

September 2015 • 11 Jahre Plattform

www.orhideal-image.com

SONDERDRUCK

Begegnung mit
Tanja Bakry
Emoratio Paarberatung
SeBa GmbH
Unternehmerin des Monats

Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL September 2015

Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com



ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

„Für mehr Weiblichkeit...“

Beziehungs Koryphäe

JETZT NEU: Der „Female-Letter“- Inspirationen für mehr gelebte Weiblichkeit von und mit Beziehungs-Expertin und Autorin Tanja Bakry. In diesen spannenden und pointierten Impulsen geht es um Weiblichkeit, Selbstwert, Selbstbestimmung, Sex und Liebe - also die Themen, die Frauen WIRKLICH interessieren. Wir befragten die Beziehungs-Weise zu ihren Seminaren...

IMAGE: Sie sind bekannt als die „Beziehungs-Weise“ mit genialen Frauenseminaren in schöner Umgebung. Was steckt dahinter?

Tanja Bakry: Ich begleite in Seminaren und Coachings, Frauen dabei, die Beziehung zu sich selbst und ihren Mitmenschen positiv zu verwandeln. Ich unterstütze die Frauen dabei ihr persönliches weibliches Selbstverständnis zu entwickeln, Ihren Selbstwert zu vergrößern und unabhängiger, freier und selbstbestimmter zu sein und zu handeln. Außerdem Frieden mit sich als Frau, ihrer Weiblichkeit und ihrem Körper zu schließen.

Die Seminare richten sich besonders an Frauen, die beruflich „ihren Mann stehen“ und lange genug nur im Kopf gelebt haben. Viele haben dabei das Gefühl, einen Teil ihrer Weiblichkeit „verloren“ zu haben und wollen sich in ihrem Frau sein neu definieren. Es kommen aber auch viele Frauen, die sich neu orientieren und ihren EIGENEN Lebenspfad (wieder)finden wollen. Raus aus den Erwartungen anderer, rein ins eigene selbstbestimmte Leben!

Sind nicht gerade solche starken Frauen hilfe-resistent und denken, dass sie ihre Herausforderungen selber überwinden müssen?

(lachend) Das könnte man meinen. Natürlich nehmen sich stark eingespannte Menschen oft nicht die Zeit für sich, oder sind es gewöhnt, alles eigenständig zu lösen. Aber die Frauen, die zu mir kommen, haben erkannt, dass es ein Trugschluss ist: wir können nicht alles selber lösen und manchmal bedarf es nunmal auch der Reflexion durch das Gegenüber oder einfach mal den Urlaub für die Seele. Meine Seminar-teilnehmerinnen nehmen sich bewusst, eine Auszeit für ihr Frau-Sein. Sie sind es sich einfach wert!

Der Bedarf für Ihre Dienstleistungen und Expertise ist sehr groß. Wie kommt das?

Unter anderem sicher dadurch, dass wir Frauen zu viel funktionieren und Erwartungen anderer erfüllen. Viele Frauen sind zudem sehr selbstkritisch und laufen Gefahr, sich dadurch mit schlechtem Gewissen oder Kritik manipulieren zu lassen.

(bitte umblättern)

„Wirklich gelebte Frauen-power macht erfolgreich.“

ORHIDEAL
media
face 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

www.tanja-bakry.de

Das zu erkennen und davon unabhängiger zu werden bedeutet wirkliche persönliche Freiheit. Und glücklicherweise erkennen das immer mehr Frauen und beginnen das zu verändern.

Und was hat das mit der Qualität meiner Beziehungen und meinem Erfolg im Leben zu tun?

Um harmonische und freudvolle Beziehungen mit anderen Menschen führen zu können, darf ich zuerst eine liebevolle, annehmende Beziehung zu mir selbst unterhalten. Wenn dadurch meine zwischenmenschlichen Beziehungen freudvoller und harmonischer sind, vergrößert sich auch automatisch der berufliche Erfolg - den letztendlich geht es auch hier immer um meine Beziehungskompetenz..

Wie mache Sie denn Ihre Seminarteilnehmerinnen erfolgreicher? Oder anders gefragt, was ist der Mehrwert dieser Seminare?

Je selbstbestimmter und von äußeren Einflüssen freier Frauen agieren können, und zwar unabhängig ob privat oder beruflich, umso kongruenter können sie ihr Leben gestalten. Frauen zu ihrer persönlichen Integrität zu führen ist mein Anspruch. Das bedeutet: Den eigenen inneren Zustand zu regulieren, Selbstwertschätzung zu fühlen und die Fähigkeit Wertschätzung zu schenken, beruflichen Druck nicht in Beziehungen auszuleben und umgekehrt, aber auch Leichtigkeit, Humor und Gelassenheit zu entwickeln und festgefahrene, destruktive Muster zu erkennen und loszulassen, beziehungsweise Resilienz aufzubauen.

Dass eine Beziehungs-Weise wie Sie gegenüber Kooperationen sehr offen ist, wird niemanden wundern. Sie teilen Ihr Wissen in diversen Medien und Internet, sind aber auch als Top-Speakerin zu verschiedenen Themen buchbar. Wie bringen Sie das unter einen Hut?

Ich leben das, was ich lehre. Es ergibt sich dadurch einfach, weil alles sehr gut miteinander verzahnt ist. Mein Unternehmen ist per Suchmaschine gut zu finden; dadurch habe ich auch guten Zugriff auf unsere Podcast-Reihen. Weil ich durch meine Hörbücher und Publikationen bekannt bin, kommen beispielsweise auch Frauennetzwerke, aber auch Plattformen für Unternehmer wie Verbände, IHK, Kongressveranstalter auf mich zu, um meine Ansätze zu verbreiten. Schwerpunkt sind die Vortragsthemen Beziehungskompetenz, Resilienz, weibliche Stärken und Männer & Frauen.

Eine starke Frau hat auch einen starken Mann an der Seite, nicht wahr? Was sagt Herr Bakry zu Ihren Ambitionen?

Er teilt sie. (*wir lachen*) Wir haben ja auch eine gemeinsame Firma, Emoratio. Davor waren wir erfolgreiche Hoteliers und haben schon damals unsere Führungs- und Schulungskompetenzen für Teams zum Einsatz bringen dürfen. Die Entscheidung, uns dann vollends auf die Beratung und den Weiterbildungssektor zu konzentrieren, war eine unserer besten unternehmerischen Entscheidungen. Seitdem sind wir mit Emoratio Paarseminare & Coaching auch aus den Medien bekannt (Gerade gibt es wieder eine Buchneuerscheinung zu unseren Beziehungsthemen) und werden von unseren zufriedenen Klienten gerne empfohlen.

Da haben Sie über das Abenteuer Beziehung sicher viel zu erzählen?

Allerdings! Unsere Mission ist - in Seminaren und Coachings - Paare dabei zu begleiten harmonischere, unterstützende und freudvolle Beziehung zu leben. Dabei ist es unsere Philosophie, bei den Menschen Lust und Neugier auf das Abenteuer Beziehung zu wecken und mit ihnen gemeinsam eine neue Stufe der Beziehungsqualität zu erreichen. Zu uns kommen Menschen, die erkennen, dass beruflicher Erfolg und das private Beziehungsleben miteinander verbunden sind. Oft sind es auch Unternehmerpaare wie wir, die viel Verantwortung in ihrer Familie und in Ihrem beruflichen Umfeld haben, die den Wunsch und das Bedürfnis haben, ihre Liebes-Beziehung und Ihren Beruf und Berufung in Balance zu bringen.

Ja, ich habe schon viel über Sie beide gelesen. Wer seit über zwanzig Jahren gemeinsam erfolgreich selbständig ist UND eine liebevolle Beziehung führt, ist hier auf jeden Fall authentisch.

Wir denken schon und es ist auch für uns immer wieder eine neue Herausforderung, die wir gerne annehmen, weil das aus unserer Sicht zum Beziehungsleben dazu gehört. Wir sind als Individuen und als Mann und Frau einfach unterschiedlich. Und das ist übrigens auch unser Erfolgsrezept: Wir arbeiten grundsätzlich zu zweit! Männlicher und weiblicher Blickwinkel! Das schätzen alle Paare, die zu uns kommen! Und für die Unternehmerpaare betrachten wir immer die Gesamtsituation, also wir verbinden Paarberatung UND Unternehmensberatung. Das kommt sehr gut an!

„Alles ist (in) Beziehung! Und mit freudvollen, unterstützenden Beziehungen läuft alles besser!“

Die Qualität der Beziehung im Fokus:
für mehr bewusste und unbewusste Kompetenz in der Paar-Kommunikation - das Unternehmerpaar Tanja und Samy Bakry geben interessante Seminare zum Beziehungs-ABC. Das neue Buch ist gerade erschienen.

www.emoratio-paarberatung.de
info@emoratio.de
080 52/ 95 44 33 6

www.emoratio-paarberatung.de

www.emoratio-paarberatung.de/interaktiv/der-online-beziehungstest/



„I owe you..“

Grußwort zur September-Ausgabe

In Kooperation mit
Tanja und Samy Bakry



Mir hat **der Beziehungstest** unseres Kooperationspartners EMORATIO (und die Menschen dahinter!) so gut gefallen, dass ich Ihnen diesen, liebe Unternehmer, liebe Orhideal-IMAGE Freunde und Leser, gerne ans Herz legen will. Als Freund der Optimierung und Prophylaxe finde ich es sehr klug, so einen Fragebogen nicht erst auszufüllen, wenn es schwierig ist, sondern gerade dann, wenn man sehen will, wo man als (Geschäfts-)Paar wirklich steht. Natürlich beraten die beiden Beziehungsköner nicht nur Unternehmerpaare. Das einzigartige Beziehungs-Wellness-Programm wird von Paaren aller Art gebucht, und nicht nur in der Krise. Die paar-weise Auszeit setzt neues, wunderbares Potenzial frei UND hilft auch im „Härtefall“.

„I owe you - Ich bin Dir dankbar.“

Das können die meisten Unternehmer zu ihrem engsten Geschäftspartner, Lebensgefährten, Familienmitglied sagen, nicht wahr?. Häufig ist es unser „Pendant“, unser geistiges Gegenstück, dem wir unseren Erfolg mit verdanken. Unser Gegenüber trägt unsere Launen, das geschäftliche Auf- und Ab, teilt unsere Freuden und Siege.

Dass Erfolg übrigens nicht selten paarweise auftritt, entspricht der menschlichen Natur, die unermüdlich ihre Ergänzung, ihren Spiegel sucht. Glücklich ist der, der in seinem engen Gegenüber den positiven Verstärker gefunden hat. So kenne ich viele Unternehmer, die als (Ehe-)Paar den Markt erobern, und sich gegenseitig zum Wachstum beflügeln.

Das Miteinander lässt sich optimieren

Tatsache ist, dass das persönliche Beziehungsglück die Handlungen und den Erfolg im Geschäftsleben beeinflusst. Und dieses lässt sich positiv beeinflussen. In Ihren Vorträgen, Beratungen, Seminaren, Podcast-Beiträgen geben die beiden Relationship-Manager wertvolle Tipps für ein konstruktives Miteinander..

Erfolgsduos als Vorbildunternehmer

In diesem Sinne starte ich unser interaktives Dreamteam-Casting in Zusammenarbeit mit Tanja und Samy Bakry. Schreiben Sie uns doch an info@emoratio.de, wenn Sie ein Unternehmer-Erfolgspaar präsentieren wollen, oder leiten Sie den Beziehungstest weiter, wo es paarweise nötig sein könnte ;-))

In dieser September-Magazinausgabe zeige ich Ihnen Dreamteams und Erfolgsduos, darunter nicht nur Eheleute, Familienunternehmer, sondern auch einfach nur Geschäftspartner und Weggefährten, die im Umgang offensichtlich alles richtig machen und dadurch auf der Erfolgsspur sind.

Lassen Sie sich inspirieren zum DANKE an Ihr „Gegenstück“ und genießen Sie gemeinsam den Spätsommer!

Bis bald und gute Geschäfte,
Orhidea Briegel,
Herausgeberin

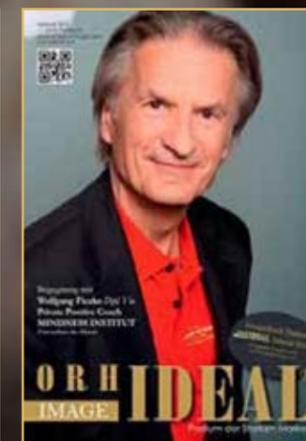
*Ich starte auf der nächsten Seite mit Carry und Ron, Musikunternehmer und Ehepaar...
...hier mit dem Hit „I owe you..“*



Paarweise erfolgreich

Das große Dreamteam Casting

„Titelgesichter erscheinen bei uns im Duett -
jeden Monat zwei spannende
Storys - über die Geschäftsfrau
und Geschäftsmann des Monats.“



Eine Kooperation

von www.emoratio-paarberatung.de und www.orhideal-image.com

Carry & Ron Traub

„...bald schon rockt
Ihre Firmenbotschaft
die Bühne.“

**Seit Jahren
erfolgreich**

www.diemusikunternehmer.de

www.airemotion.com



Was steht bei Airemotion zur Zeit an?

Die weitere Internationalisierung. Wir sind hier in Gesprächen mit Standorten und Lizenznehmern. AirEmotion in die Welt zu bringen, ist ein Etappenziel. Hier benötigen wir zuverlässige Partner im Ausland, die Spaß und Freude an AirEmotion haben, genauso wie wir. Optimal sind feste Stationen an Plätzen mit viel Publikumsverkehr oder Touristenzentren. Wir sind offen für Vorschläge.

Sie leben Ihre Berufung und man sieht Ihnen an, dass es Sie erfüllt. Zu guter Letzt gefragt: Gibt es überhaupt noch etwas, wovon Sie träumen oder was Sie noch erreichen möchten?

Ein Unternehmer ohne Visionen sollte zum Arzt gehen, oder? Also, natürlich gibt es Dinge, die ich idealerweise noch anstrebe. So wie wir die Ski-WM begleitet haben, wollen wir bei der Olympiade in Brasilien mit AirEmotion dabei sein. 5 Personen passen in unseren "Vogel", was symbolisch für 5 Kontinente steht. Damit stellt AirEmotion die friedliche Verbundenheit aller Kontinente dar. Das würde mich beglücken. Oder wie gesagt, AirEmotion mit vielen Stationen in die Welt zu bringen. Und irgendwann die einzelnen Stationen mit dem Radl von daheim zu besuchen. ;-))

Christian, aber Fliegen geht schneller.
(er lächelt verschmüzt) Das stimmt allerdings.

„Ihre Marke und der Flug: ein positives Erlebnis.“

AirEmotion GmbH

Geschäftsführer:

Christian Noll

Am Kirchsteig 25

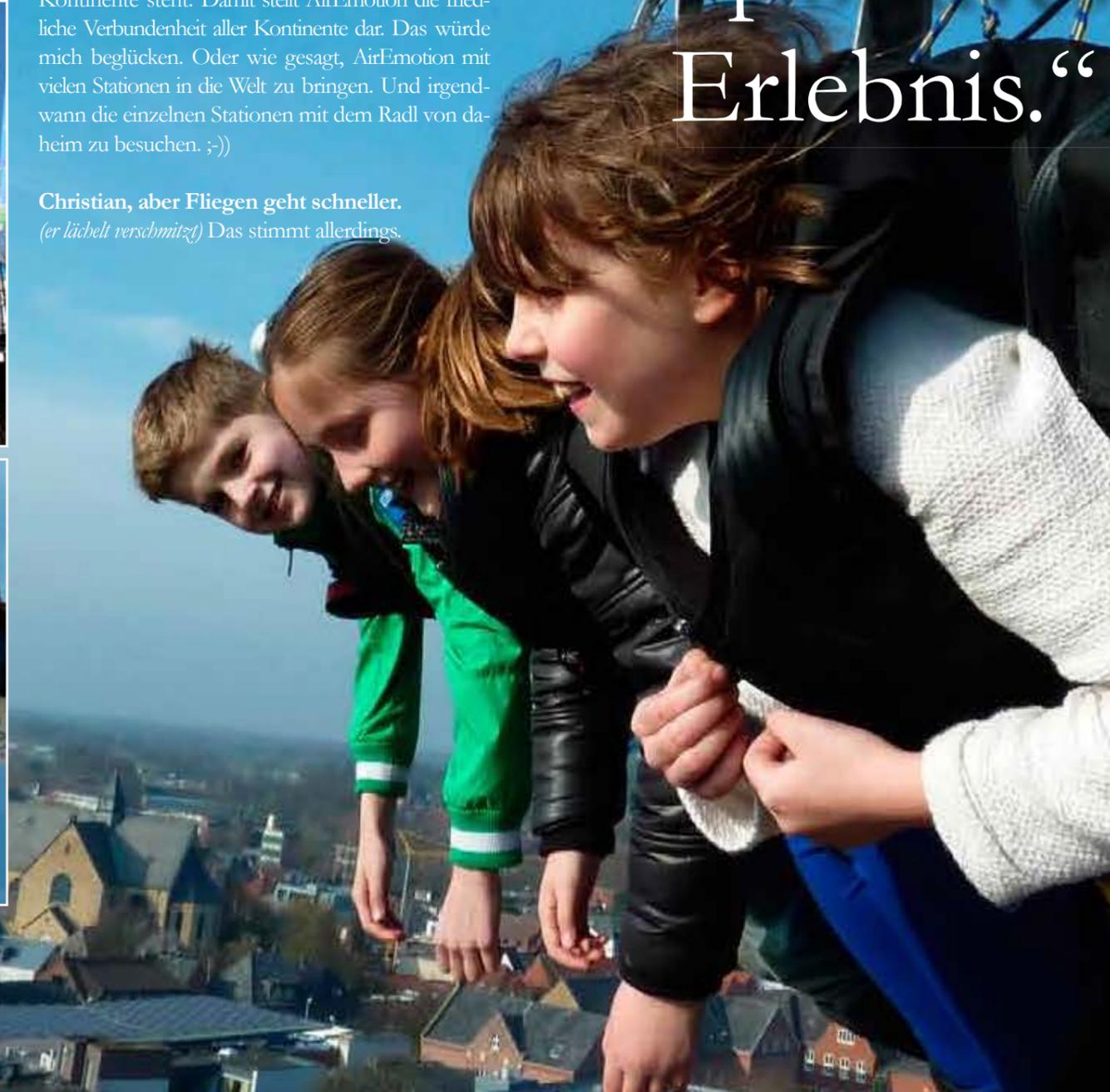
86911 Dießen am Ammersee

Telefon: +49 (0) 8807 4267

FAX: +49 (0) 8807 949210

MOBIL: +49 (0) 173 9477892

e-mail: info@airemotion.com



Der Stick-Stoff

aus dem die Träume sind...

www.zickzack-show.de
www.stick-stoff-muenchen.de



Geschäftspartner
und gute Freunde:

Susanna Ullmann
Sonny Delfino

„Entweder im Zick-
Zack durch den Stoff
oder durch's Theater..“

Beste Qualifikation für Ihren Immobilien-Bedarf

„Mit Home
Styling zeigen wir Ihre
Immobilie von der
schönsten Seite.“

Wer an der professionellen Abwicklung seiner Immobilienbelange interessiert ist, wird sich an einen Experten der Branche wenden, statt im „Do-it-yourself“-Verfahren zu handeln. Diese Zielgruppe wird von dem sympathischen Erfolgsduo Kerstin und Andreas Heinemann bestens bedient. Der unermüdliche Einsatz und das wertschätzende, vorausschauende Handeln der beiden Vermarktungsprofis hat sie zu einer anerkannten Adresse in der Immobilienszene gemacht.

Ob Verkauf, Kauf, Vermietung oder Mietinteresse - für jeden Anlass sind die Marktkenner vertrauensvolle Adresse, sowohl für den Endkunden, als auch für Kooperationspartner, wie beispielsweise Anwälte, Steuer- oder Anlageberater. Mit Diskretion und einer gewaltigen Portion Know-how meistern die charmanten Real Estate Spezialisten auch die Abwicklung in besonderen Fällen wie Zeitdruck oder Erbfall. Beste Ergebnisse sind sicher! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

„Wir setzen besonders
auf Zuverlässigkeit
und Servicequalität.“

Heinemann Immobilien GbR
Andreas & Kerstin Heinemann
Tel.: (+49) 089 - 357 60 461
Mobil: (+49) 01523 - 39 38 524
(Kerstin Heinemann)
Mobil: (+49) 01523 - 37 57 245
(Andreas Heinemann)

info@heinemannimmobilien.de
www.HeinemannImmobilien.de

Unser Service:

- Beschaffung benötigter Unterlagen
- Marktwertberechnung
- Prüfung der Vertriebswege
- Angebotsvorbereitung
- Konzepterstellung Vermarktung
- Hochwertige Fotografien Ihrer Immobilie
- Home Staging
- Professionelles und aussagekräftiges Exposé
- Marketing
- Führen aller Telefonate mit den Interessenten
- Durchführen aller Besichtigungen
- Bonitätsprüfung des Interessenten
- Verkaufsverhandlungen
- Vertragsvorbereitung
- Notartermin
- Service nach dem Verkauf

Unser Netzwerk besteht aus unabhängigen Beratern und vielfältigen Unternehmen. Dadurch erreichen wir für unsere Kunden beste Ergebnisse.

Außerdem stellen wir Ihnen mit Home Styling eine Möglichkeit zur Verfügung, Ihre Immobilie von ihrer schönsten Seite zu zeigen. Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck!

Kerstin und Andreas Heinemann

HEINEMANN
IMMOBILIEN

Dreamteam: Tochter Jennifer mit Sabine Frimberger, Geschäftsführung

www.frimberger-personalleasing.de



Volle Kraft voraus...



heißt es für alle Unternehmer, die sich durch das pragmatische Duo Lechner-Mohl (alias UnternehmerKraftwerk) wieder Freiräume für das Wesentliche erarbeiten. Die beiden Experten bringen als „Notstromaggregat“ wieder Kraft und Struktur in Ihr Unternehmerdasein. Die sympathischen Kraftspender schalten Reibungsverluste aus und entlarven Energieräuber. Gut verzahnt greifen die Maßnahmen der beiden Könner fließend ineinander. Während Eckhard Lechner die betriebliche Struktur eines Unternehmens in Wachstums- und Veränderungsphasen gut durchleuchtet, betrachtet Hedwig Mohl die persönliche Situation des Unternehmers mit Fokus auf die Zusammenarbeit mit den Führungskräften und Teamdynamiken. Ebenso gilt es den Ausgleich von Privatleben und Arbeit zu verdeutlichen und Freiräume für den Unternehmer zu gewährleisten.

Im UnternehmerKraftwerk geht es um erneuerbare Energien anderer Art: denn Unternehmer-Kraft, Führungs-Kraft und Lebens-Kraft sind die treibenden Kräfte, die einen Unternehmer und sein Unternehmen zum Erfolg führen. Wie erlangt man Kenntnis über die Wirkung dieser Kräfte, und wie setzt man sie im Alltag um? Das sind die Fragen, die jeden Unternehmer umtreiben. Genau hier ist die Expertise der beiden Mittelstands-Spezialisten gefragt. Unternehmer, die von ihrem Erfolg überrollt wurden und sich vom Improvisationskünstler wieder zum Unternehmensgestalter entwickeln wollen, können mit UnternehmerKraftwerk ihre „Batterien“ rechtzeitig laden, um die unternehmerische „Hochspannung“ wieder herzustellen. Das könnte auch Ihre ganz persönliche Energiewende werden! Garantiert!

Orbidea Briegel Herausgeberin

www.unternehmerkraftwerk.de



 **UNTERNEHMER
KRAFTWERK**



Treue Orhidealer:
Gerlinde und Robert
John, Innenarchitektur
doppelt erfolgreich

Vision. Stil. Können.
Raum- und
Einrichtungskonzepte
aus einer Hand.

**[www.krejon-
design.de](http://www.krejon-design.de)**

OP mit Live-Übertragung

Jeder Patient wird individuell betrachtet und ein für ihn ideales Behandlungsschema erarbeitet. MKG Praxen haben deshalb auch umfangreiche Assistenz, sowohl von der Stuhlassistenz mit der Aufgabe, dem Arzt bei der Behandlung von Patienten und bei der Praxisorganisation zu assistieren, als auch von zahnmedizinischen Verwaltungsassistentinnen, mit dem Schwerpunkt auf Abrechnungswesen, Praxisorganisation und Praxismanagement, Rechts- und Wirtschaftskunde, Kommunikation und Rhetorik. Anästhesisten, welche sich auf Narkosen spezialisiert haben, arbeiten parallel zum Operationsteam und ermöglichen Eingriffe in Vollnarkose oder in Sedierung.

Ihr Vater hatte auch eine Praxis?

Prof. Schlegel: Mein Vater, Herr Prof. Dr. mult. D. Schlegel war bis 1990 Chef der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgischen Klinik der Ludwig Maximilians Universität München und bis 2012 Mitglied der Vollversammlung der bayerischen Landeszahnärztekammer sowie Vorsitzender des Prüfungsausschusses Oralchirurgie an derselben. Bis 1998 betrieb meine Mutter Frau Dr. I. Schlegel eine zahnärztliche Privatpraxis in München. (*er lacht herzlich*) Sie sehen, wir sind eine zahn-aktive Familie, und das schon in fünfter Generation.

Das kann man wohl sagen. Dann ist auch das Praxismanagement in besten Händen Ihrer Frau. Da „Professor Schlegel und Kollegen“ als Überweisungspraxis mit Ärzten aller Art zusammenarbeitet, können Sie sich dank Ihrem zahnärztlichen Background sehr gut in die Anliegen Ihrer Partnerpraxen hineinversetzen?

Dr. Sabine Falk: Absolut richtig. Ich verstehe die Herausforderungen der Zahnärzte und ergänze die Ideen zur weiteren interdisziplinären Vernetzung und unseren regelmäßigen Überweiser-Veranstaltungen mit Vergabe von Fortbildungspunkten. Unsere apparative Ausstattung erlaubt auch die Durchführung von Live-Übertragungen von Operationen. Mein Mann strebt die Verknüpfung der Fachbereiche an. Wir stehen für Fortschritt!

Und wie sehen Sie den Fortschritt in der Implantologie? Das ist ein Meilenstein per se?

Prof. Schlegel: Die dentale Implantologie ist für mich ein wichtiger Grundbaustein der Zahnmedizin und sollte integraler Bestandteil der zahnmedizinischen Ausbildung sein. Unsere Implantate sind so haltbar, dass Abschluss und Prothetik als Probleme in den Fokus treten. Hier gilt es, neue effiziente und einfache Wege beziehungsweise Techniken zu finden. Die Entwicklung wird noch mehr als heute schon erkennbar vom ursprünglich enossalen (in den Knochen hineinreichenden) Teil hin zu Suprakonstruktionen und Weichgewebsmanagement gehen. Die wissenschaftliche Hinterlegung der Implantologie lag mir schon immer am Herzen. Sie hat sich aus der Praxis kommend von Anwendungsbeobachtung bis heute auf ein evidenzbasiertes Niveau entwickelt. Statt Spekulationen wird heute mit wissenschaftlich hinterlegten Techniken gearbeitet. Diese spannenden Weiterentwicklungen begleite ich gerne als wissenschaftlicher Impulsgeber.

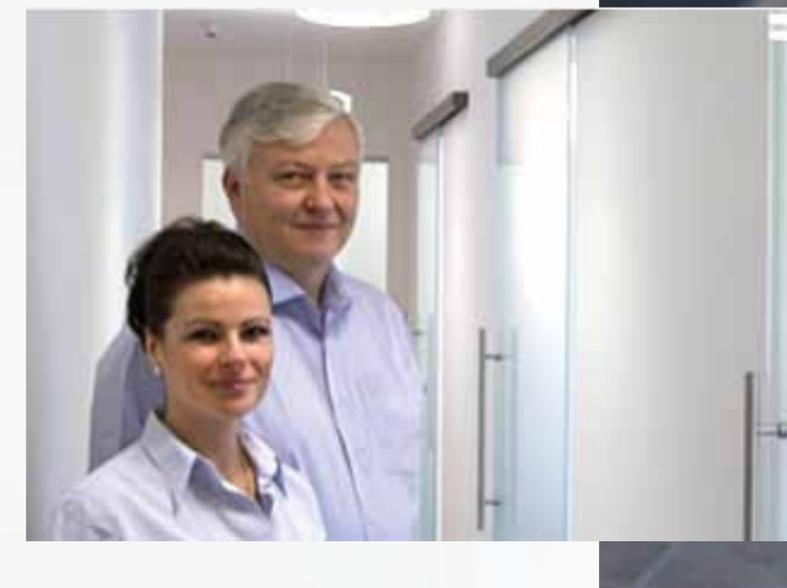
Praxis Prof. Schlegel und Kollegen
Prof. Dr. Dr. Karl Andreas Schlegel
Arnulfstr. 19 • 80335 München

Telefon 089 590 686 990
Telefax 089 590 686 9910
info@prof-schlegel.de

www.prof-schlegel.de

Hohe Transparenz für beste Qualität

Mit der Implementierung eines QMS nach ISO 9001 hat die Praxis Prof. Schlegel dafür gesorgt, dass innerhalb des Unternehmens Verantwortlichkeiten definiert und Prozesse transparent werden. Das erleichtert den Mitarbeitern ihre tägliche Arbeit, reduziert Risiken und steigert insgesamt die Effektivität des gesamten Unternehmens zum Nutzen der Kunden.



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

„Flexibilität und Schnelligkeit für die IT-Abteilung.“

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

TalenteManager in IT



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

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

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

Nur so entfaltet sich Teamgeist, der Spitzenleistung möglich macht!

Orbidea Briegel

Wagnermeyer - Consulting
Konrad-Zuse-Platz 8 • 81829 München
Telefon: +49-89-207042 626
H.Wagnermeyer@Wagnermeyer.de



„RSI hat ein qualifiziertes und innovatives Team und setzt auf kompromisslose Qualität.“ *Georg Paulus*



„Unsere Systeme sind der sicherste Weg zum Werterhalt Ihrer Immobilie“

RSI Blitzschutzsysteme

Was ist Ihr Kerngeschäft?

Frank Möller: Unsere Hauptkompetenz ist die Überprüfung von bestehenden Blitzschutzanlagen jeglicher Art im gesamten Bundesgebiet. Wir sprechen nicht mehr vom einfachen „Blitzableiter“, sondern von komplexeren Blitzschutzsystemen. Eine komplexe Blitzschutzanlage besteht aus 3 Komponenten: Der klassische äußere Blitzschutz, der innere Blitzschutz-Potenzialausgleich und der immer wichtiger werdende Überspannungsschutz. Wir betreuen somit sehr viele große überregionale bzw. bundesweit tätige Facility Management Unternehmen, die für größere Immobilieneigner deren Portfolio betreuen, verwalten und bewirtschaften.

Ist es eine junge Firma, oder wurde diese Firma übernommen?

Frank Möller: Ich arbeite seit 17 Jahren in der Blitzschutzbranche und habe vor fast 10 Jahren in 2002 dieses Unternehmen gegründet.

Die Kunden der RSI Blitzschutzsysteme GmbH haben eines gemeinsam: die Floskel „Wie vom Blitz getroffen“ gehört nicht zu ihrem Wortschatz. Mit viel Elan und Erneuerungsdrang betreut das RSI Team um das sympathische Inhaberpaar Möller den Bedarf bezüglich Überprüfung und Instandhaltung von Blitzschutzanlagen. 27 Mitarbeiter und mehrere Kooperationspartner, die international tätig sind, erfassen die Kundenwünsche präzise und zu vollster Zufriedenheit. Das der Service nach Außen stimmt, liegt auch an dem innerbetrieblichen Klima der bodenständigen, sagen wir mal „gut geerdeten“ Crew.

Die aktuelle Auszeichnung mit dem Traumfirma-Award ist dafür die beste Bestätigung. Das innovative Unternehmen steht auf Erfolgskurs und die Aussichten auf Erweiterungen des Leistungsspektrums sind sonnig bis heiter - mag es donnern und blitzen, so viel es will. Hier sind alle positiv geladen!



Sie hatten eine Umstrukturierung, was hat sich geändert?

Frank Möller: Das Unternehmen wurde anfänglich von 3 Gesellschaftern gegründet und finanziert. Nach relativ kurzer Zeit im Oktober 2006 verabschiedete sich der erste Mitgründer, nach einer langwierigen Krankheitsphase. Im Oktober 2010 verließ mein zweiter Kompagnon ebenfalls die RSI. Grund dieses Ausscheidens waren unterschiedliche Auffassungen und daraus resultierend unüberbrückbare Differenzen in den Bereichen Unternehmensfinanzierung und Personalmanagement. Es ist nach dem Ausscheiden des Kompagnons und dem Einsteigen meiner Gattin Elisabeth Möller als Gesellschafterin somit ein reines mittelständiges Familienunternehmen geworden.

Welche Innovationen wird es bei RSI geben?

Frank Möller: Die RSI Blitzschutzsysteme GmbH ist im Bereich IT-Verwaltung sicherlich führend in ihrer Branche.

Der sicherste Weg zum Werterhalt Ihrer Immobilie !

Das heißt wir arbeiten mit einer sehr professionellen ERP-/CRM-Software. Daraus ergibt sich auch zukünftig die Möglichkeit unseren Kunden einen eigenen Kunden-Login über die Website zu ermöglichen, so dass unser Kunde jederzeit Zugriff auf die wichtigsten Daten in Bezug auf Einhaltung der Prüfungsfristen bzw. Abarbeitung der Wartungsmängel ersehen kann. Desweiteren erweitern wir unser Dienstleistungsspektrum im vermitteln von Dachflächen auf bestehenden Gebäuden für diverse Photovoltaik-Anlagen-Erbauer.

Wen bedienen Sie genau, wer ist die Zielgruppe?

Frank Möller: Unsere wichtigsten Zielgruppen sind die Facility Manager, Hausverwaltungen, Industriekunden, Einkaufszentren, Hotels, Krankenhäuser, Alten- u. Pflegeheimen wie auch der kleine Immobilienbesitzer, die die bestehenden Blitzschutzanlagen warten lassen müssen bzw. wollen. Die bundesweit tätigen Verwalter haben mit uns und unserer professionellen Datenbank, sowie unserem Vertriebs-Aussen-/Innendienst eine erstklassige, fristgerechte und fachmännische Betreuung ihres Immobilienportfolios.

Wie regional wird diese Zielgruppe bedient?

Frank Möller: Wir sind ein Bundesweit tätiges Unternehmen, dass natürlich durch seine Kunden seine bestimmten regionalen Schwerpunkte hat. Unsere stärksten Regionen sind das Rhein-Main, Rhein-Ruhr, Rhein-Neckar-Gebiet und Oberbayern mit Großraum München.

Wer sind Ihre Mittler für die Zielgruppe bzw. mit welchen Branchen kooperieren Sie enger zusammen?

Frank Möller: Wir bedienen uns hauptsächlich aus den Informationen unserer Kunden. Der Verwalter eines Gebäudes kennt meist auch den neuen Eigentümer bzw. den neuen Verwalter eines Objektes. Die Immobilienbranche lebt auch im großen Maße davon, dass das Immobilienportfolio zum Teil gehandelt wird. Da wir stets mit unseren Verwaltern im persönlichen Kontakt sind, erfahren wir sehr viel bzw. auch ziemlich schnell, was sich bei ihnen im Verwaltungsbestand verändert. Wir versuchen jegliche Veränderung mitzugehen bzw. zu akquirieren.

Durch die bundesweite Tätigkeit kennen wir bzw. kennt unsere Datenbank alle großen Immobilienbesitzer bzw. Immobilienverwalter.

Was sollten wir unbedingt noch über Ihre Firma wissen?

Frank Möller: Wir sind kein klassisches Blitzschutzunternehmen, das hauptsächlich an Neubauten Blitzschutzanlagen plant und errichtet, sondern wir sind ein dienstleistendes Präventions-Unternehmen, das den bestehenden Gebäuden und den darin befindlichen bzw. tätigen Personen viel Sicherheit und Schutz bietet und den verantwortlichen Betreibern die immensen Haftungsrisiken minimiert. Wir arbeiten nicht nur an den „passiv“ elektrischen Anlagen (Blitzschutz), sondern auch an aktiven elektrischen Betriebsmitteln. Wir überprüfen für die Unternehmer/Arbeitgeber, deren elektrische ortsfesten (Elektroanlagen) und ortsveränderlichen (elektrische Geräte) Betriebsmittel bzgl. der Arbeitssicherheit der Arbeitnehmer gemäß den Unfallverhütungsvorschriften (UVV) der Berufsgenossenschaften (BGVA3) bzw. gemäß der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV). Wir arbeiten am sicheren Werterhalt von Personen und deren genutzten Immobilien.

Welche Leitgedanken haben Sie zur TRAUMFIRMA gemacht?

Frank Möller: Ein Umfeld von dauerhafter hoher Motivation zu schaffen, in dem das Klima stets ermutigend und erfolgreich wirkt. Wir gestalten eine offene und transparente Kommunikation mit klarem Feedback. Wir schaffen ein Klima in dem Fehler und Irrtümer nicht bestraft werden. Stetige Veränderungen und Herausforderungen lassen wir zielgerichtet mitgestalten, somit können Emotionen wie Ängste, Widerstände und Konflikte abgebaut werden („Verändern macht mehr Spaß als verändert werden“). Wir erkennen Talente und wollen diese fördern. Mit absoluten Respekt und Wertschätzung auf gleicher Augenhöhe dem Nächsten gegenüber begegnen. Wir sind ein „Forum“ von Mitgestaltern und Mitentscheidern, dadurch entsteht Vertrauen und Orientierung.

T E A M = Talent-Einheit Aus Menschen!



Urlaubswelt Moin !

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

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

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

*Frau Strategie und Herr Urlaubswelt:
Unternehmerehepaar Marion und Frank Oswald
erfreuen sich großer Beliebtheit.
Ihr Weitblick für Nachhaltigkeit lässt sie unter
ökologisch sinnvollen Gesichtspunkten handeln.
Immer das Wohl der Gäste im Auge investieren
die beiden Erholungsprofis in neue Energie-
formen und achten stets auf Sauberkeit und
Schonung der Umwelt.*

www.moin-hotel.de

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

Moin! Hotel

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


Moin!
Urlaub des Sinnes



„Du brauchst das Kulturgefühl...“

Sprach meisterin

Mit ihrem Sprachtalent und pädagogischem Know-how begeistert Frohnatur und Temperamentbündel Gabriella Hiller-Lemberger nicht nur ihre Sprachkursteilnehmer, sondern rockt auch die Bühne. Mit ihrem abwechslungsreichen Qualitätsunterricht setzt sich die hochqualifizierte und sympathische Botschafterin für italienisches Lifestyle gegen jede App in Netz durch: denn hochwertiges Lernen face-to-face bringt nicht nur eine gute Sprache, sondern auch das Sprachgefühl hervor. Wenn die quirlige Italo-Lady und kompetente Italienischtrainerin nicht gerade im Sprachkurs ist, steht sie mit ihrer Schauspielbegabung gerne als Original für Werbung und Film vor der Kamera. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

IMAGE: Ihre Sprachschule steht für die gelungene Symbiose von individuellem Sprachtraining mit dem italienischen Lebensgefühl. Wer nimmt Ihren Qualitätsunterricht in Anspruch?

Gabriella Hiller: Jugendliche und Erwachsene, die Individualunterricht mit Methodenvielfalt und viel Spaß schätzen und bereit sind Geld dafür auszugeben, weil sie Qualität bezwungsweise bessere und schnellere Lernerfolge wertschätzen. Aber auch Firmen, die ihre Mitarbeiter fit machen wollen, um sie nach Italien schicken zu können. Ich kooperiere auch mit Schulen, Bildungsmessen und Firmen, die mit Italien zu tun haben.

Was ist das Besondere an Ihrem Lernsystem?

Vor Kursbeginn findet ein ausführliches, unverbindliches Gespräch statt, um die Bedürfnisse des Kunden herauszufinden und das Training exakt auf die einzelnen speziellen Bedürfnisse zuschneiden

zu können. Meine Marke steht für lebendigen Unterricht, bei dem Kommunikation und Anwendung der Sprache im Vordergrund stehen und der Kunde ganz individuell seine Italienischkenntnisse in Fluss bringen und festigen kann, so dass sie effektiv und langfristig abrufbar sind. Er fühlt sich bald sicher im Small Talk, im Beruf, im Restaurant sowie beim Einkaufen und allen Freizeitaktivitäten.

Ich gebe meinen Kunden immer ein gutes Lerngefühl, bin empathisch und stärke ihr Selbstvertrauen – vor allem bei nicht so guten Tagen und Durchhängern, die einfach immer wieder auch mal vorkommen können. Die Kunden fühlen sich bei mir aufgehoben und angenommen, so wie sie sind. Der Unterricht erfolgt über diverse auditive, visuelle, interaktive Wahrnehmungskanäle. Außerdem habe ich über jede Menge Lernmethoden bedingt auch durch meine Montessori-Ausbildung.

Mit Schwung, Begeisterung, Sympathie, guter Laune und Empathie, die Kunden ins „Bella Italia“ entführen und ihnen bleibende positive Erinnerungen zu schenken - das macht die hochwertigen Sprachtrainings von „in italiano - Sprache + Gefühl“ aus.

„Erfrischend
anders
Italienisch
lernen.“



Liebenswert nach Italien entführt und mit bestem Sprachgefühl wieder in den Alltag entlassen: darauf können Gabriellas Kunden vertrauen.

Ihr fröhliches Temperament ist ansteckend. Was macht Ihrer Meinung nach Ihren Erfolg aus?

Ach je. Sie wollen doch nicht, dass ich mich selber lobe. *(sie zwinkert mir zu)* Mir macht es einfach viel Spaß mit Menschen zu arbeiten, sowohl mit Kindern oder Jugendlichen als auch mit Erwachsenen. Da ich sehr strukturiert arbeite, bin ich klar im Unterrichten. Ich übertrage meine Begeisterung und meine Liebe für die italienische Sprache auf meine Schüler und Kunden. In der Tat bin ich sehr temperamentvoll und kann das mediterrane Lebensgefühl gut vermitteln.

Ihr Unterricht wird als sehr abwechslungsreich gelobt. An Ideenreichtum fehlt es Ihnen offensichtlich nicht? *(Wir lachen)*

Das stimmt! Ich sage immer: Der perfekte Tag, um mit einem Italienischkurs zu beginnen, ist jetzt! Was auch immer die Motivation für einen Italienischkurs ist, ich habe den passenden Kurs für meine Kunden! Ich bin bekannt dafür, dass ich ganz klar kommuniziere, was machbar ist, was nicht und in welcher Zeit, um keine falschen Erwartungen zu erwecken.

Bieten Sie Einzel- oder Gruppen-training an?

Beides. Im Einzelintensivtraining kann der Kunde, egal ob Anfänger oder Fortgeschrittener, in kürzester

Zeit und ganz individuell seine Italienischkenntnisse in Fluss bringen und festigen, so dass sie effektiv und langfristig abrufbar sind. Er fühlt sich bald sicher im Small Talk, in der Bar und im Restaurant sowie beim Einkaufen und allen Freizeitaktivitäten. Dieses Training ist exakt auf die einzelnen speziellen Bedürfnisse zugeschnitten.

Es gibt auch noch das Gruppenintensivtraining. Hier lernt der Kunde kreativ, intensiv und mit ganz viel Spaß Italienisch in einer Kleingruppe, um einen lebendigen Umgang mit der italienischen Sprache zu erleben. Erfrischend anders lernen anhand von Dialogszenen, Interviews, abwechslungsreichen Übungen, Spielen oder durch Nachspielen von Sketchen auf Italienisch. Anhand von gezielten Lernstrategien wird Italienisch-Lernen zur entspannten Freizeitbeschäftigung. Einen schönen Urlaub können Sie noch besser genießen, wenn Sie sich im Urlaubsland auch sprachlich zurechtfinden mit italienischen Freunden oder Verwandten nette Gespräche führen können. In diesem Intensivkurs werden Sie mit viel Spaß und wenig Grammatikpaukerei nicht nur wichtige Alltagssituationen üben, sondern auch viel über Bräuche und Traditionen in Ihrem Reiseland kennenlernen. Am Ende des Kurses steht dem Genießen des „Dolce vita“ in Italien nichts mehr im Wege. Auch für Erwachsene, die gerade aus Itali-

en zurückgekommen sind und nicht möchten, dass die frisch gewonnenen Sprachkenntnisse einrosten.

Apropos Reisen. Sie sind selber gerne unterwegs und haben ein entsprechendes Sprachreise-Portfolio. Wie gestaltet sich das?

Da gibt es zum Beispiel „Rom für Jugendliche“. Mindestens 10 Schüler erleben hier die Hauptstadt Italiens à la carte. Ein lebendiges, individuelles, entspanntes Sprachtraining am Vormittag, bei dem alles aufeinander abgestimmt ist. Sie genießen ein spannendes Rahmenprogramm und haben eine gehörige Portion Spaß. Sie treffen Italiener und lernen Land und Leute noch besser kennen. Diese Reise kombiniert „indoor“-Sprachtraining mit „outdoor“-Sprachtraining. Die Schüler haben die Möglichkeit, die im Kurs bereits erworbenen Kenntnisse sofort auszuprobieren und zu erweitern.

„Rom für Erwachsene“ ist für alle interessant, die diese Stadt schon immer einmal mit Blick hinter die Kulissen erleben wollten. Lassen Sie sich von der Dolce Vita der ewigen Stadt faszinieren und das im Vormittagsunterricht Gelernte sofort im Kontakt mit Italienern erproben und umsetzen. Gemeinsam unternehmen wir spannende Ausflüge auf Märkte, ins Restaurant, in die Bar und in historische Stätten. Ihre Souveränität im Umgang



Erfrischend anders Italienisch lernen



Erfrischend anders Italienisch lernen

mit der Sprache wird sich täglich verbessern.

Sie planen und verhandeln momentan auch zu Sprachkursen für Erwachsene auf dem Schiff.

Stimmt. Italienisch lernen an Bord und beim Anlegen gleich mit Italienern erproben und umsetzen. Die Tour soll uns um die Insel Elba führen. Ich bin immer offen strategische Partnerschaften auszubauen. Die Zusammenarbeit mit Reisebüros liegt mir am Herzen, aber auch für andere Kooperationen bin ich offen. Sie haben es ja schon selber auf den Punkt gebracht: an Ideen mangelt es mir nicht und umsetzen kann man diese am besten mit guten Partnern.

Als Sprachtalent und Botschafterin für italienisches Lebensgefühl sind Sie gerade für Firmen und Messen sehr interessant, oder?

Ich organisiere Intensivtrainings für Mitarbeiter von Firmen, die mit Italien zu tun haben, um sie für den Aufenthalt in Italien fit zu machen. Auf Unternehmensebene gibt es viele Podien, wo ich mit den sprachlichen Qualitäten gefragt bin. Ob Messen oder Kongresse, ich bin viel unterwegs. Mit meiner Führungs- und Lehrerfahrung kann ich als Messe-Chefhostess Teams koordinieren. Wenn die Atmosphäre warm und einladend sein soll, ist Gabriella zur Stelle. *(Wie lächeln uns an.)*

Nurmo-Mitglied



Netzwerk Unternehmerinnen

Referenzen Italienisch für Führungskräfte

- Schattdecor AG Rosenheim
- Kommunikationssysteme Johann Lemberger
- Immosmart GmbH München
- baufismart München
- Don Brusko Rosenheim
- Kinderarztpraxis Gabi Haus München u.v.m.

Institutionen

- Montessori-Schule Rosenheim
- SDI Sprachen- und Dolmetscherinstitut München
- VHS München und Rosenheim



„Ich bringe
Bella Italia
zu Ihnen.“

Gabriella
Hiller-Lemberger
Telefon 0170-2233661
info@italienisch-sprechen.com

www.italienisch-sprechen.com

Happy Wo&Man Day

„Mit dem Herzen sieht man besser.“

ORU IDEAL
media face 2015
in Zusammenarbeit
mit... & Veranstaltungen

Am Sonntag, den 27.09.15 von 11:00 bis 18:00 Uhr

RAUS aus Hetze, Druck und Stress -

Ein gigantischer Tag mit beeindruckenden Ein- und Ausblicken, für Frauen und Männer, die etwas bewegen wollen!

Im wunderschönen Mawell Resort in Langenburg. www.mawell-resort.de

Mawell
RESORT

Sehnen Sie sich auch nach einem Leben voller Wertschätzung, Anerkennung, Freude & Leichtigkeit?

Möchten Sie das Leben mitgestalten und als VisionärIN dabei sein? Damit jeder Mensch in seiner persönlichen, beruflichen, unternehmerischen & gesellschaftlichen Entwicklung die Erfüllung findet?

Sie sind herzlich eingeladen, diesen Tag zu einem einmaligen Tag werden zu lassen ...

- zu erfahren, warum man manchmal ungewohnte Wege gehen muss, um das Glück für sich zu finden
- zu erkennen, dass alles mit Ihnen beginnt
- zu erleben wie facettenreich & lebendig das Leben sich präsentiert, wenn man sich die Zeit dafür nimmt
- zu spüren, dass man mit dem Herzen besser sieht
- zu genießen, zu schlemmen und sich dabei auszutauschen über die Gestaltung unserer Zukunft mit Wohlfühl- Charakter ;-))

Für alle die fest daran glauben, dass durch Visionen & authentischer Führung, charismatischer Originalität und Willenskraft der Weg zum Ziel durch die Freude am täglichen Tun die Erfüllung findet.

Kurz: Für Menschen die es lieben mit Herz & Verstand in Führung zu gehen!

Weitere Informationen, das Programm und Anmeldung unter <http://happy-woman.eu/termine.html>

www.happy-woman.eu



Happy WoMan Day für Frauen und Männer jeden Alters. Aktuelle Termine: QR-Code scannen!



HAPPY
woman
unbeschreiblich weiblich

Ihr

„Happy Wo + Man Day“

ein Tag mit gigantischen Ein- und Ausblicken



Am Sonntag, 27. September 2015 im
Mawell Resort, Roseneck 5, 74595 Langenburg

10:30 Uhr

Einlass

11:00 Uhr

Beginn und Begrüßung mit einem Überraschungsgast

11:45 Uhr bis 13:00 Uhr

Moderation zu Themen: Identität, Reflexion, Perspektivenwechsel,
„Raus aus Hetze, Druck & Stress - rein in ein facettenreiches,
lebendiges Leben!“

13:00 Uhr bis 13:45 Uhr

Mittagspause & Austausch

13:45 Uhr bis 15:45 Uhr

Moderation zu Themen: Werte, Kraft, innere Haltung, GestalterIN
Wie eine Basis der Begeisterung, Freude & Leichtigkeit entsteht,
die ansteckend wirkt!

15:45 Uhr bis 16:15 Uhr

Kaffee-/Teepause & Austausch

16:15 Uhr bis 18:00 Uhr

Das Beste zum Schluß...

...wie NICHTSTUN die besten kreativen Impulse fördert :-))

mit Überraschungsgast **Christian Strasser**

geboren 1945, prägte mit seiner Arbeit jahrzehntelang die Verlagslandschaft im In- und Ausland: Als „Vice President International“ des Time-Life-Konzerns verantwortete er das weltweite Buchgeschäft. Später gründete er das Verlagshaus Goethestraße und formte als verlegerischer Geschäftsführer die Verlagsgruppe Ullstein-Heyne-List.

Seit 2009 veröffentlicht er ausschließlich Bücher, die sich mit ganzheitlichem Denken, Spiritualität und gesellschaftskritischen Themen beschäftigen.



Das erwachende Bewusstsein Aufbruch in die neue Zeit

„Ich habe Vertrauen. Und ich habe guten Grund dazu.“ Christian Strasser
208 Seiten, gebunden mit Schutzumschlag ISBN: 978-3-942166-14-0

Jemand der solche Worte spricht, sagt sie nicht einfach so dahin. Denn solche Worte bedürfen einer festen Überzeugung, die auf intensiven und weit reichenden Erfahrungen beruht und von Einsichten getragen wird, die nur der erhält, der sich mit den Mechanismen unserer kapitalistischen Weltordnung und der Funktionsweise unserer Gesellschaft kritisch auseinandergesetzt hat.

Als gefeierter Erfolgsverleger, der jahrzehntelang mit Bestsellern und Verlagen jonglierte, als Topmanager, der das Leben von Wirtschaftsbossen, Politikern und Medienmanagern aus nächster Nähe beobachten konnte, verfügt Christian Strasser über das Wissen des Insiders, der selbst einmal Teil des großen Spiels um Gewinnmaximierung, Machkonzentration und bedingungsloses ökonomisches Wachstum war. Doch im Gegensatz zu vielen anderen Entscheidern, hat sich Christian Strasser seinen kritischen Blick – auch auf sein eigenes Tun und Lassen – bewahrt, er hat auf seine innere Stimme vertraut und an einem entscheidenden Punkt in seinem Leben den Mut und die Fähigkeit zum Umdenken bewiesen.

In seinem Buch analysiert er anhand eindringlicher Beispiele die Ist-Situation unserer Gesellschaft, in der sich die Eliten weit von der Lebensrealität des Normalbürgers entfernt haben und ein neues Wertesystem dringend notwendig ist, um den drohenden Kollaps abzuwenden. Darüber hinaus zeigt er anhand seines eigenen Lebensweges, der auch immer von einer spirituellen Suche geprägt war, wie jeder einzelne das eigene Ego überwinden, Verantwortung übernehmen und eine geistige Unabhängigkeit erreichen kann, um ein neues, gesünderes Wertesystem zu etablieren. Sein Buch ist ein Appell für einen nachhaltigen Bewusstseinswandel, eine Anleitung für ein menschlicheres Management und ein authentisches Zeugnis seiner eigenen Transformation.



Unter-
nehmens
darstellung -
old school ?

„Nein danke!
Uns interessiert
das Gesicht dahinter!“

ORHIDEAL[®]
IMAGE
Podium der Starke Marken

zeigt Vorbilder, Originale, Visionäre,
Trendsetter, Querdenker, Bessermacher
20 Jahren Unternehmerportraits und
visuellen Storytelling mit Strategie
www.orphideal-image.com

September 2015 • **Sonderedition**
11 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com



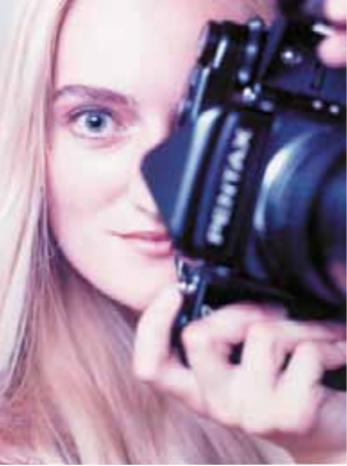
Begegnung mit
Immo Heinrich
Experte Cashmind for
Cashflow : zünden Sie Ihren
Liquiditätsturbo
Experte des Monats

Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL BRUNNEN September 2015
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORH
IMAGE

IDEAL®

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Ein CashFlow-MindDesigner
über das Durchstarten mit dem...

Liquiditäts Turbo

Ist Liquidität reine Kopfsache? Wenn Cash-Profi und Top-Speaker Immo Heinrich in seinen kurzweiligen, anschaulichen Vorträgen, Seminaren und Webinaren über Cashmind for Cashflow spricht, hören die Teilnehmer gebannt zu. Aha-Erlebnisse sind gewiss! Wie effektive und nachhaltige Beseitigung von Limitierungen persönliches und unternehmerisches Wachstum schafft, das erfahren sie von dem Entwickler der Pensulio®-Strategie, der seit 1996 über 10.000 Menschen in finanziellen Belangen geholfen hat. Seine große Expertise ist die deutsche und österreichische betriebliche Altersversorgung (bAV). Als Querdenker und Innovator engagiert sich Immo Heinrich klar und transparent für neue Beratungsansätze und Perspektiven im bAV-Bereich.

Mit seiner einzigartigen fünfteiligen Strategie erhalten Unternehmer und Berater Klarheit und Entscheidungshilfen in persönlichen und Finanzangelegenheiten. Wenn es um Faktoren zur Lebensarbeitszeit, sofortige Strategien zur Liquiditätserhöhung, Produktivität und die Leistungsfähigkeit von Unternehmen geht, ist Trainer und Berater Immo Heinrich eine vertrauensvolle Adresse. So bleiben Unternehmen im Fluß...panta rhei!!! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Sie sind Initiator von Unternehmer mit Zukunft e. V. und Entwickler der Pensulio®-Strategie. Diese avanciert zum Begriff für eine ganz andere Perspektive auf Liquiditäts-Themen. Ihr umfassender Blick bezieht sich nicht allein auf die monetäre Bestandsaufnahme. Welche Motivation treibt Sie bei Ihrer Arbeit an?

Ich war schon immer sehr menschenbezogen. Als ich in jungen Jahren in die Finanzbranche einstieg, ist mir schnell bewusst geworden, dass der menschliche Faktor oft nur mit Platzhaltern belegt wird und ganz persönliche Aspekte sehr häufig nur verallgemeinert in Liquiditäts-Betrachtungen einfließen. Das hat mich so sehr gestört, dass ich irgendwann beschloss meine eigenen menschenorientierten Wege zu gehen. So fand ich plötzlich treue und wertvolle Weggefährten um Unternehmer mit Zukunft e. V. zu gründen, um Unternehmern - mit

einem einzigartigen Pensions- und Liquiditätsmanagement - Tools an die Hand zu geben, um den Schalter für den Liquiditätsturbo zu finden.

Gerade Unternehmer werden viel zu den Themen Liquidität angesprochen und haben die herkömmliche Betrachtungsweise oft schon satt. Denn letztendlich geht es immer um den Verkauf irgendwelcher Produkte und ob der Unternehmer dann davon einen Nutzen hat, sei mal dahingestellt. Was ist Ihr Erfolgsrezept, damit Unternehmer sich Ihnen mit ihren Anliegen öffnen und beginnen zu verstehen, dass sich Pensions- und Liquiditätsmanagement für sie und ihre Mitarbeiter lohnt?

Es gibt kein Geheimnis. Es liegt einfach an meiner Einstellung, dass es nicht ausreicht, nur irgendwelche Zahlen und Ist-Zustände oberflächlich zu betrachten. Mein

REPUTATION
**media
face** 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Geldintelligenz mit multidimensionaler Betrachtung - Mr. bAV gilt als zuverlässiger und flexibler Wachstumsbeschleuniger mit hoher Zukunftsorientierung:

„Klarheit und Durchhaltevermögen bestimmen mein Denken und Handeln.“, so Immo Heinrich.

Von seiner überdurchschnittlichen Coaching- und Fachkompetenz mit breitem Fachnetzwerk profitieren Unternehmer, als auch die Beratungsbranche.

„Nur wenn der Mensch sich ändert, kann auch das Unternehmen sein volles Potential entfalten.“



Experte mit gelebter Zukunfts-Vision: Unternehmer mit Zukunft e. V. und die Pensulio®-Strategie soll mindestens 1 Million Menschen helfen.

Dabei ist Teamwork gefragter denn je: Nur in Zusammenarbeit von Unternehmern, Steuerberatern, Juristen und Spezialisten für Pensulio® wird Pensions- und Liquiditätsmanagement funktionieren. In der bAV haben Einzelkämpfer keine Chance mehr.

„Die Pensulio®-Strategie befreit die Beteiligten von Limits, holt Menschen dort ab, wo sie sind, und bringt sie dort hin, wo sie hinwollen.“

„Befreie Dich von Deinen Limitierungen und entdecke Deine unbewussten Fähigkeiten.“

Selbst gesetzte Grenzen sprengen

Credo ist: Betriebe brauchen mehr als nur Finanzprodukte. Meine Strategie fußt auf jahrelanger Erfahrung und wurde auch von negativen Erlebnissen begleitet. Ich habe früh in meiner Berufslaufbahn erfahren müssen, dass nicht immer der Mensch sondern auch individuelle oder institutionelle Belange von Beratern oder Institutionen im Mittelpunkt standen. Besonders einprägsam waren Erlebnisse bei denen Gläubiger die Altersvorsorge und die kompletten Finanzreserven von Kunden in Beschlag nahmen. Niemals hatte jemand vorher dabei geholfen, diese Vermögenswerte für eine Existenzsicherung werthaltig abzusichern. Obwohl es diese Möglichkeiten gibt.

Sie machen ja offensichtlich etwas gravierend anders, was Ihre Kunden erfolgreich macht. Was ist der Unterschied von dem üblichen zu Ihrem Beratungsansatz?

Bisher wurde der Begriff der betrieblichen Altersvorsorge wie folgt definiert. Aus Anlass eines Arbeitsverhältnisses sagt ein Arbeitgeber seinem Arbeitnehmer Leistungen im Alter, bei Invalidität und für Hinterbliebene zu. Unvergleichlich ist im Gegensatz dazu die vierdimensionale Betrachtung in meinem Beratungssystem: neben den klassischen monetären Größen geht es um die Berücksichtigung der Unternehmerpersönlichkeit, sowie um Unternehmensphilosophie mit Unternehmenskultur. Dadurch ist es möglich, die nachhaltige Umsetzung einer Zukunftssicherung aller Dimensionen sicherzustellen.

Das hört sich vielversprechend an, erfordert aber interdisziplinäre Kenntnisse. Welche Kompetenzen fließen denn neben Ihrem fachlichen Know-how mit hinein?

Neben meinem ausgereiften Fachwissen bringe ich zwanzigjährige Coachingkompetenz mit. Ich habe mit meinen Ansätzen schon viele Menschen geschult und in 20 Jahren über 10.000 Menschen geholfen. Zahlen allein zu beherrschen, das ist heute nicht mehr ausreichend. Teamwork ist das Schlüsselwort. Pensions- und Liquiditätsmanagement wird nur im interdisziplinären Team - Unternehmer, Steuerberater, Juristen und Spezialisten für Pensulio® - funktionieren. In der bAV haben Einzelkämpfer keine Chance mehr.

Die menschliche Note finde ich an Ihnen sympathisch. Sie verbinden den Umgang mit Zahlen, Daten, Fakten und die menschlich soziale Komponente. Sicherlich ist Ihr NLP-Background hilfreich?

Das stimmt. Ich bin auch Certified NLP Master Practitioner der International Society of NLP. Meinen Menschenbezug hatte ich aber schon in sehr jungen Jahren, weil ich seit 1992 anfangs ehrenamtlich bei Hilfsorganisationen mit zu arbeiten. Während meiner Tätigkeit als Rettungssanitäter und Ausbilder für Ersthelfer, Sanitäter, Schwimmer, Rettungsschwimmer und für Lehrkräfte der Hilfsorganisationen und ganzer Bevölkerungsgruppen wurde mehr als 2.000 Menschen geholfen. Die vielen Begegnungen mit Menschen in allen Lebenslagen haben mir geholfen, nie betriebsblind zu werden! Das ist sicher ein Faktor, der mich ausmacht. Durch die NLP-Ausbildung ist es mir möglich, Stärken von Institutionen und deren Menschen zu identifizieren und die Exzellenz dieser einzigartigen Persönlichkeiten zu modellieren.

Wer die Sprache der Menschen und der Zahlen spricht, wirkt natürlich auch glaubwürdig bei der Frage: Ist Liquidität reine Kopfsache? Das ist eines Ihrer Vortragsthemen. Ist sie denn Kopfsache?

Unser Gehirn ist eine atemberaubende Maschine. Nur nutzen viele Menschen ihr Potential entweder nur zu 50 % oder maximal 80 % aus. Sie können sich vielleicht vorstellen, was es für Menschen bedeutet, durch das Kennenlernen der Pensulio®-Strategie und des persönlichen bzw. individuellen Pensulio®- Leitfadens ihre Liquidität innerhalb kürzester Zeit um mindestens 30 % zu erhöhen. Ich helfe Unternehmern die Grundzüge der Minds of Finance kennen zu lernen und zu erleben, wie sie innerhalb weniger Minuten ihre Einstellung zur Liquiditätsgewinnung verändern. So gestalten die Teilnehmer meiner Master Classes für sich und Ihre Mandanten/Klienten/Mitarbeiter Mindsets of Finance.

Doch was bedeutet Pensulio® konkret?

Participation = Beteilige Deine unterbewussten Fähigkeiten
emotional = Beende unerwünschte Zustände
newlife = Beginne einen neuen Abschnitt
system = Begeistere Schritt für Schritt
union = Beschreite einen neuen Weg der Einheit im Unternehmen
liquidity = Bereichere Deine Möglichkeiten durch mehr Liquidität
innovation = Bereite den Weg in eine neue unternehmerische Dimension
opportunity = Bewege die Chancen auf den nächsten Level



Botschafter für ein neues Pensions- und Liquiditätsmanagement, das interessant ist und sich für die Mitarbeiter lohnt: Immo Heinrich erklärt in seinen Vorträgen, warum das funktioniert.



„Wir helfen Menschen durch die Aktivierung ihrer Ressourcen ihre Zukunft zu gestalten.“

www.immoheinrich.com

Wachstum mit der Pensulio®-Strategie

Jetzt will ich es genauer wissen. Worum geht es genau bei Pensulio®?

Mit dieser Strategie gebe ich Menschen Know-how an die Hand, um zielgerichtet und voller Klarheit eigene Entscheidungen und Ideen umzusetzen, ihren Mandanten oder Klienten Schritt für Schritt zu einer Entscheidungsreife zu führen. Durch eine strukturierte und klare Vorgehensweise werden also Ergebnisse und Kundenzufriedenheit gesteigert. Die Pensulio®-Strategie ist interessant für Unternehmer von Kapitalgesellschaften, Steuerberater, Rechtsanwälte, Unternehmensberater, die mit der Pensulio®-Strategie nach Lösungen für das Consulting im Pensions- und Liquiditätsmanagement suchen. Meine Strategie und Vortragsthemen werden von Businessnetzwerken und Verbänden aller Art, in denen Unternehmer organisiert sind, weiterempfohlen. Durch die konsequente Weiterentwicklung wurden vier Quadranten der Zukunftsfähigkeit entwickelt. Auf Ba-

sis dieser vier Quadranten der Zukunftsfähigkeit werden folgende Lösungen angewendet:

- *Sich selbst tragende soziale Sicherungssysteme:*
Pensulio CashBack for CashFlow
- *Sich selbst finanzierende Entgeltumwandlungssysteme:*
Pensulio CashBack for CashFlow pro
- *Angewandte philanthropische Systeme zur Sicherung der Zukunftssicherheit und Zukunftsfähigkeit von Unternehmen in den primären Handlungsfeldern mit dem Lösungssystem*
Pensulio CashBack for CashFlow SocialSafety:
 - Demographie Entwicklung und Schaffung sozial verträglicher Arbeitsplätze
 - Betriebliches Gesundheitsmanagement
 - Unternehmerschutz, Vermögens- bzw. Einkommensentwicklung und Vermögensschutz
 - Wealth Management
 - D & O Haftung

Welchen Nutzen bringt die Pensulio®-Strategie jedem Einzelnen?

Mit den 5-Platin-B – aus denen Sie Ihren eigenen Pensulio(c) Leitfaden erstellen – werden Sie immer und überall Schritt für Schritt sich selbst und andere Menschen von sich und ihrem Thema überzeugen. Dadurch erreichen Sie eine neue Ebene der Geschäftstätigkeit und persönlichen Leistungsfähigkeit.

Durch die 5-Platin-B werden Sie Chancen, z. B. bei neuen Produkten und Situationen noch strukturierter angehen.

Durch effektive und nachhaltige Beseitigung von Limitierungen werden persönliches und wirtschaftliches Wachstum möglich. Erfahrungsgemäß verbessern sich Ergebnisse um mindestens 30 %. Beziehungen im Familien-, Berufsleben oder gar im kompletten Umfeld verändern sich!

Nachdem Ihre unbewussten Kompetenzen aufgedeckt wurden, können Sie konkrete wirtschaftliche und persönliche Planungen konkret in die Tat umsetzen.

Sie werden in der Lage sein, Entscheidungszustände konkret zu erzeugen um nachhaltige und wertvolle Prozesse in Gang zu setzen um wirtschaftlich und persönlich zu wachsen.

Emotion und Rationalität werden auf hervorragende Art und Weise kombiniert, um Ihnen neue Wege in wirtschaftlichen und persönlichen Angelegenheiten zu ermöglichen.

Eine Veränderung der Lebensstrategie wird bewirken, dass Sie den nächsten Lebens- oder Karriereabschnitt bewusst und ohne alte Fehlerstrategien gehen können.

Unternehmer installieren für sich selbst und vielleicht auch für Ihre Mitarbeiter ein nachhaltiges und wertsteigerndes betriebliches Vorsorgemanagement.

Sie erwerben wertvolle und nachhaltige Grundkenntnisse, bis hin zu gehobenen erweiterten Kenntnissen über alle Möglichkeiten des betrieblichen Vorsorgemanagements für Unternehmen, Unternehmer im Unternehmen und deren Mitarbeiter.

Immo Heinrich
Ihr Experte Cashmind for Cashlife –
zünden Sie Ihren Liquiditätsturbo
Telefon: 0911-8014240
office@immoheinrich.com





Geschäftsmann des Monats März 2014
Gerhard Osterried
Interieur-Design
www.osterried.com
und sein Team sind Bestleister. Für den Pionier und Vordenker in der Inneneinrichtung ist Work-Life-Balance selbstverständlich... hier im großen Bild beim Kite-Surfen...

(Sportfotos: © Osterried)
Weitere Qualitätsanbieter finden Sie online auf www.orhideal-image.com

Essay von Carmen Eva Leitmann

Selbstbestimmt leben als Pionier & Visionär

„Wer wirklich Neues schaffen will, muss frei sein.“

Was braucht eigentlich ein Pionier, ein Vordenker für Eigenschaften, damit große Werke entstehen? Worauf kommt es tatsächlich an?

Carmen Eva Leitmann ist eine Frau, die weiß wovon sie spricht. Als Pionierin hat sie mit Mut, und klarer Zielorientierung bisher alle Ihre Visionen kontinuierlich in die Praxis umgesetzt, was ihr sowohl bei großen global operierenden Industrieleadern, als auch bei vielen mittelständischen Unternehmern, international beachtliche Erfolge und großen Respekt verschaffte. Sei es bei der Implementierung innovativer Vertriebssysteme, beim Aufbau revolutionärer Plattformen der gelebten Kundenorientierung, als Vordenkerin auf dem Gebiet der ganzheitlichen Unternehmensführung, oder als Wegbereiterin und Rolemodell für die Renaissance der Weiblichkeit in Beruf und Gesellschaft. Die charismatische Wegweiserin und Changeprofi greift auf ein großes Spektrum an Erfahrung zurück. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Mehr darüber auf
www.the-holistic-business-architect.com

Wo auch immer mich meine Reise hinführt, egal auf welchem Kontinent, unabhängig davon ob ich mich in einer Metropole befinde oder auf dem Lande, neben Fußball und Oktoberfest sind es immer wieder „German engineering“, „German cars“ wie Porsche, BMW, oder Mercedes oder „German inventors“, „German perfectionism, reliability and quality“, die mit Deutschland, deutschen Tugenden und Errungenschaften in Verbindung gebracht werden.

Doch was brauchte eigentlich ein Pionier, ein Vordenker für Eigenschaften, damit große Werke entstehen? Worauf kommt es tatsächlich an?

Wahre Autonomie setzt Abnabelung voraus

Um schöpferisch arbeiten zu können und Neues zu kreieren, müssen wir Wege gehen die keiner vor uns je gegangen ist, geschweige denn vor uns gedacht hat. Klingt logisch – dennoch - sobald man auf Widerstände im Außen stößt wird es zum ersten Mal kritisch: „Was mache ich nur, wenn die mich schief anschauen, weil ich nicht mehr ihre Meinung teile, oder sie mit meinen Ideen vor den Kopf stoße? Vielleicht fallen sie über mich her, wenn sie hören was ich zu sagen habe, lachen über mich, oder schließen mich gar aus der Gemeinschaft aus?“

„Sich selbst vertrauen
und an die eigene Sache
bedingungslos glauben!“

Wer wirklich Neues schaffen will, muss frei sein.

Der Weg zu wahrer Autonomie – Selbstbestimmtheit und tiefem Glück und somit zu Erfolg, führt notwendiger Weise dazu, dass man sich abnabelt davon wie andere denken, was andere tun und was sie sagen.

Wir sind gut beraten, wenn wir dem ehrlichen Ruf unseres Herzens folgen, und unseren eigenen Lebensweg einschlagen, auch wenn das manchmal heißt Abschied zu nehmen von vertrauten Situationen, manchmal auch Menschen - und neue Wege zu gehen – eben Neuland zu beschreiten.

Das ist der normale Weg des Erwachsen Werdens. Wir dürfen uns mit der Erkenntnis anfreunden, dass es durchaus dazu gehört als „Genie – oder Wegbereiter“ zunächst ohne die Zustimmung, oder den Beifall der Anderen auszukommen.

Denn es ist nachvollziehbar – dass uns am Anfang unseres Wegs ja noch gar keiner versteht, oder zujubeln kann, denn es gibt noch gar keine Referenz-erfahrung zu dem Neuen das wir einführen, oder erfinden. Denken Sie nur an die Biobauern, die vor einigen Jahren noch als „Spinner“ belächelt wurden. Heute sind sie in diesem Segment die Bestverdiener und weitestgehend skandalfrei!

Wahrer Glauben an sich selbst und seine Vision, sich nicht beirren lassen, egal was um uns stürmt und tobt, den Mut haben, mit Ablehnung und vielen „Neins“ umgehen können das ist das Grundpaket das jeder Pionier im Handgepäck haben sollte. Hinzu kommt die Tatsache, dass für jede noch so tolle Idee, oder Inspiration auch der richtige Zeitgeist vorhanden sein muss.

Das heißt ein Vordenker, oder Erfinder muss akzeptieren dass alles seine Zeit braucht und sich prozesshaft entwickelt. Ein Leben als Pionier ist also nichts für Kurzatmige, oder Menschen die den schnellen Gewinn oder schnellen Erfolg suchen.. Wohl eher im Gegenteil. Hier trennt sich sehr oft die Spreu vom Weizen. In der Regel schaffen diesen Weg deshalb nur Menschen, die sich selbst vertrauen und an sich und ihre Sache bedingungslos glauben.

Eine Vision, die leitet

Ein innovativer Geist, benötigt eine genaue Vorstellung von der Welt wie sie heute ist und - wie sie mit der neuen Erfindung, dem Produkt, oder der geistigen Lehre verändert wird.

Dazu gehört natürlich eine klare Vision darüber was man wirklich erreichen will und auf der anderen Seite benötigen wir prozesshaftes Vorgehen, um die (Produkt)-Idee Schritt für Schritt in die Realität umzusetzen. Egal ob es sich dabei um ein anfassbares Produkt oder ein geistiges Produkt handelt. Alles Lebendige ist prozesshaft aufgebaut und setzt Kontinuität voraus, genau wie in der Natur.

Korruption wäre an dieser Stelle, wenn man versuchen würde den natürlichen Prozess zu umgehen, um schneller zu den „Früchten“ zu kommen, denn jede natürliche Entwicklung dauert und kann nicht abgekürzt werden.

Eine Blume braucht bestimmte Voraussetzungen um zu wachsen bis aus dem Samen die Blüte entsteht und dazu gehört, Zeit, Pflege und Nahrung in Form von Wasser, Sonne und Dünger. Ohne diesen Prozess abzuwarten müsste man auf eine Plastikblume zurückgreifen, doch das wäre nichts Natürliches.

Wer eine neue geistige Lehre verkündet, z.B. eine neue Art zu wirtschaften, oder ein Modell für die Persönlichkeitsentwicklung, wirkt am glaubhaftesten, wenn er selbst den Weg zu gehen bereit ist und somit als Vorbild und Leitfigur agiert, oder Referenzmodelle schafft und diese für sich sprechen lässt.

Qualitätsanspruch bewahren

Last but not least sollte der Wille, in jeder Kategorie das Beste zu geben, immer beibehalten werden, auch wenn andere raten, dass man es sich doch leichter machen könnte, oder man es doch nicht so genau nehmen muss. Doch das wäre nichts anderes als Verrat an sich selbst und Verletzung der eigenen Integrität.

Für ein gutes Produkt mit hohem Nutzen, in dem sich der Wert ausdrückt, wird noch immer gerne gut bezahlt!

Klebesystem für Wandtafeln

INDOOR-Tack-HW System

Verklebungen im Innenausbau

- ▶ nicht sichtbare Befestigung
- ▶ wartungsfreundlich



Projekt: Wormland Hamburg



www.hallschmid.eu



INDOOR-Tack-HW-System

Der neue Trend im Innenausbau.

Das **INDOOR-Tack-HW-System** ist ein 1-komponentiges Klebesystem für die verdeckte und spannungsfreie Montage von dekorativen Wandverkleidungen. Das System besteht aus dem dauerelastischen Klebstoff **INDOOR-Tack-HW**, dem doppelseitigen, selbstklebenden Klebeband **INDOOR-Tape-HW** zur Fixierung der Platten, sowie den entsprechenden Produkten zur Vorbehandlung der Untergründe.



Der Klebstoff ist im ausgehärteten Zustand physiologisch unbedenklich. Deshalb wurde dafür auch die „ISEGA-Unbedenklichkeitserklärung“ erteilt.

Anwendungsbereiche:

- ▶ Wandschutz bei Krankenhäusern
- ▶ stark frequentierte Versammlungsstätten wie z.B. McDonalds (McCafe)
- ▶ öffentliche Einrichtungen wie Kindergärten, Schulen, Universitäten, Ladeneinrichtungen, Großküchen usw.

Argumente, die überzeugen:

- ▶ spannungsfreie und elastische Klebeverbindung
- ▶ nicht sichtbare Befestigung für ästhetische, wartungsfreundliche Wandflächen, frei von Oberflächenstörungen
- ▶ Vandalismus hat durch fehlende Angriffsflächen keine Chance
- ▶ schalldämmende, elastische und reinigungsfreundliche Oberfläche
- ▶ keine Wartungsarbeiten, die bei herkömmlichen GK-Wandflächen notwendig sind.
- ▶ Verklebung ab einer Tafelstärke von 3 mm möglich
- ▶ für viele Untergründe wie z.B. Aluminium, Stahl verzinkt, Holz, Gipsfaser, Gipskarton verwendbar
- ▶ reversible Wandgestaltung möglich.



Es gibt sie noch... die Unternehmer, die
„made-in-Germany“ leben...

Aus Deutschland in die ganze Welt

„Man bewegt andere
Menschen nicht, indem
man sich versteckt!“

In dieser Ausgabe präsentieren wir Vorbilder
für hochwertige und nachhaltige
Produktion in Deutschland

Nachhaltigkeitspreis für Wolfgang Grupp

„Bundes-Band Nachhaltigkeit“ der Bundesvereinigung Nachhaltigkeit

Die Auszeichnung für besonders nachhaltige Handlungen und Handlungsweisen in der Kategorie Wirtschaft wurde mit folgender Begründung überreicht:

„Der Unternehmer Wolfgang Grupp führt TRIGEMA mit 1200 Mitarbeitenden als eingetragener Kaufmann, d.h. mit vollem persönlichen Risiko und Haftung. Das Erfolgsrezept des Unternehmens besteht in der Konzentration auf das Kerngeschäft, einer Philosophie des qualitativen Wachstums, einer hohen Wertschöpfung, die dadurch stabile wirtschaftliche Grundlage und die außergewöhnlich hohe soziale Verantwortung gegenüber den Mitarbeitenden. TRIGEMA operiert seit 2004 als eines der ersten – und immer noch sehr wenigen – Unternehmen mit einer Produktlinie im Sinne der Kreislaufwirtschaft, des Cradle-to-Cradle. Damit ist TRIGEMA Vorreiterin eines wirtschaftlichen Wandels aus der Perspektive der Produktion und übernimmt Verantwortung für eine nachhaltige Bewusstseinsbildung bei den Konsumenten. TRIGEMA ist in jeder Hinsicht weitsichtig aufgestellt und mit Fug und Recht ein nachhaltiges Unternehmen im Sinne der Responsible Economy.“

„Wir haben schon immer in Deutschland produziert.“



Ja zur Innovation

Seit 2006 produziert Trigema mit seiner Linie Trigema Change® die ökologischsten Textilien der Welt. Gesunde und umweltfreundliche Sport- und Freizeitbekleidung aus 100% BIO-Baumwolle optimiert nach Cradle to Cradle® - von der Wiege zur Wiege. Dieses Konzept, entwickelt in Zusammenarbeit mit dem internationalen Umweltinstitut EPEA, ist angelehnt an das System der Natur. Es basiert auf geschlossenen Kreisläufen, die keine Abfälle erzeugen und die wertvollen und begrenzten Rohstoffe für uns und zukünftige Generationen erhalten. Diese Kleidungsstücke sind zu 100% kompostierbar und hinterlassen daher keinerlei Rückstände die nicht natürlich abgebaut werden können.

Als Multi-Channel-Unternehmen bietet TRIGEMA sein Sortiment über verschiedene Vertriebswege an. In 45 sogenannten Testgeschäften, werden auf jeweils 400-500m² Fläche alle TRIGEMA-Produkte zu original Fabrikverkaufspreisen angebo-

ten. Der Online-Shop ging erstmals 2004 ans Netz und erfreut sich stetig wachsender Beliebtheit beim Endverbraucher. TRIGEMA kooperiert außerdem mit 4500 Handelskunden und beliefert Firmen, Vereine und Schulen mit personalisierten Bekleidungsstücken.

Regelmäßig wird TRIGEMA für seine Innovationsstärke und sein soziales Engagement ausgezeichnet. So wurde das Unternehmen unter anderem 2006 von der Initiative „Ja-zu-Deutschland“ zur Firma des Jahres gewählt. Ein Beweis dafür, dass wirtschaftlicher Erfolg und gesellschaftliche Verantwortung sich nicht ausschließen. Seit 1969 gibt es im Unternehmen weder Kurzarbeit noch betriebsbedingte Entlassungen. Jährlich bildet TRIGEMA in den Bereichen Produktion, Verwaltung und Vertrieb 40-50 junge Menschen aus. Den Kindern der 1200 Trigema-Mitarbeiter wird nach ihrem Schulabschluss ein Ausbildungsplatz oder Arbeitsplatz garantiert.



Wirtschaftlicher produzieren in Deutschland – gerüstet für Industrie 4.0 mit bisoft MES



Industrie 4.0 hat dem Wandel in der Produktion einen Namen gegeben. Unser Kunde gbo datacomp stellt mit dem Produkt bisoft MES seit Jahren die Verbindung zwischen Mensch, Maschine, Material und Werkzeug her. Wir, die team::mt, unterstützen die Spezialisten an der Schnittstelle zur Kommunikation nach außen.

nendaten langfristig sowohl zu schwierig als auch zu lückenhaft. Zeit für Veränderung – auf der Suche nach einer MES-Lösung für eine umfassende Übersicht hinsichtlich der Maschinenverfügbarkeit und -auslastung wendet sich der



Produktivitätssteigerung leicht gemacht

Der steigende Wettbewerbsdruck auf nationalen und internationalen Märkten verlangt seit Jahren Produktivitätssteigerungen und Innovationen. Die permanente Anpassung sowohl der Produkte als auch der Produktion ist notwendig um eine Spitzenposition am Markt zu erhalten und zu festigen. In diesem Kontext ist der Begriff Industrie 4.0 nicht mehr wegzudenken. Er steht für die vierte Industrielle Revolution – einer neuen Stufe der Organisation und Steuerung der gesamten Wertschöpfungskette über den Lebenszyklus von Produkten. Wesentliche Grundlage ist die Verfügbarkeit von aktuellen und nachvollziehbaren Informationen an jedem Ort und zu jedem Zeitpunkt der Prozesse. Die ganzheitlichen Software-Lösungen im Bereich Fertigungsmanagementsysteme (MES) zur Erfassung, Verarbeitung und Auswertung von Produktionsdaten der gbo datacomp GmbH verwandeln seit Jahren Betriebsdaten in relevante Informationen. Die Integration der einzelnen Module in die bestehende Softwareumgebung schafft Transparenz im gesamten Produktionsumfeld. Produktionsprozesse werden transparent und in Echtzeit erfasst. Versteckte Potenziale werden aufgedeckt und optimiert – Produktivitätssteigerung inklusive.

Wettbewerbsvorteile durch MES-Lösungen

Die HKR GmbH & Co. KG aus dem pfälzischen Roding setzt auf die bisoft MES-Lösung von gbo datacomp. Dem Hersteller von Einzelkomponenten für die Bereiche Heiztechnik, Automotive und Sanitär war die manuelle Auswertung der Maschi-

Zerspannungsspezialist an gbo. Durch die Implementierung von bisoft MES profitiert HKR nun vor allem von der Identifikation störanfälliger Maschinen, dem Aufdecken von Produktionsreserven durch die Auswertung von Maschinennutzungsdaten sowie der Möglichkeit, anhand der von MES bereit gestellten Daten eine echte Nachkalkulation durchführen zu können. „Bei uns in der Fertigung gibt es keine Zettel mehr“, bestätigt Zänkl, Certified IT Business Manager bei HKR. „Die Planaufträge werden nun täglich und automatisch über den SAP MRP-Lauf ins bisoft MES überspielt.“ Einer der größten Benefits neben der papierlosen Fertigung allerdings ist, dass die Vertretung unter den Vorarbeitern nun sehr viel einfacher ist.

Starke Zusammenarbeit im Marketing

Seit 2013 wird gbo datacomp in Sachen Marketing umfassend von der team::mt unterstützt. Die Kommunikation wird durch eine übergreifende Kampagne mit direkter Zielgruppenansprache unterstützt. Ein einheitliches Erscheinungsbild wurde entwickelt und beinhaltet neben dem Logo-Relaunch, den gesamten Printbereich, die Anzeigengestaltung bis hin zur modernen, im responsive Design entwickelten Website – inklusive Suchmaschinenoptimierung. Die im B2B-Bereich aufgestellte Agentur richtet ihren Fokus von Beginn an auf inhaltlich- und designorientiert durchgängige Werbekonzeptionen für Unternehmen mit technischen und erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen wie etwa aus der IT, Elektrotechnik, Automatisierung und Fertigungsindustrie.

„Systeme wie bisoft MES bieten optimale Lösungen als Datendrehscheibe im Unternehmen.“

Michael Möller (CEO)
gbo datacomp GmbH



team::mt GmbH
Sperberweg 15
82152 Krailling b. München
Tel. +49 89 2000216-0
www.team-mt.de

gbo datacomp GmbH
Schertlinstraße 12a
86159 Augsburg
Tel. +49 821 597010
www.gbo-datacomp.de

5-Sterne Qualität

...beim Sondermaschinenbau: mit diesem Anspruch geht das flexible mittelständische Unternehmen Neudert in dritter Generation mit fachlicher Kompetenz und Liefertreue auf individuelle Wünsche der Kunden ein: ob Anfertigung von Maschinenbauteilen und Formateilen für Sondermaschinen, komplette kundenspezifische Sondermaschinen sowie Wartung und Instandsetzung reparaturbedürftiger Maschinen. Hier steht nicht nur 5-Sterne Qualität drauf, hier ist sie auch drin. Tradition und Erfahrung wird bei diesen Maschinenbau-Trendsettern verknüpft mit modernsten Mitteln und technologischem Weitblick. Bravissimo!

Orhidea Briegel: „Sie sind der Maschinenbauer, der es geschafft hat, den Begriff der 5-Sterne-Qualität im Maschinenbau einzuführen. Was steckt dahinter?“
Oliver Neudert: „Das beste Stück für unsere Kunden entspringt aus unserer 5-Sterne-Philosophie, die sich übergreifend auf das ganze Unternehmen auswirkt.“

O.B.: „Die 5-Sterne-Qualität kennt man aus der Hotellerie. Was heißt das bei Ihnen?“

O.N.: „Neudert hat den Begriff beim Sondermaschinenbau eingeführt. Motiviert aus der Überzeugung, dass auch unsere Branche diese außergewöhnliche Qualität bieten kann. Da sind wir die Ersten.“

O.B.: „Deshalb sind Sie mir aufgefallen. Ihr Kernprozess mit Fräsen, Schleifen, Bohren, Drehen, Schweißen und die Montage ist fest in Ihre 5-Sterne-Organisation eingebettet?“

O.N.: „Die 5-Sterne-Qualität für unser Serviceverständnis, die Qualitätskontrolle, die Logistik, Innovation und Ergebnisorientierung ist dann gewährleistet, wenn alle Energie und Aufmerksamkeit darauf ausgerichtet ist. Das ist unser Job und der bereitet uns, zusammen im Team, auf das wir alle stolz sein können, große Freude.“

O.B.: „5-Sterne-Qualität fängt bei Neudert an und heißt, Sie servieren dem Kunden das beste Stück. Was bekommt der Kunde?“

O.N.: „Wir servieren Ihnen das beste Stück - bedeutet, dass eine von uns hergestellte Sondermaschine oder ein Sondermaschinenteil mit einer langfristigen Funktionsfähigkeit ausgestattet ist, in einem für beide Seiten korrekten Verhältnis zwischen Wert und Preis liegt und dass die Lieferung zu dem Zeitpunkt erfolgt, zu dem der Kunde das beste Stück benötigt!“

O.B.: „Nur ein gut geführtes und geordnetes Unternehmen kann sich so weiterentwickeln, dass es mit so einem hohen Anspruch langfristig eine wertvolle Rolle im Markt spielt!“

O.N.: „Die hochwertige Durchführung des Kernprozesses wird dabei nicht als herausragende Leistung dargestellt, sondern ist Standard.“



Alfred Neudert GmbH
Hofäckerstraße 2
97256 Geroldshausen-Moos

Geschäftsführer:
Oliver Neudert, Lothar Neudert

Telefon: 0 93 66 - 98 16-0
Telefax: 0 93 66 - 98 16-99
info@neudert.de

www.neudert.de

Aus der Fertigungshalle...



...für höchste
Ansprüche serviert.

Zu unserem Kernprozess zählen Fräsen, Schleifen, Bohren, Drehen, Schweißen, Sägen, Lackieren und die Montage. Er ist so fest in das Unternehmen eingebettet, dass wir uns gänzlich auf den Kundenwunsch und damit auf die strategische Entfaltung des Unternehmens konzentrieren können.“

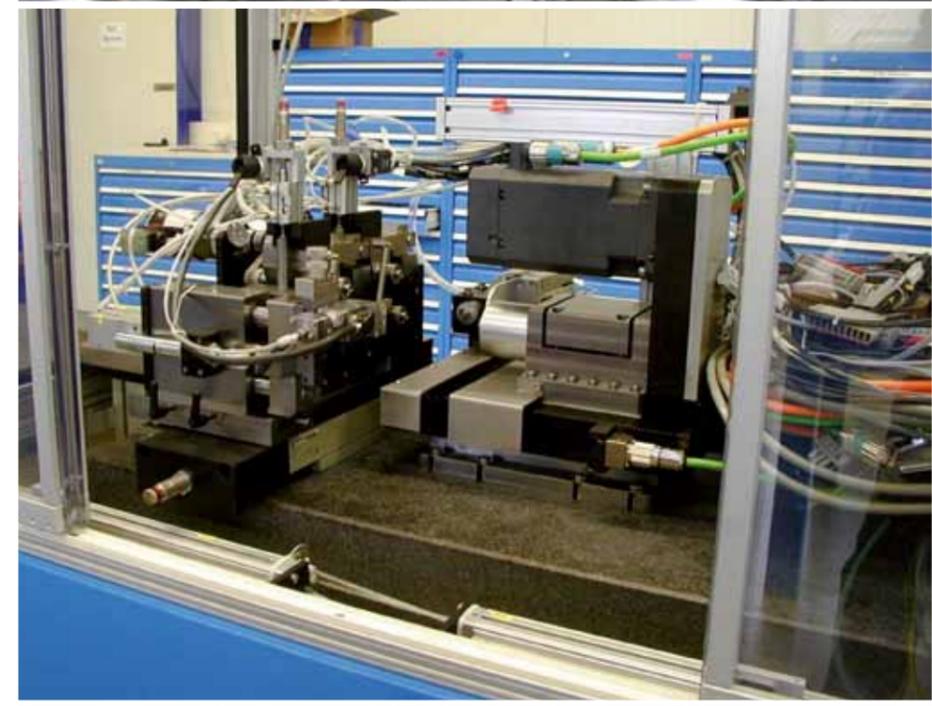
O.B.: „Die Einhaltung der 5-Sterne-Qualität in allen Bereichen ist also Ihre Kernkompetenz?“

O.N.: „Alle Werke, die von Neudert gebaut oder bearbeitet werden, sind in 5-Sterne-Qualität ausgeführt. Wir verfügen über 2 Produktbereiche: Maschinissimo und Toolissimo.“

O.B.: „Ich habe gelesen, Neudert denkt und handelt ergebnisorientiert, ist auf die Zufriedenheit der Kunden ausgerichtet und verhält sich agil, flexibel und reaktionsfähig in Bezug auf die Bedürfnisse und Erwartungen aller Interessensgruppen! Wie schaffen Sie das?“

O.N.: „Die Werte und Informationen, die man im Austausch mit den einzelnen Interessensgruppen erhält, seien das Lieferanten, strategische Partner, Gemeindebürger, Opinionleader u.v.a.m. beeinflussen positiv unsere Planungen, Strategien und Zielsetzungen.“

Aktuelle Informationen erfahren Sie auf der Homepage.



Den hori:zon erweitern

Von Gunther Maasberg werden Sie sich gerne beschatten lassen. Und wenn Sie ungestört sein wollen, können Sie den „hori:zon“ einfach hinauf oder herunter fahren lassen. Und die geschaffene Lichtsituation verleiht Ihnen neue Perspektiven. Mir als Lichtkünstler hat das Patent des preisgekrönten Fenterieurs so gut gefallen, dass ich es Ihnen hier vorstellen muss. Ich kann mich Goethe nur anschließen: „Mehr Licht“ Dank Gunther Maasberg! GENIAL!

Orhidea Briegel: Ihr Unternehmen, Herr Maasberg, hat eine lange Tradition, nicht wahr?

Gunther Maasberg: Die Firma Maasberg wurde 1928 in Gnadefrei, Schlesien von meinem Urgroßvater Wilhelm Maasberg gegründet. Diese Unternehmung hatte den Schwerpunkt in der Konfektion von Bett- und Tischwäsche. Auch nach dem Krieg und der Neugründung in Münchberg, Oberfranken blieb die zweite und dritte Generation, Franz und Rainer Maasberg, im Metier der textilen Objektausstattung. Maasberg war nie ein Ladengeschäft für Einzelhandel oder im retail-business, sondern immer überregional im Objektgeschäft tätig.

O.B.: Sie sind die vierte Generation?

G.M.: Genau. Ich, also die vierte Generation, Gunther Maasberg (*sammelt nicht Kunst entgegen landläufigen Vorurteilen*), gab im Jahr 2000 der Firma Maasberg den Kunstnamen: „Der Fensterieur“. Dies umreißt die Konzentration auf die Produkte rund ums Fenster, im Objekt (Bürogebäude, Hotels, Krankenhäuser und ähnliches). Konkret werden also hier mit den Bauherren und Architekten Lösungen für Funktion (Verschattung, Verdunklung, Blendschutz) und Design (Dekoration, Ästhetik) entwickelt und realisiert.

O.B.: Und außer dieser Spezialisierung..?

G.M.: ...ist die Fertigungstiefe groß. „Wir machen nur das, was wir perfekt beherrschen“. Konfektion und Montage sind im eigenen Haus bei derzeit 13 festen Mitarbeitern.

OB: Sind Sie ein Dienstleister oder ein Händler?

G.M.: Maasberg GmbH ist in der Bemusterungs- und Beratungsphase ein Dienstleister, bei textilen Produkten ein Handelsunternehmen und bei eigenen Produkten ein Produzent. Je nach Anforderung ist die Gewichtung in jedem Projekt unterschiedlich. „Es wird nie langweilig!“

OB: Wie sieht Ihr Produkt- und Leistungsprogramm?

G.M.: Als Spezialist für Sonderanfertigungen haben wir z.B. für das Hagenbeck-Hotel, Hamburg, Stoffe gewebt mit Elefanten, die den Rüssel nach oben tragen (*„damit das Glück nicht herausfällt“*), oder für das Matamba-Hotel, Phantasialand-Köln, Stoffe gedruckt nach afrikanischen Vorlagen, aber nach deutschen Brandschutznormen.

O.B.: Hervorzuheben ist die Entwicklung und Patentierung des Produktes „hori:zon“, das im Jahr 2.008 den Innovationspreis der Architekten (AIT) gewann.?

G.M.: Durch die vertikale Verfahrbarkeit der Paneele lässt sich

Licht und Schatten wesentlich bedarfsgerechter einstellen als bei bisherigen Systemen: der Tageslichtanteil steigt, der Kunstlichtbedarf sinkt. hori:zon hat damit eine design- und funktionsrelevante Alleinstellung am Markt. Inzwischen lassen sich die Alu-gerahmten Paneele auch elektrisch verfahren, horizontal verfahren (System veriz:zon) und unter der Decke verfahren (zur Beschattung z.B. von Lichtbändern: System sky:zon). Mit diesen Innovationen werden einfache und nachhaltige (volle Wiederverwertbarkeit) Lösungen auf die Probleme am Arbeitsplatz angeboten: Licht, Wärme respektive Kälte und Akustik!

O.B.: Sie arbeiten mit Architekten Hand in Hand?

G.M.: Da wir kein Budget haben, um vor der Tagesschau Werbung zu machen, setzen wir auf gezielte Architektenansprache und nicht auf Gießkannenwerbung. Wir sind vertreten auf online-Portalen für Architekten (architonic, raumprobe), aber auch auf internationalen Fachmessen. Ziel ist es, für die Planer Ansprechpartner und Problemlöser zu sein und früh im Projektfortschritt miteingebunden zu werden. So sind die Hebel in der Planungsphase für den Einbau spezieller Produkte oder Maßnahmen (z.B. Akustik) erheblich größer, als wenn später teuer und aufwändig nachgerüstet werden muss.

O.B.: Und der Blick in die Zukunft?

G.M.: Das hört sich vielleicht idealistisch an, aber im Ernst, ich möchte, dass sich die Leute wohlfühlen am Arbeitsplatz. Dazu gehört natürlich ein beschatteter Bildschirm, aber auch der Blickkontakt zur Außenwelt. Mit unserer „hori:zon“-Lösung ist beides möglich. Wie sagte schon Goethe: „Mehr Licht!“



Maasberg GmbH
Gartenstraße 35
95213 Münchberg
Tel.: 0 92 51 - 50 33
Fax: 0 92 51 - 74 52

Maasberg – der Name steht für preisgekrönten Sonnenschutz, Blendschutz und Sichtschutz in Perfektion seit mehr als achtzig Jahren. Innovative Technologien, Liebe zum Detail und herausragendes Design lassen in unserem Familienbetrieb in 4. Generation Vorhänge, Paneele und Flächenvorhänge entstehen, die weit mehr bieten als eine einfache Dekoration oder eine schlichte Verdunklung.

„Schatten,
nur wo Sie ihn
brauchen, denn die
Sonnenbrille beschattet
auch nur die Augen!“

www.maasberg.com



**„Das Einfache ist nicht immer genial,
aber das Geniale ist immer einfach.“**

- optimale Tageslichtnutzung durch stufenlose Höheneinstellung (Schuldfelprinzip)
- steigende Produktivität am Arbeitsplatz durch lebendiges natürliches Licht
- höhere Aufenthaltsqualität durch Kontakt zur Außenwelt
- Paneel-Bespannungen nach Wunsch
- einfache und schnelle Montage
- geringere Beleuchtungskosten
- Fertigung nach Maß

Die design- und funktionsrelevante Alleinstellung resultiert aus der Möglichkeit, Schatten und Blickschutz wesentlich bedarfsgerechter zu schaffen als mit herkömmlichen Lösungen. Der Tageslichtanteil steigt, der Kunstlichtbedarf sinkt.

Der ideale Raum ist vor allem eins: natürlich hell.

**Rundum nachhaltig und ökologisch:
Green Building pur!**

Der horizon Wärmespeicher hat eine Lebensdauer von über 10.000 Zyklen, was über 50 Jahren entspricht. horizon.
PCM dürfte in den Hausmüll entsorgt werden. Wie eine Wasserzisterne nimmt horizon PCM jedesmal Wärme auf und gibt diese wieder ab. Der Einfluss von horizon auf das Raumklima hängt ähnlich wie bei jeder Klimaanlage auch von vielen Faktoren ab, wie z.B. der Menge PCM, der Fenstergröße, der Sonnenstrahlung auf dem Fenster, den sonstigen Wärmequellen im Raum und der Abkühlmöglichkeit nachts.



www.hori-zon.de



Fern ab vom Standard

bewegt sich Dirk Hagelberg heute mit seiner Konzentration auf Sonderwerkzeuge und dem Aufbau eines Netzwerks von kleinen Spezialisten, die in erster Linie technischen Mitarbeitern (CNC Programmierer, Meister, Vorarbeiter u.ä.) den Rücken frei halten durch die Beschaffung des passenden Sonderwerkzeugs. Der gewinnende Fachmann ist eine angenehme Auftaktbegrenzung mit Vorbildcharakter und als Mutmacher.

www.hpw-gmbh.de

Die HPW ist für seine klar definierte Zielgruppe der Spezialist für die Beschaffung von individuell angefertigten Zerspanungswerkzeugen?!

Dirk Hagelberg: In der Tat! Diese werden unter der hauseigenen Marke favorit® vertrieben.

Sie haben ein Netzwerk von Spezialisten aufgebaut mit dem Sie in der Lage sind, jeden Kundenwunsch schnell und zuverlässig zu erfüllen?!

Die Kunden bringen uns ein Problem, und wir entwickeln die Lösungen dazu. In der Regel erhält der Kunde 3 Vorschläge zur Auswahl. Und wie es sich gehört für einen Spezialisten, inklusive kompletter Dokumentation, technischen Zeichnungen und Beschreibungen, Freigabedokumente, Fotos, 3D Animationen und vieles mehr.

Das ganze stellt, so zu sagen, ein Rundum-Sorglos-Paket dar?

D.H.: „Der Kunde muss sich um nichts mehr kümmern. Selbst die Verteilung der technischen Dokumentationen im Unternehmen des Kunden gehört auf Wunsch dazu. Alles was die HPW kann, um den Kunden zu entlasten, wird in das neue Konzept integriert. Dieses wächst und wird mit jedem Tag kundenorientierter.“

„Das war nicht immer so. Sie haben die Firma neu aufgestellt?“

Lass vieles sein, wenn Du weiter kommen willst! Dieser Satz hat mein Leben verändert. Noch vor 3 Jahren hätte ich es für puren Nonsense gehalten.

Aber erst einmal von vorne. Die HPW wurde Anfang der 80er Jahre durch

John Hagelberg gegründet.

Ja, mein Vater war ein Vollblutverkäufer der alten Schule, der sich darauf konzentrierte mit Zerspanungswerkzeugen aller Art zu handeln. Alles was es in diesem Bereich gab, bot er auch seinen Kunden an. Frei nach dem Motto „Hagelberg kann alles liefern“. Nicht nur neue Werkzeuge, sondern auch das aufarbeiten verschlissener Werkzeuge war selbstverständlich. Das funktionierte bestens, und die Geschäfte liefen sehr gut. Deshalb wurde 1991 in ein 2.400 m² großes Betriebsgelände investiert und eine Gewerbeimmobilie darauf errichtet.

Lesen Sie mehr über das Produktportfolio online. Informieren Sie sich auch unter www.deal4tool.com

Ein Fachmann und Gentleman: Unternehmer Dirk Hagelberg ist neben seiner Geschäftstätigkeit auch Regionalleiter des StrategieCentrum Rhein-Erft.

Der charismatische Werkzeugspezialist engagiert sich als Mutmacher für Unternehmer, die sich strategisch neu orientieren, und ist Erfolgsbeispiel für gut durchdachte Spezialisierung.

„Lass vieles sein, wenn Du weiter kommen willst!“



ORH IDEAL
IMAGE FOTO

Ohne Geräuschkulisse

Innovative Nachrüst-Lösung

Phoneon Sound Butler® sind hochwirksame Plug & Play Schallabsorber, die die - für repräsentative Büros mit hohen Räumen, Glas und Parkett typischen - Akustik-Defekte, störenden Hall und Resonanz-Effekte beseitigen.

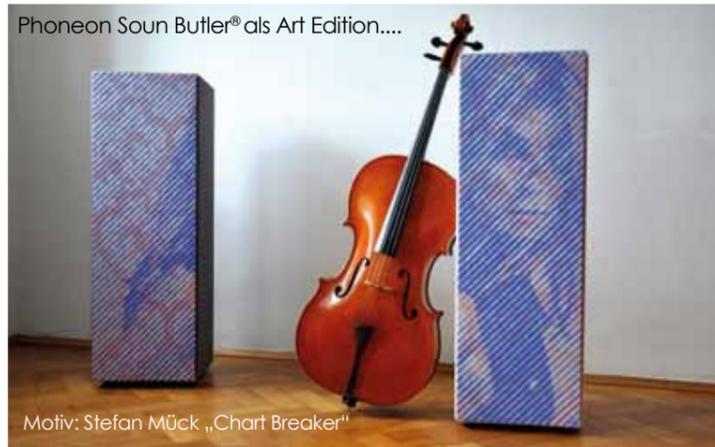
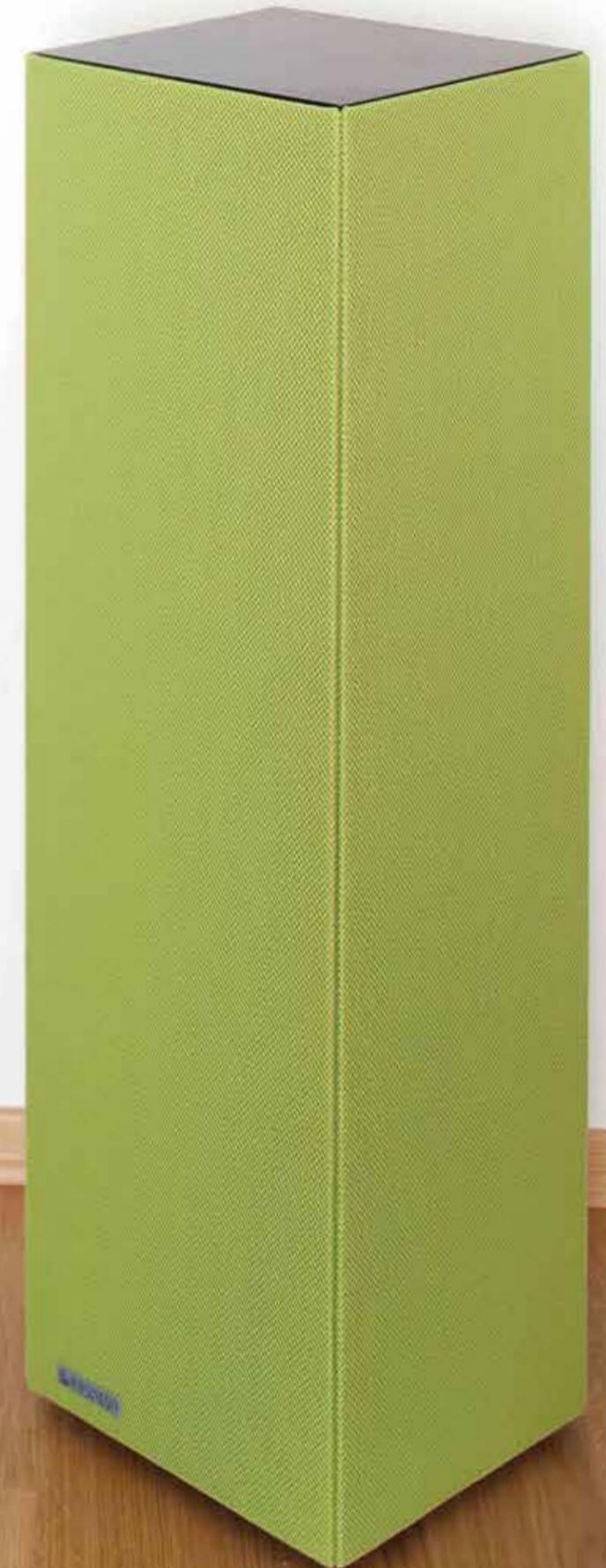
So easy wie Plug and Play

„Mein Gegenüber ist schon deutlich unkonzentrierter als vor 10 Minuten. Im Gesicht spiegelt sich wachsendes Desinteresse. Laut klappernd fällt mir jetzt auch noch der Kugelschreiber auf die Tischplatte. Ich versuche, den Anschluss an meine Argumentation nicht zu verlieren. Bin abgelenkt durch den unangenehmen Nachklang meiner Stimme. Wie haben Sie das gemeint, fragt mich mein Gesprächspartner. Und ich wiederhole - wenig überzeugend - meine Ausführungen. Am besten senden Sie mir doch Ihre Vorschläge per Email, wir sprechen dann ein anderes Mal ausführlicher; so werde ich abrupt unterbrochen. Schon ist er aufgestanden, lächelt mich freundlich an und verlässt den Raum.“

Klare Worte sind im Geschäftsleben die Basis des Erfolges und auch wenn Ihnen meine oben beschriebene Gesprächssituation übertrieben erscheinen mag, so ist sie doch in vielen Facetten Realität im heutigen Büro. In modernem Ambiente ist Purismus gefragt. Das sieht edel und sauber aus. Die Raumakustik leidet jedoch darunter. Die Auswirkungen machen sich oft erst versetzt bemerkbar. Für repräsentative Räume und Einrichtung wird bereits ausreichend investiert und dann sollen auch noch aufwändige Schall-Lösungen her? Wer garantiert, dass nach teuren Bau- und Verkleidungsmaßnahmen Besserung eintritt? Und was passiert dann mit den Einbauten, wenn die Mieträume verlassen werden müssen? Mit dem Thema Akustik können Sie sich ausgiebig beschäftigen ;-).

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

„Mit den ästhetischen PHONEON Schallabsorbern finden Ihre Argumente Gehör. Den Unterschied erleben Sie sofort - vor Ort.“



Schall absorbieren

„Der Vorher/
Nachher-Effekt
des Sound Butler
hat uns einfach
überzeugt. Bereits
die Produkt-De-
monstration vor Ort
hat uns überzeugt.
Mit nur vier Sound
Butler-Elementen
auf mittelgroßer
Fläche konnten wir
für unseren Schu-
lungsraum ein sehr
überzeugendes
Ergebnis erzielen.“

Holger Wütte, Leiter Work
Services, Production, MAN
Diesel & Turbo SE

(R)Evolution in moderner Akustik

Orhideal IMAGE: Frau Dr. Friebe, Sie sind Physikerin und waren sehr aktiv und bekannt im Bereich der Managementberatung. Die PHONEON GmbH gründeten Sie, um sich leidenschaftlich Akustiklösungen zu widmen. Wie passt das zusammen und wie sind Sie auf die Idee gekommen, den Sound Butler® zu entwickeln?

Susanne Friebe (lächelt): Der erste Sound Butler® entstand einst aus Eigenbedarf. In unseren Räumen machte ungünstige Akustik Telefonkonferenzen und Gespräche nahezu unmöglich. Ich wollte ja keine akustische „Katze im Sack“ kaufen, sondern für mein Problem eine einfache, unmittelbare, mobile und bezahlbare Lösung. Nachdem ich sehr teure, zeitaufwendige Umsetzungsideen eingeholt, viel Fachsimpelei angehört hatte, stellte ich die Marktlücke fest. Mit Physiker-Kollegen entwickelte ich die Sound Butler in Zusammenarbeit mit Architekten und Designern. Dass wir das Problem zunächst durch die Brille der Physiker betrachten konnten, war der Reiz dabei.

Orhideal IMAGE: Und auch der Erfolg. Physik ist doch immer wahnsinnig kompliziert, oder? (Wir lachen.)

Susanne Friebe: Wie Sie sehen, verlangen komplexe Probleme nicht zwingend nach komplexen Verfahren. Unsere Produkte nutzen elementare physikalische Prinzipien und sind in ihrer Konzeption ebenso einfach wie überzeugend. Sie hören sofort den Unterschied.

Orhideal IMAGE: Wie sieht das in der Praxis aus?

Susanne Friebe: Entscheidungsträger holen sich PHONEON-Handelspartner in ihre repräsentativen Räume, um sich die Akustik-Optimierung live vorführen zu lassen. Unsere Absorber fügen sich harmonisch in die Raumumgebung ein und reduzieren sofort den Nachhall. Dieses sofortige Ergebnis mit angenehmen Raumklima weckt natürlich den „Besitzwunsch“, dem wir auch sofort entsprechen können. Wir helfen bei der richtigen Auswahl und Positionierung. Einfach Aufstellen, fertig und zurück zum Tagesgeschäft, ist das Motto.

Orhideal IMAGE: Plug & Play, so könnte man es nennen?

Susanne Friebe: Richtig. Aber das trifft es nur in der Einfachheit. Denn, wir brauchen ja weder Strom dafür, noch spielen wir Ton ab. Der Butler schluckt den Schall.

Orhideal IMAGE: Ihr Produkt hatte sich sehr schnell zum Renner entwickelt. Haben Sie damals bei der Gründung mit dem schnellen Erfolg gerechnet?

Susanne Friebe: Ganz ehrlich. Der Sound Butler hat Entscheider in der Testphase sofort überzeugt, durch seine flexible Einsatzmöglichkeit und erstaunliche Leistungsfähigkeit. Da wußte ich, ok, wir gehen aufgrund der Nachfrage direkt in Serie – in Manufakturqualität „made in Germany“. Dies war die Geburtsstunde von Phoneon.

Orhideal IMAGE: Und wie reagiert der Fachhandel?

Susanne Friebe: Zu unserer Freude ausgezeichnet. Es ist ein Produkt, das sich gut verkauft. Interessenten können den Sound Butler in eigenen Räumen testen. Den Test-Wunsch unter Servicetelefon 0800 - 366 9990 anmelden: wir leiten ihn an einen kompetenten Aussendienstmitarbeiter oder Fachhandelspartner/Architekten in Ihrer Nähe weiter. Dieser meldet sich dann bei Ihnen, um eine Teststellung vor Ort durchzuführen.

Vom kleinen Tagungsraum über Loft-Büro mit Glas bis zur Altbauwohnungen mit Parkett und Stuck: der Sound Butler leistet seine Dienste zuverlässig für ein angenehmes Raumklima und konzentriertes Arbeiten



„Wir sprechen
die Sprache der
Entscheider.“

Jetzt testen !

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

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

www.phoneon.eu



Meilensteine des Erfolges in Leder verewigt

Andi Mose: Sie tauchen hauptsächlich bei Männern mit Stil und dem Wunsch nach Individualität auf, die sich ihre Erfolgsmomente konservieren möchten. Ist das richtig so?

PEERS BAG: Absolut. Als Tasche kann ich sagen: Erinnerungen festhalten zu wollen, ist absolut menschlich! Nach jeder gravierenden Herausforderung oder schweren Etappe, sollte eine Anerkennung folgen. Ich bin die Verkörperung der Belohnung materieller Natur!

Wie kann ich mir das genau vorstellen?

PEERS BAG: Ganz einfach. Nach einem einschneidenden Erfolgserlebnis kaufen sich Män-

ner eine Uhr, ein Auto oder eben mich! Ich bin die Wahl für alle, die zeitloses Design lieben und kein Freund des Gewöhnlichen sind.

Aus welchem Material sind Sie denn gemacht?

Meine Handgriffe sind für besonders angenehmes Tragen aus weichem Nubukleder gefertigt. Ich werde in Deutschland produziert. Nubukleder entwickelt durch die Beanspruchung auf Dauer eine Patina, die mir als Tasche einen einzigartigen Fingerabdruck verleiht. Hochwertige Materialien und von Meisterhand gesetzte Nähte gewährleisten eine lange Haltbarkeit und die Verewigung des besonderen Moments. Die Maße von 44 x 24 x 27 cm sind

ideal, damit ich alltagstauglich und gleichzeitig funktional bin.

Wenn wir schon von Funktionalität sprechen, kann ich in Ihrem Innenraum meine wichtigen Dinge griffbereit halten?

Ich habe ein herausnehmbares Laptop-Fach für mehr Nutzungsmöglichkeiten. Mein fester und stabiler Boden sorgt dafür, dass ich unabhängig von dem Grad der Beanspruchung meine Form behalte und somit den Inhalt schütze. Ach ja, ich habe auch noch Schutzfüße am Boden. So können Sie mich bedenkenlos abstellen. Mein einfach zugängliches Fach an der Vorderseite für Flug- und Parktickets ist sehr praktisch.

Dazu gibt es noch ein Außenfach, das für ein Mobiltelefon vorgesehen und von außen als auch von innen zugänglich ist. Zurück zu Ihrer Frage: für Schlüssel, Portmonnaie und weitere Utensilien bieten meine drei Innenfächer genügend Stauraum.

Ich habe gehört, dass Sie unter dem Gesichtspunkt der Langlebigkeit gefertigt wurden.

Allerdings. Die üblichen Schwachstellen einer Tasche werden ausgemerzt. Ich wurde vor der Auslieferung sorgfältig überprüft und komme viel herum. Ich persönlich bin zum Beispiel eine Belohnung für eine er-

folgreiche Geschäftserweiterung. Ich muss nun los zu meinem neuen Besitzer. Sie können sich ja online noch ein wenig mehr über mich informieren.

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

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



Vater der Erfolgstasche:
Vorzeigeunternehmer
Rune Slembrouk

www.peers-bags.com



User-Portal des Monats

Reiseplanung für internationale
Touristen in Deutschlands
beliebtestem Reiseziel.

Mit zugeschnittenen Präsentations-
möglichkeiten für Gastronomie,
Hotellerie und den Einzelhandel.

Ihr Ansprechpartner
Stephan Heemken

Telefon: 089 / 8909 15 371

Mobil: 0163 / 784 37 88

E-Mail: info@foravisit.com

munich.foravisit.com



Deutsch ▾

MUNICH FOR A VISIT
Urlaub ab dem 1. Klick!

Suchen...

Start München Reiseinfos Sehenswürdigkeiten Freizeit & Erholung Kultur & Musik Shopping Essen & Trinken Hotels Karte

FAV

Willkommen in München, Bayerns schöner Hauptstadt!

Stöbern, entdecken, buchen & entspannen - Ihr Urlaub ab dem ersten Klick!

Wir haben für Sie mit viel Liebe einen freundlichen und ruhigen Platz geschaffen, an dem Sie alle Informationen bekommen, die Sie für die Planung Ihres Aufenthaltes in München benötigen. Weit weg von den blinkenden, lauten und manchmal sehr stressigen Werbeplätzen im Internet.

Planen Sie Ihren Aufenthalt mit Merkzetteln bequem auf Ihrem PC oder Ihrem Laptop und rufen Sie die Informationen direkt schnell und bequem auf Ihrem Smartphone ab - ohne dass Sie eine App installieren müssen.

Unseren gesamten Inhalt können Sie sich anhören, zwar nur mit synthetischer Stimme, aber die ist schon ganz gut. Damit können Sie unsere schöne Stadt entdecken, ohne die ganze Zeit abgelenkt zu werden.

Wir hoffen sehr, dass es Ihnen gefällt! Wenn ja, erzählen Sie es weiter, wenn nicht, erzählen Sie es bitte uns.

Ihr Team FORAVISIT.

Das ist Munich FOR A VISIT

Gemütlich von zu Hause planen

Eine Version für PCs, Laptops & Tablets



- Entspannen & Reise planen
- Kein Geblinke und Gervere
- Hotels finden & buchen
- Sehenswertes entdecken
- Reiseinfos bekommen
- Touren & Aktivitäten buchen
- Restaurants finden
- Alles auf Merkzetteln speichern



Alle Infos in München dabei haben

Eine Version für Smartphones & kleine Tablets

- Angelegte Merkzettel bequem, schnell und einfach abrufen
- Orte besuchen und sich alle Infos vorlesen lassen!
- Gesamter Inhalt von ForAVisit verfügbar!
- Keine App nötig!



▾ Hier gibt's unsere Top-Empfehlungen ▾

Sehenswürdigkeiten



Tageslicht überall

Dipl. - Ing. (FH) Eberhard Hauser hat mit seinem Ingenieurbüro eine Lösung entwickelt um die Schattenseite eines Hauses zu einer lichtdurchflutenden Südseite aufzuwerten. Nebenräume werden zu wertvollen Wohnräumen aufgewertet. Die EnLiCo-Sonnenlichtsteuerung ermöglicht es, auch unter ungünstigen Bedingungen behagliche sonnenlichtdurchflutete Wohnräume zu gestalten, indem die neue Generation von Heliostaten das Sonnenlicht nach Kunden-Wünschen in Wohn- und Arbeitsräume leitet. Das Prinzip lässt sich auf nahezu jeden Raum übertragen. Sogar auf Räume im Untergeschoß. Das natürliche Tageslicht wird direkt und unverfälscht genutzt. Zugleich wird die Klimaschonende Nutzung der Sonnenenergie realisiert. Somit bringt der Vordenker Tageslicht und Energie direkt an den richtigen Ort.

Hiermit ergibt sich eine Fülle von Anwendungsfällen:

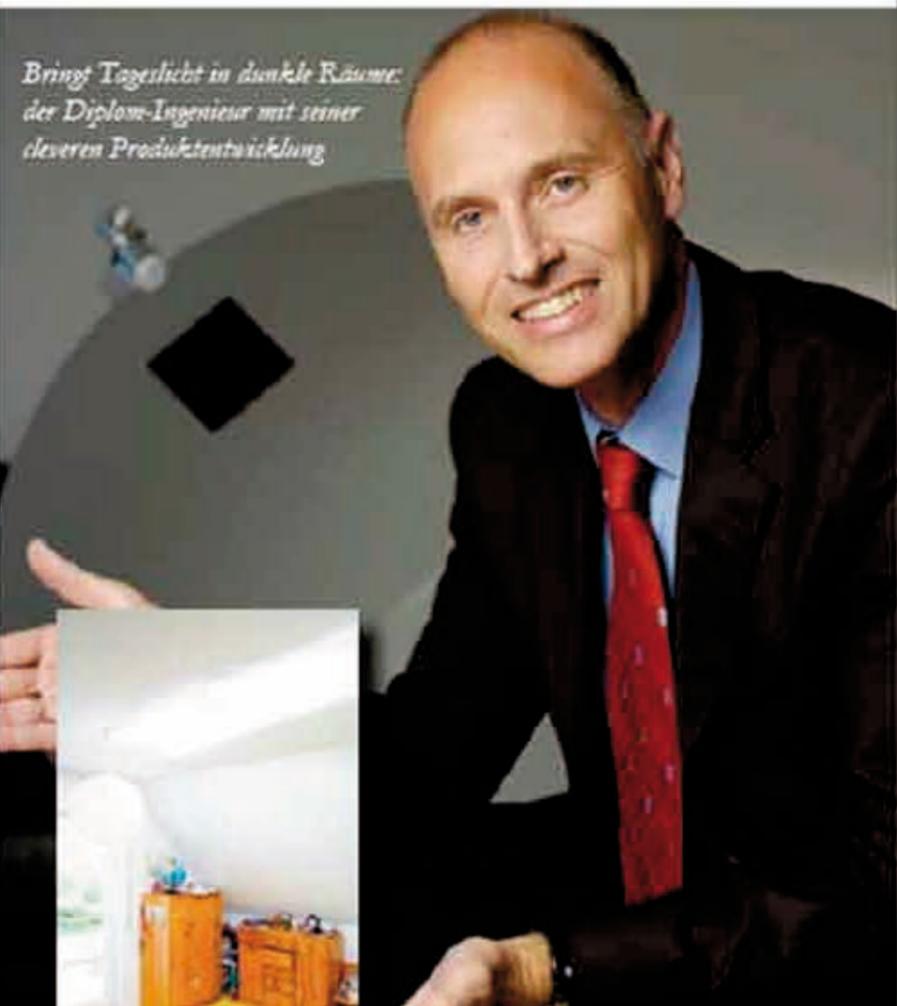
- Kellerräume erhalten viel mehr Tageslicht und werden zu Wohnräumen
- Wohnräume auf der Nordseite von Gebäuden erhalten natürliches Sonnenlicht
- Gesünderes Leben und gesteigertes Wohlbefinden durch mehr Tageslicht in Wohnräumen mit kleinen Fenstern
- Nachmittagssonne auch in Räumen mit Ostausrichtung
- Licht für Grünpflanzen im Untergeschoß

Den Grundsatz Erneuerbare Energie und Licht komfortabel für jedermann nutzbar zu machen, hat Eberhard Hauser in der Namensgebung EnLiCo verankert: Energie Licht und Comfort.

www.enlico.de



Bringt Tageslicht in dunkle Räume: der Diplom-Ingenieur mit seiner cleveren Produktentwicklung



E-bike groß im Kommen

„Der Markt verlangt nach High-Tech-E-Mountain-bikes.“



1,2 Millionen private Haushalte besaßen zum Jahresanfang 2014 mindestens ein E-Bike. Diese Zahlen veröffentlicht jetzt das Statistische Bundesamt (Destatis, Wiesbaden). Erstmals zählten die Wiesbadener Statistiker nicht nur die Anzahl der Haushalte mit herkömmlichen Fahrrädern und fragten jetzt bei den Deutschen auch gezielt nach E-Bikes. Ergebnis. 1,2 Millionen Haushalte besaßen Anfang 2014 ein E-Bike, das entspricht 3,4 Prozent aller Haushalte. Wie das Statistische Bundesamt weiter mitteilt, kamen demzufolge 4,3 Elektrofahrräder auf 100 Haushalte. Das entspricht laut Destatis knapp 1,6 Millionen elektrisch unterstützte Fahrräder.

„Dass der Markt ein dementsprechend großes Wachstumspotential hat zeigt auch eine andere Zahl“, sagt Konrad Irlbacher, Inhaber des Raublinger Fahrradproduzenten Corratec. 81 Prozent aller deutschen Haushalte besaßen laut Destatis Anfang 2014 mindestens ein Fahrrad (einschließlich E-Bikes). 188 Fahrräder kamen auf 100 Haushalte – in absoluten Zahlen: Rund 68 Millionen. „Das E-Bike wird in den kommenden Jahren seinen Marktanteil weiter ausbauen und dementsprechend auch einer der relevanten Motoren der Fahrradindustrie sein“, ist sich Irlbacher sicher. Einer der Gründe: Die voranschreitende Ausweitung der E-Bike Produktpalette. „Während vor wenigen Jahren ausschließlich City- und Tourenräder elektrifiziert wurden, verlangt der Markt mittlerweile auch nach hochwertigen Sportgeräten wie High-Tech E-Mountainbikes“, so der Corratec-Chef weiter. Informationen auf

www.corratec.com



Performing Mechatronics
Made in Bavaria

Turning your visions
into products



Medizintechnik
Medical Technology

gbn systems

medienpartner der Swiss Medtech Expo

Diese Fachmesse ist die erste Medtech-Messe in Europa mit Fokus auf Systemlieferanten. GBN Systems mit Titelgesicht Siegfried Förg erfüllt als solcher die Zielgruppenkriterien auf dem eidgenössischen Markt und engagiert sich als Aussteller wie auch Medienpartner bei dem innovativen Format.

Vor der mondänen Kulisse des Vierwaldstättersees startet im Herbst 2015 die Swiss Medtech Expo. Die Messe Luzern fokussiert als Veranstalter mit dieser führenden Plattform auf System- und Komponentenslieferanten, spezialisierte Dienstleister sowie Forschungs- und Bildungsinstitute. Die GBN Systems GmbH engagiert sich bei dieser Premiere als Aussteller und Medienpartner mit seinen Videonews, produziert von gbn systems Marketingleitung und Medienprofi Harry Flint. Messeleiter René Ziswiler kooperiert im kompetenten Messekomitee mit Vertretern entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Als Hauptpartner der Swiss Medtech Expo fungiert das Health Tech Cluster Switzerland.

Werden Sie Teil der Swiss Medtech Expo auf dem drittgrößten Medizintechnikmarkt Europas. Die Fachmesse mit klarem Fokus in Luzern am 15. und 16. September 2015.

www.medtech-expo.ch

Innovationsfähigkeit und Tempo entscheiden auch in Zukunft.

Die Systemlieferanten haben eine Schlüsselposition, wenn es darum geht, Prozesse zu optimieren und Kosten zu reduzieren. Mit ihrer Erfahrung, Kompetenz und Flexibilität kommt ihnen zunehmend die bedeutende Rolle des «Enablers» für herausragende Medtech-Innovationen zu. Systemlieferanten sind in der Lage, durch ein umfangreiches Leistungsangebot die Kernbereiche des Inverkehrbringers (OEM) zu entlasten.

Dieses Angebot reicht von der Entwicklung und Konstruktion über die Herstellung und Serienlieferung bis hin zur Erstellung von technischen Dokumentationen. Die Zunahme des internationalen Wettbewerbs

<https://www.youtube.com/watch?v=6mSgYATRP80>

GBN Systems - Performing Mechatronics - Made in Bavaria bietet den branchenübergreifenden, mechatronischen Gerätebau.

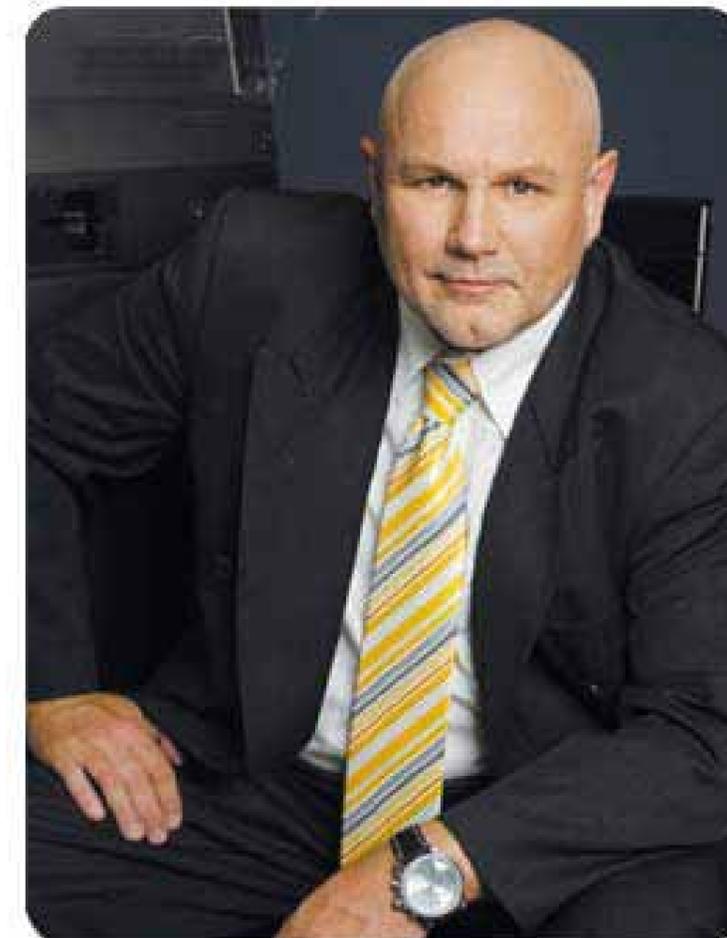
Das Team um die seit Gründung vor 25 Jahren aktiven Geschäftsführer Siegfried Förg und Konstruktionsleiter Max Bichlmaier setzt Ideen von Startups, Forschungseinrichtungen und Industriekunden in die Praxis um. Die internationalen Anforderungsprofile der Kunden und Kooperationspartner drücken sich in dem marktbekanntesten Leitspruch der GBN Systems aus: „Turning your visions into products“

Fachspezifisch ausgebildete Mitarbeiter bringen ihre umfangreiche Expertise in Engineering, Feinmechanik, Feinwerktechnik, elektrotechnischer Montage, Qualitätsüberwachung und Lieferung ein. GBN Systems wendet seine Erfahrungen in den Bereichen Gesundheitswesen, Medizintechnik, Biotechnologie, Labortechnik, Nuklearmedizin, Bildgebung, Strahlenschutz-ausrüstung, Halbleiterindustrie, Automatisierung, Hydraulik und im 3D Druck erfolgreich an.

führt bei den Inverkehrbringern zu einem bedrohlichen Kostendruck. Die Zeiträume zwischen der Markteinführung einzelner innovativer Produkte werden immer kürzer.

Demgegenüber stehen die längeren Konstruktions- und Entwicklungszeiten, die bei komplexen Systemen notwendig sind, um neue Technologien oder technologieintensive Produkte überhaupt entstehen zu lassen.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, ist es für Inverkehrbringer von essenzieller Bedeutung, die Produktentwicklungszeiten so kurz wie möglich zu gestalten. Dabei gilt es, von Beginn auf die richtigen Partner zu setzen. An der Swiss Medtech Expo präsentiert sich eine Vielzahl von «Innovation Enablers» aus den Bereichen Forschung, Entwicklung und Beratung.



www.gbn.de

Orhideal IMAGE Magazin
Das interaktive Präsentations &
Crossmarketing Instrument
auf Entscheidungsebene
lokal & global

**Kompetente
Interviewpartner**
aus dem Mittelstand
für Medien, Wirtschaft
& Veranstaltungen



„Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen.“

Liebe Unternehmer, liebe Leser,

die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich mit 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.

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orhideale**: 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.“ Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

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

Bis bald, Orhidea Briegel

Beziehungsmanagement für Entscheider



Dies ist ein Sonderdruck der Extrastory
„Qualitätsanbieter des Monats“: QR-
Code scannen, informieren und online
die **Gesamtausgabe mit Video-
Impressionen** ansehen



in Kooperation mit **www.charismata.eu**



www.orhideal-image.com/magazin
Aktuelle Magazin-Mitwirkende:

www.gesundheitszentrum-feelgood.de

www.nurmo.de

www.bag-company.com

www.heinemannimmobilien.de

www.villa-flora-munich.de

www.gekonnt-wirken.de

www.andrea-randt.de

www.carstensomogyi.de

www.the-hba.com

www.stb-scanlan.de

www.fm-muenchen.de

www.phoneon.eu

www.feinelederwaren.de

www.home-and-more.de

...alle weiteren Partner entnehmen Sie dem Unter-
punkt „Verbreitung“ auf der Orhideal-Homepage
DANKE an die kreativen Partner: www.stevemoe.de
www.ende.tv • www.fotolia.de • www.123rf.com

“E-MATCH“ - jeden Monat neu!
Orhideal® UnternehmerTreff Online
Von 16-18 Uhr vor Ihrem Bildschirm

Gezieltes Beziehungsmanagement: Hier sind die
Unternehmer der neusten Ausgaben „zum Greifen nah“.
Magazinbeteiligte und Zuschauer aus deutsch-
sprachigem Raum begegnen sich online zum
interaktiven Kooperationsabgleich und
Erfahrungsaustausch.

www.orhideal-image.com/termine

Sie möchten Ihr Business präsentieren oder uns einen „hidden champion“ vorschlagen ?
www.orhideal-image.com oder Telefon: 0177 - 3550112