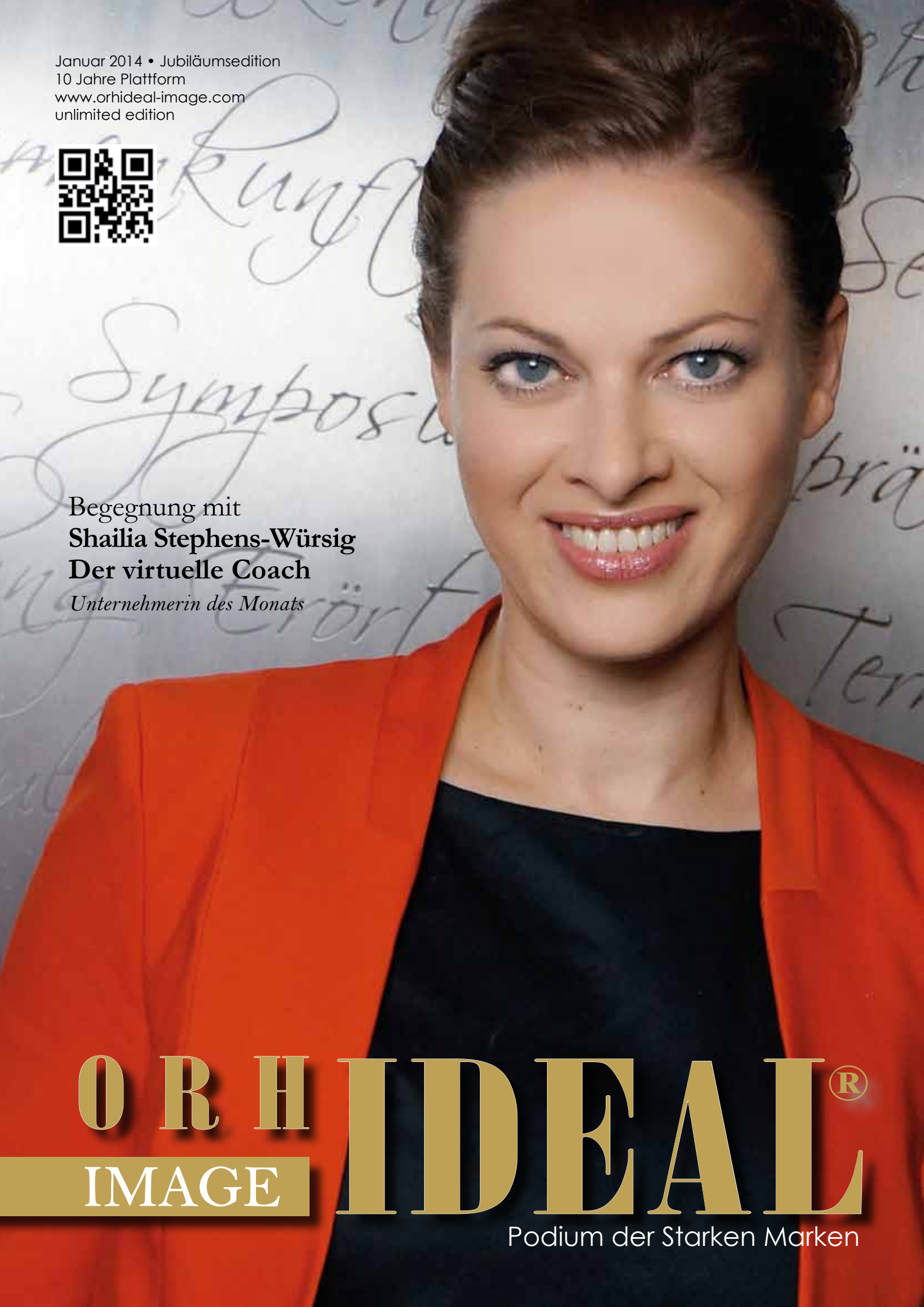
Januar 2014 • Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
unlimited edition



Begegnung mit
Shailia Stephens-Würsig
Der virtuelle Coach
Unternehmerin des Monats

ORH IDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken

Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

The virtual Coach

NÄHE TROTZ FERNE
Kompetent und zielgerichtet auf das „Online-Parkett“: mit Digital Native Shailia Stephens-Würsig wird es für Unternehmer ganz einfach, das Publikum virtuell zu erweitern und sich erfolgreich online zu positionieren.

Mehr Publikum für Ihr Business

Noch nie zuvor hatten Unternehmer so eine gewaltige Chance, Menschen in der ganzen Welt online mit ihrem Wissen und ihren Angeboten zu erreichen. Doch die Anforderungen unserer digitalen Zeit sind hoch und vielen Unternehmern fehlt das Know-how, um ihr Business und ihre Services optimal online zu positionieren. Diese Lücke schließt Online-Expertin und virtueller Coach Shailia Stephens-Würsig mit ihrem Online Mastery und Marketing System™ und ihren individuellen Konzepten. Die gewinnende Internet-Kennerin befähigt ihre Kunden, virtuell zu kommunizieren und zu arbeiten, damit sie so die Begrenzungen von Raum und Zeit überwinden, ein breiteres Publikum erreichen und kosteneffizienter arbeiten können. Durch ihre Online-Trainings und Privat-Coachings, werden Shailias Kunden zu fachkundigen Akteuren in der virtuellen Arena.

Ihre umfassende Erfahrung sammelte die charismatische Online-Trainerin bereits in frühen Zeiten des Internets als Strategie-Direktorin im Online-Marketing, entwickelte dort preisgekrönte digitale Kommunikationskonzepte für globale Markenkunden. Dieses fast 20-jährige Know-how setzt die charmante Geschäftsfrau heute für ihre Kunden ein, ergänzt um die neuesten Modelle und Methoden des Online-Business, der virtuellen Lehre und des „Education Based“-Marketings. Die „Digital Lady“ arbeitet mit Unternehmern und Teams aller Branchen, die online lehren, coachen, präsentieren und vermarkten und sich in der Realisierung professionell begleiten lassen wollen. Und sie hilft ihren Kunden leidenschaftlich dabei, die richtige Positionierung und Kommunikationsstrategie zu finden, sodass ihre Programme, virtuellen Trainings und Workshops mit Teilnehmern gefüllt sind.

Orhideal IMAGE: Sie führen Unternehmer und Teams in das digitale Zeitalter. Ihre Mission lautet: „Wissen online bringen und mehr Menschen erreichen.“ Leben Sie tatsächlich das, was Sie sagen?
Shailia Stephens-Würsig: Ja, das lebe ich schon seit meiner Agenturzeit als Online-Marketing-Strategin. Ich sage schon immer: „Mein Herz schlägt digital.“ So war ich bereits 1995 in den Anfängen der digitalen Kommunikation als Vorreiterin mit dabei und habe auch schon damals meine Kunden von der neuen Online-Welt begeistert. Es gab von Seiten meiner Kunden natürlich erst einmal Ängste und Skepsis vor dieser unbekannten Kommunikation in den neuen Medien, die man mit ganz viel Aufklärungsarbeit überwinden musste.

www.ShailiaStephens.com

„Wissen und Konzepte online bringen und mehr Menschen online erreichen.“

DIE digitale Marketing-Strategin, Online-Trainerin und erfolgreiche Webinar-Expertin bringt eine neue Dimension und Dynamik in das Business ihrer Kunden.

ORHIDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Klientenübersicht

Nicht nur Teams, sondern auch Einzel- und Kleinunternehmen aus verschiedenen Bereichen nutzen das Online Mastery und Marketing System™:

Agenturinhaber
Akquise Expertin
Alexander Technik Expertin
Anti-Stress Coach
Auftrittscoach
Beziehungscoach
Buchautorin
Burn-out-Präventions-Coach
Business Coach
Change Management Berater
Eltern-/Familien-Coach
Executive Coach
Expat Coach
Karriere-/Berufsberater
Konflikt-/Kommunikationstrainerin
Leadership Trainer/Coach
Life Coach
NLP Trainer/Coach
Fotografin
Outplacement-Berater
Marketing-Berater/-Coach
Musikerin / Schlagzeugerin
PR Profi
Professionelle Tänzerin
Professional Reputation Spezialist
Psychologin
Selbständiger Coach
Social Entrepreneurin
Sprachenspezialist
Systemischer Coach
Systemaufstellerin
Texter
Therapeutin
Training Consultant
Trainer für Präsentationstechnik
Wellness-Ärztin
Werbeagentur-Inhaber
Wing Wave Coach
Vertrieb-/Verkaufs-Trainer
Virtuelle Assistentin

Wir konnten jedoch immer wieder demonstrieren, dass dieser neuen Weg der Kommunikation sich bewährt. Ein Beispiel dafür ist der begehrte Deutsche Dialogmarketing Preis, den wir mit einer unserer Online-Marketing-Kampagnen gewonnen haben und der unter anderem bewiesen hat, dass Nähe und Dialog online zusammen gehören.

Nach 14 Jahren erfolgreicher Arbeit in der Agentur wollte ich mich beruflich verändern und begann mein Studium „Wirtschafts-Coaching und Training“ und mir wurde klar, dass ich meine neue berufliche Ausrichtung revolutionieren will. Mein Weg führte mich in die Selbstständigkeit und so habe ich aus meiner Arbeit als Trainerin und Coach ein Online-Business geschaffen. Heute arbeite ich zu 90 % online und teile mein Wissen über digitale Kanäle, z.B. über meine öffentlichen Webinare und meinen Video-Blog. Und ich bringe auch jetzt wieder als Vorreiterin anderen bei, wie sie online effektiv kommunizieren und ihr Business online erfolgreich vermarkten.

Das bedeutet, Sie sind überzeugt, dass sich der Übergang in die virtuelle Welt für viele Berufsgruppen bewerkstelligen lässt?
Ich glaube, wir reden hier nicht nur von „bewerkstelligen“, sondern wir reden von einer Notwendigkeit, denn heute finden nicht nur Business, berufliche Weiterbildung und persönliche Entwicklung, sondern auch viele andere wichtige Bereiche unseres Lebens online statt. Wer sich jetzt mit den neuen digitalen Fähigkeiten rüstet, schafft sich einen enormen Wettbewerbsvorteil. Viele haben die falsche Vorstellung, dass wenn Sie sich in die Online-Welt begeben, sie den traditionellen offline Weg komplett verlassen müssen. Doch ich ermutige meine Kunden sich zu öffnen und das Beste aus beiden Welten zu kombinieren. So wird ihr Erfolg am größten und am nachhaltigsten. Wenn es um die Bewerkstelligung geht, sind natürlich neue mediale und didaktische Kompetenzen notwendig, doch viel wichtiger als das ist die richtige Einstellung dazu, die nun mal im Kopf beginnt.

Manche sind gegenüber der virtuellen Begegnung sehr skeptisch. Sie sind der Meinung, man müsse sich zuerst live und persönlich kennenlernen und Vertrauen aufbauen, bevor man online miteinander arbeitet. Wie sehen Sie das?
Das man auf diese Idee kommt, kann ich gut nachvollziehen. Aber meine Erfahrung ist eine andere. Viele meiner neuen Kunden kommen zum ersten virtuellen Treffen mit mir mit dem Gefühl, mich schon ewig zu kennen. Und ich erhalte Anfragen von Interessenten, die mich in ihrer allerersten Anfrage duzen, weil sie sich mir schon nahe fühlen. Im Prinzip ist es das Gleiche, was Ihren Interviewpartnern im IMAGE Magazin passiert. Sie haben bereits eine Meinung gebildet von mir als Person und meiner Kompetenz ... und sie ahnen schon genau, ob sie mich mögen und mir vertrauen können. Ich muss diese Menschen weder vor Ort, noch auf Skype vorher treffen. Denn sie haben von mir Videos im Netz angesehen und teilweise längst viele Stunden mit mir virtuell verbracht. Vielleicht sogar während ich schlief oder joggen war. Unglaublich oder?

Als Interviewerpartner für Fachmedien, Speaker oder als Webinarleiterin - Shailia Stephens sorgt für AHA-Effekte

Ja, das ist wirklich unglaublich. Es gibt viele gute Maßnahmen, die Vertrauen schaffen, eben auch virtuelle. Es ist also Ihre Mission geworden, die Herzen Ihrer Kunden digital schlagen zu lassen?
(lacht) Ja wir reden die ganze Zeit über digitale Kommunikation, aber darum geht es eigentlich nicht im Kern. Wir leben heute in einer wahnsinnig schnelllebigen Welt und es gab noch nie so viele Informationen wie wir Sie jetzt haben. Und gleichzeitig waren die Menschen doch noch nie so orientierungslos.

Meine Kunden sind wie Leuchttürme, Sie haben im Laufe Ihres Lebens so viel Wissen und Erfahrungen gesammelt, die Sie weitergeben. Mit dem Weg in die digitale Welt, eröffnet sich meinem Kunden jetzt die großartige Möglichkeit das Licht in seinem Leuchtturm noch viel weiter strahlen zu lassen und schafft es damit mehr Menschen in der Dunkelheit zu erreichen, damit Sie den Weg in den sicheren Hafen finden.

Wer sind Ihre Kunden und Klienten ?
Jeder meiner Kunden ist Experte in seinem Bereich. Nehmen wir als erstes Beispiel Julie Rothschild. Sie ist eine professionelle Tänzerin aus Colorado, USA. Julie tanzte auf der ganzen Welt auf internationalen Bühnen bis eine Verletzung ihre aktive Karriere plötzlich beendete. Heute bringt sie anderen Profitänzern bei, wie sie schonend mit ihren Körpern umgehen, damit sie länger tanzen können und ihre Leistung steigern. Ich arbeite mit Julie daran, ihr „Movement Coaching“ online zu bringen und somit eine weltweite Community von Profitänzern zu erreichen. Im ersten Schritt lehrt Julie mit Live-Videoübertragung via Google Hangouts die „Alexander Technique“.

Nehmen wir jetzt Ralf-Andreas Hertle, einen Vertriebs- und Verkaufstrainer in einem weltweit agierenden Versicherungsunternehmen. Er hatte die Aufgabe zusammen mit seinem Team ein Online-Pilot-Projekt auf die Beine zu stellen. Wir haben dann gemeinsam eines seiner ganztätigen Präsenztrainings auf einen virtuellen Nachmittag verkürzt und eine Gamification Komponente hinzugefügt. So wurde aus einem klassischen Telefontraining eine Online-Telefon-Challenge mit Spielcharakter, in der jedoch Kunden angerufen und reales Geschäft generiert wurde. Die Teilnehmer waren sehr motiviert und hoch erfolgreich. Es gab darüber hinaus noch eine große Einsparung, da die Anreisekosten weggefallen sind. Die Generalagenturen der Versicherung haben sich dann dafür eingesetzt, dass dieses neue gelungene Konzept fest in das Lehrmodul aufgenommen wird.

Last but not least sind Martin Wilfing und Thomas Hinterleithner, Geschäftsführer und Vorstand des Dialog Marketing Verbandes Österreich, auf mich zugekommen als es darum ging ihre 6-teilige Workshop-Reihe „Komplett Digital“ online in ein Webinar-Format zu bringen. Sie wollten ihren Ansatz modernisieren und damit mehr Marketingverantwortliche und mittelständische Unternehmen, auch außerhalb Österreichs erreichen. Zuerst haben wir ein passendes Konzept, eine Preisgestaltung und eine Kommunikations-

the virtual coach
Shailia Stephens

„Ich bin in jeder Hinsicht ein pragmatischer Mensch. Und ich glaube, dass der Anfang jeder neuen Fähigkeit mit dem festen Entschluss beginnt, ES zu tun. ES einfach tun!“

„Durch mein Programm werden Sie den **Kennen-Mögen-Vertrauen-Effekt** virtuell erzeugen.“

www.ShailiaStephens.com

strategie für ihre kostenpflichtige Webinar-Reihe entwickelt. Parallel habe ich den 10 Vortragenden in Gruppentrainings und Einzelcoachings vermittelt, wie sie online präsentieren und mit den Teilnehmern interagieren.

Im Vordergrund meiner Arbeit steht natürlich die Wissens- und Informationsvermittlung, aber dahinter verbergen sich konkrete wirtschaftliche und finanzielle Ziele.

Sie stehen aber doch auch dafür, dass Sie die einzigartige Fähigkeit haben Bildung und Marketing zusammen zu bringen. Erzählen Sie mir, wie Sie das tun?
Wer ein Online-Programm auf die Beine stellt, wird auch unmittelbar vor der Frage stehen, wie bekomme ich Teilnehmer in den virtuellen Raum. Bereits bei der Konzeptionsphase beginnen wir mit der Kommunikations- und Vermarktungsstrategie (diese beiden Ansätze gehen Hand in Hand), so dass interne Stake-Holder und/oder externe Zielgruppen frühzeitig angesprochen und vom Nutzen des Konzeptes überzeugt werden. Somit stellen wir sicher, dass wir nicht im luftleeren Raum entwickeln, sondern prüfen direkt die Markttauglichkeit des Angebotes in der realen Welt.

Aber Wissen trifft auch auf Marketing, wenn es darum geht Kunden und Klienten anzuziehen oder Beziehungen zu festigen, indem man als Experte auftritt. Ich rede jetzt von „Education Based“-Marketing, vor allem meine Einzelunternehmer und kleine Unternehmen setzen auf diese kostengünstige Möglichkeit des Marketings.

Nehmen wir zum Beispiel Julia Brötz, die Gründerin von FreeDays.de, die Unternehmer beim Online-Unternehmensaufbau mit einem starken Team virtueller Assistenten unterstützt. Ich habe Julia die Idee näher gebracht, Interessenten mit Webinaren zu erreichen. Julia hält regelmäßige Online-Treffen und vermittelt ihr Wissen, wie Sie ihr Unternehmen ohne Kapital erfolgreich aufgebaut hat. Damit positioniert sie sich als „Heldin für angehende Unternehmer“ und zieht neue Kunden an.

Inwiefern unterscheiden Sie sich von anderen Online-Experten?
Ich kombiniere meine Online-Expertise mit meinen Marketing-Kenntnissen und meiner fundierten Coaching- und Training-Ausbildung und helfe meinen Kunden, ihr Wissen online zu bringen und mehr Publikum zu erreichen.

Ich bin eine Lifestyle-Entrepreneurin und führe mein Geschäft online von zwei Standorten. Ich bin eine dieser „neuen Generation Unternehmer“, die ortsunabhängig arbeiten und die Freiheit lieben. Meine Tools sind mein Laptop, meine Cloud-Computing-Technologien und mein virtuelles Team. Ich bringe den Spirit meines Online-Unternehmer-Daseins mit, verbreite frischen Wind und inspiriere damit jeden meiner Kunden, in dem ich neue Impulse gebe. Ich lebe und atme die neuen Online-Business-Modelle und die virtuelle Kommunikation. Ich coache online, ich bin Online-Trainerin und ich vermarkte auch mein Business online. Ich bin der lebende Beweis, dass Nähe trotz Ferne möglich ist. Und wie ich anfangs schon sagte: Mein Herz schlägt digital!

Welchen Rat geben Sie unseren Lesern, wie Sie selber anfangen können zu „weit strahlenden Leuchttürmen“ zu werden?
Ich bin in jeder Hinsicht ein pragmatischer Mensch.Und ich glaube, dass der Anfang jeder neuen Fähigkeit mit dem festen Entschluss beginnt, ES zu tun. ES einfach tun!
Ich unterstütze Sie gerne dabei.

Danke für das interessante Gespräch.

Digital Touchpoints - treffen Sie Shailia online auf www.facebook.com/shailiastephens oder schauen Sie den Videoblog auf http://www.youtube.com/shailiastephens

Website des Monats

Zeitfreischaufel-Agentur für Unternehmer

von und mit Julia Brötz

Als Full-Service-Agentur für den Unternehmer und Einzelkämpfer glauben wir an die großen Träume und Visionen von Unternehmern und unser starkes Team bringt Ihre Ideen in die Umsetzung und auf die Straße, damit Sie sich auf das konzentrieren können, was Sie wirklich lieben!

Lesen Sie mehr über uns online...

www.freedays.de

Nah am Mensch: Vorzeigeunternehmer Achim Kopp ist gern gebuchter Referent und fesselnder Interview-Partner für Fachpresse und Mittelstandspodien. Aus der Praxis gibt der sympatische Stratege fachlich fundierten Input über neueste Technologien und den „human factor“ im Unternehmen

IDEAL media face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Unternehmenskultur soll gelebt werden und nicht nur auf dem Papier stehen!“

www.kopp-schleiftechnik.de

KOPP SCHLEIFTECHNIK

Faktor Mensch

„Spielregeln“ eines Innovationsunternehmens

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

Ohne modernste Produktionstechnik geht heute nichts mehr – allerdings ist die „Brainware“, also Know-how und Motivation der Mitarbeiter nach wie vor der wichtigste Faktor. Denn die Menschen sind es, die diese Technologien erst nutzbar machen – für die täglichen Aufgaben in der Produktion.

Auf über 1200 qm Produktionsfläche verbinden wir technische Kreativität mit modernster maschineller Schleiftechnologie. Unser Rohstoff sind frische Ideen, die wir für Sie in „Form schleifen“: Durch die ausführliche Beschäftigung mit Ihren Produktionsanforderungen entstehen zunächst neue Werkzeugideen.

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

KOPP Schleiftechnik GmbH • Am Raupenstein 10 • 64678 Lindenfels/Winterkasten
Telefon: 0 62 55 - 95 95-0 • Telefax: 0 62 55 - 95 95-139
info@kopp-schleiftechnik.de • **www.kopp-schleiftechnik.de**

Arbeiten mit dem

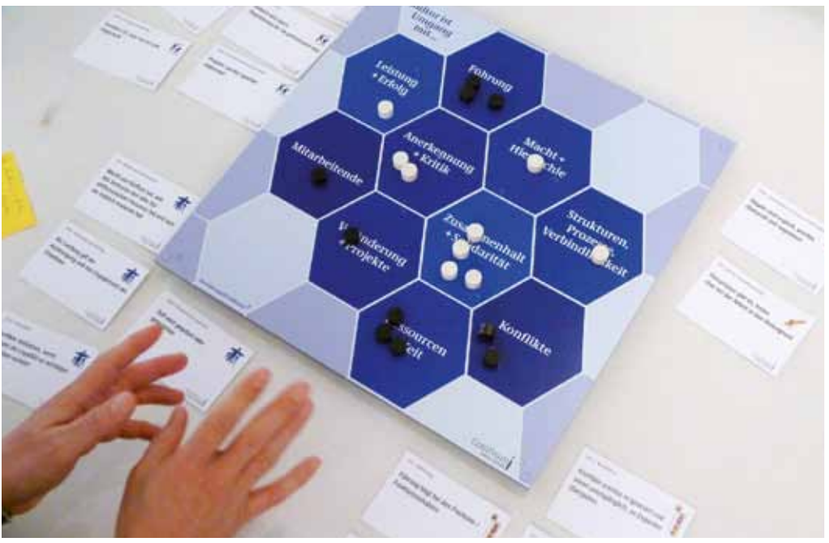
Kulturprofil-Indikator®

Unternehmerskulturpflege **bringt bessere Erträge**

Unternehmenskultur regelt die Form der Zusammenarbeit im Unternehmen und erfüllt damit eine Koordinierungsfunktion. Sie sorgt dafür, dass die Agierenden wissen, wie sie sich am besten verhalten, um erfolgreich zu sein und was sie besser unterlassen sollten. Über die Kultur fühlen sich die Mitarbeiter dem Unternehmen zugehörig, sie stiftet damit Identität und wirkt integrativ. Schließlich wirkt die Kultur für den Einzelnen motivierend – durch das Zugehörigkeitsgefühl, das mit einer starken Unternehmenskultur verbunden ist. Sie ist über Jahre hinweg entstanden und entsprechend träge in der Veränderung.
Neuerungen kommen, wenn sie nicht kulturkompatibel sind, schwer in Gang oder werden, im schlimmsten Falle, gar nicht realisiert.

Der Kontext und die jeweiligen Regeln definieren das konkrete Verhalten. Kulturregeln überleben meist ihren Anlass. Aussagen wie „Keine Ahnung, das ist hier halt so, das hat man hier schon immer so gemacht“ hört man oft als neuer Mitarbeiter.
Die Weiterentwicklung der Unternehmenskultur entsteht häufig als begleitender Prozess im Rahmen von Veränderungsprojekten. Ist die gewünschte Veränderung nicht mit der Kultur kompatibel, wird sie früher oder später scheitern.

Ähnlich besteht ja auch in der Medizin bei Transplantationen die große Herausforderung nicht in der chirurgischen Kunst des Implantierens, sondern darin, die Abstoßreaktionen des Körpers auf das fremde Neue in den Griff zu bekommen. Mitarbeiter werden ihre Innovationsfähigkeit und Kreativität nur in dem Maße einbringen, wie es opportun ist. Denn das Verhalten von Individuen ist immer kontextgesteuert. Sie werden im privaten Kontext andere Seiten von sich zeigen als im beruflichen. Deswegen muss man bei Kulturentwicklung Mitarbeiter nicht schulen oder gar austauschen, sondern ihnen Rahmenbedingungen bieten, sprich: ihnen einen Kontext schaffen, der es erlaubt, bestimmte Seiten, also Kompetenzen und Stärken, einzubringen.



ComTeam möchte Sie dazu ermutigen, den Schritt zu wagen und sich mit Kulturentwicklung auseinanderzusetzen. Unternehmenskultur erscheint zunächst abstrakt, da sie nichts Festgeschriebenes oder in Organisationshandbüchern Nachlesbares ist. Das Thema ist für viele nicht greifbar. Sie stellt die gelebten Werte und Normen dar, die sich implizit in allen Handlungen und Aktivitäten (oder Nicht-Aktivitäten) eines Unternehmens widerspiegeln. Oder kurz gesagt: Unternehmenskultur sind die Dos and Don’ts, die Sie einem neuen Kollegen, dem Sie wohlgesonnen sind, als Tipps zum Eingewöhnen geben. Ganz im Sinne von „So läuft das bei uns, so machen wir das hier“1.

Der Kulturprofil-Indikators® bietet eine große Bandbreite an Unternehmenskulturellen Ausprägungen, die Sie miteinander diskutieren können, um so „Ihre“ Kultur wieder zu finden und einzelnen Kulturstilen zuordnen zu können. So finden Sie heraus, wo überall und wie genau Kultur beeinflusst wird, an welchen Stellhebeln etwas verändert werden kann, um einer erwünschten Zielkultur näherzukommen. Dann ist es wichtig, gezielte erste Schritte in die neue Richtung zu vereinbaren. Die softfacts bilden das Schmiermittel oder den Sand im Getriebe des Projektmotors. Bei Veränderungen muss sich die Zusammenarbeit, die sich womöglich über Jahre hinweg eingespielt hat, ebenfalls weiterentwickeln oder gar neu finden. Und damit ist die Kulturseite berührt und verdient es, unbedingt berücksichtigt zu werden.

Kulturkompetenz braucht Wissen, Methoden, Tools und Erfahrung.

Lorenz S. Forchhammer

Jürgen Hecker

ComTeam hat ein Vorgehen entwickelt, um professionell und wirksam an Unternehmenskulturen zu arbeiten. Sie werden systematisch so weiterentwickelt, dass sie Veränderungsprozesse, Projekte und Initiativen wirksam unterstützen. Und zwar nicht nur mit guten Vorsätzen oder Leitsätzen, sondern mit spürbaren Veränderungen – auch an Prozessen, Regeln und Systemen. So gelingt Entwicklung: Schrittweise, bewältigbar und nachhaltig.

In zehn Jahren Entwicklung und Anwendung hat ComTeam ein Verfahren erarbeitet, das Unternehmenskulturen verstehbar und veränderbar macht. Es ist pragmatisch, kommt ohne viel Theorie aus, ist leicht nachvollziehbar und eröffnet Führungskräften und BeraterInnen neue Steuerungsmöglichkeiten.

- Sie finden heraus, welche Veränderungen gute Chancen zur Umsetzung haben und bei welchen flankierende Maßnahmen notwendig sind
- Sie verstehen Zielkonflikte und die Dynamiken, die Veränderungsprozesse bremsen oder fördern
- Sie finden die richtigen Stellhebel, an denen mit oft kleinen Veränderungen beeindruckende Wirkungen erzeugt werden

In seiner Broschüre erläutert ComTeam TeilnehmerInnen des eintägigen Basis-Workshops zum Kulturprofil-Indikators® Hintergründe und Anleitungen zum Arbeiten mit dem Vorgehen und seinen Tools. Der Kulturprofil-Basis-Workshop vermittelt Anwendungsgrundlagen der Kulturprofil-Diagnose. Dazu erhalten die TeilnehmerInnen ein Exemplar des Kulturprofil-Indikators® in der TEAM-Version und eine Basislizenz, die sie dazu berechtigt, das Tool zur Unternehmenskulturanalyse in Ihrem Unternehmen und als BeraterIn einzusetzen. Mit dem ComTeam Kulturprofil-Indikator® halten Führungskräfte und Berater ein Instrument in Händen, mit dem die bestehende Unternehmenskultur und deren Wirkung auf die Leistungsfähigkeit der Unternehmung deutlich gemacht werden kann.

Die Kulturprofil-Indikator Toolbox enthält den Kulturprofil-Indikator® Der schafft einen gemeinsamen Bezugsrahmen, der es ermöglicht, die gewünschte Soll-Kultur zu beschreiben und die Stellhebel zu benennen, die das Unternehmen der gewünschten Zielkultur ein Stück näher bringt. Nach einem Tag Ausbildung und mit dem in diesem Paket enthaltenen Material können Teams von 2 bis 6 Personen praktisch und zielgerichtet am Thema Unternehmenskultur arbeiten.

Inhalte
- Diagnosebrett mit elastischen Kordeln zur Visualisierung der Kultur-Profile
- 96 Analysekarten
- 40 Setzsteine zur Priorisierung von Kulturfeldern
- Begleitheft mit Anleitungen und Hintergrund-Informationen

Basislizenz
Falls Sie bereits in firmeninternen oder offenen Seminaren bei ComTeam das Vorgehen erlebt und erlernt haben, können Sie eine kostenlose Basislizenz über unser Office anfordern.

Werden Sie Mitglied in der Kulturkompetenz-Commmunity und profitieren Sie von Unterstützung und gemeinsamen Entwicklungen.

www.comteamgroup.com oder direkt:
de.comteamgroup.com/kpiws

ComTeam
Academy + Consulting

Business Intelligence
Keine Angst vor Datenbergen

Die G.A. itbs GmbH bedient Kunden beispielsweise aus folgenden Branchen:
Telekommunikation
Automotive
Pharma
Banken
Handel
Industrie
IT

Gerd Aiglstorfer
G.A. itbs GmbH
Birnenstraße 6
84174 Eching
Telefon +49 (0)8709 / 915 202
Fax +49 (0)8709 / 915 203

www.ga-itbs.de

ORACLE EDUCATION RESELLER

Effektive Entscheidungsfindung, optimale Steuerung und Kontrolle sind Kernaufgaben von Verantwortlichen in Unternehmen. Die dazu verwendete Information hat häufig zwei Nachteile:

1. Berichte sind nicht mehr als unübersichtliche Zahlenreihen auf veralteten Daten.
2. Es ist nur mit hohem Aufwand oder im schlimmsten Fall gar nicht erkennbar, wie das Geschäft läuft, welche Trends entstehen und wo zu handeln ist.

Business Intelligence ermöglicht intuitive Analyse relevanter Daten. Mitarbeiter auf allen Ebenen treffen fundierte Entscheidungen. Sie überblicken in Sekunden die Geschäftsentwicklung auf aktuellsten Daten. Detaillierte Ursachenanalyse und dynamische Perspektivwechsel stehen direkt ohne zusätzlichen Aufwand bereit.

Ihre Entscheider können dadurch kompetent beurteilen und zügig handeln. Die gewonnene Weitsicht und Flexibilität sichert Ihren Geschäftserfolg.

„Wir sorgen dafür, dass Entscheider besser, schneller und präziser handeln.“ erklärt Gerd Aiglstorfer. „Wir sind Spezialist für effiziente und nachhaltige Einführung von Business Intelligence.

Wir agieren strikt kundenorientiert. Der Kundennutzen ist der einzig entscheidende Maßstab für unsere Arbeit und Lösungen.

Exzellente Qualität, ausgezeichnete Lösungskompetenz und Zuverlässigkeit zeichnen uns aus. Gelebte Professionalität und unschlagbare Ergebnisse in Preis-Leistung sind Eigenschaften, die uns Kunden regelmäßig geben.“

Als offizieller Partner von Oracle University liefert die G.A. itbs GmbH außerdem Oracle Schulungen für die Fort- und Weiterbildung von Mitarbeitern. Kunden erhalten attraktive Konditionen auf das gesamte Kursprogramm von Oracle University.

Seminare für Oracle Business Intelligence führt die G.A. itbs GmbH mit eigenen, erfahrenen Dozenten durch. Im Programm ist auch ein von Gerd Aiglstorfer entworfenes Oracle University Expert Seminar. Diese Seminare sind exklusive Veranstaltungen, die von Oracle Top-Experten mit jahrelanger Oracle Produkterfahrung durchgeführt werden. Gerd Aiglstorfer zählt damit zu einer kleinen Gruppe von weltweit anerkannten Oracle BI Top-Experten.

Klar und verständlich: Gerd Aiglstorfer ist der kompetente Ansprechpartner für alle Entscheidungsträger, die ihre Performance optimieren wollen.

„Wir sorgen dafür, dass Entscheider besser, schneller und präziser handeln!“

IDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Wasser ist eine kosmische Sache“

Johann Grander, Naturforscher, 1930-2012

… und unser wichtigster Begleiter im Alltag: Trinken, Baden, Kochen, Waschen, Duschen, Heizen, Produzieren – nur wenig im täglichen Leben funktioniert ohne Wasser. Doch Wasser ist nicht gleich Wasser. Denn Wasser besitzt eine veränderbare Struktur.
„Die komplexe innere Struktur des Wassers ist für dessen Eigenschaften verantwortlich und somit ein Qualitätsmerkmal für die Beschaffenheit eines Wassers. So können zwei chemisch identische Wässer unterschiedliche physikalische und biologische Eigenschaften haben“ (Dipl. Ing. Hannes Larch).

„Auch mir war dieser „kleine“ strukturelle Unterschied des Wassers vor der Begegnung mit Grander nicht wirklich bewusst“ sagt Christine Theilacker, die mittlerweile langjährige Grander Fachberaterin ist. „Erst, als ich das erste Mal in den Genuss von Grander belebtem Wasser kam, spürte ich diesen „Wow“-Effekt: Das Wasser ließ sich derart leicht trinken, es kuschelte sich förmlich in meine Kehle, es schmeckte weich und frisch zugleich. Und die Haut nach dem Duschen war samtig weich - ohne Eincremen! Heute erhalte ich täglich vielfältige Erfahrungsberichte von begeisterten Grander-Kunden: Sei es, dass Pflanzen besser gedeihen, Kühe mehr Milch geben, sich die Korrosion in Heiz- bzw. Kühlkreisläufen drastisch reduziert hat oder der Kaffee aromatischer schmeckt.“

Der Grander Effekt
Johann Grander: „*Die Wasserbelebung gibt dem heute durch verschiedenste Einflüsse belasteten Wasser die Fähigkeit zurück, seine zum Teil verlorengegangenen Eigenschaften, wie Selbstreinigungs- und Widerstandskraft, wieder neu aufzubauen.*“
Die Informationsübertragung von Wasser auf Wasser stellt eine physikalische Einzigartigkeit dar und wurde von Johann Grander erstmals in dieser Form nutzbar gemacht.
Am Anfang, also vor über 30 Jahren, stand in erster Linie der Einsatz der Wasserbelebung im privaten Wohn- und Lebensbereich. Heute wird Grander auch dort vielfältig eingesetzt, wo Wasser in Produktionsprozessen eine wesentliche Rolle spielt. Die vielen positiven Erfahrungen im industriellen Einsatz veranlassten international renommierte Firmen, sich öffentlich zu ihren Erfolgen mit GRANDER zu bekennen.

Auch die Rückmeldungen von zahlreichen Hoteliers bestätigen: „*Grander steht für Lebensenergie und Wohlbefinden – Vorzüge, die man auch seinen Gästen bieten möchte. Ob als belebtes Trinkwasser, beim Baden und Duschen oder durch ein angenehmes Badeerlebnis im spürbar weichen Wasser des Schwimmbades; genauso wie beim Genuss von Speisen und Getränken, die mit belebtem Wasser zubereitet wurden. Mit GRANDER wird ein Mehrwert geboten, der von Gästen sehr geschätzt wird.*“

Die Liste hochzufriedener Grander-Anwender ist lang und reicht von der Spanischen Hofreitschule Wien bis zum Hotel Weißes Rössl am Wolfgangsee, von Manner Neapolitanerschnitten bis zu Libbys Ananas, dem Flughafen Wien…

Sicher gibt es GRANDER-belebtes zum Genießen auch ganz in Ihrer Nähe: Beim Bäcker, Metzger, Restaurant, Schwimmbad…

Individuelle Auskünfte erhalten Sie bei

Christine Theilacker

Tel. +49 (0) 8841 - 62 33 55
Mobil+49 (0) 172 - 842 77 07
c.theilacker@grandervertrieb.de

„Die Walter Hallschmid GmbH & Co.KG verbindet moderne Bautechnik durch kleben und dichten am Bau mit dem Schwerpunkt der vorgehängten, hinterlüfteten Fassade. Wir bieten Ihnen fachmännische Beratung mit Betreuung und Hilfestellung auf der Baustelle. Zudem erhalten Sie von uns die benötigten qualitativ hochwertigen Produkten, die einfaches und kostensparendes Verarbeiten gewährleisten.“ *Walter Hallschmid*

Walter Hallschmid GmbH & Co. KG
Lehmhäuserstr. 20
D - 94424 Arnstorf

Tel.: +49 (0)8723 9612-0
Fax: +49 (0)8723 9612-70
info@hallschmid.eu
www.hallschmid.eu

Foto: Resopal GmbH

„Ich kleb´ Ihnen eine...

...Fassade!“ Dieser Spruch hat Vorzeigeunternehmer Walter Hallschmid seit seiner Titelstory im März 2009 in den Orhideal IMAGE Kreisen geradezu legendär gemacht. In den letzten Jahren hat das Unternehmen das Klebe-Spektrum und seinen Wirkungskreis enorm ausgebaut. „Um auf die neuen Marktanforderungen und Kundenwünsche noch besser und gezielter eingehen zu können, haben wir unser Team neu aufgestellt.“, erklärte Walter Hallschmid beim Unternehmertreff im Schuhbeck´s Orlando. Konrad Friedlmeier flankiet als Mitgeschäftsführer die nächste Wachstumsphase des Unternehmens. Der Diplom-Ingenieur, der langjährige Erfahrungen im Bereich Produktion und Werksplanung in der Baubranche mit sich bringt, leitet ab sofort zusammen mit dem erfahrenen Innendienst-Team die Auftragsbearbeitung von Arnstorf aus.

Zusätzlich kümmert er sich um die Kundenbetreuung vor Ort im Großraum Süddeutschland. „Wir konzentrieren uns zukünftig noch mehr auf den deutschen Markt, um unsere langjährigen Kunden optimal betreuen zu können.“, so Walter Hallschmid. Weiterhin ist er mit seinem neu organisierten Aussendienst-Team der Ansprechpartner vor Ort. Mit der bereits 13. Jährigen Vertretung des Klebesystem SikaTack®-Panel der Firma Sika® in Deutschland und über 1 Mio. m2 Fassadenfläche setzt das Handelsunternehmen Hallschmid weiter auf Erfolgskurs. Neben bahnbrechenden Projekten im Aussenbereich ist auch der Einsatz mit INDOOR-Tack-HW-Klebesystem für Wandtafeln weiter gestiegen. Kein Wunder, denn mit den weiterentwickelten Klebstoffen und Verfahren ergeben sich noch nie dagewesenen Gestaltungs- und Einsatzmöglichkeiten.

PEERS
REWARD - NO COMPROMISE

Um mit Ihrer Belohnung keinerlei Kompromisse eingehen zu müssen, verzichten wir auf Ihren Wunsch hin völlig auf eigene Logos und nutzen, was Sie uns zur Verfügung stellen.

Ein Firmenlogo, Ihre Initialien oder eine besondere Erinnerung kann so die Anfasser, das Logoschild oder z.B. den Umhängegurt verzieren.
Sollten Sie eine ausgefallene Idee haben, werden wir diese mit Ihnen umsetzen.

www.peers-bags.com

Vater der Erfolgstasche:
Vorzeigeunternehmer
Rune Slembrouck

Quo vadis, FOTO WALSER?

Über die Fokussierung des internationalen Herstellers WALSER auf hochwertigere und beratungsintensive Produkte aus dem Bereich Foto-, Studio,- & Videozubehör

Herr Braun, vor rund 15 Jahren wurde WALSER in Burgheim gegründet. Was hat sich in den Jahren geändert?
In der Tat hat sich sehr viel getan. Vor 15 Jahren war der Foto-Walser Spezialversand noch ein kleiner Ebay-Händler, heute sind wir als WALSER GmbH & Co. KG internationaler Hersteller von hochwertigen Produkten aus dem Bereich Foto-, Studio,- und Videozubehör - mit inzwischen über 50 Mitarbeitern. Wir sind Mitglied im deutschen Fotoindustrieverband und fester Bestandteil der Imagingbranche.

Was genau gehört zum Portfolio von WALSER?
Wir führen zwei fest etablierte Marken: walimex pro und mantona. Zum walimex pro Sortiment gehören vor allem Objektive, Studioequipment wie Blitzsysteme oder Lichtformer und Videozubehör. Unter der Marke mantona vertreiben wir Kamerataschen und –rucksäcke sowie Stative. Dieses Jahr erweiterten wir auch in Zusammenarbeit mit der SIX GmbH unser Portfolio mit „Made in Germany“ Produkten.

Im Zusammenhang mit WALSER wird man immer wieder mit dem Thema „It´s your chance“ konfrontiert. Was steckt dahinter?
Unsere Markenkampagne it´s your chance starteten wir im Januar. Wir möchten mit unseren Produkten inspirieren und auch Einsteiger für die Foto- und Videografie begeistern. Wir bieten die Chance, neue Themen und Anwendungen auszuprobieren. Und zwar zu einem erschwinglichen Preis. Aber auch intern leben wir dieses Motto. Bei uns hat jeder Mitarbeiter die Chance, seine Ideen einzubringen und seine persönlichen Stärken auszubauen.

In der vertrieblichen Ausrichtung konzentrieren Sie sich nun auch verstärkt auf den Foto-Fachhandel und haben zuletzt ihr Direktgeschäft an Endkunden eingestellt. Was waren die Gründe für diesen Strategiewechsel?
Die Gründe liegen in unserer Sortimentsgestaltung und unserer Fokussierung auf immer hochwertigere und aber auch beratungsintensive Produkte. Da setzen wir auf die Beratungskompetenz unserer Fachhandelspartner. Aber natürlich sind unsere walimex pro und mantona Produkte auch weiterhin über viele große Online-Plattformen erhältlich.

Ihr Fazit, wenn Sie auf das Jahr 2013 zurückblicken?
Ein spannendes Jahr, in dem wir einiges geschafft haben. Unser Strategiewechsel hin zum Hersteller, unsere neuen Produktinnovationen im Bereich Zubehör für das Filmen mit DSLR- und Systemkameras sowie ein runderneuerter Markenauftritt für walimex pro sind nur ein Auszug davon. Für das Jahr 2014 sind die nächsten Schritte schon fest geplant. WALSER wird auch weiterhin durch eine hohe Dynamik und innovative Ideen auf sich aufmerksam machen.

Geschäftsführer Andreas Braun steht für den Markenausbau „walimex pro“ und „mantona“ sowie das Relationship-Management mit dem deutschen Fotofachhandel und sorgt für die weitere Internationalisierung

www.walser.de

WALSER
walimex pro® mantona®

Philipp Schmitt

Denkmalschutzobjekte als Immobilien-Investment?

Denkmalschutzobjekte sind überteuert, der steuerliche Vorteil ist bereits eingepreist, und sind nur für Kapitalanleger interessant? Mit diesen Vorurteilen aufzuräumen haben sich die beiden Immobilien-Experten Johann Meier und Philipp Schmitt von REMAX-Living.de in München zur Aufgabe gemacht.

Denkmalschutzförderung ist eine weltweit seltene, wenn nicht einmalige und vielleicht „typisch" deutsche Erfindung. Seine Wurzeln reichen in die Romantik des späten frühen 19. Jahrhunderts zurück, als Maler wie Caspar David Friedrich und Philipp Otto Runge den Heimatbegriff aufgriffen. 1902 wurde im Großherzogtum Hessen erstmals ein „Gesetz, den Denkmalschutz betreffend" erlassen. Dem folgte 1909 in Sachsen das „Gesetz gegen Verunstaltung von Stadt und Land"; 1919 wurde der Denkmalschutz sogar Bestandteil der Weimarer Verfassung. Die Zerstörungen des Zweiten Weltkriegs wie auch der schnelle Wiederaufbau in den Nachkriegsjahren taten ihr übriges dazu, die „Bewahrung des vertrauten Heimatbildes", aber auch den Tourismus mit historisch gut erhaltenen Innenstädten fördern zu wollen. In den 1970-er Jahren beschloss die damalige Bundesregierung dann erstmals erhöhte steuerliche Förderungsmöglichkeiten.

Damit erweiterten sich für Selbstnutzer und Anleger endlich die Möglichkeiten, mit Hilfe staatlicher Förderung in Denkmäler zu investieren, diese nicht nur zu erhalten, sondern auch zu modernisieren und selbst zu nutzen. Aktuell liegt diese Förderung u.a. bei Abschreibungsmöglichkeiten von jährlich bis zu 9% für den unter Denkmalschutz fallenden Erhaltungs- und Wiederherstellungsaufwand. Somit werden durch Kapitalanleger und angehende Eigenbewohner scheinbar hoffnungslos verfallene – aber denkmalgeschützte - Bauruinen zu charmantem und begehrtem Wohnraum.

Bundesweit sind etwa 750.000 Baudenkmäler katalogisiert. Da die Regelungen von Bundesland zu Bundesland abweichen, braucht man besondere Kenntnisse. Nicht jedes dieser Baudenkmäler eignet sich für die Kapitalanlage oder Selbstnutzung. Jedoch handelt es sich sehr häufig um Objekte in attraktiven Innenstadtlagen.

Warum sind diese Objekte angeblich teurer?
Bei attraktiven Objekten mit zentraler Innenstadtlage beispielsweise in einem historischen Innenstadtensemble spielt der Standort natürlich eine Rolle. Solche Lagen sind schlicht nicht vermehrbar! Zudem ist der Wiederherstellungsaufwand unter Beachtung der Vorgaben der Landesdenkmalämter naturgemäß höher als der Neubau auf der grünen Wiese. Dass der steuerliche Vorteil eingepreist sein soll, darf getrost bezweifelt werden, da die Bemessung dieses Vorteils von sehr vielen individuellen Faktoren abhängig ist, für die ein Steuerberater unbedingt zu konsultieren ist. Primär geht es aber um Vermögensaufbau und die Anlage in eine rentable, langfristig attraktive und im Wert wachsende Immobilie. Fakt ist aber auch, dass sich eine Denkmalschutzimmobilie schon ab 70.000 EUR zu versteuerndem Einkommen positiv auswirken kann zusätzlich zum Vermögensaufbau.

Sind Denkmalschutzimmobilien nur für Kapitalanleger interessant? Mitnichten. Der Staat hat gerade auch für Selbstnutzer attraktive Fördermöglichkeiten geschaffen.

Und wie sieht es mit dem Risiko aus?
Baudenkmäler haben schon einige Jahre, wenn nicht gleich mehrere Jahrhunderte „auf dem Buckel". Ihre möglichst original getreue Wiederherstellung unter den strengen Auflagen der Denkmalschutzämter ist eine heikle Aufgabe. Daher arbeiten die Immobilienmakler von REMAX-Living.de nur mit ausgewählten Partnern zusammen, die über jahrzehntelange Erfahrung in der Sanierung von Denkmalimmobilien verfügen sowie eine Festpreis-/Kosten- und Fertigstellungsgarantie abgeben können. Erst wenn das Objekt, seine Lage und die zukünftige Wertentwicklung stimmen, kommen die Objekte in den Verkehr. Für die konkrete steuerliche Beratung und die Bemessung der steuerlichen Auswirkungen arbeiten die Immobilien-Experten von REMAX-Living darüber hinaus zwingend mit eigenen Steuerberatern sowie mit den Steuerberatern der Erwerber zusammen.

Was macht Denkmalschutzobjekte so einzigartig und unterscheidet sie von anderen (Immobilien-) Investments?
Das richtige Denkmalobjekt hat schon in seiner Historie bewiesen, dass es beständig ist. Es steht in der richtigen Lage und wird sich auch weiterhin im Wert weiterentwickeln, idealerweise stärker als andere Investments. Durch seine Lage ist es exklusiv und nicht einfach vermehrbar. Es ist begehrt bei Eigennutzern und Mietern. Das Sahnehäubchen oben drauf sind für den Eigentümer der besondere gesetzliche Schutz und die zusätzliche staatliche Förderung durch u.a. hohe steuerliche Abschreibungen, die andere Investments nicht bieten.

Tel: +49 (0) 89 4567846-0
Fax: +49 (0) 89 4567846-29
Email: living@remax.de

Johann Meier

www.remax-living.de

Die erfahrene Strategin kennt die Anforderungen an das moderne Leadership, Höchstleistung zu bringen, mehrere Bälle auf einmal zu jonglieren, Ergebnisse zu liefern und sich auf seinen Erfolgen nicht auszuruhen. Martina Stauch bietet Führungskräfte- und Organisationsberatung mit sofortigem Impact im Business. Nur der Erfolg zählt !

Die Powerfrau ist gefragte Adresse - nicht nur für CIO's - um Persönlichkeiten zu helfen, ihr Potential auszureizen - auf höchstem Niveau. Für Fachmedien ist sie kompetente Ansprechpartnerin und Fachautorin für Medien (z.B. CIO-Handbuch)

ORH IDEAL media face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

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

Global Player Formula

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

In ihrer Kolumne zeigt Martina Stauch „High Performance Teams“ aus der IT-Branche

www.martinastauch.de

Herz über Kopf ist Trumpf

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

IMAGE: Frau Heimsoeth, mentale Stärke ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Ich habe gehört, dass Sie auch bei Konzern- und Bankveranstaltungen gefragte Rednerin sind. Ist das nicht ein sehr softes Thema für die Kopflastigen?
Antje Heimsoeth: Emotionen gehören zum Erfolg. Ich mache Menschen die Möglichkeiten mentaler Stärke bewusst und kenne die richtigen Methoden, sie in aktives Tun zu transformieren. Und siehe da, auf einmal wird die Ergebniskontrolle sehr greifbar. Sie gehören also zusammen, der starke Gedanke und die starke Tat!

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

IMAGE: Sie sind nicht nur Top-Rednerin und Erfolgstrainerin, sondern auch gefragte Autorin für Ihre Themen. Was steht zur Zeit im Zeitschriften- und Buchbereich an?
Antje Heimsoeth: In bin derzeit in Verhandlung zu meinem dritten Buch. Natürlich nehme ich mir auch Zeit für interessante Artikel, wenn mich das Angebot überzeugt. Das gilt auch für DVDs und Hörbücher. Hier habe ich gerade aktuelle Projekte.

IMAGE: Wer nimmt die Erfolgstrainerin, wer die Top-Speakerin in Anspruch? Welcher Zielgruppe verhelfen Sie zum Erfolg?
Interessierten Menschen, denen ich in Vorträgen, Ausbildungen, Seminaren und Publikationen aufzeige, wie ihre Stärken gestärkt werden können, sie ihre Ressourcen optimal nutzen
und ihre Lebensqualität
steigern können.
Darunter sind Sportler,
Führungskräfte und
Unternehmer, auch Kinder.

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

Antje Heimsoeth

ORE IDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

www.antje-heimsoeth.com
www.business-mentaltrainer.eu

VISION

„IMMORENDI steht für Immobilien-Rendite in jeder Phase des Immobilienlebenszyklus.“

Ariane Wöckel, Architektin und Immobilienökonomin (EBS), Member of Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS)

www.immorendi.com

Werterhalterin und Renditeschafferin:
Private und gewerbliche Immobilienbesitzer, die auf Verlässlichkeit, Objektivität und absolute Loyalität Wert legen, sind bei der patenten Immobilienökonomin in besten Händen. Von der Analyse bis zur richtigen Strategie in der Bestandshaltung, bei Ankauf und Verkauf behält die Expertin den Kundennutzen sicher im Blick.

Sicherung der Werte

IMAGE: Frau Wöckel, Sie verfügen über hohe kaufmännische und technische Immobilienkompetenz, die Sie „aus einer Hand“ aus Überzeugung und zum Vorteil Ihrer Kunden erbringen. Können Sie uns den Nutzen kurz auf den Punkt bringen?
Ariane Wöckel: Ich ermögliche meinen Kunden, Eigentümer mindestens einer vermieteten Immobilie mit mehreren Mietbereichen, das Management ihrer Immobilien gewinnbringend zu professionalisieren und dabei die eigenen Ressourcen zu schonen.

Was bedeutet das im Detail?
Ich betreue als zuverlässiger und fairer Partner für meine Kunden ihre Immobilien mit dem Ziel den Wert und die Rentabilität nachhaltig zu steigern. Dabei begleite ich objektiv und absolut loyal den Ankauf, die Haltephase vermieteter Immobilien und letztendlich auch den Verkauf. Der Schwerpunkt meiner Tätigkeit liegt in der Betreuung des gehaltenen Immobilienvermögens, z. B. durch technische und kaufmännische Objektanalyse, Objektstrategie und Asset-Management. In technischer Hinsicht können z. B. wirtschaftlich sinnvolle Erweiterungen oder Modernisierungen möglich sein. In kaufmännischer Hinsicht können die Möglichkeiten zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit z. B. in der Anpassung der Mieterträge an das Marktniveau liegen. Bei der Umsetzung der Optimierungsmaßnahmen unterstütze ich meine Kunden durch die Steuerung von Modernisierungsmaßnahmen und Projektentwicklung im Bestand.

Immobilien gelten als relativ sichere Anlageform. Wie kann sich ein Immobilieneigentümer trotzdem vor möglichem Kapitalverlust schützen?
Immobilien können zur monetären und persönlichen Belastung werden, wenn ein professionelles und kontinuierliches Immobilienmanagement fehlt. Wichtig ist auch, dass das Immobilien-Portfolio zu den Renditeerwartungen des Eigentümers passt. Dann bieten Immobilien in der Regel Inflationsschutz, Wertbeständigkeit, Sicherheit und nachhaltigen Gewinn. Die dafür nötigen kaufmännischen und technischen Leistungen bekommen Immobilieneigentümer von mir aus einer Hand. Denn durch professionelles Management und eine strategische Ausrichtung der Immobilien können Kosten und Erträge in ein für den Eigentümer gewinnbringendes Verhältnis gebracht und die Wertbeständigkeit gesteigert werden.

Sie betreuen die Kunden längerfristig?
Auch! Schon vor dem Ankauf zeige ich, als Ergebnis der Ankaufsprüfung, dem Kaufinteressenten aus kaufmännischer und technischer Sicht Chancen und Risiken des Ankaufobjekts auf, bemesse einen adäquaten Kaufpreis und lege eine Wirtschaftlichkeitsberechnung vor. Diese prognostiziert die wirtschaftlichen Ergebnisse der Immobilie und die ökonomische Nachhaltigkeit nach dem Ankauf. Um die Wertbeständigkeit von Immobilien während der Bestandsphase zu erhalten und guten laufenden Gewinn zu erwirtschaften, sind komplexe bautechnische, aber auch kaufmännische Kenntnisse erforderlich. Diese interdisziplinäre Kompetenz biete ich Immobilieneigentümern in Form von Beratung, Begleitung und Management an. Dabei zeige ich auch konkrete Optimierungspotenziale auf und unterstütze den Eigentümer bei der Umsetzung.

Bei einem geplanten Immobilienverkauf prüfe ich, ob der Vermarktungszeitpunkt günstig ist, schätze den Verkaufspreis ein und empfehle, falls nötig, verkaufsfördernde Maßnahmen, wie z. B. die Verbesserung des optischen Erscheinungsbildes der Immobilie, eine Nachvermietung oder die Sicherung von baurechtlichen Erweiterungsmöglichkeiten. Den Verkaufsprozess begleite ich im Sinne des Eigentümers bis zum Abschluss.

www.immorendi.com
technische und kaufmännische Immobilienkompetenz aus einer Hand

Ariane Wöckel MRICS
Architektin - Immobilienökonomin (EBS)
Hella-von-Westarp-Str. 41A
81829 München
Tel.: +49-89-72632625

Die **Impuls**geberin

köhler consulting in Augsburg gegründet 1990 von Gabriele Mühlbauer – Trainerin, Coach und Mediatorin aus Leidenschaft – steht für neue Impulse und persönliche Weiterentwicklung. köhler consulting – Training und Coaching von Firmenkunden und Privatpersonen rund um die Themen Kommunikation, Konfliktmanagement und Weiterentwicklung. Von Mentaltraining und Mediation, bis hin zu Teammoderationen und Vorträgen - zum Beispiel über Kommunikation, Stress und Burnout, sowie Mentale Prozesse. Egal ob Sie ein Coaching planen, Bedarf für ein Seminar oder Workshop haben, oder Unterstützung in einer Konfliktsituation durch einen Mediator brauchen – mit köhler consulting und Gabriele Mühlbauer haben Sie den kompetenten und zuverlässigen Partner!

„Sie in Ihrem Entwicklungsprozess zu unterstützen, das ist meine Aufgabe.“

köhler consulting

seminare
coaching
mediation

Ingrid Ulbrich
Energetische Kosmetikerin und Ganzheitlich Energetische Gesundheits-Entspannungs-beraterin

Nutzen Sie auch unsere speziellen Wochenend-angebote (Fr, Sa, So und Feiertage) des Studios in Bad Saarow am Scharmützelsee.

Vergessen Sie Stress und Sorgen. Tanken Sie auf, schenken Sie sich Ausgeglichenheit und Ihrer Seele ein Zuhause.

Ingrid Ulbich ·DAEG - Deutsche Akademie für Energetische Gesundheits-prävention

Zuhause für die Seele

Von der Arzthelferin zur Kosmetikerin umgesattelt, bot sich für Ingrid Ulbrich die Eröffnung des ersten Geschäfts in der Isoldestr. 5 geradezu an. Seit Oktober 2005 war sie mit ihrem GesundheitsCentrum in Wilmersdorf in der Sigmaringer Str. 1 (*ehem. Gesundheitsamt*) ansässig und ist nunmehr in Bad Saarow zu erreichen. Inzwischen zur Ernährungs- und Gesundheitsberaterin avanciert, absolvierte Ingrid Ulbrich zusätzlich eine Ausbildung zur Heilpraktikerin und Heilpraktikerin für Psychotherapie. Mit diesem umfassenden Wissen stellt sie für ihre Kunden ein individuelles, abgestimmtes Behandlungsprogramm auf. Weiterbildende Projeke in 2009/2010 auf der NAEG (Nederlandse Academie voor Energetische Geneeswijzen).

Mit ihrem Aus- und Weiterbildungsprogramm auf Basis der 5-Elemente-Lehre mit dem Wissen um die alt-chinesische-Heilkunst bietet sie einen Weg, Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten.

Für Ihre Gesundheit und Ihr Wohlbefinden
- Gesundheitsvorsorge durch vorbeugende Behandlungsmethoden und Selbstheilungsverfahren
- Chinesische Ganzheitskosmetik nach Yin und Yang
- Antlitzdiagnostik, Körperformdeutung
- Farblichtanwendungen
- Akupressur, Energiemassagen
- Bauchbehandlung
- Chi Nei Tsang- Bauch- Organ- Massage
- Ernährungs- und Gesundheitsberatung
- Lebensberatung - psychologische Beratung

Vitalität bis ins hohe Alter
- „PediSpa de Luxe“ Behandlung und viele weitere Anwendungen
- Seminare - Ausbildung - Infoabende
- Ganzheitliche Körper- und Gesichtskosmetik mit Soforteffekt
- Augenzonen Lifting, bioenergetische Face- und Body Lifting durch Farblichttherapie
- Umfangsreduzierung

www.egc-pingou-vital.eu

IDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Wir möchten, dass Sie Ihren Mitbewerbern gegenüber immer einen Schritt voraus sind!“
Olivia Moogk

Positive Energie

Die weitgereiste Spitzenkönnerin und mehrfache Buchautorin Olivia Moogk arbeitet seit mehr als 20 Jahren zur Gewinnsteigerung für Unternehmen, in der Hausplanung und der Wohnungsgestaltung, zum Wohle Ihrer Klienten. 1998 war sie Gründungsmitglied der „International Feng Shui Research Assocciation“ in Wuhan und bildet nach internationalem Standard Schüler zu Feng Shui-Experten heran.

Sie arbeitet u.a. für Firmen, wie Beiersdorf, Wella oder Edeka seit vielen Jahren, publiziert Fachbücher, schreibt Artikel für Zeitschriften und ist gern gesehener Gast in Rundfunk und Fernsehen. Krise? Olivia Moogk wird´s richten ;-)

www.olivia-moogk.de

Gentleman für...

...den Feinschliff: Der gewinnende und athletische Geschäftsmann Tino Ahlers ist ausgebildeter Juwelier mit interessanten Stationen in seinem Unternehmer-Leben. „Tino A. Ahlers, Gold & Juwelen“ erstellt für Sie exklusiven Schmuck in eigener Produktion und nach ihren Design-Wünschen.

TINO A. AHLERS

www.diamondsforever.eu

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

ORH IDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Mrs. Future

DIE Medienfrau und Spezialistin für zukunftsorientierte Veränderungsprozesse: Mit eigenen Sendeformaten (*beispielsweise „DER TAGESIMPULS“ auf www.radioarabella.de oder AVALON*), dem Board of Excellence und reichem Beziehungsnetzwerk zu Management und Universitäten ist Gabriele Kowalski M.A. eine Kapazität fürs „neue” Unternehmertum. (Komplette Titelstory online: IMAGE März 2008 „DER COACH”)

Die Veränderungen in einem System der globalen Wirtschaft des 3. Jahrtausends stellen neue Anforderungen an die Unternehmen und deren Arbeit in nationalen und internationalen Kooperationen. Die herkömmlichen Strukturen, Muster und Werte müssen sich einem Wandel unterziehen. Das Zusammenwachsen der Weltwirtschaft und aller Kulturen erfordert in zunehmendem Maße soziale Kompetenzen, Teamorientierung, Empathie und ganzheitliche Lösungsstrategien. Unternehmenserfolge sind im Einklang mit verschiedensten Mentalitäten und Kulturen zu erwirtschaften und nur mit neuen Ideen und Konzepten zu erreichen. Erfolgreiches Changemanagement setzt auf die Optimierung aller Interaktionsmuster, Arbeitsprozesse und Organisationsstrukturen.

Zukunftsweisend ist hier der DELTA-Ansatz des INTEGRIERTEN CHANGEMANAGEMENTS, der zu mehr Effizienz und Effektivität im Unternehmen führt und somit nachhaltig den Unternehmenserfolg optimiert. Der „human factor“ ist hierbei von ganz besonderer Bedeutung.

www.deltainstitut.de

ORH IDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

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

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

TOP-Projekte

Das Leben ist zu kurz für schlechte Projektergebnisse! Wenn es im Projekt brennt, hilft die eigene Haltung zur Projektaufgabe. Mission Impossible - Wie Sie unmögliche Projekte in Erfolge verwandeln. So heißt mein aktuelles Buch, welches in Zusammenarbeit mit dem Linde Verlag und der „WirtschaftsWoche“ entstanden ist. Das ist mein effektiver Ratgeber für Projektkatastrophen und die wirklich harten Fälle. Im Fokus ist das Verhalten des Projektleiters, der durch sein Handeln neue Souveränität erlangt, indem er Krisensituationen richtig einschätzt und so selbst verloren geglaubte Aufträge noch zum Erfolg führt.

www.ramscheidt.de

„In 9 Kapiteln beschreibt die Autorin, wie man bei problematischen Projekten das Ruder herumreißt, und welche Schritte - beginnend mit schonungsloser und ehrlicher (!) Analyse und Einsicht -, dazu unternommen werden müssen.

Die einzelnen Kapitel werden interessanterweise mit einer kleinen Definition des zu behandelnden Themas eingeleitet, die aber der Welt des Bergsteigens entnommen ist. Und darin liegt m.E. die Stärke des Buches. Statt nüchtern und trocken zu schildern, mit welchen Tipps und Tricks diverse Horrorszenarien zu einem Happy End geführt werden können, wird durchgehend griffig und strekkenweise humorvoll formuliert. Abgerundet werden alle Kapitel mit anschaulichen Beispielen und einer Zusammenfassung, die die zuvor geschilderten Sachverhalte in einprägsamer Form wiederholt.

Fazit:
Ein gelungener, nicht alltäglicher Ratgeber, in dem die Autorin den Leser an ihrer großen Erfahrung teilhaben lässt. Aus der Praxis, für die Praxis.“

SCHÖNER **TAGEN**

ideal media face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Planung und Realisierung neuer Einrichtungen für
Kanzleien
Praxen
Büros
Banken
Hotel und Gastronomie
Konferenz- und Schulungsräume
Erfolg lässt sich einrichten!
Gerlinde und Robert John

www.krejon.de

ohne Geräuschkulisse

Für repräsentative Räume und Einrichtung wird bereits ausreichend investiert und dann sollen auch noch aufwändige Schall-Lösungen her? Wer gerantiert, dass nach teuren Bau- und Verkleidungsmaßnahmen Besserung eintritt? Und was passiert dann mit den Einbauten, wenn die Mieträume verlassen werden müssen?

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

www.phoneon.eu

Innovative Nachrüst-Lösung dank Dr. Susanne Friebel

Jetzt testen !

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

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

Kurs**Korrektur**

Wie kommt eine gelernte Bankkauffrau, mit Organisatoren Grundausbildung bei Refa Darmstadt, die ganz viele Mitarbeiterführungs-Seminare geführt hat, zum Visionscoaching?
„Als mir bewusst wurde, dass ich für Menschen unterschiedlichster Couleur Anlaufstelle bin und als Problemlöser nützlicher bin, als in meinen früheren, sehr verantwortlichen Positionen, hatte ich damals den Entschluss gefasst, mein Büro zu eröffnen. Der Erfolg gab mir Recht. Damit hatte ich meine Berufung gefunden.“, so Cornelia Blass. „Ich bin sehr sensitiv und visionär veranlagt, was mir hilft, über den Tellerrand zu schauen und neue Aspekte in die Situation zu bringen. Diese Kombination mit meiner kaufmännischen Erfahrung ist einzigartig. Die Vorgehensweise ist immer die Gleiche: Ist-Bestandsaufnahmen, Problemsuche, Korrektur. So könnte ich es auf den Punkt bringen.“

Zu der Spezialistin kommen Menschen meisten dann, wenn bei Familien-, Gesundheits- oder Unternehmensberatung alle Möglichkeiten ausgeschöpft sind. Es kommen auch viele Geschäftsleute, weil sie mir nicht erst einmal erklären müssen, wie eine Firma läuft. (*Sie schmunzelt.*) In so einem Fall frage ich nach dem Organigram der Firma, der Grundstruktur und den Aufgaben, Aufbau und Verteilung der Arbeit bei den Mitarbeitern und wo denn das Problem liegt. Viele sind verblüfft, weil sich die Probleme schnell in Luft auflösen und sie sehr bald zu guten Ergebnissen kommen.

Handy : 0177 / 47 97 544

www.cornelia-blass.de

Back To The **Roots**

Als Kapazität in Ursachenforschung von Problemen und deren körperlichen Auswirkungen hat Dr. Amelie Sanktjohanser ein reiches Repertoire an Methoden und Therapiekombinationen. Mit Blick über den Tellerrand bleibt die einfühlsame Expertin nicht in Diagnosen haften, sondern nimmt Beratungssuchende mit „auf eine spannende Reise zurück zu ihrer Gesundheit“. Die Signale des Körpers richtig zu deuten und Hintergründe von Symptomen zu entdecken, ist ihre tägliche Herausforderung.

Gerne gebucht ist die Medizinerin mit ihren fachlich fundierten und fesselnd dargestellten Zusammenhängen für Fachpodien und Beiträge rund um nachhaltiges Gesundheitsmanagement und ihre eigens entwickelten Methoden REMEDICINE® und Pattern-Coaching. Denn das Krankheits-Übel - an der „Wurzel gepackt“ - ist laut Dr. Sanktjohanser auch eine Chance.

So verbindet sie auf intelligente Weise Erkenntnisse aus Schulmedizin zu Körper und Geist mit neuen Therapieansätzen. Und wenn Sie, liebe Leser, Ihre Krankheitsauslöser entdeckt und Ihre Muster neu programmiert haben, steht auch Ihrem Neustart nichts im Weg.

Dr. med. Amelie Sanktjohanser
Aiblingerstraße 9 • 80639 München

Telefon: 089-17 99 87 75
post@dr-sanktjohanser.de

www.dr-sanktjohanser.de

„Remedicine bedeutet, sich wieder mit sich selbst zu verbinden.“

Im Laufe der Jahre ist die HMC Hahne zu einem starken Partner im Bereich der Informationstechnologie (IT) geworden. Komplexität im Geschäftsalltag zu reduzieren ist heute wichtiger denn je.

Karl-Ludwig Hahne
MA Geschäftsführer
HMC Hahne
Management Consulting
Unternehmensberatungs-
gesellschaft mbH
Am Alten Posthof 26
49477 Ibbenbüren

Tel.: +49 5451 / 17 00 02-0
Fax: +49 5451 / 17 00 02-5
E-Mail: info@hmc-hahne.de
www.hmc-hahne. de

IT Sicherheit: **Erfolgsbaustein** für den Mittelstand

„Eine zuverlässige, funktionierende IT ist im modernen Mittelstand das A und O.“ Karl-Ludwig Hahne weiß, wovon er spricht. Viele Jahre hat sich der IT-Kaufmann, ein Experte für IT-Sicherheit und Datenschutz, im Familienbetrieb eingearbeitet. Er übernahm die Geschäftsführung noch während seines Studiums, bekam in dieser Zeit tiefe Einblicke in Unternehmen im ganzen Land. Vielleicht ist es diese Komponente, welche die HMC Hahne Management Consulting Unternehmensberatungsgesellschaft von anderen Dienstleistern auf diesem Sektor unterscheidet: Das Verständnis für die individuellen Bedürfnisse eines Kunden und eine langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Mandanten stehen ganz oben. Geschäftsführer Hahne und sein Team wissen, wie es hinter den Kulissen aussieht - wo es in Sachen IT in Unternehmen „brennt“, welche Schwachstellen im System Mittelständler das meiste Geld, Nerven und wertvolle Mitarbeiterressourcen kosten. „Wenn man hier ansetzt und nach einer maßgeschneiderten Lösung sucht, ist die IT eines Unternehmens einer seiner Erfolgsbausteine“, ist Hahne überzeugt.

IT auf dem Prüfstand

„Unternehmer sollten die IT in ihrem Betrieb genauso im Auge behalten wie die anderen relevanten Geschäftsbereiche.“, so Hahne. Er weiß, dass die Wirklichkeit oft anders aussieht, weil zum Beispiel Personal dafür fehlt. Ein externer Dienstleister, der das System prüft und auf Vordermann bringt, könne gerade dann eine lohnende Investition sein: „Natürlich verbunden mit entsprechender Beratung und einer konkreten Lösung für die IT.“ Entscheidend sei stets die jeweilige Ausgangssituation im Unternehmen. Mit IT-Systemprüfungen unterstützt HMC Hahne insbesondere Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bei der Jahresabschlussprüfung. Unabhängig von den eingesetzten IT-Systemen (wie z.B. SAP, Microsoft Dynamics NAV, Sage), führt HMC Hahne IT-Systemprüfungen grundsätzlich in jedem mittelständischen Unternehmen durch. „Als unabhängige Beratungsgesellschaft konzentrieren wir uns auf eine risiko- und prozessorientierte Analyse mit anschließender Bewertung und Konzeptionierung und erarbeiten einen umfassenden Prüfungsbericht sowie konkrete Verbesserungsvorschläge“, so Karl-Ludwig Hahne.

Bei IT-Audits profitieren Unternehmer von der Prüfung ihrer IT-Umgebung gezielt nach ihren Bedürfnissen samt Beurteilung durch die IT-Experten: „Damit sind sie fachlich, rechtlich und ökonomisch auf dem Laufenden und erhalten von uns einen Status-Bericht, in dem wir mögliche Konsequenzen aufzeigen und welche weiteren Maßnahmen sinnvoll sind.“ IT-Audits sind für Hahne ganz klar ein Controlling-Instrument für die mittelständische Geschäftsleitung. „Man kann es gar nicht oft genug betonen: Regelmäßig durchgeführt, ist das Ganze eine echte Erfolgs-Maßnahme für den Betrieb. Manche Unternehmer unterschätzen dies leider und belassen es bei einer einmaligen Aktion.“

IT als Bestandteil erfolgreicher Geschäftsprozesse

Datenschutz, IT-Sicherheit und Prozessmanagement seien solche Kernaspekte, die häufig optimaler laufen könnten, um etwa interne Abläufe effizienter zu gestalten. Die HMC Hahne ist daher unter anderem spezialisiert auf Datenschutzberatung und IT Security Management; setzt etwa bei Bedarf externe Sicherheitsbeauftragte beim Mandanten ein. „Informationssicherheit sollte bei Betrieben mit IT-basierenden Geschäftsprozessen an erster Stelle stehen. Nicht nur, um personenbezogene Daten und sensible Unternehmensinformationen zu schützen, sondern auch, um gesetzliche Vorgaben und Transparenz im Unternehmensbereich zu wahren“, sagt Hahne.
Oft sind es Betriebsmitarbeiter, die zusätzlich mit der IT-Sicherheit betraut sind. Ein externer IT-Sicherheitsbeauftragter kann hier einen möglichen Interessenkonflikt zu vermeiden helfen, wenn die Rolle des IT-Sicherheitsbeauftragten z.B. durch den IT-Leiter oder Datenschutzbeauftragten wahrgenommen werden soll. „Auch das Thema Datenschutz ist heiß: Schnell kann da der Ruf eines Unternehmens auf dem Spiel stehen, wenn es hier Lücken gibt“, warnt Karl-Ludwig Hahne. Selbst erfahrener und zertifizierter Datenschutzbeauftragter, weiß er um die Wichtigkeit einer gezielten Analyse der Datenschutzsituation im Unternehmen. „Dabei unterstützen wir unsere Kunden als externe Datenschutzbeauftragte oder im Rahmen eines Datenschutzaudits.“ Hahne empfiehlt Geschäftsführern immer wieder, die Mitarbeiter für das Thema Datenschutz zu sensibilisieren und sie zu schulen. Daher setzt er in diesem Bereich besonders auf die Zusammenarbeit mit allen Beteiligten in Unternehmen.

Geht es um die IT-Entwicklung eines Unternehmens reagieren Unternehmen oft unsicher. „Viele Mittelständler verfügen über keine echte IT-Strategie“, stellt Hahne fest, doch das Interesse wachse: „Gerade hier können wir mit unserer IT-Beratung unterstützend zur Seite stehen und auf individuelle Probleme und Fragestellungen eingehen.“ Das Team prüft und bewertet die bestehende IT-Infrastruktur und hilft, geeignete Serviceanbieter zu finden; Software-Evaluation, Projektmanagement und Vertragswesen runden das Angebot bei Bedarf ab.

Umfassende Unterstützung für Ihren Geschäftserfolg

Verlässliche ERP-Systeme sind heute in Unternehmen ab einer gewissen Größe unabdingbar. „Aber mit der Aufgabe, ein solches System auszuwählen und zu implementieren, sind selbst erfahrene Mitarbeiter bisweilen überfordert. Nicht selten riskieren die Projektverantwortlichen, dass das ausgewählte System für den Betrieb nicht funktioniert“, ist Karl-Ludwig Hahnes Erfahrung. Viele gute Gründe sprechen also dafür, das Thema ERP in die Hände eines erfahrenen Dienstleisters zu legen und damit dem Unternehmen die Chance zu geben, „ungenutztes Potential zu heben und vorhandenes zu verbessern.“ Nichts sei für die HMC Hahne in diesem Fall wichtiger, als den Bedarf genau zu kennen, da selbst innerhalb derselben Branche die Anforderungen an ERP-Systeme völlig unterschiedlich sein können. „Unser Vorteil: wir kennen den System-Markt und sind eng vertraut mit den sozialen, organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Belangen, die in Unternehmen relevant sind.“

ORH IMAGE IDEAL®
Podium der Starken Marken

DANKE !

20 Jahre Orhideal • 10 Jahre IMAGE Plattform

Liebe Freunde von IMAGE, sehr geehrte Geschäftspartner,

mit einem Strauss an blühenden Orh-IDEEN bedanke ich mich für die Treue und das konstruktive Mitwirken: Wir führen 2014 unsere Plattform in eine neue Dimension und verbinden unsere Partner noch zielgerichteter mit einem einzigartigen Mix aus on- und offline Maßnahmen. Für das neue Jahr wünsche ich Gesundheit und gute Geschäfte. Herzlichst, Orhidea Briegel

Januar 2014 • Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com

Begegnung mit
Wolfgang Grupp
TRIGEMA
Unternehmer des Monats

Eine ErfolgsStory aus
ORH IDEAL Januar 2014
Sonderdruck - Die gesamte Ausgabe
unter www.orhideal-image.com

ORH IDEAL®

IMAGE

odium der Starken Marken

Orhidea Briegel
Herausgeberin, Kolumnistin ImageDesign durch Fotocoaching® www.orhidea.de

durch das objektiv gesehen

Als Geiz geil wurde...

Die „Generation Golf“, wie man so schön zu meinem geburtenstarken Jahrgang sagt, hatte noch das Glück, die letzten Ausläufer eines ausgeprägten Qualitätsbewusstseins mitzuerleben. Ich weiß auch nicht mehr genau, ab welchem Zeitpunkt das Attribut „Made in Germany“ seine großartige Bedeutung verloren hatte. Irgendwann zwischen der Leichtigkeit der 80ger und dem Mauerfall wurde dieses Qualitätskriterium seiner Berechtigung als Verkaufsargument beraubt. Viel wichtiger wurde: billig, billiger, am billigsten. Seither meinen viele Deutsche Unternehmen, sie hätten ein neues Rezept für mehr Absatz gefunden: das Preiskampf-Spiel. Leider schwer verdaulich und auf Dauer sehr schädlich, vor allem für den Standort Deutschland.

Von den wenigen Unternehmern, deren Geschäftskonzepte nicht so schwer im Magen liegen, können wir viel lernen. Aus der inspirierenden Begegnung mit Herrn Grupp, alleinigem Inhaber und Geschäftsführer von Trigema, stelle ich Ihnen heute eine kurze Grund-Zutatenliste für mehr Erfolg am Standort Deutschland zusammen. Sortieren Sie Ausbeutung, Abkassieren, Scheinleistung und Egoismus aus und entsorgen Sie diese Abfalleigenschaften. Nehmen Sie eine große Portion Leistung, vermengen Sie sie mit Verantwortung, Disziplin und fügen Sie dem Ganzen noch Vorbildfunktion dazu. Befreien Sie diese „Zutaten“ möglichst großzügig von Abhängigkeiten aller Art (Abhängigkeit von Lieferanten, Banken, Händlern, Kunden, Bedarfssituationen), nur dann kann Ihre Mischung gedeihen. Leider gibt es kein Standardrezept zur Anwendung: Sie können aus diesem Rezept nur Bausteine entnehmen, denn jeder muß seiner persönlichen Situation gerecht werden. Für mich als Marketingexpertin wird Wolfgang Grupp fälschlicherweise als “Unternehmer vom alten Schlag“ betitelt. Er ist der Zeit jedoch weit voraus. Trigema wird mit Weitblick geführt, weit über klassisches Zielgruppendenken hinaus. Hier sind Menschlichkeit und Verantwortungsbewusstsein keine alten Werte, sondern brandaktuell. Bei meinem Besuch in Burladingen im Trigema-Hauptwerk konnte ich mich selber davon überzeugen, dass die Zusammenstellung von den oben genannten „Grundzutaten“ funktioniert.

Damit sollten wir es „gebacken bekommen“, die Sättigung auf dem Deutschen Markt zu überwinden. Und wer nicht so denkt, der wird „seine Suppe selber auslöffeln“ müssen: Vor allem, wenn er Hunger auf Kannibalismus verspürt; bei höchsten Löhnen in Deutschland nur das Billigste konsumieren - da „frisst“ der Konsument sich die Arbeitsplätze selber weg. Und so möchte ich Herrn Grupps weisen Appell weiter ausführen und Ihnen Appetit auf den Standort Deutschland machen: liebe Geschäftsleute, lasst unsere Produkte und Marken wieder geiler als Geiz werden. Und vor allem „Made in Germany“. Dann klappt´s auch mit dem Globalisieren!

Mehr über die Perspektive Deutschland:

Besichtigung der „Gläsernen Textilproduktion“

Nutzen Sie die Möglichkeit die einzige 4-stufige Textilproduktion in Deutschland zu besichtigen, bei laufender Produktion!

Unter dem Wahlspruch „Tragbar für Jedermann“ hat das Markenprodukt TRIGEMA im Markt der Sport- und Freizeitbekleidung eine Spitzenposition erworben. Vom Baumwollfaden bis zum fertigen T-Shirt verläuft die gesamte Produktion ebenerdig mit modernsten Techniken im eigenen Haus - ein Qualitätsprodukt „100% Made in Germany“

Informationen dazu erhalten Sie gerne bei:

TRIGEMA GmbH & Co.KG,
Deutschlands größter T-Shirt- und Tennis-Bekleidungs-Hersteller
72393 Burladingen

Tel. 07475 - 88 - 0
Fax 07475 - 88 - 228
Bestellservice@trigema.de
www.trigema.de

Einkauf zu Fabrikpreisen

In den Trigema Testgeschäften haben Sie die Möglichkeit die gesamte Produktpalette in allen Farben und Größen anzuschauen. Im Ambiente eines Einzelhandelsgeschäftes können Sie in aller Ruhe und in warmer Atmosphäre alle Produkte begutachten, anprobieren und ohne jegliche Handelskalkulation zum Original-Fabrikpreis einkaufen. Firmenlogos oder andere Motive, auch Namen können auf Einzelteile (T-Shirts, Baseballmützen...) bestickt werden.
Im Internet finden Sie bundesweit Ihr nächstes Testgeschäft: www.trigema.de

Einkauf im Online-Shop

www.trigema.de

ImageDesign in Deutschland

Sie möchten Ihren Markennamen festigen, „geiler als Geiz“ sein und mit dem Standort Deutschland mehr erreichen. Informationen hierzu unter Kontakt: orhidea@web.de

IDEAL media face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Die Titelstory in diesem Monat ist eine Empfehlung aus dem Geschäftsumfeld von

Martin Schuler Experte und Kolumnist
Europameister im Stegreifreden

Medien-Ansprechpartner Martin Schuler macht nicht nur froh, sondern auch bühnensicher ! Erste Adresse, wenn es um authentische Rhetorik geht....

DerLebensFreud

die cosmopolite KOLUMNE

mit Ausblick in die Welt
und in Ulm, um Ulm
und um Ulm herum

Ein Original für jedes Format

Martin Schuler kann nicht nur begnadet zuhören, sondern auch reden: ob Diskussionspodium, Ansprache, Fachtagung oder Fernsehaufzeichnung, Martin Schuler findet die richtigen Worte. Der geistreiche, preisgekrönte Rede-Profi ist exzellente Adresse für alle, die ihre Redewirkung verfeinern wollen. Dabei gilt nicht: je echter, um so schlechter. Martin Schuler ist „gegen jedes Verbiegen“ und findet für jede Persönlichkeit die glaubwürdigste Performance.

Mit bühnensicherem Augenzwinkern und der gehörigen Portion Humor vertritt Martin Schuler glaubhaft seine Lebensphilosophie. Der geschätzte und verständnisvolle Heilpraktiker für Psychotherapie praktiziert sein Know-how nicht nur hinter verschlossenen Türen, sondern wird auch als Rhetorik-Coach zu Rate gezogen. Mit Witz und Poetik lässt er sein begeistertes Publikum an den menschlichen Irrungen und festgefahrenen Glaubenssätzen teilhaben, bis zur Standing Ovation. Kaum verwunderlich, dass bei dem charismatischen Speaker und Europameister im Stegreifreden auch Persönlichkeiten landen, die sich hier den gewissen Feinschliff für ihre eigene Redegewandtheit und den authentischen Auftritt abholen. Lerne Dich kennen, schätzen und lieben - ist sein Aufruf. So verwandelt sich durch die Hilfe des „Lebensfreud´s“ mit gleichnamiger Praxis manche Träne in eine Freudenträne. Wer bei Krisen gelassen bleibt und selbstbestimmt handelt, ist auf dem besten Weg zu mehr Lebensfreude!

Praxis Lebensfreude
Martin Schuler
Elisabethenstr. 8 • 89077 Ulm

Heilpraktiker PSY
Europameister im
Stegreifreden 2012

Tagsüber erreichen Sie
Martin Schuler über Email:
martin.schuler@
lebensfreude-ulm.de oder
martin_schuler1@gmx.net
Ab 18 Uhr Telefon:
0160-93436369

www.lebensfreude-ulm.de

Alfons Schuhbeck läßt
CHEFSACHE Vol. 3
in den Gästetaschen an
Teatro-Firmenkunden
verteilen.

10 Jahre
SCHUHBECKS
teatro
Jubiläum

Ihr Business ist doch auch

CHEF Sache

Qualitätsanbieter aus dem Mittelstand

Vol. 3 • Best Of Orhideal® • Beziehungsmanagement für Entscheider

Liebe Leser, liebe Qualitäts-Wertschätzer,
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“ -** meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt bestätigen die Regel) 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.

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. So wie Alfons Schuhbeck für höchste Ansprüche in der Kochkunst steht. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ 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 denn 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.

Mit diesem Booklet (*unter Schirmherrschaft von Alfons Schuhbeck***) zeige ich eine Auswahl an Qualitätsanbietern, ein „Vol.3 - Best of“ meiner Klientel aus dem Mittelstand, allesamt Kunden und Wertschätzer von Alfons Schuhbeck´s Küche, und gebe Ihnen die Möglichkeit zum Dialog auf Augenhöhe. Mit MediaFace bieten wir das wohl eleganteste Direktverzeichnis von Interviewpartnern aus dem Mittelstand. Gewinnen Sie schnellen Überblick über die Persönlichkeiten, deren Branche und lassen Sie sich zu Geschäftsverknüpfungen inspirieren oder finden Sie den geeigneten Qualitätsanbieter für Ihre Zwecke.**

Viel Spaß beim Blättern und „wohl bekomm‘s“
Orhidea Briegel
Beziehungsmanagement für Entscheider

Sie möchten Ihr Business präsentieren oder uns einen „hidden champion“ vorschlagen ?
www.orhideal-image.com

Sie sind Unternehmer (5 bis 1500 Mitarbeiter) und wollen **im Magazin mitwirken ?**
Rufen Sie mich bitte an: 0177 3550 112 oder via Skype, Orhidea Briegel

www.orhideal-image.com

Was bringt es Ihnen? Wie Sie dieses Booklet sinnvoll nutzen, zur

...Information

Machen Sie sich einen Überblick, welche Persönlichkeit Ihnen für Kooperationen oder Ihr Anliegen zusagt und notieren Sie sich diese. Sie können sich ganz klassisch mit dem Durch-Blättern in diesem Booklet über die Abgebildeten informieren. Oder Sie sind bereits auf dem „Digital-Trip“ und wollen schon beim haptischen Blättern, Informationen digital sichern. Die *digital natives* unter Ihnen werden sofort ihr mobiles Endgerät zücken, die Codes einscannen und haben ohne Tippen sofort das gewünschte Thema digital in ihrem Smartphone. Wenn Sie es nicht kennen, hier meine Kurzanleitung für Ihr Mobilgerät:

- Laden Sie sich eine App (QR-Code-Scanner)
- Wählen Sie eine der abgebildeten Persönlichkeiten, über die Sie mehr erfahren wollen
- App öffnen, Endgerät über der Code halten
- das Diplay zeigt den Scannvorgang
- auf Ihrem Display öffnet sich der Browser und es erscheint die Homepage der betreffenden Persönlichkeit

Unter www.orhideal-image.com/chefsache können Sie online blättern und von dort aus direkt auf die Profile surfen, die Ihnen zusagen und Videos anschauen. **Unser FLASH-MASTER Stevemoe (www.stevemoes.de) begrüsst Sie dort** und macht Ihnen schnelles Blättern technisch möglich.

...Multiplikation

Vielleicht wollen Sie die gewonnenen Informationen mit jemandem teilen. Online auf www.orhideal-image.com/chefsache können Sie das über die Social-Media-Buttons machen und es einfach weitersagen.

Oder Sie nehmen diese Printausgabe und drücken Sie der Person, die sie mit Infos beglücken wollen, in die Hand - so wie Sie selber diese Ausgabe überreicht bekommen haben. Mir ist diese Methode am liebsten, auch wenn Sie einem *Web-Citizen* altmodisch erscheint.

...Interaktion

Wenn Sie nicht nur Betrachten oder Weitersagen wollen, sondern sich aktiv verknüpfen möchten, nichts Leichter als das.

- Sie besuchen uns bei meinen Business-Treffen, um sich mit den gewünschten Personen zu verabreden oder sie anzutreffen www.orhideal-image.com/termine
- oder Sie tragen sich in unsere XING Gruppe „Podium der Starken Marken“ ein
- oder kommen zu uns auf facebook dazu www.facebook.com/Orhideal oder schauen bei www.youtube.com/orhideal vorbei.

Alfons Schuhbecks facebook-Seite finden Sie jetzt unter www.facebook.com/Alfons Schuhbeck. Neben dem „gefällt mir“- Button finden Sie hier auch einen „schmeckt mir“-Button. Lohnt sich!

Die Handschrift des Meisters

Eingefleischte Schuhbeckfans wissen es bereits: dort wo Schuhbeck draufsteht, ist beste Qualität zu finden. So ließ es sich der „Herr der Töpfe“ nicht nehmen, für sein neuestes Buch Asien zu durchreisen, um seine Leser auf Gewürze-Entdeckungstour mitzunehmen. Wer die Bücher im Online-Shop des gradlinigen Kulinarikers einkauft, bekommt die bestellten Exemplare vom Chef handsigniert. Die zahlreichen Erlebnisebenen im Schuhbecks-Geschmacksimperiumwerden durch den komplett relaunchten Online-Shop abgerundet. Auch hier bleibt Gewürzpapst Schuhbeck bei der Produktauswahl seinen Grundsätzen treu und seine Fachkompetenz zieht sich durch alle Bereiche.

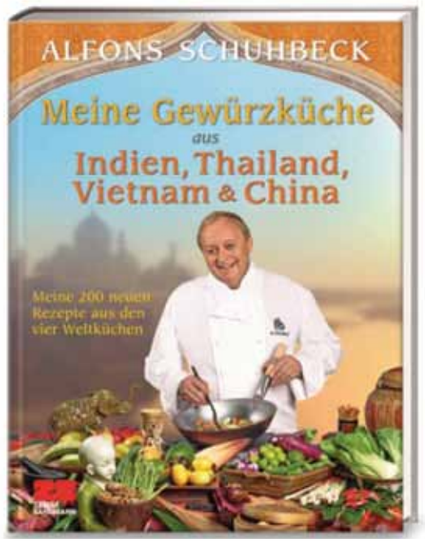
Die Vielfalt der Locations für Anlässe jeder Art, die legendäre Kochschule, die Welt der Gewürze in den Läden, der Online-Shop, nicht zuletzt die zahlreichen Kochkurse mit Motto und passendem Ambiente tragen die Handschrift des Meisters. Tauchen Sie ein in Schuhbecks´ Qualitätswelt ! *Orhidea Briegel*

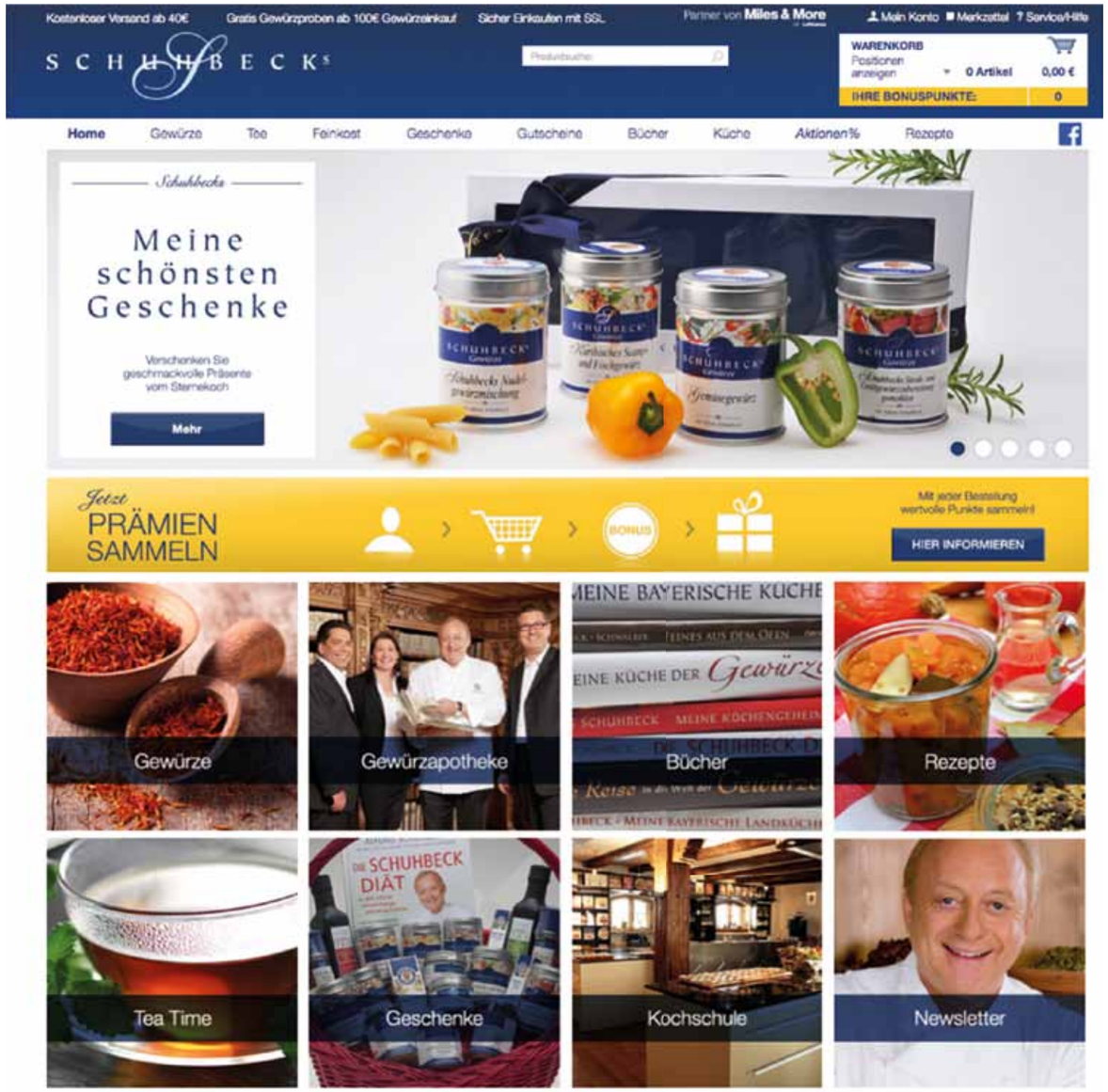
BUCH-NEUERSCHEINUNG

Meine Gewürzküche aus Indien, Thailand, Vientnam & China

Alfons Schuhbecks Liebe zu den Gewürzen ist ungebrochen. Dieses Mal ist er nach Asien aufgebrochen und besuchte jene Länder, in denen die meisten Gewürze ihren Ursprung haben und noch heute in großem Stil angebaut, geerntet und verarbeitet werden: Indien, Thailand, Vietnam und China. In seinem neuesten Gewürzkoch-Buch schildert der Meisterkoch seine Erlebnisse in fantastischen Städten wie Delhi, Bangkok, Hanoi und Shanghai und vermittelt dabei ein fesselndes Bild von Land und Leuten und der landestypischen Esskultur. Rezeptklassiker und Kochtechniken dieser Küchen werden in einer reich bebilderten Kochschule vorgestellt. In über 180 weiteren neuen Rezepten vereint Alfons Schuhbeck die Geschmackseindrücke seiner Reisen mit seinem traditionellen Kochstil. Dabei gelingt ihm ein einzigartiger Brückenschlag zwischen dem kulinarischen Kosmos Asiens und der europäischen Küche.

Sie erhalten dieses Buch handsigniert von Alfons Schuhbeck im Online-Shop





Liebe Leser,

herzlich Willkommen im original Online-Shop von Alfons Schuhbeck! Neben klassischen und exotischen Gewürzkreationen erwartet Sie eine umfangreiche Vielfalt an aromatischen Tees, eine Vielzahl an schmackhafter Feinkost, Marmeladen, Ölen und Weinen, herrliche Geschenkideen für Ihre Liebsten sowie praktische Küchen-Helfer, die neuesten Rezepte aus Schubecks Kochtopf und attraktive Aktionen. Ob aus den heimischen Küchen, aus den Kochtöpfen unserer europäischen Nachbarn oder gar aus dem feurigem Indien, der exotischen Südsee sowie unzähliger weiterer ferner Länder und Kulturen, im original Online-Shop von schuhbeck.de werden Sie von kulinarischen Sensationen aus aller Welt verführt. Und weil Schenken so viel Freude macht, erwarten Sie traumhafte Geschenkideen für jeden Anlass. Ob für Fest- oder Jahrestage, eine kleine Aufmerksamkeit oder ein Präsent zur schnellen Genesung, im Alfons Schuhbeck Online-Shop ist für jeden Feinschmecker genau das Richtige dabei.

www.shop.schuhbeck.de

SCHUHBECK's

Gewürzläden für höchste Ansprüche

Ab in die Schürze... ... greif die **Gewürze**

»Gewürzpapst« unter den Spitzenköchen wird er genannt. Alfons Schuhbeck kennt sich mit Ingwer, Chili & Co. so gut wie kein Zweiter aus. Würzige Düfte aus der ganzen Welt machen einen Besuch in Schuhbecks Gewürzläden zu einem sinnlichen Erlebnis! Das Produkt-Sortiment umfasst über 100 Einzelgewürze von Anis bis Zimt und mehr als 80 Mischungen, die Alfons Schuhbeck selbst kreiert hat. Die Vielfalt der Gewürzmischungen reicht vom süßen Apfelkuchen-Gewürz über das mediterrane Toskanische Nudelgewürz bis hin zum exotischen Karibischen Scampi-und Fischgewürz. Außerdem bietet sich dem Kunden eine große Auswahl an unterschiedlichsten Zucker- und Salzsorten.

Bezüglich der Qualität aller Produkte betont Alfons Schuhbeck: „Ich setze beim ganzen Sortiment auf höchste Qualität. Alle Gewürze und Mischungen sind ohne künstliche Zusatzstoffe wie Rieselhilfen oder Geschmacksverstärker hergestellt. Jede Komposition wird in meiner Küche eingehend getestet, bevor sie angeboten wird.“ Großes Augenmerk legt Schuhbeck auch auf den gesundheitlichen Wert seiner Mischungen und die Wirkung auf das Wohlbefinden.

Einzigartig kundenfreundlich ist die Möglichkeit, sich in Schuhbecks Gewürzläden die Einzelgewürze und Mischungen selbst aus den Schütten in Portionstütchen abzufüllen. So erhält der Kunde genau die gewünschte Menge. Neben Gewürzen finden die Kunden auch besondere Essige und Ölen sowie spezielle Senfsorten und Marmeladen.

Damit man alle Produkte sofort optimal in der Küche einsetzen kann, sind auch Schuhbecks Kochbücher in den Gewürzläden erhältlich. Seinen ersten Gewürzladen eröffnete Alfons Schuhbeck 2005 am Münchner Platzl. Auch in der Galeria Kaufhof am Marienplatz ist er mit einem Gewürzladen vertreten. Die kulinarische Welt im hohen Norden Deutschlands bereichert Schuhbeck seit 2008 mit einem Gewürzladen in Hamburg. Im Mai 2011 folgte der zweite Gewürzladen in Hamburg. Auch in der Schweiz ist Schuhbeck inzwischen mit zwei Gewürzläden vertreten. Seit Oktober 2011 bereichert Schuhbeck auch die Einkaufswelt Rosenheims mit seinen Gewürzen und seit 2012 in Regensburg. Die genauen Standorte der Gewürzläden sind online abrufbar.

Wer keine Gelegenheit hat, die Gewürzläden vor Ort zu besuchen, kann sich im Schuhbecks´Online Shop nach Herzenslust bedienen und mehr über die Kraft der Gewürze erfahren.

www.schuhbecks.de

SCHUHBECK's

Locations & Veranstaltungsservice

Seit 1990 betreibt Alfons Schuhbeck seinen Veranstaltungsservice, der Veranstaltungen aller Art und Größen im In- und Ausland organisiert.

Die unterschiedlichen Räumlichkeiten am Platzl im Herzen von München bieten einen exklusiven Rahmen für private Feiern und Firmen-Events. So kann in Schuhbecks Kochschule ein spezieller Kochkurs für eine geschlossene Gesellschaft geplant werden. Für kleinere Feiern, bei denen ein Menü erwünscht ist, bietet sich der Löwenkeller oder die Barockstube an. Größere Gesellschaften können in der Münchner Kindl Stube oder im Orlando Keller stilvoll tafeln und feiern.

Natürlich muss die Veranstaltung nicht im Herzen von München stattfinden. Schuhbecks Team kommt ganz nach Kundenwunsch überall hin oder sucht eine den Kundenvorstellungen entsprechende Räumlichkeit aus. Nach Absprache kann Schuhbecks Veranstaltungsservice neben der Organisation des Menüs oder Buffets inklusive Getränken auch die Dekoration und die Planung eines Begleitprogramms übernehmen. Auch die Unterkunft für auswärtige Gäste sowie ein individueller Fahrdienst kann von Schuhbecks Team organisiert werden. Den Kundenwünschen sind keine Grenzen gesetzt!

Schuhbecks professionelles, langjährig erfahrenes und hochmotiviertes Service-Team betreut jeden Kunden ganz individuell, damit jede Veranstaltung ein unvergessliches, rundum gelungenes Erlebnis wird!

Schuhbecks In den Südtiroler Stuben

Im historischen Herzen Münchens bietet Alfons Schuhbeck zeitgemäß leichte, saisonal geprägte Küche – auf zweierlei, sehr unterschiedliche Art. Zum einen die von ihm in Jahrzehnten geprägte neue bayerische Küche, zum anderen seine für den deutschen Geschmack interpretierte Welt der Gewürze. Ob er bayerisch herzhaft oder mit den Aromen Asiens, Nordafrikas und Lateinamerikas kocht – stets sind Schuhbecks Gerichte von großer Geschmacksfülle und unverkünstelter Natürlichkeit. Bei aller Geschmacksdifferenz entsprechen die unterschiedlichsten Gerichte gleichermaßen dem modernen Lebensstil, bei dem der Gast im Restaurant nicht nur ein unvergessliches Genusserlebnis haben, sondern auch Energie und Lebensfreude gewinnen kann. Der Gaumen der Gäste wird jedoch nicht nur durch die verschiedensten Gerichte sondern auch durch Spitzenweine verwöhnt. Dabei stehen mehr als 800 Positionen zur Auswahl.

Zu Schuhbecks Restaurant In den Südtiroler Stuben gehören auch die Münchner Kindl Stuben (60 Plätze), die Barockstube (15 Plätze), der Löwenkeller (16 Plätze, neu renoviert) sowie der Weinkeller (40 Plätze). Doch auch in den anderen Räumlichkeiten der Südtiroler Stuben tafeln die Gäste äußerst stilvoll in höchst elegantem Ambiente. Je nach Gästezahl können die Räume für private Feiern und Firmen-Events gebucht werden. Das Menü oder Flying Buffet für die Veranstaltung wird jeweils ganz individuell zusammengestellt.

Schuhbecks Veranstaltungsservice
Erdinger Straße 35 • 81829 München Riem

Telefon: +49 (0)89/92 79 29-0
Telefax: +49 (0)89/92 79 29-20
partyservice@schuhbeck.de

Schuhbecks In den Südtiroler Stuben
Platzl 6+8 • 80331 München

Telefon: +49 (0)89/21 66 90-0
Telefax: +49 (0)89/21 66 90-25
info@schuhbeck.de

SCHUHBECK's

Kochschule

Siemens

cookingLounge

Alfons Schuhbecks Kochschule am Platzl ist eine kulinarische Erlebniswelt! Vom GaultMillau zur „Kochschule des Jahres 2008“ gewählt.

Auf zwei Etagen vermittelt das hochprofessionelle Team von Schuhbeck Tipps und Tricks rund ums Kochen. Es werden Geheimnisse der Sterneküche gelüftet und die Teilnehmer erfahren, wie Sie im Alltag gesund, lecker und mit Pfiff kochen können. Das vielfältige Kursangebot reicht von klassischen Themen wie „Bayerische Hausmannskost“ oder „Schuhbecks Klassiker“ über saisonale Themen wie „Spargel, Bärlauch & Morcheln“ oder „Ente & Gans“ bis hin zu speziellen Themen wie „Gewürze“ oder „Vegetarisch für Genießer“. Je nach Zeit und Lust kann zwischen einem Tageskochkurs (von 10.00 bis ca. 17.00 Uhr) und einem Abendkochkurs (von 19.00 bis ca. 22.00 Uhr) sowie zwischen den Varianten „Mitkochen“ und „Zuschauen“ gewählt werden.

Für private Feiern und Firmen-Events können auch Sonderkochkurse gebucht werden. Das Kurs-Programm für eine geschlossene Gesellschaft wird ganz individuell zusammengestellt. Neben Kochkursen bietet Schuhbeck auch Weinseminare an. Darin erfahren die Teilnehmer u.a., was bei der Kombination von Wein und Essen zu beachten ist und welche Rolle die Temperatur der Weine spielt. Natürlich werden auch mehrere Weine verkostet. Die Seminare finden im Löwenkeller statt und werden von Schuhbecks kompetentem Chef-Sommelier geleitet.

Fußballschauen, essen, trinken, kochen - und das alles live! In der Siemens cookingLounge.

Das ist die moderne und exklusive Eventlocation in der Allianz Arena. Alfons Schuhbeck und sein Team kochen für Sie und mit Ihnen an ausgewählten Spieltagen des FC Bayern München. Auswärtsbegegnungen werden live auf Großbildschirme übertragen, aber auch ohne Fußball ist die Lounge in Verbindung mit Live-Cooking buchbar – für Tagungen, Präsentationen und private Dinner-Partys. Es ist die perfekte Verbindung von Hightech, Sport und Kulinarik in dem First-Class Bereich der Allianz Arena.

Information:
Telefon: +49 (0)89/21 66 90-0
info@schuhbeck.de

Schuhbecks Kochschule
Platzl 2 (Innenhof) • 80331 München

Telefon: +49 (0)89/21 66 90-26
Telefax: +49 (0)89/21 66 90 25
kochschule@schuhbeck.de

www.schuhbeck.de

10-jähriges Jubiläum in Schuhbeck‘s teatro

www.schuhbeck-teatro.de

Das Münchner Original!

Nehmen Sie Platz

Sie wollen Ihre Partnern, Kunden oder MItarbeitern einen unvergesslichen Abend schenken. Einen Abend, der ihnen im Gedechtnis bleibt und über welchen sie begeistert weiter erzählen. Dann müssen Sie sich in Richtung München Riem bewegen. "Schuhbecks teatro", eine Mischung aus Musical und Varieté und ein perfektes Zusammenspiel von Theater, Akrobatik, Comedy und Gastronomie auf allerhöchstem Niveau lässt ein einmaliges Gesamtkunstwerk entstehen.

Das Programmkonzept, sowie das teatro-Serviceteam sorgen dafür, dass die mehr als 3-Stunden-Show wie im Flug vergeht. Ein absolutes "Muss" für alle die gute Unterhaltung lieben, ob Münchner oder Gast auf der Durchreise.

Dieses Jahr feiert „Schuhbecks teatro“ ab Ende Oktober 2013 sein 10-jähriges Jubiläum. Aus diesem Anlass lädt die Truppe zur großen und ganz besonderer Jubiläumsshow. Die Artisten in „Schuhbecks teatro“ sind fast ausnahmslos Medaillengewinner und Preisträger internationaler Festivals und stehen den Gaumenfreuden in puncto Qualität und Kreativität in nichts nach. Akrobaten, Magier, Comedians, Sänger, Musiker und Schauspieler nehmen das Publikum mit auf eine Reise zwischen traumhafter Poesie und turbulenter Rasanz.

Das hervorragende 4-Gang-Menü, für das sich der renommiertesten Küchenchefs Europas, Alfons Schuhbeck, verantwortlich zeichnet, begeistert gleichermaßen wie die Show. Einige Stunden den Alltag vergessend, mit Geschäftspartnern, Kollegen und Kunden lachend, staunend und genießend, bleibt „Schuhbecks teatro“ ein unvergessener Abend, der immer wieder Gesprächsthema bei den geschäftlichen Treffen wird.

Mit „Schuhbecks teatro“ machen Sie Ihre Firmenveranstaltung zu einem einzigartigen Erlebnis! Ihre Gäste werden es weiter erzählen!

Ihre Veranstaltung ist leicht zu planen!
Für Gruppen ab 25 Personen bis hin zu Exklusiv-Events für bis zu 400 Personen liefert das smarte Team Ihnen maßgeschneiderte Angebote. Kompetente Koordination und Durchführung macht die Feierlichkeiten zu einem perfekt abgestimmten Event auf höchstem Niveau.

Ob Hotelbuchung, Shuttlebuchung (z.B. Transfer vom Hotel, Flughafen, etc.), Empfang und Platzierung Ihrer Gäste, Gestaltung und Druck Ihrer persönlichen Menü- oder Tischkarte mit Firmenlogo, Blumenarrangement und besondere Dekorationen, Foto- und Videodokumentation oder Gästefotografie, Incentives aus dem Hause Schuhbeck bis zu Reservierung der Stehtische im Foyer, das alles wird durch individuellen Service erledigt.

Für die Planung Ihrer Veranstaltung rufen Sie Patrizia Stöhr an unter Tel. Nr. +49 (0)89 - 255 493 713 oder mailen Sie: patrizia.stoehr@teatro.de

„Schuhbecks teatro“ • Am Hüllgraben
Ecke Paul-Wassermann-Str. • 81829 München

ORTH IDEAL media face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

www.vitality-company.de

Booking-Info

Interviewpartner und
Referenten
für Fachthemen
„Vitalstoffkunde und
Existenzgründung“

„Zellpower ist Lebens-energie!“

Vitality Company
Brigitte und Michael Menter
Schulstraße 2
86931 Prittriching
Info-Telefon: 0172 - 822 4711
m.menter@vitality-company.de

Mrs. & Mr. VitalOvation

Win-Win-Systeme

für Anspruchsvolle und
Existenzgründer
in Vitalität, Beauty und Sport

Vitality meets Innovation. Vitalität trifft innovative Konzepte. Mit dieser Formel inspirieren Brigitte und Michael Menter seit Jahren. Die meisten reden nur über das erforderliche Umdenken für ihr Wohlbefinden oder überlassen Dritten die Verantwortung für ihren Körper. Unternehmer kämpfen mit nicht belastbaren Mitarbeitern und Arbeitsausfällen, der mündige Patient holt sich Antworten aus dem Internet, ohne die Richtigkeit der Aussagen zu kennen, und Anbieter für Gesundheits- und Wellnessprogramme vernachlässigen den großen Bereich der Zellbiologie bzw. erkennen nicht ihre großartigen Chancen mit einer ergänzenden Dienstleistung.

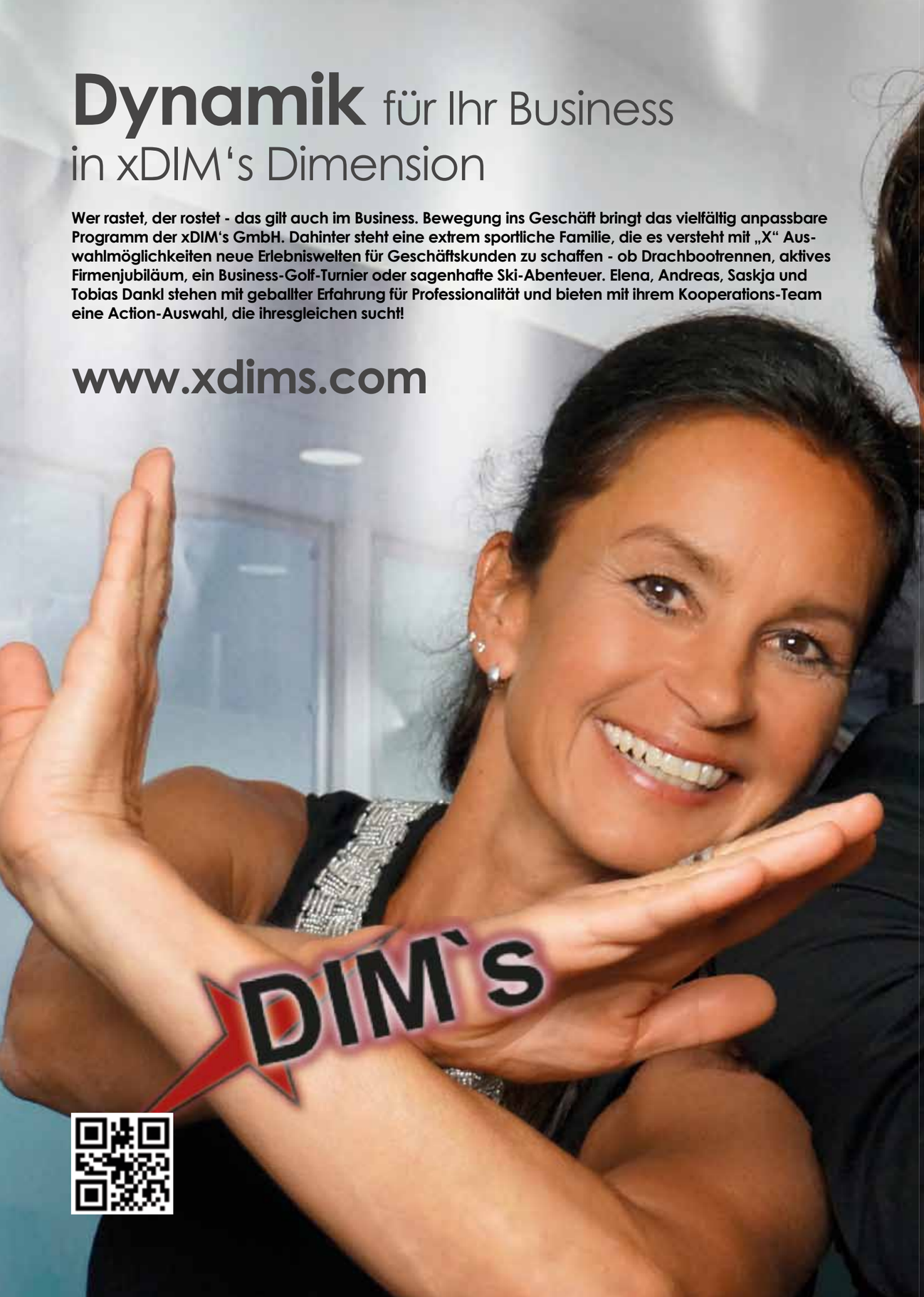
Vitalität ist in aller Munde und bleibt oft nur eine Worthülle, ein vager Begriff, eine ungenaue Vorstellung von einer Selbstverantwortung für den persönlichen Lifestyle. Brigitte und Michael Menter dagegen handeln. Die Mission des pragmatische Ehepaares, über die Basis für mehr Leistungsfähigkeit und Verbesserung der Lebensqualität aufzuklären, geht in die nächste Stufe: das Vitality Company BusinessBaseCenter wird im September 2013 eröffnet. Neben der Vermittlung von innovativem Grundlagenwissen zu zellbiologischen Zusammenhängen ist der Fokus auf dem Ausbau des etablierten Partnernetzwerkes, in Form von Kooperationen und Franchise-Konzepten. Das engagierte Paar wird damit dem wachsenden Bedarf gerecht und schafft eine neue Qualität in der Gesundheits- und Wellnessbranche. Die Nachfrage nach kompetenten, zielgerichteten und persönlichen Vitalstofftrainings ist groß und die Informationen auf dem Gebiet der orthomolekularen Medizin unüberschaubar. Zielgerichtet, kompetent und glaubwürdig geben die beiden Orientierung und sorgen für ausgezeichnete Ergebnisse. Hier wird nicht nur strukturiertes Know-how transportiert, sondern allen Wissenshungrigen ein cleveres Konzept zur Verfügung gestellt, das Gesundheits- und Wellnessdienstleistungen ergänzt, aufwertet und gleichzeitig erfolgsbringender macht. Für den Laien und auch für den Fachmann erschließen sich in diesem besonderen Angebot neue faszinierende Erkenntnisse zu Kundennutzen und zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten. Wer klares, gradliniges und partnerschaftliches Geschäftsgebahren schätzt, wird sich in ihrer Mitte sehr wohl fühlen.

„Vitalstoff-Versorgung ist ein ganz persönliches Thema.“

Dynamik für Ihr Business in xDIM‘s Dimension

Wer rastet, der rostet - das gilt auch im Business. Bewegung ins Geschäft bringt das vielfältig anpassbare Programm der xDIM‘s GmbH. Dahinter steht eine extrem sportliche Familie, die es versteht mit „X“ Auswahlmöglichkeiten neue Erlebniswelten für Geschäftskunden zu schaffen - ob Drachbootrennen, aktives Firmenjubiläum, ein Business-Golf-Turnier oder sagenhafte Ski-Abenteuer. Elena, Andreas, Saskja und Tobias Dankl stehen mit geballter Erfahrung für Professionalität und bieten mit ihrem Kooperations-Team eine Action-Auswahl, die ihresgleichen sucht!

www.xdims.com



ORF IDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Erlebnisse ohne Grenzen

Unter dem Dach der xDIM´s GmbH sind die Bereiche Sports, Events, Entertainment, Golf und Talentförderung zu Hause. Dies erfolgt in Kooperation mit ausgewählten Partnern, wie KitzGolfAgentur, Tiroler-Skischule-Jochberg-Wagstaett (lesen Sie dazu die Titelstory Orhideal IMAGE Dezember 2012) und EUROPEANSPORTS. Mit der langjährigen Erfahrung aus dem Profisport gibt die Familie Dankl dem xDIM´s Leistungsspektrum die außerordentliche Note. Mit dieser Einzigartigkeit übernimmt die Unternehmerfamilie die Organisation von besonderen Veranstaltungen mit Stil.

Ob Firmenevents, Events für Teambuilding oder Geschäftspartner - der Phantasie sind keine Grenzen gesetzt. Ganz gleich, ob Lasershow, Feuerwerk oder Musikerlebnisse, xDIM´s Sports & Events plant für ihre Kunden aufregende Unterhaltung wie z.B. Firmen-Skirennen und verschiedenste Sportveranstaltungen der extravaganten Art.

Aber auch Familienfeiern, Hochzeiten oder Geburtstage werden durch xDIM´s Entertainment zu einem unvergesslichen Erlebnis. Auch im Tourismusangebot für den ganz speziellen Kitzbühel Aufenthalt ist xDIM´s der richtige Ansprechpartner: von Wanderungen, Biketouren, Klettern über Gesundheitstraining ist satte Auswahl geboten. Auch die kleinen Gäste kommen in der xDIM’s Kinder-Erlebniswelt nicht zu kurz.

Zusammen mit der Kitzgolfagentur organisiert die xDIM´s Golf unvergleichliche Stunden auf dem Grün. Egal ob Golfturniere oder Golfkurse in Kitzbühel und Umgebung, vertrauen viele Kunden auf die Erfahrung und Kreativität der xDIM´s. Legen Sie ihre wertvolle Zeit in die Hände eines kompetenten Partners.

Wenn Sie Wert auf kreative und qualitativ hochwertige Events legen und ein professionelles Management der Veranstaltungen erwarten, dann sind Sie bei der xDIM‘s genau richtig! *Orhidea Briegel Herausgeberin*

WIR empfehlen...

Kitzbühel - die legendärste

Einzigartig. Unvergesslich. Legendär.

Genießen Sie die einzigartige Landschaft und lassen Sie sich von der Magie einer Legende verzaubern. Dafür bietet Ihnen Kitzbühel mit seinen drei Jahreszeiten eine Vielzahl an Aktivitäten und Möglichkeiten: von schneebedeckten Bergen und großem Sport im Winter, über blühende Wiesen und Outdoor-Aktivitäten im Sommer, bis hin zu kulinarischen Höhepunkten im farbenfrohen Herbst – immer begleitet von einem kontrastreichen Lifestyle-Programm. Das harmonische Zusammenspiel von Tradition und Moderne, des Sports und der Ruhe, verleiht der Gamsstadt seinen unverwechselbaren Charme. Kitzbühel – die legendärste Sportstadt der Alpen.

Kitzbühel im Winter.
Kitzbühel und Skifahren, das gehört bereits seit den ersten Skiversuchen von Franz Reisch anno 1892 zusammen. Kein anderer Skiort in den Alpen kann auf eine so lange und legendäre Skigeschichte verweisen. Umso mehr träumt heute jeder ambitionierte Skifahrer davon, die legendäre Streif einmal auf eigene Faust zu bezwingen. Das Highlight des Jahres und des internationalen Ski-Zirkus bildet dabei das berühmteste Skirennen der Welt: das Hahnenkamm-Rennen.

Sportstadt der Alpen

Und auch dank Toni Sailer, der österreichischen Skilegende, ist der Sport auf zwei Brettern der Star in der Gamsstadt. 52 Seilbahnen und Lifte bringen Sie auf bis zu 2.000 Meter Höhe, wo Sie die 230 km2 große Kitzbüheler Bergwelt in seiner ganzen weißen Pracht erleben. Und das auf 170 km Pisten und 32 km Skirouten. Zudem garantieren eine perfekte Pistenpräparierung und ein einzigartiges Mikroklima absolute Schneesicherheit und machen das Gebiet zu einem der populärsten Ski-Resorts weltweit. Und aufgrund seiner Lage erreichen Sie die legendärste Sportstadt der Alpen selbst bei massiven Schneemengen.

www.kitzbuehel.com

Fotos: © medialounge; Lifestyle Events; Markus Mitterer

Innovation in Person

In Dr. Petra Döhrings Behandlungsstuhl zu gleiten, ist ein erstaunliches Erlebnis ohne Angst. Ihre Wohlfühlpraxis im Herzen Münchens strahlt eine angenehme Atmosphäre aus. Die anspruchsvolle „Zahnkünstlerin“ ist seit 20 Jahren die Verkörperung der minimalinvasiven Zahnmedizin und steht für Erhalt der Zahnsubstanz an erster Stelle. Prophylaxe wird hier groß geschrieben! Das hat sich herumgesprochen!

Ihre Lebensstationen führten die einfühlsame Zahnmedizinerin auch in die USA, wo sie ihr Wissen rund um Zahnästhetik durch innovative Methoden abrundete. Als erste deutsche Zahnärztin erlernte sie in Kalifornien direkt beim Erfinder der Lumineers (ersten Non Prep Veneers) Dr. Robert Ibsen diese Methode. Daraus entwickelte Sie ihre eigene geschützte Behandlungsweise, die sie mit dem Prinzip der unschädlichen Kontaktlinsen erklärt. Das ebenso unschädliche Zahnlifting® ist eine absolut schmerzfreie Methode ohne den Verlust von wertvoller Zahnsubstanz - für ein wunderschönes Hollywood-Lächeln! Man kann Lücken verschwinden lassen, Zahnformen verändern, Zähne verlängern, Zahnschmelz wieder aufbauen, Zahnfehlstellungen korrigieren, Zähne permanent aufhellen und vieles mehr. Um kontaktlinsendünne Keramikschalen, wie man Sie beim Zahnlifting® einsetzt, herzustellen, ist eine Spezialkeramik nötig. Diese lässt sich Frau Dr. Döhring aus den USA kommen und verarbeitet sie dann ganz individuell für jeden einzelnen Patienten in Ihrem eigenen Zahntechnischen Meisterlabor. So ist es ihr möglich, sogar nur vereinzelte Zähne zu behandeln.

Für Männer und Frauen jeden Alters aus aller Welt, auch Jugendliche, die es Leid sind, ihre Zähne verstecken zu müssen, ist Dr. Döhring die erste Adresse. Sie pilgern zu der Spezialistin um sich in zwei kurzen Behandlungsterminen ihr Wunschlächeln schaffen zu lassen. Natürlich stehen bei Bedarf auch die klassischen Zahnbehandlungen auf dem Plan. Positiv auffallen wird Ihnen diese Praxis wegen des eigenen In-House-Meisterlabors und dem Einsatz innovativer Methoden, wie z.B. Laserbehandlungen.

Ein schönes Lächeln im Imagefoto festzuhalten, ist für mich das Größte und immer wieder freue ich mich, wenn ich Menschen die Hemmung nehmen kann, in die Kamera zu lächeln. Schon beim ersten Blick auf das Kamera-Display höre ich oft das Seufzen: „Ach, wenn meine Zähne so toll wie auf dem Foto wirken würden.“ Sie können! Diese Möglichkeit würde ich am liebsten als „Hollywood-Lächeln to go“ bezeichnen (denn Sie können Ihr schönstes Lächeln in kürzester Zeit haben), es wäre jedoch gegenüber der „Erfinderin des Zahnliftings“ unverfroren. Denn der Laie kann sich kaum vorstellen, welches Konzentrat an Präzision, Technologie, Know-how, ästhetisches Feingefühl für solche gelungenen Ergebnisse erforderlich sind.

Booking-Info

Dr. Petra Döhring

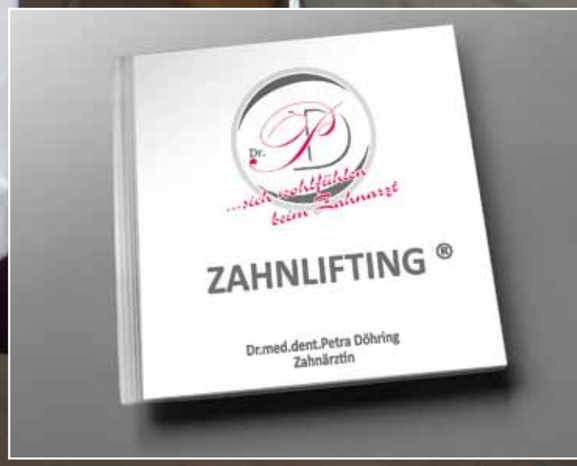
Minimalinvasive Zahnmedizin •
Vorträge Gastauftritte •
Moderation • Trainings
Beratung • Fachbeiträge

ORF IDEAL media face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Zahnlifting® beschert Ihnen ein traumhaft schönes Lächeln!“

Buchneuerscheinung der Fachautorin



www.dr-doehring-lumineers.de

Mit Spaß **zum Ziel**

Nachhaltige Veränderungen in Unternehmen mit innovativen Konzepten

Mit Herz und Verstand unterstützen wir mit unserer jahrelangen Erfahrung Unternehmen, damit Führungskräfte und Mitarbeiter ihre Fähigkeiten und Kompetenzen am Arbeitsplatz nicht nur optimal einsetzen, sondern auch weiterentwickeln. Erfolgreiche Unternehmen brauchen erfolgreiche Menschen, die alle gemeinsam an einem Strang ziehen, gesteckte (Unternehmens)-Ziele zu erreichen. Wir wollen, dass Führungskräfte und Mitarbeiter sich an ihr Unternehmen gebunden fühlen, sich einbringen und (wieder) Spaß an der Arbeit haben.

Wir beraten Unternehmen und konzipieren innovative Konzepte zur Organisations- und Personalentwicklung, damit notwendige Veränderung im Unternehmen nachhaltig umgesetzt werden.

Wir trainieren moderne Kompetenzen, die Führungskräfte und Mitarbeiter aufgrund der heutigen Anforderungen in Unternehmen benötigen. Hierfür haben wir neue, ungewöhnliche Formate.

Wir coachen Führungskräfte und Mitarbeiter, um Veränderung auf individueller Ebene zu begleiten oder persönliche Weiterentwicklung zu unterstützen.

Unternehmen benötigen in der heutigen Zeit ganzheitliche Persönlichkeiten, die sich auf Veränderungen und neue Bedingungen einstellen. Unser Ziel ist, Unternehmen und Menschen auf diesem Weg mitzunehmen und so für Entwicklung zu sorgen!

www.momo-consulting.de

Einfach, schnell und wirtschaftlich

Das Service- und Garantieportal

Die optimale Service- und Garantieabwicklung
für jede Branche

Prozess- und Lifecycle-Management

WARRANTY-SOLUTIONS.de

Kundenversteher 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.

www.LargeNet.de

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

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

ORH IDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

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“!

ORCHIDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Ich habe ein Unternehmerleben hinter mir“, sagt Uwe Kehlenbeck zu Recht mit Stolz. Uwe Kehlenbecks Werdegang war mir auf Anhieb sehr sympathisch. Der weltoffene Geschäftsmann hat ein bewegtes Entrepreneurship hinter sich und weiß wovon er spricht, wenn er anderen Unternehmen im „Change“ zu Seite steht. Hier spricht nicht der Berater aus ihm, sondern die wahre Unternehmerseele, die alle Nöte und Herausforderungen kennt, die sich aus dem Führen einer Firma ergeben. Als stresserprobter Arbeitgeber in der Express-Logistikbranche hat Uwe Kehlenbeck den erfolgreichen Unternehmensverkauf am eigenen Leib erfahren und seine Leidenschaft dafür entdeckt, das „Passende“ zusammenzubringen. Die Passion wurde zur neuen Berufsaufgabe. So wurde er mit seinem omegaconsulting-Team gefragte Adresse, wenn es um Unternehmensnachfolge oder um Führungskräfte geht. *Orhidea Briegel*

Sicher ist es für viele Unternehmer auch ein belastendes Thema, das „Baby“, das sie großgezogen haben, abzugeben. Ich höre immer wieder, dass manche die Nachfolgeüberlegung lieber vor sich herschieben.

Uwe Kehlenbeck: Das ist leider so! Mit den Fragen „Wie geht es weiter“, „Treffe ich die richtige Entscheidung“, „Wann ist der richtige Zeitpunkt“ fühlen sich viele überfordert und allein gelassen. Doch je mehr Zeit vergeht, umso höher werden der Druck und das Risiko, unter Zeitdruck nicht die besten Entscheidungen zu treffen.

Es ist daher notwendig, sich frühzeitig mit dem Thema auseinandersetzen, um Fehler zu vermeiden und emotionale Belastung und Stress zu reduzieren.

Und dann kommt Ihr Team ins Spiel?

Uwe Kehlenbeck: Richtig. omegaconsulting begleitet Unternehmer seit 15 Jahren bei diesen Überlegungen.

Dabei verstehen wir uns als Partner, der seine Mandanten frühzeitig und während des gesamten Prozesses beratend zur Seite steht, von der Planung bis zur Übergabe- und darüber hinaus. So individuell wie unsere Mandanten und ihre Wünsche, so individuell sind auch unsere Lösungen. Aus unseren eigenen Erfahrungen heraus haben wir ein tiefes Verständnis für die Situation aller Beteiligten.

Das Beziehungsmanagement haben wir gemeinsam. In Ihrem Business geht es nicht nur um kaufmännische und rechtliche Größen, sondern auch um Persönlichkeiten dahinter. Neben allen fachlichen Fähigkeiten Ihres Teams ist sicher die größte Kunst, alle Seiten auf einen Nenner zu bringen. Damit sind Sie kein Vermittler, sondern vor allem vertrauensvoller Prozessbegleiter. Mit omegaconsulting haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite, ist Ihr Versprechen.

Uwe Kehlenbeck: Das wir auch einlösen. Gemeinsam mit unserem Mandanten erarbeiten wir die für ihn optimale Lösung. Als Coach nehmen wir ihm einen Teil der Last von seinen Schultern und helfen ihm, die richtige Entscheidung zu treffen. Wir haben Sinn für Chancen, Potentiale, Synergien und bringen selbstverständlich das notwendige fachliche Knowhow mit.

Ob Unternehmer oder Nachfolger, Verkäufer oder Käufer – der Mandant braucht jemanden, der beide Seiten versteht, ihn kompetent berät und am Ende zusammenbringt, was zusammen passt – wirtschaftlich und persönlich. Das ist unser Auftrag.

Wann ist denn der richtige Zeitpunkt, um über Nachfolge nachzudenken.

Uwe Kehlenbeck: In Anbetracht der Tatsache, dass ein Unternehmen als „Produkt“ mit Marktwert zu sehen ist und einen wesentlichen Beitrag zur Altersvorsorge der Inhaber leistet, kann es nie zu früh sein. Wir empfehlen, sich bereits fünf bis zehn Jahre vor einer geplanten Übergabe mit der Thematik zu beschäftigen.

Implemetierungsprofis

SAS-Lösungen, die begeistern

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

Herr Grigull, Sie haben langjährige Erfahrung mit SAS und ich habe gehört, man schätzt vor allem Ihrem Qualitätsanspruch bezüglich Projektabläufen und Umsetzung.
Wir sind interessiert an langjährigen Partnerschaften und Kundenbeziehungen. Das kann nur funktionieren, wenn man Mitarbeiter und Kunden durch ein angenehmes Arbeitsklima, reibungslosen Ablauf und letztendlich mit der nachhaltigen Qualität der Umsetzung überzeugt.

In Ihrer Branche geht es um Daten und Zahlen. Zählt am Ende nicht einfach nur das Ergebnis?
Sie spielen auf den menschlichen Faktor an? Natürlich zählt das Ergebnis. Dieses wird aber nur gut, wenn bei der Bedarfsermittlung sehr genau zu- und hingehört wurde. Sie müssen eine Abteilung und deren tägliche Herausforderung als Ganzes erfassen, um eine Software in ein Haus zu implementieren. Wenn Sie nicht in der Lage sind, die Menschen und die Unternehmensprozesse auch von der „menschlichen" Seite zu erkennen, können Sie kein dauerhaft gutes Ergebnis erzielen. Es geht hier um große Investitionen und der Kunde will langfristig davon profitieren.

Ich kann mir gut vorstellen, dass es da große Unterschiede in der Dienstleistungsbranche gibt. Ist es denn schon ein Qualitätskriterium, offizieller Partner von SAS zu sein?
Ich würde sagen, ein Qualitätskriterium ist vor allem die Begeisterung, mit der man seine Partner anstecken sollte. Denn in erster Linie macht uns unser Geschäftsfeld Spaß und die logische Konsequenz ist dann der Erfolg.

Mit anderen Worten, Ihr Name ist Programm?
Natürlich. Mit der täglichen Portion „Sasisfaction" haben wir die Kunden auf unserer Seite. Außerdem steht unser Firmenname für Zufriedenheit. Das leben wir täglich vor.

Ist denn SAS Software auch für den Mittelstand tauglich?
Aber sicher! Das sind etwas größere Investitionen, die sich auch auf Dauer kaufmännisch lohnen. Wir wären dabei noch der kleinere Kostenfaktor *(er lächelt)*. An uns wenden sich Versicherungen, Banken, Rechenzentralen oder der Industriemarkt in Deutschland, Schweiz und Österreich. Die Kunden sind überhaupt alle, die Analytics und Datenaufbereitung in größerem Umfang umsetzen und anderen Abteilungen zur Verfügung stellen müssen.

Beim Imagefoto-Termin mit Ihren Mitarbeitern ist mir folgendes aufgefallen: Sie haben sehr markante, hochbegabte und gebildete Persönlichkeiten in Ihrem Team und alle haben eine sehr positive Ausstrahlung. Offensichtlich fühlen sich alle bei Sasisfaction sehr wohl.
In meiner Laufbahn habe ich schon alle Varianten des Arbeitsumfeldes miterlebt. Nicht immer ist der wertschätzende Umgang gang und gäbe. Sehr oft geht es nur um die Ausbeutung des Know-hows und der Mensch bleibt auf der Strecke. Als ich mit Michael Trommer Sasisfaction gründete, war uns vor allem wichtig, dass alle sich mit ihren Aufgaben identifizieren können und ein Zusammenhalt entsteht. Das merkt der Kunde immer. Ein gespaltenes Team kann nicht optimal leisten. Es ist doch ein Kompliment für den Arbeitgeber, wenn er gefragt wird: „Bitte, ich will bei DIR arbeiten, hier fühle ich mich wohl.". Wir unterstützen einen Mitarbeiter auch, wenn es bei ihm mal persönlich nicht rund läuft, aber auch fachlich, wenn er das Gefühl hat, er benötigt Schulungsmaßnahmen oder Weiterbildung.

Machen Sie mit solchen Referenzen überhaupt Ausschreibungen mit?
Wir machen jede Ausschreibung mit, die wir auch bedienen können. Es ist wichtig auf dem Markt auch nur die Projekte zu bedienen, wo man die Qualität leisten kann. Ansonsten verbrennt man sich nur die Finger. Wir können mit Stolz aber sagen, dass in der Regel die Kunden auf uns zu kommen und nach Rat, einer Lösung oder Empfehlung fragen. So reicht man uns weiter und das ist unser persönliches Erfolgserlebnis.

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

Über SAS

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

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

„Mit der Qualität der Umsetzung haben wir uns einen Namen gemacht"

Kunst ist,
aus einer unendlichen Vielzahl
an Möglichkeiten im richtigen Moment
das Richtige „gut“ zu tun!

Claudia Linz

Unternehmens-Kommunikation der besonderen ART

Sagen Sie es einmal mit einem Gemälde

IDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Claudia Linz
Gemälde & erlebbare Marke(n)
Unternehmens-Kommunikation der besonderen **ART**
+49 (0)89 / 716 713 64
Mobil: 0152 28 67 72 97
E-Mail: claudia.linz@linz-art.de
www.Linz-art.de - XING - facebook

LIGHT THE FIRE!
WOODSTOCK FÜR UNTERNEHMER

www.light-the-fire.com

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

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

Finanzsoftware GmbH

Macht den Königsweg der Finanzplanung leicht und effizient begehbar:
Volker Weg, GF XPS Finanzsoftware GmbH

Professionelle Software für Finanzplanung und Ruhestandsplanung

Wir bieten mathematisch hochwertige, anbieterneutrale Software für Finanzplanung und Ruhestandsplanung an.

Zu unseren Kunden zählen ausgebildete Finanzplaner, qualifizierte Finanzberater und Makler, Steuerberater und Banken.

XPS-Vermögensplaner
für die integrierte Finanzplanung. Excel-basiert, schnell und einfach im Handling.

XPS-Rentenplaner
für die Ruhestandsplanung mit leistungsfähigem Optimierer und Beratungsprotokoll.

XPS-Finanztools
für die Standardaufgaben. Tools für den Finanzberater als Online- oder Offline-Lösung.

XPS-Verwaltungssystem
für Finanzberater und Vermögensverwalter. CRM-System mit Vertragsverwaltung.

www.xps-finanzsoftware.de

Im Flair „der weiten Welt“ arbeiten und Vielfalt genießen:

Theresa Fleidl, Leiterin Konzernausbildung und HR-Marketing Flughafen München und Vorsitzende Arbeitskreis SchuleWirtschaft Freising-Erding-Flughafen/ Berufsfit, weiß, wovon sie spricht:
Die familiäre, lebendige Atmosphäre des Flughafens, die Internationalität, das bewegte Reiseumfeld macht das Arbeiten auf diesem weltverbundenen Parkett spannend und zu einem Extra-Erlebnis. Im Großraum des Flughafens finden sich Berufsbilder in einer einzigartigen Vielfalt. Hier macht es Spaß, sich beruflich zu engagieren und sich in die große Flughafen-Familie einzugliedern.

Interviews mit Theresa Fleidl, Aussteller- und Sponsoren-Informationen und Konditionen können Sie anfragen bei

Monika Scharf
Telefon: 089/975-62231
Telefax: 089/975-62206

www.berufsfit.com

2013
Berufsfit
Schule-Ausbildung-Beruf

schreiner Group

FINAT Labelling Competition und World Label Awards

Innovationen auf dem Siegertreppchen

Unter dem Motto „Label your future“ traf sich der weltweite Verband der Selbstklebeindustrie (FINAT) vom 12. bis 15. Juni 2013 in München. Einen Einblick in die technischen Möglichkeiten der Branche geben die Gewinnerprodukte der diesjährigen FINAT Labelling Competition und der World Label Awards, die im Rahmen des FINAT-Kongresses prämiert wurden. In beiden Wettbewerben haben Produkte der Schreiner Group den ersten Platz in der übergreifenden Kategorie „Innovation“ belegt.

Bei der FINAT Labelling Competition 2013 erreichten die Electric Conductive Films in der Sonderkategorie „Innovation“ den ersten Platz. Die filigranen Metallfolien werden mithilfe modernster Stanz- und Drucktechniken hergestellt. Sie realisieren flexibel einsetzbare Funktionsfolien wie Leiterbahnen für flache Aufbauten, die als kapazitive Taster in Bedienfeldern integriert sind. In der Kategorie „Sicherheit“ überzeugte das Automotive-Logistiksiegel die Jury und erhielt dafür den ersten Platz. Das Label kombiniert die Möglichkeiten eines Logistiketiketts für den individuellen nachträglichen Eindruck in der Kommissionierung mit innovativer, fälschungssicherer Produktkennzeichnung. Unterschiedliche offene und verborgene Sicherheitsmerkmale erlauben die Echtheitsprüfung durch Verbraucher oder Experten. Beim FINAT-Wettbewerb ist die Schreiner Group damit das 14. Jahr in Folge Sieger in der Kategorie Innovation. Das beweist die besondere Stellung des Unternehmens als Innovationsträger in der Etikettenindustrie.

Auch die World Label Awards – in die Einrichtungen aus weltweit sieben Verbänden einfließen – wurden in München vergeben. Hier zählen zwei Lösungen der Schreiner Group zu den prämierten Produkten: Die Color-Laserfolie für die Verblendung von Bauteilen und Gehäusen erreichte den ersten Rang in der Kategorie „Flexo Line“, und die in Typenschilder integrierten Druckausgleichselemente wurden in der Kategorie „Innovation“ ausgezeichnet.

1

2

3

4

1 Electric Conductive Films

2 Automotive-Logistik-siegel

3 Color-Laserfolie für die Verblendung von Bauteilen und Gehäusen

4 Typenschild mit integriertem Druckausgleichs-element

Schreiner Group GmbH & Co. KG · Bruckmannring 22 · 85764 Oberschleißheim · Telefon +49 89 31584-0
Fax +49 89 31584-5166 · info@schreiner-group.com · **www.schreiner-group.com**

Macht müde Wände munter

Mit REVIFLEX, den neuen patentierten, standardisierten Brandschutz-Wandelementen aus hochwertigen Materialien in Möbelbauqualität, bietet die Firma INOSYST Brandschutzplanern und Architekten völlig neue Möglichkeiten zur Gestaltung von Flucht- und Rettungswegen. Die flächenbündig einsetzbaren Brandschutz-Wandelemente können sowohl links- wie auch rechtsdrehend geöffnet werden. Vertikale voneinander unabhängige Verriegelungssysteme dienen zugleich als Drehöffnungspunkte. Da einzelne Elemente einfach herausgenommen werden können, ist eine 100%ige Öffnung ohne Zwischensteg für Revisionsarbeiten möglich.

Neben der Standardausführung in Leitopal reinweis stehen für individuelle Gestaltungsmöglichkeiten die gesamte Dekorvielfalt der Hauskollektion der Firma Leitermann sowie Schichtstoffe aller namhaften HPL-Hersteller zur Verfügung. Sondergrößen und auch –dekore sind auf Anfrage realisierbar. Zudem sind die REVIFLEX Brandschutz-Wandelemente im Gegensatz zu herkömmlichen Systemen schnell, einfach und zeitsparend zu montieren.

Das REVIFLEX-System ist nach EN 1363-1 und 1364-1 zugelassen und hat eine Feuerwiderstandsdauer über 60 Min. von beiden Seiten erreicht (E160). Wir helfen Ihnen bei der Realisierung.

www.inosyst.de

„Innovation für Wand- & Decke begeistert unsere Kunden.“

IDEAL media face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Mitarbeiterbindung & Bankenunabhängigkeit durch die Unternehmenskasse

Boxenstop Kolumne

für Unternehmer mit Helga Kuht

Helga Kuht: Herr Baier, Ihre Hauptthemen sind die Bereiche Mitarbeiterbindung und Bankenunabhängigkeit. Warum sehen Sie diese Bereiche als so wichtig an?

Manfred Baier: Ganz einfach: Mitarbeiter, Fachkräfte, Facharbeiter, qualifiziertes und erfahrenes Personal sind in fast allen Branchen, im gesamten Bundesgebiet schlicht „Mangelware". Mitarbeiter zu halten ist genauso wichtig, wie neue Fachkräfte zu gewinnen. Bankenunabhängigkeit und damit auch steigende unternehmerische Freiheit ist nicht nur angesichts der Finanzmarktsituation ein strategisches Ziel. Ich bin zutiefst überzeugt, dass sowohl das Thema Mitarbeiterbindung als auch die Bankenunabhängigkeit zu den wichtigsten strategischen Zielen der nächsten Jahren gehören. Viele Unternehmer verstehen die Tragweite derzeit allerdings nur eingeschränkt.

Herr Baier, zur Erreichung dieser strategischen Ziele empfehlen Sie die Unternehmenskasse?

Die Unternehmenskasse oder auch pauschaldotierte Unterstützungskasse ist deshalb so interessant, weil sie beide Ziele gleichermaßen fördert. Durch die Möglichkeit der individuellen Anpassung auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Unternehmens, das individuelle Zuschneiden auf die Anforderungen des Unternehmens machen dieses bewährte Instrument so erfolgreich.

Erklären Sie doch bitte die Funktion und Wirkweise der Unternehmenskasse mit einfachen Worten.

Die Unternehmenskassen sind im Kern Instrumente der betrieblichen Altersversorgung. Betriebliche Altersversorgung in jüngster Zeit ist im Wesentlichen Entgeltumwandlung. Vergleicht man die Unternehmenskasse mit einem klassischen versicherungsförmigen System stellt man fest, beim versicherungsförmigen System wandelt der Mitarbeiter sozialversicherungsfrei und steuerfrei Entgelt um. Dieses fließt jedoch unwiderruflich und unwiederbringlich aus dem Unternehmen ab.

Problematisch dabei ist für den Arbeitgeber, dass die Haftung für diese Gelder im Haus bleibt, obwohl Liquidität abgeflossen ist. Für den Mitarbeiter ergeben sich meist magere Renditen. Eine Verzinsung bezogen auf das eingesetzte Kapital von meist gering über oder unter 0% ist der Normalfall. In den ersten 15 bis 20 Jahren fehlt in der Regel sogar immer Geld.

Bei der Unternehmenskasse ist die Umwandlung ebenfalls steuer- und sozialversicherungsfrei.
Entscheidend ist: Die Mittel fließen jedoch nicht aus dem Unternehmen ab, sondern bleiben im Unternehmen. Dies ist ein enormer Liquiditätsvorteil. Der Mitarbeiter ist dazu bereit, da der Arbeitgeber ihm eine Verzinsung von z. B. 2,5% verspricht.

Manfred Baier, *Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Dozent und Professional Speaker überzeugt mit klaren Konzepten und modernen Ideen für unternehmerische Handlungsfreiheiten*

F.E.L.S Nürnberg RA & StB. GdbR
Marthastraße 16 • 90482 Nürnberg
Tel.: +49 (0) 911 37 657 - 101
wp.stb.baier@fe-ls.de

Darüber hinaus hat er einen 100% igen gesetzlichen Schutz durch den Pensionssicherungsverein. Der Arbeitgeber andererseits hat ein zinsgünstiges Darlehen (2,5%), ein langfristiges Darlehen (im Schnitt 20 - 40 Jahre), ein absolut Sicherheiten freies Darlehen zur freien Verfügung.

Helga Kuht, *Fachwirtin für Finanzberatung (IHK) Gambeck & Kollegen, Vergütungs & Pensionsmanagement U.G.*

Telefon 0821 48 51 98
Mobil 0170 890 18 77
Fax 0821 48 51 95
kuht@gambeck-kollegen.de

Das klingt spannend und dürfte für die meisten Unternehmer mehr als interessant sein!

Ist es auch! Wer die Möglichkeiten und Gestaltungsvarianten erkannt hat, hat hier eine breite Palette betriebswirtschaftlicher Möglichkeiten. Durch eine Arbeitgeberförderung, die auch nicht aus dem Unternehmen abfließt, sondern lediglich versprochen wird, jedoch zu keinen Rückstellungen führt aber trotzdem Steuervorteile generiert, können noch mehr Mitarbeiter zu höheren Umwandlungen motiviert werden.

Die „mitarbeiterfinanzierte Hausbank", wie sie manche auch bezeichnen.

Herr Baier, dass dies Liquidität schafft und zur Bankenunabhängigkeit beiträgt ist offensichtlich. Woraus ergibt sich nun der Nutzen der Mitarbeiterbindung?

Ganz einfach, der Arbeitgeber verzinst die 100 Euro des Mitarbeiters vom ersten Euro an. Der Zins ist in der Regel auch mit 2,25%, 2,5% oder 3,25% höher als bei einer Versicherung. Es ist ganz logisch, dass ein Mitarbeiter hier eine signifikant höhere Leistung erhält, als bei einer Versicherungslösung, bei der regelmäßig nur rund 65% nach Kosten zur Anlage kommen und sich diese nur mit 1,75% verzinsen.

Eine Frage noch zum Schluss. Wie nutzen die Unternehmer regelmäßig diese zusätzliche Liquidität?

Hier sind verschiedene Fälle zu unterscheiden. Sinnvollerweise wird zuerst ein Kontokorrentkredit getilgt. Dadurch ergeben sich die größten Zinsvorteile. Danach werden sukzessive Bankdarlehen und andere Verpflichtungen getilgt. Viele Unternehmer nutzen diese Mittel auch für Investitionen und zur Erweiterung des Geschäftsbetriebs. Ab einem bestimmten Zeitpunkt oder bei manchen Unternehmen sogar von Anfang an, erfolgt eine Anlage am Kapitalmarkt. Diese sollte regelmäßig sachwertorientiert und möglichst inflationsgeschützt sein. Aber auch hier ergibt sich noch ein wesentlicher Vorteil für den Unternehmer. An seine Gelder kommt er jederzeit heran, kann die Anlagen veräußern oder beleihen und hat hier Liquiditätsreserven, die ebenfalls zur Bestandssicherheit und Krisenfestigkeit von Unternehmen beitragen.

Wenn sich jetzt ein Unternehmer dafür interessiert, was wäre für ihn der nächste Schritt?

Der wichtigste Schritt wäre anhand konkreter Mitarbeiterdaten die Potenziale in einer Analyse für das jeweilige Unternehmen feststellen zu lassen, um beurteilen zu können, was dies für das jeweilige Unternehmen hinsichtlich Mitarbeiterbindung, Bankenunabhängigkeit und „zusätzliches Profit-Center" bedeutet.

www.fe-ls.de
www.rpf-iii.de
www.liquiflex.de

www.gambeck-kollegen.de

Zähne gut - alles gut

Herr Dr. Heel Sie bieten ja ein ungeheuer breites Leistungsspektrum in Ihrer Praxis an. Was möchten Sie aus Ihrer Sicht am meisten herausstellen?
RH: Unsere Philosophie ist es Zahnheilkunde auf sehr, sehr hohem Niveau und auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft zu bieten. Da bei uns immer der Mensch im Vordergrund steht ist es schwierig ein Gebiet eindeutig zu favorisieren. Wir haben extra eine Abendsprechstunde eingerichtet damit wir unsere Termine so patientenfreundlich wie möglich gestalten können. Darüber hinaus legen wir besonderen Wert darauf im Vorfeld jeder Behandlung alles Wichtige ausführlich zu klären und zu besprechen, sowie durch eine umfassende Untersuchung uns ein ganzheitliches Bild zu machen.

Dr. med. dent. Sigrid Weber Dr. med. dent. Ralph Heel

Für die Aufklärung unserer Patienten stehen uns moderne Medien genauso wie unsere freundlichen und geschulten Helferinnen zur Seite. Natürlich ist die Implantologie, Mikrochirurgie, Endodontie und prothetische Gesamtrehabilitation nach dem System der Bioästhetik ein großer und wichtiger Bereich unserer Arbeit. Wir empfehlen unseren Patienten hier auch die Entscheidung für ein oder mehrere Implantate immer mit einer Gesamtbetrachtung ihres Kausystems unter bakteriellen und funktionellen Gesichtspunkten zu verbinden. Dabei prüfen wir sensibel den Allgemeinzustand, die Mundhygiene, etc. Und: Warum ging der eigene Zahn verloren ?

HK: Zähne beeinflussen das Aussehen eines Menschen außerordentlich, ich kann mir vorstellen, dass Patienten von weit her kommen um von Ihnen behandelt zu werden, liege ich da richtig?
RH: Ja, darauf sind wir auch einigermaßen stolz uns einen entsprechenden Ruf erarbeitet zu haben. Das hängt natürlich en mit den in der ersten Frage genannten Faktoren zusammen.

Was raten Sie den Menschen hinsichtlich Mundhygiene und Zahnhygiene, wie oft soll ein Patient im Jahr zu Ihnen kommen damit der Zahnarztbesuch, wie eingangs erwähnt, Freude macht?
Zwei Gefahren lauern im Mund: Bakterien und Fehlfunktionen. Gegen die Bakterien lässt sich leicht das richtige tun. Großangelegte Studien aus Schweden und der Schweiz belegen, dass durch professionelle Mundhygiene jeder sein Kariesrisiko um 50 % verringern kann.
Bewusste Ernährung und der regelmäßige Zahnarztbesuch mindestens zweimal im Jahr unterstützen die Zahngesundheit zusätzlich. Prophylaxe heiß das Zauberwort. Bei der Individualprophylaxe erstellen unsere zahnmedizinischen Fachassistentinnen in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Patienten, ein auf ihn und seine Bedürfnisse zugeschnittenes Vorbeugeprogramm. Bei uns stehen bis zum höchsten Grad ausgebildete Mitarbeiterinnen zu Verfügung. Ich kann den Patienten nur raten den diesen Informationsvorsprung zu nützen.

HK: Herr Dr. Heel haben Sie für unsere Leser so etwas wie einen „Geheimtipp" zum Thema Zahngesundheit?
Putzen Sie Ihre Zähne mindestens zweimal pro Tag. Das Säubern mit Zahnzwischenraumbürsten, Zahnhölzern oder Zahnseide sollte einmal am Tag erfolgen. Eine Winkelbürste/ Interspace ist ebenfalls sehr nützlich, um schwer erreichbare Zahnflächen zu reinigen. Essen Sie nicht zwischen den Mahlzeiten. Geben Sie Ihren Zähnen die Möglichkeit sich nach jedem Säureangriff zu erholen. Dies dauert ca. 1 Stunde. Fügen Sie Fluorid hinzu, indem Sie fluoridimprägnierte Zahnhölzer und/oder eine fluoridierte Mundwasserlösung benutzen. Bei regelmäßiger Anwendung macht Fluorid Ihre Zähne härter und stärker, dadurch können diese durch bakterielle Säuren nicht so leicht angegriffen werden. Fragen Sie Ihren Zahnarzt oder Ihre Dentalhygienikerin nach Ratschlägen oder Anweisungen für richtiges Zähneputzen (z.B. nach der Basstechnik). Gutes „Werkzeug" erleichtert die tägliche Pflege und Erfolg motiviert – lassen Sie sich beraten.

Neben Ihren Qualitäten als Zahnarzt sind Sie auch als Chef eines großen Teams von Mitarbeiterinnen gefordert. Sie haben seit 6 Jahren unser LiquiFlex®-Konzept in Ihrer Praxis eingeführt, wie sind Ihre Erfahrungen?
Dass unsere Mitarbeiterinnen sich an ihrem Arbeitsplatz wohl und geschätzt fühlen gehört sozusagen zum Konzept. Da wir auf eine sehr gute Aus- und Weiterbildung großen Wert legen um unseren hohen Ansprüchen gerecht zu werden, ist es natürlich ebenso wichtig, dass die Mitarbeiterinnen möglichst lange in der Praxis bleiben.

Deswegen war es keine Frage das LiquiFlex®-System in unserer Praxis einzuführen. Unsere Mitarbeiterinnen bekommen so später einmal garantiert mindestens doppelt so viel Rente als in dem besten aller Versicherungsverträge möglich wäre. Darüber hinaus genießen wir alle Vorteile für den Arbeitgeber, haben keinen Verwaltungsaufwand und keinen fremden Dritten im Boot. Uns als Unternehmer macht die Unterstützungskasse unabhängig von Fremdkapital und Versicherungen. Eine klare Win-Win- Situation für alle! Wir würden uns jederzeit wieder für Gambeck & Kollegen und das LiquiFlex®-System entscheiden.

Wie finden Ihre Mitarbeiterinnen das Konzept?
Sie sind natürlich begeistert. Wie ja inzwischen wohl jedem bekannt und bewusst wird kein junger Mensch mehr in Zukunft mit der gesetzlichen Rente auskommen. Unsere Mitarbeiterinnen wissen sehr genau, dass sie mit unserer Betriebsrente ein echtes „Schnäppchen" bekommen haben!

Wie sehen Sie die Zukunft der Zahnmedizin, werden Zahnärzte in Zukunft nur noch die Mundhöhle scannen und „unten" kommt der fertige Zahnersatz heraus?
Nein, keine Sorge, wer auch in Zukunft wirklich individuellen Zahnersatz auf einem entsprechend hohen Niveau haben will, wird diesen noch lange Zeit als handwerkliche Meisterleistung bekommen!

Vielen Dank und viel Erfolg für die Zukunft!

Helga Kuht, *Fachwirtin für Finanzberatung (IHK)*
Gambeck & Kollegen
Vergütungs & Pensionsmanagement U.G.

Telefon 0821 48 51 98
Mobil 0170 890 18 77
kuht@gambeck-kollegen.de

www.zahnarzt-heel.de

ORH IMAGE IDEAL®
Podium der Starken Marken

Einladung zum Online-Unternehmertreff international

am 22.01.2014 von 16-19 Uhr in Ihrem Büro auf Ihrem Bildschirm.

Anmeldung: senden Sie eine Email an orhidea@orhideal-image.com, um Ihre Zugangsdaten anzufordern. Aktualisierungen zur Veranstaltung erhalten Sie auf www.orhideal-image.com/termine

Orhideal IMAGE - Ideenpool für Entscheider.