

Juli 2013 • 9. Jahrgang
www.orphideal-image.com
unlimited edition



Interview mit
Sabine Köbel
SK Hörakustik
Geschäftsfrau des Monats

ORPH
IDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

„Hören ist
Hochleistungssport.
Das Training
gehört immer
dazu.“

www.sk-hoerakustik.de



Hörakustik mit Amore

Die Begegnung mit der sympathischen und quirligen Sabine Köbel war für mich ein Highlight auf den Unternehmertagen 2013. Wenn ein Mensch seine Arbeit liebt, überträgt sich seine ausgeglichene Grundstimmung unmittelbar auf sein Umfeld. Die engagierte Vordenkerin aus der Welt des Hörens verschafft sich und ihrer Vision Aufmerksamkeit mit neuen Methoden. Mit einem starken Mitarbeiterteam betreibt die erfahrene Unternehmerin ihre Ladengeschäfte mit hohem Anspruch auf individuelle Dienstleistung und ist gleichzeitig leidenschaftliche Netzwerkerin in der Branche, als auch Botschafterin für Fachwissen und Innovation auf dem Feld der Hörakustik. Über das Thema Hören geht der gewinnenden Vortragsrednerin der Stoff nicht aus. Andere verkaufen nur Hörgeräte, sie bringt Menschen ins Miteinander. So ist über die Jahre die Marke SK Hörakustik gewachsen, die als erster und bisher einziger Hörgeräteakustik-Betrieb in Deutschland nach wissenschaftlicher Auswertung der Universität St. Gallen für nachhaltiges Unternehmertum in „Ethics in Business“ aufgenommen wurde. Ein außergewöhnliches Leistungsspektrum mit viel „amOhre“ gemacht. Lassen Sie uns in diese Welt hinein horchen...
Orhidea Briegel Herausgeberin

„Warum machst Du das nicht selbst? Diese Frage war es, die mein Leben gründlich verändert hat.“, erklärt mir Sabine Köbel strahlend. Da stehen wir in meiner Unternehmerrhotoecke und sind uns auf Anhieb sympathisch. „Das ist eine gute Einstellung. Selber-Machen ist immer das Beste.“, pflichte ich ihr bei.

Sie erzählt weiter: „Ein Bekannter meiner Mutter hat das gefragt, als ich nach meiner Meisterprüfung als Hörgeräte-Akustikerin in meine alte Firma zurück wollte. Die Meisterausbildung war teuer, und ich wollte erst mal Geld verdienen. Das Gespräch hatte mich dann aber nicht mehr losgelassen und einmal in Fahrt hält mich kaum etwas auf. Also habe ich schlussendlich meine Firmengründung durchgezogen und bin froh darüber. Ein halbes Jahr Vorbereitung, und am 01. Oktober 1992 habe ich mein erstes Fachgeschäft eröffnet.“ Ich nicke anerkennend. „Da sind Sie aber schon lange auf dem Markt. Geballte Ladung an Erfahrung.“

„Kann man so sagen. Zwei weitere kamen dazu, Umzug 1995 und Umbau 2011 des ersten Geschäftes.

Dann hatten mich Zusatzausbildungen zur Pädakustikerin und Audiotherapeutin interessiert. Mit Kindern arbeite ich wahnsinnig gerne. Es ist schön, ihnen die Welt des Hörens zu erschließen. Zur Zeit baue ich mein Kinderhörzentrum in Ludwigshafen aus. Mit dem Pfalz-institut für Hören und Kommunikation arbeite ich schon sehr lange zusammen. Ich bin gut gebuchte Gastdozentin und referiere in meinem Fachbereich gerne“, erklärt sie mir mit Elan.

Nach dem intensiven Gespräch wird mir klar: hier habe ich nicht nur eine Hörakustik-Geschäftsinhaberin vor mir, sondern eine Visionärin mit konkreten Vorstellungen und Maßnahmenplan für die Know-How-Entwicklung in der Branche.

Sabine Köbel's Team besteht momentan aus 15 Mitarbeitern, und das ist noch nicht das Ende. Es gibt etliche Pläne in der Pipeline, und ein großes Etappenziel 2018, das sie mir leider - so neugierig ich bin - nicht verraten will. „Das wissen nur meine Mitarbeiter, aber einige Leute wären überrascht.“, zwinkert sie mir verschmitzt zu.

Booking-Info Sabine Köbel

- Interviewpartner und Referentin für Fachthemen rund um's Hören
- Gastdozentin an der Fachakademie für Hörgeräteakustik

Besonderen Schwerpunkte sind:

Pädakustik
Audiotherapie

Kompetenz rund ums Hören - aus einer Hand:

- Hörtests und Beratung
- Hörsystem - Anpassung mit modernsten Methoden
- Spezialist für Hörprüfungen und Hörgeräteanpassung bei Kindern
- Reparaturservice für Hörgeräte und Cochlear- Implantate
- Wartung von Hörsystemen, Batterieservice
- Leihgeräteservice
- Hausbesuche

Gastauftritte, Fach- und Diskussionsbeiträge auf Anfrage

ORHIDEAL
**media
face** 2013

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Weg mit der Hörbarriere: endlich wieder gut hören.



Über die Aufnahmen in die Ethics in Business – Gilde ist die resolute Fachfrau zu Recht stolz. Nur wer hier nachweist, dass Maßnahmen eingeleitet und umgesetzt werden, die zu einem nachhaltigen Unternehmertum führen, wird aufgenommen. Von Blendern, die sich das Etikett Nachhaltigkeit anheften, weil es gerade schick ist, hält Sabine Köbel nicht viel. Ihre Mission betreibt sie ernsthaft und mit viel Leidenschaft.

Orhidea Briegel: Welche Idee steht den dahinter und was ist Ihre Mission, Frau Köbel?

Sabine Köbel: Ich habe mich dem besseren Hören verschrieben und meine Aktivitäten dazu sind zahlreich. Mir und meinen Mitarbeitern ist es nicht genug, einfach nur Produkte an die Kunden zu bringen. Ich möchte, dass Menschen sich besser verstehen. Ein gutes Beispiel ist mein derzeitiges großes Projekt, mein selbst entwickeltes Hörgeräteanpass-Verfahren, das zur Zeit bei uns erfolgreich erprobt wird. In Kürze werde ich es als Franchise-Projekt anbieten. Das Verfahren soll die Akzeptanz von Hörgeräten verbessern helfen und die Sprachverständlichkeit erhöhen. Ziel ist es, die Kommunikationsfähigkeit hörgeschädigter Menschen wiederherzustellen oder bestmöglich auszugleichen.

Orhidea Briegel: Sie lieben es, mit Menschen zu arbeiten. Wie schön eine Gleichgesinnte zu treffen. Ohne die positive Einstellung zum Gegenüber sind solche Berufe gar nicht denkbar. Ja, ja, was mit Liebe gemacht wird, gelingt viel besser.

Sabine Köbel: Apropos Liebe. Dann wird Ihnen mein Markenbegriff gut gefallen. „amOhre“ nennen wir unser Konzept, natürlich mit einem „H“.

Orhidea Briegel: Das ist ja witzig. Geistreiches Wortspiel! Über „amOhre“ würde ich gerne schreiben und

unsere Unternehmer der IMAGE Plattform informieren. Wer gut (zu)hören kann, ist immer erfolgreich.

Sabine Köbel: „Ja, gerne Frau Briegel. Hören ist das eine, aber darüber sprechen ist das andere. Damit diese Innovationen bekannt werden, halte ich Vorträge, um Hintergründe, Verfahren und Ziele zu erläutern. Ein zentrales Tool ist dabei ein Diagnosegerät, der Fono-Forte-Hörtrainer, der im Auftrag des Qualitätsverbandes Pro Akustik vom Blicklabor Freiburg entwickelt wurde. Das Gerät wird exklusiv nur in Mitgliedsbetrieben der Pro Akustik eingesetzt und dient zum einen der Kontrolle zentraler Hörfähigkeiten, wie Tonhöhen- oder Lautstärkeunterschied sowie zum anderen zum Training dieser Fähigkeiten. Damit kann die Sprachverständlichkeit in geräuschvoller Umgebung verbessert werden.“

Orhidea Briegel: Oha, dann sind Sie sogar im Bereich Produktentwicklung aktiv. Ist das Ihre eigene Erfindung?

Sabine Köbel: Die Pro Akustik hat zusammen mit dem Freiburger BlickLabor und dessen Gründer und Leiter Professor Dr. Burkhard Fischer den Fono-Forte-Hörtrainer entwickelt.

In einer umfangreichen Studie wurde nachgewiesen, dass es sowohl bei Normalhörenden als auch bei Schwerhörigen möglich ist, die auditive Differenzierungsfähigkeit und das Sprachverständnis zu verbessern. Die Übungen können zuhause durchgeführt werden. Sie sind einfach und verständlich aufgebaut und für alle Altersklassen geeignet. Zum Abschluss gibt es ein Zertifikat mit den Ergebnissen und dem persönlichen Trainingserfolg.

Orhidea Briegel: Training? Dann sind Sie ja Hör-Coach. Dass man mit Sehtraining sogar die Brille loswerden kann, das haben wir schon persönlich erleben dürfen. Von Hörtraining war mir bisher noch nichts bekannt.

Sabine Köbel: Hören findet nicht im Ohr statt, sondern im Gehirn. Hier erst werden die Signale, die vom Ohr übertragen werden, in Sprache und Geräusche umgesetzt. Beides voneinander zu unterscheiden ist für das Gehirn Hochleistung. Und genauso wie ein Hochleistungssportler trainieren muss, um seine Ziele zu erreichen, kann auch das Gehör trainiert werden. Dazu gibt es mehrere Möglichkeiten, die wir anbieten.

Orhidea Briegel: Und welche sind das denn?

Sabine Köbel: Das Training mit dem Fono-Forte-Hörtrainer haben ich Ihnen ja eben kurz skizziert. Dann gibt es noch Hörübungen, die wir in Übungseinheiten à 45 min. in unserem Hause durchführen oder vom Kunden auch zuhause geübt werden können. Hier wird die Sprachverständlichkeit und die Geräuschunterscheidung trainiert. Vor allem bei länger andauernder Schwerhörigkeit ist das besonders hilfreich, um



den Einstieg beim Tragen eines Hörsystems zu erleichtern. Vergleicht man das Gehör mit einer Behörde, dann ist das Ohr der Posteingang, die Weiterleitung ans Gehirn ist die Sachbearbeitung. Die Verarbeitung findet in der Chefetage statt. Funktioniert der Posteingang nicht mehr richtig, kann auch die Chefetage nicht optimal arbeiten. Wird nach langer Zeit der Posteingang (mit einem Hörsystem) optimiert, dann ist die Chefetage zunächst mit der Flut der ankommenden Post überlastet und muss erst wieder

Persönlich, umfassend und mit einzigartigen Methoden...

...in drei Ladengeschäften bekommen Kunden einen umfassenden Service und profitieren von einzigartigen Hör-Konzepten.





lernen, damit klar zu kommen. Hier setzt das Hörtraining an, das Gehirn wird sozusagen „gecoacht“. Bereits nach wenigen Trainings-Stunden kann man eine Verbesserung bemerken. Die Einheiten werden von uns individuell abgestimmt, je nach Art und Grad des Hörverlustes, aber auch der Dauer.

Orhidea Briegel: Das hört sich spannend an. Es gibt also mehr, als sich nur ein Hörgerät ins Ohr zu setzen.

Sabine Köbel: Natürlich. Und da kommen wir zur weiteren Trainingsart, der Audiotherapie. Ein Hörgerät ist hochkomplex. Es soll nicht in der Schublade bleiben, pflegen wir zu sagen. Denn oft reicht die Hörgeräteanpassung nicht aus. Das neue Hören mit einem Gerät muss eingeübt und erlernt werden. Dieser Schritt soll den Kunden in der Therapie erleichtert werden.

Orhidea Briegel: Ich dachte immer, Gerät rein, einschalten und schon hört man wieder. Ist das nicht so? Warum ist die Audiotherapie so wichtig?

Sabine Köbel: Ein schleichender Hörverlust führt zu „Hörentwöhnung“. Man hat sich daran gewöhnt, vieles nicht mehr zu hören. Der Rückzug aus dem kommunikativen Leben ist vorprogrammiert. Mit dem Einsatz eines Hörgerätes sind nicht immer sofort diese Probleme behoben. Denn es muss jetzt wieder eine Hörgewöhnung erfolgen. Dies kann ein langwieriger Prozess sein, der Begleitung erforderlich macht. Diese Begleitung erfolgt in der

Audiotherapie durch eine unterstützende Förderung. Ein aktiver Umgang mit der Hörstörung kann zu mehr Lebensqualität führen. Audiotherapie hilft somit auch, Folgekosten einer Hörstörung zu minimieren und unterstützt Hörgeschädigte beim Erwerb von aktiven Bewältigungsstrategien. In der Audiotherapie erhalten Sie auch Informationen über sozialrechtliche Bestimmungen, damit Sie Ihre Rechte kennen und Sie auch in Anspruch nehmen können. Audiotherapie wird natürlich nicht nur bei Hörgeräte-Einsatz angewendet. Menschen mit Hörstörungen, Tinnitus, Auditiver Verarbeitungs- und Wahrnehmungsstörung (AVWS) und Geräuschüberempfindlichkeit (Hyperakusis) erhalten damit eine Fülle von Therapiemaßnahmen an.

Orhidea Briegel: Und Ihre Kunden sind nicht nur Erwachsene? Sie haben ja eingangs erwähnt, dass sie sich für Kinder engagieren. Ich kann mir vorstellen, dass es nicht leicht ist, mit Kindern zu arbeiten.

Sabine Köbel: Es ist nicht leicht, denn kleine Kinder können beispielsweise nicht sagen, was und ob sie hören, aber es macht uns viel Freude. Schwerhörigkeit ist übrigens die am häufigsten vorkommende angeborene Behinderung. Etwa 2-3 von 1000 Neugeborenen können nicht optimal hören. Oft wird das erst später, mit 2 oder 3 Jahren, bemerkt, was zu teilweise erheblichen Entwicklungsstörungen führen kann. Deshalb bieten wir Hörtests schon für die Kleinsten an. Mit einem speziellen Testgerät, dem

OAE-Screener, können wir bereits bei Neugeborenen feststellen, ob das Hörvermögen intakt ist. Das geht schnell, tut nicht weh und ist kostenfrei. Für die Behandlung von Kindern ist eine besondere Ausbildung, Beobachtungsgabe und viel Fingerspitzengefühl notwendig, damit Kinder hören lernen.

In den ersten Lebensjahren wird oftmals der Grundstein für den Lebensverlauf gelegt. Hören- und Sprechen lernen ist untrennbar miteinander verbunden. Deshalb wird bei uns sehr viel Wert auf die optimale Hörgeräteversorgung unserer kleinen Kunden gelegt.

Eigens eingerichtete Räume sorgen dafür, dass sich die Kinder bei uns wohlfühlen. In einer großen Spielecke wissen wir die Kleinen aufgehoben, wenn wir die Eltern beraten. Ständige Weiterbildung und die Zusammenarbeit mit HNO-Ärzten, Kliniken, Frühförderung und dem Pfalzinstitut für Hören und Kommunikation (PIH) in Frankenthal sind uns sehr wichtig. Aber nicht nur die Hörgeräteversorgung sondern auch die weitere Betreuung, regelmäßige Kontrolle und weitere Anpassung gehören natürlich dazu, damit sich die Kinder optimal entwickeln.

Orhidea Briegel: Und ich höre heraus, Sie haben nicht nur ihren Beruf, sondern auch die Berufung gefunden.

Sabine Köbel: Da kann ich ganz klar JA sagen. Ich habe großen Spaß daran, an meinem Unternehmen zu arbeiten, mich weiter zu entwickeln, meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine gute Chefin zu sein und trotzdem das Leben zu genießen. Der Job nimmt viel Platz in meinem Leben ein, aber es gelingt mir trotzdem, Freiräume zu schaffen. Außerdem erfüllt mich auch mein Beitrag, den ich zur Weiterentwicklung der Techniken im fachlichen Bereich leiste. Darüber halte ich gerne Fach-Vorträge. Das

nimmt den Menschen die Scheu und Vorurteile. Und in der Summe bringt mein Berufsstand Menschen zusammen, indem die Kommunikation optimal läuft. Wir wollen doch alle hören und gehört werden..

Orhidea Briegel: Sie sind wirklich ein perfektes Beispiel für das Bild unserer modernen Unternehmerkultur.

Sabine Köbel: Danke für die Blumen. Aber ich denke das macht Unternehmer aus: sie leisten einen gesellschaftlichen Beitrag, wenn sie mit sich im Reinen sind. Seit vielen Jahren bin ich Mitglied bei Soroptimist International, einem Netzwerk von Frauen, die sich um die Verbesserung der Rechte von Frauen und Mädchen weltweit, für Gleichberechtigung und Frieden engagiert. Der Blick über den eigenen Tellerrand zeigt mir immer wieder, wie glücklich ich mich schätzen kann, in einer Zeit wie dieser in einer Gesellschaft, wie der unseren zu leben. Und ich will mich nützlich machen.

Orhidea Briegel: Das gelingt Ihnen hervorragend.

sk-Hörakustik - Sabine Köbel
Schlossergasse 15
67227 Frankenthal

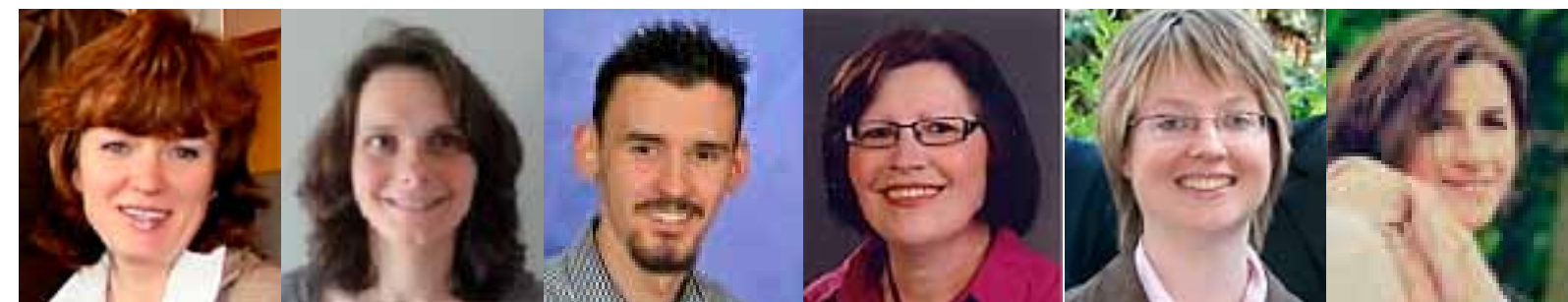
Fon: +49 (0) 6233 28011
Fax: +49 (0) 6233 24843
E-Mail: info@sk-hoerakustik.de



Sabine Köbel
HÖRAKUSTIK



www.sk-hoerakustik.de



„Sie von uns zu begeistern ist unser oberstes Ziel.“ SK Hörakustik - Teams aus Frankenthal, Maxdorf und Ludwigshafen



demnächst wieder **CHEFSACHE 2013**

in Kooperation mit Alfons Schuhbeck

anlässlich

10 Jahre Orhideal-IMAGE

erscheint im Herbst eine Sonderedition
CHEFSACHE 2013/2014 mit prägnanten und
ausgezeichneten Unternehmern und
Experten, Media Faces aus dem Mittelstand.
Exklusives Networking und Know-how-Transfer.

Ein buntes Potpourrie aus 10 Jahren

Orhideal-Unternehmerplattform:

Unternehmer, die bewegen.
Unternehmer, die Gesellschaft prägen.
Unternehmer, die Vorbilder sind.

Chefsache wird exklusiv verteilt an die
Gäste des Schuhbecks teatro in den
Goody-Bags, an Pressevertreter für
Wirtschafts- und Mittelstandsthemen,
an Unternehmer der Orhideal-Plattform
und Teilnehmer des „Woodstocks für
Unternehmer“ www.light-the-fire.com



**Für Ihre gelungene Veranstaltung empfehlen wir
Räumlichkeiten von www.schuhbeck.de**





optimaler Standort

Holzkirchen -
Wir liegen richtig !

Das ist nicht nur ein Slogan, sondern Programm und Verpflichtung zugleich. Der Markt Holzkirchen im bayerischen Oberland bietet als wirtschafts- und einwohnerstärkste Gemeinde des Landkreises Miesbach Unternehmen und ihren Mitarbeitern ein ideales Umfeld zum Arbeiten als auch zum Wohnen.

Wir kennen die Bedürfnisse der Unternehmen und wollen mit unseren zwei bestehenden Gewerbegebieten Holzkirchen-Ost und -West sowie auf den gemeindeeigenen Grundstücken des neu ausgewiesenen Gewerbegebiets Holzkirchen-Nord direkt an der A8 und im Holzkirchner Ortskern weiteren Betrieben und Geschäften eine Heimat geben. Wachstum mit Augenmaß heißt dabei unsere Devise. Die Standortvorteile haben interessante mittelständische GlobalPlayer angezogen. Einer unserer Vorzeigeunternehmer mit Standort Holzkirchen ist Stefan Pallhorn, der sich mit Miles4Help auch sozial engagiert. Ich freue mich auf den kommenden Unternehmertreff mit der Orhideal-Plattform und wünsche allen Beteiligten gute Vernetzung.

Alexandra Koppa
Standortförderung
Markt Holzkirchen
Tel.: 08024 / 642-320
KoppaA@holzkirchen.de

www.holzkirchen.de

Stevemoe's Angebot zum UnternehmerTreff in Schuhbeck's Orlando



Meilensteine „Jeder Schritt zählt“

Der GORE-TEX® TRANSALPINE-RUN 2013 - Abenteuer, Leidenschaft, und Emotionen auf dem „Highway to Hell“

Der GORE-TEX® TRANSALPINE-RUN zählt zu den härtesten Etappenrennen der Welt und ist bei seiner nunmehr 9. Austragung vom 31. August bis zum 7. September 2013 bereits legendär. In acht Etappen werden über 300 Zweierteams aus mehr als 30 Nationen rund 260 Kilometer von Oberstdorf nach Latsch laufen und dabei auch noch unglaubliche 15.000 Höhenmeter im Aufstieg zurücklegen. Die Teilnehmer werden mit Kopf und Körper kämpfen, ein Wechselbad der Gefühle erleben, die wunderschöne Kulisse der Alpen bestaunen und neue Freundschaften schließen.

Für die beiden Mixed Teams von Miles4YourLife, Babett Jasbinschek und Stephan Heemken sowie Astrid und Stefan Pallhorn ist es die 1. Teilnahme am GORE-TEX® TRANSALPINE-RUN, die sie im Namen ihres Charity-Projektes Miles4Help bestreiten.

Tägliche Etappen von zum Teil vierzig und mehr Kilometern mit ca. 4.000 Höhemetern in Auf- und Abstieg warten auf die beiden Teams. Die diesjährige Westroute führt von Oberstdorf im Allgäu über die österreichischen Orte Lech und St. Anton in die Schweiz. Dort geht es über Samnaun und Scuol nach Südtirol, wo St. Valentin und Sölden passiert werden. Beim Zieleinlauf in Latsch sind Emotionen pur garantiert, wenn die Läufer endlich das heiß begehrte Finisher-Trikot überstreifen können. Doch den beiden Teams von Miles4YourLife geht es nicht allein um das erfolgreiche finishen. Sie nehmen diese Strapazen auf sich, um Geld für ihr eigenes Charityprojekt „Miles4Help“ zu sammeln! Miles4Help unterstützt derzeit

6 Einrichtungen und Hilfsprojekte, lokal & global, von den KlinikClowns bis zum Hungerprojekt. **Es ist das erste „Charity-Projekt mit Mehrwert“, das den Spendern, je nach Spendenhöhe, eine Plattform gibt, sozusagen einen kostenlosen Premium-Branchenbuch-Eintrag, der die eigene Sichtbarkeit im Internet erhöht.**

Die 4 Teammitglieder sagen:

„Wir sind dankbar für das, wie und wo wir im Leben stehen und wir möchten etwas davon zurückgeben.“

Wir wollen denen helfen, die es viel schwerer haben und die vom Leben die schlechteren Karten zugespielt bekommen haben. Und wir wissen: Die echten Helfer handeln vor Ort – diesen Menschen gehört unser Respekt und unser Dank!“

Nach dem Motto „Jeder Schritt zählt“ sammeln die beiden Teams für den TransAlpine-Run 2013 Geldspenden pro Höhenmeter. **Die Geldspenden gehen zu 100% und direkt an eines bzw. mehrere der Hilfsprojekte von Miles4Help – der Spender hat die Wahl, welche(s) Projekt(e) er unterstützen will. Zusätzlich zum guten Gefühl, wird er noch mit einem PR-wirksamen Eintrag auf Miles4Help belohnt, der vor allem für Firmen interessant sein dürfte.** Weitere Information dazu finden Sie unter: www.miles4help.de

Die beiden Teams bereiten sich seit Monaten gewissenhaft mit dem Trainingskonzept von Uwe Kadner auf die Alpenüberquerung vor. Er hat 2010 den Transalpine-Run bereits erfolgreich gefinished, d.h. beendet und dafür im Vorfeld eine Ausbildung zum Fachtrainer für Ausdauersport absolviert. Sein KnowHow sowie die langjährige, läuferische Erfahrung des Ultra-Marathonläufers Stefan Pallhorn bilden die Grundlage für das Miles4YourLife-Trainingskonzept.



„Wöchentlich absolvieren wir zwischen 40 - 80 Laufkilometer im Wechsel mit einem speziellen Kraft- und Stabilisierungstraining! Darum werden wir gesund und bestens vorbereitet an der Startlinie stehen!“, so die Teammitglieder.

Bei diesem anspruchsvollen und spektakulären Langstreckenrennen treffen die beiden Miles4YourLife-Teams aus Ulm, München und Holzkirchen auf 600 gleichgesinnte Athleten aus der ganzen Welt. Neben zahlreichen ambitionierten Langstrecken- und Trail-Läufern findet sich dort natürlich auch die internationale Profi-Trailrunning-Elite.

Aus Sicherheitsgründen starten alle Teilnehmer ausschließlich in Zweier-Teams. Miles4YourLife 1 + 2 gehen mit gebührendem Respekt am 31. August in Oberstdorf an den Start. „Unsere Ziele sind: Gesund und mit Freude zu finishen - und viele Menschen zu finden, die unser Hilfsprojekt unterstützen! Sollte sich dabei ein Sponsor melden, der uns dabei unterstützen möchte, freuen wir uns aber auch ;o)“



Höher und weiter für den Guten Zweck

In 8 Tagen im Laufschrift über die Alpen!
30.000 Höhenmeter im Auf- und Abstieg
260km Distanz, 2 Frauen, 2 Männer, 2 Ziele

www.miles4help.de
www.miles4yourlife.com

★ Treffen Sie Stevemoe und
das Team von Miles4YourLife
beim Unternehmertreff
im Orlando !



Als energiepolitischer Sprecher der FDP-Landtagsfraktion setzt sich Tobias Thalhammer mit Nachdruck dafür ein, dass die Energiewende wirtschaftlich und sozial verantwortungsbewusst umgesetzt wird.

„Leistungsbereitschaft, Toleranz und Weltoffenheit sind Werte, die ich mit Leidenschaft vertrete.“

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

Grußwort zum **UnternehmerTreff** im Schuhbeck's Orlando

Meine Welt ist bunt. Diesmal hatte ich - zwecks Wahlplakaten - vor der Kamera eine sympathische Begegnung mit Tobias Thalhammer. Durch und durch Unternehmer, ist es nicht schwer, sich mit ihm über die Belange im Mittelstand zu unterhalten. Der Medienbranche entsprungen, engagiert sich der weltoffene „Rahmenschafter“ derzeit mit viel Erfolg für Verbesserungen in der Energie- und Umweltpolitik. „Der bayerische Mittelstand ist einzigartig: Taktgebend, ökologisch und sozial verantwortlich, anpackend, menschlich – die Welt beneidet uns hierfür. Die beste Politik ist, unsere kleinen und mittleren Unternehmen einfach ihren Job machen zu lassen. Sich nicht immer und überall einzumischen, ist für die meisten Politiker unvorstellbar. Mein Unternehmer-Background sagt mir jedoch, dass genau dieses nötig ist.“, so Tobias Thalhammer.

Die Terminfülle macht ihm in seinem Kalender nicht viel aus. Die Begegnung mit Menschen genießt der cosmopolite Kommunikationsprofi. Reden halten, Vorträge und Veranstaltungen begleiten, repräsentieren, verhandeln, Fachbeiträge verfassen - das ganze Repertoire schöpft er mit Elan aus. Mit Alt-Bundespräsident Walter Scheel veröffentlichte Tobias Thalhammer im September 2010 das Buch „Gemeinsam sind wir stärker - Zwölf erfreuliche Geschichten über Jung und Alt.“

Apropos Gemeinschaftsgedanke: unsere unkomplizierte Atmosphäre auf Augenhöhe beim Unternehmertreff animiert ihn - trotz Vollaustattung, sich zum Netzwerken dazu zu gesellen. „Beim Orhideal-Unternehmertreff in Grünwald war's sehr inspirierend und die Gäste hochkarätig. Ich komme wieder gerne dazu.“

www.tobias-thalhammer.de





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

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

PARACELSUS
Die Gesundheitsmesse
Messegesellschaft Klaus Vogl
Moosstraße 8
5230 Mattighofen

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

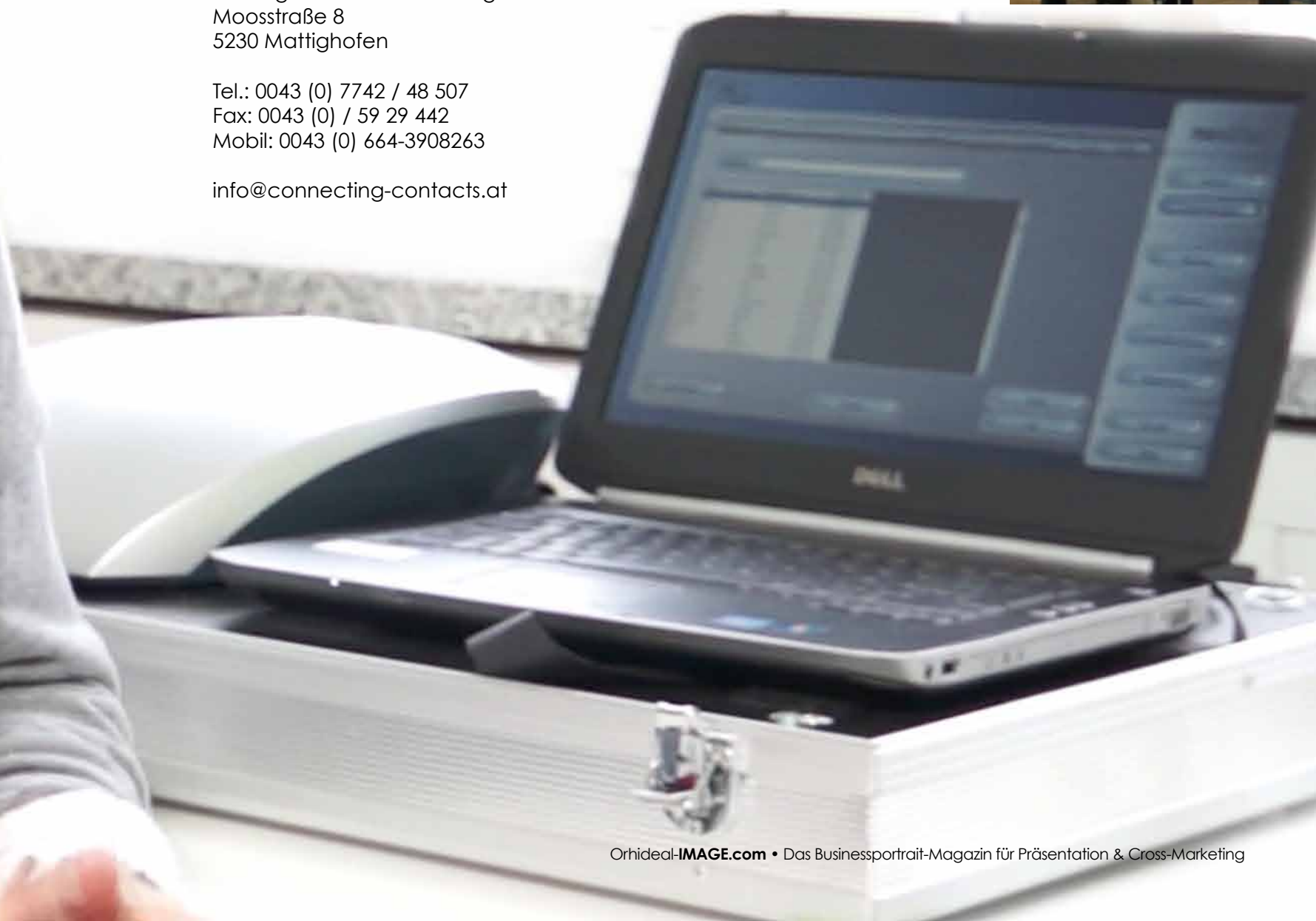
info@connecting-contacts.at

Falls Sie versäumt haben
Iris Sedran am Orhideal
IMAGE Stand zu treffen,
bekommen Sie in
den nächsten Ausgabe
neinen Überblick über
die SEDRAN Aktivitäten.
Das Stoffwechsel-Screening
sollten Sie auf jeden
Fall nachholen!

Orhidea Briegel



„Ich freue mich auf
den Orhideal-
Unternehmertreff.
in Vaterstetten.“



Website des Monats



DE | EN

SIE WOLLEN ERFOLG,
WIR ÖFFNEN DIE RICHTIGEN
TÜREN FÜR SIE!

Märkte, Unternehmen, Potentiale, Prozesse, Multiplikatoren, Behörden. Unser fundiertes Insider-Wissen entwickeln wir seit Jahren als international tätiger Messeveranstalter und Kontakt-Netzwerker. Basierend auf diesem Know-How beraten und unterstützen wir Firmen beim Erreichen ihrer Ziele in ihren individuellen Messauftritten.

Ein Schwerpunkt unserer Leistungen liegt in der Entwicklung von Messe-Strategien für die erfolgreiche Positionierung von Unternehmen.



www.connecting-contacts.at



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

In diesem Monat:

Lebst Du schon, oder arbeitest Du noch?

Über die Kunst, Leben und Arbeit zu einer Einheit verschmelzen zu lassen

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

Susanne Feile • MaKomConsult
Kobelstraße 16a • 86356 Neusäss
Tel.: 0821/4866653

www.makomconsult.de

Brunhilde Vuko, meine Interviewpartnerin in diesem Monat, hat mich dazu gebracht, einmal wieder darüber nachzudenken, was eigentlich das Leben ausmacht. Sie hat nach mehr als 20 Jahren als Vertriebsangestellte in einer Männerdomäne (IT) nun den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. In eine Selbstständigkeit, die mit ihrer bisherigen Tätigkeit scheinbar nichts zu tun hat. Sie berät ihre Kunden in Sachen „Schöner Wohnen“, erstellt Wohnkonzepte und verkauft (und da ist dann doch eine Ähnlichkeit zu ihrem bisherigen Job) die dazu passenden Designer-Möbel und Textilien. Was sie im Einzelnen zu diesem Schritt bewegt hat, erzählt sie uns im Interview.

Worüber ich in diesem Gender Talk jedoch schreiben will, ist der Begriff Leidenschaft. Wie ist es denn mit Ihnen? Empfinden Sie in Ihrem Leben Leidenschaft? Und wenn ja, wofür? Für Ihren Lebenspartner? Für Ihre Familie, Ihr Zuhause oder für ein Hobby? Frönen Sie vielleicht einer Sammelleidenschaft? Und wie ist es mit Ihrer Arbeit? Empfinden Sie Leidenschaft für das, was sie tun? Oder ist es eher eine Tätigkeit, die Ihnen im wahrsten Sinne des Wortes Leiden schafft? Ist Ihr Beruf Ihre Berufung oder nur ein Job? Benötigen Sie lediglich das Geld, das Sie mit Ihrer Arbeit verdienen, zum Überleben oder brauchen Sie die eigentliche Tätigkeit so nötig wie die Luft zu atmen?

Fragen über Fragen, die Ihnen lästig erscheinen mögen, aber meine tiefe Überzeugung ist, dass es wichtig ist, sich diese Fragen von Zeit zu Zeit zu stellen und dabei ehrlich zu sich zu sein – auch, wenn es weh tut. Ich könnte auch noch viel weiter gehen und Ihnen die Frage stellen, die sich Steve Jobs nach eigenen Aussagen regelmäßig gestellt hat: Wenn morgen mein letzter Tag auf Erden wäre, würde ich ihn dann mit der Tätigkeit verbringen, die ich für morgen geplant habe?

Ich selbst habe im Jahr 2008 für mich entschieden, dass das, was ich bis zu diesem Zeitpunkt beruflich gemacht habe, nicht das ist, was ich an meinem letzten Tag auf Erden und schon gar nicht für den Rest meines Lebens machen möchte. Verstehen Sie mich richtig, es gab eine Zeit, in der habe ich meinen damaligen Beruf sehr gern gemacht. Außerdem habe ich viel gelernt, dass mir auch heute noch zu Gute kommt. Aber irgendwann empfand ich stets eine gewisse Leere bei der Ausübung meines Jobs und konnte keinen Sinn mehr darin erkennen. Das war der Zeitpunkt, an dem ich beschlossen habe, meiner eigentlichen Berufung nachzugehen. Heute brenne ich für das, was ich tue. Zugegeben manchmal fast ein wenig zu lichterloh, aber immer in dem klaren Bewusstsein, dass das der Beruf ist, den ich mein ganzes Leben lang aus tiefstem Herzen machen wollte. Und Sie?

Ihre Susanne Feile



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

**Interview mit
Brunhilde E. Vuko**
Expertin für
Wohndesign
Mediengesicht des Monats

Brunhilde Vuko • Wohn.
MÖBEL, STOFFE, DESIGN, BERATUNG.
brunhilde.vuko@wohnpunkt.biz
Fon: + 49 176 103 526 79



Podium der Starken Marken

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Feile's GENDER TALK

„Ich bringe das Wohn- ambiente auf den Punkt.“

Susanne Feile: Brunhilde, Du hast lange in einer absoluten Männerdomäne gearbeitet – Vertrieb von sehr komplexen Kommunikationslösungen. Hattest Du je das Gefühl, Deine männlichen Kollegen nehmen Dich nicht ernst?

Brunhilde Vuko: Mich nicht ernst nehmen?! Geht doch gar nicht. ;)) Spaß beiseite, ich hatte nie das Gefühl, nicht von den Kollegen ernst genommen zu werden. Ganz im Gegenteil, mein fundiertes Wissen, professionelles Auftreten, Verhandlungs- und Beratungsgeschick wurde von meinen Kunden, Geschäftspartnern und Kollegen immer sehr geschätzt. Umso mehr freut es mich auch, dass ein paar meiner früheren Kunden und Geschäftspartner jetzt auch Wohn.- Kunden geworden sind.

Susanne Feile: Hat Dir Dein Beruf Spaß gemacht?

Brunhilde Vuko: Ohne Zweifel! Ich habe ihn auch mit Leidenschaft gemacht. Wer hat schon die Möglichkeit, international zu arbeiten, in Länder und Städte beruflich zu reisen, in denen andere Urlaub machen. Interkulturelles Arbeiten, Großprojekte und Mitarbeiter managen- all das habe ich in der IT von der Pike auf gelernt. Zudem lerne ich die Entwicklung von Geschäftsmodellen, Strategien, Verkaufs- und Marketingmodellen, was mir jetzt in der Selbstständigkeit sehr nützlich ist.

Susanne Feile: Du hast Dich entschieden, Dich selbstständig zu machen im Bereich Wohnen und Lifestyle. Was hat Dich dazu bewogen?

Brunhilde Vuko: Mir ging es da ähnlich wie dir, Susanne. Ich war an einem Punkt angelangt, an dem ich mir sagte, dass ich nochmal etwas Neues machen und aufbauen möchte. Nur WAS – diese Frage habe ich mir sehr lange gestellt und mich dabei eigentlich immer nur um meinen IT Planeten bewegt. Bis mir eine Freundin einen „kleinen“ Denkanstoß gegeben hat und mich fragte, weshalb ich denn nicht wieder in das Thema einsteige, das ich ursprünglich studiert und in den letzten Jahren immer schon so „nebenbei“ gemacht habe – Innenraumgestaltung.

Susanne Feile: Um auf das Stichwort Leidenschaft zurückzukommen. Könnte man sagen, dass das, was Du heute tust, schon immer Deine heimliche Leidenschaft war?

Brunhilde Vuko: Ja und wie! Neben meiner Malerei und meinen Vertriebsjobs in der IT hat es mir immer sehr viel Spaß gemacht, Bekannten und Freunden beim Einrichten ihrer Räumlichkeiten zu helfen. Die Zeit dafür habe ich mir immer genommen, da es auch mir gut tat, etwas frischen Wind um die Nase geblasen zu bekommen und über den Tellerrand zu schauen. Es war für mich sehr wichtig, denn nur dadurch – und durch den Denkanstoß meiner Freundin – wurde mir klar: Ich steige in den Bereich Innenraumgestaltung ein. Wie Frau erfolgreich Geschäfte macht, aufbaut und kundenorientiert arbeitet, hatte ich ja in den letzten Jahren für andere Unternehmen praktiziert. Jetzt kann ich all das gepaart mit Kreativität und Stilsicherheit umsetzen.

Susanne Feile: Kannst Du den Lesern des Orhideal Magazins bitte erklären, worin genau Deine Dienstleistung besteht.

Brunhilde Vuko: Grundlage meiner Geschäftsidee ist die Tatsache, dass meine Kunden sich aufgrund ihrer zeitlichen und arbeitstechnischen Belastung häufig nicht die Zeit nehmen können, ihre privaten und geschäftlichen Räumlichkeiten so zu gestalten, dass sie sich erstens darin richtig wohlfühlen, zweitens ihre Persönlichkeit und Authentizität zur Geltung kommen und drittens Erfolg und Prestige ausgestrahlt werden. Deshalb ist es für die Kunden von Wohn. wichtig, dass der private und berufliche Bereich stilsicher, individuell und hochwertig gestaltet wird. Und hier setzen mein Konzept und meine Dienstleistung an. Wohn. (gesprochen: wohnpunkt) bietet individuell zugeschnittene Raumkonzepte, die passenden Möbel, Fußbodenbeläge, Wandbehänge, Heimtextilien, Leuchten und das notwendige Projektmanagement – alles aus einer Hand oder auf Neudeutsch: one-face-to-the-customer

Susanne Feile: Das klingt toll, aber auch so, als müsste man für die Designer-Möbel, die Du verkaufst, sehr tief in die Geldbörse greifen. Ist das so?

Brunhilde Vuko: Kann man „sich zu Hause wohlfühlen“ mit Geld aufwiegen? Die Möbel, Leuchten, Stoffe, Tapeten etc. sollen meine Kunden begeistern und ihre Persönlichkeit perfekt zum Ausdruck bringen. Dies geht nur durch eine exzellente Beratung und eine Raumgestaltung, die genau auf meine Kunden zugeschnitten ist! Das kann, muss aber nicht zwangsläufig kostspielig sein. Es kommt auf den Geschmack meiner Kunden an. Am besten die Leser des Orhideal-Magazins stellen mich einfach mal auf die Probe. Ich bin sicher, sie werden überrascht und begeistert sein, welche individuellen Konzepte und Möbel ich für sie zusammenstellen werde.

Susanne Feile: Wo findest Du diese jungen internationalen Designer, die so tolle neue Möbelideen umsetzen?

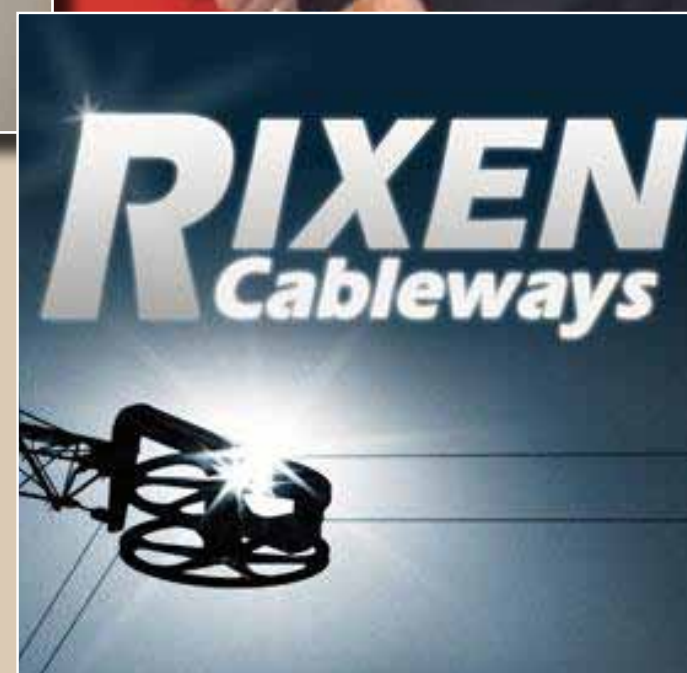
Brunhilde Vuko: Viele der jungen Designer habe ich auf Messen getroffen wie z.B. dem DMY International Design Festival in Berlin oder auf dem Designerblock in der Via Tortona – eine Nebenveranstaltung zur Mailänder Möbelmesse. Auf diesen Messen hatte ich die Möglichkeit, mir die Arbeiten der Designer genau anzusehen und mich von der Qualität und dem Design der Produkte zu überzeugen. Mir ist es persönlich sehr wichtig, meine Geschäftspartner und deren Produkte genau zu kennen, denn nur so kann ich gewährleisten, dass ich den Ansprüchen meiner Kunden auch gerecht werde – dies gilt im Übrigen auch für die klassischen Anbieter!

www.wohnpunkt.biz



Rückblende **Bundesverdienstkreuz** für Bruno Rixen

Bruno Rixen arbeitet mit 81 Jahren immer noch als Chef seiner Firma, fliegt das ganze Jahr um die Welt. So war er letztes auf den Philippinen - dort wird das Olympische Komitee mal den Sport begutachten: Vielleicht hat das Wakeboardfahren eine Chance bei den Olympischen Spielen 2020. Seit einigen Jahren ist nicht mehr Wasserskifahren sondern Wakeboarden die beliebteste Sportart am Lift - wie beim Snowboarden stehen die Sportler quer auf einem Brett. Das Wakeboarden hat mittlerweile die Massen erreicht. Bruno Rixen's Leidenschaft wurde durch sein unermüdliches Engagement zum Breitensport. Genial und weiter so!



Machen Sie
Ihren Standort
attraktiver mit

**www.rixen-
cableways.com**

Rund um das Kanzleigeschäft

Die Suche nach passenden Mitarbeitern für die eigene Steuerkanzlei stellt sich inzwischen als schwierig heraus. Gerade kleine und mittelständische Kanzleien tun sich bisweilen schwer, die richtigen Mitarbeiter für ihre Kanzleien zu gewinnen. Während noch vor ein paar Jahren die Suche über den klassischen Weg der Stellenanzeige oftmals zum Erfolg geführt hat, klagen viele Kanzleieinhaber über einen Mangel an geeigneten Bewerbern mit dem Ergebnis, dass viele interessante Stellen derzeit nicht besetzt werden können. **Die Folge ist ein chronischer Personalmangel, Überforderung der bestehenden Mitarbeiter und die schlussendlich anstehende Gefahr der Fluktuation. Es wird Zeit zum Umdenken!**

www.kanzleiagentur-muenchen.de

„Wir sorgen dafür, dass Personalsuche nicht zum Langstreckenlauf wird.“

vermittlung von mensch zu mensch
Kanzleiagentur München

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

IT-Systemprüfung für Kanzleien

U. Hahne

www.hmc-hahne.de



Wir übernehmen für Wirtschaftsprüfer die IT-Systemprüfung im Rahmen der Jahresabschlussprüfungen. Diese Zusammenarbeit stellt für Wirtschaftsprüfungskanzleien eine attraktive Möglichkeit dar Kompetenzen auszulagern, flexibel einzusetzen und ihren Mandanten attraktive Zusatzleistungen anzubieten. Unsere IT-Systemprüfung bietet einen deutlichen Mehrwert, da wir nicht nur die IT-Umgebung des Mandanten überprüfen, sondern zusätzlich umfangreiche Handlungsempfehlungen aussprechen. Außerdem ist der Wirtschaftsprüfer durch die fachlich kompetente Durchführung der IT-Systemprüfung auf der sicheren Seite beim regelmäßigen Peer-Review.

Einrichtung für Kanzleien

www.krejon.de



Mit kompetenter und individueller Beratung, perfekter Planung und termingerechter Umsetzung, Funktionalität mit Stil, individueller Einrichtungen nach eigenen Entwürfen sind wir der perfekte Partner für die Ausstattung der Kanzlei und für Effektivität der Arbeitsorganisation. Wir finden die passenden Büromöbel für das jeweilige Budget und die jeweilige Ausrichtung der Kanzlei von exklusiven „First-Class“ Kanzleien bis hin zur Berufsanfänger-Kanzlei. Wir erforschen, welcher Einrichtungsstil am besten zu der Dienstleistung des Kunden passt und liefern Ideen, die sich von den Standardvorschlägen abheben

Der erste Eindruck ist entscheidend – das gilt gerade auch im Bereich von Steuer-, Anwalts- und Wirtschaftskanzleien. Und nicht zuletzt macht sich eine Kanzlei - durch ein angenehmes Arbeitsklima dank ergonomischer und funktioneller Ausstattung - zum attraktiven Arbeitgeber.

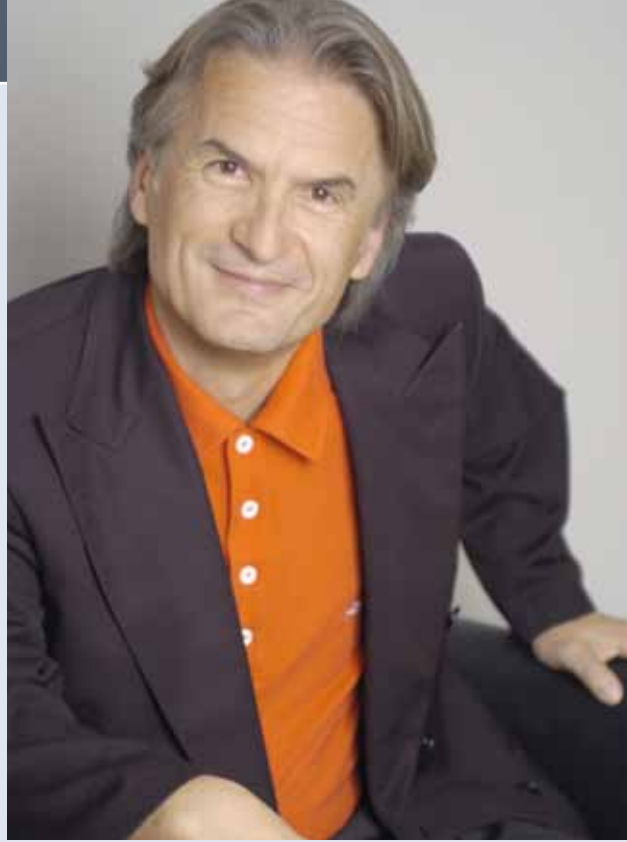
Persönliche Aspekte der Kanzleinachfolge

www.hrc-coaching.com

Das Thema Kanzleinachfolge hat wie das Thema Unternehmensnachfolge generell neben der rein faktischen Dimension eine persönliche, menschliche, Dimension – die vielleicht Wichtigste von allen im Gesamtprozess. Sie ist die meist unterschätzte und vernachlässigte Dimension. Die Kanzleinachfolge stellt besonders bei Familienunternehmen eine große Herausforderung dar. Durch die enge Verknüpfung von Familie und Kanzlei sind unterschiedliche Bedürfnisse, Erwartungen und Probleme mit der Nachfolge verbunden. Die Nachfolge birgt ein hohes Potenzial für Konflikte und Emotionen.

In meiner Arbeit als Privat Coach, Unternehmer Coach, Berater, Gesprächs- und Reflektionspartner, begleite ich seit vielen Jahren selbständige Persönlichkeiten diskret in Nachfolgeprozessen und auf ihrem Weg in das neue Leben. Dabei kommen den Befindlichkeiten und Empfindlichkeiten des Unternehmers und des Nachfolgers eine hohe Bedeutung zu, die meist sensibler zu lösen sind als zum Beispiel Finanzierungsthemen.

Viele meiner Klienten die vor dem Hintergrund „Kanzlei-/Unternehmensnachfolge“ zu mir kommen, wünschen eine persönliche und diskrete Begleitung im Nachfolgeprozess. Wünschen einen kompetenten und erfahrenen Vertrauten, einen neutralen und persönlichen Gesprächspartner an ihrer Seite. Möchten Klarheit und wertvolle Impulse zu Themen die sie innerlich bewegen. Erfahrungsgemäß sind dies persönliche Themen, Familienthemen sowie spezielle Themen den Nachfolgeprozess betreffend. Wie die Erfahrung zeigt, kommt es auch immer wieder zum Stocken im Nachfolgeprozess, zu Missverständnissen und zu Kommunikationsstopps. Im Spannungsfeld der Nachfolge konnte ich bei vielen persönlichen Einzelgesprächen und moderierten Partnergesprächen die Erfahrung machen, wie wertvoll und zielführend ein wertschätzender, sensibler, würdigender und verständnisvoller Umgang mit sich selbst und den anderen ist.



Wie wichtig das Thema Abstand nehmen, Achtsamkeit und innere Ruhe für ein gutes Ergebnis sind.

Eine weitere wichtige Komponente ist der Übergang vom Unternehmer zum Privatier, vom Unternehmer in das neue Leben und der Übergang hin zum Nachfolger. In der Begleitung in diesen Prozessen und dem damit verbundenen Identitätsumbau, der Identitätsfindung und Neugestaltung der zukünftigen Rolle habe ich die Erfahrung gemacht, dass es gerade darum geht, sich von der bisherigen Unternehmerrolle zu lösen, Klarheit über die neue Rolle zu erhalten und diese mit Leben auszufüllen. Den Life Event zu meistern und mit einem freien Kopf das neue Leben nach der Kanzleiübergabe zu gestalten und zu genießen.

Auf den Punkt gebracht spielt sich der Kanzleinachfolgeprozess wie alles im Leben im Wesentlichen im Kopf ab. Verbunden mit Gefühlen und Emotionen, mit Freude und Trauer und sehr oft auch mit einer Leere die es sinnvoll und individuell auszufüllen gilt.

Bei all den Beispielen geht es um die innere Einstellung, um klares und konstruktives Denken, um Achtsamkeit und Zielklarheit, um Loslassen, den Weg innerlich frei zu machen, um die Neuausrichtung der ganzen Persönlichkeit von innen heraus. Das hat positive Auswirkungen auf den Nachfolgeprozess, auf den Menschen selbst und das Umfeld. Letztendlich entscheidet die Qualität der Gedanken über die Qualität des Kanzlei-Nachfolgeprozesses, seines Ergebnisses und darüber, wie es den agierenden Menschen vor, während und nach dem Prozess geht.

Steuerliche Hinweise des Bundesfinanzministeriums für Hochwassergeschädigte

Sofortmaßnahmen der Steuerverwaltungen der vom Juni-Hochwasser betroffenen Bundesländer zur Vermeidung unbilliger Härten.

www.sulzinger-steuerberatung.de

Durch das Hochwasser Anfang Juni 2013 sind in weiten Teilen Süd- und Ostdeutschlands beträchtliche Schäden entstanden. Die Beseitigung der Schäden wird bei vielen Steuerpflichtigen Bürgerinnen und Bürgern zu erheblichen finanziellen Belastungen führen. Den Geschädigten soll auch durch steuerliche Maßnahmen zur Vermeidung unbilliger Härten unbürokratisch geholfen werden.

Im Einvernehmen mit dem Bundesministerium der Finanzen haben die Finanzministerien der Länder Bayern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Baden-Württemberg, Brandenburg und Thüringen Maßnahmen auf den Weg gebracht, die Verfahrenserleichterungen für unmittelbar und nicht unerheblich von den Folgen des Hochwassers betroffene Steuerpflichtige vorsehen. Zu den wichtigsten Möglichkeiten für Steuererleichterungen gehören u. a. die Anpassung der Vorauszahlungen auf die Einkommen- und Körperschaftsteuer, die Stundung fälliger Steuern,



der Verzicht auf Vollstreckungsmaßnahmen und Säumniszuschläge, die Bildung steuerfreier Rücklagen und Abschreibungserleichterungen bei Ersatzbeschaffung sowie die steuerliche Berücksichtigung der notwendigen Aufwendungen für die Wiederbeschaffung von Hausrat und Kleidung.

Darüber hinaus wird bei steuerlichen Nachweispflichten großzügig verfahren. Dies gilt auch für Spendennachweise. So genügt für den Nachweis der Zuwendungen der Barzahlungsbeleg oder die Buchungsbestätigung des Kreditinstituts.

Allen Betroffenen wird empfohlen, sich wegen möglicher steuerlicher Hilfsmaßnahmen mit ihrem Finanzamt in Verbindung zu setzen. Wegen eines ggf. in Betracht kommenden Erlasses der Grundsteuer oder der Gewerbesteuer sollten sich die Betroffenen rechtzeitig an die Gemeinden wenden. (BMF, Mitteilung vom 7.6.2013)

Werner Sulzinger übernimmt Tegernseer Kanzlei

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

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

Terminblocker August
UnternehmerTreff
im Schuhbeck's Orlando
inklusive Vorstellungspodium
mit News zur Chefsache und
Media Face 2013/14
in Kooperation mit
www.schuhbeck-teatro.de

**Eintritt frei - Einlass für
Magazinbeteiligte, deren
angemeldete Gäste und Platt-
forminteressierte! Anfrage zur
Aufnahme auf den
Einladungsverteiler:
orhidea@orhideal-image.com**

Podium der Starken Marken

ORH
IMAGE

IDEAL



**Garantiert interessante Verknüpfungen wie immer:
Kontakte satt und neue Ideen ohne Grenzen!**

Begegnen Sie den Geschäftsfrauen und -männern unserer letzten IMAGE Magazin Ausgaben (Arbeitgeber, Unternehmer, Geschäftsführer, Selbständige und geschäftlich Engagierte). Positive Impulse für den Geschäftsalltag in ungezwungener Atmosphäre. Regional gestärkt, aber überregional verbunden sein, ist das gemeinsame Erfolgsrezept. Wir helfen Ihnen gerne bezüglich Anreise/Hotelbuchungen.



Juli 2013 • 9. Jahrgang
www.orphideal-image.com
unlimited edition



Interview mit
Matthias Knörich
LargeNet GmbH
Geschäftsmann des Monats

ORH
IDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Kundenversther und Sicherheitsmacher

mit großem Erfolg hat sich die LargeNet GmbH auf Dienstleistungen und Lösungen im Bereich der IT-Sicherheit spezialisiert. Das inhabergeführte, mittelständische Unternehmen am Standort Hamburg und Hannover ist bekannt als Spitzen-Adresse für IT Security.



„Die Komplexität des Internets erfordert eine wachsende Bandbreite an Kompetenz.“

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

Orhideal-IMAGE.com • Das Businessportrait-Magazin für Präsentation & Cross-Marketing

Digitale Supervision

Auf der Datenautobahn der Informationstechnologie ist Matthias Knörich ein begeisterter Vielfahrer und Entdecker. Wo andere - auf Produktverkauf fixiert, mit Tunnelblick - oft an Bedürfnissen von Kunden vorbeiarbeiten oder sich in Problemsphären verlieren, optimiert er mit seinem Team branchenübergreifend und interdisziplinär die Daten-Situation seiner Auftraggeber mit einer bewundernswerten Zielstrebigkeit, Gewissenhaftigkeit, Diskretion und Kreativität. Gedanklich immer auf der Überholspur ist er ein Mensch, der mit einem Blick die technische Gesamtsituation erfassen kann - sozusagen bereits im Boxenstop. Ganz erstaunliche Aspekte ergeben sich für Gesprächspartner, wenn sie von dem vertrauenswürdigen Security-Experten auf ihre Netzwerk-Lücken aufmerksam gemacht werden, selbst wenn sie vorher der Meinung waren, es bestünde kein Handlungsbedarf. Seine Fachkenntnisse und leidenschaftliche Begeisterung für das Thema IT-Sicherheit zieht sich durch das ganze LargeNet-Team wie ein roter Faden. Mit viel Kompetenz nimmt LargeNet die individuelle Unternehmenssituation der Auftraggeber unter die Lupe. Schon steht ein Trupp von klugen Köpfen und versierten Technikern bereit, sich den notwendigen Maßnahmen zu stellen. Mit diesem Gefühl der Sicherheit dürfen LargeNet-Kunden sich dann mit Vollgas ihren eigentlichen Aufgaben widmen.

Gute Fahrt auf dem „information superhighway“ wünscht, Orhidea Briegel Herausgeberin

Orhidea Briegel: In Ihrem Metier gib es keine Lösungen „von der Stange“, Herr Knörich. Das erfordert ein breites technisches Know-how, oder?

Matthias Knörich: Allerdings. Die Komplexität des Internets, technische Entwicklungen sowie laufende Veränderungen der rechtsmäßigen Vorschriften verlangen nach einer immer grösseren Bandbreite an Kompetenz. Unsere Kunden profitieren von unseren erfahrenen IT-Spezialisten und maßgeschneiderten Lösungen!

Orhidea Briegel: Sie haben schon als Teenager den ersten eigenen Computer zusammengebaut, sind sozusagen ein „Digital Native der ersten Stunde“. Da haben Sie sicher hohe Ansprüche an Ihr Mitarbeiterteam?

Matthias Knörich: Die LargeNet GmbH steht für einen umfassenden Service, von der Analyse bis hin zur Umsetzung und anschließenden Betreuung. Da müssen alle Bereiche abgedeckt werden. Ich lege Wert auf ein professionelles, stimmiges Miteinander und dass meine Mitarbeiter hier gerne arbeiten.

Orhidea Briegel: Das habe ich bereits beim Team-Fotoshooting gemerkt. Eine tolle Stimmung ist das hier und auch kein Wunder, dass Sie alle die Kunden mit dieser Begeisterung anstecken, obwohl es sich eher um „trockene“ Materie handelt.

Matthias Knörich: Frau Briegel, das ist gar nicht so „trocken“, wie Sie denken. Wir müssen sehr kreativ sein, ebenso wie unsere Auftraggeber, meist IT-Abteilungsleiter in Unternehmen. Unsere „Fälle“ sind alle sehr unterschiedlich und es erfordert viel Gespür, sich in die jeweilige Branche hineinzudenken. Letztendlich - so unterschiedlich unsere Kunden sind - wünschen sie sich doch alle das Eine: einen

zuverlässigen Partner in allen Fragen der IT-Sicherheit zu haben. Und das sind wir - samt integriertem Security-Projektmanagement.

Orhidea Briegel: Ja, das spricht für Sie. Vielseitigkeit ist sicher eine wichtige Anforderung. Vertrauen aber sicher auch.

Matthias Knörich: Das steht an erster Stelle. IT-Sicherheit ist selbstverständlich reine Vertrauenssache. Glauben Sie mir, wenn Sie kein Vertrauen verdienen, sind Sie in meiner Branche schneller vom Markt, als Sie schauen können. Seit der Gründung 1999 wächst die LargeNet GmbH stetig und mit dieser Entwicklung auch unser Leistungsportfolio. Das geht nur mit dem absoluten Vertrauen der Kunden. In Fachkreisen spricht sich Spitzenleistung schnell herum. Das Gegenteil natürlich auch.



Kundenmagnet und IT Security-Experte:
Geschäftsführer
Matthias Knörich



Orhidea Briegel: Da wir schon von Wachstum sprechen. Ihr Team vergrößert sich auch stetig. Sie haben neben dem Standort Hamburg auch Experten in Hannover; die meisten sind Techniker oder im Vertrieb tätig, nicht wahr?

Matthias Knörich: Richtig. Mit dem Wachstum der LargeNet GmbH hat sich auch das Leistungsspektrum des Unternehmens vergrößert, so dass heute jeder Security-Baustein Bestandteil unseres Angebots ist. Fachleute zu finden, ist natürlich leichter, wenn man sich in der Branche einen guten Namen gemacht hat. Dazu arbeiten wir mit starken Partnern. Unsere Kooperationen mit Herstellern und entsprechende Zertifizierungen gewährleisten einen Qualitätsanspruch auf höchstem Niveau. Unsere Kunden schätzen den diskreten und zurückhaltenden Umgang mit ihren Projekten.

Orhidea Briegel: Um so mehr freue ich mich, dass ich Sie unseren Mittelständlern in dieser Ausgabe vorstellen darf.

Matthias Knörich: *(wir lächeln uns an)* Auch wenn wir mit Kundendaten diskret sind, heißt das ja noch lange nicht, dass wir über unsere Arbeit nicht sprechen dürfen.

Orhidea Briegel: Da sind wir einer Meinung.

Matthias Knörich: Schauen Sie mal an unsere „Case-Study-Wand“. Hier haben wir aus der Fachpresse und von Händlerseite zusammengetragen, welche Herausforderungen wir lösen durften. Obwohl wir in unserem Bereich mit geschützten und sensiblen Daten umgehen, die eine öffentliche Beschreibung oder Darstellung nicht vertragen, ist es Interessenten möglich, sich über Lösungsmöglichkeiten zu informieren. Den Wunsch unserer Kunden nach Verschwiegenheit berücksichtigen wir selbstverständlich und stellen deshalb keine Referenzen im Internet dar. Wenn wir hier beispielsweise unser Netzwerktreffen oder Businessinfo-Frühstück mit Vorträgen abhalten, lassen sich unsere Teilnehmer von den Fallstudien gerne inspirieren. Unsere Eventabteilung organisiert diverse, stets gut besuchte Themenveranstaltungen zu aktuellen Themen aus den Bereichen IT-Notfallplanung, sowie Gateway-, Network- und Endpoint-Security.

Orhidea Briegel: Um jetzt endlich auf Ihr Spektrum zu kommen. Was macht den die LargeNet GmbH genau?

Matthias Knörich: Im Vordergrund unserer Arbeit steht eine enge Zusammenarbeit mit dem Kunden, die die Basis für individuelle Sicherheitslösungen und somit für eine sichere Unternehmens-IT bildet. Bei uns sind Sie richtig, wenn es um starke Authentifizierung insbesondere für Zugänge von außen, Management der mobilen Endgeräte, die Absicherung des Internetzugangs durch Content-Filter und Firewalls, die sichere Verbindung von Standorten oder den sicheren Zugriff auf Daten per VPN geht. Der Aufbau und die Sicherheit im LAN durch Zugriffskontrollen auf MAC-Ebene gehören zu unserem routinierten Tagesgeschäft. Wir bieten Knowhow bei der Verschlüsselung von Daten auf

Endgeräten und deren Kontrolle und unterstützen Sie beim gesetzeskonformen Umgang mit Emails und personenbezogenen Daten. Außerdem sind wir der zuverlässige Partner, wenn es um den Schutz von IT-Systemen vor inneren und äußeren Angriffen geht. Mit Hilfe unserer Security-Experten finden wir gemeinsam für jedes Unternehmen die passende Lösung und schützen Ihre IT vor inneren und äußeren Angriffen. Auf Basis Ihrer individuellen Anforderungen bieten wir Ihnen ein umfangreiches Spektrum an Dienstleistungen und Maßnahmen, die herstellerunabhängig und fachkundig umgesetzt werden.

Orhidea Briegel: Über Sie sagt man: „Der Knörich ist ein echter Otimierer“. Ich finde aber, dass Sie zunächst ein extrem guter Supervisor sind. Im IT-Dschungel den Überblick zu bekommen für den Einzelbedarf, da bedarf es langjähriger Erfahrung.

Matthias Knörich: Ja, statt der Nabelschnur, die Datenkabel als erste Anbindung. *(Wir lachen.)* Also, Spaß beiseite. Jede erste Begegnung beginnt mit persönlicher Beratung und Bedarfsanalyse. Wir entwickeln dann Planung und Konzeptionierung und erst daraufhin kommen wir zur Umsetzung. Auf der engen Zusammenarbeit mit den Kunden basiert unsere ganzheitliche, auf unsere Auftraggeber zugeschnittene Betreuung. Übrigens, auch in Sachen Outsourcing sind Sie bei uns an der richtigen Stelle.

Orhidea Briegel: Ihr Fernwartungs-Client ist für unsere Unternehmer aber auch sehr interessant! **Matthias Knörich:** In dem Fall sollte der Interessent sicher stellen, dass ein Internetzugang per HTTP(S) möglich ist. Eventuell notwendige Proxy-Einstellungen werden direkt aus den Einstellungen des Internet - Explorers



Viele engagierte, kluge Köpfe: vom Kundenversther, über Möglichmacher bis zum Wunsch-Supporter. Hier einige davon...



Tüfteln, tüfteln: hier sind alle Lösungen maßgeschneidert...



Kundenchampion auf der Überholspur

übernommen. Laden Sie dann unseren Fernwartungs-Client herunter und starten Sie das Programm. Die notwendige Sitzungsnummer erhalten Sie vom betreuenden Spezialisten. Bei eventuellen Fragen nehmen Sie den Kontakt mit uns auf. Das wäre alles.

Orhidea Briegel: Für mich als Digitalen Nomaden sind Optimierungs-Aspekte für das mobile Arbeiten immer ein Highlight.

Matthias Knörich: Dann wird Ihnen unser einzigartiges mobiles Konzept für Außendienstmitarbeiter gut gefallen. Wir bieten den Außendienstlern die Möglichkeit, unterbrechungsfrei online zu sein und auf den zentralen Systemen wie z.B. dem CRM zu arbeiten.

Orhidea Briegel: Gute Kundenbeziehungen sind das A und O. Darin sind Sie auch ein Kundenchampion. Sie bringen Ihre Kunden sogar wortwörtlich auf die Überholspur.

Matthias Knörich: Ich nehme an, Sie sprechen von unseren Kundenveranstaltungen. Ja, das ist immer ein großer Spaß. Das letzte Mal waren wir auf der Kartbahn von Ralf Schumacher. Da haben wir alle bewiesen, dass wir nicht nur auf der Datenbahn sicher und schnell voran kommen.

Orhidea Briegel: Dann freue ich mich schon darauf, demnächst eine Ihrer Case Studies zu veröffentlichen. Danke für dieses interessante Interview!

Vertrautes Miteinander

Kunden- und Informationsveranstaltungen von LargeNet GmbH werden in IT Kreisen sehr geschätzt. Auch mal auf der Überholspur in der Kartbahn...

Begegnungen
während der
**UNTERNEHMER
TAGE**
2013

Orhidea-Sonderedition in Kooperation
mit Unternehmercoach GmbH

LargeNet GmbH
Eiffestraße 48
20537 Hamburg
Telefon: +49 (40) 790078-0
Telefax: +49 (40) 790078-19
info@largetnet.de

www.largetnet.de



„Unsere Kundenbeziehungen sind langlebiger Natur. Denn IT-Sicherheit sollte immer ein Prozess und keine Momentaufnahme sein.“

Podium der Starken Marken

DANKE, liebe Leser, kaum zu fassen...

unsere Orhideal-Plattform nähert sich dem 10-Jährigen. Gerade bereite ich eine weitere Veredelung unseres Podiums der Starken Marken und des E-Matches vor. Wir konzipieren gerade auch die neue Printedition CHEFSACHE in Koop mit www.schuhbeck.de und www.unternehmercoach.com anlässlich unseres Jubiläums und ich möchte DANKE sagen für die Treue, die vielen guten Impulse und Taten!

In dieser Ausgabe (übrigens die Nr. 116) präsentiere ich Ihnen unter anderem die vielen Begegnungen vor meiner Kamera mit interessanten Persönlichkeiten auf den Unternehmertagen der Unternehmercoach GmbH. Meine erste Titelstory über Unternehmercoach Stefan Merath veröffentlichte ich 2008 und ich freue mich, welche Dynamik seine Vision in dieser kurzen Zeit bekommen hat.

Meine Mission dem „gesichtslosen Wirtschaftsmotor Mittelstand“ mit meinen Unternehmerportraits ein Gesicht zu verleihen und seine Mission, dass wir uns für unsere Unternehmerrolle nicht schämen müssen – das passt für mich perfekt zusammen.

Wer sein Gesicht zeigt, übernimmt auch die Verantwortung für sein TUN. In diesem Sinne wünsche ich uns Mittelständlern, dass wir mit unserer vielgepriesenen tragenden Rolle in der Wirtschaft noch zahlreiche weitere Podien bekommen, auf denen Qualität und ethische Unternehmensführung geschätzt wird. Gute Geschäfte wünscht

Orhidea Briegel, Herausgeberin



Professionelles RelationshipManagement & ImageDesign für Unternehmer aus dem Mittelstand.

*‘Eine Vision,
die keiner kennt,
kann niemanden
mitreißen.’*

Rückblende

In der Unternehmerfoto-Ecke auf den Unternehmertagen 2013 in Mainz konnte ich wieder interessante Persönlichkeiten für Sie darstellen. Die ganze Veranstaltung lief dieses Jahr unter dem Motto „Light the Fire“ mit Vorankündigung des anstehenden Großevents 2014. Wir sehen uns? *Orhidea Briegel*

Die Welt steht vor vielfältigen Umbrüchen und Herausforderungen. Eine der zentralsten Herausforderungen ist die exponentiell wachsende Komplexität aller Lebensbereiche. Große, bürokratische und behäbige Strukturen wie Staaten und Konzerne sind nicht in der Lage, darauf adäquat und schnell zu reagieren. Kleine, bewegliche und selbstverantwortliche Einheiten sind die einzige Chance, diesen Herausforderungen zu begegnen.

Kleine und mittlere Unternehmen sind die wichtigsten Komponenten hierfür. Die Gründer, Inhaber und Unternehmensführer solcher kleiner und mittlerer Unternehmen können die Prototypen der Menschen sein, die ihr Leben eigenverantwortlich in die Hand nehmen und einen wirklichen Beitrag leisten: für Ökologie, für Gesundheit, für die Entwicklung und die Lebensqualität der Menschen. Und zwar schnell genug.

Ich glaube, die Herausforderungen unserer Zeit brauchen Menschen, die etwas bewegen, Menschen, die Risiken eingehen, Menschen, die in bestimmten Situationen genau wissen, dass der Kopf härter ist als die Wand, Menschen, die Mut haben und Menschen, die andere Menschen bewegen können.

Leider gibt es da viel zu wenige davon. Du kennst doch bestimmt die Sendung „Deutschland sucht den Superstar“? Ziemlich idiotisch eigentlich. Aber dort stehen nachts um 3 Uhr zehntausende Jugendliche vor dem Eingang und wollen unbedingt rein, um sich hinterher zum Affen machen zu dürfen. Ich habe es hingegen noch nie gesehen, dass nachts um drei auch nur ein einziger Jugendlicher vor der Schule war-

tet, weil er da unbedingt rein will. Auch vor den Gewerbeämtern habe ich nachts um drei noch keinen Jugendlichen gesichtet, der Unternehmer werden will. Offensichtlich macht diese Sendung etwas richtig und unsere Schulen und Gewerbeämter etwas falsch. Der Unterschied liegt in den Emotionen. Emotionen, die durch Vorbilder ausgelöst werden. Superstar zu sein, erscheint als etwas Tolles und hat etwas mit dem Leben der Jugendlichen, mit Anerkennung zu tun. Wovon ich träume, ist, dass eines Tages, wenn es mal eine Sendung „Deutschland sucht den Superunternehmer“ geben sollte, nachts um drei Zehntausende Jugendliche anstehen, um da mitmachen zu dürfen. Dass sich die Kultur wandelt.

Und der Schlüssel dazu sind Emotionen und Vorbilder. Es ist doch so: Wir haben hier zwar hervorragende Unternehmer, wie z.B. die Aldi-Brüder, die aus dem Nichts ein Milliardenimperium geschaffen haben. Aber welcher Jugendliche will so werden wie die Aldi-Brüder? Das Unternehmerbild ist meist noch immer das von dem Dicken mit der Zigarre und dem Geldsack aus den Schulbüchern. Und wenn das Unternehmerbild mal nicht negativ ist, dann ist es staubtrocken wie der „Kaufmann“ oder das Bild von dem Trottel, der sich kaputt arbeitet.

Aber es gibt sie, die anderen Unternehmer! Unternehmer, die persönlich wachsen, die einen Beitrag für die Gesellschaft leisten, denen Freiheit wichtig ist und die auch mal rebellieren, wenn es nötig ist. Es gibt die Unternehmer wie Richard Branson, die sich für eine CO2-Reduktion einsetzen und zugleich Spaß haben. Die das tun, was den Menschen hilft und zugleich eigenen Wohlstand aufbauen.



Titelgesicht
Jan Hedemann
Ifu Institut hatte für
die Unternehmer-Tage
Teilnehmer seine
Ausgabe Oktober
2012 dabei -
lesen Sie auf den
folgenden Seiten
darüber..

Es gibt aber auch viele unbekannte
Unternehmer, die so ähnlich ticken
und die inspirieren.

Und Du kannst da auch dabei sein.
Du kannst dazu gehören, Dich inspi-
rieren lassen und andere inspirieren.
Du kannst das Feuer entzünden. Und
dann, wenn wir viele sind, wird eine
wirkliche Aufbruchsstimmung entste-
hen und sich das Bild des Unterneh-
mers in der Gesellschaft verändern.
Du kannst etwas Bedeutendes schaf-
fen, wenn Du Dich nicht dauernd für
Dein Unternehmensein rechtfertigen
musst, sondern wenn Dich Menschen
in Deiner Tätigkeit als Unternehmer
begeistert unterstützen. Unterneh-
mersein ist die geilste Lebensform
überhaupt. Light the Fire!

Stefan Merath
www.undernehmercoach.com

Geschäft...im 20 Minuten Takt foto-
coacht Orhidea Vorzeigeunternehmer
für Orhideal IMAGE Magazin



Stefan Merath und das
Unternehmercoach-Team



Jeder Unternehmer
bekommt ein Magazin mit
den Teilnehmerunterlagen



Was lese ich noch?



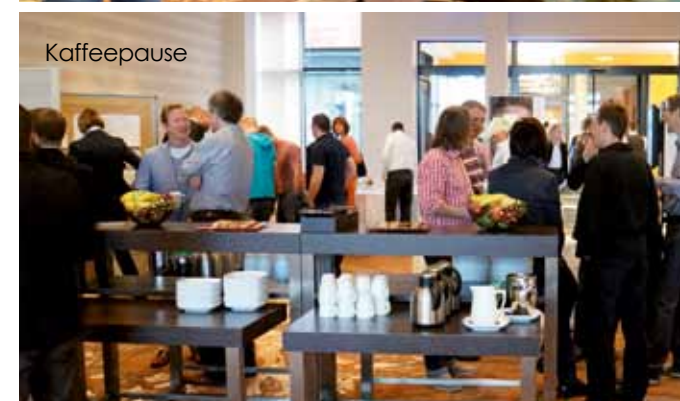
Titelgesicht Marc Tscheuschner
im Gespräch mit Jürgen
Griebel



Julia Brötz und
Tim Defiebre unterhalten
sich über virtuelle Assistenz



Networking in der Pause



Kaffeepause



Sichtbarer Fußabdruck

Jeder Unternehmer aus dem produzierenden Gewerbe muss sich mit der Tatsache auseinandersetzen, dass seine Firma in irgendeiner Form Spuren auf diesem Planeten hinterlassen wird. Der Produktionsprozess löst auf allen Ebenen einen Material- und Energiefluss aus und es geht um den intelligenten Einsatz der Ressourcen. Mit Blick auf diese großen Herausforderungen in der Produktionswirtschaft gründete 1992 ein Team von Spezialisten die "ifu Institut für Umweltinformatik Hamburg GmbH". Damals ahnten sie nicht, dass ihr Projekt so einen gewaltigen Erfolg ernten würde. Nachdem die erste Software-Version von Umberto 1994 auf der CeBIT der Öffentlichkeit vorgestellt wurde, ließen die Folge-Versionen nicht lange auf sich warten: 1996 Umberto 2, 1998 Umberto 3.0 mit Kostenrechnungskomponente und Sankey-Diagrammen, 2002 Umberto 4.0, 2005 Umberto 5.0 und, und, und. Natürlich kamen mit dem Erfolg dann auch die eindrucksvollen Referenzen aus Wirtschaft und Politik, sowie einige Auszeichnungen, wie z. B. „ETHICS IN BUSINESS 2004“ oder „TOP JOB 100 - 2009“. **Und wie sieht Ihr Fußabdruck aus? ifu berechnet und visualisiert ihn für Sie!**

„Wir helfen, Erfolg zu visualisieren!“, antwortete mir Martina Prox mit ihrer gewinnenden Art, als sie sich bei den Unternehmertagen (www.unternehmertage.com) von Stefan Merath in meiner Unternehmerfotografie-Ecke einfand. „Oha, das mache ich auch!“ Und wir lachten uns gut gelaunt an. Nun war meine Neugierde geweckt und ich fragte sie nach dem Namen der Firma und nach dem Firmensitz. ifu Hamburg war die Antwort. „Und was macht ifu Hamburg?“ fragte ich gespannt, denn „ifu“ klang mir sehr futuristisch, weil ähnlich wie UFO.

„Wir sind ein Softwareunternehmen und unsere Kunden optimieren mit unseren Softwarelösungen ihre Produktionsprozesse ökologisch und ökonomisch. Zu unseren Tools gehört auch Software zur Berechnung von Carbon Footprints, dem CO2-Fußabdruck, von Produkten und Unternehmen.“ antwortete die sympathische Marketingleiterin. „Dann habe ich mich nicht ganz getäuscht, denn es ist zumindest futuristisch!“ dachte ich insgeheim. „Dann arbeiten Sie sehr zukunftsorientiert?“ - „Ja, gewiss. Es geht schließlich auch um das Thema Nachhaltigkeit und wie wir mit unseren Ressourcen umgehen.“ In den folgenden dreißig Minuten erfahre ich im Schnelldurchlauf einiges über Prozessoptimierung, auch im Mittelstand und Forschungsprojekte darüber. Wir plaudern über Verschwendung, Kontrollmöglichkeiten und Grundsätze, als sich Geschäftsführer Jan Hedemann dazugesellt. „Frau Prox hat mir gerade schon Interessantes erzählt. Herr Hede-

mann, ist ihre Software ein Tool für den Mittelstand?“ - „Ja natürlich. Berater nutzen unsere Produkte für die Analyse, Bewertung und Simulation, um dann Entscheidungen zu treffen, mittels Ökobilanzen (LCA) hinsichtlich Energiemanagement und Ökoeffizienz!“ - „Das ist ein Lichtblick. Sie können also genau ermitteln, wo noch Optimierungsspielraum ist. Das spart dem Mittelstand sehr viel Geld.“

Martina Prox bestätigt mir anerkennend: „Selbstverständlich. Immer mal wieder begegnen uns Unternehmenslenker, die sich erstmal nicht vorstellen können, dass es noch etwas zu optimieren gibt, weil sie ja schon viel machen, Energiemanagement, Umweltmanagement etc. Dann heißt es, wir müssen es ja mit dem „go green“ nicht übertreiben. Aber nicht alle Unternehmen stecken das Thema Ökobilanz in die Schublade teurer Umweltschutz. Die meisten haben verstanden, dass wir natürlich unternehmerische Interessen betrachten. Die Tatsache, dass dann mit den vorhandenen Ressourcen effizienter umgegangen wird, führt dazu, dass Kosten gespart werden und gleichzeitig die Produktion ökologisch vertretbarer wird.“

„Sie haben Recht. Leider hat der Mittelstand oft andere Sorgen als ökologische Verantwortung. Aber es ist ein fantastischer Ansatz, dass sozusagen „mit einer Klappe zwei Fliegen“ geschlagen werden.“, fasse ich zusammen. Jan Hedemann nickt bestätigend. „Neben der Prozessoptimierung ist

das zweite Feld die Betrachtung von Produkten bezüglich ihrer Performance. Hier ist das Stichwort die schnelle und übersichtliche Berechnung von CO2-Fußabdrücken für Produkte und Unternehmen (Product oder Corporate Carbon Footprints).“ führte er fort.

Ich erfahre, dass sich ifu Hamburg darauf fokussiert hat, ein Beraternetzwerk auszubauen: Consultants, Produktionsplaner oder Eco-Designer berechnen, modellieren und visualisieren mit der Software Umberto und setzen auf eine erfolgreiche Prozessoptimierung! Diese Fachberater nutzen das ifu-Portfolio für die „Erstellung und Optimierung der CO2-Bilanz unter Berücksichtigung gängiger Standards (z. B. PAS 2050, GHG Protocol oder künftig ISO 14067), Betrachtung der gesamten Wertschöpfungskette durch umfassende Datenbasis (GWP-Werte der ecoinvent-Datenbank). Da ist noch Software für die Erstellung von Ökobilanzen (Life Cycle Assessment) über alle Phasen des Produktlebenszyklus. Und immer birgt die Analyse ökologische und ökonomische Vorteile!

„Auf Basis von aussagekräftigen Stoffstrommodellen erfolgreiches Energiemanagement betreiben oder Effizienzpotenziale identifizieren ist unsere Aufgabe.“, schließt Jan Hedemann seine Ausführungen ab. Das Imagefoto ist nun im Kasten.

(bitte umblättern)

www.ifu.com



„Wir helfen,
Erfolg zu
visualisieren.“

Gern gesehen bei Wirtschaft und Politik - die „Stars der Nachhaltigkeit“:
Das ifu-Team um Marketingleiterin Martina Prox und Geschäftsführer Jan Hedemann beschäftigt sich mit Ökobilanzen und Ökoeffizienz.

Leitbild ifu Hamburg

1. Wir arbeiten für den Erfolg unserer Kunden, denn für uns ist wichtig, die Anforderungen unserer Kunden genau zu kennen, um passgenaue Software-Lösungen zu entwickeln. Diese sind offen für sich wandelnde Ansprüche und sichern unseren Kunden so einen langfristigen Nutzen. Bei der Durchführung von Projekten im Kundenauftrag setzen wir auf innovative wie auch auf bewährte Methoden. Es ist uns ein Anliegen, unsere Kunden vor dem Hintergrund der verfügbaren Technologien hinsichtlich der besten Lösung zu beraten.

2. Wir vertrauen unseren Mitarbeitern, denn unsere Mitarbeiter sind das Kapital des Unternehmens. Sie sind am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beteiligt. Ihre Kreativität schafft intelligente Lösungen für unsere Kunden und realisiert damit den wirtschaftlichen Erfolg unserer Produkte und Dienstleistungen. Wir leben eine Kultur der eigenverantwortlichen und ergebnisorientierten Arbeitsweise. Die Zusammenarbeit mit unseren Partnern zeichnet sich durch Vertrauen, eine offene Kommunikationskultur und gegenseitige Zuverlässigkeit aus.

3. Wir handeln ökologisch und sozial verantwortungsvoll und unterstützen den Übergang in eine nachhaltige Wirtschaftsweise. Dazu leisten wir mit unseren innovativen Produkten, Dienstleistungen und neuen Konzepten einen wichtigen Beitrag. Unser Ziel ist es, den Ressourcen- und Umweltschutz stetig zu verbessern.

4. Unsere Produkte bieten maximalen Mehrwert für Kunden. Wir bieten Software und Dienstleistungen für die integrierte Umsetzung der technischen, ökologischen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen unserer Kunden. Unsere Stärke ist die Integration von Know-how unterschiedlicher betrieblicher Akteure und Fachdisziplinen in ein Informationssystem. Die Kombination aus Prozess-, Produkt-, Betriebs- und überbetrieblicher Perspektive erlaubt die Analyse von Gesamtsystemen mit Blick für das Wesentliche. Ziel ist es, Optimierungspotenziale zu identifizieren und Gestaltungsoptionen aufzuzeigen. Unsere Kernkompetenz ist die Softwareunterstützung für ein effektives Stoffstrommanagement. Dies führt bei unseren Kunden zu Umweltentlastung und Kosteneinsparung.

5. Wir stehen für Innovation. Unser Ziel ist es, unsere Produkte und Dienstleistungen sowie unsere Unternehmensprozesse kontinuierlich zu verbessern. Damit sichern wir langfristig die Handlungsfähigkeit unseres Unternehmens.

„Mit der Software e!Sankey wird es zum Kinderspiel Sankey-Diagramme zu erstellen! Damit visualisieren Sie die Kosten- Material- und Energieströme Ihres Unternehmens und schaffen eine optimale Grundlage für die richtigen Entscheidungen, denn ‚Sehen heißt Verstehen!‘. Das leuchtet Ihnen sicher ein.“, stellt Martina Prox lächelnd fest.

„Also eine visuelle Darstellung, eine visuelle Kommunikation, nicht wahr?! Dieselbe Arbeit zur Erkenntnisgewinnung wie meine, aber auf einem anderen Gebiet!“, schmunzle ich entgegen und fordere sie heraus mit der Frage: „Hat Ihnen dies den enormen Erfolg gebracht?“

„Dies und vieles mehr.“ Frau Prox macht eine Pause und betont dann: „Wir sind innovativ, nachhaltig und sozial. Wir wissen, wie die Herausforderungen des äußerst dynamischen Bereichs der nachhaltigen Unternehmensentwicklung zu meistern sind. Mit unserem interdisziplinären Team bieten wir professionelle Software und die dazu gehörende umfassende Beratung. Unser langjähriger Erfolg ba-

siert dabei auf der Kombination aus den Kompetenzen unserer Mitarbeiter und dem Ansporn, die Erwartungen unserer Kunden mit innovativen Ideen und Lösungen immer wieder zu übertreffen. Und das können wir für jede Branche, denn das Know-how ist übertragbar UND wir können wunderbar zuhören und uns in den Kunden heineindenken.

„Das finde ich beeindruckend. Nachhaltigkeit ist nicht nur Ihr Geschäft, sondern die Grundlage Ihres gesamten Handelns als ifu Hamburg. Das ist Ihre Mission. Und ganz nebenbei, haben Sie TOP-Produkte, die Sie dabei unterstützen. Ich kann mir vorstellen, damit machen Sie sich Ihre Kunden zu Freunden, wenn ich es mal so salopp ausdrücken darf.“

„Gut gesagt. Es ist wirklich kein Zwei-Fronten-Kunde-Auftragnehmer-Verhältnis. Wir sind auf der Seite unserer Kunden und haben ein starkes Miteinander. Und wir haben klare Richtlinien! Wir setzen uns jeden Tag das Ziel, unsere formulierten Richtlinien nicht nur einzuhalten, sondern sie weiterzuentwickeln.

Umweltbewusstsein bedeutet somit für uns den Ansporn, auch hier jeden Tag besser zu werden. Wir beteiligen uns an zahlreichen Netzwerken und Unternehmensverbänden, die sich ebenfalls für nachhaltiges Wirtschaften einsetzen. Auszeichnungen, die unser Engagement belohnen, sind dabei für uns Freude und Ansporn, uns weiter für die wichtigen ökologischen und sozialen Themen einzusetzen. Nicht zuletzt Sponsoring und Mitgliedschaften sowie unsere Umweltpolitik tragen zu Anerkennung und Erfolg bei.“

Und dann kommt Martina Prox ins Schwärmen und berichtet mit glänzenden Augen: „Was mich beflügelt ist unsere Vision. Wir machen nachhaltige Produktion erreichbar für jedes Unternehmen. Dafür schlägt unser Herz! Und wenn ich erlebe, dass es unseren Kunden gelingt, sorgsamer mit Wasser, Material und Energie umzugehen und wir immer wieder erfahren, dass der Erkenntnisgewinn durch den Einsatz unserer Tools überraschend ist, dann haben wir uns nützlich machen können. Manchmal sind es Kleinigkeiten mit großer Wirkung, die durch die Gesamtsicht auf die Material- und Energieströme mit einem Mal offensichtlich im Raum stehen, dann ist es eine innovative Idee, die wegen der verständlichen Visualisierung auf Gehör und Verständnis bei den Entscheidern trifft. Begeistert bin ich, wenn mir eine Kundin, die Ökobilanzen mit Umberto erstellt, sagt, dass sie sich den Prozess über den gesamten Lebenszyklus - durch den Aufbau des Modells mit Umberto - jetzt voll erschlossen hat. Nun, da sie jeden Materialfluss und jede Emission erklären und zeigen kann, steht sie voll hinter ihren Ergebnissen und kann Empfehlungen für Verbesserungen souverän vertreten und durchsetzen.“

Ganz fasziniert dachte ich mir: „Diese Mission will ich dem Mittelstand im IMAGE Magazin vorstellen!“

ifu Hamburg GmbH
Max-Bräuer-Allee 50
22765 Hamburg

Tel.: +49-40-480 009-0
info@ifu.com

Innovative, sustainable and social

We know how the dynamic field of sustainable business development can be mastered. Our interdisciplinary team offers professional software solutions and comprehensive advice.

1. We are customer-centric.

It's important for us to get to know our clients' exact requirements in order to develop tailored software solutions. Our solutions accommodate changing circumstances, ensuring long-term usefulness to you. When implementing projects for our clients, we rely on innovative methods as well as best practice. We place great importance on client consultation, and together we will explore all available technologies to find the best solution.

2. We trust our employees.

Our employees are our company's assets and our success is a product of their skills and dedication. Our team uses its creativity to bring our clients intelligent solutions and to ensure the success of our products and services. Our culture is characterized by a responsible and goal-oriented approach. Our working relationships with our partners are based on trust, reliability and open communication.

3. We act in an ecologically and socially responsible manner.

We believe in the transition to a sustainable economy – and we support this goal with our innovative products, services and new concepts. Our constant mission is to improve the utilization of resources and the care of the environment.

4. Our products offer maximum added value for customers.

We provide software and services for integrated implementation according to our clients' technical, environmental and economic needs. Our strength is the integration of knowledge from various players and disciplines operating in an information system. The combination of process, product, company and industry perspective allows the analysis of entire systems while maintaining focus on the fundamentals. The aim here is to identify optimization potential and show alternatives. Our core competence is software support for effective material flow management. This supports our clients' efforts to improve their environmental performance and to achieve savings.

5. We innovate.

Our goal is to constantly improve our products, services and business processes – ensuring long-term success.

www.ifu.com

Großartige Ideen entstehen nur in einem großartigen Umfeld: Forscherspirit Jan Hedemann, Teamplayerin Martina Prox und das eingespielte ifu-Team leben ihre Mission mit Begeisterung.



„We enable sustainable production. That is our passion!“



WOODSTOCK FÜR UNTERNEHMER



3 TAGE DIE ALLES VERÄNDERN

Ausnahmeevent und Befreiungsschlag für alle, die sich endlich aus festgefahrenen Unternehmerrollen befreien wollen. Light the Fire!

TOP SPEAKER:

RICHARD BRANSON

TITUS DITTMANN / THOMAS HUBER /
STEFAN MERATH UND MEHR



TITUS DITTMANN
DER LORD OF THE BOARDS

Skaten für eine bessere Welt. Titus Dittmann unterstützt mit skate-aid nationale und internationale Kinder- und Jugendprojekte.

+ Mehr Infos



THOMAS HUBER
DER ÄLTERE DER "HUBERBUAM"

"Ich bin eine brutale Maschine. Wenn ich losgehe, gehe ich." – Nur: mit "gehen" hat Speedklettern wie es Thomas Huber macht, nichts zu tun.

+ Mehr Infos

DER MENTOR

www.light-the-fire.com



STEFAN MERATH
DER MENTOR

Stefan Merath zeigt in den 3 Tagen Wege auf, alte Zwänge und Hindernisse des Unternehmertums zu sprengen und eröffnet neue Horizonte.

+ Mehr Infos

Interview mit
Matthias Ohde
HOUSEOFSHOES
Unternehmer des Monats

ORPHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

„Wenn mir jemand sagt,
es geht nicht, ist das
für mich der beste
Treibstoff, es trotzdem
umzusetzen.“

Wirtschafts Wunder

Matthias Ohde in meiner Unternehmer-Fotoecke: etwas Besseres könnte ich mir gar nicht wünschen. Der sympathische Freigeist und Vollblutunternehmer könnte sich in vielen Branchen aktiv zeigen und er wäre jedes Mal glaubwürdig, weil rundum erfahren in allen Unternehmergeaufgaben. Im Moment ist er Geschäftsführer und Inhaber von „HOUSEOFSHOES“. Diese Aufgabe sieht er als sportliche Herausforderung und während manche sich mit der eigenen Firma Stress machen, ist er grundsätzlich „tiefenentspannt“. Schließlich hat er die beste Schule der Welt besucht: das Geschäftsleben; von Anfang an learning by doing. In das Abenteuer „Unternehmertum“ ist er früh eingestiegen. Das war mir auf Anhieb sympathisch, bin ich doch allergisch auf Theoretiker, die es nicht vormachen können. So turnten wir mit der Kamera in der Fotoecke, zwei Abgeklärte, die sich Unternehmer-Einsichten und Weisheiten nur so um die Ohren klatschen. Seine Haltung ist macherisch und das „Jetzt erst recht“ schwingt immer mit. Wie eine Art Business-Rebell, der Hindernisse wie einen Hürdensprung nimmt, um ins Ziel zu sprinten. Seine Aufgabe, die Unternehmensstrategie stets zu optimieren und flexibel mit sich ändernden Märkten umzugehen, gelingt ihm wie ein Kinderspiel. Auch wenn er sich nicht als Innovator sieht, kann ich ihn getrost so bezeichnen: Matthias Ohde ist für mich der Botschafter der Shop-Version 3.0! Er macht vor, wie Einzelhandel und Online-Marketing sich sinnvoll verbinden lassen, ohne Verlust von Qualität und persönlicher Betreuung. Vielleicht wird der Einzelhandel von solchen Köpfen lernen, um nicht komplett von der Online-Welt und den Preiskampfketten überrollt zu werden. Ich hoffe es.

Orhidea Briegel Herausgeberin

Orhidea Briegel: Sie sind ein glücklicher Fall. Mir begegnen meistens Einzelhändler, die zähneknirschend auch noch einen halbherzigen Online-Shop dazu gestalten. Oder Online-Händler, die mehr schlecht als recht mit ihren Ladengeschäften zurechtkommen. Sie haben beides locker im Griff?

Matthias Ohde: Man muss wissen was man will und darf sich nicht verzetteln. Ich habe die Internetentwicklung der letzten 10 Jahre bei laufendem Betrieb sehr intensiv begleitet und genügend Know-how sammeln können, um nicht abhängig zu sein von Online-Agenturen. Das spart natürlich den Beratungsbedarf und die Kosten. Mir kann man da kaum Neues erzählen, aber wer heute im Online-Bereich anfängt steht vor riesigen Aufgaben, da es ohne Ende „Spezialisten“ gibt, welche alle „Dein Bestes“ wollen – Dein Geld. Das ohne Vorkenntnisse zu bewerten, ist ganz schwer.

Orhidea Briegel: Offensichtlich können Sie anderen Unternehmern noch viele nützliche Aspekte über diese parallelen Vertriebswege geben.

Matthias Ohde: Ja, das stimmt grundsätzlich. Ich kann natürlich aus der Praxis zum Online-Marketing im Shop-Bereich viel sagen und umsetzen, auch wenn es je nach Branche gewaltige Unterschiede gibt. Punktuell kann ich mein Wissen gerne teilen. Noch ist aber mein Hauptaugenmerk natürlich auf HOUSEOFSHOES.

Orhidea Briegel: Welchen Vorteil haben HOUSEOFSHOES Kunden dadurch?

Matthias Ohde: Der persönliche Aspekt spielt hier eine wichtige Rolle, wir haben es immer mit Menschen zu tun, egal ob online oder offline. Ob im Ladengeschäft, per Telefon oder Mail, wir haben eine ganz andere Ansprachequalität als ein Konzern, da die Mitarbeiter die Produkte wirklich kennen und auch schon in der Hand und an den Füßen gehabt haben. Außerdem haben wir natürlich hochwertige Schuhe.

Orhidea Briegel: Und Sie legen Wert auf beste Qualität im Sortiment?

Matthias Ohde: Na klar, das ist elementar wichtig. Hohe Qualität unter anständigen Voraussetzungen produziert – das ist der Aspekt, mit dem auch eine kleinere Unternehmensgröße punkten kann. HOUSEOFSHOES ist ja kein Konzern.

Orhidea Briegel: Man muss nicht groß sein, um groß zu sein. Hat ja auch schon ein Autohersteller gesagt.

Matthias Ohde: ...und um Großartiges anzubieten. HOUSEOFSHOES Kunden legen Wert auf Hochwertigkeit und Nachhaltigkeit. Unser Sortiment zeichnet sich durch zeitloses Design, tolle Verarbeitung und fußschonenden Tragekomfort aus. Gegenüber den großen Anbietern haben wir einen unschlagbaren Vorteil: die Flexibilität und Kundenbindung. Der Schnäppchensucher wird immer da fremdgehen, wo er das billigste Angebot sieht. Der anspruchsvolle Kunde bleibt treu. Unter HOUSEOFSHOES bündeln wir die Marken Berkemann, Ganter und Jacoform und in Kürze kommt noch weiteres dazu...

Orhidea Briegel: Ist Berkemann nicht ein Traditions-Unternehmen aus Hamburg?

Matthias Ohde: Ursprünglich ja, inzwischen sitzt Berkemann aber in Zeulenroda und gehört zur Bauerfeind Gruppe. Ich stehe persönlich zu Marken, die das ganzheitliche Wohlbefinden garantieren! Dafür empfehlen unsere Kunden uns gerne weiter.

Orhidea Briegel: Ha, Wohlbefinden in aller Munde. So wie ich Sie hier erlebe, können Sie mir sicher eine tiefgründigere Definition zu diesem Begriff geben.

Matthias Ohde: Wenn ein Hersteller jahrzehntelange Erfahrung rund um den Fuß, die Anwendung neuester Erkenntnisse aus der Fuß-Orthopädie, den Gebrauch modernster Fertigungstechnologien sowie den Einsatz innovativer und natürlicher Materialien garantiert, dann kann ich das gewissenhaft in den Markt tragen. Made in Europe sozusagen. Kurze Wege, keine Kinderarbeit, Umweltschonung.

Orhidea Briegel: Das habe ich erwartet. Bei Herrn Ohde ist Wohlbefinden kein Modewort. Und wenn Sie mal keine Lust mehr auf Schuhe haben?

Matthias Ohde: Dann übertrage ich mein Wissen und Gewissen auf andere Bereiche. Diese Grundwerte lassen sich in vielen Bereichen umsetzen. Das ist wie Lego spielen für Große – mit den richtigen Bausteinen kann man nicht nur ein Haus bauen, sondern ganze Landschaften. Da bin ich erst mal ganz tiefenentspannt – es kommt wie es kommt. Derzeit machen meine Shops, der stationäre Handel und meine Kunden einfach zu viel Spaß – wir sind derzeit in Umbau- und Vergrößerungsmaßnahmen und freuen uns auf viel Neues in den nächsten Monaten.

**Grenzensprenger,
Ideenumsetzer, Online-Kenner:**
über HOUSEOFSHOES Inhaber Matthias Ohde ist online wenig zu erfahren, aber sein Commitment zu Nachhaltigkeit und Wertigkeit zieht sich im Online-Shop wie ein roter Faden durch das gesamte Sortiment und macht die Kunden glücklich.

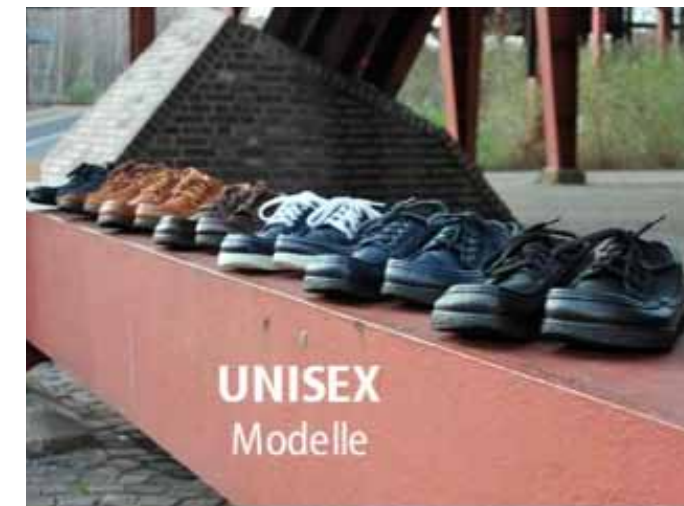
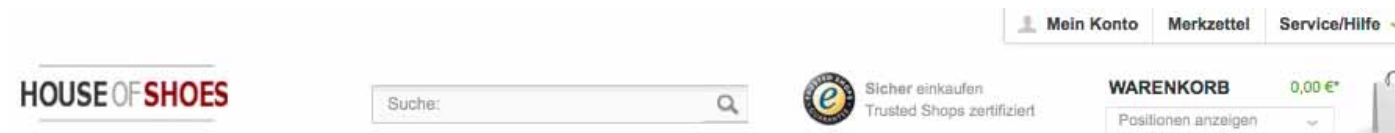
Ladengeschäft:
HOUSEOFSHOES • Berkemann Store
Bredeneyer Straße 96± 45133 Essen
Tel: 0201 45048113
(ab September nach Umbau-
maßnahmen wieder für Sie geöffnet)

www.houseofshoes.de
www.ganterschuhe.com
www.jacoform-shop.de

Shop des Monats

www.houseofshoes.de
www.ganterschuhe.com
www.jacoform-shop.de

HOUSEOFSHOES



Wachstumsmanager

Berater der Extraklasse und Mediengesicht:

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

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

www.frechundwuest.de

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

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

Das sagt FRECH & WUEST:

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

FRECH & WUEST

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



„Wir sind klein
genug, um schnell
und flexibel zu
reagieren, und
dennoch groß
genug, um unseren
Kunden Sicherheit
zu geben.“

Interview mit
Dipl.-Ing. Werner Rensch
LAE GmbH

Unternehmer des Monats

ORH IDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken

Optimale Prozesse

Wertschätzung, Vertrauen, Verlässlichkeit sind Eigenschaften, die Werner Rensch, Geschäftsführer der LAE Engineering GmbH, seinen Mitmenschen entgegenbringt. Das wissen nicht nur die Kunden sehr zu schätzen. Auch die Mitarbeiter, allesamt Spezialisten mit viel Einfallsreichtum, Know-how und Engagement, sind in dieser Atmosphäre zu Spitzenleistung motiviert, den Kunden von der ersten Beratungsleistung bis zum Spezialservice ihr Bestes zu geben. So einen verlässlichen Ingenieurdienstleister für die gemeinsame Zukunft und langfristige Projektpartnerschaft wünscht sich heutzutage jeder Unternehmer, der ein zukunftsweisendes Energie-, Anlagen- und Gebäudemanagementkonzept, punktuell oder durchgängig aufgebaut, benötigt.

20 Jahre LAE - das spricht für sich. Wir gratulieren!

Orhidea Briegel: Sie haben dieses Jahr 20jähriges Firmenjubiläum. Wie schaffen Sie es, dem Wettbewerb immer eine Nasenlänge voraus zu sein?

Werner Rensch: Mit meinen 43 Mitarbeitern, von denen über die Hälfte Elektro-, Software-, und Maschinenbau-Ingenieure sind. Damit sind wir der innovative, aber auch sehr zuverlässige, Engineering- und Management-Partner für das Automatisieren, Modernisieren und Optimieren von Anlagen und industriellen Gebäuden.

Orhidea Briegel: Was ist die Voraussetzung für die hervorragenden Ergebnisse der letzten Jahre?

Werner Rensch: „Industrie 4.0“ ist derzeit in aller Munde. Wir bei LAE leben diese Themen seit mehreren Jahren: Der Blick über den Kunden-Teller und das interdisziplinäre Denken meiner Ingenieure sind ein Großteil unseres Erfolgs und der Antrieb für Mitarbeiter und Kunde. Um eine nachhal-

tige und zukunftsfähige Kundenlösung zu erarbeiten, betrachten wir, je nach Projekt, die Faktoren jenseits der reinen Aufgabe, wie z. B. die Anlagenstruktur, den Bedarf an Energie, die vorhandene Gebäudeleittechnik, Klima-, Lüftungs-, infrastrukturelle und sicherheitsrelevante Komponenten etc. und integrieren die gewonnenen Informationen in die Kundenlösung.

Orhidea Briegel: Das heißt, es geht vor allem um Betriebs- und Energiemanagement?

Werner Rensch: Ja und nein, viele unserer Kunden verstehen uns als Bindeglied zwischen dem ERP und der Produktion. Damit unterstützen wir sie im Verstehen der komplexen Betriebsabläufe ihrer Anlagen. Energiemanagement ist eine Aufgabe, die Unternehmen meistens selbst aus Kostengründen oder für den CO2-Nachweis beginnen müssen. Wir erkennen unsere Aufgabe darin, die Unternehmen bestmög-

lich mit unserem Know-how dabei zu unterstützen. Angefangen bei der Integration und dem Zusammenführen von Informationen zur deutlich verbesserten Übersicht mit umfangreichen Überwachungsmöglichkeiten und zur Steuerung seine Anlagen.

Orhidea Briegel: Dabei ist in den letzten Jahren die IT-Integration sicher immer komplexer geworden?

Werner Rensch: Im Kommunikationszeitalter des 21. Jahrhunderts werden jedes Jahr mehr Daten aus Steuerungssystemen direkt in übergeordnete Datenbanksysteme geschrieben. Diese sinnvoll für ein Unternehmen zu nutzen stellt sich als weitere Herausforderung für LAE dar. Heute arbeiten wir mit Softwareplattformen von Wonderware oder SIEMENS zusammen, um den ganzheitlichen Kundenwünschen gerecht zu werden. „Business Intelligence“ steht im Mittelpunkt aller Informationen.

Orhidea Briegel: Ich nehme an, dafür muss man interdisziplinär gut aufgestellt sein?

Werner Rensch: Völlig richtig. LAE verfügt heute über fünf Geschäftsbereiche, die Hand in Hand miteinander arbeiten, auf einer gemeinsamen Grundlage von Mitarbeitern rund um die Automation. Jeder Geschäftsbereich mit seiner individuellen Kunden- und Branchenlösung wird durch einen erfahrenen Bereichsleiter geführt, der über langjähriges, verfahrenstechnisches Know-how verfügt. Die LAE Bereiche sind:

- Elektroplanung
- Energieversorgung für Energieerzeugungsanlagen
- Energie- und Gebäudetechnik
- Prozessanlagen für die warenbahnverarbeitende Industrie
- Managementsysteme für die vertikale und horizontale Datenintegration

Orhidea Briegel: LAE wurde aus den Anfangsbuchstaben von **Leittechnik, Automation und Elektrotechnik** abgeleitet - ist das heute noch aktuell?

Werner Rensch: Der Grad der Aufgaben verändert sich im Laufe der Zeit, als wir damals vor 20 Jahren begonnen haben, die ersten frei programmierbaren Steuerungen von SIEMENS einzusetzen, da hat es im Vergleich zu heute nur minimale Automationskonzepte gegeben – heute ist das eine sehr komplexe Welt, die wir systematisieren und automatisieren.

Orhidea Briegel: Aber das spart doch sicherlich auch viele Ressourcen. Ihr Unternehmen leistet also eigentlich einen wichtigen

Beitrag zum nachhaltigen Umweltschutz, oder?

Werner Rensch: Jede Tonne CO₂, die wir bei unseren Kunden einsparen, ist unser Beitrag zu einer besseren Umwelt und jedes % an Produktivitätssteigerung unserer Kundenanlagen erhält die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden und damit einen sicheren Arbeitsplatz. Mit einer verantwortungsvollen Einstellung, einer wirtschaftlichen Arbeitsweise und motivierten Mitarbeitern arbeiten wir unermüdlich daran, unseren Kunden Lösungen anzubieten, die diese nicht nur zufriedenstellen, sondern auch begeistern. In Zukunft werden nicht nur Produktionsanlagen untereinander kommunizieren und sich selbst zum Optimum hinführen. Auch die gesamte technische Infrastruktur eines Unternehmens wird untereinander kommunizieren. Energieerzeugungs- und Energie-Verteilungsanlagen werden auf die Produktionsanlagen abgestimmt ihre Energie bereitstellen. Nicht zu viel und nicht zu wenig und alles „on demand“.

Die Gebäudetechnik hat Einflüsse auf das Produktionsverhalten. Und Betriebsdaten und Produktionsdaten müssen über Managementsysteme normgerecht und sicher behandelt werden. Je mehr Einzeldisziplinen von LAE für unsere Kunden tätig sind, umso größer ist der praktische Nutzen für unsere Kunden. Der Austausch von Informationen beginnt bereits beim Engineering der Anlagen, an den Arbeitsplätzen bei LAE, ohne dass sich unser Auftraggeber um die Schnittstellenkoordination kümmern muss.“



LAE GmbH

Massengasse 13
69226 Nußloch
Telefon: +49 6224 9922-0
Telefax: +49 6224 9922-30
info@LAE.eu

www.LAE.eu



„Im Mittelpunkt der Prozessoptimierung steht der Mensch. Im Zentrum Engineering-Lösungen von LAE.“



„Im Vordergrund steht das Kontrollieren von Informationen. Im Hintergrund Managementsysteme von LAE.“



„Im Focus steht die optimale Versorgungsperformance. Im Einsatz Engineering-Lösungen von LAE.“



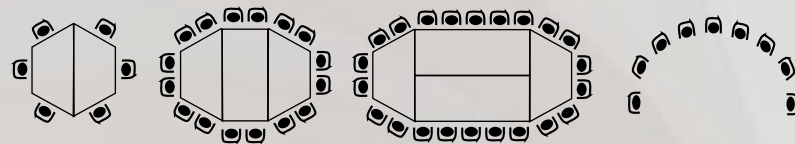
Coaching · Training · Workshop

in München - Pasing • Booking Info:
DenkmalRaum@web.de

Herzlich willkommen im DenkmalRaum ... Denken, Brainstormen, Ideen finden, Tagen, Meeten, Trainieren, Üben, Performen, Shooten, Rumspinnen und vieles mehr in außergewöhnlichem Ambiente ... Hier bekommen Gedanken Raum und Gestalt!



Wie es Dir gefällt: Großer DenkmalRaum mit 50 qm Fläche und Möglichkeiten kreativer Bestuhlung und Nutzung



Workshopkonzepte bis zu 10 Teilnehmer
Seminarkonzepte bis zu 16 Teilnehmer
Vorträge bis zu 20 Teilnehmer



Für Leib und Seele: Angrenzende offene Küche mit 13 qm für Pausen und Einbindung von Eventkochen in die Veranstaltung

Caffeevollautomat zur Selbstbedienung
Getränkesservice nach Wunsch
Cafe-Pausen-Service nach Wunsch
Mittags-Catering nach Wunsch

abrechenbar über Tagungspauschale



Für bleibende Gedanken:

Ausstattung mit kompletter Tagungstechnik inklusive

Beamer und Leinwand
2 Flipcharts
5 Pinwände

zusätzlich Einzel-Büroraum anmietbar

Großzügige Infrastruktur-Flächen, WC, Bad,
ansprechendes Entrée mit Garderobe

Begegnungen
während der
**UNTERNEHMER
TAGE**
2013

Orhideal-Sonderedition in Kooperation
mit Unternehmercoach GmbH

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



Begegnung mit
Jürgen Griebel
REHA | PRO MED
Praxis für Physiotherapie und
ambulante Rehabilitation GmbH
Website des Monats

ORHIDEAL
media
face
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Die Investition in die
Gesundheit der
Mitarbeiter bringt
dauerhaft einen guten
Return of Invest.“

Jürgen Griebel

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL
IMAGE

Website des Monats

Betriebliche Gesundheitsförderung

Jürgen Griebel ist interessanter Interviewpartner für betriebliches Gesundheitsmanagement und Kooperationspartner für Ärzte und Medizinzentren:

Liebe Leserin, lieber Leser,

Das Gesundheitszentrum Reha Pro Med stellt sich als eines der führenden Reha-zentren des Ruhrgebietes vor. Neben einer fast zwanzigjährigen Erfahrung in den verschiedensten Bereichen der Physiotherapie und einer hochmodernen Ausstattung im Bereich des medizinischen Gesundheitstrainings ist vor allem die Kompetenz der Therapeuten ausschlaggebend für den Erfolg zum Wohle unserer Patienten und Kunden.

Ihre Gesundheit ist unsere Leidenschaft! Im Vordergrund steht seit vielen Jahren die fachliche Qualität der Therapeuten. Angeführt von 4 Physiotherapeuten mit OMT Qualifikation (Orthopädische Manuelle Therapie), weisen wir eine enorme Bandbreite an therapeutischen Möglichkeiten auf. So können wir für jeden Patienten die optimale Therapieform erfolgreich anwenden.

Unsere Erfahrung, verknüpft mit dem entsprechenden Know-How, ist eine unserer Stärken in der Lösung Ihrer Gesundheitsprobleme. Sehr gerne stehen wir Ihnen mit unseren mittlerweile fast 50 Mitarbeitern zur Seite und zeigen Ihnen den Weg zu mehr Lebensqualität und Wohlbefinden. Sprechen Sie uns unverbindlich an, machen Sie Ihre Erfahrungen und profitieren Sie von den Erfolgen vieler tausender Behandlungen.

Herzlichst
Jürgen Griebel

Viel wird heute in neue Technologien investiert, um die Leistungsfähigkeit und Produktivität der Unternehmen zu steigern. Aber das Wichtigste – die Investition in die Gesundheit der Mitarbeiter – wird dabei oft vernachlässigt. Dabei ist sie, pro Mitarbeiter gerechnet, meist wesentlich kostengünstiger und vor allem effizienter. Amerikanische Studien haben z. B. ergeben, dass jeder in die betriebliche Gesundheitsvorsorge investierte Dollar zwischen 2 und 10 Dollar „Return on Investment“ bringt, je nachdem welche Art von Mitarbeiter und Arbeitsplätze betroffen sind. Mit uns als professionellem Leistungspartner wird es Ihnen gelingen, die Produktivität Ihrer Mitarbeiter und die Ihres Unternehmens messbar und spürbar zu steigern und Ihr Qualitätsmanagement zu verbessern.

Wir bieten Ihnen ein umfassendes Leistungs- und Serviceangebot:

- fundiertes Know-how im Bereich gesundheitsorientierter Firmen-Fitness
- erfolgreiches, praxiserprobtes Konzept für Betriebliche Gesundheitsförderung
- aktives Gesundheitsmanagement für alle Mitarbeiter
- zielorientiertes Gesundheitscoaching für alle Mitarbeiter
- erstklassig ausgebildetes Trainingspersonal
- sportmedizinische, professionelle und individuelle Betreuung
- Körperanalyse und persönlicher Trainingsplan
- regelmäßige Gesundheits-Checks und Dokumentation des Trainingsfortschritts
- Kraftaufbau- und Herz-Kreislauf-Training
- spez. Rückenaufbau-Training
- Figurtraining und Ausdauerkurse
- Rückenurse und spezielle Gesundheits-Workouts
- Anti-Stress- und Entspannungskurse
- Ernährungsberatung
- Outdoor-Aktivitäten

Physiotherapie

Angeführt von 4 Therapeuten mit OMT Qualifikation bietet unser Therapeutenteam eine Vielzahl von weiteren Therapiemöglichkeiten an. OMT steht für Orthopädische Manuelle Therapie. Eine mit diesem Kürzel versehene Weiterbildung ist von der IFOMT anerkannt. Die IFOMT ist die Weltorganisation der Manualtherapeuten, die International Federation of Orthopaedic Manipulative Therapists. Man spricht von einem internationalen Examen, weil die IFOMT Standards festgelegt hat, um weltweit die Qualität von Aus- und Weiterbildungen in Manueller Therapie zu sichern. Nur Weiterbildungen, die diesen Standards entsprechen, sind berechtigt, die Abkürzung OMT zu tragen. Diese Standards liegen wesentlich höher als diejenigen, welche zum Erwerb des Zertifikats für die Abrechnungsposition „Manuelle Therapie“ gelten. So sind in Deutschland z.B. 750 Kontaktstunden (Unterrichtsstunden), eine fachliche Abhandlung als Abschlussarbeit (ca. 200 Std. Arbeitsaufwand) und hohe Anforderungen an die Qualifikation der Dozenten gefordert.

Ein Überblick der Behandlungsmöglichkeiten:

- Krankengymnastik
- Manuelle Therapie
- Krankengymnastik am Gerät
- Medizinische Massagen
- Physikalische Therapie: spezielle Elektrotherapie, Kälte- und Wärmetherapie,
- Ultraschall, Hochleistungslaser
- Lymphdrainagen
- craniosacrale Therapie
- osteopathische Behandlungstechniken
- Wirbelsäulentherapie
- CMD- Behandlung
- Kinesio-Taping

www.reha-pro-med.de

Kiefer / CMD-Zentrum

Ein Team von sehr erfahrenen und speziell ausgebildeten Physiotherapeuten bietet Ihnen neben der Physiotherapie bei den herkömmlichen orthopädischen Erkrankungen auch spezielle Therapieformen für Erkrankungen und Fehlregulationen des Kiefergelenkes (CMD) an.

In Deutschland wird die Bezeichnung CMD (craniomandibuläre Dysfunktion) als Sammelbegriff für muskuloskelettale Beschwerden im Kausystem verwendet.

Symptome, die durch eine Erkrankung im Kausystem hervorgerufen werden können, sind überaus vielfältig. Sie können im Bereich des Kiefers durch Knack- und Reibegeräusche beim Öffnen oder Schließen des Mundes auftreten, im Bereich des Kopfes durch Kopfschmerzen, Schwindel oder Ohrgeräusche (Tinnitus). Aber auch die Halsregion sowie der gesamte Körper können durch Verspannungen, Gelenkschmerzen und Störungen der Befindlichkeit auf eine Erkrankung des Kausystems hinweisen.

Wir arbeiten nicht nach einem festen vorgefertigten Konzept wie es viele Anbieter in diesem Bereich tun, sondern wir sind in der Lage, durch unsere in alle Therapierichtungen ausgebildeten Therapeuten, unseren Patienten die notwendige und geeignete Behandlung anzubieten. Durch die individuelle Diagnostik und Therapie, verbunden mit der Notwendigkeit einer weiteren interdisziplinären Zusammenarbeit (mit Orthopäden, Zahnärzten, Kieferorthopäden, HNO-Ärzten und Psychologen) können wir Ihnen qualitativ hochwertige Behandlungen anbieten und einen auf Ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmten Behandlungsplan ausarbeiten.

Sehr gerne heißen wir Sie in unserem CMD-Zentrum in der Humbolstr.70 (Tel. 0234/79207017) willkommen. Für Informationen und Fragen stehen wir gerne zur Verfügung!

Wirbelsäulentherapie

Unsere Wirbelsäulentherapie ist gekennzeichnet durch seinen ganzheitlichen und disziplinübergreifenden Ansatz. Die Therapie stützt sich im Wesentlichen auf die folgenden Bausteine:

- medizinisch-ärztliche Versorgung
- Physiotherapie & Medizinische Trainingstherapie
- psychologische Betreuung
- Ernährungsberatung

Zu Beginn der Therapie steht zunächst einmal die Schmerzreduzierung. Dabei werden ärztlicherseits individuell dosierte Schmerzmittelgaben und der gezielte Einsatz der Injektionstherapie angewendet. Zusätzlich kommen alle physiotherapeutischen Maßnahmen (Krankengymnastik, Manuelle Therapie, Lymphdrainage, Massage) einschließlich der Physikalischen Therapieformen (v.a. Elektro- und Wärmetherapie) zur Anwendung. Ergänzend wird zur Stoffwechselaktivierung die Trainingstherapie in Form von gezielter Bewegung mit niedriger Intensität hinzugenommen. Mit Überwindung der Akutphase rückt dann die Medizinische Trainingstherapie als aktive Maßnahme in den Vordergrund. Inhaltlich gehören Dehnungs- und Mobilisationsübungen, Funktionsgymnastik und die Kräftigung mit Hilfe spezieller computergestützter Krafttrainingsgeräte in den Therapieverlauf. Entlastungsübungen und physikalische Anwendungen unterstützen den weiteren Therapieerfolg. Mit zunehmender Verbesserung des Zustandes wird die Trainingstherapie ergänzt durch komplexere Übungsformen des konventionellen Gerätetrainings. Diese werden individuell entsprechend den Alltags- und Berufsanforderungen und ggf. sportartspezifisch ausgewählt. Nach erfolgreichem Abschluss der Therapie empfehlen wir zur Vermeidung eines möglichen Rückfalls und zur Stabilisierung des erreichten Zustandes ein weiterführendes Training.

Krankengymnastik am Gerät

"Krankengymnastik mit Gerät" (KGG) ist ein Synonym für eine Form der Medizinischen Trainingstherapie.

Es handelt sich hierbei um ein für gesetzlich und privat versicherte Patienten verordnungsfähiges Heilmittel, welches einer besonderen Zulassung durch die Krankenkassen und einer speziellen Praxisausstattung bedarf.

Verordnungsfähig ist die KGG für festgelegte Beschwerdebilder, denen eine primäre Kräftigung der Muskulatur laut der Heilmittelrichtlinien zugeordnet wird.

Vorgesehen ist die KGG seitens der Krankenkassen als Gruppentherapie (max. 3 Pat.), sollte sich jedoch keine Gruppe von Patienten ergeben, die gleichzeitig Behandlungstermine in Anspruch nehmen können, bieten wir diese Leistung gleichfalls als Einzelbehandlung an.

Fast alle Therapeuten unseres Zentrums sind für die Durchführung dieser Leistung qualifiziert. Unsere Ausstattung umfaßt ein Mehrfaches des von den Krankenkassen geforderten Mindeststandards.

Jürgen Griebel

REHA | PRO-MED
Praxis für Physiotherapie und ambulante Rehabilitation GmbH
Viktoriastraße 66-70
D-44787 Bochum

Tel.: 0234 - 68 50 37
Fax: 0234 - 68 14 15

info@reha-pro-med.de
www.reha-pro-med.de

Das Team der Unternehmercoach GmbH

Die Unternehmercoach GmbH wurde von Stefan Merath, Experte für die Überwindung der zweiten unternehmerischen Wachstumshürde (dem Übergang vom Selbständigen zum Unternehmer) in der Absicht gegründet, Unternehmer durch eine Kombination aus unternehmerischer Erfahrung und eines Coaching (Personal Training) zu befähigen, ihren Traum zu verwirklichen. Uns liegt daran, dass unsere Kunden etwas Bedeutendes schaffen!

Dabei war von vornherein klar, dass ein Unternehmercoaching nur von Unternehmern selbst durchgeführt werden kann. Sein eigener Background: Seit 1997 leitet Stefan Merath eigene Unternehmen mit bis zu 30 Mitarbeitern. Mit sehr angenehmen und sehr unangenehmen, aber vor allem immer lehrreichen Erfahrungen. Im Jahr 2004 begann er damit, Unternehmer zu coachen, publizierte 2006 ein erstes Buch, verkaufte 2007 sein zweites Software-Unternehmen und gründete 2007 die Unternehmercoach GmbH. Zeitgleich begann er damit, eigene Seminare zu halten. 2008 erschien sein zweites Buch "Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer".

Im Jahr 2008 wuchs das Team und es begannen, weitere Unternehmercoaches mitzuwirken. Alle Unternehmercoaches waren oder sind seit mindestens 10 Jahren selbst Unternehmer mit eigenem Unternehmen und mindestens 10 Mitarbeitern. Damit grenzen wir uns explizit von vielen Einzelkämpfer-Beratern und Coachs ab. Und damit ist gewährleistet, dass Du als Kunde einen Unternehmercoach auf Augenhöhe bekommst. Was nutzt zum Beispiel im Fußball ein Coach, der Fußball entweder gar nie oder nur alleine gespielt hat?

Selbstverständlich sind alle Unternehmercoaches der Vision und den Werten der Unternehmercoach GmbH verpflichtet und arbeiten mit der von Stefan Merath entwickelten Methodik. Wenn Du selbst mind. 10 Jahre Unternehmer warst und Erfahrung als Trainer/ Coach hast und unsere Vision teilst, dann bist Du herzlich eingeladen, an unserer Tätigkeit mitzuwirken. Wie Du das kannst? Komm in meine Seminare und schau, ob das, was wir machen, zu Dir passt. Und ich schaue, ob Du zu uns passt. Das mag auf den ersten Blick so wirken, als ob ich meine Seminare verkaufen will. Das natürlich auch ;-). Aber mein Hauptmotiv ist ein anderes: Wer nicht bereit ist, in sich selbst zu investieren, ist niemals dazu geeignet, Menschen zu coachen, die dazu bereit sind.

Wir sind im gesamten deutschsprachigen Raum tätig. Weißt Du übrigens schon, dass die Unternehmercoaches der Unternehmercoach GmbH im deutschsprachigen Raum die ersten Unternehmercoaches sind? Und dass die Unternehmercoach GmbH aus gutem Grund bei allen relevanten Suchmaschinen schon seit über 6 Jahren bei der Suche nach einem "Unternehmercoach" an der ersten Stelle steht? Und wusstest Du schon, dass wir über tausend Unternehmer gecoacht haben und dass unsere Kunden aufgrund Ihrer Zufriedenheit im Durchschnitt für das Coaching freiwillig(!) mehr bezahlen als im Angebot gefordert?



Marion Lang
Unternehmercoaching mit
Sinn und Verstand

Unternehmercoach
München



Dorothee Oetzmann
Coaching - pragmatisch
und zielorientiert

Unternehmercoach
Hannover



Andreas Müller
Der Ganzheitliche

Unternehmercoach
Offenbach



Dominik Jauch
Coaching von Innen
nach Außen

Unternehmercoach
Markgröningen - Stuttgart



B. Carter Looney
Coaching mit Passion

Unternehmercoach
Darmstadt



Stefan Schraner
Der Offensivcoach

Unternehmercoach
Erlangen



Anja Haller
Assistentin des GF



Rita Pregger

Veranstaltungsorganisation
r.pregger@unternehmer-
coach.com



Begegnungen
während der
**UNTERNEHMER
TAGE**
2013

Orhideal-Sonderedition in Koop
mit Unternehmercoach GmbH

Stefan Schraner
Schraner GmbH

Mediengesicht des Monats

Multi-Entrepreneur Stefan Schraner im Workshops über „Souverän agieren mit mehreren Unternehmen“

Die Teilnehmer verlassen den Workshop mit dem Wissen und den Fertigkeiten, die einen Multi-Entrepreneur ausmachen, sowie mit einem konkreten Planungstool für neue Geschäftsmodelle.

Nach der einführenden Definition von Selbständigen, Unternehmern und Entrepreneuren wird der „Multi-Entrepreneur“ vorgestellt, der souverän und erfolgreich mehrere Unternehmen gleichzeitig führt. Anhand typischer Gedanken- und Handlungsschritte sowie einfacher Regelmechanismen wird die Klaviatur erläutert, die ein Multi-Entrepreneur beherrschen muss. Im praktischen Teil des Workshops werden konkrete Praxisbeispiele durchexerziert. Jeder Teilnehmer erhält ein Ansichtsmodell und kann sein persönliches Vorhaben konkret und anschaulich planen.

Stefan Schraner ist Coach der Unternehmercoach GmbH und seit 20 Jahren als Vollblutunternehmer aktiv. Er beschäftigt sich seit mehreren Jahren mit Entrepreneurship in unterschiedlichen Bereichen. Der Weg vom Entrepreneur zum Multi-Entrepreneur war daher ein logischer Schritt. Derzeit leitet er drei seiner vier Unternehmen und ist auch seit Jahren als Unternehmercoach aktiv. Als ausgebildeter Trainer und Strategicoach nach EKS hat er seine größte Expertise im Bereich des Offensivcoachings. Auch für Vorträge und Diskussionspodien zu buchen.

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Die Nr. 1 der Branche

zu sein, fällt einem nicht in den Schoß, sondern ist das Ergebnis jahrelanger harter Arbeit und zeugt von starkem Unternehmergeist. Stefan Schraner führte den Namen Schraner als Markenbezeichnung im Brandschutz an die Spitze und ist für vier verschiedene Unternehmen mit 40 Mitarbeitern an den Standorten Erlangen, Nürnberg, Wuppertal verantwortlich: Schraner GmbH, Ingenieurbüro Hansgeorg Rosin Vertriebs und Service GmbH, 3C-Tech GmbH und die Schraner Erfolgslabor GmbH. Sein unermüdliches Wirken für ehrbares Unternehmertum und mehr Unternehmerdenke in der Gesellschaft vertritt er öffentlich in zahlreichen Funktionen und schafft so Raum für neue Märkte und Geschäftsmodelle.

Anfangen hat alles im Innovations- und Gründerzentrum Erlangen: 1994 gründet Stefan Schraner dort die Schraner GmbH – ein Unternehmen, das sich auf Produkte der Brandmeldetechnik spezialisiert, die aufgrund gesetzlicher Bestimmungen und sich ändernder Normen in baumamtlich geforderten Brandmeldeanlagen installiert werden müssen.

Die Produkte sind technologisch anspruchsvoll, sehr spezifisch und nur für den Brandmelde-Markt relevant. Zur Kommunikationszielgruppe zählen Fachhändler, Ingenieure, Architekten und Feuerwehren aus ganz Deutschland sowie dem angrenzenden Ausland.

1999 zog das Unternehmen mit dato 9 Mitarbeitern in ein eigenes Betriebsgebäude am heutigen Standort in Erlangen. 2008 übernahm Schraner zu 100 Prozent die Ingenieurbüro Hansgeorg Rosin Vertriebs und Service GmbH aus Wuppertal und erweiterte damit die Kompetenzfelder und das Wissen im Brandschutz.

Darüber hinaus beteiligte sich Stefan Schraner mit 50 Prozent an der auf sicherheitstechnische Lösungen spezialisierten 3C-Tech GmbH und holte sich damit mehr technologische Kompetenz ins Haus. Die 2006 gegründete Schraner Erfolgslabor GmbH bietet strategisches Coaching für Entrepreneure und

inhabergeführte Mittelständler und hat sich darüber hinaus auf Marketing und Business-Aktionen spezialisiert.

Heute ist die Schraner Unternehmensfamilie mit 40 Mitarbeitern an den Standorten Erlangen, Nürnberg und Wuppertal Nummer 1 im Multilateral-Brandschutz und Trendsetter bei Brandschutzlösungen für jeden Anwendungsfall. Erfahrungen und Kompetenzen aus mehreren Jahrzehnten sowie rund 100.000 Projekte sprechen für den Erfolg des Unternehmens, das sich in der Branche und bei seinen Kunden etabliert hat.



Neben seinen unternehmerischen Verpflichtungen...



...sieht Stefan Schraner seine Berufung als Unternehmer-Macher darin...



...nicht nur bei Gründern die Begeisterung fürs Business zu entfachen.

Begegnungen
während der
**UNTERNEHMER
TAGE**
2013

Orhideal-Sonderedition in Kooperation
mit Unternehmercoach GmbH

Die Kamera liebt ihn: Geschäftsmann und Buchautor Stefan Schraner ist gern gesehener Gesprächspartner und Trendsetter für Mittelstandsthemen und gibt als Unternehmer-Macher bodenständig und unkapriziös echte Erfahrungswerte aus der unternehmerischen Praxis weiter. Neben seinen vielen Funktionen ist er bei den Unternehmertagen in seiner Eigenschaft als Unternehmercoach® von Initiator Stefan Merath in Erscheinung getreten

„Bedarf erkennen
und zum richtigen
Zeitpunkt die
passenden Lösungen
anbieten!“

Nachwuchs fördern und fordern: Unternehmerisches Denken hört nicht beim Unternehmer auf, sondern zieht sich wie ein roter Faden beim gut funktionierenden Unternehmen durch die Mitarbeiterschaft, weiß Stefan Schraner.



mobileF-App zur mobilen Brandlokalisierung

Technik gepaart mit Erfolgs-Energie

SCHRANER ROSIN

3C TECH
GMBH

Der Kern des Unternehmens besteht heute aus fünf Geschäftsbereichen:

Die **Feuerwehr-Peripherie** umfasst alle Systeme, die als Schnittstelle zwischen Brandmeldeanlage und Feuerwehr zum Einsatz kommen und im Alarmfall optimierte Unterstützung gewährleisten.

Die **Brand-Detektion** widmet sich Meldern und Systemen zur Detektion von unterschiedlichsten Brandkenngößen bei individuellen Applikationen.

Der Geschäftsbereich **Sprach-Alarmierung** liefert spezifische Komponenten und Systeme zur Beschallung von Gebäuden, zur akustischen Signalisierung sowie zur Sprachalarmierung und Evakuierung.

Brand-Schutzzellen sind feuerwiderstandsfähige Schutzzellen für den Funktionserhalt von Sicherheits- und gebäudetechnischen Komponenten und Systemen.

Die Entscheidung, den fünften Geschäftsbereich **Erfolgs-Energie** ins Leben zu rufen, basiert auf der Idee Stefan Schraners, Wissen weiterzugeben – als Spezialist im Bereich Brandschutztechnik und als Unternehmer. **Der 2009 gegründete Geschäftsbereich besteht aus fünf Bausteinen:**

• Brandschutz-Wiki:

ein Informationsportal rund um die Themen vorbeugender Brandschutz sowie Brandschutz und Dienstleistungen. www.brandschutz-wiki.de

• Brandschutz-Treffs:

kostenlose Brandschutz-Treffs für Errichter, Betreiber, Planer und Feuerwehrleute für den Austausch in der Branche.

• Technik-Seminare:

hier dreht sich alles um Technik, Trends und Innovationen. Ein Experten-Team sorgt dafür, dass jeder Teilnehmer Lösungen für die täglichen Herausforderungen an die Hand bekommt.

• Business-Seminare:

Führungskräfte und Entscheider im Errichtermarkt bekommen speziell auf ihre Branche zugeschnittene Impulse, Beispiele aus der Praxis und Planungshilfe für den persönlichen und unternehmerischen Erfolg an die Hand.

• Fachpublikationen:

zu speziellen Themen in der Brandschutz-Technik, die Interessierten ein fundiertes Wissen ermöglichen.

Feuerwehr-Zentral-Station am Flughafen Nürnberg



Feuerwehr-Einsatz-Center



Flammenmelder Spectrex



Linearer Rauchmelder thefirebeam



Notfallmanager Alpha



Highlights

Schraner Rosin: www.schraner.de

• **Die erste App** im Bereich des technischen Brandschutzes kommt von der Schraner GmbH – mobileF-App: Applikation zur mobilen Brandlokalisierung für jede Brandmeldeanlage

• **Ein Evakuierungssystem** für Schulen und andere große/öffentliche Gebäude ist der Notfallmanager Alpha: eine schnell einsetzbare und effektive Lösung für Notfälle, bei denen schnell informiert und evakuiert werden muss, z.B. bei Amok-Alarm. Mehr unter www.nottfallmanager.net

• **Wissenstransfer:** Schraner und Rosin geben gerne ihr Wissen in Form von Seminaren und Fachpublikationen zu speziellen Themen an den Kunden weiter, um ihm ein fundiertes Wissen ermöglichen:

Handbuch der Feuerwehr-Peripherie. Stefan Schraner, Erlangen 2009, 2. Auflage. ISBN 9783980907200

Handbuch der Sprach-Alarmierung. Joachim Bruyars/ Stefan Schraner, Erlangen 2010. ISBN 9783000309779

Handbuch der Linearen Rauchmelder Hansgeorg Rosin/ Claus Behnke Erlangen 2011. ISBN 9783980907293



3C-Tech GmbH: www.3c-tech.de

• Systemspezialist: Aktuelle Projekte sind z.B. sicherheitstechnische Lösungen für Energieversorger

Schraner Erfolgslabor GmbH: www.erfolgslabor.com

• Buch >>start up power<< Junge Menschen gründen Unternehmen. Hrsg. Stefan Schraner, Erlangen 2010. ISBN 9783000309786

• Buch >>Reicht's?<< Strategiefibel für eine sorgenfreie Zukunft. Mehr unter www.erfolgsfinanz.com

Wirtschaftsjunioren:

• Stefan Schraner steht für ehrbares Unternehmertum – mit diesem Thema ist er auf Bundesebene in ein internationales Netzwerk eingebunden.

• Gründung der WJ-Academy Mittelfranken: Angebot von Intensiv-Workshops und Seminaren zu den brennenden Themen des Unternehmertums.

**Schraner GmbH • Weinstraße 45
91058 Erlangen • info@schraner.de
Telefon: 0 91 31 - 8 11 91-0
Fax: 0 91 31 - 8 11 91-15**

www.schraner.de

**schraner
erfolgslabor**

*Erster Leitfaden für junge Menschen,
die wirklich was bewegen wollen*



Unternehmer-Macher

So möchte ich getrost Stefan Schraner in dieser Titelstory bezeichnen. Sicherlich wäre es für den passionierten Businessmann ein Leichtes gewesen, sich konzern-annähernden Wachstumsintentionen zu widmen und dabei spielerisch erfolgreich zu sein, wenn er nicht der festen Überzeugung wäre, dass die „kleinen, flexiblen Unternehmenszellen“ zukünftig eher Erfolgsmodell sein werden, als große Firmenzusammenschlüsse. Folglich investiert er seine kostbare Zeit vorzugsweise in Projekte, die das unternehmerische Denken in der Gesellschaft fördern, um hier mehr Vielfalt an Geschäftsideen in den Markt zu bringen.

Als Kind wollte er KFZ-Mechaniker werden, als Jugendlicher schon Unternehmer. Heute, mit 41 Jahren, lebt Stefan Schraner diesen Traum und ist Vollblut-Unternehmer: Er ist Geschäftsführer der Schraner GmbH und drei weiterer Unternehmen, trägt Verantwortung für über 40 Mitarbeiter, ist Trendsetter, Innovator und ein engagierter Netzwerker. Sein Werdegang verlief zunächst klassisch: Eine elektrotechnische Ausbildung im Bereich Bürokommunikation bei Triumph-Adler in Nürnberg, anschließende Meisterausbildung und ein Studium zum Technischen Betriebswirt on top.

Danach fesselte ihn das B2B-Geschäft. So erkannte er als Jungmanager im Angestelltenverhältnis den potenzialträchtigen Engpass, ein neues Anzeigemedium für die Feuerwehr zu kreieren. Es sollte in der Marktdurchdringung als autoritärer Multiplikator dienen – und brachte Schraner die Start-Up-Grundlage. Die Technik für das Feuerwehr-Anzeigetableau setzte ein guter Freund um, und der Jungunternehmer begleitete als branchenfremder Pionier dieses Gerät bis zur DIN-Norm mit Marktführerschaft. 1994 gründete Stefan Schraner dann im Alter von 24 Jahren

die Schraner GmbH mit Sitz im Innovations- und Gründerzentrum Erlangen und spezialisierte sich sofort auf brandmeldetechnische Systemtechnik. 2008 übernahm Schraner das Traditionsunternehmen Rosin in Wuppertal und beteiligt sich seit 2009 beim Systemspezialisten 3C-Tech in Nürnberg. Mit Innovationen und stetigem Wachstum ist die Unternehmensfamilie heute die Nr. 1 im multilateralen Brandschutz.

Stefan Schraner selbst ist nicht nur Unternehmer, sondern auch „Unternehmer-Macher“ und engagiert sich beispielsweise als Berater und Referent bei Feuerwehr- und Verbandsorganisationen, als Mentor und Business-Angel und fördert in seiner Verantwortung bei den Wirtschaftsjunioren das Thema ehrbares Unternehmertum der nächsten Generation.

Mit der 2006 gegründeten Schraner Erfolgslabor GmbH geht der Trendsetter noch einen Schritt weiter:

Er konzentriert seine Aktivitäten auf ein Unternehmen, das selber „Unternehmer-Macher“ ist und richtet sich damit an Entrepreneure und Führungskräfte. Diese erhalten im Erfolgslabor strategisches Erfolgs-Coaching und aktive Beteiligungen für den unternehmerischen Erfolg.

„Heiße Luft
hat mich noch
nie beeindruckt
- bei mir zählt
die coole Idee
für die Praxis.“

Stefan Schraner



Online-Shop des Monats

Alles für den starken Auftritt hat der charmante Show- und Event-Profi Bernd Waschilowsky in seinem Sortiment. Es lohnt sich in den aktualisierten Shop zu schauen: da geht dem Betrachter ein Licht auf!

Viel Spaß beim Surfen und Informieren....

Audio-Produkte
Bühnenüberdachungen
Bühnentechnik
Licht / Lichteffekte / Spezialeffekte
Lichteffekte
Scheinwerfer
Moving Heads + Scanner
Nebelgeräte + Zubehör
Deko-Effekte
Lampen + Leuchtmittel
Lichtsteuerungen
Party-Beleuchtung
Floureszierende Neonröhren
LED Technik
Event-Zubehör
Traversensysteme und Zubehör
Flightcases
Werkzeuge
Architekturbeleuchtung
u.v.m.

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



Liso Show- und Eventtechnik
Sound, Light, Stage und mehr.
Gut gerüstet für Ihre Ziele.

www.liso-shop.de

Begegnungen
während der
**UNTER
NEHMER
TAGE**
2013

Ortideal-Sonderedition in Kooperation
mit Unternehmercoach GmbH

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

Liebe Leser,

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

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als Orh-IDEALE: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Karl Pils, Autor und Redner, nennt diese Energie in seinen Büchern Überwinderkraft. Der Erfolg der vorgestellten Unternehmer basiert auch darauf, dass sie nicht nur Spezialisten in ihrem Fach,

sondern auch Menschengenie sind. Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

Es ist Zeit, dass der Mittelstand mit seinen wertigen Leistungen „ein Gesicht bekommt“. Wer ist das 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.

Bis bald



...immer eine gute Orh-idee für Sie.



Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

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 Vertriebsteams, 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 zugewiesenen Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.