

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



Interview mit
Alexander Maier
InterReCo HQ USA
Unternehmer des Monats

Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL Oktober 2014
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken

Finding The Right Fit – The First Time!

„InterReCo commits to provide the service to enable our clients to attract and retain the very best people available, and our candidates to fulfill their career potential.“

High Executive Recruitment. Executive Research. Engineering. Consulting.

About Alexander Maier, founder and CEO of InterReCo

InterReCo was formed by Alexander Maier, bringing experience of over 20 years in the professional staffing industry. With his background in a technical trade and the later graduation as a Certified Mechanical Engineer, he obtained an in-depth understanding of the business world. A career move brought him into a medium-sized business of personnel services, for which he formed several subsidiaries in Germany.

Later on, as a regional manager, he established satellite offices in the Czech Republic and in the UK, as well as a subsidiary in the USA, including three branch offices. After incorporating InterReCo (International Recruiting Consulting) in 2011 in Germany, Alexander Maier formed a subsidiary in Kiev (Ukraine) and in Atlanta, GA – USA.

InterReCo
International Recruitment Consulting



„InterReCo can offer its clients access to a worldwide labor market. With our widespread network of professional and experienced HR consultants we are active in all industry sectors..“

Are You Having Trouble...

- Finding The Right People?
- Spending too much time reviewing applications?
- Conducting interviews, screening applicants?
- Hiring Quality Staff?
- Reducing Overtime Costs?
- Retaining Top Talent?

Let InterReCo work for you and manage your recruiting and staffing process! The established international service provider will save your time and reduce costs:

International permanent recruiting and placement

- Executive search
- Retained researches and recruiting services
- Consulting services during hiring process
- Flat fee service program for multiple positions
- Individualized project based consultative searches
- Service cost as a percentage of the first year compensation
- Candidate replacement guarantee for the first 3 month
- Immigration services – client support

www.interreco.com



Your Benefits



Our Mission

Reduced Employer Costs

**Reduced recruitment and advertising costs.
No extensive in-house screening necessary.**

We perform the following:

- Face-to-face interviews
- Skill testing
- Criminal background investigations
- Drug screenings
- Verification of past employment
- Personal references

Increased Client Productivity

- Quality assurance checks made to insure client & candidate satisfaction
- Proficiency Testing To Reduce Training Time
- InterReCo's average fill ratio is at 100%
- 100% of our candidates are the right fit, the first time
- Reduced time spent for hiring

You can focus on managing productivity.

Finding The Right Fit – The First Time!

- Candidate profiling available
- Understanding client needs & corporate culture
- Experienced staffing professionals
- Experienced professional recruiters in the field
- Database with registered highly qualified candidates
- International network and access to specialized workforce

Responsiveness To Your Needs

- **Sense of urgency with candidate placement**
- **Customized recruiting**
- **Skill marketing of top candidates**
- **Exceptional customer service offering a flexible schedule**

„Placement of highly qualified staff for enterprises in different business areas at international level. InterReCo assists and advises enterprises in looking for, selecting, placing and binding highly qualified executives and specialists.“



FEEDBACK



Florian Stamm - Attorney-at-Law

„I have recommend Alexander Maier to my clients on numerous occasions as recruiter for local executives in the USA. My clients have always praised Alexander and his work. He has been an asset to my practice and I will continue to recommend him to my clients.“



Brad Fowler – President, Baum Mueller-Nuermont Corp

“We have hired Alexander’s personnel for several projects throughout the US. Personnel provided were professional and knowledgeable in their trades and added value to our projects. We have found Alexander to be fair and honest in his dealings and could be counted on. When a problem does occur, which will happen in our type of business, Alexander reacted quickly and assisted in resolving the problem by working with us.”



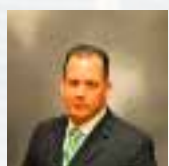
Frank Faller – Managing Director, Centrotherm Photovoltaics USA

“I know Alexander as a trust-worthy business person who will go the extra mile to help - in a professional or personal situation.”



Franz Stranninger - CPO at SAR Automation LP

„I know Alex for a long time and in the past we SAR was mostly short on qualified workers because when you work for car builders you have only short time to finish your job and it was possible with Alex. I had no idea where I get those people but I was 99% satisfied.



Roland Gray - Industrial Senior Project Manager (Business Development / Operations Management, Turner Construction Company

„I enjoyed working with Alexander at the time and had the opportunity to network with him during networking events in the Southeast of the US during recent years. I can recommend Alexander as a person and regarding his knowledge and experience in the industrial staffing industry.“

DISTINCTIVE SEGMENTS

- Industrial
- Technical
- Office Clerical
- Engineering
- Education
- Sales & Marketing
- Law
- Science
- Financial Services & Banking
- Restaurant & Food Distribution
- Logistics
- Call Center

InterReCo

InterReCo HQ USA
1200 Abernathy Road
Suite 1700
Atlanta, GA 30328

Phone:
+1 (800) 801 8780 (Free call)
Fax: +1 (800) 319 5650
info@interreco.de

www.interreco.de



Interview with InterReCo-Founder & President Alexander Maier:

GO WEST!

Making a successful transition into new markets

A passionate and committed international player, Alexander Maier brings a fresh approach not only to Human Resource Management but also to setting up businesses and to developing those businesses which have been entrusted to him. The engaging founder and CEO of InterReCo has almost twenty years of experience under his belt and specializes in accessing new markets on the U.S. East Coast. Having acquired a reputation for dealing with staffing issues in a meticulous yet open-minded way, the passionate entrepreneur is extremely well connected and always has the right staff on hand for whatever challenges might arise. Owing to the excellent relationships it enjoys with its international partners, InterReCo is able to offer its clients access to a global recruitment and labor market. The company currently operates in three countries with over 100 branch offices and staffs all its offices with professionally trained and experienced HR consultants. The driving force behind it, Alexander Maier, who over the course of his career has personally established and built up numerous successful branch offices, knows not only about the challenges staffing presents but also understands the countless obstacles that need to be negotiated and overcome. Making the transition to an international market is always a big challenge for a company, but, with the professional support that InterReCo provides, America can indeed become a land of boundless opportunity. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Founding businesses, building them up and making them successful is what Alexander Maier’s career has been all about. With years of experience of international management recruitment behind him and with his extensive knowledge of labor markets and staffing requirements in different branches of industry, Mr. Maier and his company InterReCo have helped steer each business they’ve had dealings with into profitability. Always with one eye on the future, and with a great knack for both discovering and motivating people, this capable international businessman has always been just the person to call if you want to get things done.

IMAGE: You detest the way resources and potential get wasted and at the same time have acquired a reputation for efficiency. How do you manage it?

By being very focused on our goals. But it requires a lot of experience. The efficiency of our search and selection process at InterReCo is largely due to our very personalized and direct approach, and to the emphasis we place on doing things promptly and on meeting our client’s needs. This means that our clients are able to save a lot of time and money, as well as benefitting from having access to a large pool of executives and professionals, all of whom are suitably qualified applicants.

IMAGE: You’re heavily involved in international recruitment. I guess I’d be right in assuming there’s an extensive network behind it all?

Of course. You know well enough how these things work. And I’m sure you don’t need to be told that if you’re not well connected in this business, you won’t get very

far. That said, you won’t get anywhere at all if you don’t have real credibility. That’s why InterReCo always approaches prospective applicants with clearly defined job descriptions. And because we offer such a finely calibrated selection process, our clients spend much less time on integrating their employees after they’ve got them signed up. Our clients are not only huge corporations but also small and medium-sized businesses engaged in anything from commerce to industry, services, high-tech, IT, banking, finance and insurance.

IMAGE: Do you also help find local staff?

At InterReCo we cover the whole spectrum. We work closely with a personnel leasing firm, so we’re also able to place staff who are not so well qualified with suitable applicants. More than anything



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

InterReCo
International Recruitment Consulting

our customers find they benefit not just from the prompt and very client-oriented way in which we do things but also from the extensive expertise we have in dealing with the many questions they inevitably ask. Like what do we have to watch out for when looking for new staff? What pitfalls can we expect to encounter? How can we best time any transitions that need to be made? How can we optimize our work schedules? What kind of personal development can we provide for our executives?

IMAGE: Mr. Maier, you attach a lot of importance to the quality of your performance and have managed to establish yourself as the contact person in international recruiting. What core values have you nurtured at InterReCo?

We don't have anything to do with interested third parties and we make sure we treat our clients fairly and work together with them productively in an atmosphere of trust. That only works because we're able to promise them discretion and exclusivity, as well as customer protection. Applicants that are placed with us are never at any time solicited by InterReCo for other placements under negotiation. I can vouch for that personally. You know, I learned this business from the bottom up and by now I've a pretty good grasp of how perspectives and interests between employers and employees differ. I come from a tech background, and when I first started working I was engaged in finding placements for personnel in a temping firm. Since then I have built up a number of branch offices and taken on the task of managing them. Later, I successfully started up a subsidiary with branches in Hamburg, Bremen, Rostock, Braunschweig, Hannover and Düsseldorf. At this time my assistance was also required in getting representatives established abroad in the Czech Republic and the UK. It was required again a little later in setting up and developing a subsidiary in the USA with three additional

branch offices. Then of course I began developing my own business with its own extensive network.

I'm essentially an expert at building companies up. And of course you can only really be successful if you're true to who you are and very clear about what you're doing. It's not simply a question of knowing people, you also have to be able to work with them on every level. I've always been able to attract the very best staff and I think that's the main reason I've been successful.

IMAGE: Anyone who has had as much success at setting up businesses as you've had naturally also has a vast amount of knowledge and experience. I guess this is why you also feel able to offer other services like consulting for start-ups.

Absolutely. As well as High Executive Search, Recruiting and Staffing, my company offers a long-term consulting program geared towards successful HR management. InterReCo supports and advises CEOs, directors, executives and top managers on what career opportunities are available to them. It's particularly important for start-ups that they get into new markets early. InterReCo is able to provide start-ups with solid, needs-based support in Development Funding, Business Development and Engineering, so that they are able to position themselves successfully in the market. For instance, we're able to advise them when it comes to defining job profiles and requirements. We're also able to help them look for and select suitable employees, who meet the specific needs of a young company and are able, even during that tricky phase when they're just starting, to convert their valuable contributions into entrepreneurial success. Companies whose HR needs have been addressed by InterReCo have found they've been able to save a lot of time and money in a very real way.

IMAGE: And what about moving abroad? How are you able to help there?

Moving abroad is an attractive proposition for many businesses, but at the same time it also presents a really big challenge. That said, moving on to the international stage often offers a company excellent scope for expansion. When you establish a subsidiary abroad, however, you need to have detailed knowledge about that country's laws and procedures, and you need to be aware of any potential barriers to entry you might face. You need to know what opportunities for expansion can be found there, and also of course you need to have a good knowledge of the local labor market.

At InterReCo we have good contacts with highly-specialized lawyers, tax offices and banks so we're able to provide our clients with a bespoke plan for expanding abroad, and are able to get to grips quickly and fully with any question that might come up. The amount of time and energy we're able to free up by giving expert advice allows a company that has moved into a foreign market to gain a significant edge over its competitors.

It's imperative for companies that want to gain a solid foothold and really succeed in a new national market that they have a team of qualified staff. At InterReCo we're able to assist firms in this regard by aiding them in their search for suitable multilingual candidates for their subsidiaries or branch offices abroad.

Call Us – Challenge Us !

Tel: +1 (800) 801 8780 (Free call)

Fax: +1 (800) 319 5650

Mobil: +1 (678) 389 6801

A.Maier@InterReCo.com

• „We attract the right people with the right skills.“



Alexander Maier: It's not simply a question of knowing people, you also have to be able to work every level. I've always been able to attract the very best staff and I think that's the main reason

with them on I've been successful.

Berufung im gesellschaftlichen Kontext

Talente und Motivation als wirtschaftliche Chance

Ein Essay von Ursula Maria Lang

Die Gesellschaft in den westlichen Ländern steht vor einer kompletten Umstrukturierung, die uns in sozialer und wirtschaftlicher Hinsicht riesige Herausforderungen beschert: Die Lösung unserer gesellschaftlichen Probleme im Kontext der Globalisierung. Nur eine komplette Umorientierung auf menschliche Ressourcen kann uns machbare Perspektiven liefern. Die Talente und Motivation jedes Einzelnen spielen hierbei eine Schlüsselrolle.

Durch die Überalterung der Gesellschaft d.h. die drastische Zunahme der Bevölkerungsgruppe 60+ bei gleichzeitiger Abnahme der Kinderzahl und damit produktiven Bevölkerungsschicht, können schon in kurzer Zeit de facto nicht mehr die Sozialleistungen und Renten aus den eigenen Ressourcen bezahlt werden.

Gleichzeitig ist der wirtschaftliche Druck auf die westlichen Industrienationen durch die Veränderungen im Weltmarkt und die Verschiebung der Wirtschaftsmacht Richtung China und Russland, wo auch die meisten Bodenschätze und traditionellen Energiereserven liegen, bereits gestiegen und wird in den nächsten Jahren noch viel mehr steigen. Die Folge ist die Weitergabe des Wettbewerbsdrucks an die Mitarbeiter, was die drastisch steigenden Zahlen im Bereich berufsbedingter psychischer Erkrankungen dokumentiert. Allein seit 1995 ist diese Anzahl in Deutschland um 80 % gestiegen, das Durchschnittsalter der Berufsunfähigen auf 48 Jahre gesunken.

Der Druck muss umgewandelt werden in Motivation zur Initiative und Innovation bzw. Kreativität; sonst werden wir diesen Problemen nicht mehr Herr werden. Bereits diese beiden Faktoren zeigen, dass die Leistungsfähigkeit, bzw. das Wirtschaftswachstum in den westlichen Ländern mit klassischen Methoden immer weiter sinken wird, und unsinnigerweise von den Wirtschaftsweisen noch als Null- oder Minus-Wachstum bezeichnet wird.

Hinzu kommen die zunehmende Überforderung und der Sinnverlust der jungen Generation. Versuche durch „G8“ die Leistungsfähigkeit in Schulen zu steigern zeigen bereits wenige Jah-

re nach Einführung, dass sie zum Scheitern verurteilt sind. Jugendliche über erhöhten Leistungsdruck zu aktivieren funktioniert nicht. Es fehlt die Motivation und das Erfolgserlebnis, welches in diesem System nur einer kleinen Elite vorbehalten ist. Das Ergebnis sind zunehmende Ersatzbefriedigungen und Ausweich-Aktivitäten bei Jugendlichen, statt Engagement für ein sinnvolles (Lebens-)Ziel.

Umfragen ergeben, dass Menschen jeden Alters als eine der vordergründigen Bedürfnisse angeben, einen Beruf ergreifen oder ausüben zu wollen, der sie erfüllt. Das Engagement wäre also da, wenn es am passenden Arbeitsplatz eingesetzt werden könnte, mit der Möglichkeit sich in seinen Interessengebieten zu engagieren. Ein Schlüssel stellen hierbei die beruflich einsetzbaren Talente dar, bei denen Menschen Erfolg verspüren, durch deren Einsatz sie etwas Sinnvolles, Wertvolles oder Nachhaltiges erschaffen können. Diese „beruflichen Ressourcen“, die Verbindung von Talenten und Stärken, beruflichen Kernkompetenzen, verfügbaren Softskills und persönlichen Interessen, sowie der Kernmotivation, etwas zu bewegen, zu gestalten, zu hinterlassen, gilt es bei jedem Menschen zu aktivieren.

BERUFUNG:

Talente sind die wertvollsten Wirtschaftsfaktoren

In allen Zeiten hatten Menschen die Herausforderung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Krisen. Allein durch Kreativität, Enthusiasmus, Ziele und den Glauben an eine gute Zukunft haben Menschen es auch unter widrigsten Umständen geschafft, ihre Manpower, ihre Leistungskraft, ihre Talente einzusetzen und etwas NEUES aufzubauen, Probleme zu meistern. DAS ist auch und gerade bezüglich der o.g. Herausforderungen gleichermaßen Möglichkeit und Chance, unsere gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Probleme nachhaltig zu lösen.

Ziel unserer Gesellschaft sollte es also sein:

- dass Arbeitgeber die optimal passenden und vor allem motivierten Mitarbeiter finden
- und am jeweils optimal passenden, also der Berufung entsprechenden Arbeitsplatz einsetzen
- dass Schüler und Studenten passende und motivierende Ausbildungs- und Studienplätze wählen
- dass Existenzgründer ihre Stärken und Einzigartigkeit in eine mutige Geschäftsidee umsetzen
- dass Menschen im Ruhestand ihre Talente und Kompetenzen noch der Gesellschaft zur Verfügung stellen können.

Dabei liegt der eine Fokus auf dem ressourcen-orientierten Ansatz: „Stärken stärken“. Der andere Fokus liegt auf der Motivation der Mitarbeiter in Synergie zum Unternehmen, damit diese sich bestenfalls mit der Vision, der Philosophie und den Firmen-Zielen identifizieren und diese mit eigener Kreativität, Lösungskompetenz und ihrem Engagement stärken.

Ausblick und Zukunfts-Szenario der Wirtschaft und Gesellschaft

„In der Zukunft wird der Erfolg von Menschen und Unternehmen zunehmend davon abhängen, ob sie lieben, was sie tun.“ Das hängt bei weitem nicht nur von der beruflichen Qualifikation ab, also den Informationen, die in einer gewöhnlichen Bewerbung stehen. Viel wichtiger sind Potentiale, Talente und insbesondere die innere Motivation eines Menschen, die diese vor allem wirklich fühlen und von innen heraus einsetzen wollen. Erst wenn sich Mitarbeiter aus ganzem Herzen – aus Berufung – mit ihren Talenten und Stärken einsetzen, können Sie den besten Beitrag für Unternehmen, ihr Umfeld und sich selbst und ihre Gesundheit leisten. Und werden damit zu Bestleistern im Unternehmen sowie zum Produktionsfaktor für die Gesellschaft.

Die drängenden Probleme unserer Gesellschaft und Wirtschaft:

- * Überalterung (immer weniger Erwerbstätige müssen den Sozialstaat tragen)
- * Überlastung (immer mehr berufsbedingte psychische Erkrankungen)
- * Überforderung (immer mehr wirtschaftliche, ökologische, soziale Probleme)

Wir brauchen Menschen mit Lösungskompetenz, Kreativität, innerer Motivation und Engagement. Wir brauchen berufene Menschen, die sich engagieren wollen.

DAS ist wirklich EIN WIRKUNGSVOLLER ANSATZ unsere gesellschaftlichen, wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Probleme zu lösen: Denn „Talente sind die wertvollsten Wirtschafts-Faktoren“!

Lesen Sie mehr über Ursula Maria Lang in der April Titelformat 2014 oder informieren Sie sich auf www.berufungsberatung.com



Michael & Brigitte Menter Experten

Ansprechpartner Michael Menter wird gerne gebucht, um Sportler aus der „Nix-geht-mehr-vorwärts-Falle“ zu befreien. Der charismatische Antreiber setzt hohe Maßstäbe und ist erst dann zufrieden, wenn die Klienten ihre Ziele wirklich erreichen. Der „Profi-Einsteller“ unterstützt Sportler in der Findung Ihrer individuellen Vitalstoffe und mit seiner Hilfe gibt es keine Ausreden mehr, warum ein Leistungslimit nicht überschritten werden sollte. *Orhidea Briegel*



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

Mrs. & Mr.
VitalOvation

Eine Empfehlung der
Vitality Company
Vitalität für Anspruchsvolle

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



Vitality meets Innovation.

Vitalität trifft innovative Konzepte. Mit dieser Formel inspirieren Brigitte und Michael Menter seit Jahren. Die Mission des pragmatischen Ehepaares, über die Basis für mehr Leistungsfähigkeit und Verbesserung der Lebensqualität aufzuklären, geht in die nächste Stufe: das Vitality Company BusinessBaseCenter wurde im September 2013 eröffnet.

Neben der Vermittlung von innovativem Grundlagenwissen zu zellbiologischen Zusammenhängen ist der Fokus auf dem Ausbau des etablierten Partnernetzwerkes, in Form von Kooperationen und Franchise-Konzepten. Das engagierte Paar wird damit dem wachsenden Bedarf gerecht und schafft eine neue Qualität in der Gesund-

heits- und Wellnessbranche. Die Nachfrage nach kompetenten, zielgerichteten und persönlichen Vitalstofftrainings ist groß und die Informationen auf dem Gebiet der orthomolekularen Medizin unüberschaubar. Zielgerichtet, kompetent und glaubwürdig geben die beiden Orientierung und sorgen für ausgezeichnete Ergebnisse. Hier wird nicht nur strukturiertes Know-how transportiert, sondern allen Wissenshungrigen ein cleveres Konzept zur Verfügung gestellt, das Gesundheits- und Wellnessdienstleistungen ergänzt, aufwertet und gleichzeitig erfolgsbringender macht. Für den Laien und auch für den Fachmann erschließen sich in diesem besonderen Angebot neue faszinierende Erkenntnisse zu Kundennutzen

und zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten. Wer klares, gradliniges und partnerschaftliches Geschäftsgebahren schätzt, wird sich in ihrer Mitte sehr wohl fühlen.

Orhidea Briegel Herausgeberin

Für die Interviewfotos verwende ich in dieser Ausgabe Produkte der Linie „Flawless Sonya“, die Sie bei Vitality Company beziehen können.



www.vitality-company.de



schreyögg
mediation

Interview mit
Sonya Schreyögg
Expertin für Kommunikation und
Transformative Mediation

ORHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken

„Wir sind es,
die gestalten.
So wie wir
denken, so
fühlen wir uns.
So wie wir uns
fühlen, so
handeln wir.“



Mediation - im Reinen mit sich und Anderen...

Schreyögg Mediation ist eine vertrauensvolle Adresse, wenn Unternehmer oder Mitarbeiter Konfliktsituationen vorbeugen oder klären wollen. Sonya Schreyögg ist bekannt und geschätzt für ihre Methode: Lösungen der Sachebene durch Klärung der Beziehungsebene - mittels einfacher und echter Kommunikation. Wer für seine Sache brennt - wie Unternehmer das oft tun -, läuft auch Gefahr „auszubrennen“ und dabei seine Bedürfnisse, wie die der anderen, aus den Augen zu verlieren. Das kann Burnout wie zwischenmenschliche Konflikte mit sich bringen. Für die Mediatorin sind Gefühle Ausdruck unserer Lebendigkeit, im positiven wie negativen Erleben. Der Schlüssel, den sie zur Klärung und Lösung von Konflikten an die Hand gibt, ist der Umgang damit. Emotionale Intelligenz ist keine Frage des persönlichen IQ, sondern einer Kultur des Miteinanders. Empathie als Rohstoff für neue Energie, auch im Unternehmen! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Jeder Unternehmer, der nicht nur sich selbst führt, braucht Menschen, die seine Vision, seine unternehmerischen Ziele tragen und mit ihm an einem Strang ziehen. Im Idealfall arbeiten Mitarbeiter fokussiert übertragene Aufgaben ab, denken konstruktiv mit, kommunizieren und kooperieren miteinander und tragen mit ihrer sozialen Kompetenz zu einem angenehmen Arbeitsklima bei.

Doch was, wenn es „menschelt“? Wenn sich Neid, Konkurrenzdenken und Missverständnisse die Hand geben, sich manche im Team nicht mehr „grün“ sind? Was tun, wenn das Engagement Einzelner für das Unternehmen nachlässt und dies auf die Motivation Anderer drückt? Wo steuert das Unternehmen hin, wenn die Personalfuktuatation zunimmt und die steigenden Belastungen der Verbleibenden zu mehr Fehl- und Krankentagen jährlich führen? Ist der Mensch als Mensch nicht mehr das, was er mal war?

Es ist wie es ist: Unsere Innenwahrnehmung hat sich nach außen verlagert, wir leben nicht mehr auf uns, sondern auf unser Umfeld und auf Leistung bezogen. Wir verlernen dabei zu fühlen und uns selbst einzuschätzen. Der Spiegel im Bad, die Lehrer in der Schule, die Kollegen und Chefs am Arbeitsplatz – sie nehmen uns dies ab. Und wir geben alles, um ihren Erwartungen gerecht zu werden. Unsere Energie fließt nach außen ab, wir brennen förmlich aus („burnout“). Und wissen manchmal nicht mehr wo oben oder unten ist, geschweige denn unsere Mitte. Die Belastung ist groß, emotionale Verletzungen tun ihres dazu. Letztere sind es auch, die sich immer wieder ihre eigene Bühne schaffen: Wir tun, sagen oder erleben Dinge, die wir nicht tun, sagen oder zum zügsten mal erleben wollten... Die unbewussten Gefühle regieren - solange, bis wir ihrer bewusst werden, uns ihnen zuwenden.

Eines ist sicher: Wir können lernen, wieder zu fühlen. Wir können unser Herz öffnen, für das was ist, anstatt uns den Kopf darüber zu zerbrechen. Das Glück in der Familie, die Erfüllung durch Arbeit, die Freude an Dingen,... all das

gibt es nur in uns selbst und nirgendwo zu kaufen. Die eigenen Gedanken beobachten, Gefühle fühlen, den Körper spüren - das ist Zuwendung uns selbst gegenüber, eine Art Vermittlung in eigener Sache, eine „Mediation mit sich.“ Diese einfache und wirkungsvolle Methode schenkt uns uns selbst zurück, bringt uns wieder in unsere Mitte, aus der wir Energie und Intuition schöpfen. Aus der heraus wir zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein können. Und wissen was zu tun ist.

Die Vermittlung und Klärung zwischen Konfliktpartnern, die zusammen leben oder arbeiten, ist die klassische Mediation. Diese „Mediation mit Anderen“ widmet sich neben der Benennung des Konfliktes auch der Betrachtung der jeweiligen emotionalen Hintergründe: Denn ein Ziel, welches mehrere erreichen und tragen sollen, stellt sich umso schneller ein, je größer die Bereitschaft aller ist, von Gefühlen zu sprechen und sie sich anzuhören. Das ist das Feld, worauf Empathie zu blühen beginnt. Und soziale Kompetenz spritzt.

Auch wenn in der Zuwendung der Menschen sich selbst und anderen gegenüber nicht eine Arbeitsleistung für die Firma liegt, so ist sie doch Voraussetzung für diese. Präsenz ist das Zauberwort: Da sein. Den Kopf frei haben von Gedankenfilmen, die entführen. Gefühlen Raum geben, ohne in deren Geschichte einzutauchen. In sich ankern und nach außen wirken. Ziele im Blick halten und sich auf den Weg dorthin machen.

Schwierige Themen zu benennen („Mediation mit Anderen“) bringt Klarheit auf den Tisch. Unser Innenleben anzuschauen („Mediation mit sich“) bringt Licht in das, was bislang unter den Tisch gekehrt wurde: In vermeintlich Unangenehmes, Konfliktbehaftete. Die „Leichen aus dem Keller“ zu holen, nimmt uns mentale Last und setzt körperliche Energien frei, die in den unbewussten Bereichen gebunden waren. Diese gewonnene Klarheit und Kraft, im Denken, Fühlen und Tun, bringt uns privat, wie beruflich, auf den Punkt. Das ist es, was nicht nur Unternehmer lieben...!



Atmo-Visu bei Ihrer Veranstaltung www.linz-art.de

Hier bei dem Münchner „Ali Khan“, bekannt aus Funk und TV durch über 1000 Talkshows

Claudia Linz

„Atmosphärische Visualisierung“ ist ein wertvolles Manifest bei Ihrer Zusammenarbeit mit Kunden und Ihren Mitarbeitern. Es dient als nachhaltige Botschaft und Erinnerung an ein besonderes Ereignis, eine Konferenz oder einen Workshop. Die Künstlerin Claudia Linz visualisiert die Atmosphäre und Kernaussage Ihrer Veranstaltung direkt vor Ort und sorgt damit für ein Erlebnis mit bleibendem Ergebnis.

Um Ihre Botschaften auf Leinwand zu bannen, wenden Sie sich einfach an **c.LinzART: 089 716 713 64**



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

„Ich begleite
Sie ein Stück
auf Ihrer
Wegstrecke zur
erfolgreichen
Veränderung!“



Die personalerfahrene Expertin Brigitte Reuter ist in ihrem Element, wenn sie Persönlichkeiten bei Veränderungsprozessen begleitet. Kenntnisse aus jahrelanger Personalarbeit fließen in die Beratungen oder Coachings der lebenslustigen und anpackenden Menschenverstherin ein. Mit dem gewissen Fingerspitzengefühl bringt sie ihre Klienten sicher an das gewünschte Ziel.

Karriereschritte mit System

IMAGE: Wie sehen Sie als Karriereberaterin die heutigen Anforderungen an den Lebenslauf?

Brigitte Reuter: Da hat sich viel verändert. Wenn man bedenkt, daß die Entscheider oft nur 1 - 2 Minuten Zeit haben, um einen CV zu screenen, kann man sich vorstellen, wie wichtig ein professionell erarbeiteter Lebenslauf ist. Er ist gewissermaßen wie eine Visitenkarte. Und da spielt es keine Rolle ob wir hier über den Mittelstand oder grosse Industrieunternehmen reden.

Weil die Anforderungen sehr unterschiedlich bemessen werden, sind Menschen in beruflicher Veränderung häufig verunsichert. Sie fragen sich: Habe

ich mich optimal dargestellt? Genügt meine Positionierung als Arbeitnehmer im Wettbewerb? Bin ich überhaupt auf dem richtigen beruflichen Weg?

Sie begleiten Ihre Klienten auf dem Veränderungsweg?

Ja! Gemeinsam mit dem Kunden finde ich heraus, welche Tätigkeit die „Richtige“ für ihn ist. Ich bereite ihn professionell auf Vorstellungsgespräche oder Mitarbeitergespräche vor. Wir trainieren ein anstehendes Interview oder Assessment Center. Ob Jobwechsel oder Karriereplanung, ich helfe weiter, wenn meine Kunden „schwimmen“, weil Sie spüren, dass das Alte nicht mehr greift und das Neue noch nicht in Sicht ist. Manche ha-

ben das Gefühl, dass sie auf der Stelle treten, sich nichts mehr bewegt. Andere sind auf der Suche nach einer Aufgabe, in der sie ihr Potenzial so einsetzen können, dass sie abends zufrieden nach Hause gehen. Dann gibt es auch solche, die vor ihrer ersten Führungsaufgabe stehe und nicht wissen nicht, wie Sie die ersten 100 Tage überleben sollen.

Sie brennen sehr für Ihr Thema. Was treibt Sie dabei an?

Wahrscheinlich ist es die Vielfalt der Situationen, in denen ich Menschen begegnen darf. Es wird nie langweilig. Ich sehe meine Mission darin, mit meinem Kunden seine Situation optimal zu regeln. Es beflügelt mich, wenn ich sehe,

dass ich positiv zu einem guten Ergebnis beitragen konnte.

Sie schlagen Möglichkeiten vor, die der Kunde selber nicht sieht?

Nicht ganz. Ich unterstütze als Coach den Klienten, bei sich selbst genauer hinzusehen und zu beobachten. In einem gemeinsamen Prozess erarbeiten wir - entweder in einem Coaching- oder in einem Beratungsgespräch - die nächsten Schritte und gehen den neuen Weg gemeinsam. Ich gebe dabei die Unterstützung, die der Kunde braucht, um seinen Impulsen und Träumen zu folgen. Das heißt, aus dem neu gewonnenen Verständnis heraus findet der Klient selbst seine Lösungen und Wege. Coaching ist immer eine neutrale Unterstützung, die das Potenzial eines Menschen freisetzt, damit er seine eigene Leistung wieder herstellen und optimieren kann. Ich helfe sozusagen Entscheidungs- und Handlungskraft wieder zu erlangen.

Woher schöpfen Sie die Erfahrung für die diversen Situationen?

Ich kenne Personalarbeit aus vielen Perspektiven - auch im internationalen Kontext, habe Kenntnisse aller Profile - von der Teamassistenz bis zur TOP-Ebene - und weiß, wie Führungskräfte ticken. Durch mich lernt mein Kunde deren Sicht kennen und erfahren, wie schwierige Interviews erfolgreich zu meistern sind. Die Brille des Gegenübers aufzusetzen, macht Verhandlungen viel einfacher. Darüberhinaus kommt meine langjährige Erfahrung als Outplacementberaterin beratungssuchenden Kunden zu Gute. Veränderungen laufen immer in Prozessen ab, da gehören auch die Tiefs dazu. Auch darin begleite ich Menschen und freue mich mit ihnen, wenn das erste Hoch in Sicht ist.

Muss sich ein Bewerber bei einem Großunternehmen anders positionieren als beim Mittelstand?

Das muss individuell analysiert werden. Hier können Sie die Vorgehensweise nicht über einen Kamm scheren. Grundsätzlich kann man für jede Unternehmensgröße festhalten, dass berufliche Veränderungen dann notwendig sind, wenn die Firma Personal einsparen

muss, es Konflikte gibt oder der Arbeitnehmer sich weiterentwickeln will. Zunächst analysieren wir die Ist-Situation, konzentrieren uns auf die Potentiale. Erst nach dieser Bestandsaufnahme werden weitere Schritte eingeleitet.

Viele berufliche Veränderungen passieren auch unfreiwillig. Wie helfen Sie bei Konflikten?

Wir reflektieren gemeinsam beide Seiten - die eigene Seite und die des Konfliktpartners, z.B. die der Führungskraft oder des Kollegen. Mit meinem klugen Konfliktmanagement habe ich schon viele Kunden sicher ans Ziel gebracht. Entweder erreicht er eine positive Zusammenarbeit oder er braucht meine Hilfe für eine Umorientierung. Natürlich bezieht sich meine Arbeit nicht nur auf Konfliktsituationen, sondern auch auf grundlegende Karrierefragen, wenn sich der Kunde verändern will oder muss.

Sie sind offen für Kooperationen und Projekte, auch ausgefallener Art. Über Ihr Tango-Coaching für Frauen habe ich schon gelesen.

Für gute Ideen bin ich immer ansprechbar. Das Tango-Coaching hatte ich vor einiger Zeit entwickelt, weil mir aufge-

fallen ist, daß viele Frauen in meinem Umfeld durch die Anforderungen im Beruf und in der Familie sehr „einseitig“ geworden sind. Irgendetwas fehlte. Im Moment habe ich es nicht im Programm, denke aber über einen Relaunch im nächsten Jahr nach. Es ist ein gutes Beispiel, dass Coaching viele Gesichter haben kann. Wie zum Beispiel auch Ihr Fotocoaching für die Mimik. Wir haben damals erfolgreichen, aber ausgelebten Geschäftsfrauen Lebensfreude zurückgegeben. Wer vieles erreicht und managt, sagen wir wer gut funktioniert, fühlt sich manchmal müde und ausgebrannt. Im Tango-Coaching hatten wir durch das Wiederaufleben der Ressource „Weiblichkeit“ viele positive Energien freigesetzt. Die Damen gingen mit einer veränderten HALTUNG nach Hause - innen und außen.

Verstehe. Auch wenn Sie kein Tango-Coaching mehr anbieten, ist der Effekt, den Sie mit Ihren Kunden erreichen, vergleichbar.

Sie haben Recht. Die Ergebnisse, die entstehen, wenn der Kunde seine Aufgaben und Prozesse mit Schwung und Ausdauer anpackt, sind die gleichen wie beim Tanzen. Es kommt im Leben eben auch auf die korrekte Schrittfolge an.



Brigitte Reuter
Coaching & Beratung
Blücher Str. 10
80634 München

Tel. 0 15 22 / 298 84 61
info@brigitte-reuter-coaching.de

www.brigitte-reuter-coaching.de

**Automobil-Experte und
Verbraucher-Aufklärer:**
Christian Raab fesselt sein
Publikum und überzeugt
seine Kunden.

„Der Gegenpol
zur Verkaufs-
maschinerie der
Autoindustrie.“

Erstklassige Honorar-Beratung rund um Mobilität

Automobilberater und -portale gibt es wie Sand am Meer. Aber welcher davon ist wirklich der Partner auf meiner Seite?, fragt sich mancher Autokäufer, wenn er im Dschungel des Angebotes nach dem Ausweg sucht. Die ehrlichste Antwort im Mobilitätsdickicht bekommt der Klient wohl von dem, der nicht im Interesse von Hersteller und Handel agiert: der CEO und Gründer Christian Raab von *Personal Car Consult*, Deutschlands Honorar-berater im Mobilitätsbereich, garantiert Unabhängigkeit von Dritten und wird - wie Ihr Steuerberater - ausschließlich von Ihnen bezahlt. Frei von verdeckten Vermittlungsprovisionen können Sie darauf Vertrauen, dass Ihr *Personal Car Consultant* Sie zur besten, für Sie maßgeschneiderten Mobilitätslösung navigiert. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

IMAGE: Schon durch Ihren Firmennamen „Personal Car Consult“ unterscheidet sich Ihr Unternehmen, Herr Raab, von dem üblichen Autovertrieb. Was ist Ihre Philosophie dahinter?

Christian Raab: Wir agieren als echte Honorarberater für Automobile, ohne Abhängigkeit von Dritten und ohne Einnahmen von Dritten, sprich ohne verdeckte Vermittlungsprovisionen, auf der Seite der Autokäufer stehen. Somit bin ich mit meinem Team Ihr persönlicher Automobilberater. Wir sind ausschließlich „Partner“ des Klienten!

IMAGE: Welches Dienstleistungsspektrum decken Sie als persönlicher Automobilberater ab? Beschreiben Sie uns Ihr Kerngeschäft!

Christian Raab: Wenn der Klient beispielsweise eine ordentliche Summe Geld in ein Fahrzeug investieren will und sicher gehen muss, dass das eine gute Investition ist, braucht er und sucht er eine neutrale Stelle, wo er sicher sein kann, dass in seinem Interesse recherchiert und geprüft wird. Die Beratung ist aufwendig und aus dem Grund vorwiegend von Neuwagenkäufern im Premium- und Luxus-Segment gefragt. Genau so verhält es sich bei unserer Hilfe zur Beschaffung von Klassikern und Exoten als fahrbare Geldanlage: von dem Auffinden und Organisation bis zur Beschaffung.

IMAGE: Dies ist ein Bereich, der vorwiegend durch Empfehlung „lebt“. Welche Mittler dienen Ihnen für Ihre Zielgruppen?

Christian Raab: Im besten Fall sind das Multiplikatoren, die mich aus eigener Überzeugung empfehlen. Natürlich interessieren sich Medien im Mobilitäts- und Luxussegment für meine Expertise. Durch ihre Recherchen fühlen sich die Fahrzeug-Suchenden informierter und sicherer. Ob Interview, Vortrag oder Fachbeitrag, mein Publikum ist immer interessiert an Verbraucherthemen rund um das Auto.

IMAGE: Ja, ich habe es schon beim Videointerview gemerkt. Sie sind sehr redegewandt und mitreissend. Darf ich fragen: Sind Sie verwandt mit Stefan Raab? Ich meine auch wegen der Schlagfertigkeit vor der Kamera....

Christian Raab: (*Wir lachen.*) Nein, das bin ich nicht. Aber es macht mir sicher nicht weniger Spaß vor der Kamera zu stehen. Allerdings ist mein Fokus nicht die Unterhaltung, sondern mit meinem Wissen Nutzen zu verbreiten.

IMAGE: Wodurch profitieren Ihre Klienten und werden erfolgreicher?

Christian Raab: Meine Klienten sparen viel Zeit, Mühen und nicht zuletzt auch Nerven. Dadurch, dass sie nicht selber die langatmige Recherche machen müssen, schaffen sie sich mehr Kapazitäten in ihrer Profession und sind entspannter dabei. Es handelt sich hauptsächlich um Privatklientel.

IMAGE: Sie sind sehr serviceorientiert. Welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Klienten?

Christian Raab: Dadurch dass die Mobilität enorm viele Lebensbereiche betrifft oder streift ergeben sich im vertrauensvollen Gespräch oft auch andere Themen in denen ich einen zusätzlichen Rat, oder eine Empfehlung zu Problemlösung geben kann. Durch umfangreiche Erfahrung, die ich gesammelt habe, lassen sich so kostenlose Zusatzempfehlungen geben, die keinem Muss, sondern einer Überzeugung unterliegen. Diese umfassende Betrachtung im Sinne meiner Klienten wird sehr geschätzt!

IMAGE: Welche Argumente überzeugen den „Suchenden“ Ihnen den Auftrag zu geben?

Christian Raab: Wenn der „Suchende“ ein bestimmtes Autohaus betritt, wird ihm ein Fahrzeug von diesem Hersteller angeboten, oder sogar suggeriert. Der Verkäufer bekommt aus dem Verkauf eine Provision;

Nie mehr übervorteilt...

und zwar nur aus dem Verkauf von diesem Hersteller. Ich habe keine „Partner-Händler“ von denen wir Provision bekommen. Auch keine Finanzdienstleister. Also zahlt mein Klient diese Provision an Personal Car Consult, mit der beruhigenden Gewissheit, dass er damit einen neutralen Mittler erhält, der nur SEINE Interessen vertritt und nicht dazu Interessen vom Hersteller. Mit mir steht Ihnen somit jedes Fahrzeug zur Wahl, dass Sie weltweit kaufen können. Ich bereite Ihnen den Weg dorthin.

IMAGE: Sie haben bestimmt auch einen Maßstab für den Erfolg, an dem Sie sich messen?

Christian Raab: Mein Erfolgsmaßstab ist die Zufriedenheit und Freude meines Klienten an seinem Auto. Alle Daten bleiben bei mir unter Verschluss, bis der Klient eine Entscheidung getroffen hat. Diskretion und Datenschutz sind mein Grundprinzip.

IMAGE: Das ist der Grund, warum Ihre Klienten Sie auch nicht nach Referenzen fragen? Aber, wenn ein Klient von Ihrer Beratung begeistert bin, dann darf er das doch äußern, oder?

Christian Raab: Wie gesagt, Diskretion und Datenschutz sind eben mein Grundprinzip. Damit spare ich mir wiederum Bewertungen abzufragen, Sterne zu fordern, an CSS teilzunehmen, Bilder von uns mit neuem Auto zu veröffentlichen oder Kommentare zu schreiben. Ich investiere diese Zeitersparnis lieber in die Bedürfnisse meiner Klienten. Und ja, natürlich können Klienten uns auch Referenzen schreiben, in der Art, die ihnen angenehm ist. Für unsere Interessenten ist eine Referenzliste nicht im Fokus; sie erleben unabhängige Beratung und das ist, was für sie zur Interessenswahrung zählt.

IMAGE: Welche Ihrer besonderen Kompetenzen machen Sie zum Experten. Welches Know-how wird von einem Personal Car Consultant erwartet?

Christian Raab: Es geht darum, täglich sein Ohr am nationalen und internationalen Automarkt zu haben. Hier möchte ich die Wichtigkeit des aktuellen Wissens betonen, um jederzeit auf individuelle Bedürfnisse reagieren zu können. Knowhow und Einblicke in verschiedene Sparten der Branche, bedeuten Informationsvorsprung für meinen Klienten. Außerdem sind Menschenkenntnisse nicht zu unterschätzen, wenn ich den Klienten nicht nur zufriedenstellen, sondern auch begeistern will

IMAGE: Ja, das Auto ist doch unser Heiligtum. Da „menschelt“ es doch gewaltig. Was erwarten die Klienten von Ihnen in menschlicher Hinsicht?

Christian Raab: Wissen, Geduld, Vertrauen, Empathie, Verschwiegenheit, Treue, Loyalität. Ohne das geht es

einfach nicht!

IMAGE: Als echter und unabhängiger Honorarberater für Automobile in Deutschland machen Sie sich einen soliden Namen. Das macht Sie zur Marke! Was war Ihre bisher beste unternehmerische Entscheidung?

Christian Raab: Dass sich endlich wieder jemand für die wirklichen Bedürfnisse der Autokäufer in Deutschland interessiert und sich darum kümmert, das war die Vision. Personal Car Consult zu gründen und einen Gegenpol zur Verkaufsmaschinerie der Autoindustrie zu bieten, war die beste, aber bestimmt nicht die leichteste Entscheidung.

„Ihre Interessen zu wahren und Ihre Erwartungen rund um Ihr Wunsch-Auto zu erfüllen, ist unsere Mission.“

 personal[®]
car consult

Geschäftsmann der klaren Worte
und transparenten Taten:
Christian Raab setzt mit seiner
Marke Personal Car Consult
neue Qualitätsstandards.
www.personal-car-consult.de



Mit dem Scan
dieses
QR-Codes
zur V-Card
von Personal
Car Consult

„Unabhängigkeit funktioniert nur mit einem Partner: Meinem Klienten!“

www.personal-car-consult.de



personal[®]
car consult

IMAGE: Sie haben bestimmt auch ein Leitmotiv. Wie lautet Ihr persönliches Motto?

Christian Raab: „Vertrauen ist der Anfang von Allem“. Das ist mein Grundsatz! In unserer Branche ist dieser Grundsatz bitter nötig!

IMAGE: Erlauben Sie mir eine plumpe Frage! Welches Erfolgsrezept hat sich bei Ihnen bewährt?

Christian Raab: Dem Klienten immer zuhören und die Kontinuität sind zwei wichtige Komponenten, die bei solchen Dienstleistungen im Vordergrund stehen müssen.

IMAGE: Mit unserer Orhideal Plattform engagiere ich mich ebenfalls persönlich für mehr Wertschätzung für Qualitäts-Produkte und -Dienstleistungen. Da spielt auch Nachhaltigkeit eine große Rolle. Auch in Ihrer Branche, oder?

Christian Raab: Und ob! Ich bin ein Unternehmer der die klassischen Werte bewahrt und vertritt, dabei aber trotzdem neue Wege geht. Ich bin offen, gradlinig und fair für wirklich nachhaltige Entwicklung. Das lässt sich mit Gier nach schnellem Profit nicht vereinbaren.

IMAGE: Sehen Sie den Begriff des ehrbaren Kaufmanns nicht als romatische Verklärung?

Christian Raab: Dieser Ausdruck wird zunehmend häufiger gebraucht. „Der ehrbare Kaufmann“. In der Tat konnten früher die Kaufleute ehrbarer agieren, weil sie unabhängig waren und den Mut besaßen, auch schwere oder lange Wege für eine gute Sache zu gehen. Meine Vision ist es, mit meinem Handeln ein Referenzunternehmen auszubauen, welches durch Kompetenz echten Gegenwert bietet und dabei auch den Mitarbeitern eine Chance gibt, die sonst viel zu oft in der heutigen Wirtschaft außen vor bleiben. So gilt es ältere Menschen, auch mit Ihrer Erfahrung und Ihrem Wissen, ebenso am Erwirtschaften teil haben zu lassen, und die Jüngere und Junggebliebene, die höchste Motivation besitzen,

aber aus sozialen oder gesellschaftlichen Problemen keine Chance bekommen, zu unterstützen.

IMAGE: Bei Ihrer Gründung und Positionierung hatten Sie die Pionieraufgabe, für ein neues Berufsbild jenseits der Automobil-Lobby Aufmerksamkeit zu schaffen. Was war hier die größte Herausforderung?

Christian Raab: Grundsätzlich ist das Thema „unabhängige Beratung für Automobile“ noch sehr unbekannt und die Verbraucher können oft zwischen den Anbietern nicht leicht unterscheiden. Zudem gibt es bereits manche Ansätze von Automobilberatern, mit eigenem Verkauf und auch eigenen Partnern. Hier ist die Unterscheidung zum echten Honorarberater vielleicht nicht ganz leicht. Honorare an Anwälte, Unternehmens- und Steuerberater sind etabliert. Beim Autokauf ist dies völlig ungewohnt. Natürlich bedienen wir nicht die Klientel, die sagt: „Da geh ich selber in ein paar Autohäuser und bekomme die Beratung kostenlos“. Zu Personal Car Consult kommen die sehr aufgeklärten, vielbeschäftigten Persönlichkeiten, die wenig Zeit in die Suche aufopfern, über Budget verfügen und ein sehr gutes Ergebnis erwarten. Wir bedienen den anspruchsvollen Klienten.

IMAGE: Gibt es Klischees, die Sie bei Ihren Interviews und Medienauftritten bedienen oder brechen?

Christian Raab: Oh ja, das Klischee, mit der Kundenzufriedenheit im Handel und der Bemühung um die Kundenbedürfnisse.

IMAGE: Wie geht es weiter mit Personal Car Consult? Gibt es bereits neue Projekte?

Christian Raab: Eine Ausweitung in die D-A-CH Region, also den deutschsprachigen Raum, und darüber hinaus ist vorstellbar.

IMAGE: Danke für die spannenden Aspekte und viel Erfolg weiterhin.



Christian H. Raab
Personal-Car-Consult
Brunnenfeldstr.52
85778 Haimhausen

Fon +49 8133 36 90 35

Fax +49 8133 36 90 36

info@personal-car-consult.de

www.personal-car-consult.de

„Mit Computern
lassen sich die
Probleme lösen,
die man ohne sie
nicht hätte...“

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

www.stevemoes.de



Kundenversther und Sicherheitsmacher

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

www.LargeNet.de



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

ORHIDEAL
media
face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

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

September 2014 • Jubiläumsedition

10 Jahre Plattform

www.orhideal-image.com

SONDERDRUCK



„Ja, es geht:
Gestalte
Dein Leben
nach DEINEN
Wünschen.“

Interview mit
Marina Friess
Feminess
Mutmacherin des Monats

ORHIDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken

Sonderdruck Extrastory
ORHIDEAL August 2014
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

Erfolg ist weiblich...

weil es - neben den vielen cleveren Geschäftsmännern - in unserer Gesellschaft ebenso fähige Geschäftsfrauen gibt, zeigen wir im Orhideal IMAGE Magazin immer zwei Titelgeschichten in einer Ausgabe: eine weibliche und eine männliche. So steht hinter jeder dieser Erfolgsgeschichte auch der Beginn eines Weges, der oft auch sehr steinig ist. Erfolg ist keine Momentaufnahme, sondern ein Prozess! Verlieren, um zu gewinnen - das ist unternehmerischen Menschen nicht unbekannt. Es geht nur um das Wiederaufstehen, das Weitergehen. Vollblutunternehmerin, Marina Friess, ist in dieser Ausgabe als Veranstalterin des *Feminess Business-Kongress* „**Mutmacherin des Monats**“. unterstützt mit ihrem Unternehmen Feminess Frauen, indem sie Frauen auf Seminaren ausbildet, sie vernetzt und ihnen vorlebt, was sie in Sachen Selbstvermarktung lehrt. Erfolg ist für alle da! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Frau Friess, Sie machen anderen Frauen Mut, sich selbst zu vermarkten und an sich zu glauben. Ihr Credo ist: Du kannst das erreichen, was du erreichen möchtest, egal woher du kommst. Das sagt sich als Gewinnerin leicht, oder?

Marina Friess: Diesen Spruch kenne ich schon. Oder auch: Du hast ja Glück gehabt, mit Deinem Erfolg. Aber glauben Sie mir: Wie das mit dem Verlieren geht, wusste ich längere Zeit meines Lebens sehr gut. Ich erzähle meine Geschichte, um allen Frauen Mut zu machen. Aufgewachsen bin ich ab meinem 4. Lebensjahr, mit einer alleinerziehenden Mutter. Trotz der vielen Arbeit und ihrem starken Willen, war das Geld immer mehr als knapp. Dieser Mangel zog sich dann auch bis zu meiner Ausbildung als Kosmetikerin durch mein Leben.

Sie haben sich dann aber recht früh selbstständig gemacht und eine Firma gegründet?

Richtig. Dies viel mir auf Grund meiner kommunikativen Fähigkeiten, man könnte es auch als „große Klappe“ bezeichnen, recht einfach (*sie lächelt*). Der Erfolg stellte sich auch nach kurzer Zeit ein und plötzlich hatte ich Geld im Überfluss. Nur leider keine Ahnung, wie man damit umgeht. Also wählte ich die einfachste Variante, nämlich schnell ausgeben - dann muss ich mich nicht darum kümmern. Nach 3 Jahren ging die Firma insolvent. So saß ich da, mit meinem schönen neuen Auto und den anderen unnützen Gegenständen, die ich mir gekauft hatte und war bis über beide Ohren verschuldet. „Zum Glück“ kannte ich ja bereits das Gefühl kein Geld zu haben und konnte damit einigermaßen umgehen.

Wir haben Sie diese schwierige Phase überwunden?

Mir blieb nichts anderes übrig, als mir ein neues Unternehmen zu suchen, um wieder von vorne zu beginnen. Das war auch schnell gefunden. Da die Firma in Frankfurt, 200 km von meiner Wohnung entfernt war, blieb mir nichts anderes übrig, als mir mit Freunden ein 1-Zimmerapartment im Dachgeschoß zu teilen. Die Luftmatratze war äußerst bequem, vor allem im Hochsommer bei gefühlten 50 Grad. Aber ich hatte ein Ziel: Schnell wieder finanziell auf die Beine kommen. Dafür habe ich alles andere in Kauf genommen. Und es hat sich gelohnt: In diesem Unternehmen wurde ich innerhalb von zwei Jahren die Vertriebsleiterin für NRW.

Das hört sich gut an. Sie haben also durchgehalten. War das auch die Grundlage Ihre neue Unternehmensgründung?

In der Tat. Wenn mir im Leben etwas wichtig ist, dann ist es persönliches Wachstum und neue Herausforderungen. So habe ich mich Ende 2011 dazu entschlossen, mein eigenes Seminarunternehmen zu gründen. Feminess Female & Business startete im Mai 2012 mit dem ersten Abendseminar vor 25 Unternehmerinnen und weiblichen Führungskräften. Seither wächst das Unternehmen rasant, was mit Sicherheit an der Zielgruppe, aber auch an meiner Leidenschaft für die Weiterentwicklung der Frauen liegt. Frauen zu unterstützen, sich besser zu vermarkten und ihnen zu mehr beruflichen und privaten Erfolg zu verhelfen, ist für mich eine der schönsten Tätigkeiten. Meine gesamten Erfahrungen lass ich hier einfließen - die Positiven als auch die Negativen - um dadurch nachhaltigen Erfolg für die Seminarteilnehmerin zu erzielen. Wir Frauen haben so viele Kompetenzen, Potenziale und Ressourcen, welche noch optimaler genutzt werden können.

2013 war dann auch der Startschuss für Ihre erfolgreiche Kongressreihe?

Der September 2013 war ein ganz besonderer Monat für Feminess: der erste Feminess Business-Kongress fand in Frankfurt statt und öffnete für über 450 Frauen die Tür. Ich habe ihn veranstaltet, um weiblichen Referentinnen die Möglichkeit zu geben, ihr Wissen auf einer großen Plattform weiterzugeben. Auf den Bühnen Deutschlands sind die Referenten immer noch zu 80-90% männlich. Eines meiner Leitmotive lautet: „Rege dich nicht auf, ändere es!“ Also kreierte ich eine Veranstaltung von Frauen für Frauen. Es ist von großer Wichtigkeit, dass es in Deutschland mehr weibliche Vorbilder gibt. Frauen sollten noch mehr von Frauen lernen und sich gegenseitig unterstützen. In der heutigen Geschäftswelt ist die Verbindung aus weiblicher Empathie und männlichem Durchsetzungsvermögen eine gefragte und erfolgreiche Mischung. Dies können wir allerdings nur erreichen, wenn wir sowohl von Männern, als auch von Frauen nützliche Ressourcen vermittelt bekommen und diese richtig einsetzen.

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

Macht sich stark für Frauen im Business:
Marina Friess verhilft zu
authentischem Eigenmarketing

Die Resonanz auf den ersten Kongress war sensationell, nicht wahr?

Die Teilnehmerinnen waren von dem konstruktiven Austausch untereinander und von der positiven Energie auf dem Kongress hell auf begeistert. So wurden viele interessante Kontakte geknüpft und Geschäftsbeziehungen aufgebaut. Und genau das ist ein weiteres Ziel von mir. Ich möchte Frauen zu einem gesteigerten Bewusstsein verhelfen, wie wichtig es ist, sich gegenseitig die Bälle zuzuspielen. Denn Männer tun dies ununterbrochen. Wenn wir uns gegenseitig noch mehr unterstützen, wird es auf kurz oder lang keine Diskussion mehr über eine Benachteiligung der Frauen geben. Davon bin ich absolut überzeugt. Ich bin auch jetzt noch sehr dankbar für die Unterstützung, die ich von vielen Frauen im Vorfeld des Kongresses erhalten habe. Der Kongress war einer der emotionalsten Momente in meiner knapp zehnjährigen Selbstständigkeit. So konnte ich mir das ein oder andere Tränchen auf der Bühne nicht verkneifen.

Und in dieser Überzeugung, dass jeder sein Leben nach seinen Wünschen gestalten kann, egal aus welchen Verhältnissen er kommt, sind Sie so gestärkt, dass Sie Ihr Wissen gerne teilen?

Ja. Ich sehe es als meine Berufung. Ein enges Familienmitglied hat einmal zu mir gesagt: „Naja, du hast halt Glück gehabt!“ Dazu kann ich nur sagen: NEIN! Erfolg hat etwas damit zu tun, mutige Entscheidungen zu treffen und auch dann durchzuhalten, wenn es mal schwierige Zeiten gibt. Ich bin dankbar für alle Erfahrungen, denn sie haben mich zu dem gemacht, was ich heute bin. ERFÜLLT!

www.feminess.eu

„Rege Dich
nicht auf,
ändere es!“



Feminess BUSINESS KONGRESS 2

27. SEPTEMBER 2014 WÜRZBURG

Kooperation **ORH IMAGE IDEAL**
Parlour der Starken Marken

Die Zukunft ist weiblich !

SAVE THE DATE!

Am 27.09.2014 findet in Würzburg der Feminess Business Kongress statt. Schirmherrin und Trägerin des Bundesverdienstkreuzes ist die Bestseller-Autorin Sabine Asgodom. Erleben Sie einen einmaligen Tag von Frauen für Frauen und steigern Sie Ihren Erfolg!

Ihre Gastgeberin, Marina Frieß (Feminess) und 13 Top-Referentinnen freuen sich auf Sie!

www.feminess-kongress.de



Gastgeberin **Marina Frieß**



Schirmherrin **Sabine Asgodom**



Antje Heimsoeth



Carmen Brablec



Marianna Leins



Katja Seifert



Saskia Dürr



Ilona Weirich



Annette Müller, Initiatorin DO UT DES

ORFIDEAL
media
face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Ein neues Füreinander mit DO UT DES

7. Heilertage im Chiemgau

SAN ESPRIT lädt erneut ein zu einem inspirierenden Wochenende – Ehren-gast ist Dr. Masaru Emoto

Erneut bietet das Zentrum für Geistiges Heilen SAN ESPRIT in diesem Jahr einem breiten Publikum die Möglichkeit, Wege zur Gesundheit und außergewöhnliche Möglichkeiten der Lebensgestaltung kennen zu lernen. Unweit von München finden am dem Wochenende des 20. und 21. September 2014 in dem malerischen Park der Villa die 7. Heilertage im Chiemgau statt.

Die Veranstaltung findet unter freiem Himmel und bei freiem Eintritt statt, getreu dem Veranstaltungsmotto DO UT DES – ich gebe damit du gibst. In dem einzigartigen, inspirierenden Umfeld der Villa SAN ESPRIT stellen rund 80 Pioniere und Visionäre, Therapeuten und Praktiker ihre Wege zu einem gesunden Leben vor, geben in Vorträgen und Vorführungen

Einblick in alternative Heilweisen und stellen sich den Fragen der Besucher. Mit dabei ist u.a. auch wieder der berühmte Psychotherapeut und Autor Dr. med. Rüdiger Dahlke. Vorführungen des Zirkus Boldini und musikalische Darbietungen runden das vielfältige Programm ab.

Das Gedächtnis des Wassers

SAN ESPRIT Gründerin Annette Müller wird die Heilertage in diesem Jahr am Samstag um 10 Uhr gemeinsam mit einem ganz besonderen Gast eröffnen: Dr. Masaru Emoto wird in einem Vortrag seine spektakulären Forschungsarbeiten vorstellen und anschließend seine Bücher persönlich signieren.

Die Forschungsarbeiten des japanischen Wissenschaftlers haben den Blick des Menschen auf das Wasser nachhaltig verändert. In zehntausenden von Experimenten hat Emoto bewiesen, dass Wasser nicht nur Informationen, sondern auch Gefühle speichert. Seine Gegenüberstellungen von Aufnahmen gesunder und kranker Eiskristalle sind weltweit bekannt.

Initiiert und organisiert werden die weit über die Grenzen der Region beliebten Heilertage von SAN ESPRIT, dem Zentrum für Geistiges Heilen, das im Jahr 2006 von Annette Müller als Raum für Begegnungen und neue Kontakte gegründet wurde. Das Zentrum beheimatet die erste stationäre Fachklinik für Geistiges Heilen und die daran angeschlossene Heilerschule ÉCOLE SAN ESPRIT.

www.heilertage.de
www.san-esprit.de



Oliver Scanlan,
Experte für internationales
Steuerrecht,

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

„Unsere Kanzlei wurde 2004 gegründet. Unsere Mandanten sind mittelständische Unternehmer, Existenzgründer und Privatpersonen. Wir zeigen Ihnen im persönlichen Gespräch, wie Sie den Weg durch das Steuerlabyrinth finden und optimale Ergebnisse für sich erreichen. Ohne unnötigen Stress und Zeitverlust. Denn bei uns bekommen Sie eine kompetente Antwort auf all Ihre Fragen rund ums Thema Steuern, auch über die Grenzen Deutschlands hinaus.

Natürlich helfen wir Ihnen auch ganz praktisch. Zum Beispiel bei der Korrespondenz mit dem Finanzamt. Sich im Dschungel der vielen Steuergesetze zurecht zu finden und den Überblick zu bewahren, ist nicht leicht. Steuerliche Angelegenheiten sind oft mit einer Menge Arbeit verbunden. Und sie kosten Sie wertvolle Zeit. Die Beratung von mittelständischen Unternehmen, Selbstständigen und Existenzgründern bildet einen Schwerpunkt unserer Kanzlei. Wir besitzen ein erfolgreiches Netzwerk aus Rechtsanwälten, Unternehmensberatern direkt in unseren Räumlichkeiten, und können dadurch den Nutzen unserer Mandanten steigern. Auf kurzem Wege lassen sich viele Probleme leicht und unkompliziert lösen. Sie sind steuerlich und rechtlich immer bestens beraten. Wir sehen uns als zuverlässiger Partner der als Steuermann und Vordenker die strategischen, rechtlichen und steuerlichen Belange unserer Unternehmen immer im Blick hat.

Schwerpunkte unserer Arbeit sind:

- Internationales Steuerrecht
- Steueroptimierung
- Unternehmensnachfolge
- Beratung von Existenzgründern
- Erbschafts- und Schenkungssteuer
- Buchhaltung und Bilanzierung
- Einkommensteuer

Herzlich Willkommen!!

Unser Wissen ist Ihr Kapital

Sehr geehrte Geschäftspartner,
liebe Mandanten und Leser,

Sie halten unsere SCANLAN Kanzleibroschüre in Händen, im Rahmen meiner Kolumne im Orhideal IMAGE Magazin. Hier erfahren Sie mehr über unser Wirken, aktuelle Rechtsprechung und Themen für den Mittelstand. In unserer Steuerkanzlei beraten und begleiten wir nun seit über 10 Jahren Konzerne, mittelständische Unternehmen, Existenzgründer, Selbstständige und Privatleute.

Die Kanzlei befindet sich im Herzen von München und ist vor allem spezialisiert auf internationale Rechnungslegung, internationales Steuerrecht, Umwandlungssteuerrecht und Umsatzsteuer.

Zudem stellen wir gerne die Vorteile des Modells der pauschaldotierten Unterstützungskasse vor. Dieses Modell der betrieblichen Altersvorsorge bietet nicht nur enorme Liquiditäts- und Steuervorteile, sondern leistet auch einen Beitrag zur Mitarbeiterbindung unserer Mandanten.

Wir zeigen Ihnen im persönlichen Gespräch, wie Sie den Weg durch das Steuerlabyrinth finden und optimale Ergebnisse für sich erreichen. Um den Wachstum der Kanzlei gerecht zu werden, wurde in diesem

Jahr unser Team durch einen weiteren Berufsträger verstärkt. Steuerberater Alexander Gnatiouk bringt unter anderen seine Expertise in der Konzernrechnungslegung, nationaler und internationaler Bilanzierung sowie in der Umsatzsteuer, welche er bei internationalen Großkonzernen erworben hatte, in unsere Kanzlei hervorragend ein und ermöglicht uns in diesem Bereich noch stärker zu wachsen.

Als Steuerberater in München haben wir stets Ihren Erfolg im Blick und freuen uns, Ihnen unser umfassendes Know-how zur Verfügung zu stellen. Dieses Ziel treibt uns bei der täglichen Arbeit an. Auch dank unseres starken Partnernetzwerkes können wir Sie umfassend betreuen.

In diesem Sinne bedanke ich mich für Ihre Treue und Empfehlungen.

Viele Erfolge wünscht Ihnen
Ihr Steuerberater

Oliver Scanlan

SCANLAN STEUERBERATUNG
Arnulfstr. 19 • 80335 München

Telefon: +49 (89) 242261-3
Telefax: +49 (89) 242261-50
info@stb-scanlan.de

www.stb-scanlan.de

Terminblocker

Unternehmertreff Oktober
im Renaissance-Haus bei Gastgeber
Oliver Scanlan www.stb-scanlan.de

Save the Date:
23. Oktober
von 16-19 Uhr



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.

TERMINBLOCKER

Unternehmertreff in München

25. September 2014 ab 16 Uhr

Unternehmertreff in München

23. Oktober 2014 ab 16 Uhr

Unternehmertreff in Landsberg/Lech

7. November 2014 ab 16 Uhr

Anmeldungen online über

www.orphideal-image.com/termine

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
Erlkammer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orphidea.de • www.orphideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orphidea@orphideal-image.com

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

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

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

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

Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112



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



Interview mit
Carmen Eva Leitmann
The Holistic Business Architect
Unternehmerin des Monats

Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL Oktober 2014
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Grundgesetze des Unternehmertums und der Blick auf das Ganze

Allzu gern wenden sich Unternehmen, Verbände und Medien an die international erfahrene ganzheitliche Business-Architektin Carmen Eva Leitmann, die mit lebendiger und bildhafter Sprache fesselt und für ein zukunftsorientiertes Wirtschaften plädiert. Mit interessanten Fachartikeln und packenden Interviews öffnet sie ihrem Publikum die Augen, wenn es um Kundenorientierung, das weibliche Prinzip des Führens und die ganzheitliche Betrachtung von Unternehmens-Organismen geht. Die Macherin aus der Praxis verbindet ihre eigens entwickelten Methoden mit neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Durch ihre klare Art und Gabe, das Ganze zu sehen, führt sie Unternehmen aus Mittelstand und Industrie zurück in eine fest verankerte Vision und packt anstehende Themen an der Wurzel, statt nur

kurzsichtig Symptombekämpfung zu betreiben. Dass die geradlinige Powerfrau auch Mut hat, antizyklisch und entgegen festgefahrenen Prinzipien zu agieren, bescherte ihr in ihrem Werdegang großen Respekt und viele sensationelle Erfolge. Als Changeprofi und holistische Mitgestalterin hält sie ihren Auftraggebern den Spiegel vor, damit Zusammenhänge sichtbar und Wechselwirkungen zukünftig besser berücksichtigt werden können. Die charismatische Wegweiserin navigiert ihre Klientel, die sich oft im Detail verloren hat, sicher zum „Warum tun wir das?“ und gibt unternehmerischem Engagement damit den Sinn und Zweck zurück. Erst mit diesem Plan, wie das Gesamtgebilde aussehen soll, ist Erfolg auf lange Sicht möglich. Statt think big, think holistic!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

IMAGE: Frau Leitmann, welche Philosophie steckt hinter der Bezeichnung Ihrer Firma „The Holistic Business Architect“?

Carmen Eva Leitmann: „Das Ganze sehen“ ist der Grundgedanke meiner Firma.

Es geht dabei um ganzheitliche Unternehmensführung...?

Ja! Mir geht es ganz speziell darum, dass ein Unternehmen wirklich in der Gesamtheit betrachtet wird.

Sie helfen durch die Erkenntnis, dass alles miteinander verbunden ist und sich somit gegenseitig beeinflusst! Haben die Firmen denn den Überblick verloren?

Das ist oft der Fall. In den letzten Jahren sind die Aufgaben in den Unternehmen sehr stark arbeitsteilig behandelt worden. Häufig wurde rein fachspezifisch gearbeitet, ohne die Gesamt-

wirkung des Unternehmens im Auge zu behalten. Die Optimierung von Teilaspekten, ohne die Auswirkung auf das ganze Unternehmen zu betrachten, hat sich jedoch nicht bewährt und nicht dazu beigetragen, Firmen dauerhaften Erfolg zu bescheren.

Das kann ich nachvollziehen. Sogar im Mittelstand, wo der Unternehmer oft noch persönlich „das Zepter in der Hand“ hat, lauert nicht selten die Gefahr, dass er sich in Teilaspekten verliert. Das ist der Moment, wo das Hamsterrad beginnt...

Genau, vor lauter Alltag und Tagesgeschäft bleibt oft die Vision, der Sinn auf der Strecke und unausgewogene Konzentration auf Teilaspekte führt dann dazu, dass unkontrollierter Aktivismus entsteht und pure Symptombekämpfung betrieben wird. Die Ursache und Wirkung bleiben verkannt. Ein Unternehmen ist wie ein lebender Organismus zu sehen und so sind auch in Unternehmen alle Komponenten eng miteinander ver-

Menschgewordenes Navigationssystem, Erkenntnis-Guide und Frontfrau von „The Holistic Business Architect“: Carmen Eva Leitmann baut mit ihrem Team am unternehmerischen Gesamtgebilde - vom Fundament bis zur obersten Etage

„In der Wirtschaft dominiert die Symptombekämpfung. Es wird Zeit für die Ursachenforschung!“

- Beratungen und Coachings
- Führungsseminare (ganzheitliche Unternehmensführung, Authentisch Führen in Umbruchszeiten, Führungsmodell der Zukunft, Unternehmerisches Denken und Handeln)
- Kommunikationstrainings für heterogene Teams
- Moderation von Strategieworkshops
- Vorträge und Interviews
- ein modular aufgebautes Qualifizierungsprogramm für Aufsichtsräte und Verwaltungsräte mit geschlechtsspezifischen Schwerpunkten
- Konzept und Ausbildungsprogramm für die Herstellung der Balance männlicher und weiblicher Prinzipien in Unternehmen
- Vertriebsseminare (Stichwort: Gelebte Kundenorientierung)

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

www.the-holistic-business-architect.com



„Unternehmen
fehlt es nicht immer
an Frauenquote,
sondern oft am
gelebten weiblichen
Prinzip.“

Weibliche Komponenten integrieren

bunden, beeinflussen sich gegenseitig und können nur zusammen erfolgreich funktionieren und gesund sein: Die Art wie Menschen in einem Unternehmen zusammenarbeiten, welche Werte sie leben, ist genauso wichtig, wie die strategische Ausrichtung und die Qualität der Produkte und Dienstleistungen. Außerdem wird ein Unternehmen auch von seinen Kunden, Mitarbeitern, Partnern und in der Öffentlichkeit als Ganzes wahrgenommen und erlebt.

Welcher Nutzen ergibt sich für Ihre Kunden durch die ganzheitliche Betrachtung?

Ich begleite ein Unternehmen und seine Mitarbeiter in Veränderungsprozessen. Das Ziel ist mit Geduld und Kontinuität, daran zu arbeiten, dass die gemeinsam erarbeiteten Erkenntnisse und Maßnahmen, in einem kontinuierlichen Prozess im Unternehmen nachvollzogen und gelebt werden können. Das heißt, wenn mein Kunde dann wieder in sein Tagesgeschäft eintaucht, ist es meine Aufgabe den Überblick zu behalten und zu schauen, dass überall im Sinne des angepeilten Gesamtgebildes gebaut und geschaffen wird. Für das Gelingen ist es wesentlich, das jeder versteht, was er zum Gesamtgebilde beiträgt und die Wichtigkeit seiner Rolle und seines Beitrags erkennt. Dazu biete ich Workshops, Seminare, Beratung und Coachings an.

Wie einschneidend ist denn der Veränderungsprozess, den Sie dann einleiten?

Das ist häufig die große Sorge meiner Auftraggeber. Aber es ist größtenteils nicht nötig, alles neu zu erfinden. Die meisten Menschen und Unternehmen haben genügend Ressourcen – und in den vielen Fällen sind schon gute Ansätze vorhanden. Sie müssen nur neu betrachtet und neu zusammengesetzt werden. Mein Prinzip dazu lautet: Sieh dich selbst, sieh dich im Zusammenhang mit anderen und am Ende holistisch! Ich erfasse zunächst den Gesamtaspekt. Meine Gabe ist das Ganze zu sehen und dann übertrage ich diesen Blick auf meine Auftraggeber. Ich gehe direkt an die Ursache – an das Fundament, das alles trägt und zeige Zusammenhänge auf. Das heißt ich halte mich nicht bei der Symptombekämpfung auf, sondern gehe direkt an die Wurzel und erläutere dabei die Gesetzmäßigkeiten für erfolgreiches Unternehmertum. Hilfe zur Selbsthilfe!

Sie können es sich so vorstellen: Ähnlich wie ein Friseur, der dem Kunden den Spiegel hält, damit sich der Kunde von allen Seiten sehen kann und sagen kann was ihm gefällt, oder was er gerne verändern möchte. Genauso halte ich meinen Kunden den holistischen Spiegel hin und zeige ihm, was er sonst nicht sehen kann. Das Gute, genauso wie das, was nicht so optimal ist. Dann ist er selber in der Lage zu entscheiden, was ihm gefällt, was er behalten will und was er korrigieren, oder verändern möchte. Und ich begleite den Kunden Schritt für Schritt hin zur optimalen Form und zeige ihm dabei wie er selbst den Spiegel halten kann, damit er auch sogenannte blinde Flecken entdeckt.

Mit anderen Worten, der Auftraggeber kommt, wenn der „Schuh drückt“?

Zum Glück ist das nicht die Regel. Ich habe ein breites Spektrum, mit dem ich meine Kunden erfolgreicher mache. Mein Kerngeschäft ist das Coaching oder Beratung bei Neuaufstellung und Neuausrichtung. Doch auch wenn Image, Geld, oder persönlicher Reichtum verloren gehen, der Absatz schwindet, oder bei dem persönlichen Auftreten die Kraft und die Ausstrahlung fehlen. Dann kann ich sehr diskret und schnell Soforthilfe anbieten. Die meisten planen jedoch eine Zusammenarbeit mit mir rechtzeitig ein.

Dann kann jeder, der wirklich bereit ist, an den Kern zu gehen, Ihre Dienstleistung gebrauchen?

Sie haben es erfasst. Im Prinzip alle, die für die Wahrheit offen sind. Der Bedarfsmoment ist immer sehr verschieden: Da sind beispielsweise die Jung-Unternehmer oder Führungskräfte, die gerade im Aufbau sind und meinen Blick für das Ganze brauchen. Menschen, die sich gerade in der Phase einer beruflichen Neuorientierung befinden - egal ob Sie als Privatperson, oder als Organisation zu mir kommen, kann ich sehr gut helfen. Außerdem sind Führungskräfte und Unternehmer, die bereits in einer Krise sind und nach dem Ausweg suchen, dankbar um jede Hilfe. Unternehmer, die ihr Unternehmen an die nächste Generation übergeben und den Übergang, sowie Kommunikationsprozesse für alle Beteiligten möglichst reibungslos gestalten wollen, wenden sich an mich. Besondere Supervision wird von mir erwartet, wenn Moderatoren oder Leiter heterogener Teams mich beauftragen. Dazu zählen Experten-, interkulturelle Projekt-Teams, oder Aufsichtsrat-Teams, die unterschiedliche Interessen vertreten. In solchen komplexen Fällen wollen meine Auftraggeber optimale Ergebnisse erzielen und hohe Synergien und das Potential aller Beteiligten heben. Nicht zu vergessen: Hochschulen, Verbände wenden sich an mich, wenn sie ihren Studenten oder Mitgliedern praxisorientierte und gewinnbringende Strategien vermitteln wollen.

Ja, das habe ich gesehen. Neben Ihrem Tagesgeschäft ist Ihre Expertise von vielen Seiten gefragt. Wer vermittelt Ihr Wissen für Ihre Zielgruppen gut?

Mit Verbänden, Personalabteilungen, Kongressen, Redaktionen, Verlagen und Hochschulen arbeite ich ebenfalls sehr gut zusammen.

Ihre Fans und Kunden sehen in Ihnen die Verkörperung des weiblichen Prinzips. Sie leben vor, was Sie lehren. Wie ist das gemeint?

Meine Kunden schätzen bei unserer Zusammenarbeit die weibliche Sicht auf die Dinge, die ich biete. Die ganze Welt ist auf der Balance männlicher und weiblicher Prinzipien aufgebaut – ob das die Biologie, die Physik, die Chemie, die Mathematik ist. Überall bildet das männlich und weibliche Prinzip, das Plus und Minus, das Ying und Yang zusammen ein Ganzes. Doch ausgerechnet in unseren Unternehmen wird diese Tatsache häufig ignoriert. Von ganzheitlich kann man nur sprechen, wenn beide Prinzipien sich ergänzen und gleichberechtigt und in bestimmter Weise zusammenarbeiten. Alles was nicht in der Balance ist, geht in die Krise oder führt zum Zusammenbruch. Wenn unser Organismus nicht in Balance ist, werden wir krank. Wenn das Fundament eines Gebäudes nicht trägt, stürzt es zusammen. Und so ist es ganz klar, dass ein Ungleichgewicht zwischen männlichem und weiblichem Prinzip im Unternehmen unausweichlich zur Krise führt. Ich habe die Mittel, den Unternehmen diese Lesart zu zeigen, und Möglichkeiten, es zu korrigieren. Darin habe ich quasi ein Patent.

Aber, Frau Leitmann, deshalb hat man doch die Frauenquote eingeführt, um ein Gleichgewicht herzustellen...

...aber, allein mit einer Quote - sprich einfach nur mehr Frauen einzustellen - ist dieses Thema nicht aus der Welt zu schaffen, wenn sich die Frauen dann als Führungspersönlichkeiten den männlichen Vorgehensweisen anpassen müssen oder von ihnen männliches Handeln erwartet wird. Dann sind die Frauen letztendlich nur die „schlechteren Männer“. Ein Gleichgewicht können Sie nur herstellen, wenn auch die weiblichen Prinzipien in Unternehmen gefördert werden. Dabei helfe ich bei der Unternehmensberatung. Andererseits zeige ich Frauen in Seminaren, wie sie in eine Führungsposition kommen, sich in einer männlich geprägten Berufswelt, mit ihrer eigenen authentischen Art integrieren und optimal mit den Männern kooperieren können.

Dieser Ansatz ist sehr spannend und Sie brechen damit das Klischee der Frauenquote.



„Sie sind nur glaubwürdig, wenn Sie DAS verkörpern, was Sie verkaufen wollen!“

Carmen Eva Leitmann
+49-(0)151-11685050
carmen.leitmann@the-hba.com

www.the-hba.com

The Holistic Business Architect
DAS GANZE SEHEN

Das will ich auch und damit liege ich schon seit 2008 voll im Trend. Unsere Art des Wirtschaftens verändert sich und damit kommen neue Herausforderungen auf uns zu. Wir müssen uns klar machen: Veränderung ist ein Prozess, ein Umlernen, das Zeit braucht, bis es Früchte bringt. Genauso wie in der Natur. Darum möchte ich, dass wir uns wieder Zeit nehmen, bestimmte Dinge erstmal auf uns wirken zu lassen, und nachzuspüren, bevor wir Entscheidungen treffen.

In sehr vielen Unternehmen wird heute noch überwiegend auf Durchsetzungskraft, Zielgerichtetheit, Entschlossenheit, etc. geachtet. Die ur-weiblichen Prinzipien, wie: Innere Ruhe, Offenheit, Intuitives Wissen und der Blick für das Ganze, sind jedoch unterrepräsentiert. Sie werden aber ebenso gebraucht, weil beispielsweise gerade durch die ruhige Offenheit erst der schöpferische, kreative Prozess ermöglicht wird.

Neben Ihren wissenschaftlichen Betrachtungen ist Ihr großer Bonus, dass Sie aus der Praxis kommen und viele Perspektiven kennen.

Das ist mein großer Vorteil. Meine Erfahrungen beruhen nicht auf theoretischen Experimenten, sondern aus Projekten aller Art, in der Industrie und im Mittelstand. Immer das große Ganze im Blick...

...auch wenn das große Ganze bedeutet, mal gegen den Strom zu schwimmen? Ich meine damit Ihre auch sehr mutigen Entscheidungen, die Ihnen breite Anerkennung gebracht haben.

Wenn Sie den richtigen Überblick haben, fallen Ihnen Entscheidungen sehr leicht. Sie sprechen ein Großprojekt an, von dem ich Ihnen erzählte? Als ich einen Vorstand aus der Telekommunikationsbranche mit einem innovativen Konzept davon überzeugte, dass das Unternehmen viel mehr gewinnen könne, wenn es Innovationskraft und Kundenorientierung vorlebt, anstatt Personal abzubauen. Nach meiner Konzeption wurde ein Kundeninformationszentrum mit Ausstellungsraum und Konferenzzentrum gebaut. Ich habe ein Expertenteam ausgebildet und eingesetzt, dass sich ausschließlich mit der inhaltlichen und organisatorischen Vorbereitung von hochkarätigen Kundenbesuchen aus aller Welt beschäftigt hat.

Der Erfolg gab mir Recht. Die Kunden strömten aus allen Ländern in diese Zentren. Das Unternehmen zeigte damit

Kompetenz und Innovationskraft, sowie Motivation auf höchstem Niveau und gewann einen Auftrag nach dem Anderen. Wir begeisterten die Kunden für das gesamte Unternehmen. Und die Finanzierung war plötzlich kinderleicht. Sie sehen, egal wie komplex oder klein ein Projekt ist, wenn es in seinen Zusammenhängen betrachtet wird, wird es berechenbar.

Aus ihrem Mund klingt das sehr authentisch. Ich merke, Sie brennen für Ihr Business. Welches Erfolgsrezept hat sich bei Ihnen bewährt, um Ihre Kunden gut anzuleiten?

Mein Rezept ist die Nachhaltigkeit! Und Vorleben. Die Gesamtheit und die Vision nicht zu verlieren, wenn der Kunde wieder ins Tagesgeschäft eintaucht.

Ich fasse zusammen: Sie sind die Geschäftsarchitektin, die einen Plan in der Hand hält, wie das Gesamtgebilde aussehen soll – und die auch über ein Navigationsgerät verfügt, das zeigt, wie man dort ankommt. Richtig! Ich arbeite mit meinen Kunden über einen bestimmten Zeitraum. Es ist ein Prozess, denn es wird umgelernt – das geht eine Weile. Ich begleite diesen Prozess.

An welchen Zukunftsprojekten arbeiten Sie gerade und ist es möglich mit Ihnen zu kooperieren?

Wir expandieren laufend. Ich konzipiere gerade Ausbildungsprogramme, für die ich mir Partner wünsche, um Frauen zu „ganzheitlichen Geschäftsarchitektinnen“ zu qualifizieren, die als „interne Beraterinnen“ in Ihren Firmen agieren können, oder Führungsmodelle und Förderkriterien in den Unternehmen einführen, die ganzheitliche Unternehmensführung ermöglichen. Um hierfür mehr Bewusstsein zu schaffen, stelle ich mich den Interviewsanfragen und arbeite eng mit Redaktionen zusammen. Einer meiner TOP-Artikel hatte beispielsweise die Überschrift „Die Renaissance der Weiblichkeit in Beruf und Gesellschaft“. Solche Themen kommen ausgezeichnet an. Außerdem bin ich gerade an einem Buchprojekt, um gelebte Kundenorientierung als Erfolgsmodell zu beschreiben.

IMAGE: Frau Leitmann, sie haben einen treffenden Nachnamen. Nur ist er nicht ganz gender-konform. Sie sind die Leitfrau!!! (wir lachen) Danke für das Interview! Danke, danke. Das bin ich gerne!



Terminblocker

Unternehmertreff September in der Gymnas VIP LOUNGE / Muc

**Save the Date: 25. September
von 16-19 Uhr**

Anmeldungen über www.orhideal-image.com/termine



„Genießen und chillen -
in unserer VIP-Lounge.“



www.gymnas.de
Gymnas Club - Billardpark • Cocktailbar • Restaurant

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



Interview mit
Martin Reh
**Wire Umwelttechnik
GmbH**
Unternehmer des Monats



Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL September 2014
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken

„Licht
bringt neue
Aspekte in
das betriebliche
Gesundheits-
management.“

Licht der Zukunft

Botschafter der Energiewende:

Licht-Manager, LED-Papst und Energie-Experte Martin Reh befasst sich mit dem Thema „Licht der Zukunft“ und gibt zur LED-Technologie in diversen Medien wertvolle Impulse.

Im Tagesgeschäft liegt der Hauptfokus auf Beratung im Bereich Licht und Energie. Der extrem gut vernetzte und engagierte Unternehmer setzt auf neue, zukunftsorientierte Lösungen und verblüfft den Mittelstand mit ungeahntem Einsparpotential. LED-Beleuch-

tung ist der einfachste Weg, um im öffentlichen und industriellen Bereich Kosten und Energie zu sparen und dabei unser Klima zu schonen. Die 3 bis 4 mal höhere Lebensdauer des Leuchtmittels und die hohe Energieeffizienz machen LED-Leuchten zum perfekten Beleuchtungsmittel.

Das durch intelligente Licht-Energie-Planung auch das betriebliche Gesundheitsmanagement profitiert, erfahren Sie in diesem Interview. *Orhüdea Briegel, Herausgeberin*

Produkt-Modell im Bild:
CleanTec AirLighting

Martin Reh, MBA
Geschäftsführer/CEO
WiRE Umwelttechnik GmbH
Kolpingring 18a
D-82041 Oberhaching

+49-89-61304 298
+49 178 4814814

m.reh@wire-umwelttechnik.de
www.wire-umwelttechnik.de



„CleanTecAirLighting
im Einsatz: hoher
Reinigungseffekt der
Raumluft durch ultra-
violette Strahlung“

Energiewende für Unternehmen
Laufende Informationen auf

WiRE TV www.wire-tv.de

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



Orhideal IMAGE: Herr Reh, welche Geschäftsphilosophie steckt hinter der Firmierung WiRE Umwelttechnik?

Martin Reh: Als umwelt-orientiertes Unternehmen fördern und vermarkten wir ausschließlich ökologisch nachhaltige und energie-effiziente Technologien. Wir wollen, dass die praktische Umsetzung der Energiewende in unserer Gesellschaft tatsächlich stattfindet. Um unsere umweltschonenden Produkte mit sehr hohem Einsparungspotenzial an CO2 markt- und zielgruppengerecht zu vermarkten, beobachten und analysieren wir den Markt dafür seit 2011 sehr genau.

Beschreiben Sie unseren Lesern kurz Ihr Kerngeschäft. Was ist Ihr Leistungsportfolio?

Seit 2012 bieten wir den anwender- und bedarfsgerechten Einsatz hocheffizienter LED-Leuchtmittel und Lichtmanagementsysteme für den kommunalen und gewerblichen Bedarf im Innen- und Außenbereich an. Dazu zählen vielfältige Dienstleistungen und Produkte, unter anderem für öffentliche Straßen, Parks und Plätze, für Gebäude, Gewerbetriebe, Einkaufs- und Lagerflächen sowie für Sportstätten und Schulen. Mit unserer innovativen Straßenlicht-Steuerung heLEDios Control bieten wir eine intelligente, weil bedarfsgerechte Steuerung von Straßenlicht mit bisher völlig unbekannten Möglichkeiten. Parallel dazu erleichtern wir Investitionen durch individuelle Contracting und Managed Service-Konzepte und begleiten unsere Kunden beratend bei Finanzierungsvorhaben. Das gilt selbstverständlich auch für unser neuestes Produkt – das einzigartige CleanTecAirLighting! System.

Welche speziellen Produkte bieten Sie unseren Ansprechpartnern, der Leserzielgruppe von ORHIDEAL, insbesondere den Unternehmern und Entscheidern?

Wie gerade erwähnt, arbeiten wir aktuell an der Vermarktung des innovativen Luftentkeimungs- und Beleuchtungssystems CleanTecAirLighting! Dies ist eine moderne LED Innenbeleuchtung kombiniert mit einem hochwirksamen Raumluft-Entkeimungssystem.

CleanTecAirLighting! verbessert die Raumluft- und Lichtqualität in Büros, Schulungs- und Tagungsräumen, Arztpraxen, Apotheken und Kliniken, Bahnhöfen und Wartebereichen, also überall dort, wo viele Menschen zusammen kommen. Wir sind überzeugt, dass dieses in Deutschland entwickelte und hergestellte hoch-innovative Produkt unsere Philosophie und unseren unternehmerischen Anspruch optimal verkörpert und erweitert.

Welche Zielgruppen sprechen Sie an?

Unsere Zielgruppen liegen sowohl im öffentlichen als auch im gewerblichen Bereich. Im kommunalen Bereich sind dies primär Gemeinden mit deren öffentlichen Beleuchtungen sowie deren Büros, Schulen, Kindergärten, Festhallen, Sportplätze etc. Im industriell-gewerblichen Sektor sind dies überwiegend Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Lagerung, Bürogebäuden sowie Betreiber von Einkaufszentren, Einzelhandelsläden und Autohäusern. Ein besonderer Schwerpunkt liegt speziell für CleanTecAirLighting! natürlich im Bereich der medizinischen Versorgungseinrichtungen wie Krankenhäuser und Arztpraxen.

Welche sind Ihre besonderen Kompetenzen, welches Know-how und welche Stärken machen Sie aus?

Als unabhängiges Systemhaus erhalten die Kunden von WiRE Umwelttechnik alle Leistungen rund um das Thema LED aus einer Hand. Dazu gehören neben unseren LED Produkten u.a. ABC-Analysen, umfangreiche Beratungsleistungen, Recherchen von und Unterstützung bei Förderanträgen sowie die technische Realisierung mit Installation und Wartung. Mit ihrer um ein Vielfaches höheren Lebensdauer, bei gleichzeitiger Reduzierung der CO2- Emissionen um 70% und mehr, sind LED-Leuchten längst zum perfekten Beleuchtungsmittel avanciert, egal in welchem Anwendungsbereich.

Das macht die Umstellung auf LED-Beleuchtung von allen Maßnahmen, die dabei helfen im öffentlichen und industriellen Bereich Kosten und Energie zu sparen und dabei gleichzeitig unser Klima zu schonen, zur einfachsten Maßnahme mit dem höchsten Mehrwert.

Welche Verkaufsargumente machen Ihren Vertrieb erfolgreich?

Unser genereller Anspruch ist es, für jeden Anwendungsbereich die jeweils beste Lösung in Form des richtigen Systems anzubieten. Um dies zu erfüllen, entwickeln hochqualifizierte Kooperationspartner und Hersteller aus Deutschland, Europa und Fernost innovative Produkte für uns, die deutlich Energie einsparen, ohne dabei die betriebswirtschaftlich orientierte Kostenbetrachtung unserer Kunden zu vernachlässigen.

Sie sind immer auf der Suche nach effizienten, modernen Lichtlösungen. Was sagen Sie den Skeptikern?

Vielerorts herrscht immer noch die Meinung vor, das alles sei viel zu teuer, zu grell und noch lange nicht ausgereift. Hier sagen wir entschieden Nein, das Gegenteil ist der Fall. Und jeder Tag, an dem beispielsweise auf Straßen noch länger unnütze Riesenmengen an Energie durch völlig ineffiziente „Freiluftheizungen mit angeschlossener Leuchtfunktion“ quasi in die Luft geblasen werden, arbeitet in Richtung unserer Argumente und Leistungen.

Durch Ihre Unabhängigkeit von Herstellern bieten Sie Kunden den größtmöglichen Nutzen. Kann ich es so zusammenfassen?

Aufgrund unserer hersteller-unabhängigen Position empfehlen und vermitteln wir unseren Kunden bedarfsgerecht das richtige Produkt, ähnlich wie ein unabhängiger Makler in der Finanz- und Versicherungsbranche. Im Bereich der intelligenten Straßenlichtsteuerung sind wir mit heLEDios Control sogar konkurrenzlos. Und mit CleanTecAirLighting! haben wir eine wunderbare Synergie aus der modernen LED Beleuchtungstechnologie und hochgradig gesundheitsfördernder Raumluftentkeimung.

Sie erwähnen häufig das CleanTecAirLighting! System? Beschreiben Sie uns die Vorteile etwas näher?

Jährlich kosten Krankheiten und dadurch bedingte Fehltag deutsche Unternehmen einen Milliardenbetrag. Ein Grund, warum sich Mitarbeiter gegenseitig anstecken, liegt in der Raumluft. Sie gilt als einer der Hauptübertragungswege von

Krankheitserregern. Mit CleanTecAirLighting! erzielen wir einen hohen Reinigungseffekt der Raumluft durch ultraviolette Strahlung, ähnlich wie wir ihn von der Sonne kennen. Indem sie deren DNA-Struktur schädigt, wirkt sie direkt auf Mikro-Organismen wie Viren, Pilze, Bakterien usw. ein. Mit integrierten LED Leuchten sorgen wir parallel für eine blendfreie und optimale Arbeitsplatzbeleuchtung. Unternehmen betreiben mit dem CleanTecAirLighting! System eine aktive Gesundheitsprävention, was Wettbewerbsvorteile schafft, Kosten senkt und das Unternehmensimage aufwertet.

Wie lautet Ihr persönliches Leitmotiv?

„Allways look on the bright side of Life“ und „Ich bin Marathon-Läufer, kein Kurzstrecken-Sprinter“ Dahinter steht meine Überzeugung, dass wir durch den Einsatz von intelligenten Lösungen die Energiewende vor Ort unterstützen und erreichbar machen können. Die moderne LED Technologie ist so eine intelligente Lösung. Als Marathon-Läufer erreiche ich mein Ziel, indem ich beständig und gleichmässig einen Schritt an den nächsten setze und nicht hektisch von Station zu Station hetze.

Gibt es Klischees, die Sie mit Ihrem Engagement zu Energiethemen und Umwelt brechen oder bedienen möchten?

Brechen möchten wir mit der Annahme, dass in unserer Gesellschaft nur die Großen etwas bewegen können. Bedienen, wenn Sie es so nennen möchten, wollen wir den aktuellen Trend zur Re-Kommunalisierung unter Einbindung regionaler, meist kleinerer und mittlerer Unternehmen in öffentliche und private Projekte.

Planen Sie Projekte in der Zukunft, für die Sie vorab Partner gewinnen wollen oder weitere Ressourcen benötigen?

Speziell bei der Vermarktung des innovativen Luftentkeimungs- und Beleuchtungssystems CleanTecAirLighting! bieten wir interessierten Kooperationsunternehmen, beispielsweise aus der Bau- oder Gesundheitsbranche, interessante Möglichkeiten in Richtung systemische Kooperationen an.

Interview: Rüdiger Lehmann

Unsere Mission:

Wir leisten einen aktiven Beitrag bei der Bewältigung heutiger und künftiger Aufgaben im Bereich Umweltschutz und tragen damit unseren Teil bei, die Zukunft unserer wunderbaren Welt für alle Menschen nachhaltig zu sichern und zu verbessern.

Wenden Sie sich vertrauensvoll an uns. Wir helfen Ihnen gerne weiter. Wir schaffen Win-Win-Situationen für alle Beteiligten!

Martin Reh, CEO WiRE-Umwelttechnik



„Unsere Kunden profitieren von individuellen Contracting und Managed Service-Konzepten!“



Ein perfekter Trainer. Für Ihr Gleichgewicht im Business

IMAGE: Ihr Balance Hocker, Frau Dr. May-Ropers hilft dem Körper, fortwährend die Balance zu suchen. In welchen Fällen ist dies notwendig?

Dr. May-Ropers: Der Balancehocker trainiert unbewußt und automatisch die Mitte des Körpers in der erforderlichen Weise. Dadurch ist er ideal für jeden, der lange sitzende Tätigkeiten ausüben muss. Berufsgruppen wie Musiker, Sekretäre(innen) sowie Personen, die am Computer arbeiten oder Handarbeiten verrichten, sind hier ganz besonders betroffen. Mein Balance Hocker ist auch eine wertvolle Hilfe für Kinder und Jugendliche beim Lernen am Schreibtisch. Er bietet sowohl vorbeugend wie z.B. bei bereits vorhandenen Rückenbe-

schwerden eine ideale und sinnvolle Trainingsgelegenheit.

IMAGE: Wie erreichen Sie die individuelle Anpassung?

Dr. May-Ropers: Um die optimale Sitzhöhe zu bestimmen, messen Sie vom Boden bis zur Sitzfläche. Grundsätzlich gilt als Richtlinie ein Sitzwinkel von 100° - 110°. Legen Sie nach Bedarf zur Ermittlung, beispielsweise mehrere Bücher auf einen Stuhl bis Sie die optimale Sitzhöhe erreicht haben.

Die Richtlinie für eine Körpergröße von 175 cm ist eine Hockerhöhe von 52 cm, Sitzdurchmesser 30 cm (für Kinder und sehr schlanke Menschen Ø 28 cm). Das ist das Verfahren nach Nowobalance.

IMAGE: Das sind edle Materialien?!

Dr. May-Ropers: Nachhaltigkeit liegt uns am Herzen! Wir verwenden natürliche Materialien, die in liebevoller Handarbeit ein langlebiges, form-schönes, gesundes Produkt ergeben um bewegtes Sitzen, balanciertes Denken und zentriertes Handeln lange Zeit zu genießen für Gesundheit im Gleichgewicht!

NOWO BALANCE® LTD.

Fon: +49 (0) 8029 - 99 988
Fax: +49 (0) 8029 - 99 89 44
info@balancehocker.de

www.balancehocker.de

Geniale Konstruktion. Einfach und extrem wirksam

„Wenn der Körper
fortlaufend das
Gleichgewicht sucht,
entfaltet sich ohne
Anstrengung
die optimale
Wirkung.“



„Erst wenn Sie das Bewußtsein über die labile Balance erlangt haben, können Sie den Zustand der Stabilität und dadurch neue Lebensqualität erfahren.“

„Heute ist das Prachtstück angekommen und ich sitze gerade darauf. Es ist das, wonach ich so lange gesucht habe - und das ich nicht benennen konnte, von dem ich gar nicht wusste, dass es so etwas überhaupt gibt. ..“ *Alexandra K., Rückenpatientin*

„Juhu! Sehr gutes Sitzgefühl, mein Rücken richtete sich sofort auf.“
Marc. H. Student



Dieser Hocker löst bei jedem von uns die richtigen Muskelreflexe für ein gelöstes und schmerzfreies Sitzen aus.

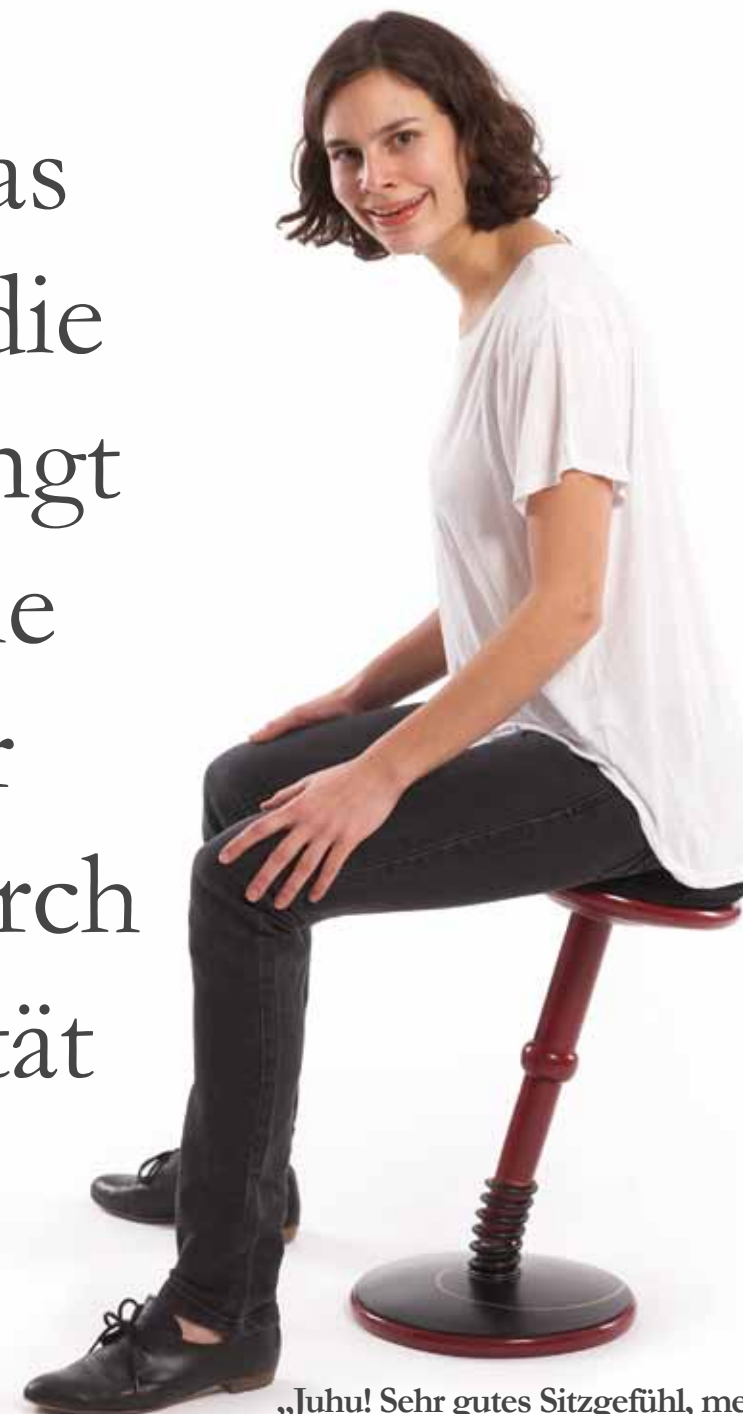
Das Sitzen auf dem Hocker bewirkt:

- mühelose Aufrichtung der Wirbelsäule
- Ausgleich der Atmung
- Lösung von Spannungen besonders im Schulter-Armbereich
- Aktivierung von Beinen und Becken
- Koordination der Gehirnhälften
- Beweglichkeit im Geist

Ein perfekter Trainer für Ihre Mitte und Ihr individuelles Gleichgewicht. Bitte bedenken Sie, dass beide Ausführungen des Balance Hockers (der Yehudi Menuhin Balance Hocker® und der Chakra Balance Hocker) wie ein Trainingsgerät wirken. Deshalb empfehlen wir die Sitzperioden in Stufen zu steigern.

NOWO BALANCE® LTD.
Niederlassung Deutschland
Dr. Christiane May-Ropers
Thomas Baumgartnerweg 12
83708 Kreuth

Fon: +49 (0) 8029 - 99 988
Fax: +49 (0) 8029 - 99 89 44
E-mail: info@balancehocker.de
www.balancehocker.de



Yehudi Menuhin



Einfach, schnell und wirtschaftlich

Das Service- und Garantieportal

Die optimale Service- und Garantieabwicklung
für jede Branche



Prozess- und Lifecycle-Management



WARRANTY-SOLUTIONS.de

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



Interview mit
Michaela Graham
BUSINESS & SPIRIT
Coach des Monats



ORPHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

Booking:
Michaela Graham
BUSINESS & SPIRIT
Tel.: +49 176 30466473
info@businessundspirit.com
Via Skype: business.spirit

Sinn-volles Engagement Beseelen Sie Ihr Business

Die Frontfrau von BUSINESS & SPIRIT - ein Quell der Inspiration, mit vielen Gesichtern und sattem Methoden-koffer: Dank ihrer Intuition, ihrem Einfühlungsvermögen und liebevollem Verständnis für menschliche Sackgassen sieht Menschenspezialistin Michaela Graham schnell und einfach, wo die Themen hinter den Themen liegen und kann so dank verschiedener Methoden und reichem Erfahrungsschatz ihre Klienten leicht und einfach aus diesen Themen zur Lösung führen. Die Erfolge ihrer Klienten geben der lebensfrohen Wegbegleiterin Recht. Mit grenzenloser Begeisterung macht die telegene Powerfrau ihre Klienten stark. Nicht erstaunlich, dass aus Kunden Fans werden, denn ihre Arbeit wirkt zielgerichtet und so sind einzelne Erfolge schnell sichtbar. Diesen augenscheinlichen Optimismus lieben auch die Kameras: so ist die dynamische Businessfrau gerne gesehen am Set oder im Studio, wenn sie nicht gerade beim Gipfelstürmen in den Bergen ist. Hier präsentieren wir Ihnen eine spannende und bodenständige Persönlichkeit mit unzähligen Facetten und einem klaren Geschäftsfokus. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.businessundspirit.com

IMAGE: Frau Graham, Sie machen mit Business & Spirit Persönlichkeiten erfolgreich. Auf welcher Philosophie beruht Ihre Arbeit?

Michaela Graham: Erfolg ist für mich die gelebte Verbindung von Business und Spirit. Unter Business verstehe ich jede Art von Tätigkeit, Aktivität, alles, was greifbar und materiell ist. Um dieses greifbare Leben nachhaltig erfolgreich zu leben, braucht es die Verbindung mit dem, was ich unter Spirit verstehe.

Spirit, das ist die Begeisterung, das ist die Freude und der Sinn im Leben und im Tun. Spirit, das bedeutet auch Mut zu haben, die Tatkraft zu haben, das Leben bewusst zu leben und mit den Veränderungen des

Lebens mitzugehen, die Veränderungen mit viel Begeisterung und Motivation voranzutreiben. Es bedeutet auch, die eigenen inneren Kräfte wieder zu erkennen und einzusetzen. Die Verbindung von Business und Spirit bedeutet für mich, nicht gelebt zu werden, sondern das Leben aktiv zu führen.

Zu Ihnen kommen auch sehr erfolgreiche Menschen, von denen man nicht unbedingt erwarten würde, dass sie ein Coaching in Anspruch nehmen würden.

Das ist nicht ungewöhnlich. Wer etwas kann, braucht einen Coach, denn insbesondere Menschen, die im Außen sehr erfolgreich sind, haben häufig nicht die Möglichkeit, ehrliches Feedback aus ihrem direkten Umfeld zu erhalten. Selbstreflexion, Bewusstsein und Veränderung ist leichter mit einem kompetenten Wegbegleiter. Im Coaching wird die Starrheit von Denkmustern aufgebrochen, der Stress, den eine

Situation macht, gelöst, damit der Kunde wieder frei ist, sich auf die Lösung zu konzentrieren.

Was passiert denn bei dieser Zusammenarbeit auf Augenhöhe? Was ist Ihr Leistungsportfolio?

Mein Kerngeschäft ist die Arbeit mit Menschen, die erfolgreich sind, die bereits einiges in ihrem Leben geleistet haben und die wissen, wie Erfolg geht. Menschen, die etwas für ihren Erfolg tun wollen, die etwas erreichen wollen. Menschen, die an einem Punkt angekommen sind, an dem sie das Gefühl haben, in dem ein oder anderen Bereich bedarf es einer Verbesserung, einer Veränderung. Menschen, die eine Herausforderung suchen oder Sehnsüchte haben. Hier fokussiere ich mich jeweils auf das Thema und auf den Menschen in seiner Gesamtheit, so wie er vor mir ist. Häufig ergeben sich aus anfänglichen beruflichen Engpässen persönliche Themen, die dahinter lie-

Business & Spirit

Das eine geht nur mit dem anderen



gen und die den Weg freimachen, sobald sie verstanden und aufgeräumt sind.

So werfe ich gemeinsam mit den Menschen nicht nur einen Blick auf die Situation, sondern öffne sie insbesondere auch für den Blick dahinter, damit die Themen letztlich an ihrer Ursache aufgelöst werden können und der Geist frei ist für die Lösung. Auch in Unternehmen gilt für mich dieser Ansatz. Aufgrund meiner langjährigen eigenen Erfahrung sowie aus Erkenntnissen in der Zusammenarbeit mit Unternehmen weiß ich, dass die Ursache von stockenden Projekten, von unmotivierten Mitarbeitern, die Ursache von nicht gelebten Unternehmens-Werten oder von nicht erreichten Zielen häufig hinter dem eigentlichen Thema liegt und dort gelöst werden darf. Eine Arbeit an den bloßen Symptomen genügt mir nicht, denn nachhaltiger Erfolg tritt erst dann ein, wenn die ursächlichen Themen dahinter erkannt und aufgelöst sind.

Ihre positive Art ist extrem ansteckend. Sie bringen gute Laune in den Raum. Ist dieser angeborene Optimismus Ihr Erfolgsrezept?

Danke, danke. Ich begegne Situationen und Menschen ohne Wertung und mit einem offenen Blick. Das ist meine Grundhaltung. So habe ich die Chance, mehr in den Situationen und vor allem in den Menschen zu sehen, als man auf einen ersten Blick sehen kann. Ich bin selbst begeistert und inspiriert von meinem Leben im Fluß und möchte Menschen inspirieren und begeistern für ihr Leben und für ihr Weitergehen, für ein aktives Leben, in dem Veränderungen einfach und leicht dazugehören. Wenn die Grundhaltung stimmt, dann bekommen selbst die schwärzesten Tage einen Lichtblick.

Ihre Klienten profitieren von ihrem internationalen Erfahrungsschatz und Wissen, das nicht unbedingt in Büchern steht. Was ist die Basis für eine gute Zusammenarbeit?

An erster Stelle steht, dass die Chemie beim ersten Gespräch stimmen muß, und zwar auf beiden Seiten. Der Klient und ich als Coach, wir müssen ein gutes Gefühl in Bezug auf unsere Arbeit und den Erfolg unserer Arbeit haben. Vertrauen ist eine wichtige Basis für ein erfolgreiches Coaching und dieses Vertrauen spürt der Klient in den ersten Minuten unserer Zusammenarbeit.

Ich arbeite beispielsweise nicht mit Menschen, die sich eine Veränderung nur halbherzig wünschen, die meinen, mit zwei Coachings ist alles getan und die keinen eigenen Einsatz zeigen möchten. Ich arbeite auch nicht mit Menschen, die sich eine Gesprächstherapie wünschen, die auf lange Zeit ausgerichtet ist und kein Ziel und kein Ende kennt. Ich stehe dafür, dass Coaching Hilfe zur Selbsthilfe ist. Der Klient sollte immer wieder Zeit und Ruhe nutzen, um die erarbeiteten Themen zu integrieren. Letztlich ist der Klient derjenige, der die Lösung kennt und umsetzt. Am meisten Widerstand habe ich, wenn in Coachings Abhängigkeiten geschaffen werden.

Das entspricht nicht meinem Geschäftsgebaren.

Ja, Ihre Bodenständigkeit hat mich sofort sehr angesprochen. Sie arbeiten sehr effektiv und zielorientiert?

Das macht mich aus. Ich coache im Hinblick auf ein bestimmtes Ziel. Es ist wichtig, dass der Klient von dem gesetzten Ziel begeistert ist, denn nur so ist eine erfolgreiche Umsetzung erst möglich. Ist dieses Ziel für den Klienten klar, ist das Coaching erst einmal beendet. Während des Coachings ist es für mich entscheidend, dass der Klient jederzeit genau weiß, wo auf seinem Weg er sich befindet, dass auch kleine Erfolge durch Meilensteine festgelegt und gefeiert werden.

Das finde ich gut. In der schnelllebigen Zeit kann es schon mal passieren, dass Menschen persönlich auf der Strecke bleiben. Man muss sich selber auch belohnen und wertschätzen können. Sie haben dafür eine gelungene Wortschöpfung, den Begriff der Metaformation geschaffen. Was bedeutet das genau?

Dafür habe ich eine genaue Definition: Metaformation ist die gelebte Metamorphose Deiner Selbst zurück zu DIR. Die gelebte Verwandlung, das

Erfolgsmacherin Michaela Graham ist mit stets voller

Präsenz dabei...bei der Beratung, vor der Kamera, am Set und im Interview





„Ich möchte gerne erreichen,
dass unzählig viele Menschen
inspiriert und begeistert sind
von ihrem Leben.“

BUSINESS & SPIRIT

Verändern, die Entwicklung Deines Selbst. Durch den gezielten und auf Deine persönlichen Bedürfnisse abgestimmten Blick in Dein Inneres entdeckst Du Schritt für Schritt alles, was bisher unbewusst in Dir schlummert und Dich und Dein Leben lenkt. Du entdeckst Deine – durch bloßes rationales Denken leicht übersehene – Kräfte, die Dich in Deiner Suche nach einem sinnerfüllten, gelungenen Leben in Form von inneren Bildern, Sehnsüchten, Motiven, Bedürfnissen und Wünschen steuern.

In der Metaformation begleite ich Dich auf diesem Weg der Verwandlung. Einmal entdeckt und erkannt, finden wir gemeinsam einen Weg, die nicht mehr benötigten alten Gedankenmuster und Gefühle Schritt für Schritt in positive Kräfte und Energien zu verwandeln. So beschreibe ich es auf meiner Homepage.

Sie sprechen von dem „Inneren“, das leer erscheinen kann. Ganz konkret gefragt: wie kann es passieren, dass gerade Menschen die ein Vorzeige-Leben führen, sich so oft von sich selbst entfernen?

Das kann jedem passieren. Es liegt einfach am Fokus. Ich habe das in früheren Jahren auch schon erlebt und es gibt mittlerweile selbst berühmte Persönlichkeiten, die zugeben, dass sie sich neu definieren mussten. Coaching in Anspruch zu nehmen, bedeutet in unserer Gesellschaft für einige Menschen immer noch, dass sie zu schwach sind, es selbst zu schaffen. Das ist auch der Grund, warum sich Beratungssuchende so schwer tun, den passenden Coach zu finden. Die Schwelle zu einer Referenz ist häufig hoch. Und glücklicherweise begegnen mir Unternehmer und Führungskräfte, die genau wissen, dass sie erfolgreich sind, weil sie sich helfen lassen, mal von der Familie, ihren Mitarbeitern und auch mal von einem Coach.

Die Erfahrung habe ich auch. Man muss offen sein, sich helfen zu lassen, dann ist es nicht schwer ein Gipfelstürmer zu sein. Ein gelungener Übergang zu Ihrer weiteren Leidenschaft. Wenn Sie nicht gerade coachen und Wegbegleiterin sind, dann trifft man Sie auf dem Gipfel an. Sie sind extrem kletterbegeistert, nicht wahr?

Das stimmt. Ich liebe die Herausforderung des Kletterns. Das schärft die Konzentration und lässt das HIER und JETZT in den Vordergrund treten. Klettern gibt ein wunderbares Körpergefühl und der Fokus auf den Moment hilft mir dabei, ruhig und gelassen zu sein und zu bleiben.

Wer mit Menschen arbeitet, braucht Gelassenheit. Es ist sicher nicht leicht, sich täglich mit den fremden Sorgen und Herausforderung zu befassen, oder?

Sehen Sie, ich habe mit dem Coaching einfach meine

Berufung gefunden. Mich inspiriert und begeistert es, Menschen auf Ihrem Weg in mehr Freude, Begeisterung, Erfolg, Glück, etc. zu begleiten. Ich habe persönlich vieles erlebt und in der Arbeit mit meinen Kunden erfahren und es gibt für mich nichts, was mit Menschen zu tun hat, was mich aus der Ruhe bringt. Für mich ist es wichtig, dass eine kompetente Wegbegleiterin sich selbst führen kann und in jeder Situation, die der zu Begleitende hat, auf ihre Ruhe und ihr Wissen zugreifen kann. Das ist es, was einen Coach wirklich herausragen lässt.

In der Ruhe liegt Ihre Kraft. Sie haben ja so viel Kraft, dass Sie kaum zur Ruhe kommen, vor lauter guter Ideen. (Ich lache sie an.) Ihren Fans gefällt die Vielseitigkeit, mit der Sie Ihr Leistungsportfolio erweitern. Ich hörte von einem neuen Projekt...

...ach, Sie meinen Nepal? Richtig. Ich plane gemeinsam mit einer erfolgreichen Reise-Agentur eine besondere Art des Coachings anzubieten: Coaching in Kombination mit Arbeit in Sozialprojekten. Diese Art Coaching ist angeordnet für Führungskräfte und erfolgreiche Menschen, die spüren, dass sie an einer persönlichen oder beruflichen Grenze angelangt sind und so nicht weitergehen möchten oder können. Und für junge Menschen, die sich von der Auswahl der beruflichen Möglichkeiten überfordert fühlen und einfach nicht wissen, wie sie weitergehen können.

Warum in Nepal und warum ein Sozialprojekt?

Ein kompletter Ortswechsel vereinfacht grundsätzlich die Arbeit an sich selbst, denn der räumliche Abstand vom „normalen Umfeld“ gibt dem Klienten den Freiraum, sich selbst zu entfalten und sich selbst kennenzulernen. Bereits durch die räumliche Umstellung sind viele Verhaltensmuster gar nicht möglich. Mit dem nötigen Abstand kann der Klient die Situationen und Muster, unter denen er zuhause leidet, leichter, sozusagen aus der Adler-Perspektive analysieren und verändern. Die Arbeit in Sozialprojekten lenkt von den eigenen Problemen ab und macht einen Perspektiven-Wechsel leicht möglich. Mit Abstand können eigene Blockaden, Muster und Gedankenschleifen leichter und schneller aufgelöst werden. Die Intensität der Coachings sowie die Zeit, bei der Sozialarbeit Neues zu integrieren, machen intensive und tiefgreifende Veränderungen möglich.

Und beim nächsten Klettern kommt Ihnen danach sicher wieder eine tolle neue Idee?

Ganz bestimmt. Keine Sorge. Mir wird nicht langweilig.

Mir mit Ihnen auch nicht. ;)) Danke für das sympathische Interview.



Danke, Marion Lang.
So schön kann Arbeit sein...

Unternehmerfototermin mit Ingenieuren im Hotel Excelsior in Kooperation mit
www.sinncoach.de

Sympathische Gruppe, tolle Location und professionelle Supervision: ...der Spaß kam nicht zu kurz.



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



Interview mit
Achim Engels
Die Ertragssteigerer
Der Schoko-Engels
Unternehmer des Monats

„In aller
Munde.“

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

Sonderdruck Extrastory
ORHIDEAL August 2014
Die gesamte Ausgabe unter
www.orphideal-image.com

Ertragssteigerungen,

die auf der Zunge zergehen...

Als Ertragssteigerer hat sich Achim Engels mit seinem Team einen guten Namen gemacht. Wenn der Vollblut-Unternehmer in Interviews seine erstaunlichen Einspar-Erfolge schildert, wird deutlich, wie viel Potenzial zur Ertragssteigerung in vielen Unternehmen noch steckt. Ganz risikolos, auch eng in Kooperation mit dem Einkauf, wird gecheckt, wo die Kostenfallen sitzen. Achim Engels Experten-Netzwerk hat auf diese Weise seit 1996 viele Erfolgsgeschichten geschrieben...

Geschätzt wird das Team wegen der transparenten und für den Kunden jederzeit nachvollziehbaren Vorgehensweise, die nach Erfolg mit einem Anteil der Einsparungen honoriert wird. Dank guter Kontakte optimieren die Profis sogar oft bestehende Verträge, unterstützen auch den Einkauf und einiges mehr. Warum der markante Geschäftsmann auch als „Schoko-Engel(s)“ bekannt ist, erfahren Sie im folgenden Interview.

Achim Engels
Die Ertragssteigerer
Dürener Straße 4
52393 Hürtgenwald



Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Termin mit einem Geschäftsmann, den Sie noch nicht kennen. Er gibt Ihnen die Hand und überreicht Ihnen gleichzeitig eine Visitenkarte, die eigentlich ein Schokoladentäfelchen ist. Oder noch besser ein Täfelchen mit Ihrem Bild und ein paar netten Worten. Das würde Sie bestimmt positiv stimmen, nicht wahr? Sie würden über die Personalisierung staunen und „den Gag“ zumindest lustig finden! So ging es mir, als ich meinen QR Code mit Bild und Gruß von Mr. Schoko-Engels in Empfang nehmen durfte.

IMAGE: Das nenne ich einen gelungenen Start für eine neue Geschäftsbeziehung, Herr Engels. So weckt man positive Gefühle. Aber das gelingt Ihnen mit dem Thema Ertragssteigerung doch ohnehin. Wer freut sich nicht über Einsparungen? Wozu dann noch der Schokoladengruß?

Achim Engels: Sie haben recht. Jeder Kunde erlebt es als sehr positiv, wenn ihm mehr vom Umsatz übrig bleibt. Aber das erfährt er erst viel später. Wir erbringen im Rahmen unserer „Ertragssteigerungs-Beratung“ eine Dienstleistung, die sich wie jede Dienstleistung dadurch auszeichnet, dass sie immateriell, sprich nicht anzufassen ist und das Ergebnis zum Schluss der „Übung“ bewertet wird.

IMAGE: Ich sehe schon, als Freund „emotionaler Kommunikation“ und Wertschätzung sind Sie eine gutes Erfolgsbeispiel für unser Orhideal IMAGE Magazin.

Gerne. Da mache ich mit. Wertschätzender Umgang ist meiner Meinung nach die Basis des Erfolges. Um so wichtiger ist es, dem Kunden oder Partner schon beim

ersten Kontakt das Zeichen zu geben: „Ich meine es gut mit Ihnen oder ich will Ihnen Gutes tun!“ Wir „Ertragssteigerer“ nutzen diesen emotionalen Träger, um unseren Gegenüber für unsere Fakten zu „öffnen“, bzw. ihn für unsere Dienstleistung empfänglich zu machen. Die Beziehung zu unseren Geschäftspartnern verbessert sich durch diese kleine Geste deutlich und unsere Weiterempfehlungsquote erhöht sich wie durch ein Wunder. Oft blicken Ertragssteigerer-Kunden nach erfolgreichem Abschluss eines Projektes zurück und erinnern sich an diese Geste: „Herr Engels, unabhängig von Ihren überzeugenden Argumenten: Sie hatten mich schon beim ersten Gespräch gewonnen, als Sie mir „meine Schokolade“ überreicht hatten.“

Ihre hohe Kundenzufriedenheit resultiert aber nicht aus dem Umgang, sondern vor allem den Resultaten.

In der Tat bezeichnen meine Kunden unseren Umgang als äußerst fair, kundenorientiert, termingerecht, sehr engagiert! Ständige Erreichbarkeit ist hier ein MUSS. Die Zufriedenheit der Kunden erkennen Sie an deren Willen, in regelmäßigen Abschnitten wieder zusammen arbeiten zu wollen. Wenn ein Kunde Ihr persönliches Engagement erkennt, Sie seit Jahren als kompetenten und fairen Berater schätzt und für weitere Aufträge empfehlen will, dann können Sie sicher sein, dass Sie „den Job“ gut gemacht haben.

IMAGE: Sie haben also zwei Unternehmensbereiche, die Ertragssteigerer und BRENG deluxe? Das ist richtig. Als Kosten-Profis sind wir schon fast zwanzig Jahre auf dem Markt. Irgendwann lernte ich die Idee der personalisierten Schokotäfelchen kennen,

www.ertragssteigerer.de



Mehr Umsatz durch Emotionalisierung

die wir daraufhin in unserem Geschäftsalltag zur Kundenkommunikation erfolgreich im Einsatz hatten. Was also zunächst der eigenen Kundengewinnung und -bindung diente, sorgte für so viel Begeisterung, dass ich beschloss, BRENG deluxe zu gründen, damit auch andere Unternehmen dieses außergewöhnliche Instrument zur Kundenbindung und -gewinnung nutzen können.

IMAGE: Sie arbeiten in beiden Bereichen sehr branchenübergreifend. Dafür muss man aber auch Erfahrung in Bezug auf kundenspezifische Geschäfte und Situationen mitbringen?!



Aus der Sicht der Kunden steht mit den Ertragssteigerer-Beratern, aufgrund ihrer langjährigen Projekt- und Berufserfahrungen, ein Datenschatz zur Verfügung, der in Verhandlungen mit Dienstleistern Gold wert ist. Dieses bessere Know-how nutzen unsere Kunden, um auch dort besser zu werden, wo sie keine Kernkompetenz haben. Unsere Planung und Optimierung basiert stets auf fachlich fundierten Kenntnissen. Die vorgegebenen Termine und Kostenrahmen halten wir jederzeit ein, wodurch weitere Optimierungen im Sinne des Projektes eingebracht werden.

IMAGE: Es geht also darum, den Unternehmern Zeit und Geld zu sparen.

Wir kennen die Probleme! Einsparungsmöglichkeiten finden, darauf basierend wirtschaftliche Ergebnisse erarbeiten und gemeinsam mit den Kunden umsetzen, das ist unser Job. Die Auswertungen der Ertragssteigerer stellen für unsere Kunden einen echten Mehrwert dar.

IMAGE: Den Kunden sind die Ergebnisse wichtig. Zu welchen Ergebnissen tragen Sie durch Ihr Tun bei?

Das Ergebnis sowie die Art und Weise unseres Vorgehens überzeugen! Die Erwartungen in Bezug auf die Einsparungen übertreffen wir in der Regel deutlich. Manche Einsparungen sind im sechsstelligen Bereich. Das überzeugt den Kunden sehr! Die Ertragssteigerer haben dank ihrer Funktion als „virtuelle Einkaufsgemeinschaft“ ein wesentlich höheres Nachfragenvolumen vorzuweisen als einzelne mittelständische Unternehmen alleine. Den meisten

Unternehmern ist es klar, dass man durch Kosten-Sparen den Ertrag steigert. Es fehlt aber das Know-how und vor allem die Zeit, dies umzusetzen! Das Einsparpotenzial liegt nach unserer Erfahrung im Durchschnitt bei mindestens 23 %. Bedenken Sie: für diesen Ertrag muss man nicht mehr „schuften“, denn der ist schon erarbeitet. Durch unser Tun



Achim Engels
Die Ertragssteigerer

Telefon: +49 (2429) 908581
mobil: +49 (160) 90551106
www.ertragssteigerer.de

bleibt dieser Ertrag im Unternehmen unserer Kunden. Und es gibt kein Risiko, denn wir werden rein erfolgsabhängig bezahlt.

IMAGE: Und so schließt sich der Kreis. Was mit einer kleinen Tafel Schokolade beginnt, kann am Ende zu wahrhaft appetitlichen Einsparungen führen (*wir lachen uns an*). Kommen wir kurz zurück zu BRENG deluxe. Haben Sie Beispiele aus anderen Branchen, wo der Türöffner „Schokolade“ zum Erfolg geführt hat?

Klar. Das funktioniert nicht nur bei den Ertragssteigerern. Ein Optiker beispielsweise erzählte mir von seinem Einsatz der personalisierten Grüße. Ein Kunde holte seine neue Brille ab und war bereits fast aus dem Laden raus, da holte der Optiker ihn zurück. Zur großen Überraschung des Kunden erhielt dieser vom Optiker ohne großes „Tam-Tam“, also einfach so, ein Schoko-Täfelchen in der Größe einer Visitenkarte, auf dem neben dem Logo des Optikers steht: „Genießen Sie Ihre neue Brille vom Optiker...“ Das Resultat: etwa eine Woche später erscheint ein neuer Kunde im Laden mit den Worten „Ich komme auf Empfehlung von Herrn ..., dem Sie letztes eine „süße Überraschung“ zusammen mit seiner neuen Brille überreicht haben.“ Offensichtlich hatte diese Geste starken Eindruck gemacht.

IMAGE: Einige unserer Leser werden jetzt sicher denken, dass geht doch nur im Einzelhandel! Haben Sie Beispiele aus anderen Branchen? Die Handwerker aus unserem Netzwerk haben verstanden, dass sie auch vermehrt Kundenbindung betreiben müssen. Wie sieht es hier aus?

Da habe ich ein Beispiel direkt aus unserer Ertragssteigerer-Erfolgsgeschichten. Wir betreuten einen Fensterbauer: sein Anteil der Aufträge in Relation zu den Angeboten war rückläufig. So schauten wir auf seine Marketing-Ausgaben.

Bisher setzte er auf Buswerbung und Zeitungsanzeigen. Mittlerweile wird jedem Angebot ein „Schoko-Täfelchen“ beigelegt, das wie folgt bedruckt ist: „Lassen Sie sich unser Angebot auf der Zunge zergehen!“. Die Konversionsquote der Angebote in Aufträge ist wieder gestiegen. Die Buswerbung, ein mittlerer 4-stelliger Betrag, wurde abgeschafft und...

IMAGE: ...der Kunde hat mehr Erträge. Verstehe. Nicht jeder hat Fantasie, wie er den süßen Kundengruß einsetzen könnte. Da bringen Sie die Idee mit? Wir finden sicher eine Lösung, die dazu auch noch gut schmeckt!

Stimmen und Feedbacks

„Ich kann nur sagen, dass die Lösungen von Herrn Engels – auch wenn es schon einige Jahre her ist – bis heute Bestand haben und uns einiges an risikolosem Zusatzertrag eingebracht haben. Ich kann die Zusammenarbeit mit ihm nur jedem empfehlen.“
Dirk Horn, Gesellschafter Autobaus Horn GmbH, Euskirchen

„Für uns war einer der entscheidenden Gründe, die Ertragssteigerer mit der Optimierung der Mietwäsche/Berufskleidung zu beauftragen, dass wir unsere Kräfte deutlich produktiver und besser in anderen Bereichen einsetzen können als bei solchen Themen wie Mietwäsche. Weiterhin glaubten wir, dass die Ertragssteigerer mit Ihrem starken und hoch spezialisierten Experten-Netzwerk diese Aufgabe besser übernehmen könnten. Die Ergebnisse dieses Projektes haben diese Meinung dann auch eindeutig bestätigt.“

*Tom Hausmann, Leiter Einkauf,
GWK Gesellschaft Wärme- und Kältetechnik*

Wir haben „süße Grüße“ auf der Messe verteilt und sind restlos begeistert von dem Feedback.

Dirk Hagelberg, www.deal4tool.com, Sonderwerkzeuge

Business-Foto TO GO
ein Erlebnis mit Ergebnis



Katrin Riediger www.nurmo.de
„Wow!!! Das war ein starker
Nachmittag! Danke auch
an alle Beteiligten!“



Zahnlifting® TO GO

Liebe Leser, angelehnt an unser Styling-Spezial in dieser Ausgabe ist ein schönes Lächeln natürlich auch gefragt.

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

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

Döhring aus den USA kommen und verarbeitet sie dann ganz individuell für jeden einzelnen Patienten in Ihrem eigenen Zahntechnischen Meisterlabor. So ist es ihr möglich, sogar nur vereinzelte Zähne zu behandeln.

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

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



Booking-Info

Dr. Petra Döhring

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

Informationen zum Zahnlifting®
Dr.med.dent.Petra Döhring
Briennerstr. 14 • 80333 München
Tel.: (089) 28 65 92 83

www.dr-doehring-lumineers.de



e-match Unternehmertreff online

Rückblende Juli 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 MagazinSharing mitwirken wollen.

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

Bei Interesse rufen Sie mich einfach an:
0177 3550112

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

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



Das Podium.

Im Juli 2014: Einmalig: Ein Podium mit 14 Titel-Gesichtern - aus 10 Jahren IMAGE Magazin - vertreten. Es sind alles Menschen, die für ihre Ideen brennen.

Titelgestalt oben: (von links) Stefan Merath, Christoph Rave, Ursula Maria Long, Tina Ahlert, Gabi Kowalski (moderiert Light the Fire), Marion Lang, Martina Prox, Ulrike Hartmann, Mathias Knörich, Sabine Köbel, Hermann Wagnernmeyer, Heiko Götner, Stefan Schraner und (rechts unten) die zukünftige Titelrau Juni 2014: Marion Oswald. - Ingrid Nagel

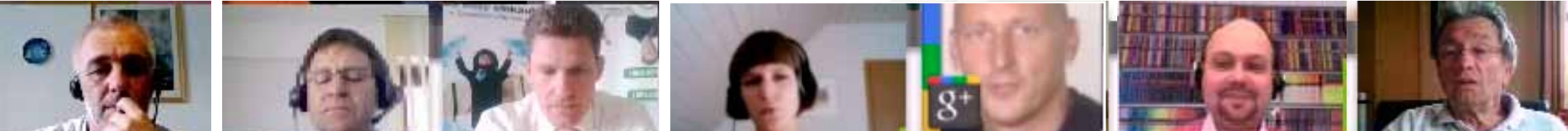
Titelgesichter auf der Bühne und im Ausstellungsbereich



Orhidea Briegel

Vorstellung der Titelstory JULI 2014

Terminblocker Unternehmertreff in München 25.9.2014



mit Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt

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

Vergessen Sie nicht:

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



...immer eine gute Orh-idee für Sie.

Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

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

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

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

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

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

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

