

April 2014 • Jubiläumsedition

10 Jahre Plattform

www.orphideal-image.com

SONDERDRUCK



Interview mit
Hermann Wagnermeyer
Wagnermeyer - Consulting

*Experte für IT Projekte
und Talente-Management*

ORPH
IDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

TalenteManager in IT

Den Service der Wagnermeyer Consulting wissen nicht nur Großunternehmen, sondern vor allem auch Mittelständler zu schätzen. Geschäftsführer Hermann Wagnermeyer ist Anziehungspunkt und Netzwerkinhaber für IT-Spezialisten aus unterschiedlichsten Fachbereichen.

Mit seinem Pool an Freelancern und IT-Koryphäen hat sich der gewinnende Branchenkenner als Soforthilfe etabliert, wenn in der schnelllebigen IT-Welt „Not am Mann“ ist oder Projekte anstehen. Aber auch bei langfristig angesetztem Personalmanagement und Recrutement-Herausforderungen aller Art steht der humorvolle Geschäftsmann mit seiner Geschäftspartnerin Claudia Kerssenfischer vertrauensvoll an der Seite der Auftraggeber. Mit viel Fingerspitzengefühl bedient das wendige, optimal vernetzte Duo den Zeitgeist: immer schnellere Innova-

tionszyklen erfordern wachsende Flexibilität beim Personaleinsatz.

Uns hat vor allem das leidenschaftliche Engagement angesprochen, mit dem beide das Klischee der klassischen Personalvermittler sprengen: Hier geht es um exzellentes Talentemanagement, bei dem die Profile der einzusetzenden IT-Bestleister nicht nur auf dem Papier stehen, sondern auch mit viel Geschick, Fachwissen und emotionaler Intelligenz an den richtigen Platz gebracht werden.

Nur so entfaltet sich Teamgeist, der Spitzenleistung möglich macht!

Orhidea Briegel

Wagnermeyer - Consulting

Konrad-Zuse-Platz 8 • 81929 München

Telefon: +49-89-207042 626

H.Wagnermeyer@Wagnermeyer.de



We connect IT.

Service und Vernetzung rund um:
IT-Security IT-Lösungen
und Schulung;
Portallösungen;
Software-Entwicklung
Microsoft; Java; Prozess-
Projekt-Management;
Personalmanagement
Personalberatung
Executive Search
Direct Search
Fach- und Führungskräfte
Management
Interims Management
OnSite Management
Outplacement
Ingenieure
Recrutement
IT-Koryphäen &
Freiberufler...
u.v.m.

„Wir engagieren uns
für Spitzenbesetzung
im IT-Bereich“

www.wagnermeyer-consulting.de
We connect IT - Vermittlung von IT Freelancern

„Unsere Auftraggeber schätzen, dass wir IT-Kandidaten auswählen, die neben dem Fachwissen auch die Fähigkeit mitbringen, sich in IHR Team zu integrieren.“



Unsere Auftraggeber sind froh, dass sie mit unserer Hilfe die notwendigen Skills bedarfsgerecht einkaufen können. Wir haben auch für Sie die richtigen IT-Spezialisten und Freiberufler für Ihre Projekte und Personalengpässe. Ich freue mich auf unser Gespräch,

Hermann Wagnermeyer

Orhideal IMAGE: Herr Wagnermeyer, Sie sind in der IT Branche ausgezeichnet vernetzt und kennen die Entwicklungen der letzten Jahre auf dem Personalmarkt. In den Medien wird viel über Fachkräftemangel in der IT gejammt. Wie sehen Sie als IT-Personalprofi die Lage?

Hermann Wagnermeyer: Ich kann aus der Praxis sprechen. Für uns gibt es genug zu tun, denn der Wettbewerb um Spezialisten steigt. Unsere moderne und sehr effektive Arbeitsweise ist gefragter denn je. Ich bin seit 1992 in der IT-Branche aktiv und habe in zahlreiche Sparten Einblick bekommen. Daher kenne ich den Personalbedarf und die Abläufe sehr genau.

Sie begegnen diesem Bedarf mit sehr zielgerichtetem, erstklassigem Service?

Claudia Kerssenfischer: Bei der IT-Personalvermittlung gibt es viele Angebote „von der Stange“ und die mit den operativen Abteilungen abgestimmte Vor-Auswahl ist nicht unbedingt Standard. Mit unseren schlanken und dadurch flexiblen, preissensitiven Strukturen schaffen wir es, „maßgeschneidert“ für den Kunden zu selektieren. Dazu ist auch schon mal der Dialog mit Fachabteilungen erforderlich. Denn wir arbeiten uns intensiv in die Anforderungsprofile ein. Wir nehmen uns die Zeit die Beweggründe und Teamambitionen zu hinterfragen und können dadurch unsere Auftraggeber sehr gezielt bedienen. Das spart dem Kunden Aufwand und bringt Projekte schneller zum Abschluss.

Sie kennen also die Freelancer, die Sie anbieten persönlich und können deren Einsatz im Team besser einschätzen?

Hermann Wagnermeyer: Es ergibt doch keinen Sinn, der Personalabteilung eine Sammlung von Profilen zu liefern, ohne die Details zu kennen. Und glauben Sie mir, oft sind es Kleinigkeiten, die dann das Maß der Dinge sind. Wenn unpassende Kandidaten in ein Team integriert werden, kann der Schaden schnell größer als der Nutzen sein.

Können Sie das bitte konkretisieren?

Hermann Wagnermeyer: Gerne. Wir stellen

dem Kunden eine Vorauswahl von drei Profilen aus unterschiedlichen Honorarklassen vor, die nicht nur inhaltlich und fachlich, sondern auch hinsichtlich ihrer persönlichen Eignung für das Projekt-Team geprüft sind. Sie können es mit einer Fußball-Mannschaft vergleichen: Es geht darum die Positionen richtig zu besetzen, damit die Gruppe als solches harmoniert. Nur dann werden Projekte auch wirklich „in time“ abgewickelt. Während beispielsweise die eine IT-Abteilung sehr junge dynamische Leute braucht, die die Welt am Tag zweimal erfinden, zieht ein anderes sehr konservatives Unternehmen eher die ruhigen, gesetzteren Typen vor. Eine falsche Auswahl würde in beiden Fällen zu Unruhe führen. Wir legen sehr großen Wert darauf, die jeweilige Unternehmenskultur zu berücksichtigen und damit die beste Besetzung zu finden.

Mit diesem Anspruch gelten Sie als zuverlässige Adresse, wenn es um den schnellen, flexiblen Einsatz von geeigneten und qualifizierten Kandidaten für Projekte geht. Wie kommt es, dass Sie sich auf die Vermittlung von IT-Freelancern spezialisiert haben und was ist der Vorteil dieser auf Zeit bezogenen Arbeitsverhältnisse?

Claudia Kerssenfischer: Projektarbeit ist die Realität und Zukunft der IT-Branche. In diesem sehr bewegten, ständig wachsenden Feld sind die fachlichen Anforderungen oft sehr speziell. Mit der projektbezogenen, befristeten Besetzung offener Stellen durch Freelancer entlasten wir langfristig das Personalbudget und die Personalabteilungen der Unternehmen. Keine Kosten für Krankheit, Urlaub, keine langen Kündigungsfristen und keine Abfindungszahlungen - das wissen unsere Auftraggeber zu schätzen.

Ist Ihr Service auch für den Mittelstand erschwinglich oder bedienen Sie ausschließlich Anfragen aus dem Konzernbereich?

Hermann Wagnermeyer: Wir sind branchenübergreifend für Unternehmen aller Größenkategorien tätig. Und wie gesagt, das „Teilen von Personal“, das Sharing, wird sich auch in Europa immer mehr durchsetzen. Gerade im Mittelstand ist der projektorientierte Personaleinsatz eine



Zwischen Servern und Kabelsalat verlieren Claudia Kerßenfischer und Hermann Wagnermeyer nicht den Blick für den „human factor“: denn IT-Lösungen werden von Menschen geschaffen, die sich optimal im Know-how ergänzen.

„Flexibilität und Schnelligkeit für die IT-Abteilung.“

www.wagnermeyer-consulting.de
We connect IT - Vermittlung von IT Freelancern

gute Möglichkeit, ohne großes Risiko ein bestehendes Team abzurunden. Für die Freelancer bedeutet dieser vielseitige Einsatz ihres Know-hows, die ständige Möglichkeit sich weiterzuentwickeln und neue Bereiche kennen zu lernen. Diese Abwechslung erhält die Lust an der Arbeit. Die Arbeitswelt hat sich auch in der IT verändert. Man ist heutzutage nicht mehr ein Leben lang bei einem Unternehmen. Es ist üblich, zwischen Arbeitgebern zu wechseln. Als Freiberufler hat man die Chance unterschiedlichste Bereiche kennen zu lernen und Spezialwissen aufzubauen.

Ist es denn für ein Unternehmen nicht teurer, sich Freelancer vermitteln zu lassen?

Claudia Kerßenfischer: Die meisten Firmen haben für das Hauptgeschäft Festangestellte und für Zusatzbereiche kaufen sie gezielt den benötigten Skill auf Zeit dazu, bis das Projekt abgeschlossen ist. Neue IT-Profis zu suchen, aufzubauen und zu schulen kostet viel Zeit. Wenn diese kostbaren Arbeitskräfte dann auch noch später vom Wettbewerber abgeworben werden, war das Invest vergebens. Mit einem Freelancer kauft sich der Kunde unkompliziert das notwendige Know-how ein. Unter dem Strich ist das auf längere Sicht der

wirtschaftlichere Weg. Unsere Auftraggeber kommen aus unterschiedlichsten Branchen: von Automotiv bis zum Systemhaus mit Großaufträgen unter Zeitdruck. Mit unserer Hilfe werden Projekte schneller und zur vollsten Zufriedenheit abgewickelt.

Und wenn der Wunsch nach Festanstellung besteht?

Hermann Wagnermeyer: Dem stehen wir nicht im Wege. Natürlich vermitteln wir auch kluge Köpfe für das dauerhafte Arbeitsverhältnis.

Ein einheitliches Berufsbild gibt es hier offensichtlich nicht. Mit anderen Worten, alles was IT ist, wird von Ihnen bedient oder sind Sie auf bestimmte Felder spezialisiert?

Claudia Kerßenfischer: Sie haben es erfasst. Keine Branche entwickelt sich so rasant, wie die IT. Kein Unternehmen ist ohne IT-Abteilung. Ich habe beispielsweise auch das Wachsen des Mobilfunks begleitet und die Herausforderungen des mobilen Internets schon von der ersten Stunde miterlebt - damit auch die personellen Herausforderungen. Noch vor wenigen Jahren konnte man sich nicht vorstellen, welche Entwicklung sich zum Beispiel mit den App-Programmierungen er-

geben wird. In Zukunft wird alles noch viel schneller und die Arbeitswelt wird sich noch stärker verändern. Schon jetzt mangelt es in gewissen Bereichen an IT-Fachkräften und diese Spezialisten wird man sich in Zukunft immer öfter teilen müssen.

Unter den Freelancern gibt es viele Generalisten, die ein breit angelegtes IT Wissen haben. Solche sind dann auch schnell vermittelbar. Dann gibt es die extrem spezialisierten Fachleute, deren Know-how ist für bestimmte Projekte sehr gefragt und wertvoll. Es ist das persönliche Ermessen, welches Arbeitsmodell der Einzelne bevorzugt und in welche Richtung er sich dann weiterbilden möchte.

In Ihrem Tätigkeitsfeld sind Sie also nicht nur außerordentliche Vernetzungsprofis, sondern auch Spezialisten für Menschenkenntnis und Talente?

Hermann Wagnermeyer: Das stimmt, man braucht viel Einfühlungsvermögen. Wir setzen uns gerne mit den unterschiedlichsten Menschen auseinander.

Und glauben Sie mir, gerade in der IT gibt es sehr spezielle Menschen. Man muss ein gutes Gespür haben, wie die einzelnen Spezialisten fachlich, aber vor allem

auch im Team gut einzusetzen sind. Diese Experten können sich auf unsere Markterfahrung verlassen.

Für Freelancer sind Sie die Vermarktungsprofis und Ansprechpartner in vieler Hinsicht. Wie weit reicht Ihr Engagement?

Claudia Kerßenfischer: Für freischaffende IT-ler übernehmen wir natürlich mit der Vermittlung auch die Vermarktung. Zunächst stellt uns der Freelancer sein Profil zur Verfügung, nennt uns seine Verfügbarkeit und seinen Stundensatz. Wir vermitteln sie oder ihn daraufhin in attraktive, spannende und vor allem passende Projekte. Mit unserer Marktkennntnis begleiten und beraten wir unsere IT-ler auch in Fragen der Weiterbildungen und Zertifizierungen.

Unsere individuelle Betreuung geht soweit, dass wir uns auf Wunsch um eine geeignete Unterkunft kümmern oder das Eingewöhnen am Projektstandort organisieren. Uns ist es wichtig, unsere Freelancer persönlich kennenzulernen und zu betreuen. Das führt zu einer hohen Kundenzufriedenheit auf beiden Seiten, zu langfristigen Geschäftsbeziehungen und ist die Grundlage für die vielen Empfehlungen, die wir aus den Unternehmen erhalten.

Fotoecke bei

Light the Fire



Und wofür brennst Du?

Schalte das Licht an... hieß es auch bei der Foto-Ecke von Orhidea Briegel. Für den Nachbericht der Großveranstaltung standen zahlreiche Unternehmer im 20 Minuten-Takt vor der Orhideal- Kamera, um von „Mrs. ImageDesign“ höchstpersönlich für den Nachbericht portraitiert zu werden. Wie immer konzentriert sich die Herausgeberin auf die „Hidden Champions“, die Unternehmer-Gäste des Events.

Aber nicht nur die Foto-Ecke war überaus gut besucht. Auch der Orhideal-Unternehmer-Meeting-Point am Abend - im Restaurant des Radison Blu Hotels - sorgte für gute Laune. Beim guten Essen wurde kräftig genetzt. *Von links am Tisch: Bianka Maria Seidl, Stephan Heemken, Franklin Merat, Manfred Tischler, Ulrike Hartmann mit Begleitung, Hermann Wagnermeyer und Claudia Kerssenfischer, das Team der Berufsberatung (siehe Titelstory), Bernd Waschilowsky, Orhidea Briegel und Angelina Naglic, Magazinsupervision.*

Über die Veranstaltung können Sie in der nächsten Ausgabe ausführlicher lesen.
Stephan Heemken, www.stevemoes.de

Sonderverteilung der April- Titelstory in 1200 Light The Fire Gästetaschen



Call me Formatster...

Formatster, Flash-Master, Web-Virtuose... für Stephan Heemken alias Steve Moe fallen mir einige Nicknames ein. Mit Engelsgeduld entstand www.orphideal-image.com neu und wurde meiner Idee von emotionaler Ansprache gerecht. Danke Dir, Du bist grandios!!! Orhidea Briegel



„Nix von der Stange“

Viel Lob erntete ich für die neue Website von Orhideal. Da ich ein typischer Fall von Individualisten bin, die nix von der Stange wollen, sondern immer gerne Extras und Akzente setzen, ist es nicht gerade leicht, mich als Kundin zufrieden zu stellen. Wenn es um die Realisierung der Orhideal-Website geht, ist es kein Zuckerschlecken mit mir zu arbeiten. Aber kein Problem für Mr. Flash... mit diesen Ansprüchen kommt Steve Moe leicht zurecht. Der Könnern und Kenner der Materie realisiert kleine und mittlere Projekte und arbeitet gerne für freundliche Menschen, die Handwerk zu schätzen wissen, die Wert auf Individualität und folglich auch Wert auf eine individuell gestaltete Website legen. Was mich am meisten überzeugt hat, ist nicht nur seine Realisierung von Ideen, sondern vor allem die ART UND WEISE seiner Lösungsfindungen, sagt mein „mathematisches, programmieraffines ICH“. Das muss Dir in die Wiege gelegt sein!!!! Oder Du lässt es bleiben. Kein Wunder, dass der humorvolle Mann mit Hut hoch im Kurs ist und gerne gebucht wird. Und wenn Sie keine Website oder einen Homepage-Relaunch brauchen, sollten Sie sich mal „Miles4Help“ anschauen. Derzeit sucht

der bescheidene Webprofi Spender für das Charity-Projekt, das er zusammen mit Marathon- und Ultraläufer Stefan Pallhorn ins Leben gerufen hat. miles4help ist eine private Initiative, die sich zum Ziel gesetzt hat, mit laufsportlichen Leistungen bedürftige Personen und Hilfsorganisationen finanziell zu unterstützen.

Stefan Pallhorn stellt dabei seinen Einsatz während Marathon und Ultra-Laufveranstaltungen unter ein Motto und will auf diesem Wege Sponsoren für das jeweilige Hilfsprojekt gewinnen.

Stephan Heemken stellt dabei seinen Einsatz als Web-Profi. Sämtliche Spenden kommen ohne Abzüge der vor dem Event festgelegten Hilfsorganisation zugute bzw. werden vom Sponsor/Spender direkt an die jeweiligen Hilfsorganisationen überwiesen – die Teilnahme an den jeweiligen Veranstaltungen ist selbst finanziert. www.miles4help.de

www.stevemoes.de

ORHIDEAL® IMAGE Design durch FOTO Coaching

Im Business Kompetenz visualisieren.



Wirkungskreis erweitern.
Image pflegen.
Kompetenz zeigen.
Vertrauen schaffen.
Sympathie wecken.
Türen öffnen.
Verkauf fördern.
Ziele erreichen.

TechnikHelden im Fokus

„Impressionen aus unserer
Unternehmerfotoecke“

www.instandhaltungstage.at

Instandhaltungs

08.-10. April 2014

Tage '14



Messfeld
Kompetenz in
Condition Monitoring



08.-09. April 2014
Trainings, Workshops

10. April 2014
Kongresstag, Salzburg

[Jetzt informieren](#)



Herzlich Willkommen bei den INSTANDHALTUNGSTAGEN!

Die INSTANDHALTUNGSTAGE sind ein beliebter Branchentreffpunkt für Experten und Praktiker aus der Instandhaltung. Vernetzung, Erfahrungs- und Wissensaustausch stehen bei den INSTANDHALTUNGSTAGEN von 8. bis 10. April 2014 in Salzburg im Mittelpunkt.

FachbesucherInnen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz werden beim dreitägigen Kongress erwartet. Die Instandhaltungsspezialisten von Messfeld GmbH, dankl+partner consulting und MCP Deutschland organisieren den Branchentreffpunkt. Nationale und internationale Firmen nutzen die INSTANDHALTUNGSTAGE, um ihre Produkte und Dienstleistungen dem Fachpublikum zu präsentieren.

www.instandhaltungstage.at

Innovationen im Qualitätsmanagement

Herr Balszuweit, was ist das Kerngeschäft der AirCert GmbH?

Die AirCert GmbH ist eine Zertifizierungsstelle für Managementsysteme, von der Deutschen Akkreditierungsstelle DAkkS akkreditiert für die Normen DIN EN ISO 9001 und DIN EN 9100. Die AirCert ist Mitglied des Bundesverbandes der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie. Unser Standort ist München, im Herzen des Europäischen Zentrums der Luft- und Raumfahrt.

Was macht Ihr Unternehmen aus?

Neben dem normenspezifischen Know-how unserer Zertifizierungsstelle zählt bei uns in erster Linie die praktische Erfahrung, die mit einem hohen Maß an Fachkompetenz, Einfühlungsvermögen und analytischen Fähigkeiten verknüpft ist.

Wir arbeiten in Kooperation mit einer Reihe von Organisationen und Unternehmen zusammen, was uns gestattet, eine höhere Flexibilität, spezifisches Wissen sowie eine Erweiterung unserer Kompetenzen und Kapazitäten zu erlangen. Es ist für uns selbstverständlich, dass der Nutzen für unsere Kunden und die Effektivität unseres Einsatzes die höchste Priorität besitzen. Wir agieren international und können auf ein Erfahrungspotential aus jahrzehntelanger Auditierungstätigkeit zurückgreifen. Wir bilden uns beständig weiter, arbeiten mit Hochschulen, Ministerien und Verbänden zusammen und erweitern auf diese Weise unsere ganz spezifische Kompetenz. Absolute Integrität, Zuverlässigkeit, Glaubwürdigkeit, Vertraulichkeit, Sicherheit und Professionalität sind Grundzüge unserer Zertifizierungsstelle für Managementsysteme, ohne die wir unsere Kunden nicht betreuen könnten.

Welche Bereiche decken Sie ab?

Unsere Zertifizierungsstelle hat nahezu 30 Auditoren für beide Normenbereiche unter Vertrag. Die hervorragend ausgebildeten und erfahrenen, praxisorientierten Auditoren decken die wichtigsten der 39 EA-Scopes ab, für welche die AirCert zugelassen ist.

Dr.-Ing. Peter Balszuweit
Geschäftsführer
im Gespräch über
die Kernkompetenzen
der AirCert GmbH



Sie arbeiten zu neunzig Prozent papierlos, habe ich gelesen.

Ja, wir haben extrem kurze Reaktions- und Bearbeitungszeiten durch modernste IT. Unsere hohe Fachkompetenz in Industrie sowie Luft- und Raumfahrt kommt dadurch voll zur Geltung. Wir haben gemeinsam mit einem Software-Programmierungsteam eine ganz spezielle webbasierte Zertifizierungssoftware CBP (Certification Body Programm) entwickelt, auf deren Grundlage es im weltweiten Auditeinsatz möglich ist, online und in Echtzeit in der Zertifizierungsstelle

die Auditdaten für die Ergebnisbewertung und die Zertifizierungsentcheidung papierlos zur Verfügung zu stellen. Der Kunde muss dadurch nicht mehr über Wochen auf seine Bestätigung des erfolgreichen Audits sowie die Urkunde warten und kann auch binnen weniger Tage, sofern keine Nacharbeiten des Kunden erforderlich sind, die Eintragung in die IAQG OASIS-Datenbank der Luft- und Raumfahrt durch die AirCert erhalten. Wir stehen für Kundennähe, konstante Ansprechpartner, hohe Flexibilität und moderate Preisgestaltung.

Ein perfekt eingespieltes Team für Ihre Zertifizierung.



von links
nach rechts:
Ralf von Heise-
Rotenburg,
Denis Drevensek,
Petra Witassek,
Dr. Peter Balszuweit



AirCert GmbH • Maria-Merian-Str. 8 • 85521 Ottobrunn
Telefon: +49 89 44458220-0 • Telefax: +49 89 44458220-44
E-Mail: info@aircert.org

www.aircert.org

Die Nr. 1 der Branche

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

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

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

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

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

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

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

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

**Sitz: Erlangen/ Bayern
Wirkungskreis: bundesweit**

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

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



Neben seinen unternehmerischen Verpflichtungen...



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



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



mobileF-App zur mobilen Brandlokalisierung

SCHRANER ROSIN



Technik gepaart mit Erfolgs-Energie

Der Kern des Unternehmens besteht heute aus fünf Geschäftsbereichen:

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

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

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

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

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

• Brandschutz-Wiki:

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

• Brandschutz-Treffs:

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

• Technik-Seminare:

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

• Business-Seminare:

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

• Fachpublikationen:

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

Feuerwehr-Zentral-Station am Flughafen Nürnberg



Feuerwehr-Einsatz-Center



Flammenmelder Spectrex



Linearer Rauchmelder thefirebeam



Notfallmanager Alpha



Highlights

Schraner Rosin: www.schraner.de

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

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

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

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

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

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



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

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

Schraner Erfolgslabor GmbH: www.erfolgslabor.com

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

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

Wirtschaftsjunioren:

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

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

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

www.schraner.de



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



Unternehmer-Macher

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

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

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

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

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

Stefan Schraner

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

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

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

automation
SPINNER

Komplexe
Vorgänge -
spielend
automatisiert!

Der Currywurst-Roboter ist ein Projekt
der SPINNER automation GmbH:
„Automation die Spaß macht und begeistert!“



*Dominik Jauch, GF
und Inhaber der Spinner
Automation, ist als
Unternehmercoach der
Unternehmercoach GmbH tätig.*

SPINNER automation GmbH
Elly - Beinhorn - Str. 4
D - 71706 Markgröningen

Tel: +49 / (0)7145 / 93 508 - 0
Fax: +49 / (0)7145 / 93 508 - 55
sales@spinner-automation.de

www.spinner-automation.de

Erfindungen am laufenden Band

Von Spinner Automation veredelte Maschinen machen die menschliche Arbeitskraft nahezu überflüssig. 2002 gründete Dominik Jauch, Inhaber und Geschäftsführer, gemeinsam mit seinem Vater Manfred Jauch, das Markgröninger Unternehmen, ein Tochterunternehmen des in Sauerlach bei München ansässigen Werkzeugmaschinenproduzenten Spinner. Die Familie Jauch hält heute die Mehrheit an Spinner Automation.

Der Betrieb, der 40 Mitarbeiter beschäftigt und großen Wert auf ein soziales Betriebsklima legt, erweitert derzeit seine Kapazitäten. In einer neuen Produktionshalle entstehen bis Jahresende zusätzliche 720 Quadratmeter in der Produktion und 600 Quadratmeter in der Entwicklung.

„Ob bei Konsumgüter-, Elektronik-, Automobil-, Hydraulikindustrie oder Medizintechnik, der Bedarf an Automatisierungslösungen ist gestiegen, vor allem wegen hoher Lohnkosten in den Industrieländern. Um die Nachfrage ihrer Kunden nach voll automatisierten Werkzeugmaschinen befriedigen zu können, suchte die Spinner-Gruppe zu Beginn des Jahrtausends einen Partner für diese Dienstleistung und so sind wir eingestiegen.“, erzählt Dominik Jauch. Spinner Automation ist seitdem kräftig gewachsen. Sechs Maschinenbautechniker und ein Ingenieur tüfteln in der Entwicklung und vereinfachen die Arbeitsabläufe an den von Spinner gelieferten Werkzeugmaschinen. Dabei setzen sie zumeist moderne Robotertechnik ein.

Manchmal verwenden die Spezialisten mehrere tausend Einzelteile beim „Tuning“ einer einzigen Maschine. „Das Prinzip des grünen Knopfs ist bei uns üblich, denn die Kunden wollen nur auf den grünen Knopf drücken.“, sagt der sympathische Geschäftsführer. „Insgesamt elf Industriemechaniker und Mechatroniker übernehmen danach die

Montage und zum Abschluss installieren sechs Programmierer die erforderliche Software.“ erläutert Dominik Jauch.

„Wie lang dauert so eine Produktion?“ wollen wir wissen. „Der gesamte Prozess, von der Entwicklung bis zur Auslieferung der nun voll automatisierten Maschine, nimmt bis zu zehn Monate in Anspruch.“ - „Laufen die Geschäfte gut?“, fragen wir weiter. „Oh ja! 2010 betrug der Umsatz von Spinner Automation sieben Millionen Euro, im laufenden Jahr rechnen wir mit acht Millionen Euro. Die Produkte werden zu 50 Prozent in Deutschland abgesetzt, auch nach ganz Europa, Afrika, die USA und andere Länder geliefert. Dabei profitiert das Familienunternehmen von dem weltweiten Bekanntheitsgrad der Spinner-Gruppe.“, führt Dominik Jauch weiter aus.

Natürlich trage die Automatisierung zum Abbau von Arbeitsplätzen bei, bedauert er. Wenn man aber überlegt, dass viele Unternehmen ohne die eingesparten Lohnkosten ihre Produktion ins Ausland verlagern würden, dann kompensiert sich das irgendwie und außerdem müssen die Maschinen gewartet werden. Dafür wird hoch qualifiziertes Personal benötigt. Der leidenschaftliche Techniker überträgt seine Begeisterung auf den Nachwuchs: die Auszubildenden bekommen jährlich die Gelegenheit, sich mit einem Projekt „auszutoben“. Momentan sei man an der Entwicklung einer vollautomatischen Cocktail-Maschine.

„Wir nehmen die Inbetriebnahme der Maschinen sowie die Schulung des Fachpersonals beim Kunden sehr ernst. Außerdem bieten wir 2012, zur Deckung des steigenden Bedarfs an hoch qualifizierten Fachkräften, vier neue Ausbildungsplätze. Innovationen brauchen Talente und aus dem Grund haben wir ein Ideenwettbewerb ins Leben gerufen. Da wird tüftelt und erfunden am laufenden Band.“



automation
SPINNER

„Individuelle Lösungen für Ihre Prozesse.“

Dominik Jauch

Sitz: Markgröningen /
Baden-Württemberg
Wirkungskreis: weltweit

Einfach, schnell und wirtschaftlich

Das Service- und Garantieportal

Die optimale Service- und Garantieabwicklung
für jede Branche



Prozess- und Lifecycle-Management



WARRANTY-SOLUTIONS.de

„Mehr Projekte
in kürzerer Zeit.“

VISTEM GmbH & Co KG

Interview mit
**Uwe Techt und
Claudia Simon**
Experten des Monats

Sitz: Heppenheim/ Hessen
Wirkungskreis: bundesweit

ORH IDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken

Wachstumsmanager

Unternehmer freuen sich, wenn sie von Claudia Simon oder Uwe Techt, Firma VISTEM, bezüglich Zusammenarbeit angesprochen werden, denn es bedeutet die Chance zur nachhaltigen Wachstum und Gewinnsteigerung. Das Team um die beiden Wachstumsmanager organisiert bundesweit Informationsveranstaltungen für Projekt-, Produktions-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen, die sich für die intelligente Nutzung und Implementierung von Durchbruchlösungen entscheiden wollen. Auf solchen Events kommen Kunden der Firma VISTEM zu Wort, um über ihre Wachstums-Erfolge zu berichten. Wenn Sie einen VISTEM Kunden fragen, worin sich VISTEM von anderen Unternehmensberatungen unterscheidet, werden diese Ihnen mit wissendem Lächeln antworten: „Die versprechen viel. Und halten, was sie versprechen.“

IMAGE: „Herr Techt, VISTEM ist eine Marke, die für internationale Strategie- und Prozessberatung steht.“

Uwe Techt: „Genau. In den verschiedensten Märkten befähigen und unterstützen wir unsere Kunden bei der Begründung und Realisierung nachhaltiger Wachstumsstrategien, so dass schnelle und nachhaltig zunehmende Ergebnisverbesserungen erreicht werden.“

IMAGE: Ihr Slogan ist: VISTEM ist Ihr Partner für schnelle und nachhaltige Gewinnsteigerung. Was bedeutet das für Ihre Kunden genau?

Claudia Simon: „Gemeinsam mit dem Kunden schaffen wir eine gesunde, solide und transparente Basis für sein nachhaltig florierendes Unternehmen. Darüber hinaus erarbeiten wir die erforderlichen Strategien und Maßnahmen, worin die Wettbewerbsvorteile bestehen sollen, wie diese zu Geld gemacht und bei steigender Nachfrage aufrecht erhalten werden. Und zu guter Letzt setzen wir alle Maßnahmen mit der notwendigen Konsequenz um.“

Uwe Techt: „Im Grunde ist es so: Wir beteiligen uns – durch unsere Leistung – an mittelständischen Unternehmen und partizipieren an den daraus entstehenden wirtschaftlichen Erfolgen. Das zwingt uns dazu, uns unsere Kunden sehr sorgfältig auszusuchen: Nur wenn wir wirklich davon überzeugt sind, dass das Unternehmen und seine Führungskräfte Entwicklungssprünge realisieren können, arbeiten wir mit ihnen zusammen. Unternehmen müssen sich erst für ein solches Projekt qualifizieren.“

IMAGE: Ihre Kunden verheimlichen nicht, dass sie bereits innerhalb weniger Wochen eine signifikante Gewinnsteigerung erzielen, indem sie - bei gleichbleibenden Kosten - mehr produzieren und verkaufen.

Uwe Techt: „Und das ist erst der Anfang! Diese ersten Ergebnisse bilden die Basis für weitere Entwicklungsschritte, die oft schon innerhalb eines Jahres den Gewinn mehr als verdoppeln und nachhaltig weiter wachsen lassen.“

IMAGE: Frau Simon hat mir geschildert, wie Sie zu Ihrem Beratungsansatz gekommen sind. Sie haben einen Roman gelesen?

Uwe Techt: „Der heißt „Critical Chain“ von Dr. Eliyahu M. Goldratt. Dort wird beschrieben, wie Unternehmen mit einfachen Mitteln mehr Projekte realisieren und verkaufen können. Der Effekt: die Gewinne steigen, der Stresspegel sinkt und die Sicherheit des Unternehmens (und der Arbeitsplätze) steigt.“

IMAGE: Aber ist das nicht immer so, in Romanen? Auf den ersten Blick klingt da alles logisch und „zu gut um wahr zu sein“.

Uwe Techt: „Moment. Es geht noch weiter: Kurz nach dieser Lektüre wurde ich von einem insolventen Unternehmen beauftragt, einen Turnaround zu realisieren. Alles sah so aus, als könnten die im Roman beschriebenen Vorgehensweisen hier greifen. Zusammen mit der Geschäftsführung haben wir es versucht – mit durchschlagenden Ergebnissen: Die Durchlaufzeit der Projekte halbierte sich innerhalb weniger Monate während das Unternehmen mit denselben Ressourcen nun sehr viel mehr Projekte verkaufen konnte. Die nun sehr kurz gewordenen Lieferzeiten (die kein Wettbewerber realisieren konnte) ermöglichten es sogar, deutlich höhere Preise zu realisieren. Innerhalb weniger Monate war aus dem insolventen ein florierendes Unternehmen geworden.“

Claudia Simon: „Diese Erfahrung hat Uwe Techt und mich dazu veranlasst, sehr viel mehr über die von Dr. Goldratt als „Theory of Constraints“ bezeichnete wissenschaftliche Unternehmensführung zu lernen und anzuwenden. TOC steht für Theory of Constraints (*Wissenschaft über den begrenzenden Faktor*): Man geht von der Erkenntnis der Systemtheorie aus (*gemäß dem Physiker Dr. Eliyahu Goldratt*), dass die



Uwe Techt

ist bekannt als Redner (u.a. „Die Physik des wirtschaftlichen Erfolgs“, „Mehr Projekte in kürzerer Zeit“, „Mythos Unternehmenskultur“), als Autor von Büchern und Fachartikeln zu Durchbruchinnovationen, Critical Chain Projektmanagement und zur Theory of Constraints sowie als Top-Management Coach und strategischer Denker für grundlegende Veränderungsinitiativen.

Claudia Simon

ist verantwortlich für Finanzen, Marketing, Sales und Organisation.

Leistungsfähigkeit eines Systems letztlich immer von einem begrenzenden Faktor bzw. Engpass (engl. constraint) bestimmt wird. Auf Basis seiner Erkenntnisse entwickelte dieser Physiker den ganzheitlichen Management-Ansatz TOC. Und daher nennt Uwe Techt einen seiner wichtigsten Vorträge „Die Physik des wirtschaftlichen Erfolgs“

IMAGE: Das erklärt das Interesse an Ihren Veranstaltungen: jeder will mehr Projekte in kürzerer Zeit mit dem gleichen oder weniger Aufwand. Dann sind Sie die erste Adresse für nachhaltiges und signifikantes Wachstum!

Über Uwe Techt

Geschäftsführer der VISTEM GmbH & Co. KG. Er gilt im deutschsprachigen Raum als der Vorreiter und Experte für die Nutzung der „Theory of Constraints (TOC)“ in verschiedenen Wirtschaftsbereichen

(Projekt-Geschäft, Komponenten-Fertigung, OEM, Konsumgüter, Handel, Dienstleistung). Uwe Techt hat eine Dirigentenausbildung absolviert, Betriebswirtschaftslehre studiert, mehrere Unternehmen gegründet und geleitet und ist Mitglied im Aufsichtsrat der Excellence Alliance AG. Er hat das erste deutsche Unternehmen auf dem Weg zum European Quality Award gecoacht (Schindlerhof Klaus Kobjoll), in der Deutschen Gesellschaft für Projektmanagement e.V. (GPM) den „Deutschen Projektmanagement Award“ initiiert, das Modell für „Project Excellence“ entwickelt und gehört der Jury für den „Deutschen Project Excellence Award“ an.

Mit der erfolgreichen Implementierung von Critical Chain Projektmanagement u.a. bei Von Ardenne Anlagentechnik (Dresden, www.vonardenne.biz) hat Uwe Techt der Theory of Constraints im deutschsprachigen Raum den Weg geebnet.

Über Claudia Simon

Zuverlässigkeit, Geschwindigkeit und Leistungsfähigkeit bezeichnet sie als Schlüsselfaktoren für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg im Projektgeschäft. Bei VISTEM ist sie - neben Uwe Techt - Geschäftsführerin und verantwortlich für Finanzen, Marketing und Sales.



VISTEM GmbH & Co. KG
Kettelerstraße 16a
64646 Heppenheim

Telefon +49 6262 795307-0
Telefax +49 6252 699079-9
claudia.simon@vistem.eu

www.vistem.eu

Von der Spezialdruckerei zum internationalen High-Tech-Unternehmen

www.schreiner-group.de

Der Standort Bruckmannring in Oberschleißheim

Vernetzung führt zu Synergie



Gemeinsam stark für den Kunden



Kommunikation wird groß geschrieben



Die beste Lösung als Ziel



Freude ist immer dabei





Die Kraft zur Innovation

Innovation wird in der Schreiner Group groß geschrieben. Als einer der vier Unternehmenswerte - Innovation, Qualität, Leistungskraft und Freude - steht sie für die Freiheit des Denkens.

Die Schreiner Group arbeitet ständig an der Entwicklung von neuen Produktlösungen und gibt ihren Mitarbeitern genügend Raum für Kreativität und Ideenfindung. Im eigens geschaffenen Creative Center herrscht die richtige Atmosphäre für kreatives Schaffen. Jeder Raum wurde individuell gestaltet, freundliche Farben regen zum Denken an und die Möbel verbinden Design und Komfort. Der schöne, begrünte Innenhof mit großen Türen gibt das Gefühl von Freiheit und öffnet die Augen für Neues.

Auszeichnungen wie das Gütesiegel „Top 100 - Innovationsförderndes Top-Management 2010“, der „Materialica Design & Technology Award 2010“ oder der „Bayerische Innovationspreis 2008“ zeigen, welchen Stellenwert die Innovationsfreude im Unternehmen hat.

Wettbewerbe sieht das Unternehmen als Chance zu Selbstreflexion und Benchmarking und schließlich als Ansporn für die ständige Verbesserung. Denn die Schreiner Group versteht sich als Unter-

nehmen auf dem Weg. Deshalb sind die Mitarbeiter dazu aufgerufen, den „Kontinuierlichen Verbesserungsprozess“ im Auge zu behalten. Jeder bringt Vorschläge zur Optimierung ein und beginnt dabei am eigenen Arbeitsplatz. Auch abteilungsübergreifende Arbeitsabläufe werden so verbessert.

Nach dem Motto „Jeder an seinem Platz ein Meister“ fördert die Schreiner Group die Mitarbeiter. Das umfassende Weiterbildungsprogramm der Schreiner Akademie gibt jedem die Chance seine Kompetenzen und sich persönlich weiterzuentwickeln. 2010 wurden 3.813 Schulungstage durchgeführt. Das kontinuierliche Lernen schafft die Grundlage für die Innovationsfähigkeit des Unternehmens.

Schreiner Group GmbH & Co. KG
Bruckmannring 22
85764 Oberschleißheim

Telefon: +49 (0)89 31584 - 0
Telefax: +49 (0)89 31584 - 5166
info@schreiner-group.de

*Ein Team auf Zukunft eingestellt:
Roland und Helmut Schreiner
Die Schreiner Group hat sich
in den letzten Jahren zu einem
international tätigen
Unternehmen entwickelt.*

Orhidea Briegel: Wie wichtig ist die internationale Präsenz für die Schreiner Group?

Roland Schreiner: Der Exportanteil lag im Jahr 2010 bei mehr als 55 Prozent. Das zeigt sehr gut, welche Bedeutung der weltweite Markt für uns hat.

O.B.: Welche Pläne haben Sie für das Jahr 2011?

Helmut Schreiner: Wir arbeiten mit Nachdruck am Ausbau unsere Internationalität. Demnächst nimmt unsere neue Handelsgesellschaft in China ihren Betrieb auf. Eine eigene Produktionsgesellschaft wird bald folgen.

R.S.: An unserem US-Standort in Blauvelt, NY sind wir bereits seit drei Jahren als Schreiner MediPharm L.P. etabliert. Seit 1. Januar 2011 haben wir diese nun umgewandelt in die Schreiner Group LP, um auch die Spezialetiketten von Schreiner ProTech und Schreiner ProSecure in Nordamerika attraktiv anbieten zu können.



In Oberschleißheim daheim - in der Welt zuhause.

O.B.: Gleichzeitig wird auch der Standort in Deutschland erweitert?

H.S.: Ja, auch der deutsche und europäische Markt bieten Chancen für neue Produkte, deshalb vergrößern wir unsere Produktionsflächen in Oberschleißheim.

O.B.: Welche Vorteile bringt diese Internationalität Ihren Kunden?

R.S.: Unsere Kunden schätzen unsere Kreativität, die Schnelligkeit in der Entwicklung, die Qualität der Produkte und unsere Liefertreue. Um diesen Erwartungen weltweit gerecht zu werden, müssen wir global gut aufgestellt sein.

H.S.: Wir wollen dort sein, wo unsere Kunden sind und stehen ihnen als leistungsfähiger Lieferant vor Ort zur Verfügung.

Die Mitarbeiter als Erfolgsfaktoren



Die Produktionsstätte am US-Standort Blauvelt



www.schreiner-group.de



Bei der Standorteröffnung in den USA im Jahr 2007 wurde nach bayerischer Tradition ein Oktoberfest gefeiert.

ORH **IDEAL**[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

DANKE !



IMAGE = **e-match**

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. www.orhideal-image.com

April 2014 • Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com
SONDERDRUCK



Interview mit **Ursula Maria Lang** Berufungsberatung

*Expertin für BERUFUNG
und Talente-Management*



BERUFUNGSBERATUNG
NACH URSULA MARIA LANG

ORPHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starken Marken

BERUFUNGSPASS



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Bestleister aus Berufung

Wenn Ursula Maria Lang im Interview oder auf der Rednerbühne über BERUFUNG spricht, dann strahlen ihre Augen. Die Unternehmerin und Speakerin berät bereits seit 24 Jahren „berufene Unternehmer“ und entwickelte auf dieser Basis 2002 ihre inzwischen mehrfach ausgezeichnete und international zertifizierte Methode Berufsberatung nach Ursula Maria Lang®. „Ein Hebel für berufene Bestleister, die ihre Talente und ihr volles Potenzial leben“, wie die Expertin für Berufung sagt.

Ihre Methode basiert auf wissenschaftlich anerkannten Grundlagen und ist gleichzeitig ein tiefgehender, umfassender, nachhaltiger Beratungs-Prozess, der vor allem eines braucht: Die Empathie, die Intuition und die umfassende Methoden-Kompetenz ihrer Berufsberater.

Ihr Netzwerk umfasst derzeit 25 autorisierte und intensiv ausgebildete Berater/innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, jeweils mit eigenem Kompetenz-Schwerpunkt (je nach berufli-

chem Erfahrungshintergrund) für die Beratung verschiedener Zielgruppen. Zu ihren Kunden zählen Schüler und Studenten (Studien- und Berufswahl auf Basis der Berufung), Mitarbeiter (In-, Change-, Out-Placement auf Basis der Talente und Berufung), Unternehmen (Entwicklung der Geschäftsidee, des Unternehmensleitbildes, der Unternehmens-Nachfolge auf Basis der Berufung) und sogar Menschen, die eine Sinn Aufgabe im Rahmen von Freizeitgestaltung oder in der Rente suchen.

Ursula Maria Lang gilt als Pionierin und Expertin für Berufung und Berufsberatung und tritt inzwischen hauptsächlich als Speakerin auf Kongressen und in Unternehmen auf. Ihre begeisternde Art, verbunden mit ihrem profunden Know-How, bewegt Menschen jeden Alters, die eigene Berufung zu finden und erfolgreich zu leben. Mitarbeiter bekommen durch ihre Vorträge Rückenwind, sich mit den eigenen Talenten und ihrer inneren Motivation im Unternehmen zu engagieren.

Orhidea Briegel

Ein Highlight bei jeder TV- Sendung und



...Veranstaltung: Ursula Maria Lang



„Talente sind die wertvollsten Wirtschaftsfaktoren.“

Ursula Maria Lang

Publikumsmagnet, Methodenentwicklerin und Berufs-Ikone Ursula Maria Lang ist das Original zum TALENTE-Thema : dank ihrem preisgekrönten Engagement finden Menschen „den richtigen Platz“ im Berufsleben.

ORHIDEAL media face 2014

Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Ihre mehrfach ausgezeichnete Methode

Orhideal IMAGE: Ihre Methode heißt „Berufsberatung nach Ursula Maria Lang®. Was verstehen Sie unter „Berufung“?

Ursula Maria Lang: Berufung ist mehr als ein „Job“ und mehr als „arbeiten gehen“. Berufung heißt zu wissen, wozu bin ich „berufen“, was steckt in mir, was kann ich gut. Das Wort „RUF“ steckt darin, also das was mich innerlich ruft, was ich bewegen möchte oder bewirken, was ich in meinem Leben oder auf dieser Welt gestalten möchte. Das ist mehr als einfach Montagsmorgen aufzustehen, seinem Job nachzugehen und sich schon wieder aufs Wochenende zu freuen. Demnach beinhaltet die Berufsberatung neben den eigenen Stärken und Talenten auch die innere Motivation, der Motor, der mich antreibt im Leben.

Für wen ist die Berufung ein „Erfolgshebel“?

Berufung ist für jeden Menschen der Hebel zu persönlichem und beruflichem Erfolg. Es ist ganz einfach: Wer das tut, was er am besten kann, mit dem verbindet, was er gerne tut, dann

kann er oder sie nur Erfolg haben. Das liegt in der Natur der Sache. bzw. die Natur ist hier Vorbild. Pflanzen, die am richtigen Standort wachsen, bringen die besten Früchte! Für Unternehmen ist Berufung demnach DER Schlüssel zu Erfolg – der Schlüssel zu „Bestleistern“, die lieben, was sie tun und ihre Ideen und Kreativität ins Unternehmen einbringen.

Was unterscheidet „berufene Unternehmer und Mitarbeiter“ von anderen?

Einfach gesagt wäre das Optimum, wenn jedes Unternehmen die Menschen einstellt, die sich für den Unternehmensinhalt, die Vision, die Ziele interessieren und diese mitgestalten wollen. Und wenn die Unternehmen, oder am besten schon die Gesellschaft, die Bildungseinrichtungen, vorher herausfinden, was jeder Mitarbeiter am besten kann, wo er oder sie dann optimal eingesetzt werden kann. Ein Beispiel: Ein siebenjähriger Junge schrieb an die NASA einen Brief, dass er gerne Astronaut werden möchte und Alles dafür tun würde. Er erhielt Antwort, zu Lesen im Stern (<http://www.stern.de/panorama/siebenjaehriger-bekommt-post-von-nasa-der-junge-der-zum-mars-will-2036085.html>). Was glauben Sie, würde dieser Junge und später Jugendliche tun, wenn man ihn von Anfang an in seiner Bildungslaufbahn unterstützen würde, seinen Traum zu verwirklichen?!

Ein anderes Beispiel: Nehmen Sie einen studierten Maschinenbauer, mit Kommunikations-Talent und Hauptinteresse „Motocross“ und setzen ihn – aufgrund seines guten Zeugnisses / Lebenslaufes – entweder in die Entwicklungsabteilung einer Druckmaschinen-Firma oder in die Vertriebsabteilung einer Motocross-Firma. WO glauben Sie wird er zum Bestleister?



www.berufungsberatung.com
www.facebook.de/berufungsberatung



„Jeder Mensch hat
seine Berufung
und möchte

seine Talente
sinnvoll und wert-
geschätzt einsetzen“

Beispiel
einer Berufsungs-
beratung für
Elke Maria Seitz
www.schritt-werk.de



© www.berufungsberatung.com



Wie wird man zum „berufenen Bestleister“?

Das ist der Hebel meiner Methode. Jeder „Bestleister“ muss seine Potenziale, Stärken und Talente, sowie seine Kern-Kompetenzen kennen und einsetzen können – egal ob als Unternehmen, Unternehmer oder Mitarbeiter. Sodann muss er wissen, warum er morgens aufstehen will, was ihn motiviert, antreibt, innerlich bewegt ... Wir nennen dies „Beweg-Gründe“. Diese Faktoren sind der Kern einer Berufung, der Erfolgsmagnet, der im übrigen auch bei Kunden so etwas wie eine Magnetkraft auslöst. Menschen finden „sexy“, wenn etwas echt ist, aus dem Inneren kommt, Power hat. Diese Attraktivität löst den Wunsch aus, selber so zu sein oder so etwas haben zu wollen. Toll, wenn es ECHT ist und nicht ein „Spoiler“ der Werbung.

In der „Berufungsberatung nach Ursula Maria Lang“ holen wir das gesamte Stärken- und Motivations-Profil des Menschen heraus, einschließlich der Entwicklungs-Potenziale. Das Ergebnis ist dann im ersten Schritt unser „Berufungs-Profil-Diagramm“ wofür wir 2012 und 2013 mit dem „Innovationspreis IT Mittelstand – Best of Human Resources“ ausgezeichnet wurden – ein HR-Tool, mit dem alle

USP's, die Kern-Motivation und die Entwicklungsthemen des Bewerbers, Mitarbeiters, Unternehmers auf einen Blick qualitativ und quantitativ zu sehen sind. Sehr effektiv bei der Personalentscheidung. Im zweiten Schritt erfolgt dann das Placement im Unternehmen, bzw. die Platzierung der USP's des Unternehmers / Unternehmens bei einer Firmenberatung.

Welchen Benefit hat es noch, wenn Menschen und Unternehmen die Talente bzw. die Berufung in den Fokus zu stellen?

Warum sollen Menschen ihr Leben lang zweit- oder drittklassig sein? Warum sollen sie etwas tun, was sie nicht so gut können oder schlimmer noch nicht gerne tun. Warum soll „Arbeit“ mit „hart arbeiten und Leistungsdruck“ verbunden werden und warum nicht mit „hey, das macht mir so einen Spaß – ich freue mich auf Montag morgen?“ Die vielzitierte Gallup-Studie hat den Beweis erbracht, dass ein Großteil der Menschen nur „Dienst nach Vorschrift“ macht.

Es ist erwiesen, dass ein Leistungs-Anreiz über Geld und Lohnerhöhungen nur wenige Tage anhält. Und nicht unbedingt gesund erhält, wenn man sich dafür über alle Maßen unter Leistungsdruck setzt. WEIL man vielleicht nur am falschen Arbeitsplatz ist oder in einer anderen Firma mit anderen Inhalten die einen interessieren, viel mehr Spaß, Interesse und demnach Eigenengagement hätte.

Über die Burnout-Statistiken möchte ich hier gar nicht reden und den persönlichen, wirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Schaden, den „der falsche Job“ anrichtet.

Wie profitieren Unternehmen von Berufung außerdem?

Außer der automatischen Erhöhung von Leistungsbereitschaft, Eigeninitiative, Kreativität und Mitdenken ist es aus unserer Erfahrung auch die Team-Kultur im Unternehmen. Wichtig ist dabei, dass der Fokus auf Talente und Berufung eine Veränderung im Miteinander statt Konkurrenz bedeutet. Das Bewusstsein, dass JEDER etwas kann, dass man die Stärken des Kollegen nicht als „Bedrohung des eigenen

Arbeitsplatzes“ empfindet, sondern ihn oder sie befragt – und umgekehrt – aktiviert ungeahnte Ressourcen im Unternehmen.

Dazu bieten wir unsere **Berufungs-2Team-Trainings** an, bei denen jeder die Stärken des anderen kennen und schätzen lernt und aktiv Team-Dynamik gestaltet wird. So kommt automatisch eine ganz neue Motivation ins Unternehmen, gemeinsam etwas zu bewegen.

Sie sagen, mit der Berufung kommt die Motivation, ist das immer so?

Auch hier brauchen wir uns nur in die Situationen hinein versetzen, wie sie oft in vielen Unternehmen stattfinden. Wie bitte soll Motivation von innen kommen, wenn man etwas macht, was man eigentlich gar nicht machen würde, wenn man die freie Wahl oder Geld hätte. Wenn man ständig in Hab-Acht-Stellung ist, man könnte nicht gut genug sein, andere könnten es besser machen, man könnte von Kollegen ausgespielt werden, oder gar den Job verlieren. Oder wenn man innerlich schon abgeschaltet oder gar innerlich gekündigt hat – was viele laut Gallup-Studie haben – wenn man mehr oder weniger nur noch „physisch anwesend“ ist.

Menschen, die ihre „Berufung“ leben, mit den oben genannten Parametern, lieben das, was sie tun, sie sind motiviert und engagiert – am besten, wenn der Unternehmer selber seine Berufung lebt und alle an einem Strang ziehen.

Und wie findet ein Unternehmer seinen „Erfolgsmagneten“, wie wird er zum „Bestleister“?

Jedes Unternehmen sollte die Entsprechung der „BERUFUNG des Unternehmers“ aufgestellt sein, dann wird es zum Bestleister. Nehmen Sie ein Unternehmen wie „LAGER-FELD“. Da verkörpert der Name die Berufung des Unternehmers, seine Vision, seine Motivation, seine Stärken und Einzigartigkeit, die zum Unternehmens-Gegenstand wurden.

In meinen Berufsungsberatungen ist das Entwickeln der authentischen Geschäftsidee auf Basis der Berufung

Berufungsberatung nach Ursula Maria Lang® ist dabei:
21. -23. März 2014 in Hamburg – mit Beratung, Workshop & „Light-the-Fire-Berufungs-Think-Tank für Junioren“

LIGHT THE FIRE!
 WOODBRIDGE, FIRST-ENTREPRENEURSHIP

UNTERNEHMER-ERFOLGSBAHM
 schranke erfolgslabor

MECHENHEIMER
 brandeins

Unternehmer
 Edition

WATNER
 Rock it Big

TERMIN
 21. - 23. MÄRZ 2014
 HAMBURG

TOP SPEAKER
SIR RICHARD BRANSON
 TIM HÄLZER | Starkoch
 GABRIELE FISCHER | brand eins
 UND MEHR

3 TAGE, DIE ALLES VERÄNDERN
 DENN DIE NEUEN UNTERNEHMER SIND ANDERS

Berufungsberater
Christian Tenter

Berufungs-Expertein
& Keynote-Speakerin
Ursula Maria Lang

Berufungsberater
Werner Egerer

die Krone, das Juwel des Unternehmers – der Selbstaussdruck seiner Berufung, sein Erfolgsmagnet. So wird er automatisch zum Bestleister. Das in JEDEM/R Unternehmer/in zu finden, sehe ich auch als meine Berufung.

Die eigene Berufung ist also der beste Magnet für das Finden der passenden Mitarbeiter, welche die eigene Vision und die Unternehmensziele mittragen? Na klar ... Bleiben Sie bei „LAGERFELD“. Dort mit zu arbeiten ist eine EHRE. Man sieht es daran, dass seine Mitarbeiter teilweise Jahrzehnte dort sind und von ihm wertgeschätzt werden. Er hat den GENIUS bei Allem das BESTE einzusetzen, auch bei seinen Mitarbeitern. Menschen, die ihr BESTES geben, weil sie es wollen und können. Das ist GENIAL.

Übrigens ist dies für mich auch DER Erfolgsmagnet für die Anziehung von Kunden und Kooperationspartner, die ebenfalls die Begeisterung und Power eines Bestleisters wahrnehmen. „Erfolg macht begehrenswert ... gewissermaßen der Zusatz-Effekt der Berufung“. Ich bin SEHR dankbar, dass ich dies in meinem Kompetenz-Team der

Berufungsberater/innen und freien Mitarbeiter genauso erleben darf. Ohne sie wäre ich heute nicht da, wo ich bin.

Sie sprechen von Mit-Unternehmern. Haben „berufene Mitarbeiter“ Unternehmerteil?

Das ist sozusagen das I-Tüpfelchen eines „berufenen Mitarbeiters“. Das Wecken des Unternehmerteils. Dazu die Frage, was man darunter versteht. Ein Unternehmer hat „sein Baby“ allezeit im Fokus. Er denkt mit und für sein Unternehmen. Er hat offene Augen für Ideen und Inspirationen, die nach Dienstschluss nicht zumachen. Er fühlt sich verantwortlich, aus seinem Unternehmen immer das Beste zu machen.

Aus meiner Erfahrung – voller Dankbarkeit auch in meinem eigenen Unternehmen – zeichnet GENAU DAS „berufene Mitarbeiter“ aus, die sich in dieser Weise MIT-Engagieren und MIT-Verantwortlich fühlen. DAS macht Mitarbeiter/innen zu Mit-Unternehmer/innen, die für das Unternehmen brennen.

Eine gute Überleitung zum Kongress „Light-the-Fire“, wo Sie ja ein

„Light Your Fire.“

BERUFUNGSBERATUNG nach Ursula Maria Lang®
 Schönblischstrasse 27
 82211 Herrsching am Ammersee

Tel. +49 - 8152 - 396 10 70
 Mobile. +49 - 162 - 88 66 33 0
 info@berufungsberatung.com
 www.berufungsberatung.com

Berufungs-Think-Tank für Junioren-Unternehmer/innen anbieten. Kann man denn schon bei Jugendlichen „das Feuer der Berufung entzünden“?

Aber ganz klar! HIER liegen ja die Wurzeln unserer Berufung, hier fängt es an. Wenn Jugendliche erkennen, was sie gut können und was ihnen Spaß macht und dies in die Studien- und Berufswahl mit einbeziehen, dann entwickeln sie Energie und sind von innen heraus engagiert. Das innere Feuer brennt ... Dies gilt auch für Jungunternehmer/innen in der Unternehmens-Nachfolge, die dort ihre Berufung und Positionierung finden müssen, um sich wirklich engagieren zu können.

Daher unterstützen unseren Berufungs-Think-Tank „Light-the-Fire“ auch meine erfahrenen Berufsberater Christian Tenter und Werner Egerer, die als langjährige Unternehmer und Unternehmensberater ihre umfassende Kompetenz mit einbringen.

Wie können Eltern Ihre Kinder unterstützen, die eigene Berufung zu finden? In jedem Menschen stecken Talente und Stärken. Oft haben Kinder aber ande-

re Potenziale als die Eltern. So ist das wichtigste, unseren Kindern den „Glauben“ an die eigenen Stärken zu geben, auch wenn sie nicht immer gleich offen liegen. Es ist wie bei einem inneren Diamanten, wo man teilweise tief schürfen muss, um ihn zu finden. Aber es hat ihn JEDER.

Frau Lang, was hat Sie inspiriert Ihr Unternehmen Berufsberatung zu entwickeln?

Als Unternehmensberaterin und freie Journalistin haben mich immer Menschen interessiert, die etwas Wertvolles oder Sinnvolles tun, und aus denen heraus Begeisterung springt. Diese zu Bekanntheit zu führen war mein damaliger Fokus. Irgendwann suchte ich nach einer Methode, dies bei JEDEM Menschen/ Unternehmen heraus zu kristallisieren und fand nichts Entsprechendes. So entstand in den Jahren 2002/03 die Entwicklung meiner Methode. 2008 wurde ich dann angesprochen Berater auszubilden und hatte dann im Sinne eines „Bestleisters“ den Fokus, meine Methode nach ISO9001 zu zertifizieren und ein Top-Qualitäts-Management einzuführen. Seit 2013 nehmen wir erfolgreich teil an der QER-Studie der Universität Heidelberg für professionelle Beratungsqualität.

Und was ist Ihre eigene Berufung? Wo liegen Ihre Talente? Was motiviert Sie selbst?

Meine Talente liegen in der Kommunikation als Speakerin, Seminarleiterin, Ausbilderin und Autorin, sowie als Beraterin in der Entwicklung und Implementierung berufener Geschäftsideen und Unternehmenskonzepten. Am meisten liebe ich es Menschen zu begeistern, zu motivieren, zu aktivieren, an die eigene Kraft heran zu kommen, in Firmenvorträgen, auf Kongressen, in Einzelvorträgen und natürlich in meinen Beratungen und Ausbildungen. Ich sehe den Lebenssinn darin, aus dem Herzen das zu tun, was man liebt und damit etwas Sinnvolles zu bewegen! Mit meiner in Gründung befindlichen STIFTUNG BERUFUNG will ich vielen Menschen den Zugang zu ihrer Berufung ermöglichen. Dann kann jeder unsere Welt ein kleines Stückchen lebenswerter machen.

Ich gratuliere Ihnen zu Ihrer eigenen Berufung, dieses wichtige Thema in das Bewusstsein der Menschen, der Gesellschaft, der Unternehmen zu bringen. Das ist der Grund, warum wir Sie für diese Titelstory ausgewählt haben. Jeder Mensch soll sein Bestes geben können und wollen. Es ist für viele Menschen eine große Motivation, Sie auf den Bühnen dieser Welt, in Fernseh-Sendungen und auf gesellschaftlichem Parkett zu erleben. Danke für dieses interessante Gespräch.

Berufungsberater in deutscher und englischer Sprache

BERUFUNGSBERATUNG NACH URSULA MARIA LANG

Jeder Mensch hat seine Berufung.
 Mit dem Wissen und der Motivation zum beruflichen Erfolg

GRATIS Berufsberatung-Check-Up

KONTAKT

- Ulrike Maria Lang
- Katja Krenning
- Birgit Krieb
- Ingeborg Lucas
- Christina Matzke-Ertl
- Simone Yvonne Müller
- Kornelia Pfeifer
- Tobias Regeniter
- Iris Rothmund
- Ralf Alexander Schnabel
- Renate Sulzmann
- Oliver Stein
- Christian Tenter
- Marie-Theres Tschernsch

Standorte

Suche

© Berufsberatung nach Ursula Maria Lang®



e-match Unternehmertreff online

April 2014

mit 27 Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt



Lernen Sie die Unternehmer aus Orhideal IMAGE Magazin persönlich kennen....

Unsere plattform-beteiligten Arbeitgeber, Unternehmer und Geschäftsführer haben einen großen Anspruch an Kontaktqualität, Effizienz und Gedankenaustausch auf Augenhöhe. Das gemeinsame Kommunikationsinstrument Orhideal IMAGE Magazin steht für gelebte Geschäftsbeziehungen und gezieltes Maßnahmen-Sharing.

Mit der Ausdehnung unserer Unternehmertreffen auf die virtuellen Ebene werden wir dem wachsenden Bedarf NACH EFFIZIENZ gerecht, sich nicht nur regional zu stärken, sondern global zu verbinden. Beim Orhideal Unternehmertreff können Magazinbeteiligte ihre Verbreitungspartner kennen lernen und interessierte Unternehmer/Zuschauer können sich einen Eindruck machen, ob sie aktiv beim MagazinSharing mitwirken wollen.

Wenn Ihnen Netzwerken alleine zu wenig ist, Sie nach einem professionellen Maßnahmenmix suchen, oder wenn sie ganz effizient AN Ihrem Unternehmen und Markennamen arbeiten wollen, ohne in „Meet-eritis“ oder „Social-Media-Wahn“ zu versinken - dann haben Sie hier etablierte Kooperationspartner und Ihren Maßnahmen- und Ideen-Pool gefunden.

Bei Interesse rufen Sie mich einfach an:
0177 3550112

Fragen können Sie mir gerne an orhidea@orphideal-image.com mailen. Entweder hören Sie dann von mir oder unserer Supervision Angelina Naglic.

Bis dahin gute Geschäfte,
Orhidea Briegel
www.orphideal-image.com

Visionäre aus **Technik** **und Innovation**

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

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

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

Vergessen Sie nicht:
Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen.

Miller

...immer eine gute Orb-idee für Sie.

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



Mr. Monstermaschine
www.mbu.at

Lesen Sie mehr darüber in der JUNI Ausgabe 2011.
Unternehmer & Visionär **Andreas Angerer** mit Team
A - Salzburg

5-Sterne-Maschinenbau
www.neudert.de

Lesen Sie mehr darüber in der Oktober Ausgabe 2010.
Unternehmer & Visionäre Lothar und Oliver Neudert
mit Team
D - Würzburg

Präzisionswerkzeuge
www.hpw-gmbh.de

Lesen Sie mehr darüber in der JUNI Ausgabe 2011.
Unternehmer & Visionär **Dirk Hagelberg** mit Team
D-Hürth bei Köln

Schreiner Group
www.schreiner-group.de

Lesen Sie mehr darüber in der März Ausgabe 2011.
Unternehmer & Visionäre **Roland und Helmut Schreiner**
mit Team
D-Oberschleißheim bei München

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

[illegible][illegible][illegible]

Spezialist für Gefahrenquellen

Dabei wird je nach Bedarf mit verschiedenen Bildungsträgern zusammengearbeitet. Dies sind z.B. die BG ETEM, Elektro-Innungen, Handwerkskammer und Münchner Filmwerkstatt. Zur Auswahl stehen diverse Workshops, Inhouse-Schulungen, Führungskräfte Schulungen, Fachvorträge, U-Modell (BG ETEM), Vertriebsschulungen, Schulungskonzepte. In speziellen Schulungsmaßnahmen und Workshops für Führungskräfte werden die Grundpflichten im Arbeitsschutz für Unternehmer und Führungskräfte vermittelt. Hierbei wird ein spezielles Augenmerk auf die Verantwortung & Haftung gelegt. Neben den staatlichen Regelwerken werden die berufsgenossenschaftlichen Vorschriften und Regeln betrachtet.

Elektrotechnischen Dienstleistung

für den Betrieb von elektrischen Anlagen und Verwendung elektrischer Betriebsmitteln wird auf die Qualifikation des Personals, die Arbeitsverfahren, die verwendeten Arbeitsmittel und die Organisation der Prüfungen eingegangen. Es geht um die:

- Auswahl der Arbeitsmittel
- Organisatorische Maßnahmen,
- Qualifizierung von Personal,
- Verantwortliche Elektrofachkraft,
- Umsetzung BGV A3,
- Umsetzung VDE 0105-100,
- Umsetzung BGI 891,
- Umsetzung BetrSichV,
- Arbeitsschutz Elektrotechnik,
- Auswahl Arbeitsmittel,
- Auswahl PSA,
- Auswahl Personal,
- Prüfungen organisieren
- Unfalluntersuchungen möglich.

Gutachten und weitere Dienstleistungen

Daneben werden auch gutachterliche Tätigkeiten als freier Sachverständiger angeboten. Im Bereich der Arbeitssicherheit werden Dienstleistungen als Sicherheitsfachkraft, unterstützende Dienstleistungen für Fach- und Führungskräfte sowie allgemeine Dienstleistungen angeboten. Hierbei werden u. a. Fachthemen behandelt, wie Arbeitsschutzorganisation, Elektrotechnik, Maschinensicherheit, Gefahrstoffe, Technische Arbeitsmittel, Erste Hilfe und Arbeitsstätten.

Ingenieurbüro Bayco
für Arbeitssicherheit & Elektrotechnik
Joachim Bayersdörfer
info@bayco.de

www.bayco.de

„Einem
Ingenieur
ist nix zu
schwör.“

Referenzen auszugsweise:

Gemeindewerke
Holzkirchen

Eon Bayern

Siemens

Münchner
Filmwerkstatt

Osram

Rockwell
Automation

Heinzinger

Zausinger

Elektro-Innung

AXA

GE•druckt

BG ETEM

iSFF

film comission
Region Stuttgart

SEAG

KETEK



Der Prozessor Designer

IMAGE: „Herr Margreiter, Sie haben sich auf elektronische Datenverarbeitung, Elektronikentwicklung, sowie Design von Soft- und Hardware spezialisiert?“

„Entwicklung und Produktion von Mikrocontroller-Steuerungen für LED-Beleuchtung, LKWs und Traktoren, Informationssysteme – Text- und Grafikanzeigen, Verkehrs- und Parkleitsysteme, Kundenspezifische Elektronikentwicklung sind mein Tätigkeitsbereich.“

IMAGE: „Sie beschäftigen sich schon lange damit. Welcher Werdegang steckt hinter dem Geschäftsführer Johann Margreiter?“

„Ich habe von 1977 bis 1979 das Kolleg für elektronische Nachrichtentechnik und Elektronik in Wien besucht. Anschließend habe ich ein Jahr bei Olivetti im Service für Büromaschinen gearbeitet. Ende 1980 kam ich zu den Jenbacher Werken (heute: GE Jenbacher). Nach zwei Jahren in der Elektrokonstruktion übernahm ich die Meßtechnikgruppe der Motorenentwicklung und baute diese zu einer eigenständigen Elektronikentwicklung aus.“

Ich arbeitete drei Jahre als Elektronikentwickler bei Datacon in Radfeld. Bereits während meiner Zeit bei den Jenbacher Werken meldete ich mein Gewerbe an und entwickelte verschieden Steuerungen, z.B. für Kaffeeautomaten und Getränkeanlagen in der Gastronomie.

Von 1993 bis 1998 war ich dann Geschäftsführer bei der Firma Technic Gerätebau in Innsbruck, wo ich unter anderem für die Entwicklung von Parkscheinautomaten, Garagensystemen, der elektronischen Geldbörse verantwortlich war. Seit 1999 betreibe ich mein eigenes Entwicklungsbüro. Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Elektronikentwicklung und Mikroprozessortechnik, mehrjährige Erfahrung im Projektmanagement und Geschäftsführung, Design-Partner von Microchip Technology (www.microchip.com) helfen mir bei der Lösung verschiedener Aufgaben.“

IMAGE: „Sie haben auch Ihre Kernkompetenzen?“

„Meine Kernkompetenzen und Technologieschwerpunkte sind Entwicklung und Produktion von elektronischen Steuerungen, Soft- und Hardwareentwicklung für Mikroprozessor- und Mikrocontrolleranwendungen, Chipkartensysteme (Smartcards), Konzepte, Realisierungen aller Art. Mein Beruf ist technisch-kreativ und meine Auftraggeber schätzen an mir, meine Fähigkeit, sich in ihren Bedarf optimal hinein zu denken und die unkomplizierte Abwicklung“

MAGE: „Bewältigen Sie die Aufgaben alleine oder haben Sie ein Team?“

J.M.: „Ich habe zwei Mitarbeiter, die mich unterstützen, aber im Interesse unserer Kunden und um kurze Wege zu ermöglichen, halten wir es straff. Meistens arbeite ich bei Projekten zu und demzufolge bietet sich an, hier schlank zu bleiben.“



Entwicklungs- & Leistungs-Portfolio

- Entwurf und Entwicklung von Leiterplatten in Multilayer-Technologie
- Software für Embedded – Anwendungen für Mikroprozessoren & Mikrocontrollern (Microchip, Cypress, Freescale, STMicroelectronics, Zilog)
- Kundenspezifische Entwicklungen für Steuerungs-, Mess-, und Regelungstechnik, Prototypen, Funktionsmuster und komplette Serien,
- Unterstützung bei Fertigungsüberleitung in Serie und nicht zuletzt Entwicklung verschiedener elektronischer Steuerungen, wie z.B.:

- Steuerungen für Kaffee- und Schankanlagen, Geräte der Parkraumbewirtschaftung und „Elektronischen Geldbörse“
- elektronische Informationssysteme und Leitsysteme für Skigebiete
- Bedieneroberflächen, Datenbankapplikationen für technische Anwendungen unter Windows, Windows XP embedded

- LED-Steuerungen und LED-Einheiten für Office-Beleuchtung
- Informationssysteme, LED-Matrixanzeigen

- Verkehrsinformations- und Leitsysteme, Parkleitsysteme (LED-Anzeigen, Steuerungen, Bedieneroberflächen, Fernsteuerungen)

- Elektronische Steuerungen für Traktoren (halb automatisches Schaltgetriebe, Fahrzeug-Steuerung, CAN-Bus-Systeme)
- Lastmess-Systeme für LKW's
- Fernsteuerungen und Datenübertragungen (Funk, GSM, GPRS), u.v.m.

SOFT-HARD-WARE

Ing. Johann Margreiter
Faberstraße 26a
A-6230 Brixlegg
Telefon +43 (0)5337 / 64 689
Fax +43 (0)5337 / 64 6899
Mobil +43 (0)664 / 104 40 88
e-mail ma@soft-hard-ware.at
www.soft-hard-ware.at

elektronische Steuerungen



„Wir sind
Spezialisten –
von der kleinen
Anlage-Kon-
struktion bis
zur Monster-
Maschine.“

Ingenieurskunst mit Starfaktor:

Andreas Angerer und sein kleines, aber feines Team werden gefeiert wie die Stars. Das Ingenieurbüro aus Eugendorf gelang die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems für den Gotthardtunnel. Delegationen aus aller Welt informieren sich vor Ort über das intelligente System und Andreas Angerer wandert mit dieser „Erfolgsstory“ durch die heimische und internationale Presse. Bei aller Bescheidenheit der technischen Branchen – schön, wenn die Erfolge harter Entwicklungsarbeit dann auch noch so öffentlich werden! (Beispiele auf der nachfolgenden Doppelseite)

Die hohe Ingenieurs-Kunst

IMAGE: „MBU ist Mitglied der TechnoGate Tirol, dem Technologie Cluster aus dem Bereich Maschinenbau und Kunststofftechnik?! Ihr Standort ist aber nicht in Tirol?“

„Genau! Ziel von Technogate ist es, auch Firmen aus den Nachbarregionen zum Netzwerk zu bringen. Nach dem wir schon vor der Zeit mit TechnoGate mit Tiroler Firmen zusammengearbeitet haben, war es für uns naheliegend, in dem Netzwerk Mitglied zu werden.“

IMAGE: „Was kann man von MBU erwarten?“

„Unser Hauptschwerpunkt liegt im Sondermaschinenbau. Wir sind das Technische Büro, das mehr als nur eine Zeichnung liefert. Primär steht die CAD-Planung mit dem 3D Programm Solid Works im Vordergrund. Zusätzlich arbeiten wir noch mit dem 2D-Programm Autocad Mechanical. Komplexere Statiken werden mit dem Programm FEM Simulation von Solid-Works berechnet. Neben der CAD-Planung beschäftigen wir uns aber noch mit Projektmanagement. Somit bekommt der Kunde alles aus einer Hand, von der Entwicklung über die Produktion und Montage bis zur Inbetriebnahme.“

Wir sind ein dynamisches Team, das fundiertes Wissen im Maschinenbau mit Innovation und Kundenorientiertheit kombiniert. Unsere Stärke liegt in der Ideenfindung von kniffligen Problemen. Und die gibt es bekanntlich in allen Bereichen des Sondermaschinenbaus. Somit ist unser Tätigkeitsbereich mehr als breit gefächert, von der Umwelttechnik bis zur Bauindustrie, von Fertigungsautomaten bis zum Vorrichtungsbau. Die Erstellung der kompletten Dokumentationen inkl. CE-Zertifizierungen runden unser Leistungsspektrum ab.

IMAGE: „Ganz schön breites Spektrum. Besonderes Augenmerk legen sie auf eine ebenso flexible wie individuelle Anpassungsfähigkeit an die Wünsche und technischen Anforderungen Ihrer Kunden.“

„So ist es! Es wird nicht nur der Auftrag übernommen, sondern wir lassen auch

unsere jahrelangen Erfahrungen speziell in der Projekt-Phase mit einfließen. Alles aber in Abstimmung mit den Kunden. Der stetige Kontakt zum Kunden, aber auch zu den Lieferanten ist überhaupt ein sehr wichtiger Teil im Projektablauf, den wir versuchen, möglichst hoch zu halten.“

In den 22 Jahren seit bestehen der Fa. MBU haben wir uns entsprechende Kenntnisse in Druckluft, Hydraulik, Elektrik und Steuerungstechnik erworben. Nebenbei haben wir uns auch ein entsprechendes Netzwerk zurecht gelegt die uns bereits in der Projektierungsphase zur Hand gehen. Die Fertigung und teilweise auch die Montage erfolgt ausschließlich über Betriebe aus dem Netzwerk. Die Inbetriebnahme und letztlich die Übergabe der Maschinen an den Kunden erfolgt aber so wie die Planung ausschließlich durch MBU-Techniker.“

IMAGE: „Und Ihre Produktionsanlagen? Können Sie da Beispiele skizzieren?“

„Wie zu Beginn gesagt, wir sind sehr breit gefächert aufgestellt. Das sind beispielsweise diverseste Montage- und Prüfböcke für die Fa. Palfinger, Weltmarktführer bei LKW-Kränen. Mithilfe dieser Böcke werden bis zu 200 mto Kräne montiert und bis zu den Grenzlängen hin geprüft.“

Oder die Fa. Mahle, vormals KTM-Kühler. Hier haben wir 2 Montageteische mit bis zu 6 Montagearbeitsplätze für die Fertigung von Wärmetauschern geliefert. Die Herausforderung bei diesem Projekt war die kurze Umrüstzeit zwischen den bis zu 8 verschiedenen Typen die auf den Tischen montiert werden.

Für die Fa. Acamp AG, die Gartenmöbel herstellt, haben wir diverseste Fertigungsstraßen zur Stahlsesselfertigung geliefert. Und nicht zuletzt mehrere Polyamidgussanlagen von den Trägeröhlbeheizten Aufschmelzbehältern bis hin zu den vollautomatischen Gießanlagen für div. Formteile oder Rohmaterialien.

IMAGE: „Ihr großer Erfolg, natürlich, die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems....?!“

„...welches im Schweizer Gotthardt-Basistunnel zum Einsatz kommt. Der Auftrag im Gesamtwert von 1,7 Mill. € umfasst 20 Maschinen bzw. Geräte, einen Betontransporter, die Verteilstation mit Arbeitswagen, 14 Planenwagen sowie drei schienengängige Trolleys für den Transport der drei Hauptgeräte zum Einsatzort. Zusätzlich bekamen wir noch den Auftrag für die Planung der Zuschlagstoffhalle sowie die Entwicklung und Lieferung eines neuen Schienensstützsystems.“

Für MBU ist dies bis jetzt der größte Einzelauftrag. Uns gelang es, die hohen Anforderungen die an das neue Betoniersystem auf Grund der Tunnellänge von 2 x 57 km gestellt wurden, zu erfüllen. Kernstück der aus mehr als 20 Maschinen und Geräten bestehenden gigantischen Betoniermaschine ist die 10 Meter lange Verteilstation, über die der Beton für den Einbau der Geleise verteilt wird. Diese wird alle 20 Minuten vom gleichlangen Betontransporter über ein ausgeklügeltes System mit fünf Kubikmeter Beton versorgt. Die Verteilstation wird von drei Mann bedient und ist direkt mit dem dritten Teil der „Monster-Maschine“, dem Arbeitswagen, verbunden. Auf diesem Arbeitswagen sind 10 Arbeiter mit der Herstellung einer sauberen Betonoberfläche beschäftigt. Darauf folgen 14 mit Planen abgedeckte Wagen, die den Beton vor eventueller Rissbildung schützen. Alle Teile des Systems bewegen sich mit Gummireifen auf den seitlichen Banketten, da die eben einbetonierten Geleise nicht befahren werden dürfen.“

MBU
Maschinenbau-
Bauwesen- und
Umwelttechnik-
Forschungs- und
Entwicklungs.m.b.H
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
www.mbu.at

Es muss nicht immer ein Tunnel sein...

„Monster-Maschine“ der MBU, die im Schweizer Gotthard-Basistunnel zum Einsatz kommt

TechnoGate
Unternehmen

MBU
Maschinenbau-
Bauwesen- und
Umwelttechnik-
Forschungs- und
Entwicklungs.m.b.H
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
www.mbu.at



Schwerlastmuldenkipper mit Wechselmulden;
Nutzlast 85 tonnen = ca. 50 m³



Multifunktionsstanzwerkzeug
für die Rolladenindustrie für
16 verschieden Baugrößen
und Produkte



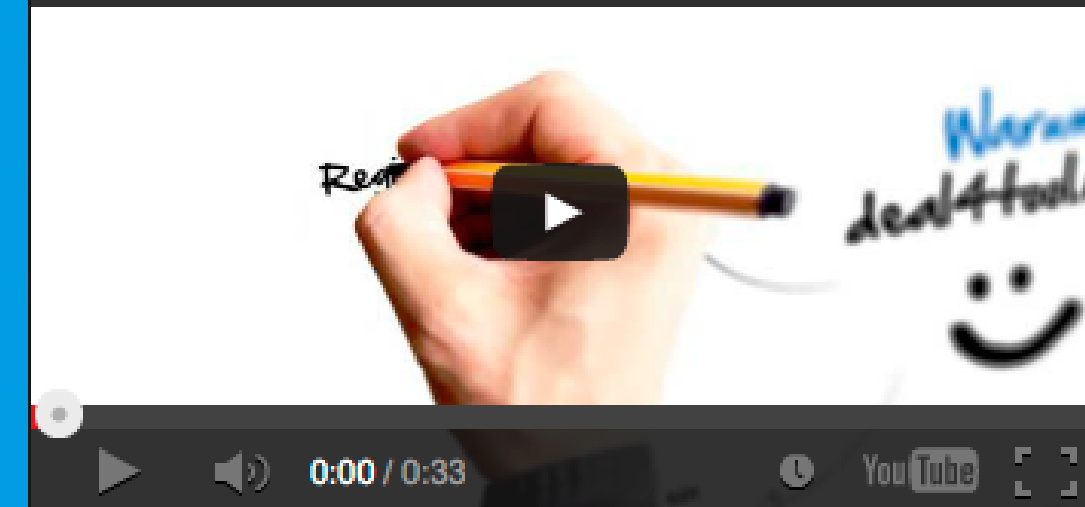
Prüfbock für LKW-Großkräne



Vollautomatische Fertigungsstraße
für die Sitzflächen von Stahlgarten-
möbel: Richten, Schleifen, Bürsten,
Biegen

Bohrer | Fräser | Funktion | Referenzen | FAQ | Presse | Über uns | Kontakt |

deal4tool



Erklärung | Funktionsweise

Sie sind DEALGEBER (Auftraggeber):

- Registrieren Sie sich als DEALGEBER und vervollständigen Sie Ihre Profildaten
- Nach Freischaltung können Sie einen Deal einstellen
- Entsprechendes Formular auswählen
- Tragen Sie alle Daten und wichtigen Informationen in die digitale Checkliste ein
- Definieren Sie, wie viele Angebote Sie bekommen möchten
- Priorisieren Sie Ihre Anfrage nach Lieferzeit, technisch bester Lösung oder dem Preis
- Sie erhalten eine Upload Möglichkeit von Skizzen, Zeichnungen, Fotos oder Videos
- Teilen Sie bei Ihrer Anfrage besondere Wünsche mit
- Legen Sie fest zu welchem Termin alle Angebote vorliegen müssen
- Sie erhalten eine klar strukturierte Übersicht aller Angebote, nach der von Ihnen festgelegten Priorität
- Bestätigen Sie ein Angebot und setzen den DEAL
- Sie erhalten das Sonderwerkzeug direkt vom DEALNEHMER
- Bewerten Sie Ihren DEALPARTNER

Sie sind DEALNEHMER (Auftragnehmer):

- Registrieren Sie sich als DEALNEHMER und vervollständigen Sie Ihre Profildaten
- Legen Sie fest welche Art von Anfragen Sie bekommen möchten, bzw. für welche Art Sonderwerkzeuge Ihr Unternehmen spezialisiert ist
- Nach Freischaltung erhalten Sie, die für Sie passenden Anfragen
- Alle Anfragen sind soweit aufbereitet, dass kaum Rückfragen auftauchen
- Tragen Sie Ihr Angebot in das Digitale Angebotsformular ein
- Beschreiben Sie die Besonderheit Ihres Angebots bzw. des Werkzeugs
- Wird Ihr Angebot bestätigt, liefern Sie das Werkzeug direkt an den DEALGEBER
- Bewerten Sie Ihren DEALPARTNER

Erfolgs-Partner für den Wandel

braucht jedes Unternehmen, dass vor IT-Veränderungsprozessen steht. Für diese Bedarfssituationen hat sich das Managementteam der v3 consulting GmbH einen Namen gemacht und steht für vertrauensvolle und zuverlässige Zusammenarbeit. Die v3 consulting GmbH ist ein in München ansässiges, unabhängiges, international tätiges Beratungsunternehmen mit Fokus auf IT-Projektmanagement sowie Management Consulting. Wenn es darum geht, Mittelständler und internationale Großkonzerne mit komplexen IT-Umgebungen zu organisieren, ist v3 consulting die erste Adresse für Entscheider, die Wert auf transparente und persönliche Vorgehensweise legen. **Geballte Kompetenz trifft Werte: Vertrauen, Verantwortung und Vielseitigkeit.** Dafür steht v3 consulting.

www.v3consulting.com

Herr Zentner, v3 consulting wird in vielen Fällen branchenübergreifend weiterempfohlen und direkt von Neukunden angesprochen. Was sind das für Fälle?

Es handelt sich beispielsweise um Reorganisationen und Prozessveränderungen bei speziellen IT-Veränderungsprojekten, auch bei Unternehmensgründungen, u.a. Beteiligungen, Zusammenschlüsse, Auflösungen. Von der IT-Projektleitung (u.a. 3rd-Party-Management, Ausschreibungen, Angebote, Benchmarks) bis zur IT-Technologie-Beratung (Speichertechnologien und Kommunikation), wir sind immer vielseitig geblieben. Dass wir mit Prozessberatung und -optimierung, Coaching und Mediation das Leistungspaket abrunden, liegt in der Natur der Sache.

Welche Zielgruppe sprechen Sie an?

Unsere Kunden sind größere Mittelständler und internationale Großkonzerne. Mit

produzierendem Gewerbe, insbesondere aus der Automobilbranche, haben wir viel Erfahrung, aber auch im Dienstleistungsgewerbe, insbesondere mit IT-Dienstleistern, Banken und Versicherungen, Telekommunikationsunternehmen, insbesondere Mobilfunkanbietern. Wie gesagt, wir sind vielseitig und stets offen für neue Herausforderungen.

Ihre Firmenwerte sind auch der Firmenname. Das ist bezeichnend!

Das stimmt. Wir machen Unternehmen erfolgreich, mit hoher Qualität und nachhaltigen Projektergebnissen, mit hoher fachlicher Qualifikation und sozialer Kompetenz. Dabei setzen wir auf interdisziplinäre Teams, kontinuierliche Weiterbildung und profitieren durch langjährige Erfahrung im In- und Ausland. Erst zuhören, dann nachdenken und die Hypothese schärfen, verstehen und natürlich immer konsequent nach

unseren Firmenwerten „Vertrauen, Verantwortung und Vielseitigkeit“ handeln. Das führt unsere Kunden zum Erfolg.

Diese Werte sind also das Erfolgsrezept?

Ja, denn: Beste Transparenz ermöglicht gute Entscheidungen. Lieber klein und fein als groß und unpersönlich. Und auf sein Bauchgefühl zu hören, bringt Fakten schneller auf den Tisch, ist meine Erfahrung.

Welche Ziele steuern Sie in Zukunft an?

Wir streben langfristige, nationale und internationale Engagements in hoher Verantwortung für unser Team an und arbeiten am Aufbau weiterer nationaler und internationaler Standorte von v3 consulting. Ökonomisch sinnvolle Projekte durchführen, die sozial verträgliche und ökologisch verantwortbare Ergebnisse liefern, sind Herausforderungen der Zukunft.

Eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit seit über einem Jahrzehnt: die Managing Partner der v3 consulting GmbH



ORF IDEAL
IMAGE FOTO

Hidden Business-Champions

Orhideal IMAGE: Was macht BONN Elektronik?

Gerald Puchbauer: Wir bieten kundenspezifische Systemlösungen mit breitbandigen Hochfrequenz-Leistungsverstärkern – das allein sagt leider noch recht wenig. Ein großer Teil unserer Systeme wird zum Testen der Elektromagnetischen Verträglichkeit (EMV) benötigt und kann dort sicherstellen, dass sich die vielen elektronischen Systeme, zum Beispiel in Automobilen und Flugzeugen, nicht gegenseitig stören. Besonders stolz sind wir darauf, dass auch der Euro-Fighter mit unseren Systemen entwickelt und nun in Deutschland, Italien und Spanien getestet wird.

Auch Airbus und Eurocopter gehören zu unseren Kunden. Ein weiterer wichtiger Teil sind die sehr anspruchsvollen Systemlösungen für den Personen- und Konvoi-Schutz. Unsere Systeme werden auch für Medizintechnik und Forschung eingesetzt. Im Bereich Radar gibt es die Möglichkeit über Satelliten und Flugzeuge die Bepflanzung am Boden, die Wasserqualität oder die Gesundheit von Bäumen und Pflanzen genauso zu untersuchen wie die Verschmutzung des Eises auf den Gletschern der Alpen oder in der Antarktis. Darüber hinaus können mit speziellen Radarsystemen auch Fischschwärme beobachtet werden.

Mit einem neuen System können nun sogar auch Drogenplantagen im sonst von oben undurchdringlichen Dickicht des Regenwalds gefunden werden. Wir besetzen hier im Bereich der Hochfrequenz-Leistungsverstärker sehr erfolgreich die

Nische für kundenspezifische Speziallösungen. Aktuell bieten wir im Katalog mehr als 700 Standardmodelle an, die wir typischerweise in der Stückzahl „1“ fertigen. Wir arbeiten deshalb eher als Manufaktur und bauen somit quasi Prototypen in Serienqualität. Das Problem ist, dass wir als Hersteller am teuren Standort Deutschland fast ausschließlich mit Firmen in USA im Wettbewerb stehen, die durchweg wesentlich günstiger als wir anbieten können. Wir sind also meist die Teuersten und damit dazu „verdammte“ die Besten sein zu müssen. Das erreichen wir mit einem großen technischen Aufwand und hohem eigenen Anspruch an die Qualität.

Wir bieten unseren Kunden mit maßgeschneiderten Systemlösungen nicht irgendein Katalogprodukt, sondern genau das, was dem Kunden den größten Nutzen bringt. Basis dafür ist ein perfekt aufgebautes, modulares Baukastensystem sowohl für die Verstärker als auch Stromversorgungen, Steuerungen und die mechanische Integration. Ungewöhnlich dabei ist, dass wir fast alles selbst herstellen und damit eine heute nicht mehr übliche, sehr hohe Fertigungstiefe von ca. 80% im Haus haben.

Wir wissen nicht, was unsere Kunden demnächst bestellen werden, haben für Hochfrequenzkomponenten praktisch keinen Lagerbestand und fertigen ausschließlich auftragsbezogen. Damit sind wir für die neuen Anforderungen unserer weltweiten Kunden immer gut gerüstet.

Folgende Fachbereiche/Berufssparten sind in unserem Hause vertreten:

- Diplom-Ingenieur Elektrotechnik, Nachrichtentechnik, Informatik
- Techniker Elektrotechnik, Nachrichtentechnik
- Elektrotechniker
- Elektroniker für Geräteaufbau, Kabelverlegung, Lötten
- CAD-Konstrukteur
- EDA Platinen-Layer
- Bürokaufmann mit sehr guten Englischkenntnissen
- Industriekaufmann mit sehr guten Englischkenntnissen und Vertriebserfahrung
- Auftragssachbearbeitung mit sehr guten Englischkenntnissen
- CNC-Fräser
- Feinwerkmechaniker
- Werkstatthelfer
- Reinigungskraft
- Hausmeister

„Mit unserem Nischenangebot sind wir der absolute Spitzenreiter.“

Gerald Puchbauer
Geschäftsführer

Mit steigendem Auftragsvolumen steigt auch beständig unser Personalbedarf, sodass wir uns über jede qualifizierte Initiativbewerbung freuen.

Bewerbungen bitte ausschließlich per e-mail an:
gabriele.stadler@bonn-elektronik.com

www.bonn-elektronik.com

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.xdimes.com



xDIM's

ORHIDEAL
**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 extravaganteren 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

Hotel des Monats

Im rund 1100 Meter hoch gelegenen Tannheimer Tal, zu den Allgäuer Alpen in Tirol zugehörig, liegt das Hotel Hohenfels ruhig, ohne Durchgangsverkehr, auf einer Anhöhe, mit freier Sicht auf die umliegenden Berge. Sein alpinen Design, mit frischen Farben, modernen Stoffen und viel hellem Holz, bietet komfortables Landleben.

Ein Tal wie ein Traum

Das Tannheimer Tal gehört nicht eben zu den bekanntesten Talschaften Tirols, doch es steht an Schönheit und Reiz nicht hinter den anderen zurück – im Gegenteil. Kaum ein anderes Tal verbindet so viel Harmonie mit der Schroffheit einer grandiosen Bergkulisse. Der Talboden erinnert sehr stark an die Lieblichkeit des nahen Allgäus, die Berge messen sich mit den Riesen, mit denen das übrige Tirol so reich gesegnet ist. Im Sommer ist das Hohenfels optisch wie topografisch der Mittelpunkt eines wunderbaren Wanderlandes und eines Gebietes, das auch für Tourenradler und Mountain-Biker keine Wünsche offen lässt.



www.hohenfels.at

Chefkoch Markus Pichler und sein Team bietet, mit frischen, regionalen Produkten, einen Streifzug durch die österreichische Küche, sowie eine leichte und aromaintensive Mittelmeerküche.



Hotel Hohenfels

das Landhotel für Genießer
Monika und Wolfgang Radi
Kreuzgasse 8 • A-6675 Tannheim Tirol,

Telefon 0043 (0)5675-6286
info@hoehenfels.at

Hotel des Monats

Hohenfels, das ebenso kleine wie feine Landhotel, ist eine wunderbare Adresse für Menschen, die gerne von oben auf ihre Umgebung blicken. Das ist nun gar nicht präntiös oder elitär gemeint, es ist nur so, dass sich das Haus einer besonderen Lage erfreut. Ruhig, aber nicht abgeschieden liegt es auf dem höchsten Punkt eines kleinen Hügels über dem Dörfchen Tannheim. Nach allen Richtungen hat man die grandiose Bergwelt des Tannheimer Tals im Blick. Die Riesen tragen so malerische Namen wie "Rot Flüh", wie überhaupt in der Sprache der Landschaft viele Alemannische Anklänge zu finden und zu hören sind.

Schließlich liegt das Allgäu zu Füßen des Tales und von dort ist es nicht mehr weit nach Vorarlberg und in die Schweiz. Das Hohenfels war bis in die Neunziger Jahre ein typisches Tiroler "Hotel-Restaurant", eines wie viele eben. Erst als die Enkel-Generation der Gründer das Haus übernahm, bekam es die Wendung zur heutigen Besonderheit. Während sich andere Hotels zur alpinen Urlaubsburgen aufblähten, setzten die Jungunternehmer Monika und Wolfgang Radi auf den Reiz des Überschaubaren und konzentrierten sich lieber auf die Perfektionierung des Inhaltes.

Im Winter verlässt man das Haus und ist mit ein paar Schwüngen schon beim ersten Lift und beim Skikindergarten. Das örtliche Skigebiet am "Neunerköpfe" erricht man ohne Auto und bequem mit dem Skibus. Direkt beim Hohenfels steigt man als Langläufer in das 80 km umfassende Langlaufnetz des Tannheimer Tales ein. Und dann gibt's für Hohenfels-Gäste im Winter noch ein extra Bonbon. Mit dem Erwerb der "Tirol-Allgäu-Card", genießt man das "Best of" der Wintersportmöglichkeiten der beiden benachbarten Regionen. Von den Skiliften bis zu den Hallenbädern ist da alles drin. man ohne Auto und bequem mit dem Skibus. Direkt beim Hohenfels steigt man als Langläufer in das 80 km umfassende Langlaufnetz des Tannheimer Tales ein. Die „Tirol-Allgäu-Card“ enthält die Nutzung der Skilifte und Hallenbäder der beiden benachbarten Regionen.

Die Massage-und Beautyabteilung mit staatlich geprüftem Physiotherapeut und Masseur, Produkte von PHARMOS NATUR Green Luxury, sowie ganzjährig beheizter Außenpool mit bis zu 33°C, Biosauna, (70°C) im Innenbereich, Blockhüttensauna (100°C) im Freien, Dampfbad (45°C), Ruheraum mit freiem Blick nach Süden, Wasserbetten, Leselampen, kuscheligen Liegen und ein großer Garten mit Liegewiese, lassen keine Wellness-Wünsche offen. Das bestätigen auch mehrfache Auszeichnungen.

„Ein Hotel, und sei es noch so schön und luxuriös, ist nur so gut wie die Menschen, die darin arbeiten. Erst ihr Geist und ihre Gastfreundlichkeit machen es lebendig. Deshalb sind wir so stolz auf unser Team, die besten Gastgeber weit und breit. Sie verleihen dem Hohenfels die Atmosphäre, in der Sie sich wohl und willkommen fühlen können“

Wolfgang & Monika Radi



Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

Das Orhideal[®]-IMAGE Magazin ist ein Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhideal und erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer.

Interviewpartner aus dem Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Liebe Leser,

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

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

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

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

Vergessen Sie nicht:

Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen. In diesem Sinne bis bald



...immer eine gute Orb-idee für Sie.



Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

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

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

Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin
Orhideal[®] International
Erlkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orphidea.de • www.orphideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orphidea@orphideal-image.com

Orhideal-Magazin-Sharing[®] - sich ein Magazin teilen und sich gegenseitig bekannt machen! So wird ein eigenes Kundenmagazin bezahlbar und optimal verbreitet:

Nach diesem Prinzip verteilen die präsentierten & präsentierenden Unternehmen das IMAGE Magazin als schriftliche Referenz aktiv und ganz persönlich in ihren Wirkungskreisen, an ihre Kunden und Geschäftspartner direkt am Point-of-Sale, durch ihre Vertriebsteamer, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

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

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