

Juni 2014 • Jubiläumsedition

10 Jahre Pxlattform

www.orphideal-image.com

SONDERDRUCK



Begegnung mit
Michael Jacken
„Lifestyle-Tuning“
Spezialanfertigungen
im Metallkunstwerk
Unternehmer des Monats

ORHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken

Lifestyle Tuning

Wer es zu Hause, auf seiner Yacht, in seinem Büro ein wenig aparter und ausgesuchter haben möchte - sozusagen das „Sahnehäubchen für sein Ambiente“ sucht, ist Kunde DES Spezialisten für Metallkunst-Sonderanfertigungen im LifeStyle-Gebrauch: Aus dem Hause Michael Jacken kommen exklusive auf individuelle Bedürfnisse hin angefertigte Produkte für den gehobenen Anspruch.

Die ganz individuellen, nützlichen und vor allem eleganten „Upgrades“ für den Lifestyle ziehen sich durch eine Bandbreite verschiedener Bereiche: Sie erhalten hier das ultimative Badewannentuning vor Einbau, Interieur-Artikel, Treppen und Geländer, individuell gestaltetes Zubehör wie Handtuchhalter, Beistelltische, Individualanfertigungen für Yacht und Edel-Motorräder, Gartenkunstobjekte, alles auf Wunsch auch mit Lichtinstallationen. Immer mit AHA-Effekt!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

IMAGE: Sie sind geschätzt für Ihre Bandbreite der Sonderanfertigungen und die Wertigkeit Ihrer „Unikate“. Geben Sie unseren Lesern ein Beispiel aus dem Badbereich. Da sind Sie ja DER bekannte Wannen-Tuner und erste Adresse für Extras.

Michael Jacken: Stimmt. Bevor die Badewannenauswahl mit dem Einbau erfolgt, wenden sich die Kunden an uns. Wir tunen auf diese Weise herkömmlicher Badewannen aus Acryl, GfK oder Holz mit Whirl- und Massageanlagen, die speziell für Kundenbedürfnisse und deren Anforderungen zusammengestellt werden. Sogar die Positionierung der einzelnen Düsen wird individuell auf Kundenwunsch abgestimmt. Das Spektrum reicht von einfachen 4-Düsen-Whirlanlagen bis zu hochkomplexen Mehrkreis-Regelsystemen mit Rückenmassage-Zonensteuerung, wie gesagt Whirl- und Massageanlagen, Licht- und Soundsysteme, Aromatherapie.

Gibt es das nicht aus im Baumarkt?

Wenn Sie eine Lösung von der Stange suchen, ja. Aber unser bewährtes Mehrkreis-Regelsystem überzeugt durch die einzigartige Möglichkeit, verschiedene Düsengruppen unabhängig von einander anzusteuern. Dadurch lässt sich der Düsendruck an Rückenmassage-, Jet- und Fußreflexzonenmassagedüsen individuell und stufenlos regulieren. Überhaupt sind Extras immer möglich. Und wir achten stets auf Convenience, auf leichte Bedienbarkeit. Die Klientel, die wir bedienen, möchte in ihrem Lifestyle keine Kompromisse machen.

Das stimmt. Das Wohlbefinden ist uns Unternehmern einiges Wert.

Oh ja! Man kann einiges anstellen, um positive Stimmung zu erzeugen. Mit Farblicht, Halogenstrahler, Nachspülanlage, Aroma oder UV-Desinfektion... kommt man auf andere Gedanken. Das Jetsystem regt beispielsweise die Durchblutung und den Stoffwechsel an und bringt „Power“ in die Wanne. Die Jetdüsen erzeugen einen kräftigen Wasserstrahl mit individueller Luftbeimischung.

Gibt es auch etwas Beruhigendes?

Klar, der Entspannung der Muskulatur dient z.B. das Massagesystem, denn es regt die Durchblutung und den Stoffwechsel an und sorgt für ein allgemeines Wohlbefinden. Das Luftpersystem ist wiederum ideal, um die Haut zu beleben. Es sorgt für ein angenehmes Prickeln auf der Haut und dient auch zur Förderung der Durchblutung.

Das hört sich gut an. Und was ist, wenn ich alle diese Wohlfühleffekte haben will?

Es gibt auch die Kombination aus den verschiedenen Systemen mit einer Düsendruckregelung, die eine unabhängige, stufenlose Regulierung der Jet- und Massagedüsengruppen ermöglicht. Dieses einzigartige Kombisystem bietet Ihnen kein anderer Hersteller. Damit kann man alle Massagemöglichkeiten problemlos genießen.

Gefragter Spezialist für Sonderanfertigungen:

Beim Chef und Meister des Lifestyle Tunings sind die Auftragsbücher stets gefüllt...mit viel Liebe zum Detail und Sinn für Ästhetik widmet sich Michael Jacken der individuellen Aufwertung und Abrundung von Gebrauchsgegenständen, Interieur und Objekten. Mit seiner Kreativität und Präzision bewahrt der gelernte Gürtler mit seinem Team das Metallkunsth Handwerk vor dem Aussterben!

Hier sehen Sie das Innenleben einer Edel-Badewanne... auf der folgenden Seite die Außenansicht.

„Unsere Kunden machen keine Kompromisse im Lifestyle.“

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

www.bad-plus.de

Kein bloßer Luxus, sondern eine
sinnvolle Investition in ein gutes
Wellnessgefühl:

Jede Art von Badewannenmodell
kann vor Einbau noch mit der
individuellen Düsenanlage
nachgerüstet werden.
Das Team von Michael Jacken ist
Kooperationspartner von
Badanbietern aller Art.

„Sie suchen sich
Ihre Wunsch-
badewanne aus
und wir machen
ihre Badeoase
zum Unikat.“



**Ein Who-is-who von begeisterten Kunden -
vielleicht gehören Sie auch bald dazu?**

Obermaier Bäder München, Der Völkel, Herzog von Bayern (Schloss Nymphenburg), Anne-Sofie Mutter (Geigerin), Spreewald Therme, Stihl AG, Sporthotel Theresa (Zell am See - Österreich), balneo-design GmbH (Stuttgart), Raumwelten Interior + Design, München Meggle Molkereiprodukte, Wasserburg am Inn, Interior Design (München), ESCADA (Düsseldorf, München, Berlin, Paris), Hotel Il Ciocco (Italien), Dross & Schaffer (München), Hotel Neuhaus (Mayrhofen, Österreich), Neumayr Bäder (München) u.v.m.

„Wir formen Ihre Ideen aus Metall.“

**Weitere Sonderanfertigungen
aus Messing, Edelstahl und Acryl,
aber nicht nur im Badbereich:**

- individuelle Badheizkörper/
Handtuchwärmer
- Badarmaturen
- Wanneneinläufe
- Einstieghilfen

Alle aus Messing gefertigten Artikel können in unterschiedlicher Weise veredelt werden, wie verchromen, vergolden, vernickeln, versilbern usw. Die Standardoberfläche ist Chrom, jedoch kann jede gewünschte Oberfläche verwirklicht werden, wie z.B. Nickel, Gold, Platin oder farbige Flächen.

Badarmaturen

- Aufarbeitung und Restauration Ihrer Armaturen
- Reparatur von Unterputz-Thermostaten
- Vertrieb exklusiver Marken wie THG, JCD, Sanitär de Paris und viele andere
- Treppen, Geländer und Handläufe aller Art
- Anbauteile für Boote (Reeling, Rollensippenhalterung für elektrische Ankerwinde, etc.)
- Interior-Artikel (Beistelltische, Vitrinen, etc.)
- Gepäckträgerhalter u.a. für Quads
- Gartenkunst (Windräder, Feuerstellen)

*„Fragen Sie uns... wir
setzen Ihre Ideen und
Vorstellungen um.“*

Michael Jacken

bad plus
Hauptstraße 12 a
85253 Erdweg

Tel: (0 81 38) 66 60 60
Fax: (0 81 38) 66 60 61
info@bad-plus.de

www.bad-plus.de



Das Leben ist eine Driving Range

und wir sind die Golfspieler. Täglich müssen wir üben und uns für das „Spiel des Lebens“ neu ausrichten - mit Zuversicht nach vorne schauen. Wer sich mental richtig eicht, punktet nicht nur auf dem Golfplatz, sondern auch im Alltag, weiß MindDesigner Wolfgang Ficzeko.

Orhideal IMAGE: Sie sind Positiv Coach. Der Fokus wie Sie mir gesagt haben ist das Aufblühen des Menschen in Business, Golf und privaten Leben, in der Partnerschaft. Aufblühen, das hört sich gut an. Nur, kann der Mensch wirklich bewusst Einfluss auf sein Leben nehmen?

Wolfgang Ficzeko: Diese Frage wird mir immer wieder gestellt. Und ich kann sie aus eigener Erfahrung und aus der Erfahrung jahrzehntelanger Begleitung von Persönlichkeiten durchweg mit „JA“ beantworten. Auch gibt es hierzu inzwischen aussagekräftige wissenschaftliche Untersuchungen.

Welche Rolle spielt dabei das Positive Denken?

Positives Denken und positive Emotionen sind entscheidend. Wir müssen aber auch erkennen, dass es in unserem Leben immer wieder Schwierigkeiten und Probleme geben wird, denn sie gehören – genau wie das Schöne und Gute – zu unserem Leben dazu. Wir können jedoch in jedem Fall unsere Sicht der Dinge verändern, volle Verantwortung für unser Leben übernehmen und die innere Fähigkeit entwickeln, aus jeder noch so „schmerzlichen“ Situation das Beste zu machen und sich immer wieder mental und emotional positiv auszurichten. Das ist der erste Schritt um das eigene Leben glücklicher und erfolgreicher zu machen. Hier bieten Positives Denken und die Positive Psychologie einen wertvollen Beitrag.

Positive Psychologie? Was heißt das genau? Um was geht es in der Positiven Psychologie?

Die Positive Psychologie ist ein neuer Forschungs-Schwerpunkt der akademischen Psychologie. Sie bietet wissenschaftlich fundierte Methoden zur Förderung von Resilienz, Lebenszufriedenheit und dem Einsatz persönlicher Stärken - und damit auch die Vorbeugung von Burnout. Ziel ist psychisches Wohlbefinden und persönliche Entwicklung von Menschen, Gruppen und Unternehmen. Sie fördert eine Fokussierung auf das Positive, Stärkende und Bereichernde. Positives Denken und positive Emotionen gehören zur Positiven Psychologie, sie umfasst jedoch mehr.

Die Erste zertifizierte Ausbildung in Positiver Psychologie ist gestartet und Sie sind auf dem Weg zum Certified Professional und Berater der Positiven Psychologie?

Ja, das ist richtig. Bereits seit mehreren Jahren befasse ich mich mit der Philosophie der Positiven Psychologie. Zusammen mit NLP und Yoga bildet sie den Rahmen für die individuellen Programme und das Positive Coaching.

Um was geht es im Positiven Coaching und wie ist die Verbindung zu Ihrem Personal Yoga?

Im Positiven Coaching geht es um Fragen, wie wir gesund bleiben, erfolgreich bleiben, glücklich werden und aufblühen. Um Selbstaktualisierung, positive Gedanken und Emotionen und um Wohlbefinden. So auch im Yoga. Yoga für sich alleine oder als ein wunderbarer Weg das Positive Coaching zu unterstützen und dazu beizutragen, aufrecht und gesund durchs Leben zu gehen. Yoga ist für die, die sich Tiefenentspannung, verbesserte Fitness und inneres Wohlbefinden wünschen. Es unterstützt das Gleichgewicht und hilft die Harmonie im Leben wieder herzustellen sowie die Auswirkungen von Stress auf Körper und Geist zu verringern und ganz bei sich anzukommen. Durch Achtsamkeit und Meditation wird der Geist beruhigt, die Konzentration und Aufmerksamkeit gestärkt, innere Kraft und klare Gedanken entwickelt. Und Meditation ist ein natürliches und sanftes Anti Aging. Alle zusammen fördern sie körperliches, seelisches und geistiges Wohlbefinden.

Das wünschen wir uns alle. Wie kann das glücken?

Ist es mein Ziel, bewusst Einfluss auf mein Leben zu nehmen, dann beginnt die wahre Entwicklung immer mit der Rückkehr zu mir selbst. Als erstes gilt es, mich neu zu entdecken und meine eingeschliffenen Lebensgewohnheiten und Denkmuster zu überprüfen. Ist mein Leben Freud oder Leid, empfinde ich die mir gestellten Aufgaben als Last oder packe ich sie als Herausforderung freudig an? Stecke ich in der Opferrolle (fest) und wie ist es mit meiner Schöpferrolle? In dem Moment, in dem ich volle Verantwortung für mein Leben übernehme, beginnt die wunderbare Wandlung.

Reicht die Erkenntnis aus damit es auch glückt?

Die Erkenntnis ist der Schlüssel. Im zweiten Schritt ist es jetzt wichtig, sich mit der richtigen Begleitung auf den Weg der Selbsterkennung und Selbstaktualisierung zu begeben und danach täglich das neu gefundene Ich, die neuen Verhaltensweisen und Denkgewohnheiten, mit Freude und Begeisterung in jedem Lebensbereich anzuwenden.

So wie ich Sie kenne sind Sie die richtige Begleitung gerade, wenn es um das Aufblühen geht. Wie sieht so eine Begleitung aus?

Danke, das freut mich zu hören. Ob Positives Coaching, Mentalarbeit, Yoga, Gesprächspartner, Beratung oder Private Teacher, ob Einzelsession oder ein individuelles Programm, meine Begleitung ist immer sehr individuell und diskret.

Sie lieben das Leben und freuen sich auf jeden Tag. Wie ist Ihr Lebensmotto?

Ja, vollkommen richtig. Mein Lebensmotto ist „Leben soll und darf Freude machen“. Und das gilt für das Leben an sich, für die Partnerschaft, das Business und das Golfspiel gleichermaßen.

Das strahlen Sie auch aus. Seit 1994 sind Sie selbständig. Sie begleiten einzelne Persönlichkeiten und Peergroups. Wer kommt zu Ihnen und wie werden Sie von Ihrem internationalen Klientel gefunden?

Es sind anspruchsvolle Persönlichkeiten von 18 bis 80 Plus: Menschen die aufblühen möchten, Unternehmer, Vorstände, Führungskräfte, Selbständige, Rechtsanwälte, Steuerberater, Berater, Sportler, Golfer, Models, Privaters und Abiturienten wie Studenten. Meist lernen wir uns über vertrauensvolle Weiterempfehlung kennen.

Das spricht für Sie. Wann ist der richtige Zeitpunkt zu starten?

Ob 18 oder im reifen Alter, das Leben ist ein einmaliges Abenteuer und wir alle sind eingeladen, fröhlich und voller Energie und Lebensfreude daran teilzunehmen. Die beste Zeit zu beginnen ist JETZT!

Das nehme ich mir zu Herzen. Vielen Dank für das interessante Gespräch.

Sehr gerne.

„Die Kunst der Selbstaktualisierung: Auch wir Menschen müssen uns immer wieder re-booten.“

www.hrc-coaching.com

Digitale Supervision

Auf der Datenautobahn der Informationstechnologie ist Matthias Knörich ein begeisterter Vielfahrer und Entdecker. Wo andere - auf Produktverkauf fixiert, mit Tunnelblick - oft an Bedürfnissen von Kunden vorbeiarbeiten oder sich in Problemsphären verlieren, optimiert er mit seinem Team branchenübergreifend und interdisziplinär die Daten-Situation seiner Auftraggeber mit einer bewundernswerten Zielstrebigkeit, Gewissenhaftigkeit, Diskretion und Kreativität. Gedanklich immer auf der Überholspur ist er ein Mensch, der mit einem Blick die technische Gesamtsituation erfassen kann - sozusagen bereits im Boxenstop.

Ganz erstaunliche Aspekte ergeben sich für Gesprächspartner, wenn sie von dem vertrauenswürdigen Security-Experten auf ihre Netzwerk-Lücken aufmerksam gemacht werden, selbst wenn sie vorher der Meinung waren, es bestünde kein Handlungsbedarf. Seine Fachkenntnisse und leidenschaftliche Begeisterung für das Thema IT-Sicherheit zieht sich durch das ganze LargeNet-Team wie ein roter Faden. Mit viel Kompetenz nimmt LargeNet die individuelle Unternehmenssituation der Auftraggeber unter die Lupe. Schon steht ein Trupp von klugen Köpfen und versierten Technikern bereit, sich den notwendigen Maßnahmen zu stellen. Mit diesem Gefühl der Sicherheit dürfen LargeNet-Kunden sich dann mit Vollgas ihren eigentlichen Aufgaben widmen. Gute Fahrt auf dem „information superhighway“!



Begegnung mit
Matthias Knörich
LargeNet GmbH

www.largenet.de

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



Interview mit
Dr. Gwendolin Rugen
Expertin für virtuelle
Zusammenarbeit und
Online Meetings

ORPHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

Stellen Sie sich vor, die Welt ist ein Dorf...

und Sie gehen nicht auf den Marktplatz!?

Wäre das nicht bitter? Und tatsächlich ist es Realität! Laut verschiedener Studien und Erfahrungen der Autorin und Virtualitäts-Expertin Dr. Gwendolin Rugen denken viele Unternehmer kleiner und mittlerer Firmengröße, sie seien schon auf dem neuesten Stand. Ein guter Internetauftritt und gepflegte Social Media Präsenzen sind der Standard.

Dennoch wird die Beziehungspflege und Ansprache via virtuellen Möglichkeiten noch immer sehr verhalten betrieben.

Dabei könnten gerade diese Unternehmensgrößen von effizienterer Kommunikation enorm profitieren. Unternehmensinhaber, die an diesem globalen Marktplatz nicht nur sporadisch teilhaben wollen, wenden sich deshalb an Internet-Pionierin Dr. Gwendolin Rugen, eine der ersten Webinarspezialistinnen, Online-Conference Expertinnen und Fachfrau für virtuelles Arbeiten für den mittelständischen Unternehmensbedarf. Sie werden sich wundern, wie viel Potential im virtuellen Arbeiten steckt und wie viel Effizienz Sie mit Frau Dr. Rugen entdecken und umsetzen werden. *Orhidea Briegel*

IMAGE: Frau Dr. Rugen, Sie haben als Autorin das Thema „Begegnung im Internet“ intensiv behandelt. Da waren Sie der Zeit schon sehr voraus?

Dr. Gwendolin Rugen: Ja, das ist schon eine ganze Weile her, da steckten virtuellen Begegnungen wirklich noch in den Kinderschuhen. Dennoch wurden Online-Meetings und E-Learning bereits von ersten Konzernen zur Kosteneinsparung weltweit genutzt. Der Technikaufwand hat sich natürlich enorm gewandelt. Es war ohne extrem teure Konferenztechnik nicht möglich diese Live-Schaltungen durchzuführen. Erinnern Sie sich zum Beispiel noch an das

Unternehmermentorin, Trendforscherin und Methodenentwicklerin - Dr. Gwendolin Rugen hatte ihre wissenschaftliche Laufbahn an den Nagel gehängt und ist dem Ruf der Wirtschaft gefolgt: hier ist die Online-Koryphäe für Implementierungslösungen seit Jahren gefragt.

„Die besten Marktplätze sind nicht unbedingt vor der Haustür.“

www.GwendolinRugen.com

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

Virtuell Nähe erzeugen... heutzutage kein Problem

erste Handy-Modell, den Motorola-Knochen?

Ja ich hatte so ein Ding auch und war mächtig stolz. Ständig hat man mich gefragt, sind Sie seriös, Sie haben ja gar keine Festnetznummer? (wir lachen)

Na dann können Sie sich vorstellen, warum kleine bis mittelgroße Mittelständler sich im Bereich virtueller Teamarbeit und Online-Treffen zurückhalten. Sie denken, es ist zu teuer und zu aufwändig. Dabei gibt es heute enorm viele Plattformen und Softwarelösungen, die kostengünstig einen kompletten realen Konferenzraum ersetzen.

Ihre Dissertation über die Methodik und Didaktik multi-medialen Lernens verfassten Sie zeitweise an der Harvard University, Graduate School of Education in den USA und lernten auch dort den Uni-Betrieb sehr genau kennen. Was hat Sie bewogen in die freie Wirtschaft zu gehen?

Es war schlichtweg der Wunsch, mein Know-how und meine Begeisterung für das Thema in der Praxis einzusetzen und Firmen dabei zu unterstützen, diese tollen Möglichkeiten nutzen zu lernen.

Und wie sieht das dann genau aus?

Ich vermittele meinen Kunden Knowhow zur Umsetzung und Gestaltung virtuellen Arbeitens. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen Webinare, Online Meetings, virtuelle Klassenräume und virtuelle Teamarbeit und damit verbunden auch virtuelle Teamführung. Zum einen geht es dabei um die Technik, zum anderen aber

auch um die Methodik, die Kommunikation und Kollaboration online. Die Trainings und Coachings werden auf Deutsch und wahlweise Englisch durchgeführt. Also, nehmen wir an, ein Kunde will in seiner Firma Webinare, Online Meetings, virtuelle Klassenräume einführen?

In diesem Fall schauen wir zunächst, welche Ziele damit langfristig erreicht werden sollen. Dann wird zum einen die Technik und zum anderen die Didaktik und Methodik, die dieses virtuelle Medium fordert, in den Fokus gerückt. Weiterhin unterstütze ich Unternehmen bei der Aufbereitung ihrer Inhalte. Fachwissen wird webinar-tauglich aufbereitet, denn ein gutes Webinar lebt von guten Inhalten, guten Sprechern sowie einer angemessenen Interaktion. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um Schulungen, Trainings, Coachings, Info- und Produktveranstaltungen oder reine Marketing Webinare handelt. Inhalte müssen in jedem Fall für das virtuelle Medium aufbereitet werden (der Irrglaube, eine Präsentation, die in einer Liveveranstaltung bereits erfolgreich eingesetzt wurde, kann nun 1-1 für ein Webinar übernommen werden, ist leider weit verbreitet). Durch individuelle Coachings unterstütze ich meine Kunden ebenfalls darin, ihre Webinare erfolgreich zu gestalten und zu präsentieren. Wir führen abschließend immer eine gemeinsame Generalprobe durch, bevor das Webinar für Kunden freigegeben wird.

Das heißt, wenn jemand bisher Businesspräsentationen in Präsenzterminen abgehalten hat,

dann muss er das mit Ihrer Hilfe für die virtuelle Ebene aufbereiten.

Ja, genau, so ist es! Das gleiche gilt auch, wenn ich meinen Kunden helfen soll, ihre Produktschulungen für Kunden, sogenanntes educational marketing, in ein Webinar umzugestalten.

Oja, das ist eine Kunst. Viele Leute wissen noch gar nicht, warum es sich lohnt Webinare zu halten. Das haben wir gemerkt, als wir anfangs zu unseren Online-Unternehmertreffen eingeladen haben. Da hatten viele gleich ein gähnend langweiliges Webinar vor Augen.

Das stimmt, es werden inzwischen sehr viele online Veranstaltungen unter dem Wort Webinar angeboten, die mit einem solchen nichts zu tun haben. Viele Webinar Teilnehmer haben daher leider bereits häufig langweilige Webinare kennengelernt und sind oftmals überrascht und begeistert, festzustellen, was mit Webinaren alles möglich ist und dass sie ganz und gar nicht langweilig sein müssen. Das Tool alleine reicht nicht aus, der Rohdiamant muss geschliffen werden und dann strahlt er auch! Also, als Profi muss ich Ihnen aber ein Kompliment machen. Ich habe ja bereits an Ihrer Online-Veranstaltung teilgenommen und es hat mir sehr gut gefallen. Von diesem Stil kann das Image der Online-Veranstaltungen auf jeden Fall profitieren. Nach anderen Veranstaltungen kann oftmals zum Inhalt kaum etwas wiedergegeben werden, dafür verfestigt sich der Gedanke, dass es langweilig, monoton, unpersönlich und eher ein Video als eine Liveveranstaltung war. Und genau das



Sorgt für den notwendigen Wettbewerbsvorsprung: Dr. Gwendolin Rugen's Methoden sind gefragt

www.GwendolinRugen.com

Ist Ihr Unternehmen reif, für die virtuelle Begegnung?

Führen Sie mit Ihren Kunden Verkaufsgespräche durch? Wunderbar, dann wird die virtuelle Möglichkeit eine echte Erleichterung für Sie sein! Bieten Sie Ihrem Kunden flexible Zeiten an.

Nutzt Ihr Kunde einen Computer, ein Tablett oder ein Smartphone? Dann ist die Zusammenarbeit ein Kinderspiel, aufwendige technische Son-

derlösungen sind nicht notwendig, ihr Kunde ist gut vorbereitet!

Können Ihre Kunden oder Mitarbeiter einen Browser bedienen und einen Chat nutzen?

Ja? Toll, die Teilnahme an einem virtuellen Meeting erfordert darüber hinaus keinerlei extra Kenntnis.

Arbeiten Sie teamintern mit Telkos (Telekonferenzen)?

Dann erleichtern Sie Ihre Zusam-

menarbeit und Ihre Kommunikation in virtuellen Meetings, die allen ermöglicht Teilnehmern zu kollaborieren und die Ergebnisse zudem gleich digital festhält.

Schreiben Sie Protokolle von Ihren Teamsitzungen?

Gut, dann können Sie ab heute diese Zeit sparen und virtuelle Onlinemeetings einfach aufzeichnen – Chat und Whiteboard lassen sich auch einzeln weiterverarbeiten.

„Ich habe das Gefühl, wir sitzen uns tatsächlich gegenüber.“





Meet me here:
Dr. Gwendolin Rugen
www.GwendolinRugen.com
Mobil: +49 (0)176 23571183

„Webinare sind
Rohdiamanten,
geschliffen
strahlen sie!“

wollen wir vermeiden! In vielen Fällen vergisst der Sprecher sein Publikum schlichtweg!!! So etwas darf in einer Online Veranstaltung niemals passieren. Bei Ihrem Online-E-Match ist mir die Zeit nur so verflogen und wir waren alle irgendwie mittendrin. Genau dieses Gefühl der persönlichen Nähe vermittele ich den Unternehmern, wenn sie sich für den virtuellen Ausbau ihrer Firmenprozesse entscheiden.

Danke für das Lob. Es spart wirklich unheimlich viel Zeit, sich so zu begegnen. Sie haben ja gehört, dass mein Kunde Helmut Schreiner es auch begrüßt hat, dass man nicht 750 Mitarbeiter verlassen muss, um zu einer Veranstaltung zu gehen. Ich glaube überhaupt im Bereich virtuelle Teamführung haben Sie extrem viel zu tun, oder?

Es besteht tatsächlich noch sehr viel Auf- und Ausbaubedarf! Die wirklich zukunftsorientierten Unternehmer haben verstanden, dass Sie nicht länger warten können und davon enorm profitieren. Sie wollen in ihrem Unternehmen am Puls der Zeit arbeiten! Und die Ewiggestrigen scheuen die Veränderungen! Da heute nicht mehr nur an einem Ort gearbeitet wird, sondern Mitarbeiter im Vertrieb, in anderen Gebäuden oder an anderen Orten bzw. im Homeoffice arbeiten ist virtuelle Teamarbeit unabdingbar. Diesen Trend habe ich damals schon in den USA in meinen Skripten analysiert. Der Fokus liegt hier auf Möglichkeiten der Zusammenarbeit virtueller Teams - was brauchen diese, welche Methodik ist notwendig um einem virtuellen Team auch ein Teamgefühl zu vermitteln? Wie kann überhaupt virtuell zusammengearbeitet werden - sowohl produktiv als auch kreativ - und wie wird eigentlich ein virtuelles Team geführt?

Naja, für manche ist gestern noch heute. Die Zeit ist wirklich sehr schnelllebig geworden. Bisher hat die Zusammenarbeit, die Kundenbetreuung, Kundenbindung und Kundengewinnung für viele fast ausschließlich in Face-to-Face Treffen stattgefunden und auch funktioniert. Die rasante Entwicklung der Technik bringt jedoch ständige Neuerungen, von denen sich die eine oder andere bereits etabliert hat und es für Firmen und Unternehmen inzwischen umso wichtiger geworden ist, modern zu denken und auch hier nicht den Anschluss zu verpassen. Für Visionäre ist morgen schon heute. Als international agierendes Netzwerk sind wir auf diesen Zug sofort aufgesprungen.

Damit sichern Sie sich auf jeden Fall einen Wettbewerbsvorsprung. Meine Kunden profitieren von den

vielen Vorteilen, wie Ortsunabhängigkeit, Kostensenkung, Vermeidung von Arbeitsausfällen, flexiblere Zeitgestaltung, Reise-Zeiteinsparungen in einer modernen Arbeitswelt. Dadurch können meine Auftraggeber wiederum ihre eigenen Kunden gezielter, individueller und mit bestmöglichem Service betreuen.

Es freut mich, wenn ich ungeahnte Wege und Möglichkeiten aufzeige, wie Bereiche des Tagesgeschäfts mit Hilfe virtueller Arbeitsweisen erfolgreich und einfach umzusetzen sind. Laufende Kostenfaktoren werden minimiert, Produktivität, insbesondere im Team wird gefördert und bietet neue Freiheiten sowohl auf Arbeitgeber- als auch auf Arbeitnehmerseite.

Wir sind gespannt, wie Sie beraten, Frau Dr. Rugen: virtuell oder Face-to-Face?

Natürlich überwiegend virtuell, so bekommen meine Kunden gleich einen guten Eindruck der virtuellen Arbeitsweisen. Aber natürlich treffe ich Kunden auch offline.

Wenn eine Firma nicht weiß, inwiefern sie sich durch „Virtualität“ in der Effizienz steigern kann. Gibt es bei Ihnen eine Art branchenübergreifenden Check dafür?

Frau Briegel, (sie zwinkert mir zu) auf jeden Fall überprüfe ich das, allerdings individuell auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten. Die Verantwortlichen in der Firma werden in diesen Prozess stark mit einbezogen, so dass wir die bestmögliche Lösung für das Unternehmen finden. Ist - und Soll- Zustand werden mit Hilfe der Methode des „Visual Facilitings“ visualisiert, bieten einen leicht verständlichen Überblick und können problemlos überprüft werden. Und wer wirklich optimieren will, für den finden sich stets die passenden Lösungen. Wer rückwärts orientiert ist, wird immer eine Ausrede finden. „Bei uns ist das aber anders,....“, „Wir brauchen den persönlichen Kontakt,...“, „...unsere Inhalte lassen sich nicht einfach online umsetzen...“, „... daran müssen wir unsere Kunden erst gewöhnen“.

Da sage ich immer: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.

(sie lacht) Und ich sage immer: geht nicht, gibt es nicht.

Na, dann haben wir uns ja nicht gesucht, aber gefunden ;-)) (wir lachen uns fröhlich an)

Ja, vielen Dank für das Gespräch, Sie haben es auf den Punkt gebracht!



FINAT Labelling Competition und World Label Awards

Innovationen auf dem Siegereppchen

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

Bei der FINAT Labelling Competition 2013 erreichten die Electric Conductive Films in der Sonderkategorie „Innovation“ den ersten Platz. Die filigranen Metallfolien werden mithilfe modernster Stanz- und Drucktechniken hergestellt. Sie realisieren flexibel einsetzbare Funktionsfolien wie Leiterbahnen für flache Aufbauten, die als kapazitive Taster in Bedienfeldern integriert sind. In der Kategorie „Sicherheit“ überzeugte das Automotive-Logistiksigel die Jury und erhielt dafür den ersten Platz. Das Label kombiniert die Möglichkeiten

eines Logistiketiketts für den individuellen nachträglichen Eindruck in der Kommissionierung mit innovativer, fälschungssicherer Produktkennzeichnung. Unterschiedliche offene und verborgene Sicherheitsmerkmale erlauben die Echtheitsprüfung durch Verbraucher oder Experten. Beim FINAT-Wettbewerb ist die Schreiner Group damit das 14. Jahr in Folge Sieger in der Kategorie Innovation. Das beweist die besondere Stellung des Unternehmens als Innovationsträger in der Etikettenindustrie.

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



1



2



3



4

- 1 Electric Conductive Films
- 2 Automotive-Logistiksigel
- 3 Color-Laserfolie für die Verblendung von Bauteilen und Gehäusen
- 4 Typenschild mit integriertem Druckausgleichselement



Interview mit
Thomas Schenk
Kamerabegegnung des Monats

„Teams koordinieren, das liegt mir.“

ORPHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken

Kundenversther, Technik-Kenner und Problemlöser: Thomas Schenk hat Spaß an seiner Aufgabe. Als weitsichtiger Beziehungsmanager in seiner Firma sorgt er für reibungslose Verkaufsprozesse und koordiniert Abteilungen.

„Arbeitnehmer sollten es sich Wert sein, sich in eigener Regie weiterzubilden.“

Koordinationsprofi

Menschenkenner Thomas Schenk war in unserer Orhideal-Foto-Ecke bei der Veranstaltung Light The Fire mit Richard Branson das Highlight. Die Vielseitigkeit des sympathischen Telekommunikationsfachmanns vor der Kamera verblüffte uns. Noch größer war die Überraschung, als wir mehr über seine berufliche Sichtweise erfahren konnten: ein gelebtes Beispiel für das Thema „Mitarbeiter als Unternehmer“ oder anders gesagt, wie Unternehmen von unternehmerisch denkenden Mitarbeitern profitieren können.

IMAGE: Herr Schenk, mit Ihrer dreißigjährigen Erfahrung in der Telekommunikationsbranche sind Sie als absoluter Fachmann zu betrachten. Sie haben den Beruf von der Pike auf erlernt. Aktuell nehmen Sie eine vermittelnde Rolle zwischen der Technik und dem Vertrieb ein. Welche Aufgaben erfüllen Sie in dieser Position?

Thomas Schenk: Ich agiere eigenverantwortlich, um die Kommunikation und die Mitarbeit zwischen Technik sowie dem Vertrieb abzustimmen. Es geht beispielsweise darum, wie angepasst die Produkte, inwiefern bestimmte Kundenprojekte technisch realisierbar sind und ob die Kundenbeziehungen in Ordnung sind. Das bringt den gewünschten

Mehrwert für die Firma. Mein Augenmerk ist ausgerichtet darauf, Angebotsqualität, Nachhaltigkeit und Effizienz zu steigern, die Auslastung der Kollegen besser zu steuern.

IMAGE: Da sind sehr viele menschliche Komponenten dabei, kann ich mir vorstellen. Sie müssen ein Meister der Kommunikation sein, viele unterschiedliche Interessen abzugleichen und anzupassen. Wie kamen Sie dazu, diese Fähigkeiten zu entwickeln und sich für die Arbeit mit Menschen zu begeistern?

Thomas Schenk: Durch einen schweren Unfall hatte ich umständehalber Zeit gehabt nachzudenken. Natürlich muss nicht jeder einen Unfall als Schlüsselerlebnis haben (*wir*



Soft Skills Tuning

lächeln uns an). Aber Zeit zu haben, ist wichtig, um aus dem Täglichen auszubrechen, die Perspektive zu wechseln und sich mit Dingen zu beschäftigen, die nicht alltäglich sind. Ich habe damals beschlossen, mich im eigenen Arrangement im vorausschauenden Denken und Beziehungsmanagement weiter zu bilden. Außerdem war es mir wichtig, mehr über Körpersprache zu erfahren, um ein Gespräch abgerundet und im Tiefgang zu erfassen.

IMAGE: Haben Sie Seminare oder Schulungen besucht, um das zu lernen, oder Bücher dazu gelesen?

Thomas Schenk: In der Tat einiges! Seminare, Bücher sowie viele persönliche Gespräche! Mich haben andere Sichtweisen, wie die asiatische interessiert. Diese habe ich dann mit meinen Ansichten abgeglichen und dadurch meinen Horizont erweitert. Heutzutage ist es mir hierdurch möglich vieles mit Abstand zu betrachten. Diese Reife macht mir nun Entscheidungen einfacher. Aus Neugierde und der Motivation Dinge zu verstehen sowie mein eigenes Verhalten zu hinterfragen habe ich viele Seminare besucht und natürlich viel gelesen.

IMAGE: In Gesprächen haben die Emotionen sehr viel Einfluss. Sie versuchen „auf dem Boden zu bleiben“?

Thomas Schenk: Richtig. Deshalb ist es mein Ziel bei der Kommunikation das Emotionale vom Fachlichen zu trennen. Durch die sachlich-technische Betrachtung bekommt man den Sinn für „Lösungsfindung“. Bei Problemen z.B., die im Jetzt nicht zu lösen sind, verschwende ich keine Gedanken, warum das jetzt nicht funktioniert. Vielmehr konzentriere ich mich sehr konstruktiv darauf, wie diese Schwierigkeiten zu lösen sind, wer von den Kollegen aus dem Vertrieb oder aus der Technik mir dabei helfen kann - im Interessen des Kunden und damit auch im Interesse der Firma. So gelingt es in vielen Fällen eine Herausforderung, die auftaucht, zum optimalen Ergebnis zu führen. Das ist sozusagen wissen-

schaftlich-einheitliches Vorausdenken. Es ist viel komplexer als der direkte Verkauf.

IMAGE: In modernen Betrieben müssen die Mitarbeiter unternehmerisch denken. Welche Erfahrungen haben Sie für sich selbst gesammelt?

Thomas Schenk: Es ist für mich ein Schlüsselthema. Es geht darum, wie gelingt es meine Arbeit selbst bestimmen? Kann ich meinen Kollegen das Vertrauen schenken, einige Aufgaben zu übernehmen und diese mit Freude für mich auszuführen? Es ist mir wichtig, den Kolleginnen und Kollegen, welche gerade benötigt werden um eine Anforderung zu bearbeiten das Gefühl zu vermitteln, dass sie gebraucht werden und dass ich ihre Arbeit schätze. Es ist die Art der Kommunikation, die den Unterschied macht. Wenn es gelingt zu vermeiden die Worte zu sagen: „Du musst“, sondern dem Menschen die Gelegenheit geben eigenverantwortlich zu handeln, ist er ausgeglichener, ruhiger und dadurch auch zufriedener. Das ist meine persönliche Erfahrung. Das hat aus meiner persönlichen Sicht heraus mit Wertschätzung der Menschen zu tun.

IMAGE: Für den Umgang mit Menschen ist die Körpersprache sehr wichtig. Sie haben Seminare besucht, um mehr über Körpersprache zu lernen. Konnten Sie das Wissen aus der Sparte in Ihrem Beruf nutzen?

Thomas Schenk: O Oh ja! Mit dem Wissen um die Körpersprache ist es mir wesentlich besser zu spüren, wenn sich der Gesprächspartner nicht „abgeholt“ fühlt. In solchen Fällen ist es mir dann möglich zu hinterfragen, ob oder welche Unklarheiten möglicherweise bestehen. Es erleichtert mir, letztendliche Klarheit über das Problem zu schaffen. Missverständnisse sowie vermeidbare Nacharbeiten werden vermindert.

Nicht erst zu dem Zeitpunkt wo das Kind schon in den Brunnen gefallen ist, so zu sagen. Im Nachgang spart das klare Verständnis

„Eine klare Kommunikation ist der Schlüssel zur Effizienz.“



Persönlichkeitsentwicklung ist sein Hobby: Thomas Schenk hat mit seiner markanten Ausstrahlung Wiedererkennungswert. Mit dem Gentleman-Flair eines Peter O'Toole, elegant, sportlich, lässig oder humorig, macht die Zusammenarbeit mit dem ideenreichen, schauspiel-affinen Kameratalent richtig Spaß.

Thomas_Schenk@t-online.de

„Es fällt mir nicht schwer, auf charmante Art, Grenzen zu setzen.“

Unternehmerisches Denken

für das Gegenüber viele Missverständnisse, Ärger und dadurch eben auch viel Zeit ein. Die Menschen sind natürlich zufriedener, wenn es keinen Ärger gibt. Die Kommunikation ist viel strukturierter und präziser. Ich schätze so eine zielführende Arbeitsatmosphäre.

Fällt es Ihnen leichter, mit diesen Kommunikationskenntnissen Grenzen zu setzen. In einer koordinierenden und vermittelnden Rolle ist man ja nicht gerade Everybody's Darling?

Ich kann grundsätzlich ganz gut Nein sagen, wenn etwas nicht geht. Wenn Sie das damit meinen? Sie kennen sicher selber den ganzen Spruch mit Everybody's Darling? *(wir lachen)*

Ja. Den brauchen Sie nicht weiter ausführen.

Spaß beiseite. Eine Art Schlichter-Rolle habe ich immer wieder. Mit manchen Entscheidungen können nun mal nicht alle zufrieden sein. Es kommt darauf an, wie gut hier die „Wogen geglättet“ werden. Mich hat diese Art von Herausforderung nicht belastet. Ich sehe das sportlich. Damit verbunden besteht gleichzeitig die Option Erfahrungen aus diesen Situationen anderweitig zu nutzen und somit ruhiger und gelassener bei neuen Anforderungen zu reagieren. Dieses spart mir einiges an Energie, welche anderweitig besser nutzbar ist.

Nun habe ich Sie hier auf diesem Event getroffen. Offensichtlich eine weitere Entwicklung Ihrer Persönlichkeit?

Warum wäre ich sonst hier, nicht wahr? Meine Absicht ist es, weiterhin die Entwicklung meiner Persönlichkeit zu fördern. Ich kann mir vorstellen in der Zukunft als Teamleiter oder Mediator zu agieren, wo es vorwiegend um Verfeinerung bzw. Verbesserung der menschlichen Kommunikation und Zusammenarbeit geht. Aus meiner Sicht als Mitarbeiter sollte man unternehmerisch handeln und immer offen sein, in sich selber zu investieren, statt darauf zu warten, dass der Arbeitgeber das für einen tut. Allerdings, beides, Eigeninitiative sowie zielte Weiterbildungsmaßnahmen durch den Arbeitgeber ergeben ein rundes Bild zum beiderseitigen Nutzen.

Wir haben unsere Unternehmer-Treffen ab Januar 2014 Online verlegt. Finden Sie als Kern der modernen Konferenzmöglichkeiten, ob virtuelle Kommunikation zwischenmenschliche Beziehungen ersetzen, oder gar kaputt gemacht wird?

Ganz bestimmt nicht. Ich sehe virtuelle Kommunikation als Ergänzung der allgemeinen Kommunikation. Wenn weite Wege zu überbrücken sind, ermöglicht virtuelle Kommunikation einen intensiven Austausch. Sie kann jedoch eine persönliche Begegnung in Natura nicht ersetzen. Meine Erfahrung ist es, dass man sich durch den virtuellen Austausch auf die Begegnung mit einer Person leichter einstellen kann. Auf jeden Fall ist es ein zusätzliches, nützliches Instrument der Kommunikation.

Denken Sie, dass die virtuelle Kommunikation immer mehr Platz in unserem Geschäftsleben einnehmen wird?

Thomas Schenk: Das wird auf jeden Fall so sein. Vor allem werden noch viele mittelständische Unternehmer den Nutzen dieser Art von Kommunikation erkennen, je ausgereifter und unkomplizierter die Technik wird. Als Beispiel ist da das Vorgespräch mit dem Kunden zu nennen. Oft hat ein Handwerker lange Wege zum Interessenten zu überbrücken, um dann festzustellen, dass er den Weg umsonst gemacht hat. Beim Interessenten virtuell abzufragen und abzuchecken, was er braucht und ob man das passende im Portfolio hat, wird in der Zukunft viel Zeit und Kosten für beide Seiten sparen. Einige Mittelständler nutzen schon diese Möglichkeit. Ich finde Ihre Überlegung, Unternehmer online untereinander bekannt zu machen, sehr sinnvoll. Sie können sich dann aussuchen, mit wem sie sich in Natura persönlich treffen wollen. Wenn man jemanden einmal online live erlebt hat, fällt die Entscheidung dazu leichter, ob man sich seine kostbare Zeit für diese Person nehmen will.

IMAGE: Ich bedanke mich für diesen angenehmen und abwechslungsreichen Termin und wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg!



Unterwegs mit Samy Molcho und Nikolaus B. Enkelmann



Nachlese über
„Light the Fire“ von
Angelina Naglic
Supervision
Orhideal IMAGE Int.





englisheducation
LEARNING FOR SCHOOL, WORK & LIFE



Home | Über uns | Presse | Testimonials | Das Besondere | AGBs | Kontakt | Impressum

Kinder + Teens

- Educational Camps
- Englisch im Kindergarten
- Englisch an Grundschulen
- Einzelcoaching/Nachhilfe
- InterAct Conversation
- Englisch im Ausland

Erwachsene

- Business English Coaching

Über uns:

Seit mehr als vierzehn Jahre ist English Education eine zuverlässige Anlaufstelle für das aktive Erlernen von Fremdsprachen für Kinder und Erwachsene im Münchner-Süden. Mit einem ausgereiften Konzept, das auf die Erfahrung vieler Jahre im Bereich der Pädagogik und der Fremdsprachenlehre zurückgreift, sowie lückenlosen Lehrplänen die bis hin zum Schulenglisch perfekt ineinander greifen, haben wir bereits hunderten von Kindern, Jugendliche und Erwachsene erfolgreich an die englische Sprache herangeführt und weiter gecoacht.

Kirsten Raithel

Gründerin von English Education und Discovery4KidZ ist in den USA aufgewachsen. Dort Besuch der Elementary bis zur Jr. High School. 1975 Umzug nach Deutschland, Abitur und Ausbildung zur Kauffrau. Anschließend Studium der Tiermedizin mit Approbation 1997. Aufbaustudium Praxiskolleg Betriebswirtschaft und Management/ Marketing und Vertrieb, ATV GmbH in Kooperation mit der FH München.



- Weiterbildung und Diplom zum TESOL (Teacher of English to speakers of other Languages).
- Autorin des Teachers' Manual zu Ben und Bella's Sprachenwelt.
- Anerkannter Kooperationspartner des Staatsinstituts für Frühpädagogik im Projekt "Mathematisch-naturwissenschaftliche und technische Bildung im Kindergarten".
- Projektleitung und erfolgreiche Umstrukturierung des Ferienprogramms der Gemeinde Grünwald.

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

zu Gast bei **Light the Fire** im CCH

Keinen besseren Kongressort konnte sich unser Titelgesicht Stefan Merath (Mai 2008) aussuchen, um seinen Traum wahr zu machen und Sir Richard Branson nach Deutschland zu holen. Viele Unternehmer haben ihn bei seinem Projekt tatkräftig unterstützt. *(Wir haben 2013 mehrfach darüber berichtet)*

Das Congress Center in Hamburg, direkt beim Bahnhof Hamburg-Dammtor, ist ein imposantes Gebäude-Komplex mit integriertem Hotel RadissonBlu. Aus dem Hotel kommt man direkt durch einen Gang in die Congress Räume. Es verfügt über insgesamt 23, teilbare, vollklimatisierte Säle und insgesamt 12.500 Sitzplätze. Das angeschlossene Hotel Radisson BLU hat unsere Erwartungen erfüllt. Am Abend beim guten Essen erblickten wir schon einige Teilnehmer und

CCH - Congress Center Hamburg
Am Dammtor / Marseiller Str.
20355 Hamburg

Tel. +49 40 3569-0
Fax +49 40 3569-2183
info@cch.de
www.cch.de



Der Veranstaltungsort.

Das Hotel.



www.radissonblu.de/hotel-hamburg



Orhideal-Community in der Foto-Ecke.



Es war ein buntes Treiben in den kurzen Pausen. Viele haben die Gelegenheit für Networking genutzt und besuchten die Stände der Veranstalter und Partner-Firmen, die in der Aula ausstellten. Orhidea sorgte in ihrer Unternehmer-Foto-Ecke für ausgelassene Stimmung. Viele unserer Titelgesichter, wie zum Beispiel Hermann Wagnermeyer (April 2014) waren - anlässlich unserer Sonderverteilung von Orhideal IMAGE Magazin - nach Hamburg gereist. Mit dem straffen Programm, den vielen Vorträgen und Eindrücken waren die ersten beiden Tage im Nu vorbei. Am Abend trafen wir uns in einer netten Runde von Titelgesichtern und Netzwerkpartnern. Alle waren schon aufgeregt und gespannt auf den Sonntag und das Highlight-Interview mit Sir Richard Branson.

Angelina Naglic



Die Sonderverteilung.

Die April- Titelstory in 1200 Light The Fire Gästetaschen



Ein Highlight für Jungunternehmer und Unternehmensnachwuchs war der Berufungs-Think-Tank unserer Titelfrau April 2014, Ursula Maria Lang, die aktuell mit den Industriepreis 2014 in der Kategorie „Best of Dienstleistungen“ ausgezeichnet wurde!





Das Podium.

*Titelgesicht Januar 2008 Gabriele Kowalski
Als sympathische Brücke zwischen Bühne und Publikum
Herausforderungen einer Großveranstaltung, Bedürfnisse der Speaker und Vorgaben der Veranstalter auf einen Nenner zu bringen und
sorgte für harmonische Themenübergänge.*

*www.deltainstitut.de bei der Moderation mit Gastgeschenk für Sir Richard Branson:
schaffte die charmante, medien erfahrene Unternehmerin routiniert und flexibel alle*

Beim „Light the Fire“ Event war die Orhideal Community mit 14 Titel-Gesichtern -aus 10 Jahren IMAGE Magazin - vertreten. Es sind alles Menschen, die für ihre Ideen brennen.

Titelleiste oben: (von links) Stefan Merath, Christoph Rave, Ursula Maria Lang, Tino Ahlers, Gabi Kowalski (moderierte Light the Fire), Marion Lang, Martina Prox, Ulrike Hartmann, Mathias Knörich, Sabine Köbel, Hermann Wagnermeyer, Heiko Gärtner, Stefan Schraner und (rechts unten) die zukünftige Titelfrau Juni 2014 Marion Oswald. *Angelina Naglic*

Titelgesichter auf der Bühne und im Ausstellungsbereich.

*Titelschooting für die
Juni Ausgabe bei
Light the Fire mit
Unternehmerin
Marion Oswald
www.moin-hotel.de*



Das Interview.

Der Milliardär Richard Branson ist als Lichtgestalt in der internationalen Unternehmerszene bekannt. Bei „Light the Fire“ in Hamburg erzählte er von seiner ersten Gründung - und erklärte, warum er sich selbst als Werbe Gesicht vermarktet hat. Ich war gespannt auf seine Ausführungen, wollte ich doch unbedingt wissen, ob wir uns mit seinen Ansichten identifizieren können oder ob diese zu „abgehoben“ für den mittelständischen Alltag sind. „Gründer sollten zu ungewöhnlichen Werbemaßnahmen greifen.“, ist die wiederholte Aussage von Richard Branson. Als ich 1992 Orhidea vorgeschlagen habe, sie soll ihr eigenes Magazin herausgeben, erschien ihr diese Idee sowohl ungewöhnlich als auch unbezahlbar. Zugegeben, von Richard Branson und seinen Aussagen habe ich damals noch keine Ahnung gehabt. Ich wusste, wir müssen als Gründer den Markt mit ungewöhnlichen Werbemaßnahmen aufbrechen.

Dass Richard Branson, auf Anraten seines Mentors Freddie Laker, sich selbst als Person vermarktete, wusste ich damals auch nicht, aber ich schlug es meiner Tochter in der Tat vor. Sie hatte auch keinen Werbeetat, der so groß wie der von British Airways gewesen wäre. Also nutzte sie sich, schon wegen ihren außergewöhnlichen Namen, selber als Marke. Orhidea flog nicht, wie Branson mit einem Heißluftballon über den Atlantik, aber uns schien damals Bayern „unüberwindbar“ wie der Atlantik.

„Ich wurde Unternehmer, weil ich das Leben von Menschen positiv verändern will.“, sagte Branson bei der Veranstaltung „Light the Fire“ in Hamburg und ich sah darin, Parallelen zu unseren Überlegungen. Nach einigen Diskussionen wussten wir damals: der Erfolg wird uns nur dann beschert, wenn wir das Leben unserer Mitstreiter positiv verändern. Wir entdeckten den Mittelstand als unsere Zielgruppe. Er brauchte uns!

Richard Branson, mittlerweile Milliardär lebt auf seiner eigenen Insel in der Karibik, aber nach seiner Aussage, war Geld nie die Motivation zur Unternehmensgründung. Branson sagt: „Den meisten Unternehmern, die

ich kenne, geht es nicht ums schnelle Geldverdienen, sondern darum, etwas zu bewegen. Sie hatten eine Idee, die sie antrieb.“ Das kann ich bestätigen, denn in diesen 20 Jahren, in denen ich Orhidea begleite, sind mir fast ausschließlich Unternehmer begegnet, die von einer eigenen Idee beflügelt waren und sie unbedingt realisieren wollten. Orhideas unermüdliche Mission ist, diesen Ideen eine Gestalt zu geben und diese Unternehmer zu unterstützen, sich ebenfalls mit ihrer Idee als Experten zu vermarkten.

Dass die erste Unternehmensgründung die schwierigste ist, glaube ich Sir Richard Branson auf's Wort. „Bei der zweiten oder dritten Gründung lernt man, wie wichtig es ist, Aufgaben an Menschen zu delegieren, die das Alltagsgeschäft viel besser im Griff haben.“, sagt der be-

liebte Grenzgänger. „Viele Gründer können nicht sehr gut delegieren. Entscheidend ist es, früh zuverlässige Mitarbeiter zu finden – und diesen dann zu vertrauen.“ Eine dieser „Branson Weisheiten“ trifft auf Orhideal zu: „Behandeln Sie Menschen wie Blumen: Sie gedeihen nur, wenn sie regelmäßig gegossen und pfleglich behandelt werden.“ So hegt und pflegt Orhidea ihre Beziehungen so gut sie kann.

„Nicht alles auf eine Karte setzen.“, betont Sir Richard Brensons ausdrücklich. Den wenigsten Unternehmer zog es immer wieder in neue Branchen. 1984 gründete er die Fluggesellschaft Virgin Atlantic Airlines und trat damit gegen etablierte Linien wie British Airways an. „Als ich darüber nachdachte, eine Fluglinie zu gründen, hatte ich schon ein erfolgreiches Musiklabel. Die Kolle-

gen hielten mich für verrückt. Aber ich versicherte ihnen, dass ihre Jobs nicht gefährdet seien.“, erzählt er mit großer Selbstverständlichkeit. „Beim Kauf des ersten Flugzeugs habe ich ausgehandelt, dass ich es innerhalb der ersten zwölf Monate zurückgeben kann.“ Er fügt lachend hinzu: „Wenn es nicht funktioniert hätte, dann hätten wir die Umsätze von sechs Monaten verloren.“ Eine seiner wichtigsten Botschaften an dem Nachmittag war die Warnung davor, alles auf eine Karte zu setzen.

„Sie sollten sich absichern, dass Sie wenn etwas schief läuft, nicht ganz abstürzen.“ Und der ganze Saal hört gebannt zu! Danke an alle, die durch ihren Einsatz diese interessante Begegnung möglich gemacht haben.

Angelina Naglic

Richard Branson (links) im Gespräch mit Orhideal Titelmann April 2009 Stefan Merath, Veranstalter von "Light the Fire" in Hamburg
© Foto: Stephan Heemken



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 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 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 Vertriebstteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messtständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

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

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

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



Interview mit
Marion Oswald
Moin! Urlaubswelt
Cuxhaven

Unternehmerin des Monats

ORH IDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Urlaubswelt Moin !

Das Hotelier-Ehepaar Marion und Frank Oswald begegnete mir treffenderweise auf einer Unternehmerveranstaltung namens Light The Fire. Und tatsächlich entfachen beide mit ihrem Anspruch an Qualität, Herzlichkeit und Nachhaltigkeit innerhalb ihrer „Urlaubs-Community“ ein Feuer der Begeisterung. Denn hier steht Gastfreundschaft nicht nur auf dem Papier, sie wird von allen Beteiligten gelebt und zelebriert. Kein Wunder, dass Moin! eine große Familie geworden ist, zu der die engagierten, zuverlässigen Teammitglieder, die glücklichen Gäste, die Unternehmerfamilie selbst und deren Fans gehören.

So ist Moin! auch für Medien und Kooperationspartner ein Anziehungspunkt, denn Titelgesicht Marion Oswald ist nie um eine Idee für die Gastlichkeit 3.0 verlegen. Die Hotel-Expertin schöpft aus ihrem 20-jährigen Fachwissen. Als Spezialistin gibt sie mit ihrer Expertise Impulse zu einer neuen Servicekultur und Unternehmensführung. Der starke Mann an ihrer Seite verantwortet den Immobilienbereich mit verschiedenen Neu- und Umbauten. In Zusammenarbeit mit dem Architekten plante, organisierte und realisierte er den Hotelneubau. Er sorgt dafür, dass sich die Moin-Urlaubswelt voll entfalten und wachsen kann.

Im vergangenen Jahr gründeten beide die Moin! Stiftung, wodurch sie sich mit speziellen Projekten für benachteiligte Kinder und Jugendliche weltweit einsetzen. Die Moin! Urlaubswelt ist bunt, erfrischend und modern. Die einmalige Lage Cuxhavens mit seinem wunderschönen 12 km langen Strand und dem UNESCO-Weltnaturerbe Wattenmeer in Kombination mit den neu erbauten Moin! Ferienanlagen schafft Sehnsucht. Wer einmal seine wertvollste Zeit des Jahres hier verbracht hat, wird zum freudvollen Wiederkehrer. Erfolgreicher Tourismus ist das gelungene Zusammenspiel aller Standortvertreter und ich freue mich, Ihnen in dieser Ausgabe mit der Marke Moin! ein Erfolgs-Beispiel aus der fleißigen, leidenschaftlichen Branche zu präsentieren, die dafür sorgt, dass wir im Urlaub neue Kraft tanken. Diesmal überlasse ich die Schilderung der Titlestory einer Einheimischen, denn aus der Vogelperspektive eröffnet sich bekanntlich die beste Übersicht. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

*Frau Strategie und Herr Urlaubswelt:
Unternehmerehepaar Marion und Frank Oswald
erfreuen sich großer Beliebtheit.*

*Ihr Weitblick für Nachhaltigkeit lässt sie unter
ökologisch sinnvollen Gesichtspunkten handeln.
Immer das Wohl der Gäste im Auge investieren
die beiden Erholungsprofis in neue Energie-
formen und achten stets auf Sauberkeit und
Schonung der Umwelt.*

www.moin-hotel.de

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



Moin! Hotel

„Wir lieben und
leben unsere
Arbeit. Mit
dieser Freude
können wir
begeistern.“



Die beste Zeit Ihres Jahres



Moin moin, gestatten, meine Name ist Maike. Von Beruf Möwe. Und Beobachter. Mir entgeht in Cuxhaven praktisch nichts. Von hier oben sehe ich die Welt im Ganzen. Besonders gerne fliege ich über die Hotel- und Apartment-Anlagen von Moin! - da beobachte ich die vielen Gäste, die sich dann am Strand gerne den Wind um die Nase wehen lassen. Da sind Menschen uns Möwen doch sehr ähnlich. Gestern ist hier einer angekommen...ein Nordseegreenhorn mit seiner Frau. Die frische Brise hat ihn zum Einchecken direkt an die Rezeption getrieben. Da hat er wohl noch nicht gewußt, dass nur die Natur hier manchmal herb sein kann. An der Rezeption ist aber stets Herzlichkeit angesagt. Die Ferienwelt Moin! steht für Qualitätszeit mit der Familie. Das ist weit bekannt, nicht nur bei uns Möwen. Von überall reisen hier Menschen an, um die beste Zeit ihres Jahres zu verbringen.

Bei meinem Morgenflug über die Düne entdeckte ich heute wieder den Nordseeneuling - allerdings diesmal mit wesentlich entspannterem Gesichtsausdruck. Er schwärmte von der geschmackvollen Suite - was immer das sein soll - und dem ausgiebigen Wellness-Erlebnis am Abend zuvor. Das konnte ich schon wieder gut nachvollziehen. Im Wasser bin ich auch in meinem Element. Leider muss ich auch bei schlechtem Wetter im Kalten fischen, während die Moin-Gäste es sich im Innenpool gemütlich machen und die wohltuende Wärme der Saunalandschaft genießen, mit allerlei Abwechslung. Sie nennen das dann finnische Sauna, Dampfbad, Bio-Sauna und Infrarotkabine. Hat wohl alles mit Wärme zu tun. Die glücklichen Gesichter lassen sich anscheinend auf ein Phänomen zurückführen, dass Ihr Menschen BJUTI-Anwendung nennt oder so. Wer einen längeren Aufenthalt in der familiären Moin!-Anlage bucht, besucht unbedingt die „Moin! Beauty-Lounge mit verführerischen Kosmetikanwendungen und entspannenden Massagen“. So heißt das richtig. Scheint zu wirken. Leider müssen Möwen draußen bleiben. Während wir uns mit Sturzflug und Wassermanövern fit halten, strampeln die begeisterten Urlauber zeitgleich im Fitnessraum im gegenüberliegenden Gebäude.

Manchmal lasse ich mich beim Frühstückssaal an der Hotel-Fensterbank nieder und schaue sehnsüchtig hinein: das ist ein Spektakel. So ein reichhaltiges, leckeres Buffet hält uns Mutter Natur nicht vor den Schnabel. Alles ist ordentlich und geschmackvoll angerichtet. Gut gelaunt sind alle, haben ausgezeichnet geschlafen und

erfreuen sich an der Auswahl. Pssst! Das ist das offene Geheimnis, dass hier das Frühstück der absolute Renner ist. Es gibt sogar Geschäftsreisende, die sich im Moin! einen Zwischenstop gerade wegen diesem tollen Start in den Tag gönnen. Das Publikum ist ohnehin bunt. Ich sehe Familien mit Kindern, ernsthafte Businessleute, junge und ältere Ehepaare...aber alle haben Sie eines gemeinsam: sie lieben die familiäre Atmosphäre und die Herzlichkeit des Hauses.

Bei meinen Strandausflügen bläst mir der Wind häufig Wortfetzen über den „erstklassigen Service“ in mein Ohr und so viel die Menschen darüber reden, so muss es ja etwas besonderes sein. Sogar der frisch angereiste Neuling meinte heute morgen „Helga, sie bekommen von mir eine 10 im Internet-Bewertungsportal. Das ist Spitzenservice!“ Ich weiß nicht was das ist, Internet und Bewertungsportal. Aber Ihnen ist das sicher geläufig, oder? Dafür weiß ich auf jeden Fall, wer gemeint ist, wenn die Urlauber von „SIE“ sprechen - SIE sind zuvorkommend, SIE sind gastfreundlich und so ähnlich - damit ist das Team um Hotelier-Familie Oswald gemeint. Naja, das ist in unserem Schwarm nicht anders. So wie die Leit-Möwen sind, ist der ganze Schwarm „gestrickt“. Diese Oswalds sind extrem sympathisch und patent. Das hat sich überall herumgesprochen.

Die Lage ist fantastisch. Und glauben Sie mir - ICH kenne mich aus; ich finde auch immer die besten Nistplätze. Eines der Häuser ist sogar direkt am Deich, nach dem Motto „raus aus dem Bett und mit einem Bein im Watt stehen“. Das ist übrigens sehr gesund. Machen wir Möwen täglich. Passenderweise haben die Oswald es „Strandresidenz“ genannt. Sie können sich sicher vorstellen, meine eigene Strandresidenz ist nicht halb so schön und wohnlich. Und die anderen Appartmenthäuser - alles Nichtraucheranlagen - sind auch nur 300 m vom Stand entfernt.

Wie wir Möwen hat Familie Oswald eine perfekte Aufgabenteilung in der Familie: Frau Oswald ist verantwortlich für den Marketing und Sales Bereich, kümmert sich um die Strategie und Markenentwicklung. Sie ist das Sprachrohr des Unternehmens, gibt Interviews und macht die Kommunikation. Von ihrer Begeisterung lassen sich alle anstecken und man hört ihr gerne zu. Im Gegensatz zu mir ;-(- dabei ist meine Stimme gar nicht soooo schlecht. Herrn Oswald treffen Sie hauptsächlich im Hotelkomplex an. Er behält den Überblick und organisiert vor Ort. Und wenn noch etwas Zeit übrig ist, plant er bereits neue Projekte. Dies verschafft den Anlagen eine noch persönlichere Note, denn die Oswalds kennen ihre Gäste sehr gut und wissen, was da gut an-



kommt. Und nicht nur in unseren Möwenkreisen können wir behaupten, dass Cuxhaven als Tourismus-Standort damit an Attraktivität gewonnen hat. Cuxhaven ist ein schönes Fleckchen Erde und es lohnt sich die Nordsee hier zu erleben. Wussten Sie, dass wir hier ein Nordseeheilbad sind? Das ist kultverdächtig. Zumindest einmal Nordsee im Jahr muss es sein - und dann am besten hier.

Im Moin-Hotel sind übrigens 56 stilvollen und modern eingerichtete Hotelzimmer und Suiten. Für Selbstversorger stehen die geräumigen 2-4 Zimmer-Appartements mit kompletter Küchenausstattung zur Verfügung. Einmal hörte ich einen Gast sagen: Herr Oswald, alles war super positiv. Nur eines gestaltet sich negativ: unser Urlaub war zu kurz! Da musste ich doch sehr lachen. Ihr nennt mein Lachen ja Kreischen. Es empfiehlt sich in der Tat länger im Voraus und vielleicht auch etwas mehr Zeit zu planen. MOIN! als beliebtes Urlauberdomizil erfreut sich nämlich vieler Stammgäste. Ich kann mir die freundschaftliche Bindung zur Marke Moin! gut erklären: Liebe geht schließlich durch den Magen. Im Moin! Café & Bar werden die Gäste täglich ab 14 Uhr mit köstlichen Kaffee- und Teespezialitäten, Kuchen und frisch gebackenen Waffeln verwöhnt... Ein netter Abend am Kamin, in angenehmer Atmosphäre, mit gutem Wein, frisch gezapftem Bier und leckeren Cocktails, bleibt nun mal unvergesslich.

Überhaupt seid Ihr Menschen eine merkwürdige Spezies: ausgelassen tobt Ihr über den weiten Strand und freut Euch daran, dass in der Früh vor Eurer Appartementtür eine Tüte mit leckeren Brötchen lehnte. Da betont Ihr dann wieder den Spitzenservice - Ferienwohnung mit Hotelannehmlichkeiten oder so - und seid ganz verzückt, während wir morgens noch verschlafen den Sand nach Krabbenbein-Resten durchkämmen müssen. Diese Verzückung schreibt Ihr dann beseelt in Eure Bewertungsportale im sogenannten Internet. Die Welt ist ungerecht. In meinem nächsten Leben will ich ein Mensch sein. Das Erste, was ich mir buchen würde, ist eine Qualitätszeit im Moin! Dann könnte ich endlich von DRINNEN HINAUS schauen und nicht umgekehrt - vor allem das Buffet genießen. Und mich mit der großen Moin!-Familie auf meine nächsten Ferien und Kaminabende freuen. Bis dahin bleibe ich aber die treue Moin-Botschafterin.

Wir sehen uns am Strand, mit frischen Nordseegrüßen
Ihre Möwe Maïke

P.S. Meine Rufe verhallen im Wind,... aber Sie halten den Sonderdruck dieser Titelstory in Händen. Ich freue mich, wenn Sie als Moin!-Fan und Gast meine Arbeit als Botschafterin unterstützen und diese Titelstory in gute Hände weiterreichen. Das ist nachhaltiger. Ich freue mich auf IHR glückliches Gesicht in Cuxhaven. Vergessen Sie dann auf keinen Fall, mich an der „Alten Liebe“ zu füttern. Moin, moin!

Moin! Hotel & Appartements

Frank & Marion Oswald
Steinmanner Straße 83-89
27476 Cuxhaven

Tel: 04721 - 664822
Fax: 04721 - 664824
service@moin-hotel.de
www.moin-hotel.de



„Bei uns ist nur die Natur friesisch herb.“



e-match Unternehmertreff online

Rückblende April 2014

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 Magazin-beteiligte ihre Vertriebspartner kennen lernen und interessierte Unternehmer/Zuschauer können sich einen Eindruck machen, ob sie aktiv beim Magazin-Sharing 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@orhideal-image.com mailen. Entweder hören Sie dann von mir oder unserer Supervision Angelina Naglic.

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



mit 53 Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt

Die Sonderverteilung. Extrastory GENDER TALK in 2000 equal- pay-day Taschen an Businessfrauen verteilt.

Susanne Feile, unsere Kolumnistin (GENDER TALK im Orhideal IMAGE Magazin) und Titelgesicht des EPD Sonderdruckes bei der Moderation auf dem Augsburger Rathausplatz - hier mit Kurt Gribl, Oberbürgermeister der Stadt Augsburg.

Die humorvolle und charismatische Sprecherin und Gender-Expertin setzte mit ihrem Team das Thema Gleichbehandlung hervorragend in Szene und begeisterte das Publikum.



**equal
pay
day,-**



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

Susanne Feile
MaKomConsult
Kobelstraße 16a
86356 Neusäss

Tel.: 0821/4866653

www.makomconsult.de

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

Feile's GENDER TALK

**equal
pay
day,-**

21. März 2014



BPW Germany, Club Augsburg

**equal
pay
day,-**

Equal Pay Day – Rap

Musik & Rhythmus: We will rock you! (Brian May, Queen, 1977), Text: Susanne Feile (2014)

Bum Bum Bäng...

Männer kriegen mehr
Frauen eben nicht
Gerechtigkeit muss her
und zwar auf kurze Sicht

EQUAL EQUAL PAY DAY; PAY DAY; PAY DAY

Bum Bum Bäng...

Zweiundzwanzig Prozent
das darf doch nicht sein
der Unterschied zu groß
drum trommeln wir jetzt los

EQUAL EQUAL PAY DAY; PAY DAY; PAY DAY

Bum Bum Bäng...

Minijob und Co.
machen uns heut nicht mehr froh.
Dagegen was zu tun,
das erfordert Mut.

EQUAL EQUAL PAY DAY; PAY DAY; PAY DAY

Bum Bum Bäng...

Frauen sind zusammen stark
und kommen aus dem Quark.
Wir machen den Mund auf
unsre Gehälter müssen rauf.

EQUAL EQUAL PAY DAY; PAY DAY; PAY DAY

Bum Bum Bäng...

Wir schufteten alle hart
und werden doch nicht reich.
Doch das Mindeste muss sein:
Wir verdienen alle gleich.

EQUAL EQUAL PAY DAY; PAY DAY; PAY DAY

Bum Bum Bäng...

Egal ob Frau ob Mann
wir halten alle zamm!
Arbeitgeber, seht her!
Frauen brauchen einfach mehr.

EQUAL EQUAL PAY DAY; PAY DAY; PAY DAY

Bum Bum Bäng...

Irgendwann sind wir alt.
Was passiert denn dann?
Armut ist kein Spaß
weder für Frau noch Mann.

EQUAL EQUAL PAY DAY; PAY DAY; PAY DAY

Bum Bum Bäng...

Geld regiert die Welt!
Doch wo bleibt da der Mensch?
Drum kommt in unser Zelt
und informiert Euch jetzt.

EQUAL EQUAL PAY DAY; PAY DAY; PAY DAY

Bum Bum Bäng...

Unsre Stimmen tragen weit,
die Trommeln schlagen laut,
heut' beginnt die neue Zeit
und wir freu'n uns drauf.

„Die Gender-Aspekte mal in einem Rap verpacken – das hat dem Publikum Spaß gemacht.“



Brücke zur Bank

*Top-Adresse für Bauträger
und Privatkunden*

Die Firma BCWS - Bauconsulting Wolfgang Schuh e.K. wurde gegründet als Unternehmensberatung für den mittelständischen Bauträger sowie als Beratungs- und -vermittlungs-Unternehmen bei Immobilien-Finanzierungen für Jedermann und damit als Dienstleister „Rund um die Immobilien-Finanzierung“.

Wenn Sie nicht genau wissen, wie Sie mit dem Thema Baufinanzierung umgehen sollen und sich womöglich von Ihrer Bank nicht umfassend beraten oder begleitet fühlen, dann sind Sie bei Wolfgang Schuh genau richtig.

„Egal ob es sich um die Umgestaltung Ihrer Finanzierungen, die vorzeitige Verlängerung Ihrer Immobilienfinanzierung (Forwarddarlehen), die Planung einer Neufinanzierung für eine Immobilie oder ein Bauträgerobjekt handelt, ich bin Ihnen behilflich und unterstütze Sie auf Ihrem Weg zu einer maßgeschneiderten Finanzierung für Ihre Wunschimmobilie“ sagt Wolfgang Schuh „Ich bin Ihre Brücke zur Bank“.

Auch wenn Sie sich nicht um die lästigen Bankgeschäfte oder um das laufende kaufmännische Controlling für das Bauvorhaben kümmern wollen, oder ein gutes Standing bei Ihrer Finanzierungsbank haben („Bonitäts-Rating“) möchten, steht Wolfgang Schuh an Ihrer Seite.

Wolfgang Schuh erklärt: „Trotz meinen sehr guten Bankkontakte und meinem Zugriff auf mind. 100 Bankinstituten, bin ich absolut unabhängig von irgendwelchen Finanzinstituten. Meine obersten Prämissen gegenüber allen meinen Geschäftspartnern sind Seriosität, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit.“

Ich berate Sie vor allem objektiv, zielorientiert und individuell. Durch die Bank-Kontakte finde ich für Sie sicherlich die optimale Finanzierungslösung. Aufgrund meiner über 20-jährigen Bankerfahrung in Bauträger- und Immobilienfinanzierungen verfüge ich über eine sehr hohe Kompetenz in diesen Bereichen, die ich gerne meinen Geschäftspartnern zur Verfügung stelle.“



Beratung und Unterstützung für Bauträger in den Bereichen:

- Möglichkeiten und Aufbau der Finanzierung sowie Vermittlung von Bauträger-Finanzierungen
- Erstellung von bauhäufigkeitsspezifischen Kosten-/Erlöskalkulationen für neue Bauprojekte => Machbarkeitsanalyse
- Zusammenarbeit mit den Banken sowie Betreuung bei Bankterminen bzw. bei den Verhandlungen mit der Bank
- im kaufmännischen Bereich, inklusive Kostenkalkulationen, Budgetierungen,
- Administration, Archivierung, Projektabwicklung
- Aufbereitung und Zusammenstellung von bankspezifischen Unterlagen
- Schaffung/Einhaltung von Voraussetzungen zur Kreditauszahlung
- kaufmännisches Controlling für Bauvorhaben
- Erstellung und Datenpflege von bauhäufigkeitsspezifischen Datenbanken
- Überwachung zur Einhaltung der Kosten-/Erlöskalkulation
- Überwachung von Zahlungseinzug/-ausgängen
- Beschaffung der Finanzierungen für Ihre Käufer

Beratung und Unterstützung für Privatkunden in den Bereichen:

- Möglichkeiten der Finanzierungsformen (Finanzierungsarten)
- Aufbau einer Finanzierung (Absicherung, Zinsfestschreibungsdauer, Laufzeiten, Tilgungsvarianten)
- Machbarkeitsanalyse
- Zusammenarbeit mit den Banken sowie Betreuung bei Bankterminen, ggfls. die Verhandlungen mit der Bank zu führen
- Aufbereitung und Zusammenstellung von bankspezifischen Unterlagen
- Schaffung/Einhaltung von Voraussetzungen zur Kreditauszahlung
- Vermittlung von Finanzierungen im Bedarfsfall

**BCWS -
Bauconsulting
Wolfgang Schuh e.K.**
Oskar-Maria-Graf-Str. 9
82178 Puchheim

Telefon: +49 / 89 / 84933131
Telefax: +49 / 89 / 84933127
Mobil: +49 / 177 / 7948039
info@bcws.de

www.bcws.de

Nadine Vonmetz Erfolgsstory

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

Nadine Vonmetz
RE/MAX Living Immobilien





Stephan Heemken
Experte und Kolumnist

Stevemoe realisiert kleine und mittlere Projekte und arbeitet gerne für freundliche Menschen, die Handwerk zu schätzen wissen, die „nix von der Stange“ möchten, die Wert auf Individualität und folglich auch Wert auf eine individuell gestaltete Website legen. Derzeit sucht er Spender für ein Charity-Projekt, das er zusammen mit Marathon- und Ultraläufer Stefan Pallhorn ins Leben gerufen hat.

Steve Moe's
NEWZ*corner*

www.stevemoe.de

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



Premium Supporter



Jeder Schritt zählt...

MILES4HELP

Ein Charity-Projekt von Stefan Pallhorn, Stephan Heemken & Uwe Kadner.

[miles4help](#) ▶ Über Uns



ÜBER UNS & MILES4HELP

Es war der gemeinsame Gedanke und Wunsch, neben Familie, beruflicher Aufgabe und Freizeit auch etwas für die Menschen zu tun die auf fremde Hilfe angewiesen sind!

Natürlich musste es etwas sein was, auch selbst Freude bereitet, von Herzen kommt und damit die nötige Energie bereitstellt, noch etwas "nebenbei" auf die Beine zustellen!

Wir haben uns sozusagen gefunden und beschlossen unsere unterschiedlichen Fähigkeiten zusammenzutun und damit einen Beitrag für Hilfsbedürftige zu leisten!

Wie erfolgreich das alles wird, liegt allein nicht in unserer Hand und wir danken jedem für eine noch so kleine Spende für unsere Empfänger!

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.

Heute stelle ich Ihnen unseren Mithelfer und Premium Supporter Uwe Kadner vor...

greetz, Steve Moe



SERVICE 1A
technische und handwerkliche Dienstleistungen

Begegnung mit
Uwe Kadner
SERVICE1A

Qualitätsanbieter des Monats

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

Handwerker – besser als ihr Ruf

Über den 1A Service von und mit Uwe Kadner

Uwe Kadner ist ein begeisterter Handwerker aus Berufung. Sein Service ist „1A“ und mit viel Freude realisiert er vielseitige technische Aufträge von München bis Garmisch-Partenkirchen. Ein Schwerpunkt sind Handwerksleistungen rund um den Fachbereich Elektrotechnik sowie Um- & Ausbau von Immobilien; mit besonderer, fachübergreifender Perspektive, werthaltig & baubiologisch. Bau & Projektbetreuungen, bei Bedarf auch mit Organisation von qualifizierten und gleichgesinnten Kooperations- & Umsetzungspartner aus den verschiedenen Fachbereichen - er macht es möglich und das Ganze auch noch zuverlässig, systematisch & planmäßig, kreativ, lösungsorientiert, engagiert & sauber! *Orhidea Briegel Herausgeberin*

IMAGE: Hallo und herzlich willkommen Uwe Kadner! Sie sind ein begeisterter Handwerker und realisieren mit großer Freude technische Aufträge von München bis Garmisch-Partenkirchen. Bitte stellen Sie unseren Lesern Ihr Leistungsspektrum vor.

Nach meiner Berufsausbildung Anfang der 80iger Jahre arbeitete ich zuerst als Elektromonteur im Maschinenbau. Es folgten Projekte als Servicetechniker und freier Mitarbeiter in der Industrie, dann als Elektriker sowie als Bau- und Projektleiter im Handwerk. So sammelte ich in bisher über 30 Berufsjahren wertvolle Erfahrungen und viel Know How, und seit 1998 als selbständiger Dienstleister.

Ich sehe mich als Handwerker mit fachübergreifendem und ganzheitlichem Anspruch. Weitsicht und umfangreiches Fachwissen unterstützen mich bei den verschiedensten Aufträgen zum Um- & Ausbau von Immobilien ebenso wie bei technischen Projekten in der Industrie. Gemäß dem Motto: „Geht nicht, gibt's nicht!“ habe ich bis heute alle Projekte erfolgreich abschließen können.

Mit welchen außergewöhnlichen Leistungen überzeugen Sie Ihre Kunden und Partner?

Ich bin mit meinem SERVICE1A schwerpunktmäßig im Fachbereich Elektrotechnik tätig und biete meinen Kunden und Partnern „gesunde Lösungen für eine bessere Lebensqualität“. Dabei realisiere ich ganzheitliche Maßnahmen für Menschen, die wirklich gesund Wohnen & Arbeiten wollen. Ein Beispiel: Wenn

bei einer EMV-Messung elektrische Störfelder und/oder Störfrequenzen lokalisiert werden, dann sind oft abgeschirmte Elektroinstallationen, Abschirmmaßnahmen oder Potentialausgleiche erforderlich. Aber auch der Einsatz von physikalisch wirkenden „InFormern“ ist möglich, denn diese Geräte harmonisieren den uns umgebenden Quantenstrukturraum und erzielen mit einem sehr geringen Umbaufwand ebenfalls beste Ergebnisse. Gemeinsam mit meinen Kunden finde ich dann die optimale und passende Lösung für ihr Wohlbefinden.“

Das klingt sehr komplex. Können Sie die notwendigen und speziellen Leistungen denn immer selber realisieren?

Natürlich nicht! Projektabhängig arbeite ich dafür mit sehr qualifizierten und gleichgesinnten Kooperationspartnern zusammen. Dabei organisiere und koordiniere ich wertvolles Know How aus vielen unterschiedlichen Fachbereichen, wobei sich die hohe Qualität der geleisteten Arbeit aus dem perfekten Zusammenspiel der verschiedenen Disziplinen ergibt. Im Ergebnis verkürzen dann meine „Leistungen aus einer Hand“ die Projektlaufzeiten und vermeiden unangenehme Organisationsstreß. So können sich meine Kunden ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren!

Ich spüre, daß Sie Ihre Projekte mit viel Energie und Begeisterung realisieren. Wie erleben das Ihre Kunden und Kooperationspartner?

Ich habe schon immer große Freude

bei und an der wunderbaren Arbeit in technischen Projekten und werthaltigen Immobilien. Und Kunden genießen es sehr, verstanden zu werden – durch Fachwissen, viel Fingerspitzengefühl und Verständnis für ihre Bedürfnisse und Wünsche. Denn erst wenn das Ziel genau definiert ist, können wir gemeinsam den richtigen Weg gehen.

Technische Dienstleister und Handwerker haben ja einen ganz besonderen Ruf! Was sagen Sie dazu und wie gehen Sie damit um?

Wenn Sie Unpünktlichkeit und Schlamperie meinen, ist dieser Ruf wirklich sehr bedauerlich! Ich kann nur für mich sprechen und bin generell erst zufrieden, wenn es auch meine Kunden sind! Dabei helfen mir Tugenden wie Zuverlässigkeit, Kompetenz und Kreativität, verbunden mit Freundlichkeit und Dankbarkeit. Denn mein erstes Ziel ist ihr Wohlbefinden! Nur so kann und wird für beide Seiten eine positive Win-Win-Situation entstehen!

Wo sehen Sie heute die Möglichkeiten und das Potential für die Zukunft?

Persönliche Eigenverantwortung und Nachhaltigkeit im Tun betrachte ich als wegweisend! Die heutige Zeit verlangt dringend nach Veränderungen der technischen Prozesse in und an Immobilien, wie z.B. dem Einsatz energieeffizienter und umweltfreundlicher Technologien. Gerne unterstütze ich sie mit meinem SERVICE1A bei der Entwicklung spezieller und nachhaltiger Konzepte für ihre Projekte.

Die Zukunft beginnt jetzt! Gemeinsam können wir hoffnungsvolle und lebenswerte Spuren für neue Generationen anlegen.

Sie haben uns einen interessanten Einblick in Ihr berufliches Leistungsspektrum gegeben. Haben Sie weitere Interessen oder Visionen, die Sie gerne unterstützen oder realisieren möchten?

Ja, die gibt es tatsächlich. Als begeisterter Bergsportler und Ausdauertrainer entwickle ich mit zwei guten Freunden das Coaching-Projekt „miles4yourlife“. Unser Ziel ist es, Sportanfänger oder interessierte Hobbysportler zu ihren persönlichen Zielen zu begleiten und sie optimal zu trainieren. Auch dabei gibt es wieder den ganzheitlichen Ansatz, alle zur Verfügung stehenden Möglichkeiten zu erkennen und sie entsprechend sinnvoll zu kombinieren. Und ganz „nebenbei“ fördern wir drei mit unserem Charity-Projekt „miles4help“ verschiedene soziale Projekte, indem wir andere Menschen informieren, sie sensibilisieren und für zurückgelegte Kilometer Spendengelder sammeln.



Uwe Kadner
Annastrasse 17
82467 Garmisch-Partenkirchen
Mobil: +49 160. 645 42 08
E-Mail: info@service1a.de
www.service1a.de



„Mit
SERVICE1A
realisiere ich
vielseitige
technische
Aufträge von
München bis
Garmisch-
Partenkirchen.“

Unternehmensnachfolge

für die Einen bedeutet dies die Sicherung und den Ausbau des Lebenswerks, für die Anderen die Erschließung neuer Potenziale und die Möglichkeit, sich persönlich weiterzuentwickeln. Für alle Beteiligten handelt es sich um eine weitreichende Entscheidung, die sorgfältig geplant und rechtzeitig eingeleitet werden muss. Unser Credo: Frühzeitig mit dem Thema auseinandersetzen, um Fehler zu vermeiden und emotionale Belastung und Stress zu reduzieren.

Ob Sie Unternehmer oder Nachfolger sind, Verkäufer oder Käufer – Sie brauchen jemanden, der beide Seiten versteht, Sie kompetent berät und am Ende zusammenbringt, was zusammen passt – wirtschaftlich und persönlich. Mit omegaconsulting haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite.

Wir geben Ihnen das gute Gefühl die richtige Entscheidung zu treffen.

**ORIDEAL
media
face 2014**
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Wir erweitern
stetig unser
Netzwerk.“

Unternehmensnachfolge | M&A | Personal

Wir freuen uns, dass wir unser bundesweites Partnernetzwerk erfolgreich ausbauen konnten.

Neben unseren Standorten in München, Landshut und Stuttgart sind wir ab sofort auch in Bremen, Müllheim (Südbaden) und in Rosenheim vertreten.

Standorterweiterungen

**Wir bringen zusammen,
was zusammen passt**

Standorte und Partner www.omegaconsulting.de



Büro München

Helmut Hajek
Geschäftsführer

Tel. +49 (0) 89 125 55 00
Fax +49 (0) 89 125 55 099
hajek@omegaconsulting.de



Büro Landshut

Uwe Kehlenbeck
Geschäftsführer

Tel. +49 (0) 871 33 02 01 33
Fax +49 (0) 871 33 02 01 34
kehlenbeck@omegaconsulting.de



Büro Bremen / Repräsentanz Nord

Holger Kopietz
Dipl.-Betriebswirt/Dipl.-Sozialökonom
Partner

Tel.: +49(0) 421/ 22 30 214
Mobil: +49(0) 171/817 5310
kopietz@omegaconsulting.de



Büro Bremen/ Bruchhausen-Vilsen

Christoph Bayer
Dipl.-Kaufmann / Steuerberater
Partner

Tel.: +49(0) 4252/ 93 888-0
Mobil: +49(0) 174/544 44 05
c.bayer@omegaconsulting.de



Büro Leonberg

Thomas Müller
Dipl.-Ing., Dipl.-Kfm.
Partner

Tel.: +49 (0) 7152 382 93 22
Fax: +49 (0) 871 33 02 01 34
mueller@omegaconsulting.de



Büro München

Wolfgang Bayer
Diplom-Kaufmann
Partner

Mobil: +49(0) 151/551 007 99
w.bayer@omegaconsulting.de



Büro Rosenheim

Martin Kaltner
Diplom-Kaufmann
Partner

Tel.: +49(0) 8061/5907
Mobil: +49(0) 171/4246614
kaltner@omegaconsulting.de



Büro Südbaden

Jürgen Haas
Betriebswirt VWA
Partner

Tel.: +49(0) 7631/ 93 57 97-0
Fax: +49(0) 7631/ 93 57 97-99
haas@omegaconsulting.de

Events mit Nachhaltigkeit

Irgendwas mit Events – was genau macht ein Eventberater?

In Gesprächen über ihre Tätigkeit als Eventberaterin hört Kerstin Hoffmann-Wagner an einem gewissen Punkt sehr oft die Frage „Und was genau machst Du? Ach ja, irgendwas mit Events....“ Die meisten Unternehmer werfen die Tätigkeiten rund um Events „in einen Topf“. Dabei ist es für die eigene Eventstrategie als Unternehmer sehr wichtig zu unterscheiden, welche Dienstleistungsangebote existieren und welche für den eigenen Bedarf erforderlich sind.

Vorweg gesagt: Eventberatung ist kein Eventmanagement – Eventberater organisieren keine Veranstaltungen. Eventberater beraten und begleiten ihre Kunden auf dem Weg, aus eigener Kraft ihre Veranstaltungen erfolgreich zu realisieren. Dass Veranstaltungen oder die sog. Live-Kommunikation ein unverzichtbarer Teil der Werbe- und Kommunikationsaktivitäten von Unternehmen sind, muss an dieser Stelle nicht ausführlicher behandelt werden. Viele Studien und Statistiken (z.B. FAMAB Event-Klima 2012, www.famab.de) belegen dies.

Wo liegt der Unterschied zu Eventagenturen?

In der Regel verfügen große Unternehmen über eigene Eventspezialisten, die in eigenen Eventunits eine Art „Inhouse-Eventagentur“ bilden. Sie verfügen über das nötige Knowhow, um z.B. für die Kunden- oder Produktbereiche oder auch für den Vorstand des eigenen Unternehmens Veranstaltungen zu planen und zu organisieren.

Externe Eventagenturen kommen dann ins Spiel, wenn das Projekt während akuten Zeit- oder Personalengpässen nicht von den internen Eventmitarbeitern realisiert werden kann oder wenn die Veranstaltung besonderes Expertenwissen (z.B. bei Veranstaltungen im Ausland, Sport- oder Kulturevents) erfordert.

Eventagenturen übernehmen in der Regel die Konzeption der Veranstaltung und leisten dann als Full-Service-Dienstleister die komplette Organisation und Realisation. Der Kunde muss sich um nichts kümmern. Nicht selten werden auch nur Teilbereiche der Veranstaltungsvorbereitung ausgegliedert und von Eventagenturen übernommen (z.B. das Teilnehmer- oder Travelmanagement). Die anderen Bereiche der Vorbereitung übernimmt das Unternehmen selbst.

Live-Kommunikation bei KMU

Wie sieht es nun bei kleineren und mittleren Unternehmen aus mit den Eventaktivitäten? Hier sind die Gesamtbudgets für Marketingaktivitäten deutlich geringer als in großen Unternehmen. Das ist nur logisch, denn das Marketingbudget muss im Verhältnis zum Umsatzvolumen oder zur Unternehmensgröße passen (Ausnahmen gibt es sicher immer, aber auf die möchte ich an dieser Stelle nicht eingehen). Gerade kleine und mittelständische Unternehmen legen großes Augenmerk auf die direkte und persönliche Ansprache der Kunden durch Veranstaltungen – man kennt sich eben.

Der große Unterschied zwischen den großen Unternehmen mit eigenen Eventunits und den

Organisation der Selbstorganisation:

Wo keine großen Eventagenturen beauftrag werden sollen, verhilft Kerstin Hoffmann-Wagner mit ihrer Eventberatung dem „DO-IT-YOURSELF“-Kunden zu professionelleren Ergebnissen. So bleibt die Organisation in Kundenhand, wird aber durch die professionelle Anleitung in der Umsetzung viel leichter, effizienter und erfolgreicher.

„Dank meiner Eventberatung organisieren meine Kunden ihre Veranstaltungen **selber** – mit nachhaltigem Erfolg.“



Kerstin Hoffmann-Wagner (Inh.)
T.: (0 61 08) 79 08 92
Mobil: (0 15 23) 18 49 253
info@hoffmannevent.de

Consulting | Seminare | Training
Mehr Qualität in Ihrem Event-
und Messemanagement!

www.hoffmannevent.de

mittleren kleinen Unternehmen ist nun, dass letztere ihre Eventaktivitäten in der Regel komplett in Eigenregie und aus eigener Kraft realisieren. Das bedeutet in der Praxis, dass die Assistentin der Geschäfts- oder Abteilungsleitung, der Produktmanager oder gar der Azubi den Auftrag bekommt: „Organisier doch mal eine Veranstaltung“.

Wer täglich mit dem Veranstaltungsgeschäft zu tun hat, weiß, worauf es jetzt zu Beginn des Projekts ankommt – Konzeption, Budgetplanung, Programmgestaltung, Locationrecherche, Dienstleister engagieren und so weiter. Was aber, wenn Sie sich täglich mit ganz anderen Themen beschäftigen, und das tun Unternehmer, die nicht aus der Eventbranche stammen.

Eventberater als „Sparringspartner“

Eventberater holen ihre Kunden dort ab, wo sie stehen: Es gibt keine eigenen Eventmitarbeiter, die Budgets sind klein und die Planung und Organisation von Veranstaltungen läuft neben dem „normalen“ Geschäft. Eventberater stehen nicht in Konkurrenz zu Eventagenturen, vielmehr können sie als Vermittler oder externer Eventmitarbeiter fungieren.

Eine unabhängige Eventberatung bietet für den Kunden die Chance, auf Eventknowhow zurückzugreifen, das in seinem Unternehmen fehlt. Der Berater fungiert nicht selten als „Sparringspartner“, der mit dem Unternehmer gemeinsam ein Veranstaltungsprojekt oder die Messeteilnahme plant. Auf was ist zu achten, wie gestaltet sich der Projektablauf, was kann der Unternehmer aus eigener Kraft in die Vorbereitungen einbringen und wo sollte er sich Unterstützung von außen holen? Kann unter Umständen eine Kooperation mit anderen Unternehmen sinnvoll sein für die Veranstaltung? Unabhängige Eventberatung bedeutet auch, gemeinsam nach passenden externen Partnern zu suchen – sollte für die Technik eine Ausschreibung erfolgen oder werden Technikdienstleister direkt angesprochen, auf was sollte bei der Locationauswahl geachtet werden, wann sollte ein Profi-Caterer hinzugezogen

werden, um nur einige Beispiele zu nennen. Bei größeren Projekten, die die personellen und zeitlichen Kapazitäten des Unternehmens übersteigen, kann der Eventberater auch die Rolle des Projektkoordinators übernehmen, der externe Dienstleister und z.B. eben auch eine Eventagentur im Auftrag des Kunden steuert. Bei event-erfahrenen Unternehmen, die regelmäßig Veranstaltungen in Eigenregie organisieren kann es um einzelne Teilbereiche des Projekts gehen, wo es nicht rund läuft und ein Blick von außen durch den Eventberater hilft, die Dinge wieder ins Laufen zu bringen.

So wird Ihre Live-Kommunikation ein Erfolg

Natürlich muss ein Eventberater wissen, wovon er spricht. Kerstin Hoffmann-Wagner bringt eine langjährige Erfahrung in der Eventbranche für unterschiedliche Veranstaltungsformate mit. Die Expertin verfügt über ein zuverlässiges Netzwerk an Partnern aus dem Eventbereich (Technikern, Caterern etc.) und kennt alle Besonderheiten, die für kleinere und mittlere Unternehmen in der Kommunikation gelten. Mit Fingerspitzengefühl und Sachverstand spricht Kerstin Hoffmann-Wagner die richtigen Empfehlungen aus. Gerade bei kleinen oder mittleren Unternehmen passt bei der Veranstaltungsplanung selten der Trend „Höher-schneller-weiter“ oder gar immer „spektakulärer“, weiß die Spezialistin aus der Praxis.

Ihre Gabe, sich in das Denken des Unternehmers hineinzufinden, bringt die Planung auf den Punkt. Was könnte den Kunden in seiner Projektplanung weiterbringen? Welche Schritte ist er fähig, aus eigener Kraft zu meistern, wo benötigt er noch weitere Unterstützung, z.B. auch durch Seminare und Trainings.

Mit dieser professionellen Hilfe werden Events nachhaltig und hinterlassen die gewünschten Spuren des Erfolgs.

HOFFMANN EVENTBERATUNG
Kerstin Hoffmann-Wagner, Inhaberin
www.hoffmannevent.de

„Ihre Live-Kommunikation ist zu wichtig, als dass Sie ihren Erfolg dem Zufall überlassen sollten!“

Im Fokus Künstler des Monats

ZICK ZACK TRAUMTHEATER

DIE GESCHICHTENERZÄHLER

spielen im Theater



Feilitzschstr. 12, 80802 München

Donnerstag, 19. Juni 2014

Einlass: 19⁰⁰ Uhr | Beginn: 20⁰⁰ Uhr

DIE GESCHICHTENERZÄHLER

Susanna Ullmann & Sonny Delfino

präsentieren

Worte im Einklang

Geschichten aus dem Orient und Afrika.
Tiefgrund, Satire, Poesie, beißender Humor
und vieles mehr ...

www.zickzack-show.de



Karten 17 € (Schüler / Studenten: 14 €)

Bestellhotline (AB): 089-38 88 78 20
oder unter www.heppel-ettlich.de

RFID Systeme für Industrie und Handel

Unsere Welt kann man ohne RFID Technologie nicht mehr vorstellen. Diese neue Technik wird überall angewendet. Und wer sind die Pioniere in dieser Sparte? Die frühere HERMOS Informatik GmbH - gehört zur Brooks Automation Inc., einem weltweit agierenden Anbieter von Automatisierungslösungen mit Hauptsitz in Chelmsford, USA und weiteren Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Asien. Unter dem Kürzel BRKS ist Brooks Automation Inc. an der NASDAQ notiert.

Am deutschen Standort Mistelgau in Oberfranken beschäftigt sich die RFID Division seit 1994 mit berührungsloser Identifikation via Funkübertragung, der sogenannten „Radio Frequenz Identifikation“ abgekürzt RFID. Während viele RFID Hersteller noch in ihren Kinderschuhen stecken, ist RFID Division seit erster Stunde mit einem umfangreichen Erfahrungsschatz dabei.

Da ist ein breites Sortiment an RFID Lesegeräten, die fest in die vorhandenen Anlagen integriert werden, als auch mobile Geräte, die einen Datenaustausch per Funkverbindung ermöglichen.

RFID Systeme eignen sich für verschiedenste Anwendungen in Industrie und Handel. Materialflusssteuerung, Zutrittskontrolle, Produktverfolgung oder Kanban-Unterstützung sowie die Umsetzung neuer Marketingstrategien via moderner POS-Terminals.

All diese Anwendungen erleichtern unser Alltag. Schade, dass auch bei dieser Technik der Missbrauch nicht ausbleibt. Lesen Sie in nächster Ausgabe über die Anwendungen für den Einzelhandel. *Angelina Naglic*

Mrs Future's Techno Chat

Education-Serie
Angelina Naglic
Supervision
Orhideal IMAGE Int.



„Wir hatten viel Spaß beim Wahlplakat-Foto-Shooting.“



15 Teammitglieder beim Wahlkampf-Fototermin: macht Spaß - und doch ist Posieren anstrengend - eine kleine Pause kann MANN sich zwischendurch gönnen.

Vielen Dank, Breitenbrunn.

Liebe Bürgerinnen und Bürger,
ich danke allen, die mir auch im zweiten Wahlgang Ihre Stimme gegeben haben. Auch über die Wähler, die sich anders entschieden haben, freue ich mich, denn Sie haben Ihr Recht wahrgenommen, demokratisch mit zu entscheiden.

Bei den vielen fleißigen Händen, die in den Wahllokalen mit Ihrem ehrenamtlichen Einsatz in beiden Wahlgängen, eine vorbildliche Arbeit geleistet haben, möchte ich mich auch herzlich bedanken.

Ein besonderer Dank gilt all denen, die mich in den letzten Wochen so tatkräftig unterstützt haben und zu mir als Bürgermeisterkandidat gestanden sind.

Mit großer Freude trete ich nun das neue Amt an. Mir ist eine bürgerfreundliche Amtsführung wichtig, und eine Zusammenarbeit, die verlässlich und vertrauensvoll ist. Das gilt auch für die Zusammenarbeit mit den politischen Gremien. Dabei setze ich auch auf ein en-

gagiertes Miteinander und gegenseitiges Verständnis. Auch auf das Engagement der Vereine, Gruppen, Verbänden und Kirchen, dass für das kulturelle Dorfleben eine wichtige Bedeutung hat, hoffe ich in Zukunft setzen zu dürfen.

Meine Wertschätzung und Unterstützung sage ich Ihnen gerne zu. Nun gilt es für mich, für Sie da zu sein und mich für ganz Breitenbrunn mit aller Kraft einzusetzen. Die noch nicht abgeschlossenen Projekte möchte ich, natürlich im Sinne meines Vorgängers, Alfons Biber, zum Abschluss bringen. Schon jetzt zeichnen sich auch neue Aufgaben ab, die in Angriff genommen werden müssen. Die Gemeinde hat in den letzten Jahren auf einen ausgewogenes Wachstum und gleichzeitigen Erhalt des ländlichen Lebensraumes gesetzt. Diesen guten Weg, mit allen Bürgern, nun weiter zu gehen ist mein Ziel.

Herzlichst Ihr
Jürgen Tempel www.breitenbrunn-schwaben.de



Frei Erwin | 50
Landwirt
„Ich stehe für die Zukunft der Land- und Forstwirtschaft.“



Streitel Christian | 32
Medienfachwirt
„Die Lebensqualität in unseren Ortsteilen weiter vorantreiben und aktiv an einer verantwortungsvollen und zukunftsorientierten Politik arbeiten. Dafür möchte ich mich einsetzen.“



Höpfl Andreas | 46
Dipl.-Ing (FH) Elektrotechnik
„Damit wir in unserer Gemeinde erfolgreich sein können, ist ein gutes Miteinander notwendig. Dafür fühle ich mich verantwortlich und möchte meinen Beitrag dazu leisten.“



Wißmiller Paul | 51
Dipl. Bankbetriebswirt (BC)
„Mir liegt besonders die dörfliche Infrastruktur am Herzen: Der Erhalt unserer Kindergärten, Schulen und Ortskerne. Die Förderung unserer Vereine. Berücksichtigung der örtlichen Gewerbetreibenden sowie der Umweltschutz mit nachhaltiger Energieversorgung.“



Lutzenberger Thomas | 39
Abteilungsleiter Elektrotechnik
„Ein zukunftsfähiges Konzept für unsere Gemeinde muss weitgehend sein. Als selbstständiger, ortsansässiger EDV-Experte, kann ich bei der Verbreitung neuer Technologien mein fachliches und örtliches Wissen mit einbringen.“



Bucher Markus | 40
Beamter am Amt für ländliche Entwicklung
„Eine attraktive und lebendige Weiterentwicklung in unseren Dörfern liegt mir am Herzen. Herausforderungen sehe ich in der Erhaltung und Gestaltung unserer Ortsbilder, beim Angebot für Familien und Senioren sowie beim Ausbau des sanften Tourismus.“



Matzka Christian | 32
Dipl. Informatiker (FH)
„Die Ortsteile sollen enger zusammenwachsen um gemeinsame Stärken für die Zukunft zu entwickeln. Ebenso möchte ich die Interessen der Familien und der Jugend im Gemeinderat vertreten.“

Zusammen in den Gemeinderat mit Jürgen Tempel als 1. Bürgermeister

*Unabhängig
Kompetent
Bodenständig*

Jürgen Tempel (49) ist seit 15. Januar 2003 bei der Verwaltungsgemeinschaft Pfaffenhausen. Als Verwaltungsspezialist nimmt er neben seiner Tätigkeit als Ständesbeamter auch Aufgaben im sozialen Bereich und in der Betreuung der örtlichen IT-Technik wahr. Als gelernter Bierbrauer absolvierte er nach einer längeren Militärdienstzeit eine fundierte Ausbildung im Verwaltungsdienst bei der Landeshauptstadt München. Dort wurde er nach der bestandenen Anstellungsprüfung in das Beamtenverhältnis übernommen. Privat ist Jürgen Tempel seit 2006 verheiratet und lebt mit seiner Frau in Egelhofen.

Warum ich kandidiere? Ich bin in meiner bisherigen Tätigkeit gerne für die Menschen da. Im Bürgermeisteramt gibt es noch viel mehr Möglichkeiten sich für das Wohl der Gemeinde und der Bürger einzusetzen.

Das Amt des Bürgermeisters ist durch immer mehr neue Rechtsvorschriften sehr anspruchsvoll und zeitaufwendig geworden. Durch meine Ausbildung und langjährige Verwaltungserfahrung kann ich die Aufgaben des Bürgermeisters schnell annehmen und meine Erfahrungen einbringen.

Ich habe keine Berührungängste. Gute Ideen und konstruktive Kritik aus dem Gemeinderat und von den Bürgern nehme ich gerne an.

Die Gemeinde steht in vielerlei Hinsicht gut da. Das verdanken wir der innovativen und umsichtigen Führung durch den bisherigen Bürgermeister und dem Gemeinderat. Begonnenes soll fortgeführt und weiter entwickelt werden.



Zech Franz | 36
Beamter im Amt für Landwirtschaft
„Meine Mitarbeit an einer modernen Zukunft unserer Gemeinde, soll die Familienfreundlichkeit in einem attraktiven Dorfleben vorantreiben. Unsere Traditionen und unser Brauchtum bieten dazu eine gute gemeinsame Basis.“



Rampp Tobias | 25
Landwirtschaftsmeister in Ausbildung
„Unser lebenswerter Raum soll an Attraktivität gewinnen. Mit meinem fundierten Wissen will ich an vernünftigen und realistischen Entscheidungen mitarbeiten, damit sich alle Ortsteile optimal weiterentwickeln.“



Schmid Jürgen | 38
Landwirt
„In den vergangenen Jahren hat sich die Gemeinde zukunftsorientiert entwickelt. Ich will diese Entwicklung erhalten und neue Projekte diese Entwicklung fortführen.“



Frey Peter | 51
Selbstständiger Gärtner
„Ich bin ein kreativer Gründer mit Visionen.“



Handfest Jörg | 35
Schweißwerkmeister
„Ich möchte dass alle Ortsteile zusammen mehr für junge Familien tun, damit die ganze Gemeinde weiterhin wachsen kann. Dazu gehört auch, das Fördern neuer Arbeitsplätze durch die Ansiedlung neuer Firmen.“



Schorer Josef | 48
Landwirt und Hausmeister
„Für mich ist ein gesundes Dorfleben und ein guter Zusammenhalt der Ortsteile wichtig. Mein besonderes Augenmerk gilt der wirtschaftlichen Entwicklung, einer intakten Umwelt und der Lebensqualität in unserer Gemeinde.“



Götz Jürgen | 31
Handelsvertreter
„Alle Ortsteile sollen sich individuell weiterentwickeln und gemeinsam eine starke Kraft im Unterallgäu werden.“

Aktiver Austausch bei den INSTANDHALTUNGSTAGEN 2014 in Salzburg.



Ein kräftiges Lebenszeichen der Instandhaltungs-Branche war bei den INSTANDHALTUNGSTAGEN 2014 Mitte April spürbar. InstandhalterInnen aus allen Branchen trafen sich für 3 Tage „Austausch, Vernetzung und voneinander Lernen“.

Ausgehend von zwei prall gefüllten Trainingstagen trafen sich TeilnehmerInnen und AusstellerInnen zum gemeinsamen Kongressstag im Messezentrum Salzburg.

Zentral war dabei der Appell, neben allen technischen Möglichkeiten und Finessen, nicht den Menschen, nicht das Team aus den Augen zu verlieren. Bereits zu Beginn des Vortragsprogrammes stellte Product Line Manager Gerhard Stöger (Siemens AG Österreich) das Personal und seine Qualifikation bzw. entsprechende Qualifizierungsmaßnahmen als zentralen Erfolgsfaktor für den Aufbau einer neuen Instandhaltungsorganisation vor.

Versteckte Fundorte im Normen-Dschungel verriet Reinhard Korb (Korb Consulting) mit seiner Schatzkarte für Normen und Richtli-

nien rund um die Instandhaltung. Er appellierte dafür, Normen nicht als einschränkende Vorgaben, sondern im Gegenteil, als wertvolle Checklisten im Alltag zu nutzen.

Das Thema Energie bzw. Energieeffizienz war an allen drei Veranstaltungstagen präsent. Daniel Ernst (Saia-Burgess Controls) plädierte dafür, im Bereich Energiemonitoring mit überschaubaren Messpunkten zu starten, um rasch Erfolge einzufahren und dann nach und nach zu optimieren. Ernst: „Es ist keine teure Technik für Energiemanagement notwendig. Fangen Sie einfach an!“

Und Rainer Brade (Siemens AG) machte rasch klar, dass am Thema Energieeffizienz kein Weg vorbei führt. Gemeinsam mit Initiatorin Jutta Isopp (Messfeld) zeigte er auf, weshalb wir unsere Ressourcen schonen müssen und Energiemanagement unumgänglich ist.

Abschließend stand ganz der Instandhalter als Mensch, als Führungsperson und Teammitglied im Fokus. Andreas Dankl (dankl+partner consulting) provokant: „Instandhalter sind die

Spitzensportler der Technik! Hochleistungssportler sind prädestiniert, in ihrer jeweiligen Sportart Höchstleistungen zu bringen. Instandhalter sind es gewohnt, in höchsten Stresssituationen Außergewöhnliches zu erbringen – Unmögliches möglich zu machen – und dabei gleichzeitig entsprechend strategisch und mit Methodenunterstützung vorzugehen. Wir sehen hier viele Parallelen und haben uns deshalb intensiv mit den zehn Erfolgsfaktoren für Instandhalter auseinandergesetzt.“

Begleitend zum Vortragsprogramm konnten sich die TeilnehmerInnen über neue Software-Lösungen, Anwendungsfelder für unterschiedliche Messinstrumente, die Lagerung von Gefahrstoffen, Aus- und Weiterbildungsthemen und vieles mehr im Ausstellungsbereich informieren. Sowohl heimische als auch international tätige Unternehmen wie Bilfinger Chemserv, BU Bucker & Essing, Dewetron, Althen, Haberkorn, Green Gate, H&H Systems, iba-AG, Kaeser Kompressoren, Olympus, Prüftech-

nik AG, Siemens, Schaeffler, SKF, Testo, Demag Cranes, Denios und viele mehr suchten den aktiven Austausch mit den anwesenden InstandhalterInnen. [Zur Ausstellerliste]

1-A-Instandhaltungs-Netzwerk: Auf den INSTANDHALTUNGSTAGEN wurde weiter an einem starken Netzwerk zum Thema Instandhaltung gearbeitet. Das bestätigen auch die anwesenden Aussteller: „Das ist hier eine andere Gesprächsatmosphäre, als auf einer Messe. Angenehme Location, ein sehr positiver Rahmen“ Frank Hanhörster, SINTRONICS „Die Veranstaltung wird immer größer und wächst. Gefällt uns sehr gut hier!“, Klaus Wiedner (Dustcontrol)

SAVE THE DATE: INSTANDHALTUNGSTAGE 2015: 21. bis 23. April 2015 in Klagenfurt

b.klarmann@dankl.com
oder rufen Sie uns unter
+43 662 85 32 04-0 an.

VERANSTALTER



Dipl.-Ing. Jutta Isopp Messfeld
GmbH



Dipl.-Ing. Dr. Andreas Dankl
dankl+partner consulting
gmbh MCP Deutschland GmbH

Die **INSTANDHALTUNGSTAGE** werden von den Unternehmen Messfeld GmbH, dankl+partner consulting gmbh und MCP Deutschland GmbH abwechselnd in Salzburg und Klagenfurt organisiert.

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

Andreas Dankl, dankl+partner consulting



2:12 / 2:42



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 Vertriebsmannschaften, 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.