beschreiben?

US: Demokratisch, vertrauensvoll, fördernd und wertschätzend. Ich fördere Leistungsbereitschaft und schaffe ein gutes Mitarbeiterverhältnis. Das bringt meine Kunden nach vorne, denn die profitieren von der hervorragenden Arbeitsmoral.

SF: Was raten Sie Frauen, die den Weg in die Selbstständigkeit wagen möchten?

US: Haben Sie den Mut, den Sprung zu wagen. Sie brauchen einen guten Businessplan, eine entsprechende Liquidität, eine/n gute/n Berater/in für gute, aber auch für unbequeme Fragen und das innere Feuer, den eigenen Traum umzusetzen. Lassen Sie Ihre Visionen wahr werden. Nur Sie selbst können das!

SF: Zum Schluss: Worin finden Sie Ausgleich zu Ihrem anstrengenden Berufsalltag?

US: Beim Spazierengehen mit meinem Labrador „Merlin“, bei gutem Essen und guten Gesprächen mit Freunden und Bekannten, im Vereinsleben und in der Vorstandsarbeit beim BPW Club Augsburg.

Vielen Dank für das Interview und die mutmachenden Worte, Frau Schmidt. Besonders zum letzten Punkt möchte ich gern noch etwas hinzufügen. Der Business and Professional Women Club (kurz BPW) ist ein deutschland- und weltweit organisiertes Frauennetzwerk, das sich die Förderung von Frauen im Berufsleben auf die Fahne geschrieben hat. Ich persönlich halte es immer noch für eine meiner besten Entscheidungen, gleich zu Beginn meiner Selbstständigkeit dem Club in Augsburg beigetreten zu sein. Der Austausch, die Kontakte und einfach die vielen tollen Frauen sind eine tolle Bereicherung für mein (Berufs-)leben. Man muss übrigens keine Unternehmerin sein, um Mitglied werden zu können. Ob angestellt, arbeitssuchend, in Ausbildung oder vielleicht einfach noch in der Orientierungsphase – Sie sind uns herzlich willkommen. *Susanne Feile*

Infos unter www.bpwclub-augsburg.de



„Wir sind
mit Herz
und Ver-
stand auf
beiden
Seiten.“



DISPO Personaldienstleistungen GmbH
Morellstr. 33
86159 Augsburg
Fon 0821 - 34 44 81-0
Fax 0821 - 34 44 81-19

augsburg@dispo-personal.de

DISPO
PERSONALDIENSTLEISTUNGEN

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



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.

Interviewpartner aus dem Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

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



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

Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER 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
Erlkamer 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 Vertriebstteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

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

Seitens Orhidea Briegel und der Experten kann keine Haftung übernommen werden. Nachdruck und Kopie - auch auszugsweise -, Aufnahme in Online-Dienste und Internet, Vervielfältigung auf Datenträger wie CD-Rom, DVD usw. nur mit schriftlicher Genehmigung von Orhidea Briegel und der Experten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos keine Gewähr. Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelierten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112



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. Moë's Programmierkünsten. *Orhidea Briegel*

ORHIDEAL
media
face 2013

Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

www.stevemoe.de

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



Interview mit
Prof. Dr. Peter Niermann
str8labs • niermann consulting
Geschäftsmann des Monats

Podium der Starken Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Pole-Positioning aus Profihand

Wenn Peter Niermann, Inhaber der *str8labs*, seine Zuhörer mit sehr bildhaften Ausführungen über die Zukunft des Knowledge-Managements fesselt, ist im Publikum schnell klar: Wissen ist Macht. Schon lange zählt nicht mehr die Unternehmensgröße als Erfolgsfaktor, sondern die Innovationskraft, sprich Qualität und Quantität des innerbetrieblichen Fachwissens und dessen Implementierung in die Unternehmensprozesse. Kurz gesagt, die Zukunft gehört denen, die es schaffen ihre Mitarbeiter möglichst spielerisch zum selbstorganisierten Lernen zu bewegen. Dabei ist Koryphäe Niermann das Bindeglied zwischen angewandter Praxis und Forschung, der neben der Theorie, den Vorträgen und Interviews auch als Management-Kapazität in der Umsetzung gilt. Vom Konzern bis zum mittelständischen Arbeitgeber, sie alle lassen sich mit seiner Konzeption betrieblich angepasste Lernwelten schaffen. Der geschätzte Stratege schöpft hier sowohl aus seinen unternehmerischen Erfahrungen, als auch dem Hochschulbereich und hat sich als klarer Pragmatiker einen Namen gemacht. In der digitalen Welt hat sich auch das Lernen verändert und wer als Arbeitgeber im Bereich Wissensmanagement nicht den Anschluss verlieren will, ist bei *niermann consulting* an erster Adresse.

Excellence in Management wird hier großgeschrieben! Das bringt Sie aus dem Boxenstop direkt in die beste Startposition. On your marks, get knowledge, go!

Quo vadis... Wissen und Management ?

Orhideal IMAGE: Prof. Dr. Niermann, was ist Ihre Kernbotschaft für mittelständische Arbeitgeber?

Peter Niermann: Wissen ist Macht, das ist vollkommen richtig. Doch neben dem intellektuellen, oder anders ausgedrückt dem theoretischen Wissen zählen ganz pragmatische, handfeste Kenntnisse über die Praxis des Managements oder der Unternehmensführung. In dieser gefühlt beschleunigten Welt sind die richtigen Entscheidungen verantwortlich für den Aufstieg oder den Fall der Unternehmen. Das ist natürlich keine neue oder bahnbrechende Erkenntnis. Es klingt fast zu einfach, nahezu banal wenn wir die Formel für einen langfristigen Unternehmenserfolg auf die richtigen Entscheidungen des Managements, der Unterführungsführung reduzieren. Ich wage die kühne These, dass Entscheidungen und hoffentlich die richtigen das Lebenselixier der Unternehmen sind. Entscheidungen mit vielfach weitreichenden Konsequenzen, die das

langfristige Überleben unserer Unternehmen betreffen. Wohlwissend das zu den richtigen Entscheidungen weit mehr gehört als nur die Analyse der Chancen und Risiken und die Abwägung der Stärken und Schwächen.

Um auf ihre Frage zurück zukommen, wie kann die Kernbotschaft lauten. Es sind aus meiner Sicht umfassende Managementkenntnisse gepaart mit einer guten Portion Intuition und sozialer Verantwortung, die das Wohl und nicht zu vergessen das Wachstum der Unternehmen bestimmen. Sie werden nun vermutlich fragen, was sind umfassende Managementkenntnisse oder was zeichnet die erfolgreiche Managerin, den erfolgreichen Manager aus? Um die Antwort vorweg zunehmen sind es weder nur charismatische Ausstrahlung, dynamisches zielstrebiges Auftreten oder unbändige Schaffenskraft noch alleine die kreative Entfaltung oder der schöpferische Geist.

Modernes Wissensmanagement aus der Forschung für die Praxis.

Kennt die Erfolgsfaktoren für den Mittelstand: Experte, Speaker und Autor Prof. Dr. Peter Niermann

Mit Management-Beratung und der dazugehörigen Umsetzung schafft niermann consulting den notwendigen Rahmen für Wissensmanagement und Kreativitätsprozesse.

Mitarbeiter werden motiviert, sich selbstorganisiert Wissen und Kompetenzen anzuzeigen. Dabei verschmelzen die Lernbereiche aus dem privaten und beruflichen Umfeld zusehend. „Gamifying und Knowledge Management“ sollten zum mittelständischen Grundwortschatz gehören.



„Selbstorganisiertes Lernen im Unternehmen ist ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor geworden.“

Das Bild allwissender Manager und allmächtiger Alleinentscheider existiert nur in der Wunschvorstellung zweifelhafter Management-Gurus. Die Realität sieht ganz anders aus. Die Managerin und der Manager von heute treffen schwierige und schwerwiegende Entscheidungen in turbulenten Märkten. Sie beherrschen das Spiel zwischen Stabilität und Veränderung. Sie managen die Höhen und Tiefen einer wechselvollen Unternehmensentwicklung. So verstanden ist Management eher eine Kunst, ein vielschichtiges Phänomen, das die komplexen Mechanismen einer global-vernetzten Marktwirtschaft mit den Wünschen, Visionen und Zielen der Menschen in unseren Unternehmen verbindet.

Orhideal IMAGE: Wie können Manager sicher sein, die richtigen Entscheidungen für das langfristige Überleben ihrer Unternehmen zu treffen?

Peter Niermann: Zu recht eine schwierige Frage und die Antwort ist alles andere als trivial. Wenn Management eine Kunst ist, ein verzweigtes, vielschichtiges Phänomen, dann gehören Kenntnisse in den Bereichen Strategie und Marktorientierung, Führungskräfteentwicklung, Finanzen, Geschäftsprozesse, Projektmanagement oder Unternehmensentwicklung zum Rüstzeug einer verantwortungsvollen Unternehmensführung, dem Management von heute. Darüber benötigen Entscheiderinnen und Entscheider noch das richtige Handwerkszeug, um das Unternehmen in eine sichere Zukunft zu führen. Sie brauchen Methoden und Tools, um das Unternehmen durch die guten und schwierigen Zeiten einer mehr und globalisierten Welt zu steuern. Denn am Ende des Tages zählt im harten Wettbewerb nur eines; den Kunden für die Produkte und Dienstleistungen zu finden und Geld für die Unternehmen und somit auch für die Gesellschaft zu erwirtschaften.

In einem anwendungsbezogenen Forschungsprojekt haben wir gemeinsam mit Kollegen der verschiedenen betriebswirtschaftliche Fachbereiche und Partnern aus der Wirtschaft die umfangreichen Erkenntnisse über die wechselvollen Phasen einer Unternehmensentwicklung mit Reifegradmodellen verknüpft. Heraus kam ein ‚Stresstest‘ zur Beurteilung der eigenen Entscheidungssituation. Wir haben Checklisten entwickelt, die dem Management oder Unternehmensführung helfen, im richtigen Moment die richtigen Fragen zu stellen:

Wo stehen wir, wie ‚reif‘ ist unsere Organisation? An welchen Stellschrauben sollten wir drehen und welche Methoden können uns bei der Entscheidungsfindung unterstützen? Wie bereits gesagt, am Ende des Tages erwirtschaften Unternehmerinnen und Unternehmer, Managerinnen und Manager Geld für die Unternehmen und somit auch für die Gesellschaft.

Orhideal IMAGE: Wie können sich Unternehmer aus dem Mittelstand hier langfristig eine Pole-Position schaffen?

Peter Niermann: Der Weg zu Spitzenleistung ist weder einfach noch direkt. Hidden Champions verbinden ein umfassendes Wissen über die komplexen Mechanismen einer global-vernetzten Marktwirtschaft mit der Kompetenz, genauer gesagt der Handlungskompetenz all das Wissen in der strategischen Positionierung und im operativen Alltag umzusetzen. Mit anderen Worten besitzen die Menschen in den Unternehmen genau jene Kompetenzen, die sich aus der Erweiterung der eigenen fachlichen, methodischen, sozialen und personalen Veranlagung ergeben. Bekanntermaßen wissen wir, das vor dem Lohn die Mühe steht. In modernen Wissensgesellschaften muss ständig neues Wissen erworben und vor allem weitergegeben werden. Lernen ist omnipräsent und wird zum Motor der Unternehmen und moderner Gesellschaften. Wir brauchen Wissensnomaden, Menschen, die bereit sind Lebenszeit für neues Wissen zu investieren. Im globalen Wettbewerb um neue Kunden oder im Kampf um Talente sind Unternehmen und die Menschen in den Unternehmen gut beraten, sich die Lust am Lernen zu bewahren.

Auch wenn Kritiker dem Lernen aus marktwirtschaftlicher Sicht eine zu einseitige und damit rein auf die ökonomisch verwertbare Logik vorwerfen, ist Lernen für marktorientierte Gesellschaften und Unternehmen unverzichtbar. Ist nun Lernen Segen oder Fluch moderner Gesellschaften? Begreift man Lernen als Chance oder Möglichkeit sowohl den gesellschaftlichen Wandel, als auch die Veränderungen in den Unternehmen aktiv mitzugestalten, kann von der Zukunftschance des Lernen gesprochen werden.

In modernen Wissensgesellschaften ist die Erkenntnis gereift, das die bloße Vermittlung von Fach- und Methodenwissen ebenso wenig zielführend ist wie das Lernen nur des Lernens wegen.



strBlabs ist die Schnittmenge zwischen beraten, lernen, gestalten und forschen

Wir sind GESTALTER, DENKER, AUTOREN und REGISSEURE virtueller und vor allem emotionaler Lern- und Trainingswelten.

Unser Ziel ist die graue Trainingswelt zu revolutionieren. Wir erschaffen faszinierende virtuelle 3D Trainingswelten. Dazu verbinden wir die Welt des Films, der Games und der Didaktik zu einem interaktiven Lernerlebnis.

Wir sind zugleich STRATEGEN, EXPERTEN, BERATER und FORSCHER zu Managementfragen in den Phasen der Unternehmensentwicklung.

Unsere Stärke ist das Verknüpfen von gelebter nationaler und internationaler Managementenerfahrung und wissenschaftlicher Forschung. Die praktische Umsetzung im Mittelstand und in der Industrie ist Kern unserer Arbeit.

niermann consulting
Tölzer Str. 12 • 82031 Grünwald
info@niermann-beratung.de

Prof. Dr. Peter F.-J. Niermann ist Inhaber der strBlabs Beratung & virtuelle Trainingswelten, Grünwald, und Professor für strategisches und internationales Management an der Hochschule für angewandtes Management. Er ist Experte für Managementfragen in den Phasen der Unternehmensentwicklung und verknüpft wissenschaftliche Forschung mit praktischer Anwendung. Ein besonderer Schwerpunkt ist die Gestaltung virtueller und vor allem emotionaler Lern- und Trainingswelten.

„In dieser gefühlten beschleunigten Welt sind die richtigen Entscheidungen verantwortlich für den Aufstieg oder den Fall der Unternehmen.“

Revolutionierung grauer Trainingswelten

Neue Lern- oder Trainingskonzepte fördern die intrinsische Motivation der Lernenden und geben den Freiraum für einen selbstorganisierten Lernprozess. Wir wissen heute, das Erwachsene zu 80-90% neues Wissen und neue Erfahrungen selbstorganisiert erwerben. Folglich finden selbstorganisierte Formen des Lernens die höchste Akzeptanz. Sie motivieren zugleich zum berufs begleitenden und somit lebenslangen Lernen. Bevor wir uns neue theoretische Lernmodelle ausdenken, um die alten Modelle des Behaviorismus, Kognitivismus, Konstruktivismus oder des Konnektivismus abzulösen, wäre ein Blick über den Tellerrand bekannter lerntheoretischer Grundlagen ratsam.

Die Antwort auf die Frage nach fesselnder Begeisterung, der Lust am Lernen und anhaltender Motivation liefert uns eine weltweite riesige Fangemeinde. Es sind die Fans von Computerspielen, die Nerds, die Gamer.

Orhideal IMAGE: Was macht denn die Begeisterung der Gamer aus und wie können diese Erkenntnisse auf den Spaß am Lernen übertragen werden?

Peter Niermann: Schauen wir uns dazu die Game Industrie genauer an. Schon in den 1970er Jahren entdeckten Wissenschaftler eine besondere Form der intrinsischen Motivation, das freudige, selbst- und zeitvergessene Aufgehen in einer glatt laufenden Tätigkeit. Sie nannten diese optimale Erfahrung ‚Flow‘. Der Flow entsteht, wenn die Herausforderungen mit den eigenen Fähigkeiten im Gleichgewicht stehen.

Falls nicht, entsteht Langeweile und im schlimmsten Fall tritt Angst, innere Unsicherheit ein. Dieses Motivationsprinzip gehört heute zum Handwerkszeug der Spielentwickler. Spieler steigern von Level zu Level ihre Fähigkeiten und zugleich ihre Herausforderungen. Mit der heutigen Game Technologie lassen sich virtuelle, interaktive 3D Lernwelten bauen, die dem fotorealistischen Anspruch moderner Games gerecht werden. Das Beste daran ist, das diese Lernwelten nicht die Budgets eines Hollywood Blockbusters verschlingen. Dennoch verbinden wir das Beste aus der emotionalen, begeisternden Welt des Filmgenres mit den motivierenden, entdeckenden Facetten der Game Welt und der Kunst der Didaktik.

Es ist mir wichtig an dieser Stelle zu betonen, dass virtuelle Lernwelten keine elektronischen PowerPoint Präsentationen sind. Qualifizierung zu mehr Handlungskompetenz oder das Training von neuen Inhalten kann sich dem Trend, man könnte fast behaupten dem Siegeszug der Virtualität nicht entziehen. Der Vorteil für die Unternehmen liegt auf der Hand. Virtuelle Lernwelten verstehen sich als Ergänzung zu den nach wie vor berechtigten Präsenztrainings. Der Stellenwert von Präsenztrainings in Bezug auf interpersonelle Beziehungen steht außer Frage. Hidden Champions erreichen oder verteidigen ihre Pole Position durch Wissen und vor allem durch Wissenstransfer. Dabei soll der Spaß am Lernen nicht vergessen werden. Oder mit den Worten eines amerikanischen Game Designers: ‚Fun ist just another word for learning‘

www.niermann-consulting.com

Internationalisierung in die UAE

Ein Team aus erfahrenen Juristen/innen und Wirtschaftsexperten/innen haben sich auf den Markteinstieg in die Vereinigten Arabischen Emirate spezialisiert. Eine Vielzahl von Projekten und Unternehmensgründungen unterstreicht die langjährige Expertise im arabischen Markt. Das Leistungsspektrum reicht von der fundierten Marktanalyse des arabischen Marktes bis hin zur strategischen und juristischen Begleitung eines konkreten Investitionsvorhabens.



www.goinguae.com

Dr. Ines Anders
Prof. Dr. Peter Niermann

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

„Fun ist just
another word
for learning.“

Das Buch zum Thema:
erschienen im Springer Verlag
Niermann/Schmutte (Hrsg.),
„Exzellente Managemententscheidungen“

Management und Unternehmensentwicklung – Methoden, Tools und Taktiken, mit Beispielen aus der Praxis und Checklisten für den „Stresstest“:

Champions von morgen werden nicht über Nacht geboren. Sie wachsen, verändern sich, erleben gute und schwierige Zeiten. Was zeichnet erfolgreiche Manager und Unternehmer aus? Wie entwickeln sich Unternehmen und was sind die Erfolgsfaktoren für Wachstum?

Zusammen mit weiteren renommierten Experten vermitteln Niermann / Schmutte konkrete Handlungsempfehlungen für das Management. Transparent, klar und verständlich beschreiben sie Methoden, Tools und Taktiken, die zum Rüstzeug erfolgreicher Unternehmensführung gehören. Entscheider aus Großunternehmen und dem Mittelstand (von Audi, Telekom, Kathrein, Koenig, ...) erläutern in Interviews und Fallstudien ihre Erfahrungen und Vorgehensweisen. Umfangreiche Illustrationen und Reifegrad-Checklisten helfen den Lesern, den Status der eigenen Organisation zu bestimmen und notwendige Handlungsfelder zu entdecken: quasi ein „Stresstest“ für ihr Unternehmen.



Michael Saida Experte für Parkettböden stellt vor....

Handarbeit ist Ehrensache

Die Scheba GmbH mit Sitz im süddeutschen Eschelbach ist eine innovative Holz-Manufaktur, die über eine langjährige Erfahrung in der Lohnfertigung im Bereich Parkett-Decklamellen verfügt – von der Problemlösung über die Produktion bis hin zum Verpacken und Versenden. Darüber hinaus stellt das 2005 gegründete Unternehmen Konstruktionsteile, Fertigbauteile und Ausbauelemente aus Holz her und vertreibt Fenster und Türen. *Michael Saida*

Dank der Scheba GmbH zeigt sich die Probierstube des Weingutes Peter & Erika Hornstein in neuem Glanz. Der Nonnenhorner Familienbetrieb am südwestlichsten Punkt des Bodensees präsentiert ab sofort Gästen seine edlen Tropfen in Wein-Design Interieur - hergestellt aus edlem, feinporigem Eichenholz von alten gebrauchten Barrique-Rotweinfässern. Die eindrucksvollen Produkte der süddeutschen Holz-Manufaktur sind in den zwei Ausführungen Rustik- und Weinrot-Optik erhältlich und lassen sich hervorragend mit unterschiedlichen Materialien wie Edelstahl, Aluminium, Glas oder Naturstein kombinieren.

Eine Wandverkleidung in Weinrot-Optik in Kombination mit einem Winkeltisch

in Rustik-Ausführung sowie neun Barhocker und ein Wein-Trolley geben dem Raum im Weingut Hornstein eine ganz besondere Note, die ergänzt wird durch unterschiedliche Bilder ebenfalls im Wein-Design Stil. „Zusammen mit unserer eigenen Weinpresse „Torkel“, die immerhin aus dem 16. Jahrhundert stammt, schaffen die Wein-Design Produkte der Scheba GmbH in unserer Weinstube ein sinnliches Ambiente. Unsere Gäste fühlen sich spürbar wohl“, freut sich Peter Hornstein, der Inhaber des Weingutes.

„Mit Herrn Hornstein teile ich die Liebe zu guten Weinen“, so Peter Scheuerer, Geschäftsführer der Scheba GmbH. „Und jetzt auch die Begeisterung für unsere Möbel.“

Made in Germany

Hergestellt werden die Produkte der Wein-Design-Familie in gewohnter Scheba-Qualität, die allen modernen Anforderungen an Belastbarkeit, Wertigkeit und Umweltfreundlichkeit entspricht. Nach dem Zerlegen der Fässer werden die Fassdauben im gebogenen Zustand in drei rund acht Millimeter starke Holz-Schichten aufgetrennt. Die Fassaußenseite mit seiner Patina und typischen Form wird für die Rustik-Optik verwendet, während aus der Innenseite, die aufgrund jahrelanger Lagerung von Rotwein dessen charakteristische Farbe angenommen hat, die Weinrot-Optik entsteht. Die Mittelschicht besticht durch bestes feinjähriges Holz in hoher Qualität.

Jede einzeln aufgetrennte Fassdaube wird durch ein spezielles Verfahren wieder in seine gerade Ursprungsform gepresst und anschließend in mühevoller Handarbeit - wie bei einem Puzzle - zu einer Platte zusammengesetzt. So wird erreicht, dass der Charakter des Fasses erhalten bleibt und jede Diele zu einem unverwechselbaren Unikat wird. Nach vielen weiteren handwerklichen Arbeitsabläufen entsteht dann das individuelle Wein-Design Produkt, das abschließend mit einem sorgfältig per Hand aufgetragenen Hartöl geschützt wird, das die strenge Kinderspielzeugnorm EN71/T3 erfüllt.

www.wein-design.com

Ein weiteres Standbein der Scheba GmbH ist die Fertigung exquisiter Handwerkskunst aus Holz in deutscher Qualitätsarbeit wie Tischsets und -läufer sowie Teppiche aus edlen Naturhölzern. Unter der Marke „Wein-Design“ ist es der Manufaktur zudem gelungen, aus alten gebrauchten Barrique-Rotweinfässern exklusive unvergleichliche Produkte in höchster Qualität herzustellen.

Ihr Parkett Profi Kolumne

Als Parkettboden-Designer bin ich viel unterwegs und habe Einblick in viele Räumlichkeiten. Ein schöner Boden wertet einen Raum auf. Für Kunden mit extravaganteren Vorstellungen haben wir sogar einen aus Barrique-Fässern gewonnene Bodenbelag der Firma Scheba GmbH. Geschäftsführer Peter Scheuerer ist unser Kooperationspartner. *(Lesen Sie auch unsere Extrastory aus der OrbiDeal MÄRZ Ausgabe 2013)*

Und da sind wir schon beim Thema: In diesem Monat stelle ich Ihnen A&D GmbH vor, Aroma und Duftmarketing, ein deutsches, mittelständiges Unternehmen mit zuverlässigem Service und langjähriger Erfahrung. Die Produkte sind IFRA zertifiziert und haben höchsten Qualitätsstandard.

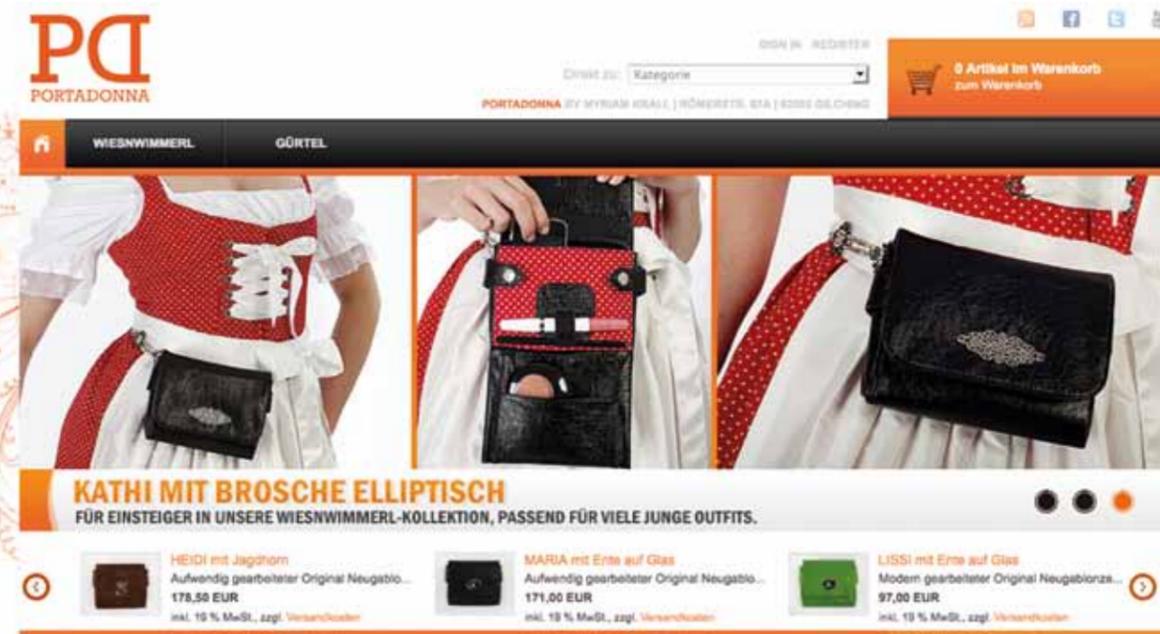
Die Produktion der Aromasäulen schaut auf mehr als 10 Jahre Erfahrung zurück. Die Firma bietet Ihnen ein, auf Sie abgestimmtes, Duftmarketing Konzept und eine permanente Weiterentwicklung des Duftsortimentes. Die Aromasäulen sind in den Standardfarben „Silber“ und „Weiß“ sowie in verschiedenen Größen erhältlich. Sonderfarben sind gegen Aufpreis möglich.

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



Scheba GmbH • Peter Scheuerer
Am Anger 1 • 85283 Eschelbach
Tel.: +49 (0) 8442 / 96 38-0
Fax: +49 (0) 8442 / 96 38-29
schebagmbh@t-online.de

Heute BELLA, morgen ANNA: Eine Gürteltasche erobert die Damenwelt. Extrem chic, absolut praktisch



Herzlich Willkommen bei www.PORTADONNA.de

Welche Tasche zum neuen Dirndl?
Wohin mit Kleingeld und Telefon?
Keine Lust auf Taschenriemen über dem Dekolleté?



Ihre PORTADONNA-Tasche lässt Ihnen alle Freiheit, die Sie brauchen. PORTADONNA-Taschen werden an der Hüfte getragen, bestechen durch ihr innovatives Design und edle Materialien in frischen Farben der Saison - und haben so gar nichts gemeinsam mit den Gürtel- und Hüfttaschen die man beispielsweise aus dem Outdoor-Bereich kennt.

Vom Klassiker in zahlreichen Ausführungen bis zu neuesten Kollektionsideen - hier wird die anspruchsvolle, freiheitsliebende, praktisch veranlagte Handtaschenhasserin fündig.

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



Begegnung mit
Manfred Tischler
iFred • Mobile Business
Experte des Monats

„Die neuen Geräte-
generationen sollten
Ihren Mitarbeitern
Zeit sparen, statt
Zeit fressen.“

Eine ErfolgsStory aus
ORH IDEAL[®]
IMAGE MAGAZIN
mit freundlicher Empfehlung von
www.deligenta.de
Dana Striedl

Podium der Starken Marken

ORH IDEAL
IMAGE



Karl-Ludwig Hahne Experte für IT im Mittelstand präsentiert...

Manfred Tischler

„So passt Ihr Büro problemlos in's Jackett.“

mITeinander
erfolgreich
Kolumne

IT Sicherheit als Erfolgsbaustein

Mit Weitblick und der richtigen Portion Elan: Im engen Dialog mit Geschäftsführern und deren Mitarbeitern plant Karl-Ludwig Hahne mit seinem Team Maßnahmen und Strategien. Damit bringt der gewinnende Geschäftsführer die HMC in der zweiten Generation zum Erfolg.

Seit 1995 bietet die HMC Hahne professionelle und zielgerichtete Beratungsleistungen für mittelständische Unternehmen an. Zunächst konzentrierte man sich erfolgreich auf die Lösung betriebswirtschaftlicher Problemstellungen, doch im Laufe der Jahre ist die HMC Hahne zu einem starken Partner im Bereich der Informationstechnologie (IT) geworden. Mittlerweile können Sie diese Kompetenz mit den Standorten in Dülmen und Bamberg bundesweit nutzen. Das Leistungsportfolio der HMC gliedert sich in die sechs Fachbereiche Datenschutz, IT-Systemprüfung, IT-Sicherheit, IT-Beratung, ERP-Beratung und Unternehmensberatung. (In diesem Rahmen umfasst das Spektrum der IT-Experten des Hauses auch IT-Entwicklung und -Strategie, die Analyse der IT-Infrastruktur, sowie Unterstützung im Vertragswesen.)

Karl-Ludwig Hahne
HMC Hahne
Management Consulting
Unternehmensberatungsgesellschaft mbH

www.hmc-hahne.de

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



Weckt, was in Ihren Geräten steckt: im Vortrag, Seminar oder der Beratung sorgt Manfred Tischler für AHA-Effekte. Kann ich mein Samsung Handy mit dem iPad synchronisieren? Wie kann ich meine Präsentation emotionaler gestalten? Wie Kundentermine effektiver abhalten? Womit kann ich Dokumente „on the road“ bearbeiten? Mit dem iFred-Check können Anwender ihren IST-Zustand überprüfen und feststellen, wie sie ihr Mobile Business erfolgreicher gestalten können. Ein Invest, der Ihnen die Freude an der Arbeit (zurück)bringt!

iFred

wird's schon richten...



iFred weckt, was in Ihren Geräten steckt. iFred weckt, was in Ihren Geräten steckt. Die Welt wird mobil und die technische Vielfalt dazu scheint schier unbegrenzt. Mobile Endgeräte können schon sehr viel - ok, duschen kann man damit noch nicht ;-), dennoch sprengen die Einsatzmöglichkeiten den gedanklichen Rahmen vieler User. Das Einrichten, Synchronisieren und Verwenden der modernen Geräte wird just dann ad absurdum geführt, wenn man(n)/frau statt schneller und leichter zu arbeiten, mit Auswahl passender Apps, Lesen von Gebrauchsanleitungen und Kopfschmerzen wegen „Aufpoppen vieler Fragezeichen“ vom Tagesgeschäft abgehalten wird.

Ich kann Ihnen deshalb nur empfehlen sich neben Smartphone, Tablets, iPhones, auf jeden Fall auch iFred (Manfred Tischler) zu gönnen. Das Team des flotten „Mobile Business“ Experten sorgt dafür, dass Sie Ihr Büro in die Jackentasche packen können. Dank iFred-Hilfe können Geräte unterschiedlicher Betriebssysteme miteinander kommunizieren. Sie werden sich wundern, wie viele Aufgaben Sie plötzlich von unterwegs erledigen. Das macht Ihre Arbeit effizienter. Ob einzelne Beratungen oder „Mobilisierung“ ganzer Mitarbeiterflotten, iFred findet die passende Lösung - da lacht das Herz jedes Chefs.

Wettbewerbsfaktor Mobile Device Strategie

„Erst mit der richtigen Kombination der einzelnen Geräte im Gesamtworkflow erwirken Sie den größten Nutzen“, so der Spezialist, der für Management, Vertrieb, Marketing und Service den reibungslosen Arbeitsrhythmus einstellt. Als Redner und Interviewpartner für Themen rund um mobiles Arbeiten darf Manfred Tischler nicht fehlen, wissen Veranstalter und Medien. So gibt der aufgeschlossene und redegewandte Profi zum Besten, was das Publikum bei der Handhabung im Gerätefieber beachten sollte.

Mobile Device Management

Der iFred Service entlastet und rüstet auch die betriebliche IT-Abteilung. Mobile Devices müssen in das Wissensmanagement integriert werden. Datensicherheit, Zugriffsrechte, anwenderspezifische Profile & Apps, private Verwendung, Updatestrategie, Datensynchronisierung und Diebstahlschutz sind Bestandteile des Gesamtkonzeptes.

Wenn Sie beispielsweise nicht mehr sagen müssen „Leider muss ich Ihnen das später aus dem Büro mailen, denn dieses Dokument habe ich gerade nicht dabei.“, dann haben Sie es geschafft! *Orhidea Briegel*

iFred • Mobile Business Experten
Manfred Tischler • mt@ifred.biz
Hotline +49 176 2383 2053

www.ifred.biz



ORHIDEAL
IMAGE

Business-Photo-Days
für Unternehmer
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.orphideal-image.com



Visuelles StoryTelling:

beim Orhidealisieren
steuert Orhidea
die Bildbotschaft,
die den Betrachter
erreichen soll...

„**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.“



TRAUMFIRMEN



präsentiert von Georg Paulus www.traumfirma.de

ORHIDEAL
IMAGE

Der Traumfirma-Award

Ein Interview mit Georg Paulus über die Auszeichnung von Traumfirmen mittels Mitarbeiterbefragung

Herr Paulus, was ist der TRAUMFIRMA-Award?

Der TRAUMFIRMA-Award ist eine hohe Auszeichnung für Firmen mit mindestens zehn Mitarbeitern, welche die TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse erfolgreich bestanden haben.

Was ist die TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse?

Ausgangsbasis ist eine anonyme Mitarbeiterbefragung bezüglich des TRAUMFIRMA-Status. Hinzu kommt eine persönliche Begutachtung der Firma vor Ort. Ab einem TRAUMFIRMA-Wert von mindestens 70%, wird der TRAUMFIRMA-Award für zwei Jahre vergeben.

Warum beginnen Sie mit einer Mitarbeiterumfrage?

Meine Erfahrung zeigt, dass die eigenen Mitarbeiter am besten beurteilen können, ob sie in einer Traumfirma arbeiten. Es gibt z.B. viele Firmen, die nach außen hin gut dastehen, weil sie z.B. ein gutes Marketing oder ein hohes Werbebudget haben. Fragt man jedoch die Mitarbeiter dieser Unternehmen, entsteht oft ein ganz anderes Bild. Nur die persönliche Einschätzung der Mitarbeiter spiegelt die gelebte Realität im Unternehmen am besten wider.

Wodurch unterscheidet sich Ihre Mitarbeiterumfrage von anderen?

Hier kann ich nur auf Aussagen von Mitarbeitern zurückgreifen, die bereits mehrere Erfahrungen gesammelt haben. Sehr viele berichten, dass etliche Mitarbeiterumfragen alles andere als anonym sind und zu viele und zu komplizierte Fragen beinhalten. Die TRAUMFIRMA-Mitarbeiterumfrage ist auf alle Fälle 100%ig anonym, einfach gehalten mit nur 21 Fragen und bietet dennoch eine äußerst aussagekräftige Bewertung.

Wer sollte eine TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse machen?

Jeder der wissen will, zu wie viel Prozent sein Unternehmen aus Sicht der Mitarbeiter und Führungskräfte

bereits eine „Traumfirma“ ist. Die TRAUMFIRMA-Analyse zeigt klar die Stärken auf und in welchen Bereichen noch Optimierungsbedarf besteht. Die vorhandenen Schwachstellen können meist relativ einfach eliminiert und in eine neue Dynamik umgewandelt werden!

Welche Firmen oder Branchen machen eine TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse?

Einige der Firmen finden Sie hier in diesem Magazin. Der TRAUMFIRMA-Check ist völlig branchenunabhängig. Die Kunden kommen aus allen Bereichen, z.B. Metall und Kunststoffindustrie, Krankenhäuser, Hotels, Fitnessstudios, Steuerberater, Verpackungsindustrie, Druckindustrie, Gebäudereinigung und viele andere.

Gibt es auch Firmen, die nicht den Mut zu einer TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse haben?

Ja, es gibt Firmen die Angst haben. Zum Beispiel, dass Sie bei der Frage: „Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Einkommen in Bezug auf Ihre Arbeitsleistung“ schlecht abschneiden. Diese Angst ist jedoch zu 90% unbegründet. Ein paar Mitarbeiter gibt es immer, die unzufrieden sind, aber der Durchschnitt liegt jedoch bei 70% Einkommenszufriedenheit. Da gibt es andere Punkte, die fast immer schlechter abschneiden, als das Thema „Einkommenszufriedenheit“.

Können Sie uns da ein paar Beispiele nennen.

Gerne. Der zu hohe Stressfaktor ist das häufigste Problem. Weitere negative Werte sind oftmals: Zu wenig Lob und Anerkennung, Meinungen und Vorschläge werden zu wenig zur Kenntnis genommen, die Zusammenarbeit und der innerbetriebliche Kommunikationsfluss funktionieren nicht optimal.

Sind Firmen, die den Test nicht bestehen, enttäuscht?

Bis auf zwei Ausnahmen nein.



„Jede Firma hat das Potenzial für eine Traumfirma – es muss nur entflammt werden.“ *Georg Paulus*



Genauso viel Herz wie Verstand: Georg Paulus über die emotionale Komponente im Business

Die meisten sind froh, dass sie jetzt die wesentlichsten Stärken und Schwächen ihres Unternehmens kennen. Dadurch können sie jetzt gezielt Optimierungsmaßnahmen unternehmen, was viele auch tun. Je negativer das Ergebnis ausfällt, um so mehr kann jeder daraus gewinnen.

Bieten Sie auch Hilfen zur Verbesserung an?

Je nach Bedarf biete ich eigene TRAUMFIRMA-Seminare oder einen TRAUMFIRMA-Workshop, aber auch Fremdhilfe durch externe Experten an. Nach einem halben Jahr kann man den Erfolg der Maßnahmen mit einer neuen, anonymen Mitarbeiterumfrage messen. Noch wichtiger ist jedoch, dass bereits sichtbare Erfolge für alle Beteiligten im Geschäft erkennbar sind. Darauf kommt es letztlich an.

TRAUMFIRMA
Georg Paulus
Finkenweg 26
83607 Holzkirchen

Tel: ++49 (0)8024 3443

paulus@traumfirma.de
www.traumfirma.de

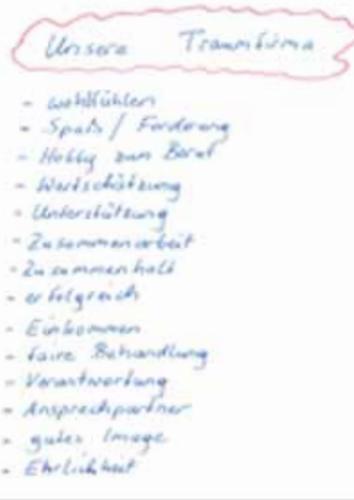


rechts: Unternehmer beim Traumfirma-World Cafe im regen Austausch
unten links: Erfolgsautor & Kooperationspartner Bernd Osterbammel; daneben in der Mitte: Ehren-Traumfirmen Bruno Rixen www.rixen-cableways.com und Orhidea Briegel www.orhidea-image.com



Die ersten Schritte zu einer TRAUMFIRMA

Habe ich eine Traumfirma?
Bin ich Führungskraft in einer Traumfirma?
Arbeite ich in einer Traumfirma?
Wer es genau wissen will, der fängt mit dem ersten Schritt, einer TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse an. Kernstück dieser Analyse ist eine anonyme Mitarbeiterumfrage. Wenn die Anonymität nicht sichergestellt ist, entsteht ein völlig falsches Bild, mit der Folge, dass falsche Maßnahmen getroffen werden. Mit dem Ergebnis der TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse kennen Sie die wichtigsten Stärken und Schwächen und den exakten prozentualen TRAUMFIRMA-Wert ihres Unternehmens. Die im Magazin vorgestellten Traumfirmen haben alle die TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse durchlaufen. Ich habe noch keinen Chef oder Mitarbeiter getroffen, der nicht gerne in einer Traumfirma arbeiten möchte. Interessant ist jedoch, dass sich die wenigsten Menschen bisher mit dem Thema „Traumfirma“ auseinandergesetzt haben.



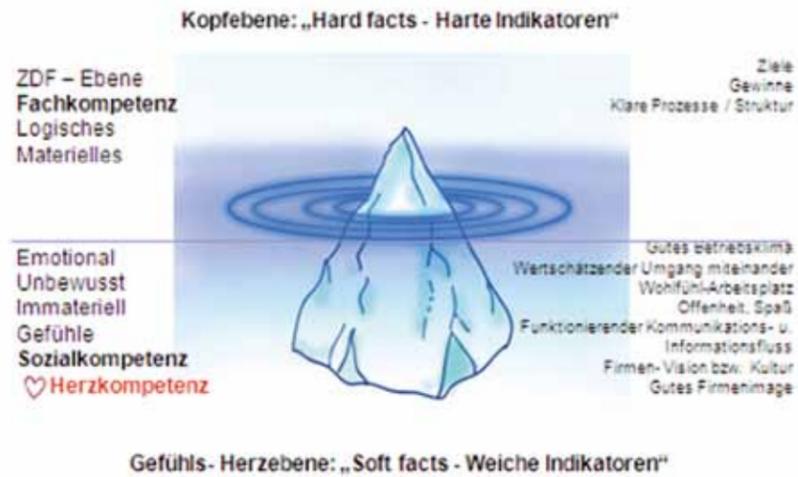
Der zweite Schritt zu einer Traumfirma lautet deshalb: Unternehmer fragen ihre Führungskräfte und diese ihre Mitarbeiter, wie sie sich eine Traumfirma vorstellen und halten die Antworten fest.

Seit 2004 frage ich bei Impulsvorträgen, Seminaren oder Workshops grundsätzlich Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter, wie sie sich eine Traumfirma vorstellen? Das Bild links ist ein Original Beispiel. Viele Jahre lang habe ich die gegebenen Antworten zusammengetragen, verglichen und gegenübergestellt. Lässt man die Spaß- und Verlegenheitsantworten weg, so versichere ich Ihnen, dass die meisten Antworten bei allen befragten Unternehmen annähernd identisch sind.

Alle Antworten können in folgendes Schema eingeordnet werden:
Bei Chefs und Führungskräften stehen an vorderster Front: Gewinne, Ziele, Traummitarbeiter, klare Prozesse und Strukturen. Bei Mitarbeiter kommen die Antworten: Traumchefs, sicherer Arbeitsplatz, Wohlfühlarbeitsplatz, Entwicklungsmöglichkeiten, gerechtes Einkommen, Zukunftsperspektiven, Transparente Entscheidungen, Vertrauen, Ehrlichkeit, Offenheit und Spaß.

Folgende Antworten kommen von Arbeitgeber und Arbeitnehmerseite: Erfolge, sinnvolle Produkte oder Dienstleistungen, nachhaltiges Wirtschaften, wertschätzender Umgang untereinander, gutes Betriebsklima, funktionierender Kommunikations- und Informationsfluss, gute Zusammenarbeit, gutes Firmenimage, Zukunftsvisionen und leider immer wieder die zwei Worte „Zufriedene Kunden“. Warum sage ich leider? Weil ich der Meinung bin, nur durchschnittliche Firmen haben zufriedene Kunden. Eine Traumfirma hat begeisterte Kunden, denn nur diese empfehlen uns weiter.
Jetzt kennen Sie das Meinungsbild von 90% der Menschen, die die Frage: „Wie stellen sie sich eine Traumfirma vor“, beantwortet haben.
Aus den Mitarbeiterumfragen kann man sehr interessante Rückschlüsse ziehen. Diese nehme ich Ihnen hiermit gerne vorweg.

Woran erkennt man eine TRAUMFIRMA



Bekannter weise ragt die Spitze des Eisberges aus dem Wasser, damit vergleiche ich hier unsere Kopfebene mit dem ZDF-Denken, (Zahlen, Daten, Fakten) Berufliche Fachkompetenz, Ziele, Strukturen, Prozesse. Bekannt unter dem Namen „Hard-Facts“.

Der größere Teil des Eisberges ist jedoch unter Wasser. Und genau hier liegen die meisten Erwartungen für eine Traumfirma wie z.B. gutes Betriebsklima, wert-

schätzender Umgang miteinander, gute Zusammenarbeit, Ehrlichkeit, Offenheit, Vertrauen. Mehr dazu siehe die o.g. Antworten unter Mitarbeiter und Führungskräfte. Diese Faktoren sind auch bekannt unter dem Namen „Soft-Facts“. Interessanterweise kosten die genannten Soft-Facts verhältnismäßig wenig bis gar nichts. Warum setzen viele Firmen diese dann nicht um, wenn doch genau diese Faktoren eine Traumfirma ausmachen? Ganz einfach, weil viele

Firmen ihre Mitarbeiter noch nicht gefragt haben, wie sie sich eine Traumfirma vorstellen. Die Folgen daraus sind häufig ein gegeneinander und nebeneinander - statt miteinander- Arbeiten. **Die Unkosten dafür sind um ein vielfaches höher, als die Kosten für eine TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse.** Ganz zu schweigen von den gesundheitlichen Belastungen für alle Beteiligten. Alle in diesem Heft vorgestellten Traumfirmen werden Ihnen o.g. Aussagen gerne bestätigen.



Aus D-A-CH kommen die TRAUMFIRMEN-Unternehmer zur Begegnung und Verleibung angereist



Feedback zum TRAUMFIRMA-Prinzip

„Seit Einführung der TRAUMFIRMA-Werte ist der Umgang miteinander und das Verständnis füreinander wesentlich besser geworden, wodurch die Effizienz der Zusammenarbeit und der Abläufe deutlich erhöht worden ist. Die TRAUMFIRMA-Prinzipien sind unverzichtbar für ein Unternehmen, das Spitzenleistungen und eine Spitzenposition erreichen möchte!“

Rudi Klappert, Betriebsleiter
www.brohl-wellpappe.de

Was nach unseren firmeninternen Seminaren abging, war sensationell. Energien, die vorher durch Querelen, Misstrauen, Machtgerangel usw. verloren gingen, verfliegen innerhalb einer Woche. Die Liebe, worum es in dem Buch/Seminar geht, gehört ins Business, wie man die Luft zum atmen braucht.

Heinz-Günther Schumacher, GF
www.ewmgmbh.de

Die Kommunikation, die Offenheit und der Teamgeist sind wesentlich besser geworden. Alle sind motiviert und bestrebt Abläufe zu optimieren. Unsere Auftragslage hat sich - nicht zuletzt durch Ihr Verdienst - markant erhöht. Dank einer Umsatzsteigerung von ca. 25% konnten wir auch neue Mitarbeiter einstellen, um Engpässe zu beseitigen.

Rudolf Fürmetz, Geschäftsführer
www.albromet.de

„Das Seminar war traumhaft. Für mich war es eine Bestätigung unseres Weges, aber gespickt mit vielen neuen Anregungen für das tägliche Miteinander. Wir haben konkrete Anregungen bekommen, wie man Liebe, Wertschätzung und den Blick auf die Menschlichkeit in Unternehmen steigert.“

F.J. Fischer, Geschäftsführer
www.jaeger-direkt.com

An der TRAUMFIRMA gefällt mir insbesondere die neutrale Bewertung der Mitarbeiter.

Walter Fries, Geschäftsführer
www.walterfries.de

Lieber Georg, nochmals vielen Dank. Du hast ein super Seminar gehalten. Eure Nachricht für die Firmenwelt ist sehr wertvoll und wichtig.

Bernd Osterhammel, Autor „Pferdeflüstern für Manager“
www.berndosterhammel.de

Die Bücher zum Konzept

TRAUMFIRMA

Der Best- und Longseller

Mit dem TRAUMFIRMA-Buch fing alles an. Glücklicherweise wurde es ein Bestseller und zwischenzeitlich ein Longseller. Kleiner Auszug aus den Buchrezensionen:

Wer würde nicht gerne in einer „Traumfirma“ arbeiten? Und welche Firmeninhaber hätten nicht gerne „Traummitarbeiter/innen“? Unmöglich, sagen Sie? Dann werfen Sie einmal einen Blick in dieses Buch, Tatsächlich kann man sich wirklich wünschen, dass es zur Grundlektüre der Wirtschaftswelt wird. Es könnte sein, dass wir dann beginnen eine Traumwirtschaft zu entwickeln ... mehr siehe www.zeitzuleben.de (Tania Konnerf)

Die vollständigen Rezensionen können Sie bei www.amazon.de entnehmen. Hier verkürzte Aussagen:

Wie wird eine Firma zur Traumfirma? Funktioniert das auch in Ihrer Firma? Unmöglich, sagen Sie? - Ich halte dagegen und sage, möglich!
Axel Haitzer www.quergeist.com

Es vermittelt eine Art „Goldgräberstimmung“. **Amazon-Kunde**

Auf den Punkt gebracht, präzise und übersichtlich, wie es bisher tausend andere nicht geschafft haben, spricht mir der Inhalt aus der Seele. **Renate Schweyer**

Die Prinzipien und den Weg hin zu einer Traumfirma so einfach, klar und deutlich zu schreiben ist schon traumhaft. **H-G. Schumacher**

Das Buch lässt sich auf alle Lebensbereiche anwenden. Dieses Buch empfehle ich allen Menschen, die eigenverantwortlich mehr aus ihrem Leben machen wollen und nicht nur irgendwelche philosophischen Texte suchen. Hier finden Sie praktische sofort umsetzbare Tipps! **Björn Heil**

Ein praktisches und zugleich hilfreiches Nachschlagewerk, ein wirkungsvolles Geschenk genauso für sich selbst wie für Kunden, Mitarbeiter, Chefs, Schulleiter, Lehrer, Dozenten, Freunde, Eltern...
Katharina Verena Sieber

Diskutieren Sie noch, oder „Konsensieren“ Sie schon?

Erfreulicherweise gibt es Menschen, die verschiedene Ansichten und Meinungen haben. Das Problem dabei ist jedoch häufig, wie findet man aus den unterschiedlichen Ansichten eine für alle Beteiligten ideale Lösung? Wenn z.B. im Führungskreis Entscheidungen anstehen, entwickelt sich häufig eine Dynamik, die schnell zu Uneinigkeit und Streitigkeiten um die beste Lösung führen. Diese Tendenz zum Dissens ist leider aufgrund der üblichen und bekannten Entscheidungsmethoden systembedingt.

Es geht jedoch viel einfacher. „Systemisches Konsensieren“ führt systembedingt zum Konsens. Damit ist nicht der kleinste gemeinsame Nenner gemeint, - wie wir es oft aus der Politik kennen - sondern eine ideale Lösung, mit der alle Beteiligten glücklich sind. TRAUMFIRMEN konsensieren, deshalb sind sie der Zeit voraus. Mehr zum Thema „Systemisches Konsensieren“, im gleichnamigen Buch

TRAUMFIRMEN und ihr Geheimnis

Das Buch „TRAUMFIRMEN und ihr Geheimnis“ ist die Fortsetzung des Bestsellers „TRAUMFIRMA“ mit den Themen:

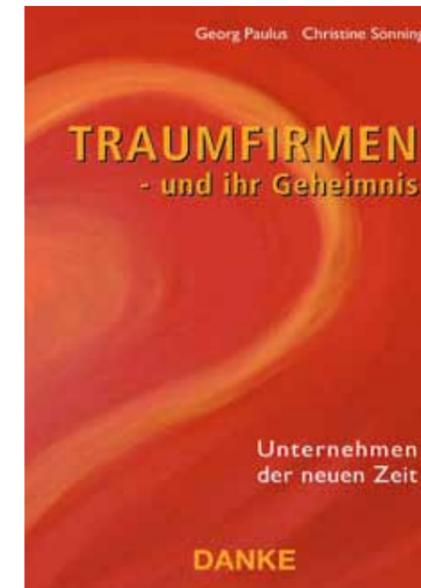
- Führung der neuen Zeit
- Sog-Marketing
- Verantwortlich und nachhaltig entscheiden
- Die Wurzeln einer Vertrauenskultur
- Berufung und Marketing
- Der entscheidende Schritt zu einer Traumfirma
- Zielsetzungsparodie
- Chef, Mitarbeiter und Kollegen im Spiegelbild
- Organismus Unternehmen
- Paradigmenwechsel
- Liebe und Business
- Traumfirma-Märchen

Ferner werden im Buch reale „Traumfirmen“ und deren Geheimnis vorgestellt.

Die Firmen über die wir ausführlich in diesem Buch geschrieben haben, haben wir in diesem Magazin mit dem Buchcoverbild markiert.



Georg Paulus erklärt die Traumfirma.Kriterien



Alle Bücher sind im DANKE-Verlag erschienen.
Bestellbar bei allen Buchhändlern, Amazon oder direkt unter www.traumfirma.de

Info-Telefon:
++49 (0)8024 3443

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE
Podium der Starken Marken

Interviewpartner aus dem Mittelstand
IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Diese Ausgabe wurde zusammengestellt von Orhideal.

Liebe Leser, es gibt tolle Unternehmen aus dem Mittelstand. 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 auf meiner gleichnamigen Plattform: 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 Überwindkraft. Der Erfolg der vorgestellten Unternehmer basiert auch darauf, dass sie nicht nur Spezialisten in ihrem Fach, 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. Traumfirmen erfüllen das Prinzip der

Anziehung und ich freue mich, dass auch mein Podium der Starken Marken in Georg Paulus Buch „Traumfirmen - und ihr Geheimnis“ als „traumhaft“ beschrieben wurde. Wertschätzender Umgang ist das Erfolgsgeheimnis Nr.1.



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

www.orphideal-image.com

Sie möchten Ihr Business präsentieren?

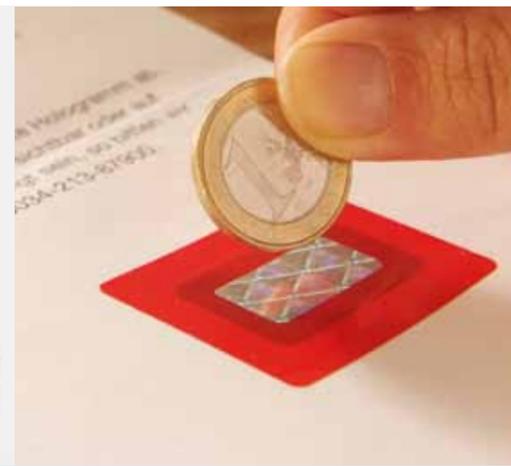
Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112





„Die Bag Company hat mit Roland Gartner einen Traumchef, der seine Mitarbeiter selber mit Begeisterung ausbildet.“ *Georg Paulus*

„Schreiner Group ist eine der innovativsten Firmen, die ich kenne.“ *Georg Paulus*



**BAGEISTERUNG:
WILLKOMMEN IM
TASCHENPARADIES!**

Surfen Sie mit einem Dreamteam auf der Welle der Begeisterung in die faszinierende Welt der Tragetaschen. Nach dem Motto ONE COMPANY, ONE SERVICE nimmt die Bag Company mit Geschäftsführer Roland Gartner die Funktion eines Lotsen ein: das Team ist Bindeglied zu einem globalen Netzwerk ausgewählter Hersteller.

Die Selektion erfolgt nach den Faktoren Qualität, Schnelligkeit und Liefertreue. So kann für jedes Taschenprojekt das richtige Produktionsunternehmen gewählt werden - je nach Art, Umfang und Liefertermin. Als zentraler Knotenpunkt steuern und koordinieren wir den Produktentstehungsprozess und sorgen für einen reibungslosen Auftragsablauf bis hin zur punktgenauen Auslieferung an den gewünschten Bestimmungsort.

Mit emotionalem Marketing und viel Herz verkörpert Roland Gartner den Spirit der Unternehmensgrundsätze: „Da Teamgeist und Werte bei uns einen sehr hohen Stellenwert haben, haben wir in einem zweitägigen Workshop unsere persönlichen Werte und Qualitätsansprüche Herzlichkeit - Ehrlichkeit - Qualität - Achtsamkeit / Menschlichkeit - Begeisterung auf einen gemeinsamen Nenner gebracht

und stichwortartig in kurze Leitsätze zusammengefasst. Wir wünschen uns sehr, dass diese Werte die Grundlage jeder Zusammenarbeit sind!!

- Herzlichkeit, verpackt in Tüten
- Ehrlichkeit, die von Herzen kommt
- Qualität ist unser Format!
- Achtsam berühren wir Menschen

**TRAUMFIRMA-AWARD
FÜR BAG COMPANY**

Ende des Jahres 2012 trafen sich die Geschäftsführer von TRAUMFIRMEN aus ganz Deutschland zum 3. TRAUMFIRMA-Event. Mit unter den Preisträgern war die Bag Company aus Prien.

Mit 76 % TRAUMFIRMA-Wert liegt sie 1 % über dem Durchschnitt aller bisher getesteten Traumfirmen. Georg Paulus legt großen Wert darauf, dass man sich diesen Award nicht erkaufen kann, sondern verdienen muss.

Der Traumfirma-Analytiker vertritt den Standpunkt, dass die persönliche Einschätzung der Mitarbeiter die gelebte Realität im Unternehmen am besten widerspiegelt.

Mit viel Elan gibt Roland Gartner in Vertriebs-Seminaren seinen Erfahrungsschatz weiter: „Vor über 9 Jahren war es mein großer Traum, aus der negativen Vergangenheit heraus, ohne Kapital und jeglichen Sicherheiten eine Traumfirma zu gestalten. Nicht wissend, dass es eines Tages einen Award hierfür geben wird.

Ich nehme diesen Preis zum Anlass, mich bei meinem Team für die langjährige Treue zu bedanken: Danke für Eure Loyalität, Euer Vertrauen und Euer unermüdliches Engagement beim Aufbau der Bag Company! Gemeinsam haben wir viel geschafft und eine spannende Zeit liegt vor uns!“



Die Schreiner Group ist ein weltweit sehr erfolgreich agierendes Familienunternehmen der Druck- und Folienverarbeitenden Industrie und produziert innovative High-Tech-Etiketten für die unterschiedlichsten Branchen. Ihren Ursprung fand die Firma in der 1951 gegründeten Spezialfabrik für geprägte Siegelmarken und Etiketten.

Eine Traumfirma mit Bodenhaftung

Für die Schreiner Group ist die Einbeziehung der ca. 800 Mitarbeiter in Aufgaben, Verantwortung und Erfolg ein wichtiger Erfolgsfaktor des Unternehmens. Der Schreiner Group ist es besonders wichtig, dass die Stärken der Mitarbeiter zum Einsatz kommen. Gemäß dem Motto „Jeder an seinem Platz ein Meister“ legt das Unternehmen großen Wert auf exzellent ausgebildete Mitarbeiter. Hierfür werden viele Schulungsprogramme angeboten, zum Beispiel für verschiedene Fachlaufbahnen, für die Entwicklung von Führungskräften oder einfach für die Weiterentwicklung der individuellen Kompetenzen. Exzellente Leistungen gelingen nur in einer positiven

Arbeitsatmosphäre, zu der ein gutes Betriebsklima, menschliches und respektvolles Miteinander, Vertrauen, Ehrlichkeit und Offenheit sowie optimale Arbeitsbedingungen und sichere Arbeitsplätze gehören.

Einen hohen Stellenwert im Unternehmen hat auch die Ausbildung junger Menschen mit dem Ziel, Nachwuchskräfte aufzubauen und ihnen den bestmöglichen Start ins Berufsleben zu bieten. Aktuell bildet das Unternehmen 49 Azubis in zwölf Lehrberufen aus und übernimmt nach der Abschlussprüfung durchschnittlich 95 % aller Azubis.

Alle zwei Jahre wird eine Mitarbeiterzufriedenheitsbefragung durchgeführt. Dabei bewertet die Belegschaft ihre Arbeitsplätze, aber auch wichtige Verhaltensweisen wie Respekt, Fairness oder Teamgeist im Unternehmen. Dadurch werden Verbesserungspotenziale identifiziert und Programme entwickelt mit dem Ziel, das Unternehmen als Arbeitgeber immer noch attraktiver zu machen.

In all dem spiegelt sich die starke Mitarbeiterorientierung der Schreiner Group wider, welche das Familienunternehmen zu einer „Traumfirma“ macht.





„Kopp-Schleiftechnik ist für mich die Traumfirma mit den transparentesten Mitarbeiter-Infos.“ *Georg Paulus*

Ideen, Technik, Präzision für Zerspanungswerkzeuge



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

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

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

www.kopp-schleiftechnik.de



Herta & Helmut Kopp



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



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

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

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

zisionswerkzeugen verbessern Sie die Produktivität Ihrer Zerspanungsprozesse effektiv.

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

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

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

Fertigungsprozesse in der spanenden Fertigung werden immer komplexer, die Variantenzahl größer und die Erwartungen an die Wirtschaftlichkeit der Zerspanung höher. Mit diesen Anforderungen sind wir täglich bei ganz unterschiedlichen Kunden konfrontiert. Unsere Aufgabe ist es, nicht nur das passende Werkzeug zu konzipieren, sondern auch geeignete Fertigungsstrategien in Sachen Bohren oder Fräsen zu definieren. Ziel ist es, eine wirtschaftliche Metallbearbeitung zu ermöglichen und eventuelle Schwachstellen der Fertigung zu identifizieren und auszugleichen. Erfahren Sie, wie Sie die Bearbeitungszeiten in der Zerspanung auch schwieriger Materialien und damit Ihre Ergebnisse effektiv verbessern können. 40 Jahre Prozessoptimierung und Prozessanalyse in der Luftfahrttechnik, Automobil- und Zulieferindustrie, dem Maschinen-, Werkzeug- und Formenbau machen es uns möglich.





„JANTSCHKE-STEUERBERATER ist ein Vorbild in sozialer Mitarbeiterschulung“ *Georg Paulus*



ImageFoto: © www.onh.de/online.com

Initiator Dipl.-Kfm. Ralf Jantschke

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

Die einzelnen fachlichen Schwerpunkte und Spezialkenntnisse der Kollegen werden intensiv bis hin zur gemeinsamen Mandantenbetreuung genutzt. Die gemeinsame Arbeit erfolgt in Projektgruppen und in den 2-tägigen Meetings, die vierteljährlich in den einzelnen Kanzleien stattfinden. Die ersten Projekte waren beispielsweise Verkaufstrainings für Steuerberater mit vorangehendem Trainer-Casting. Ein neuer Newsletter „Aktiv Steuern“ und der SOS-Ordner für den Notfall privat und im Unternehmen sind die ersten gemeinsamen Dienstleistungen für unsere Mandanten.“ Die neueste Entwicklung kann man unter www.dielohnoptimierer.de bestaunen: Ein Tool zur Nettolohnoptimierung für Mandanten – Arbeitnehmer und Arbeitgeber sparen gemeinsam Geld!



Wir stehen für nachhaltiges Wachstum von Menschen und Unternehmen.

Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt. Durch fachliche Kompetenz und exzellente Qualität sichern wir wirtschaftlichen Erfolg.

JANTSCHKE-STEUERBERATER Dipl.-Kfm. Ralf Jantschke
Hauptstraße 45 · 91074 Herzogenaurach · Telefon 09132 78360
Friedrich-List-Straße 1 · 91054 Erlangen · Telefon 09131 613130
kanzlei@jantschke-steuerberater.de · www.jantschke-steuerberater.de



In einem starken Netzwerk sind Mandanten bestens aufgehoben !

Die Kunst, einem Zahlen-Daten-Fakten-lastigen Beruf, Emotionen einzuhauchen und erlebbar zu machen, wird gerade in Herzogenaurach praktiziert, von einem Dienstleister, der es in sich hat! Die langjährige Geschichte der Steuerkanzlei Jantschke aus Herzogenaurach beweist, dass Herz und Geschäftsverstand im Einklang sein müssen. Im Jahr 2008 feierte die Belegschaft mit ihren Mandanten und Geschäftspartnern das 40-jährige Firmenjubiläum. Dem Traumteam der Kanzlei ist zu Recht eine große Story im Buch „Traumfirmen“ gewidmet. Die für einen Steuerberater außergewöhnlichen Marketingaktivitäten spiegeln sich in der eigenen professionell aufgemachten Zeitschrift „Aktiv Steuern“ wider und in zahlreichen Netzwerkaktivitäten. Ralf Jantschke und sein Team informieren die Mandanten regelmäßig über Themen wie „Fitness-Check für Unternehmen“ oder „Erbstehsteuer-Check“ bis hin zu „Controlling-Report“ und „Digitale Buchführung“.

„Erfrischend“ ist das Kanzleimotto, es spiegelt sich in verschiedenen Facetten wider. Was ist denn nun hier anders?

Überall und Jederzeit. www.Fibu-im-Nu.de

Es ist schon mal die Tatsache, dass Organisationstalent Ralf Jantschke es schafft, das Dienstleistungspektrum überregional anzubieten. So ist der Herzogenauracher mit der Welt verbunden. Dafür muss man kein Sporthersteller sein. „Sie scannen Ihre Belege und wir erledigen den Rest.“, so heißt es hier.

Nie mehr Unterlagen sortieren und durch die Gegend fahren, denn dank digitaler Buchführung finden die Mandanten jeden Beleg sofort in ihrem Digitalen Belegarchiv. Papierflut ade, Umwelt geschont, Vorgänge vereinfacht. So einfach kann es sein und alles ist im Griff, egal wo der Kunde und der Steuerberater

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

Auf einen Blick und transparent

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

Immer griffbereit

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

Auf den Punkt gebracht

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

Steuerliche Betreuung internationaler Mitarbeiter

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

Garantiert neue Impulse

Wenn Sie online surfen, werden Sie noch mehr entdecken! Einmal im Jahr, im November, zieht sich die ganze „Truppe“ zurück und plant das Kanzleijahr. Das ganze Team arbeitet gemeinsam an der kontinuierlichen Weiterentwicklung. Für 2013 steht die Einführung des Unternehmens- und Personalentwicklungskonzeptes *business-and-spirit®* auf dem Programm. Hier wir in Zusammenarbeit mit Theresia Maria Wuttke von der THEOS Consulting AG ein ganz neuer Weg für Steuerkanzleien und Unternehmen beschriften.

„Der Mensch in seiner Ganzheit steht hier im Mittelpunkt, egal ob als Mandant, Geschäftspartner oder Mitarbeiter“ teilte uns der Kanzleihinhaber Ralf Jantschke stolz mit. JANTSCHKE-STEUERBERATER wird die erste Steuerkanzlei deutschlandweit sein, die dieses Konzept im Rahmen der sog. CSR Corporate Social Responsibility einsetzt. Erstes Ergebnis der gemeinsamen Arbeit war die Entwicklung der Kanzleiphilosophie und -mission, die von allen Mitarbeitern gelebt wird:

„Wir stehen für nachhaltiges Wachstum von Menschen und Unternehmen. Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt. Durch fachliche Kompetenz und exzellente Qualität sichern wir wirtschaftlichen Erfolg.“

Die intensive Arbeit in der Kanzlei wird durch gemeinsame gesellschaftliche Veranstaltungen mit Mandanten und Geschäftspartner im Netzwerk abgerundet, hier zu nennen sind insbesondere der schon zum 9 mal durchgeführte sommerliche Grillabend, sowie Seminare und Kirchweihbesuche, um dem Mandanten und Geschäftspartner auf der Ebene „Mensch“ im Alltag zu begegnen.



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



„Ein innovativer Traum-Dienstleister, der zu den Top 10 der Traumfirmen gehört.“ *Georg Paulus*

„Eine Traumfirma, die sich jährlich der TF-Analyse mit Erfolg stellt.“ *Georg Paulus*



Wer könnte den Traum vom vollendeten Garten besser realisieren als ein Garten- und Landschaftsbau-Unternehmen, das als Traumfirma ausgezeichnet wurde. Traumhafte Verhältnisse!

Neben den beiden Geschäftsinhabern Dagmar und Martin Bahner der „Hortus Gärten und Schwimmteiche“ beschäftigt dieser Betrieb weitere 8 Mitarbeiter, davon 2 Auszubildende. Die Maschinenausstattung ist speziell für den Einsatz in Privatgärten ausgerichtet. Außer der Pflege von Grünfläche übernehmen sie auch den Schnitt von Ziergehölze, Hecken- und Obstbäume. So wird sichergestellt, daß alle Pflanzen sich optimal entfalten und gedeihen können.

Sie wollen Natur im Garten, Sie genießen das Baden im warmen und weichen Wasser, wollen Ihre täglichen Schwimmrunden absolvieren und mit Kind und Kegel herumtollen? Dann ist ein Badeteich ideal. Durch den Einsatz von Systemteich-Technologie erhalten Sie in Ihrem Schwimmteich mit einem Regenerationsteich kristallklares Wasser mit geringem Aufwand. Bestehende Swimmingpool-Anlagen können in der Regel problemlos zum Systemteich umgewandelt werden. Ein fachlich richtig angelegter Teich entwickelt sich auch optimal zu einem Biotop für Pflanzen und Tiere. Wasser lädt immer zum Verweilen ein. Bei

Wassergeplätscher in Form von einem Bachlauf oder Quellstein lässt sich immer entspannen und abschalten. Automatische Bewässerung ist nicht nur eine komfortable Lösung für die Pflege Ihres Gartens, sondern auch die Garantie für einen sparsamen Umgang mit Wasser. Ein optimales Bewässerungssystem verringert also auch Ihren Wasserverbrauch im Garten, durch gezielten Einsatz und genaue Steuerung. Manchmal ist es notwendig, um dem vorhandenen Haus bzw Garten einen eingewachsenen Charakter zu verleihen, große Bäume zu verpflanzen. Mit dem nötigen Know-How und den entsprechenden Arbeitsgeräten erledigen die Profis auch solche Projekte schnell und zuverlässig. Ihre Stärke ist die schlüsselfertige Komplettanlage!

Das heißt 5 Leistungspakete aus einer Hand:

1. Persönliche Beratung
2. Ausführungsvorschläge
3. Individuelle Kalkulation mit Lösungsalternativen
4. Fachgerechte Ausführung Ihrer Bauvorhaben
5. Folgebetreuung durch den Pflege-Service

Sitzen Sie schon in Ihrem Traumgarten oder träumen Sie noch davon? In letzterem Fall sollten Sie unbedingt zum Hörer greifen und die Traumfirma

„Hortus Gärten“ beauftragen. Verlassen Sie sich auf diese vorausschauende und Ihren Bedürfnissen angepasste Planung und Gestaltung Ihrer Gartenanlage. So werden Träume wahr!

**Ihre Ansprechpartner
Dagmar und Martin Bahner**



Ohne Rädchen kein Getriebe, ohne zufriedene Mitarbeiter kein Erfolgsunternehmen. Vielleicht liegt es an der Produktpalette, das hier bei der EWM – Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH niemand „antriebslos“ ist, schließlich geht es um Antriebe, die sämtliche Energie sofort und ohne Verlust weitergeben. Hier sind alle hoch motiviert und für diese menschlich-technischen Leadershipfolge hat das Unternehmer-Ehepaar Sigrid und Heinz-Günter Schumacher die Auszeichnung Top-Arbeitgeber bereits zum zweiten Mal in Folge erhalten. **Im November 2010 und 2012 gab es dafür auch noch den TRAUMFIRMA-Award**, der das Unternehmen samt Mitarbeitern für das konstruktive Miteinander prämiiert.



„Unser Kapital sind die Menschen, die mit uns sind. Die Frauen und Männer, die am Erfolg unserer Kunden mitwirken – und damit auch an unserem. Die Mitarbeiter, die unternehmerisch denken und handeln. Die Individualisten, die bereit sind, ihre Kenntnisse und Fähigkeiten einzubringen, um ein Ziel zu erreichen, hinter dem sie bedingungslos stehen. 57 einzigartige Charaktere mit unterschiedlichen Begabungen und Neigungen. Alle unersetzlich und durch jahrelanges Dienen und Leisten irgendwie auch unverwundlich. Sie und nur sie machen die EWM aus. Sie sind die Garanten für das Wohlergehen der Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH.“ erklärt der Geschäftsmann seinen Erfolg.

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

„Eine stetige Weiter- und Neuentwicklung der Produktpalette verstehen wir als eine unserer Hauptaufgaben. Der Erfolg unserer Arbeit ruht auch auf zahlreichen, auch internationalen Patenten und vor allem – was von noch größerer Bedeutung ist – auf der Vielzahl zufriedener, ja glücklicher Kunden.“, so fasst das Team sein Bestreben in Worte. Vor allem hat

uns angesprochen, dass hier lebendiges Beziehungsmanagement nicht nur mit den Mitarbeitern, sondern auch den Kunden und deren Kunden betrieben wird. Diese enge Partnerschaft ermöglicht es dem Unternehmen „stets und äußerst schnell auf Anforderungen des Marktes zu reagieren.“ Ausgiebige Praxistests und Versuche in Zusammenarbeit mit Lohnunternehmern und Erstausrüstern (die größten Mährescher-Hersteller) weltweit, praxisnahe Produktverbesserungen, Kundendienst und Flexibilität gehören zum Service-Standard.

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

seit 2012 auch ausgezeichnet mit „Ethics in Business“ der Uni Sankt Gallen



„RSI hat ein qualifiziertes und innovatives Team und setzt auf kompromisslose Qualität.“ *Georg Paulus*



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

RSI Blitzschutzsysteme

Was ist Ihr Kerngeschäft?

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

Ist es eine junge Firma, oder wurde diese Firma übernommen?

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

Die Kunden der RSI Blitzschutzsysteme GmbH haben eines gemeinsam: die Floskel „Wie vom Blitz getroffen“ gehört nicht zu ihrem Wortschatz. Mit viel Elan und Erneuerungsdrang betreut das RSI Team um das sympathische Inhaberpaar Möller den Bedarf bezüglich Überprüfung und Instandhaltung von Blitzschutzanlagen. 27 Mitarbeiter und mehrere Kooperationspartner, die international tätig sind, erfassen die Kundenwünsche präzise und zu vollster Zufriedenheit. Das der Service nach Außen stimmt, liegt auch an dem innerbetrieblichen Klima der bodenständigen, sagen wir mal „gut geerdeten“ Crew.

Die aktuelle Auszeichnung mit dem Traumfirma-Award ist dafür die beste Bestätigung. Das innovative Unternehmen steht auf Erfolgskurs und die



Aussichten auf Erweiterungen des Leistungsspektrums sind sonnig bis heiter - mag es donnern und blitzen, so viel es will. Hier sind alle positiv geladen!

Sie hatten eine Umstrukturierung, was hat sich geändert?

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

Welche Innovationen wird es bei RSI geben?

Frank Möller: Die RSI Blitzschutzsysteme GmbH ist im Bereich IT-Verwaltung sicherlich führend in ihrer Branche.

Der sicherste Weg zum Werterhalt Ihrer Immobilie !



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

Wen bedienen Sie genau, wer ist die Zielgruppe?

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

Wie regional wird diese Zielgruppe bedient?

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

Wer sind Ihre Mittler für die Zielgruppe bzw. mit welchen Branchen kooperieren Sie enger zusammen?

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

Durch die bundesweite Tätigkeit kennen wir bzw. kennt unsere Datenbank alle großen Immobilienbesitzer bzw. Immobilienverwalter.

Was sollten wir unbedingt noch über Ihre Firma wissen?

Frank Möller: Wir sind kein klassisches Blitzschutzunternehmen, das hauptsächlich an Neubauten Blitzschutzanlagen plant und errichtet, sondern wir sind ein dienstleistendes Präventions-Unternehmen, das den bestehenden Gebäuden und den darin befindlichen bzw. tätigen Personen viel Sicherheit und Schutz bietet und den verantwortlichen Betreibern die immensen Haftungsrisiken minimiert. Wir arbeiten nicht nur an den „passiv“ elektrischen Anlagen (Blitzschutz), sondern auch an aktiven elektrischen Betriebsmitteln. Wir überprüfen für die Unternehmer/Arbeitgeber, deren elektrische ortsfesten (Elektroanlagen) und ortsveränderlichen (elektrische Geräte) Betriebsmittel bzgl. der Arbeitssicherheit der Arbeitnehmer gemäß den Unfallverhütungsvorschriften (UVV) der Berufsgenossenschaften (BGVA3) bzw. gemäß der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV). Wir arbeiten am sicheren Werterhalt von Personen und deren genutzten Immobilien.

Welche Leitgedanken haben Sie zur Traumfirma gemacht?

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

T E A M = Talent-Einheit Aus Menschen!





Qualität bedeutet bei Beate und Jürgen Bahn-mayer die optimale Symbiose aus Mensch, Maschine und Material. Bahn-mayers Leitspruch ist sicher eine Basis, warum das Unternehmen zur Traumfirma ausgezeichnet werden konnte. Das perfekte Zusammenspiel von High-End- Technik und Mensch wird hier täglich gelebt. Seit der Gründung 1961 wurde und wird bis zum heutigen Tag die Druckvorstufe mit Schreibsatz- und Druckplattenherstellung laufend aktualisiert. „Wir sind für unsere Kunden stets auf dem neuesten Stand der Technik. Dieses innovative Streben gilt sowohl für die Anschaffung von Druckmaschinen in den verschiedenen Druckverfahren, vor allem im modernen Digitaldruck, welcher für die vielseitigsten Aufträge angewandt werden kann, wie auch für Maschinen zur Weiterverarbeitung der Aufträge, die bei uns zwischenzeitlich abgewickelt werden“, so Familie Bahn-mayer. In personeller Hinsicht hat sich im Laufe der Jahre ein zuverlässiges Team mit entsprechender fachlichen Kenntnis und langjähriger Erfahrung entwickelt.

Was ich an der modernen Kommunikation gut finde ist, dass man z.B. nicht unbedingt nach Schwäbisch Gmünd reisen muss, um seine individuellen Wünsche in Sachen Druck erfüllen zu können. Wenn man www.bahn-mayer.de im Internet eingibt, kann man sich

von dem vollstufigen Betrieb drucken lassen, was immer man sich wünscht. Und die Weiterverarbeitungs- und Servicemöglichkeiten durch den hauseigenen Lettershop sind zahlreich.

Sie sind nicht nur für Ihre Kunden am Standort Schwäbisch Gmünd da, sondern auch weit über den Ostalbkreis hinaus, Herr Bahn-mayer?

J.B.: „Ja, das Internet macht’s möglich. Wir betreuen unsere Kunden vom Manuskript bis zur Endauslieferung! Für hervorragende Buchqualitäten im Bereich Fachbücher sind wir bekannt. Mit unseren CTP-Systemen aus dem Hause Heidelberg können wir alle Maschinen mit digitalen Platten versorgen. Effektiv, schnell und passgenau werden die Platten mit den für die Druckmaschine erforderlichen Stanzungen versehen. Dadurch wird eine Qualitätssteigerung erreicht, von der die Kunden profitieren!“

Erfordert es eine gewisse Flexibilität, um sich dem Kundenwunsch anzupassen?

J.B.: „Nicht nur die Flexibilität, sondern auch die kurze Reaktionszeit ist für uns selbstverständlich. Ein sehr wichtiger Faktor in unserem Betrieb ist die Termintreue, sowie der Service. Wir verarbeiten und veredeln die Drucksachen für den Kunden. Moderne Falz- und Zusammentragautomaten garantieren neben verschiedenen kleineren

Hilfsmaschinen die Vielseitigkeit, welche die einzelnen Produkte beim Fertigmachen erfordern.“

Ja, ich habe davon gelesen. Durch Ihren Lettershop wird es bestechend einfach. Nicht nur, dass Sie durch Personalisierung die Response-Rate von Mailings verbessern, Sie bieten sogar die Komplettabwicklung für das Direktmarketing an.

J.B.: „Stimmt. Die persönliche Ansprache findet Einsatz im Bereich Direktmarketing, Postwurfsendung, Handbücher und Flyer in kleineren Auflagen. Den eigenen Namen auf einer Drucksache liest ein Empfänger gerne. Die persönliche Note ist sehr überzeugend. Gerne entwickeln und realisieren wir zusammen mit unseren Kunden ihr Marketingkonzept, von der Idee bis zur Posteinlieferung. Alles aus einer Hand!“



„Unser Standort in Niederzier ist ein spezialisierter, mittelständischer Hersteller von hochwertigen Verpackungen und Displays aus Well- und Vollpappe.“

Wir bieten rund um die Verpackung ein spezialisiertes, breites Produkt- und Dienstleistungsspektrum an. Beratungs- und Entwicklungskompetenz, hoher Druckstandard, Produktqualität sowie zuverlässiger Lieferservice begründen unseren guten Ruf in der Branche.

Über 230 Jahre unternehmerischen Handelns sind für uns Verpflichtung und Motivation zugleich, mit maßgeschneiderten Verpackungslösungen und Logistikdienstleistungen einen Beitrag zum Erfolg unserer Kunden zu leisten

Wir sind stolz darauf, das wir den TRAUMFIRM-Award bereits zum zweiten Mal erhalten. Wir sind bemüht, diesen Standard weiterhin zu halten und entsprechend unserer Möglichkeiten zu optimieren.“ *Rudi Klappert*



„Die Steuerkanzlei Werner Sulzinger ist ein homogenes Team mit einem Chef, der sehr hohe Herzkompetenz ausstrahlt.“ *Georg Paulus*



Steuerberatung ist keine Einbahnstraße, sondern ein immer währender und fortdauernder Dialog und Informationsaustausch, Mitteilung von Veränderungen und Planungen zwischen Berater und Mandant. Viele Mandanten genießen die Zeit, die sich Werner Sulzinger mit ihnen im Rahmen von Besprechungen nimmt.

„Niemand ist verpflichtet, sein Vermögen so zu verwalten oder seine Ertragsquellen so zu bewirtschaften, daß dem Staat darauf hohe Steuern zufließen.“ (Preußisches Oberverwaltungsgericht, 1906) Aufgrund dieses Auszuges aus einem Urteil lotet die Kanzlei Sulzinger für ihre Mandanten die Grenzen aus.

„Wir stellen bei Berechnungen betragsmäßig ein eventuelles Risiko dar, falls das Finanzamt eine andere Beurteilung des Sachverhalts vornehmen würde. Damit können kaum Überraschungen aus Maßnahmen auftreten, auf die wir vorher Einfluss gehabt hätten bzw. die von uns mit gestaltet sind. Beratung ist heute nur mit einem guten Team zu schaffen, das ich zweifelsfrei habe und wesentlich an der erfolgreichen Arbeit meiner Kanzlei beteiligt ist.“, erklärt der Fachmann.

Die Rückmeldungen seiner Mandanten geben ihm Recht und der permanente Dialog ermöglicht, die Organisation und Beratung ständig zu verbessern. Aufgrund seines Charakters, seiner Ideale und fast 30jährigen ehrenamtlichen Tätigkeiten, einer Mediationsausbildung und seinen Interessen außerhalb des Steuerrechts lebt der menschennahe Zahlenexperte vor, was seine Steuerberatung als Kanzlei ausmacht: hier steht der „Mensch im Mittelpunkt“!

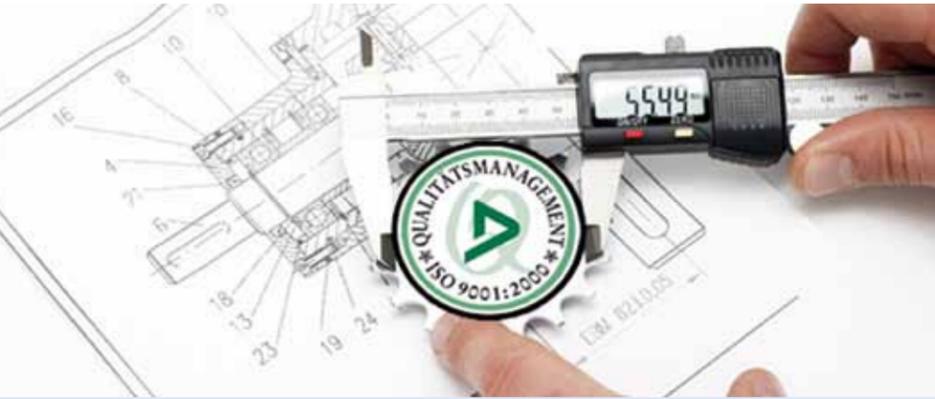
Steuerplanung als Rechtsproblem, ist wirklich eine tägliche Herausforderung, da es durch überstürzte Gesetze und anschließenden Klagen auf allen Ebenen keine langjährige Planungssicherheit mehr gibt. Dazu gibt es jährlich neue Varianten von einzelnen Vorschriften und die stetig steigende Durchbrechung des Steuersystems, z.B. Gewerbesteuer als nichtabzugsfähige Betriebsausgabe. Nicht zuletzt machen überzogene Vorschriften zur Schließung von Lücken und Nichtanwendungsserlässe bei Urteilen die Beratung auch nicht einfacher. Trotzdem macht mir meine Arbeit seit fünfzehn Jahren Freude und ich denke, man bekommt letztendlich die Mandanten, die man verdient.

Die klassische Mandantenfrage wird es auch immer geben. Was mache ich jetzt, damit ich keine Steuern zahlen muss? Das wünscht sich jeder. Ich stelle dem entgegen: Wer Steuern zahlt, dem geht es in der Regel gut, zumindest besser als anderen. Alternativ dazu: weniger arbeiten, weniger verdienen, weniger Geld haben. Aber wer will das schon!“



Werner Sulzinger Steuerberater • Marktplatz 18 • D-83607 Holzkirchen Telefon: +49 (0) 80 24 - 30 58 - 21 und Riedersteinstr. 30 • 83684 Tegernsee • kanzlei@sulzinger.info • Telefon: +49 (0) 80 22 - 66 76 0 www.sulzinger.info

„ALBROMET ist mit 90% Traumfirma-Wert Spitzenreiter unter den Traumfirmen und war 2008 der erste Kunde, der sich traute, die Traumfirma-Analyse zu machen.“ *Georg Paulus*



ALBROMET steht für hohen ethischen Standard und einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit von Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden nach dem Motto: „Metall verbindet“

Die Firma wurde 1994 gegründet und ist innovativster Anbieter für Aluminiumbronze, Kupferlegierungen und der CNC-Bearbeitung dieser Werkstoffe. Heute ist ALBROMET in Deutschland und Europa führender Anbieter für nicht genormte Aluminiumbronzen und Kupferlegierungen, für Verarbeiter aus dem Werkzeugbau, Formenbau, der Umform- und Rohrtechnik sowie dem Maschinenbau.

Seit 1998 ist das Qualitätsmanagement der Firma ALBROMET nach ISO 9001:2000 zertifiziert. Alle Mitarbeiter orientieren sich an den „Traumfirma“-Prinzipien, was bedeutet, dass sie miteinander arbeiten und sich gegenseitig unterstützen und achten. Dieses Engagement wurde 2008 mit der Finalteilnahme beim DEKRA Award belohnt und der Verleihung des Traumfirma-Award 2010.

ALBROMET entwickelt gemeinsam mit Kunden Lösungen für Produktionssysteme und Endprodukte, die aufgrund von speziellen Anforderungen mit herkömmlichen Werkstoffen nicht realisiert werden können. Ziel ist es durch kontinuierliche Verbesserungen die Prozesse effizienter zu gestalten, um den branchenbesten Service zu bieten und die Zufriedenheit der Kunden zu gewährleisten.

Individuelle Kundenbetreuung, Flexibilität und höchster Nutzen unserer Produkte stehen im Mittelpunkt unserer Strategie. Für unsere Aluminiumbronzen und Kupferlegierungen sowie Berylliumkupfer (C17200) arbeiten wir mit den führenden Gießerei und Schmelzbetrieben in Europa und USA zusammen. Innovative Rohrbiegewerkzeuge werden auf höchstem Niveau gefertigt. Rohrbiegen ist Kerntechnologie von ALBROMET bei Rohmaterial, Biegedornen und Faltenglättern. ALBROMET liefert Technologie für Kunststofftechnik, Rohrtechnik, Umformtechnik und den Maschinenbau. In der Kunststofftechnik werden ALBROMET Aluminiumbronzen als Gleitelemente für Kunststoffformen eingesetzt. Zusätzlich bietet ALBROMET ein komplett standardisiertes Sortiment an Rohrbiegewerkzeugen von Durchmesser 15 – 117 mm.

In der Umformtechnik, speziell dem Formen und Tiefziehen von Edelstahlblechen, werden ALBROMET Guss- und Schmiedeteile als Werkzeugkomponenten eingesetzt. Im Maschinenbau ist ALBROMET bekannt als Lieferant von Gleitlagern und mechanischen Komponenten in einem breiten Anwendungsfeld. Dies umfasst Neuteile und Ersatzteile für Stahlwalzwerke genauso wie Greif- und Positionierelemente für vielfältige Maschinen. Für Walz- und Ziehwerke ist ALBROMET führender Lieferant für Schleifleisten und Auflagen zum abschließenden Finishing (Rundschleifen) für Rundmaterial.

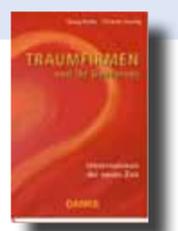
Unsere Mitarbeiter sind erfahrene Angestellte. Sie stehen ihnen bei Fragen und Problemen jederzeit telefonisch mit bestmöglicher Beratung zur Verfügung. Das umfangreiche Materiallager gewährleistet unsere hohe Lieferfähigkeit. Die Verwendung modernster Technik in unserem Schneidezentrum garantiert einen störungsfreien Ablauf und Ihnen damit maximale Lieferbereitschaft innerhalb kürzester Zeit, in bester Qualität und zum günstigsten Preis.

Auf Wunsch beraten wir Sie gerne vor Ort, in Deutschland, Österreich, Italien, Tschechien und der Schweiz, welches unserer Produkte für Ihre Anwendung den höchsten Nutzen erzielen, Auch bei komplexen Aufgabenstellungen sind wir für Sie der beste Ansprechpartner. Wir geben Lösungen auf die Sie sich zu 100% verlassen können.

2012 mit dem „TOP JOB“ Award auch als TOP-Arbeitgeber ausgezeichnet.



ALBROMET Handelsgesellschaft bmH • Sudetenstr. 51 • 82538 Geretsried Telefon: +49 (0) 8171 8876 • Telefax: +49 (0) 8171 31705 E-Mail: info@albromet.de www.albromet.de





„Der Sportpark Holzkirchen stellt ein sensationelles Traumfirma-Team unter den Fitness-Studios.“ *Georg Paulus*

„JÄGER-DIREKT gehört zu den Top-Lehrlingsausbildern in Deutschland. Alle Mitarbeiter, inkl. Lehrlinge durchliefen das TRAUMFIRMA-Seminar.“ *Georg Paulus*



Im Rahmen des TF-Events 2012 besuchten einige TRAUMFIRMA-Geschäftsführer die TRAUMFIRMA „Sportpark-Holzkirchen“.



Das Wort „Community“ ist durch Social Media inflationär im Gebrauch. Aber nicht überall ist Community, wo Community drauf steht. Beim Sportpark Holzkirchen ist das vollkommen anders: das frisch mit Traumfirma-Award ausgezeichnete Unternehmen ist eine wirkliche Gemeinschaft. Ein fröhliches und konstruktives Miteinander in Eigenverantwortung der Mitarbeiter. Die Mitglieder haben hier zuverlässige Ansprechpartner und schwärmen von „ihrem“ Sportpark Holzkirchen. Möglich macht's der „Mann dahinter“, Sportparkinhaber und Geschäftsführer Harry Suplie, der sich seiner Aufgabe leidenschaftlich verschrieben hat. Mit viel Elan wird hier herzliche Kundenbeziehung gelebt. LIVE! Wer also Community erleben und seine Gesundheit halten will, sollte sich vom Computer losreißen und... ab in den Sportpark Holzkirchen!

Herr Suplie, Sie haben den Traumfirma Award erhalten und erfreuen sich großer Mitarbeiter- und auch Kundenzufriedenheit? Welche Faktoren machen den Erfolg des Sportparks Holzkirchen aus?

Unseren Erfolg macht eine flache Hierarchiestruktur und eine feste Aufgabenzuordnung unserer Mitarbeiter aus. Desweiteren sind unsere festen Mitarbeiter und Studenten laufend auf Netzwerktreffen und Fortbildungen, um die größtmöglichen Erfolge in Bezug auf unsere Mitglieder zu realisieren.

Was haben Sie derzeit aktuelles im Programm? Gibt es etwas Neues?

In unserem Kursprogramm bieten wir „Zumba“ an, das ja mittlerweile einen Siegeszug um die ganze Welt angetreten hat. Desweiteren kann in unserem vollelektronischen und chipkartengesteuertem MILON-Zirkel in nur 35 Minuten ein hocheffektives Ganzkörper-Training absolviert werden. Die Ausrede „Ich habe keine Zeit fürs Training“ gilt nicht mehr. Abgerundet wird unser Angebot noch mit einem sehr großzügig ausgestatteten Wellnessbereich, der zum Verweilen und Entspannen einlädt.

Der Sportpark Holzkirchen steht für gezielte Figurformung und Gewichtsreduktion. Als Marktführer in Holzkirchen und Umgebung, ist es uns ein besonderes Anliegen, dass unsere Kunden Ihre persönlichen Ziele verwirklichen und dadurch, eine dauerhaft hohe Lebensqualität genießen.

Um jeden Besuch zu einem einzigartigen Erlebnis werden zu lassen, sind wir stets auf der Suche nach den neuesten Trends und Erkenntnissen der Gesundheits- und Fitnessbranche. Abgerundet wird diese moderne und zukunftsorientierte Sichtweise mit einer sehr familiären Atmosphäre sowie traditionellen Werten wie Freundlichkeit, Ehrlichkeit und echtem Interesse. Unsere Kunden sehen wir dabei als Partner, die mit ihrer Unterstützung nicht nur den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens

garantieren, sondern einen großen Teil dazu beitragen, unsere Vision „Bewegen bedeutet Leben“ nach außen zu tragen.



JÄGER DIREKT ist der etwas andere Hersteller von elektrotechnischen Produkten, Systemen und Dienstleistungen.

„Mit Herz und Seele gemeinsam Menschen begeistern“, das sieht das Unternehmen als seine tägliche Aufgabe. Der Mensch steht dabei stets im Mittelpunkt ihres Handelns. Seit der Gründung 1990 stehen Vertrauen, Wertschätzung und Menschlichkeit an erster Stelle. Mit diesen Werten will sich der Betrieb als mittelständisches Familienunternehmen auch über die nächsten Generationen weiterentwickeln.

JÄGER DIREKT beliefert das Elektro-Fachhandwerk mit qualitativ hochwertigen Produkten, Systemen und Dienstleistungen. Aktuell sind um die 10.000 Artikel im Sortiment. Darunter ca. 6.000 aus eigener Produktion und 4.000 von weiteren namhaften Herstellern. Ziel ist es, die Qualitätsmarken durch sinnvolle Produkte des täglichen Bedarfs zu ergänzen und so für den Installateur ein umfassendes Service-Angebot zu bieten.

Das Leistungsspektrum des Herstellers mit Sitz in Reichelsheim, Mörlenbach und Heppenheim sowie Niederlassungen und Verkaufsbüros in den Niederlanden, Österreich, Polen und Dubai orientiert sich an den Bedürfnissen der Elektro-Fachbetriebe und entwickelte in über 20 Jahren ein leistungsstarkes Gesamtkonzept: Von der Beratung, Planungs- und Projektunterstützung über Lieferprozesse bis hin zur Unterstützung bei der Inbetriebnahme. So entstanden über 200 Arbeitsplätze wovon 20% Auszubildende in mehr als 7 Ausbildungsberufen sind. Für JÄGER DIREKT stehen nicht nur die

Produkte, sondern vor allem der Nutzen und die Lösungen für die Kunden im Fokus. Das Konzept geht auf. Die Zahl der aktiven Elektroinstallateure ist auf mehr als 30.000 gestiegen. Die Südhessen freuen sich, gemeinsam mit dem Elektro-Fachhandwerk langfristig erfolgreich zu sein und Spaß am TUN zu haben! Dafür setzen sie sich mit ihrem Team jeden Tag gerne ein.

Die Qualitätsmarken umfassen: VOTHA Wandverteiler, SIROX - Die mobile Stromversorgung und JUMBO - Die bruchsichere Kabeltrommel. Tief aus dem Odenwald kommen aber auch innovative und smarte Produkte wie die intelligente Gebäudetechnik OPUS greenNet und die innovative LED Technologie InnoGreen.

Der Mensch im Mittelpunkt

Jeder Mitunternehmer darf und soll seine Talente im Unternehmen leben! Die Unternehmer sehen es als ihre Aufgabe, diese durch ergänzende Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen gezielt zu fördern. Deren Anspruch ist es, ein Wohlfühlklima zu schaffen, in dem sich die Mitarbeiter entwickeln können und gerne ihre Kreativität, Leidenschaft und ihr Engagement einbringen.

Die beste Ausbildung Deutschlands Abwechslungsreich, zukunftsorientiert und gut drauf

Das umfangreiche Ausbildungsprogramm von JÄGER DIREKT wurde bereits zweimal mit dem „Ausbildungs-Ass“ ausgezeichnet. Neben der fachlichen Ausbildung erlernen die Auszubildenden in tollen Seminarbausteinen auch soziale und persönliche Kompetenzen. Wir wollen auch in

Zukunft wachsen, deshalb braucht unser Team ständig Verstärkung, vom Produktmanager über Kundenbetreuer bis zum Techniker. Das Erfolgskonzept ist denkbar einfach. Seit nun mehr als 10 Jahren setzen wir auf qualitativ hochwertige Ausbildung und die Investition in die Fähigkeiten und Talente der Mitarbeiter. Jedes Talent findet bei uns den richtigen Platz.

www.gutdrauf-karriere.de

Strahlemann Bildung ist unsere Herzenssache!

Aus der Gesinnung und der sozialen Einstellung, bereits seit Gründung des Unternehmens, haben die Geschäftsführer eine außergewöhnliche Unternehmer-Stiftung ins Leben gerufen. Die Strahlemann-Stiftung ist eine unabhängige Organisation und ein lebendiges Netzwerk engagierter Mitarbeiter und Unternehmer. Bis heute ist der Strahlemann e.V. operativ für alle Projekte und Aktivitäten verantwortlich. Chancengleichheit auf Bildung national und international, sowie ein gangbarer und effektiver Weg in die Berufsausbildung:

www.strahlemann-stiftung.de

Das Zukunftsprojekt ist die Talent-Company – ein Konzept gegen den demographischen Wandel und den Fachkräftemangel. 2013 soll die zehnte Talent-Company eröffnet und ab 2014 das Projekt bundesweit ausgerollt werden.

www.strahlemann-talentcompany.de





Seit mehr als zehn Jahren ist der Winterdienst das Kerngeschäft der Firma Dornseif. Durch das einzigartige Winterdienst-Management System garantiert das Unternehmen alle Leistungen rund um das Thema Winterdienst und eine perfekte Organisation.

„Unsere Einsatzleitzentrale in Münster ist unsere operative Basis. Sie ist die Schnittstelle zwischen unseren Disponenten und den Einsatzteams. Kurz: Hier laufen alle Fäden zusammen und unsere Mitarbeiter sorgen mit Hilfe modernster Technik für einen reibungslosen Ablauf“, erklärt Markus Dornseif sein Geschäftsfeld bei der Traumfirma Award Übergabe.

Die Einsatzleitzentrale steuert die komplette Organisation des Winterdienstes – von der Annahme der Aufträge bis zur Durchführung vor Ort. Sie ist nicht nur eine der modernsten Einsatzleitzentralen für Winterdienst, sondern gleichzeitig Notruf- und Serviceleitzentrale. Sie ist der Knotenpunkt, an dem alle Informationen zu einem einzigen großen Lagebild verknüpft werden. In der Wintersaison ist die Zentrale täglich 24 Stunden besetzt – selbstverständlich auch an Feiertagen oder über Neujahr.

Traumarbeit

Dornseif sieht seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als wichtigstes Kapital, denn sie sind die Basis des professionellen und bundesweiten Winterdienstes. „Wir sind immer für unsere Mitarbeiter da.

Wir finden immer eine Lösung und wir besiegeln das mit einem Handschlag“, kommentiert Markus Dornseif die durchgehend positiven Ergebnisse der Traumfirma Analyse. Er fasst damit wichtige Kerngedanken eines Projekts zusammen, nämlich Wertschätzung, Individualität, Vertrauen und Verbindlichkeit, das mehr ist als nur Personalentwicklung. Dreamwork® bringt verschiedenen Bereiche des täglichen Arbeitsalltags, wie Gesundheit, Arbeitsschutz oder die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, in einem gemeinsamen Konzept zusammen und bestimmt so maßgeblich die positive Unternehmenskultur. Seit zwei Jahren gibt es nicht nur eine schriftlich ausformulierte Vereinbarung, sondern auch einen Namen für ein Phänomen, das von Anfang an ganz selbstverständlich Teil der Unternehmenskultur war. „Wir haben das Projekt Dreamwork® ins Leben gerufen, weil meine Frau und ich verantwortungsvolle Arbeitgeber sein



wollen“, sagt Markus Dornseif über seinen Führungsstil. „Wir haben das schon immer gelebt. Aber durch eine Broschüre, also etwas Schriftliches, gibt es mehr Sicherheit und Verbindlichkeit.“

Das Projekt Dreamwork® ist gelebte Unternehmenskultur und ein einzigartiges Projekt für mehr Mitarbeiter(ein)bindung.



Ein Team mit Überblick

Schon der Eingang in das Renaissance Haus ist imposant. Wie in einem amerikanischen Kinofilm betritt der Besucher eine gigantische Eingangshalle, die zu einem noch beeindruckenderem Treppenaufgang führt. Im Haus sind Unternehmen wie Apple, Michael Page Deutschland und ganz oben im obersten Stock finden die Mandanten ihre Steuerberatungskanzlei Scanlan. Eine karminrote Theke angelehnt an das Scanlansche Corporate Design begrüßte den Ankömmling und erinnert ihn an die Kanzleiphilosophie: „Wir denken lieber vor als nach!“. Mit unverbautem Blick über die Dächer Münchens ist der Kopf frei für Steuerbelange jeder Art. Hier hat das Team der Steuerberatung Scanlan ein angenehmes Ambiente für die vielen, treuen Mandanten kreiert.

Geschäftsführer der SCANLAN STEUERBERATUNG ist Oliver Scanlan. Als Steuerberater verfügt er über eine langjährige Erfahrung und war vielfach im Bereich Krisenmanagement für mittelständische Unternehmen erfolgreich tätig. Oliver Scanlan ist Mitglied beim Deutschen Steuerberaterverband (DStV), beim Landesverband der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe (LSWB) und in der Steuerberaterkammer München.



Steuerberater Oliver Scanlan • Arnulfstr. 19 • 80335 München
Telefon: +49 (89) 242261-3 • Telefax: +49 (89) 242261-50 • info@stb-scanlan.de
www.stb-scanlan.de

Steuerberater Oliver Scanlan • Arnulfstr. 19 • 80335 München
Telefon: +49 (89) 242261-3 • Telefax: +49 (89) 242261-50 • info@stb-scanlan.de
www.stb-scanlan.de

- Schwerpunkte der Arbeit sind:
- Internationales Steuerrecht
 - Steueroptimierung
 - Unternehmensnachfolge
 - Beratung von Existenzgründern
 - Erbschafts- und Schenkungssteuer
 - Buchhaltung und Bilanzierung
 - Einkommensteuer





„Traumhafte Benefizveranstaltungen zugunsten sozialer Projekte.“ *Georg Paulus*



Mit dem Schlagersänger Jürgen Drews hat Hans-Günter Richter, GF RCS, einen Partner gefunden, dem es ebenso ein Herzensanliegen ist, sinnvoll zu helfen. Seit über 20 Jahren hat sich RCS als professionelles Computer Systemhaus in der Realisierung von zukunftsweisender IT-Lösungen, Softwarelösungen, Warenwirtschaft und Speiseservice etabliert. Bei aller Publicity, die RCS durch viele zahlreiche soziale Projekte bekommt, betont der Geschäftsführer immer wieder, dass alles was RCS fachlich und menschlich ausmacht, nicht er die Lorbeeren verdient, sondern seine gesamte Belegschaft.



RCS Richter Computer Systemhaus GmbH
Ludwig-Erhard-Straße 2
D- 03238 Massen / Finsterwalde
Tel: + 49 (0) 3531 / 79 11 -0
Fax: + 49 (0) 3531 / 79 11 79
service@rcs.de

www.rcs.de



„Die Geschäftsführer Andrea und Peter Krammig sorgen bei der Ehmann GmbH für ein harmonisches Miteinander.“ *Georg Paulus*



Qualität hat einen Namen
Die Bodo Ehmann GmbH-
Vier Jahrzehnte Erfahrung und Kompetenz
in technischen Ideen und Entwicklungen.



Bodo Ehmann GmbH • Bensbruchstraße 6 • 63533 Mainhausen
Tel: +49 (0) 61 82 / 92 93 - 0 • Fax: +49 (0) 61 82 / 92 93 - 99 • kontakt@ehmann-gmbh.de
www.ehmann-gmbh.de

„Die Walter Fries Unternehmensberatung zeichnet sich durch eine sehr hohe Herzkompetenz aus.“ *Georg Paulus*



Unser Spektrum an Aufgaben ist ebenso facettenreich wie die Kunden, die wir betreuen. Dadurch können wir nicht nur ganzheitlich denken, sondern vor allem auch so handeln. Stets mit einem Anspruch: der Ausrichtung auf Langfristigkeit und Partnerschaft. So verstehen wir unsere Projekte – so lassen wir Werte wachsen.
www.walterfries.de

„Die Traumfirma WERDA Baublecherei & Dachreparaturen stellt das kleinste Traumfirmateam unter den Traumfirmen.“ *Georg Paulus*



Unser Schwerpunkt liegt hauptsächlich in der Sanierung der Dächer, der Erneuerung der Abdichtungen inkl. der energetischen Maßnahmen, damit ihr Haus wieder auf dem neuesten Stand sein wird. Diese Arbeiten führen wir mit ganzem Herzblut und viel Freude für sie aus.
www.werda-blech.de

„OELCHECK - die Traumfirma mit eigener Wellnessabteilung für ihre Mitarbeiter.“ *Georg Paulus*



OELCHECK ist ein hochmodernes Labor, das aussagekräftige Öl- und Schmierstoffanalysen erstellt und fundierte Ratschläge erteilt. Fachkundige Besucher aus aller Welt bestätigen immer wieder, das OELCHECK wahrscheinlich das fortschrittlichste Labor für Schmierstoffanalysen hat. Mehr über uns im Buch „TRAUMFIRMEN und ihr Geheimnis“ und www.oelcheck.de

„Das Thermen-Vital-Hotel „Am Mühlbach“ war die erste Traumfirma, die ich entdeckte, nachdem ich das Buch TRAUMFIRMA geschrieben habe.“ *Georg Paulus*



Eine einzigartige Atmosphäre mit familiärem Charakter und individueller Gastfreundschaft.
Mehr unter www.muehlbach.de

Weitere Traumfirma-Partner:

Von links nach rechts: DANKE an Christine Sönning, Thomas Obermüller (Kompetenzpartner) und Werner Siedl (Lizenzpartner).



Ihr TRAUMFIRMA-Award?

Der TRAUMFIRMA-Award wird jährlich an Unternehmen vergeben, die den TRAUMFIRMA-Check in Form einer TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse bestanden haben. Diese wurde nach strengen Kriterien entwickelt, die sich auf die in den Büchern „TRAUMFIRMA“ und „Traumfirmen und ihr Geheimnis“ beschriebenen Prinzipien für eine zukunftsweisende Unternehmenskultur beziehen.

Das Kernstück dieser Analyse ist eine anonyme Mitarbeiterumfrage. Diese ist einfach gehalten und kostengünstig und bietet dennoch eine äußerst aussagekräftige Evaluation. TRAUMFIRMA ist der Meinung, dass die eigenen Mitarbeiter einer Firma am besten beurteilen können, ob sie in einer Traumfirma arbeiten.

Es gibt viele Firmen, die nach außen hin gut dastehen, weil sie z.B. ein gutes Marketing haben. Fragt man jedoch die Mitarbeiter dieser Unternehmen, entsteht oft ein ganz anderes Bild. TRAUMFIRMA legt großen Wert darauf, dass man sich den TRAUM-FIRMA-Award nicht „erkaufen“ kann, sondern dass man sich diese Auszeichnung „verdienen“ muss.



Unternehmen, die den Traumfirma-Check bestehen, werden mit dem TRAUMFIRMA-Award ausgezeichnet und zu dem jährlichen TRAUMFIRMA-Event eingeladen. Hier lernen sie andere Traumfirmen kennen und haben die Möglichkeit sich auszutauschen. Immer wieder super spannend! Die Verleihung des Preises wird in verschiedenen Medien promotet

(Presseartikel, Internet-TV, You Tube, TRAUMFIRMA-Magazin, Orhideal® etc.)

Wir wollen dazu beitragen, dass Traumfirmen entsprechend publiziert werden, damit eine neue zukunftsweisende Unternehmenskultur bekannt wird und sich weiter verbreiten kann.

Interesse am TRAUMFIRMA-Award?

Die Teilnahmebedingungen fordern Sie bitte per Email an unter: paulus@traumfirma.de www.traumfirma.de

Stimmen zur TRAUMFIRMA-Analyse

Die TRAUMFIRMA-Analyse zeigt einem die Punkte auf, wo das Verbesserungspotential liegt. Man wird niemals 100% erreichen können, doch durch das stetige arbeiten daran verbessert man kontinuierlich das Zusammenspiel zwischen allen Beteiligten (Chef, Vorgesetzte, Mitarbeiter/-innen, Kunde, Lieferant...).

EWM, Heinz-Günter Schumacher

Die Analyse ermöglicht einen neuen Blickwinkel. Durch die anonyme Befragung ergibt sich immer wieder ein Verbesserungspotenzial. Super gut.

Werner Sulzinger, Steuerberater

Die Nutzung der TF-Potenzialanalyse haben wir für uns erkannt, eingeführt und pflegen es bereits seit 5 Jahren. Die von Georg Paulus erarbeitete Mitarbeiterbefragung ist ein geeignetes Werkzeug im Sinne eines Zollstockes, um einerseits messbare, freie Potenziale aufzudecken und andererseits objektiv positive Veränderungen nachzuweisen.

Brohl-Wellpappe, Rudi Klappert

Die 21 Fragen habe ich ehrlich gesagt, unterschätzt. Das Ergebnis war wirklich verblüffend. Ich kann nur jedem Unternehmer empfehlen, diese effektive Möglichkeit der Reflexion zu nutzen.

Bag Company, Roland Gartner

200



Gutschrift

Gültig bis 31.12.2013

Gutschein

Zur Anrechnung TRAUMFIRMA-Potenzialanalyse

Pro Firma kann nur ein Gutschein eingelöst werden.

TRAUMFIRMA Potentialanalyse Gesamtauswertung			
Bewerten Sie bitte die derzeitige RST-Situation	MA	MA	MA
	1	2	3
1	100	100	100
2	100	100	100
3	100	100	100
4	100	100	100
5	100	100	100
6	100	100	100
7	100	100	100
8	100	100	100
9	100	100	100
10	100	100	100
11	100	100	100
12	100	100	100
13	100	100	100
14	100	100	100
15	100	100	100
16	100	100	100
17	100	100	100
18	100	100	100
19	100	100	100
20	100	100	100
21	100	100	100
22	100	100	100
23	100	100	100
24	100	100	100
25	100	100	100
26	100	100	100
27	100	100	100
28	100	100	100
29	100	100	100
30	100	100	100
31	100	100	100
32	100	100	100
33	100	100	100
34	100	100	100
35	100	100	100
36	100	100	100
37	100	100	100
38	100	100	100
39	100	100	100
40	100	100	100
41	100	100	100
42	100	100	100
43	100	100	100
44	100	100	100
45	100	100	100
46	100	100	100
47	100	100	100
48	100	100	100
49	100	100	100
50	100	100	100
51	100	100	100
52	100	100	100
53	100	100	100
54	100	100	100
55	100	100	100
56	100	100	100
57	100	100	100
58	100	100	100
59	100	100	100
60	100	100	100
61	100	100	100
62	100	100	100
63	100	100	100
64	100	100	100
65	100	100	100
66	100	100	100
67	100	100	100
68	100	100	100
69	100	100	100
70	100	100	100
71	100	100	100
72	100	100	100
73	100	100	100
74	100	100	100
75	100	100	100
76	100	100	100
77	100	100	100
78	100	100	100
79	100	100	100
80	100	100	100
81	100	100	100
82	100	100	100
83	100	100	100
84	100	100	100
85	100	100	100
86	100	100	100
87	100	100	100
88	100	100	100
89	100	100	100
90	100	100	100
91	100	100	100
92	100	100	100
93	100	100	100
94	100	100	100
95	100	100	100
96	100	100	100
97	100	100	100
98	100	100	100
99	100	100	100
100	100	100	100
GE SAMT-Resultat aus den Fragen 1-20	94	74	52



200

TRAUMFIRMA Potentialanalyse Gesamtauswertung			
Bewerten Sie bitte die derzeitige RST-Situation	MA	MA	MA
	1	2	3
1	100	100	100
2	100	100	100
3	100	100	100
4	100	100	100
5	100	100	100
6	100	100	100
7	100	100	100
8	100	100	100
9	100	100	100
10	100	100	100
11	100	100	100
12	100	100	100
13	100	100	100
14	100	100	100
15	100	100	100
16	100	100	100
17	100	100	100
18	100	100	100
19	100	100	100
20	100	100	100
21	100	100	100
22	100	100	100
23	100	100	100
24	100	100	100
25	100	100	100
26	100	100	100
27	100	100	100
28	100	100	100
29	100	100	100
30	100	100	100
31	100	100	100
32	100	100	100
33	100	100	100
34	100	100	100
35	100	100	100
36	100	100	100
37	100	100	100
38	100	100	100
39	100	100	100
40	100	100	100
41	100	100	100
42	100	100	100
43	100	100	100
44	100	100	100
45	100	100	100
46	100	100	100
47	100	100	100
48	100	100	100
49	100	100	100
50	100	100	100
51	100	100	100
52	100	100	100
53	100	100	100
54	100	100	100
55	100	100	100
56	100	100	100
57	100	100	100
58	100	100	100
59	100	100	100
60	100	100	100
61	100	100	100
62	100	100	100
63	100	100	100
64	100	100	100
65	100	100	100
66	100	100	100
67	100	100	100
68	100	100	100
69	100	100	100
70	100	100	100
71	100	100	100
72	100	100	100
73	100	100	100
74	100	100	100
75	100	100	100
76	100	100	100
77	100	100	100
78	100	100	100
79	100	100	100
80	100	100	100
81	100	100	100
82	100	100	100
83	100	100	100
84	100	100	100
85	100	100	100
86	100	100	100
87	100	100	100
88	100	100	100
89	100	100	100
90	100	100	100
91	100	100	100
92	100	100	100
93	100	100	100
94	100	100	100
95	100	100	100
96	100	100	100
97	100	100	100
98	100	100	100
99	100	100	100
100	100	100	100
GE SAMT-Resultat aus den Fragen 1-20	94	74	52

200 EURO

200