

Dezember 2015 • **Sonderedition**
11 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Christiane Paschka
Generationen-
Dolmetscherin
Expertin für neues
Lehr- und
Lernbewusstsein
*Unternehmerin
des Monats*

Podium der Starken Marken

ORPH
IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Gefragt bei Medien und Unternehmen:
**Generationen-Dolmetscherin
und Gruppenflüsterin Christiane Paschka**
ist die Marke für Generationen-
kommunikation. Als Expertin
für neues Lehr- & Lernbewusstsein
macht sie Unternehmen
wettbewerbsfähig.

„Die Sprache der
Wertschätzung
bedarf keiner
Untertitel, jedoch
manchmal die
Kenntnisse der
unterschiedlichen
Dialekte.“

ORHIDEAL
media
face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

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

Generationenkommunikation und
Lehrmethoden auf modernstem Niveau

Generationen- Coach

Im „War Of Talents“ sind Christiane Paschka's Trainings eine Allzweck-Wunderwaffe für mehr Innovationsgeist und Arbeitgeberattraktivität. Immer, wenn der innerbetriebliche Generationen-Spagat nicht zu gelingen vermag, ist die Spitzen-Expertin mit ihrem extravaganen Alleinstellungsmerkmal zur Stelle. Auf ihr Know-how vertrauen große Unternehmen, wie die Deutsche Bahn, aber auch Familienunternehmen aus dem Mittelstand. Als Mittlerin zwischen Jung und Alt schafft die Generationen-Dolmetscherin es auch, auf der Bühne ihre Zuhörer in den Bann zu ziehen. Denn es geht um Themen, die alle betreffen: Wie integrieren wir den Nachwuchs in die Wirtschaft? Wie wird der einzelne besser verstanden? Wie schaffen wir gemeinsam die Teamleistung zu optimieren? Wie wachsen wir als Unternehmen zusammen?

Innovationen in Unternehmen werden von Menschen gemacht - und wenn diese Menschen eine gemeinsame Sprache finden, dann werden bahnbrechende Entwicklungen möglich. Unter Verwendung von Lern- und Lehrmethoden der neuesten Art kümmert Christiane Paschka's Akademie sich um intelligentes Bildungsmanagement und baut Brücken zwischen den Lernenden und Wissensgebern. Die aktive Unternehmerin bietet mit ihrem Team durchdachte Konzepte und revolutioniert nicht nur die Wissensvermittlung, sondern auch die Integration der Nachwuchsgeneration in Unternehmen. **Für eine punktgenaue „Simultanübersetzung“ der Generationensprachen haben Sie mit Christiane Paschka nun eine erstklassige Adresse gefunden!** Orhidea Briegel, Herausgeberin

Orhideal IMAGE: Als Generationen-Dolmetscherin sind Sie sowohl im privaten als auch im Arbeitsumfeld unterwegs, um die Zusammenarbeit und das Miteinander innerhalb von Teams mit unterschiedlichen Altersgruppen zu optimieren. Was ist Ihre Philosophie dahinter?

Christiane Paschka: Ich arbeite seit Jahren mit Kindern, Jugendlichen, Eltern, Ausbildern, Personalleitern, Unternehmungen zu-

sammen. Dabei stelle ich immer wieder fest, dass sich diese unterschiedlichen Generationen schwer damit tun, sich gegenseitig zu verstehen und zu begreifen, was die Bedürfnisse der einzelnen Generationengruppe sind. Ist es Sicherheit? Ist es Anerkennung? Ist es Bildung? Ist es Disziplin? Ist es der Wunsch nach Freiheit? Nach Zugehörigkeit? Teilweise erkennen die Eltern oder Ausbilder die Bedürfnisse der Jugendlichen nicht und die Ju-

www.christiane-paschka.com

**Generationenübergreifendes
Lernen von und mit C. Paschka:**

AZUBI-MENTORING
Holen Sie Ihre Azubis auf die
Seite des Erfolges!

Schüler & Auszubildende
LRS-TRAINING
Differenzierte Analyse und
Förderkurse für lese-recht-
schreibschwache SchülerInnen
und Auszubildende

**FACHTRAININGS FÜR
AUSZUBILDENDE**
Verknüpfung des Lernstoffes in
Verbindung mit Lerntechniken

BEWERBUNGSTRAINING
Bewerbungstraining für
Jugendliche

**INTENSIV-JUGEND-
COACHING**

**JUGENDCOACHING &
MENTALTRAINING**
Lebensinhalte
ergründen

**LERTYPEN-
BESTIMMUNG**

Triple P
ELTERNTRAINING
Überlebens Tipps
für Eltern mit Teens

JUGENDSPRACHE
Welche Sprachen
der Liebe sprechen
unsere Jugendlichen?

Für alle Lernende
LERNCOACHING
Lernen darf Spaß machen!

OUTDOOR-TRAINING
Gruppen- oder Einzelstunde

LERNEN - BEWEGUNG & NATUR
Lernen in der Bewegung und
der Natur

**LÖSCHEN VON ÄNGSTEN &
PHOBIEN**

„Mission Possible: Spielerisch lernen und lehren.“

gendlichen wundern sich, dass die Erwachsenen so reagieren, wie sie es tun. Der „Jugend von heute“ stehen Erwachsene teilweise nicht anders hilflos gegenüber als früher. Allerdings driftet das Generationenverständnis stärker auseinander, weil sich die Geschwindigkeit der Veränderungen enorm beschleunigt hat.

Es stehen sich also nicht nur alt und jung gegenüber, sondern auch Analog-Dinosaurien und Digital-Natives. Das ist nur eine von vielen Kluften, die heutzutage zwischen den Generationen stehen. Dies wird vor allem in den Betrieben und Unternehmungen sichtbar, in denen die Ausbilder teilweise schulterzuckend vor der Herausforderung stehen, jungen Menschen Wissen mit herkömmlichen Methoden zu vermitteln.

Meine Philosophie ist, zwischen den Generationen ein Brücke zu bauen, ein Verständnis zu schaffen, wie diese beiden Generationen wieder zueinander finden, die Sprache und damit die Bedürfnisse deutlich zu machen, die die unterschiedlichen Generationen sprechen bzw. haben.

Das ist ein extrem spannendes Thema. In Ihrer Mission sind Sie auf Wirtschaftsbühnen aller Art anzutreffen. Wer sitzt in diesen Vorträgen?

Es handelt sich hauptsächlich um Vorträge in Unternehmungen oder um Impulsvorträge zum Thema in Unternehmensverbänden.

Ich gebe auch gerne Interviews zum Thema generationenübergreifende Teams und neues Lernen. Für Unternehmer, Personalleiter und Ausbilder habe ich da viele effektive Impulse. Damit schaffe ich Verständnis für die Unterschiedlichkeit der Sprache der Generationen. Die Bedürfnissen in den jeweiligen Altersgruppen sind sehr unterschiedlich. Ich gebe Impulse, damit ein Umdenken stattfinden kann und der „Generationenspagat“ gelingt. Es gibt demnächst sogar ein E-BOOK zum Thema.

Das sorgt sicher für AHA-Momente. Sie haben mal in einem Interview gesagt, dass aufgrund der Globalisierung und der Grenzenfreiheiten sich auch die Grenzen auch im Bewusstsein und damit in der Bildung und Persönlichkeitsentwicklung verändert haben. Ist davon auch der Mittelstand betroffen?

Sicher. Ich trainiere seit Jahren Teams sowohl aus dem Konzernbereich, als auch dem Mittelstand und die Herausforderungen sind diesbezüglich die gleichen. Jeder braucht loyale und qualifizierte Mitarbeiter. Mit meiner Arbeit ver helfe ich zur Steigerung der Auszubildendenzahlen, der Qualität der Ausbildung, in der Zufriedenheit der Mitarbeiter und zuletzt auch zur Steigerung des Verständnisses gegenüber jungen Menschen. Diese sind nun mal die Säulen der Zukunft.

Das hört sich nicht so kompliziert an. Woran scheitern dann die Unternehmen oder was macht die Generationenkommunikation so schwierig?

Angewandte Neurowissenschaft: Excellente Generationen-Trainings nach der C.Paschka-Methode



Manche Unternehmen setzen einfach falsche Prioritäten. „Wie sollen wir das mit begrenzten Mitteln schaffen?“ ist eine Frage, die häufig gestellt wird. Kosten, Zeit, Ausbildungsstandart, Bildungswesen von heute – ich könnte Ihnen noch viele Ausreden aufzählen, warum ein Unternehmen sich um die Generationenfrage drückt. Den Skeptikern erkläre ich immer: Eine Veränderung in der Haltung gegenüber diesen Themen ist bereits ein großer Anfang. Denn dort, wo Veränderung im Denken stattfindet, quasi in uns, kann Veränderung auch im Außen stattfinden.

Und wenn einfach nur die Fantasie fehlt. Nach dem Motto: Schön, diese Ideen zu hören, aber wie setzen wir das nun im Unternehmen um?

Kein Problem. Dafür bin ich ja da!

Ihre uneingeschränkte Begeisterung zum Thema ist ansteckend. Als DIE Marke für Generationenkommunikation greifen Sie aber nicht nur auf Theorien, sondern vor allem auf Erfahrungen aus der Praxis zurück.



Die sympathische Generationenkönnerin trägt ihre Expertise mit Begeisterung auf die Bühne und in die Medien

Die Betrachtungen sind sicher sehr umfangreich?

In der Tat! Natürlich geht es nicht ohne die ständige Weiterbildung auf diesen Gebieten. Mich faszinieren dabei vor allen die Neurowissenschaften – wie funktionieren wir Menschen? Meine größten Schätze sind aber sicher die Erkenntnisse aus zahlreichen Fallstudien jahrelanger Zusammenarbeit und Trainings mit Jugendlichen, Kinder, Schüler, Studenten, aus meinen Jugendcoachings und Jugendtrainings, Elterntrainings, Ausbilderworkshops. Aus diesen Trainings kenne ich die Bedürfnisse und Ängste der Jugend- und Elterngeneration genau und bringe viel Verständnis dafür mit.

Da sind die Übergänge von Arbeit und privatem Umfeld sicher fließend?

Ja, klar. Das Erkennen von Strukturen im privaten Umfeld gibt die Grundlage für ein erfolgreiches Miteinander im Betrieb. Selten werden die Sorgen vor der Firmentüre abgelegt. Alles, was die Menschen betrifft, nehmen sie auch in das Unternehmen mit hinein, und oft ist es meine Detektivarbeit herauszufinden, was den reibungslosen Workflow behindert. Ohne starkes Einfühlungsvermögen und Begeisterung für Menschen könnte ich meine Arbeit nicht machen. Das Spektrum ist umfassend, von der Potenzialerkennung, dem Herausarbeiten der Bedürfnisse, der Emotionalisierung, bis zum handlungsorientierten Lernen.

Welche Vorteile hat ein Unternehmen, wenn es Sie beispielsweise für ein Azubi-Mentoring beauftragt?

Vor allem profitiert das Unter-

nehmen von der neuen Identifikation mit der Firma selbst, aber auch mit dem Berufsbild. Loyale und motivierte Mitarbeiter sind die logische Folge. Wenn ich potenzielle Mitarbeiter und spätere Nachwuchsführungskräfte in ihren Potenzialen gestärkt und entwickelt habe, dann ist die Bindung an das Unternehmen groß. Gute Auszubildende sind nicht leicht zu finden. Deshalb gilt es, potenzielle junge Mitarbeiter zu fördern und zu fordern. Die sehr intensive Arbeit mit mir, verhilft dem jeweiligen Jugendlichen, sich intensiv auf seine neue Rolle als Mitarbeiter bzw. Nachwuchsführungskraft vorzubereiten. Mein Vorteil als externe, also nicht direkte Vorgesetzte ist, dass ich Lerninhalte viel ungezwungener umsetzen kann.

Ich habe auch von Ihren Ausbilder-Trainings gehört. Worum geht es da?

Meine eigens dafür konzipierten Workshops und Trainings verhelfen den Ausbildern zu erlernen, ihr Fachwissen den Auszubildenden so zu vermitteln, dass dieses nachhaltig abrufbar bleibt. Dabei erhalten sie Tipps und Tricks, welche gehirngerecht aufgearbeitet wurden. Meistens ruht der Schwerpunkt auf ganz grundsätzlichen Themen der sozialen Kompetenz, wie Kooperations- und Verantwortungsfähigkeit, Selbstwert- und Körpergefühl, Führung und Konfliktfähigkeit.

Und wie gesagt, mein Wissen dazu gebe ich nicht nur als Trainerin, sondern als Rednerin weiter, weil ich so mehr Menschen erreichen und meine Meinung zum Thema schneller verbreiten kann..

**Christiane Paschka
Akademie**

**DIE Generationen –
Dolmetscherin
Expertin zum Thema
Sprache der Jugend**

*Premium-Speaker,
Top-Trainer & Berater
Fachbeiträge für
Fach-Medien*

*Booking:
+49 (0) 1520-153 71 83
info@christiane-paschka.com*

„Haben auch
Sie schon
die Vokabeln
der Jugend
gelernt?“



Technologie des Monats

Digitalisierung am Point of Sale

Begeistern Sie Ihre Kunden und bereichern Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen mit digitalen Erlebnissen. Die Geniux Consulting GmbH bietet Konzepte und komplette Lösungen für die digitale Regalverlängerung, Messestand und Showroom.

In dem Video, finden Sie als anschauliches Beispiel einen interaktiven Schaukasten mit Touch-Oberfläche der Sie reale Produkte zum Leben erweckt. Weitere Anwendungsbeispiele sind Mobile Apps, Touchscreens & Terminals, die in Ihr Verkaufskonzept integriert werden können.

info@geniux.de
www.geniux.de

Video Link: <https://vimeo.com/142891320>



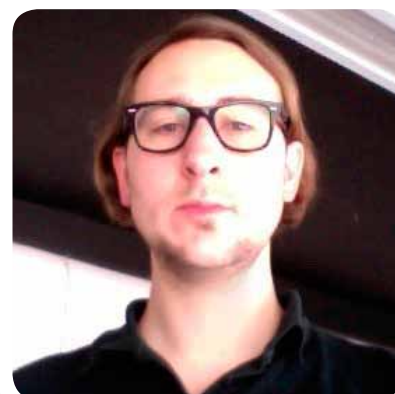
00:55



Geniux - Interaktiver Schaukasten

Die langjährigen Kunden schätzen die offene und konzeptionelle Vorgehensweise der systematischen Geschäftsfindung, die mit einem umfangreichen Leistungsportfolio bedienergerecht und umfassend betrieft. Mit viel Sachverstand und Ehrlichkeit

Personalmanagement Gramm
Gutwin Gramm
Rodesstrasse 15, D- 12557 Berlin
Telefon: +49 30 6594 1261
Mobil: +49 172 311 1884
info@PersoGramm.de
www.PersoGramm.de *Orhidea Briegel, Herausgeberin*



www.isarmac.de

Als Autorisierter Apple Service Provider sorgt Geschäftsführer Roman Prescher mit seinem Team für fachgerechte Reparatur aller Applesysteme und bietet im Rahmen von Apple Care erweiterten Reparaturservice. Zudem wird Vorort Service, Beratung Einweisung, Systempflege, Schulungen für Privat und Geschäftskunden angeboten.



Wir sind dabei !

ethiks...

FÜR EINE BESSERE WELT

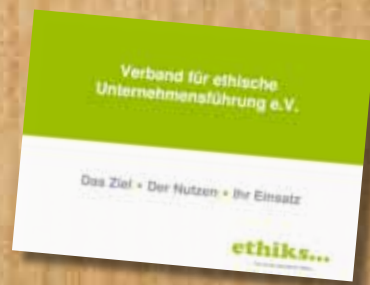
Man kann sich an Bahnschienen ketten, Bohrinseln besetzen, heimlich Plakate kleben oder Unterschriften sammeln. Es gibt vieles, was man tun könnte, um unsere Welt zu verändern. Hat sie doch mehr Ecken und Kanten, als uns lieb ist. Aber wo anfangen? Am besten beim Arbeitsplatz, finden wir. Denn dort verbringt der Mensch die meiste Zeit des Tages. Der Wunsch nach fairer Behandlung im Job nimmt zu; ob beim Umgang mit den Kollegen, bei der Einhaltung von Lieferterminen, der Bezahlung von Rechnungen oder der Aushandlung von Verträgen.

Ethische Unternehmensführung heißt die Formel, mit der man die Welt ein kleines bisschen besser machen kann. Diese hat sich ethiks, ein Verband verschiedener mittelständischer Unternehmen, zum Ziel gesetzt. Denn wer ethisch handelt, wird nicht nur eine positivere und glücklichere Welt um sich herum schaffen, er wird auch erfolgreicher sein als jene, die Geschäfte um jeden Preis machen. Denn Fairness, Rücksicht und vor allem gegenseitige Achtung stehen im Mittelpunkt ethischen Denkens. Schließlich ist der Mensch unser wichtigstes Gut. Ohne ihn kein Erfolg. Hoch motivierte Mitarbeiter danken mit besserer Leistung und Qualität, Zuverlässigkeit überzeugt Kunden wie Lieferanten, und Ehrlichkeit sichert die Unterstützung von Geldgebern. Nicht zu vergessen ist in diesem Zusammenhang der respektvolle Umgang mit unserer Umwelt. Denn ohne sie kann weder der Mensch noch der wirtschaftliche Erfolg existieren.

Die Mitglieder von ethiks räumen diesem Umdenken endlich Platz ein und wollen faires Verhalten nicht nur vorleben, sondern auch unterstützen. Durch das ethiks-Logo, das jedes Mitglied als fairen und loyalen Geschäftspartner ausweist, wird diese Philosophie nach außen hin sichtbar. So bietet das ethiks-Netzwerk die Möglichkeit, mit Gleichgesinnten Geschäfte zu machen. Verfolgen immer mehr Unternehmen eine ethische Linie, wird das mit der Zeit zu einer gesellschaftlichen Verhaltensänderung führen, aus marktwirtschaftlichen Einzelkämpfern ein Miteinander schaffen. Ganz ohne Hammer und Sichel.

Auch die Bag Company will dazu beitragen, die Welt ein bisschen besser zu gestalten. Deshalb engagieren wir uns bei ethiks. Roland Gartner, der Geschäftsführer der Bag Company, gehört zu den Gründungsmitgliedern und ist bei ethiks zweiter Vorstand. Immer Mensch bleiben, das liegt ethiks und uns besonders am Herzen. Ihnen auch? Dann können Sie gleich den neuen ethiks-Flyer bei uns anfordern.

Oder informieren Sie sich auf www.ethiks.de



Begegnung mit
Martina Hundt
Hörstube

Unternehmerin des Monats

HÖRSTUBE
MEISTERBETRIEB FÜR HÖRAKUSTIK

„Wir kümmern uns
um Ihr Hörprofil!“

Experten für Ihr Hörerlebnis
in neuer Dimension

Geballte Kompetenz und vertrauensvoller
Partner für gutes Hören:
Martina Hundt ermöglicht mit ihrem
Team neue Hörwelten

Wie Musik in Ihren Ohren...

HÖRSTUBE
MEISTERBETRIEB FÜR HÖRAKUSTIK

so hört sich das umfangreiche Servicespektrum der Hörstube an. Inhaberin Martina Hundt setzt höchste Maßstäbe an, wenn es um den Kundenservice geht. Das freundliche Hörstube-Team sorgt mit neuesten Methoden für AHA-Erlebnisse und verschafft sogar dem Hörgeräte-Skeptiker eine neue Perspektive auf die neuen Möglichkeiten der Hörwahrnehmung. Denn, nur wer weiß, wie gut er oder sie noch hört, kann frühzeitig etwas gegen Hörverlust unternehmen. Und je früher er erkannt wird, desto besser und unkomplizierter kann geholfen werden. Das Team der Hörstube versteht sich auf die Meisterleistung, die modernen, extrem unauffälligen Hörgeräte an das individuelle Hörvermögen anzupassen. Durch das Engagement der sympathischen Geschäftsinhaberin und ihrem engagierten Team verlieren Interessenten die Scheu vor dem Thema. Die ausgezeichnete Beratung durch die Hörstube-Mitarbeiter unterstützt den Kunden bei seiner Entscheidung zu seinen neuen Hörsystemen. Hier wird keine Mühe gescheut. Die Kunden können und sollen Hörgeräte auch in der persönlichen Umgebung vergleichen. 25 Jahre geballtes Expertenwissen rund um das Hören macht Ihren Alltag **zum Ohrenschauspiel!** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

IMAGE: Warum werden Hörprobleme gerne verdrängt?

Martina Hundt: Über das Hören gibt es viel Unkenntnis. Schlechtes Hören wird noch immer dem Alter zugeschrieben und so wollen viele Menschen einen möglichen Hörverlust nicht wahrhaben. So dauert es im Durchschnitt zehn Jahre, bis der erste Schritt getan wird! Dabei ist es gar nicht so schwer, sein Hörvermögen auf Vordermann zu bringen. Wir verstehen schließlich mit den Gehirnen und je eher Hörschwächen aufgedeckt werden, desto leichter fällt es den Menschen, sich ein besseres Hören und Verstehen anzutrainieren. In diesem Sinne ist schlechtes Hören wie Hochleistungssport. Deshalb sollte die Hörfähigkeit altersunabhängig regelmäßig gecheckt werden. Erwachsene Schwerhörige erreichen mit einem Hörtraining eine Verbesserung ihres Sprachverständnisses und erleben das Training auch subjektiv als eine Verbesserung ihrer Hörsituation.

Sie machen Kunden mündig. Wie ist das zu verstehen?

Unsere Kunden empfehlen uns vor allem, weil wir ihnen durch ehrliche und faire TOP-Beratung die mündige Entscheidung ermöglichen. Der Kunde wird von uns so gründlich aufgeklärt, dass er selber auswählen kann, was für ein Hörgerät er in Anspruch nehmen möchte. Wir begleiten diese Entscheidung und vor allem bleiben wir als Ansprechpartner an seiner Seite. So entsteht eine Partnerschaft für sein gutes Hören und er bleibt auch nach der Beratung und dem Kauf nicht alleine.

Für Ihre Kunden haben Sie sogar drei Anlaufstellen: Harpstedt, Delmenhorst, Bremen-Huchting. Sie sind regional sehr aktiv, um das Hörakustikerhandwerk bekannt zu machen.

In der Tat. Ich stamme aus einer Familie der Sinne. Mein Vater hat 1961 sein Augenoptikfachgeschäft gegründet, das mein Bruder weiterführt. Ich selber betreibe die Hörstube seit 2007 an zwei Standorten

und habe den väterlichen Optikbetrieb bereits 1990 mit der Abteilung für Hörgeräteakustik ergänzt. Unser authentischer Service erfreut sich großer Beliebtheit und wir freuen uns über jede Weiterempfehlung. Hören hat viel mit sozialer Interaktion zu tun und natürlich wird man mit seiner neuen Hörwelt zunehmend kommunikativer. Das ist schön für uns, denn das gibt Anlass über unsere Kompetenzen zu sprechen, Interessenten erste Hemmungen zu nehmen und überhaupt das Hörakustikerhandwerk bekannter zu machen. Obwohl Hören so elementar für den zwischenmenschlichen Umgang ist, fehlt oft noch der Zugang zu unserem Handwerk. Z. B. für eine Fahrprüfung ist ein Sehtest Pflicht. Es sollte selbstverständlicher werden, auch mal die Ohren checken zu lassen. Bei Kindern stehen Höruntersuchungen automatisch auf dem Programm der Kinderärzte, mit zunehmendem Alter ist man dafür selbst verantwortlich.

Sie betreuen alle Altersgruppen. Es geht dabei auch um Gehörschutz, nicht wahr?

Aber sicher. Setze ich mich beruflich oder privat großem Lärm aus, kann ich vorbeugen. Individueller Gehörschutz gehört in unseren Leistungsumfang. Gutes Hören integriert. Wer sich öfters isoliert fühlt, kann mit einem Hörtest schnell prüfen lassen, inwieweit sein Hörvermögen dabei eine Rolle spielt. Wir sind immer auf dem neuesten Stand. Moderne Hörsysteme sind sehr komfortabel. Es lohnt sich, sich sowohl als Interessent, als auch als Stammkunde, immer wieder über die aktuellsten Möglichkeiten zu informieren.

Telefon: 04244 - 967 957 • Hörstube Harpstedt
Telefon: 04221 - 98 18 713 • Hörstube Delmenhorst
Telefon: 0421 - 58 23 39 • Hundt GbR Bremen Huchting

www.hoerstube.com

Die engagierten HÖRSTUBE-Profis sorgen an drei Standorten für neues Hörvergnügen...



„Hören
verbindet
Menschen.“

**ORHIDEAL
media
face 2016**
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Geschenkideen des Monats

www.bediamond.de

BEDIAMOND
MONSTER
LASHES
LASHES SERUM

*Members Only:
Lernen Sie die Geschäftsführung von BEDIAMOND
bei unserem Orhideal Treff der Titelgesichter
persönlich kennen.*

Hier ein Beispiel für die
Produktanwendung:



BEDIAMOND EXTENSIONS
www.bediamond.de

Taschenweise tolle Ideen mit
Roland Gartner's Team
www.bag-company.com

BAGeisterung

„Wir tragen
Verantwortung!“



Pilotprojekt: Prien is green!

Dank dem überaus positiven FeedBag unserer Kunden und Partner, die unsere Mottotaschen über Jahre hinweg erhalten haben, ist die Idee entstanden, diese Art von Tragetaschen großflächiger zu verteilen. Die Mottotaschen wurden für unsere Kunden zu treuen BAGleitern und gern verwendeten Einkaufshilfen. Die damit verbundene Reduzierung von Einkaufstüten ist die Grundlage der Kampagne „Wir tragen Verantwortung“. Die Idee, diese langlebigen Taschen an BürgerInnen einer Gemeinde / Stadt auszugeben mit dem Ziel, den Verbrauch der konventionellen Einkaufstaschen zu reduzieren, habe ich Priens Bürgermeister Herrn Jürgen Seifert vorgestellt. Während der Vorstellung wurde bereits der Slogan „Prien is green“ kreiert.

BAGeistert von der Idee, aktiv als Gemeinde und auch als Bürger einen Beitrag zum Thema Umweltschutz leisten zu können, konnte über die Finanzierung der PrienMarketing GmbH die Realisierung des Projektes kurzfristig gesichert werden. 4.000 umweltschonende und langlebige Tragetaschen werden nun auf der Priener Gesundheitswoche, in den Geschäften der Mitglieder der PrienPartner e.V., sowie im Rathaus und im Haus des Gastes an Priener Bürger ausgegeben. Das große mediale Interesse bestätigt uns darin, dass wir auf dem richtigen Weg sind, um gemeinsam mit allen Städten und Kommunen und deren Bürgern einen positiven Akzent in Richtung Nachhaltigkeit und Umweltschutz zu setzen. *Roland Gartner*



...zum Pilotprojekt!

...Link zur Sendung im BR

Nie mehr dicke Luft

Menschen halten sich bis zu 90% des Tages in Innenräumen auf. Einen großen Anteil dieser Zeit verbringen wir oftmals im Büro.

Eine der größten Feinstaub- oder Schadstoff-Quellen in Büroräumen sind z.B. Laserdrucker, Glattböden oder auch Klimaanlage. Beim Betrieb von Klimaanlage besteht z.B. generell die Gefahr, dass sich in den Filtern und Luftführungen der Geräte Krankheitserreger ansammeln. Viren oder Bakterien können sich hier ungestört vermehren und so den Gesundheitszustand beeinträchtigen. Darüber hinaus hat der DAAB (Deutscher Allergie- und Asthmabund) in einer Studie einen Anstieg von Feinstaub in Räumen mit Glattböden festgestellt.

Hiernach liegt die Feinstaubbelastung in Räumen mit Glattböden mit $62,9 \mu\text{g}/\text{m}^3$ deutlich höher als der gesetzliche EU-Grenzwert von $50 \mu\text{g}/\text{m}^3$.

Kleine Staubpartikel dringen tiefer in die Atemwege ein als größere. Dadurch gelangen sie in Bereiche, aus denen sie beim Ausatmen nicht wieder ausgeschieden werden können. Der Feinstaub kann auf Dauer die Ursache chronischer Atemwegserkrankungen wie Husten, Asthma und Bronchitis sein.

Die Luftmed Luftreiniger sind mit ihrem weit entwickelten Filtersystem und der AIT-Technologie (Ionisation) ausgestattet. Die Geräte sind in der Lage auf Basis der Schadstoffe in der Luft die korrekte Ionenkonzentration in den Raum abzugeben, um so jegliche Feinstaubbelastung, Bakterien, Viren etc. zu eliminieren.

Das Resultat: Eine spürbar gereinigte Luft mittels Ionen-Reaktionen ähnlich der Funktion eines Wasserfalls.

www.luftmed.de



**HR Interim Projekte mit
einzigartiger 360° Rundum-
Betreuung und fundierter
Berufserfahrung aus mehr als
20 Jahren:**

1. HR Prozessoptimierung, Schnittstelle zwischen HR und IT, Arbeiten 4.0, Digitalisierung von Daten
2. Operatives und strategisches Personalmanagement, Personalcontrolling, Personalentwicklung
3. Begleitung und Durchführung von Recruitingprozessen, Personalbeschaffung, Personalauswahl
4. Personalabbau: Outplacement, Newplacement, Bewerbungscoaching

Begegnung mit
Gudrun Gramm
Personalberatung
www.PersoGramm.de
Expertin des Monats

Dezember 2015 • Sonderedition
11 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



ORPHIDEAL
media
face 2016
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

ORPHIDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken

Einzigartige Kombination aus HR und IT

Die richtige „Antenne“ für Arbeit 4.0

Mit viel Herz und Sachverstand verbindet Expertin
Gudrun Gramm HR-Themen mit IT-Optimierung



„IT und Empathie
sind eine perfekte
Symbiose!“

Personalmanagement Gramm ist eine im deutschsprachigen Raum agierende Berliner Personalberatung mit einzigartigem Background verbunden mit einem bundesweiten Netzwerk von Spezialisten im Personalbereich.

Orhideal IMAGE: Die Kombination aus HR- und IT-Fachwissen macht die Besonderheit Ihrer Leistungen aus. Wie ist das genau zu verstehen?

Gudrun Gramm: Mein Alleinstellungsmerkmal ist, die Schnittstelle und der zuständige Ansprechpartner zwischen der Personal- und der IT-Abteilung zu sein. Ich biete meinen Kunden mehr als 20 Jahre Know-how im Personalmanagement aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmensgrößen, mehrere Jahre Erfahrung in der IT als Operator und Programmiererin für den Personalbereich eines Konzerns.

Arbeiten 4.0 heißt dieses brisante Thema, mit welchem sich die Unternehmen in Zukunft auseinander setzen müssen. Sie bringen also HR-Themen in das digitale Zeitalter. Wie sieht so eine HR-Prozessoptimierung in Ihren Augen aus?

Das ist richtig. Hierzu biete ich mein Fachwissen als Kombination aus HR & IT an. Es geht unter anderem um Digitalisierung von HR-Prozessen, von Personalakten und Statistiken. Das hat viele Vorteile. Dem Arbeitnehmer macht es das Arbeiten von jedem beliebigen Ort und Home-Office aus möglich. So werden flexible Arbeitszeiten als ein ganz wesentlicher Vorteil für die Vereinbarung von Familie und Beruf geschaffen.

Und der Arbeitgeber?

Der Arbeitgeber profitiert von flexiblen Arbeitsorten, Büros, Arbeitsplätzen. Der Zugriff auf alle Daten und Dateien ist von jedem Ort aus möglich! Die Einsparung von Papier, Platz, Kopierkosten, Druckkos-

ten, Ordern ist enorm und auch der schnellere Zugriff auf die Daten erspart langes Suchen. Das betrifft ebenso die Digitalisierung der Buchhaltung, ein angrenzendes Thema, aber Schnittstelle zum Controlling und HR, aber auch Einkauf, Lager, Sekretariat. Die Kompatibilität zu den angrenzenden Abteilungen muss ebenfalls berücksichtigt werden. Der Datenaustausch zwischen den Abteilungen muss gewährleistet sein. Hier sehe ich mich als Ansprechpartner für die IT-Abteilung.

Also mehr Zeit für das Kerngeschäft Ihrer Kunden?

Und wie! Durch die Optimierung von HR-Prozessen und effektiven internen Arbeitsabläufen erhalten unsere Kunden mehr Zeit für ihr Kerngeschäft. Ihre Kostenrechnungen werden kalkulierbar. Die Personalabteilung oder die Geschäftsführung wird entlastet. Gerade im Mittelstand wird ja oftmals der Personalbereich „mal eben ganz nebenbei“ vom Chef oder von der Sekretärin mit erledigt. Und weil die Unternehmen bestimmte Prozesse ganz individuell auslagern können, so ist unser Einsatz bedarfsorientiert. Wir sind zeitlich und örtlich flexibel einsetzbar.

Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit?

Das ist eine Tatsache! Die Entwicklung hat es gezeigt. Noch vor 10 Jahren konnte sich kaum jemand vorstellen, welche rasante Entwicklung das Internet machen würde! Die Personalabteilungen haben noch stapelweise Bewerbungsmappen erhalten. Jede Seite in einer Klarsichthülle extra eingehüllt. *(sie lächelt)* Heute erhalten die Personaler zu einem sehr großen Teil online-Bewerbungen. Die Anforderungen an die Mitarbeiter im Personalmanagement sowie an die Bewerber haben sich ebenfalls verändert. Ständige Weiterbildung und das technische Verständnis sind hier von großem Vorteil. Hierzu zählt u. a. die Speicherung der Bewerberdaten und -dokumente, die Erstellung und Pflege einer Datenbank, die Doku-

mentation der Auswahlverfahren oder die Kommunikation mit den Fachabteilungen oder dem Betriebsrat.

Unsere jahrelange Erfahrung, unsere Empathie sowie die praxisbezogenen Abläufe in der Personalbeschaffung und in Auswahlverfahren bringen den Personalabteilungen weiteren zusätzlichen Freiraum. Ebenso der Umgang mit sensiblen Themen, wie Personalabbau.

Ausgezeichnet. Das ist ein ganzheitlich behandeltes Spektrum und vor allem eine ungewöhnliche Kombination von hard- und soft-facts.

Sie haben Recht. Die ITlerin in mir kann sich schnell, effektiv und klar strukturiert in neue Prozesse einfinden. Meine HR-Kompetenz hilft mir, mich sehr gut in die Situation meines Gesprächspartners zu versetzen. Ich arbeite mit Herz und Verstand, mit großer Wertschätzung! Speziell bei Personalauswahlthemen habe ich die richtige „Antenne“ und führe zu einem die Bewerber mit meinen Kunden zusammen. Zum anderen finde ich neue Wege im Newplacement und Outplacement und begleite meine Kandidaten bis hin zu ihrem neuen Job, auch während der Probezeit.

**Personalmanagement für den Mittelstand:
HR Interim oder „Das externe Personalbüro“ für ausgelagerte Personal-Prozesse z.B. für zusätzliche Projekte, als Elternzeitvertretung, längerer Krankheit oder anderen Ausfallzeiten.**



Personalmanagement Gramm • Gudrun Gramm
Rodestrasse 15 • D-12559 Berlin
Telefon: +49 30 6594 1261
Mobil: +49 172 311 1884
info@PersoGramm.de

Frischer Wind durch **innovative Schweißtechnik**

Mit energiesparenden Schweißgeräten und emissionsreduzierten Schweißprozessen den Bau von regenerativen Energieanlagen gleichermaßen ökologisch wie wirtschaftlich zu gestalten, ist eine klassische Win-win-Situation. Gerade die Windkraft ist dabei ein Markt der Zukunft. Denn schon heute nimmt sie bei der Stromerzeugung mit einem Anteil von mehr als einem Drittel unter den erneuerbaren Energien den ersten Platz ein. Alleine in Deutschland gibt es fast 25.000 Windenergieanlagen.

Auch wenn die Windräder aus der Ferne betrachtet gar nicht mal so groß wirken mögen, sind ihre Ausmaße imposant. Jeder, der einmal ein Rotorblatt beim Transport auf der Autobahn gesehen hat, bekommt einen realistischen Eindruck von den beachtlichen Dimensionen. Insofern liegt es auf der Hand, dass auch die Bremsen der Windräder ein gigantisches Maß aufweisen müssen. Denn sie gehören zu den wichtigsten Bauteilen und müssen in den unbemannten Anlagen besondere Anforderungen erfüllen: Die Rotorbremse schützt die Windkraftanlage vor dem Überdrehen und ist zugleich Halte- und Notstoppbremse. Alleine die Bremsscheibe hat daher einen Durchmesser von vier Metern.

Einer der bedeutendsten Hersteller dieser sicherheitsrelevanten Bauteile ist Valmont S.M. in Dänemark, Teil des amerikanischen Valmont-Konzerns,

einem der weltweit führenden Anbieter von technischen Lösungen und Services für die Infrastruktur. Am süddänischen Standort Roedekro konzentriert sich das Industrieunternehmen mit 650 Mitarbeitern auf die Produktion von Teilen für Energieanlagen und im Bereich der Windenergieanlagen auf den Stahlbau der Türme sowie die Rotorhäuser und die darin integrierten Bremsscheiben. Alleine im vergangenen Jahr verarbeiteten hier 650 Mitarbeiter in 1,2 Millionen Arbeitsstunden 100.000 Tonnen Stahl. Etwa die Hälfte von ihnen sind mit Schweißaufgaben beschäftigt.

Beim Schweißen der Bremsscheiben setzt Valmont auf EWM

Bei dem in Dänemark unangefochtenen Marktführer, der dort mit der Herstellung dieser Komponenten eine Alleinstellung besitzt, hat die Fügetechnik also eine überragende Bedeutung. Wo man auch hinschaut, in quasi allen Bereichen steht das Schweißen im Mittelpunkt. Beim Bau der Rotorhäuser kommen etwa 50 Schweißer zum Einsatz. Sechs von ihnen beschäftigen sich ausschließlich mit dem Fügen der Bremsscheiben. „Für deren Fertigung schneiden wir aus einer großen Stahlplatte vier Ringsegmente, um den Verschnitt so gering wie möglich zu halten“, erläutert Frede Holdt Jensen, Schweißfachingenieur und Project Manager bei Valmont S.M..





EWM AG
Dr.-Günter-Henle-Str. 8
D-56271 Mündersbach
+49 (2680) 181-0

www.ewm-group.com

Die Viertelbögen werden auf einem Spann-Tisch montiert, um sie dann miteinander zu einem Kreis zu verbinden.

„Bei diesen Arbeiten setzen wir seit zwei Jahren auf das hoch-effiziente Schweißverfahren ‚forceArc‘ von EWM“, ergänzt Carl A. Petersen, der als Schweißtechniker (EWT/European Welding Technologist) die Schweißaufsicht für die Offshore-Projekte und Rotorhäuser hat. Vor knapp drei Jahren hatte er in einer Fachzeitschrift davon gelesen. Dann ging alles sehr schnell. Die Schweißversuche an den Bremsscheiben fielen zur vollsten Zufriedenheit aus, und auch die anschließende Verfahrensprüfung kam zu einem positiven Ergebnis. Zunächst orderte Valmont vier EWM-Schweißgeräte vom Typ „Taurus 451 Synergic S“, später dann noch zwei weitere.

30 Prozent Kosteneinsparung durch den Einsatz von „forceArc“

Die Stromquellen kommen beim Verbinden der vier Teile zu einer Bremsscheibe zum Einsatz. Dabei gilt es, die Stahlsorte S355 mit einer Dicke von 50 und 60 Millimeter zu schweißen. Valmont setzt dabei eine Fülldrahtelektrode mit der Klassifikation T466MM1H5 sowie ein Schutzgasgemisch M21 ein. Dank der neuen Schweißgeräte von EWM profitiert das dänische Unternehmen von dem innovativen Verfahren „forceArc“. Während das frühere MIG/MAG-Schweißen mit Fülldraht lediglich einen Nahtöffnungswinkel von 60 Grad erlaubte, konnten die Schweiß-Experten bei Valmont diesen mit den EWM-Schweißprozessen nun auf 34 Grad verkleinern. Laut Verfahrensprüfung könnte man sogar mit einem Winkel von 30 Grad arbeiten, aber auch die jetzige Lösung sei sehr profitabel.

„Diese ermöglicht uns eine Kosteneinsparung von insgesamt 30 Prozent“, freut sich der verantwortliche Schweißfachingenieur Jensen. „Mit ‚forceArc‘ konnten wir die Nahtvorbereitung und gesamte Fertigungszeit der Schweißarbeiten für eine Bremsscheibe um bis zu 30 Prozent verkürzen, was in einem Hochlohnland wie Dänemark eine erhebliche Einsparung bedeutet. Neben dem Stromverbrauch ging auch der Materialverbrauch um bis zu 50 Prozent zurück, da wegen des kleineren Nahtöffnungswinkels nun weniger Lagen eingebracht werden müssen.“

Das energiereduzierte und wärmeminimierte Fügeverfahren führt zudem zu einem geringeren Verzug. Mussten die Schweißer früher die Werkstücke noch dreimal wenden, so ist das mit dem neuen EWM-Schweißverfahren nur noch zweimal notwendig. Dies bedeutet eine weitere Reduzierung der Nebenzeiten. „Ein ganz entscheidender Aspekt ist darüber hinaus die erhebliche Fehlerreduktion“, fügt Schweißtechniker Petersen hinzu. „Im Grunde sind Fehler beim Fügen für uns kein Thema mehr, und die Qualität hat sich bedeutend verbessert.“

So sehen das auch die sechs unmittelbar betroffenen Schweißer, die von Montag bis Freitag in drei und am Wochenende in zwei Schichten arbeiten. Zwar waren sie anfangs etwas skeptisch, ihre gewohnte Praxis zu verändern, doch überzeugten die Vorteile schnell. Die nun mögliche wesentlich verkürzte Zeit für das Schweißen, die Verringerung der einzubringenden Schweißraupen und die mit „forceArc“ verbundene Fehlerfreiheit sind Argumente genug. „Für unsere Leute kommt nun kein anderes Verfahren mehr in Frage“, unterstreicht Petersen.

Ein weiteres wichtiges Argument war für Valmont die Gewährleistung eines schnellen Services und die kurzfristige Lieferfähigkeit von Ersatzteilen. Diese Zuverlässigkeit konnte Steen Paulsen vom dänischen EWM-Vertriebspartner Jydsk Vaerktoj uneingeschränkt zusichern. Insofern fiel Valmont die Entscheidung für die neue Schweißtechnik leicht. „Zumal wir es bis dahin noch nicht erlebt hatten, dass ein Lieferant so exzellent auf unsere spezifische Situation vorbereitet war“, betont Petersen.

Effizienter EWM-Schweißprozess auch in anderem Bereich

Während die Schweißfachleute bei Valmont bei sehr langen Nähten von mehr als einem Meter und großen Wanddicken ab 20 Millimeter auf das Unterpulver-Schweißen sowie beim Finishing teilweise auf das WIG-Fügeverfahren setzen, planen sie nun die Umstellung auf das MIG/MAG-Verfahren „forceArc“ in einem weiteren Bereich. Auch bei der Fertigung von anderen Teilen für Windkraftanlagen kann sich Jensen diesen Schweißprozess sehr gut vorstellen: „Die Perspektive, dort ähnliche Einsparungen wie beim Schweißen der Bremsscheiben zu erzielen, ist natürlich sehr attraktiv.“ Denn „forceArc“ ermögliche eine technisch wie wirtschaftlich deutliche Verbesserung und Weiterentwicklung. „Auf jeden Fall hat sich die Anschaffung der EWM-Schweißgeräte in kurzer Zeit ausgezahlt und durch ihre Effizienz sehr schnell amortisiert“, stellt der Valmont-Schweißfachingenieur fest.

Insgesamt habe „forceArc“ schon heute dazu beigetragen, die Arbeitszeit soweit zu verringern, dass die Schweißarbeiten nun einen geringeren Teil der gesamten Fertigung ausmachen. Dies sei ein wesentlicher Aspekt bei der weiteren Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. „Es passt ja schließlich auch ideal zusammen, beim Bau von wichtigen Komponenten für Anlagen zur regenerativen Energieerzeugung durch Windkraft auf eine hochinnovative energiesparende und emissionsreduzierte Schweißtechnik zu setzen, wie sie uns EWM ermöglicht“, fasst Jensen zusammen. Für ihn und seinen Kollegen Petersen ist insofern klar, dass Valmont auch in Zukunft auf den deutschen Marktführer mit Stammsitz im Westerwald setzt.

Ihr Barista Kurs

Wie Sie in kürzester Zeit zum Barista Profi werden



Wenn Sie schon immer nach einer exakt verständlichen und einfachen Anleitung gesucht haben, wie Sie innerhalb von wenigen Sekunden einen perfekten Kaffeeraum zaubern, dann ist dieser Barista Kurs genau das Richtige für Sie.

Erster Q-Grader Deutschlands

Thomas Eckel setzt neben seiner persönlichen Leidenschaft für Kaffee besonders auf professionelles Kaffee-Know-how. Als studierter Betriebswirt weiß er um die Wichtigkeit von ausgesuchter Qualität kombiniert mit fundiertem Fachwissen. 2006 entschied er sich deshalb für eine Ausbildung am „Institut für Kaffee-Experten“ in Wien. Nach gut einem Jahr erhielt Thomas Eckel das international anerkannte Zertifikat des Chef-Diplom-Kaffeesommeliers und des Röstmeisters.

2009 und erneut 2013 unterzog sich Thomas Eckel außerdem dem Q-Grading-Test, der wohl anspruchsvollsten Prüfung für Kaffee-Experten weltweit. Mit dem Zertifikat des „Coffee Quality Institutes“ ist er der erste Q-Grader Deutschlands und kann und darf damit die weltbesten Kaffees bewerten.

Damit hat der Murnauer Röstmeister Zutritt zum Establishment des internationalen Kaffeemarktes. Seit 2010 agiert Thomas Eckel als Juror bei der Bestimmung des Cup of Excellence® und war dafür in El Salvador (2010), Kolumbien (2011), Guatemala (2012) und Ruanda (2014).

Murnauer Kaffeerösterei GmbH
Kaffeehaus:
Am Mösl 4, 82418 Murnau
Telefon: 0 88 41 / 4 89 50 33

Öffnungszeiten:
Dienstag bis Donnerstag:
14.00 Uhr bis 17.00 Uhr
Freitag: 10.00 Uhr bis 18.00 Uhr
Samstag: 10.00 Uhr bis 16.00 Uhr

www.murnauer-kaffeeroesterei.de/barista-kurs

Willkommen in meiner Internet-Galerie

Ich lade Sie auf eine ganz persönliche Entdeckungsreise ein.
Viel Vergnügen beim Schmökern

Christa Jäger-Schrödl



Power

Power pur! Lebenskraft die man förmlich sehen kann und auch dem Betrachter Kraft gibt. Das ist es, was diese Serie ausstrahlt. Vielleicht genau das Richtige für Sie, wenn Sie gerade an ein neues Projekt gehen.

Weitere Motive können Sie online auf der Atelierseite anschauen...



Harmony

Nach einem Jamaika-Urlaub fühlte ich mich vollkommen entspannt und ausgeglichen. Meine innere Ruhe und die angenehme Zufriedenheit versuchte ich in eine neue Serie zu packen. Durch runde, weiche und auch fließende Strukturen möchte ich meine Ruhe auf den Betrachter übertragen. Das Leuchten und Strahlen einer oft ungewöhnlich anmutenden Farbwahl ist wohl typisch für mich. Für blinde Menschen sind meine Bilder als Tasterlebnis gedacht. So kann man sie mit den Fingerspitzen erkunden.

Kunst zum Anfassen

Eine Vernissage und Ausstellung, in der Besucher alles anfassen dürfen, Bilder mit den Fingern berühren, Konturen ertasten? Eigentlich undenkbar. Liest man dort doch meist auf Schritt und Tritt: „Bitte nicht berühren!“. Ganz anders bei den Werken von Christa Jäger-Schrödl. Sie arrangiert Ausstellungen sogar für blinde Besucher - Anfassen ist explizit erwünscht. Die verblüffende Dreidimensionalität ihrer Bilder lässt sich schon auf der neuen Homepage erahnen.

Das Wartezimmer eines Kinderarztes: An der Wand hängt ein großes Bild mit reliefartigen Strukturen. Die Bildränder sind unschön abgegriffen. Sicherlich Spuren vieler kleiner Hände, die den Drang hatten, das Kunstwerk genauer zu erkunden. Leider nicht zum Vorteil des Bildes. Doch der Impuls ist verständlich. Wie oft müssen auch wir Erwachsenen uns zurückhalten, wenn spannende Oberflächen „zum Berühren verführen“. Und wie schön, wenn es dann einmal erlaubt wird!

Zu dieser Art Kunstwerke gehören die Bilder von Christa Jäger-Schrödl. Sie sind abstrakt, haben aber immer etwas Gegenständliches, was vielen Betrachtern den Zugang vereinfacht. Sie lassen viel Raum für Fantasie und individuelle Assoziationen. „Aber“, meint die Künstlerin lachend „es gibt immer nur zwei Meinungen zu meinen Bildern: Entweder man mag sie oder man mag sie eben nicht“.

Schon seit vielen Jahren zeigt Christa Jäger-Schrödl ihre außergewöhnlichen, großformatigen Werke auf Ausstellungen und im Internet. Die PR-Frau braucht diese künstlerische Arbeit zum Ausgleich und Stressabbau. Ihre Bilder, die man größtenteils als Collagen bezeichnen könnte,

werden geprägt von Strukturen und einem ungewöhnlichen Material-Mix. Sie verwendet Schrauben, Schläuche, Kabel oder auch CDs, alles was ihr so im Alltag begegnet. Aber all diese Materialien sind vordergründig, nicht auf Anhieb erkennbar, sondern gestalten vor allem die Strukturen zu Bildhöhepunkten. Es sind die vielfachen Schichten von Farbe und die kräftigen Töne, die den meist großen Bildern eine erstaunliche Tiefe verleihen.

Besonders an der Kunst von Christa Jäger-Schrödl ist, dass sie auch für Blinde zugänglich gemacht wird. Die Künstlerin erzählt, wie es dazu kam: „Auf die Idee, meine Bilder blinden Menschen zu zeigen, kam ich während einer Ausstellung in Erding. Da bat mich ein blinder, junger Mann meine Bilder ertasten zu dürfen. Er tastete mit beiden Händen und es war verblüffend, dass er den Ursprungspunkt und immer auch den Bild-Höhepunkt in den Bildern erspürte. Heute schütze ich meine Bilder mit einer besonderen Firnis und lade explizit Blinde ein, mit mir eine Ausstellung zu erleben.“

Um ihre Arbeiten nun auch im Internet ins rechte Licht zu rücken, hat sie sich einen „WWW-Kreativen“ für ihre Website geholt. Der VFX-Artist und Mediengestalter Alexander C. Nees hat die Künstler-Homepage komplett neu und benutzerfreundlich aufgesetzt. „Ich bin sehr froh, dass sich dieser kreative Designer meiner Kunstseite angenommen hat“, so die Malerin. „Nun sind meine Bildserien im richtigen Rahmen online und erscheinen immer im optimalen Format!“ Der neue Internetauftritt ist für alle gängigen Endgeräte, egal ob Computer, Smartphone oder Tablet, optimiert.

www.atelier-cj.de



Robert Mücke
Inhaber und Gründer von
www.gebundene-krawatten.de

ORIDEAL
media
face 2015
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Der
Krawatten-
knoten sagt
viel über den
Menschen aus!“



„Knoten-Stress
ade: Mit uns
unterstreichen Sie
problemlos
Ihren
Stil“



Online Shop des Monats

Neuheiten

Hier finden Sie immer die neusten Krawatten-Trends zu günstigen Preisen.
Unsere Krawatten binden wir Ihnen mit einem doppelten Windsorknoten.



GEBUNDENE
KRAWATTEN.DE



Dieser Onlineshop für Krawatten entstand aus dem Wunsch ein echtes Männerproblem zu lösen. Es gibt nur ein einziges Kleidungsstück, das ein ganzes Outfit extrem aufwerten, oder eben auch ruinieren kann. Die Krawatte! Nicht jeder kann seine Krawatte selber binden. Da kommen wir ins Spiel. Sie bestellen die Krawatte bequem in online Shop, wir binden sie Ihnen mit einem doppelten Windsorknoten und liefern sie schnell, zuverlässig und versandkostenfrei! Wie wichtig die Krawatte tatsächlich für das Gesamtoutfit ist, wird oft unterschätzt. Es gibt 3 wichtige Faktoren, damit eine Krawatte wirklich wirkt:
Die Krawatte selbst, Der Krawattenknoten, Die Krawattenlänge

Auch die schönste und edelste Krawatte mit einem halbherzig gebundenen Knoten wirkt sehr schnell unbeholfen. Genauso, wenn die Krawatte zu lang oder zu kurz gebunden wurde. **Wir sorgen für Ihr perfektes Auftritt! Hier finden Sie eine ständig wechselnde Auswahl an hochwertig verarbeiteten Krawatten, die wir Ihnen von Hand mit einem doppelten Windsorknoten binden.**



ORHIDEAL® Podcast Kooperation

von und mit
Bestseller-Autor
Kishor Sridhar

Erfolg-Macher

„Mit dem Sridhar System
wird abteilungs-
übergreifendes
Arbeiten
organisiert.“

ORHIDEAL
**media
face** 2015
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Krisen-Impfung • ISBN 978-3-86881-369-2 • 272 Seiten

Wie Sie andere dazu bringen, das zu tun, was Sie wollen
ISBN 978-3-86881-553-5 • 240 Seiten

Alles hört auf mein Kommando
ISBN 978-3-86881-594-8 • 224 Seiten

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





„Spreng
Deine
Ketten ...“

Vorträge und Seminare, die bewegen...

Ohne Tamtam kommen die Menschen in Scharen, wenn Andreas Unterreiner einen Vortrag hält. Was ist sein Erfolgsgeheimnis?

„Ich bin schlichtweg sehr authentisch. Ich rede über Zusammenhänge, die ich selber vorlebe und habe schon einige meiner eigenen Ketten sprengen müssen. Aus Praxiserfahrung zu sprechen kommt besser an, als über Theorien. Das macht meine Vorträge lebendig.“

Ich halte eigene Veranstaltungen ab, werde aber auch als Speaker, Trainer und Interviewpartner zu Veranstaltungen dazugebucht. Egal ob Verbände, Messen oder Kongresse, „Spreng die Ketten und werde herausragend!“ ist sowohl als Vortrag, als Power-Day aber auch als Durchbruchs-Seminar ein willkommenes Thema. Es sind auch Firmen, wie Banken und andere Dienstleister aller Art, die mich zu ihrer Geschäftskundenveranstaltung dazu holen.

Die Seminare, wie der Power-Day und das 3-Tage Durchbruchs-Seminar werden gerne für Mitarbeiter gebucht. Das bringt gute Stimmung in das Team und neue Perspektiven. Gerade das Programm „Spreng die Ketten und werde herausragend!“ ist meine Passion, da jeder Mensch nach meiner Meinung ein herausragendes Leben führen sollte!“

Geschätzt für seinen Weitblick und Rapport-Aufbau Andreas Unterreiner

Als Wirtschaftskenner und einfühlsamer Kommunikator mit Hang zum Klartext befreit der klischeebrechende Business-Coach seine Kunden aus der Eintönigkeit der Verpflichtungen hinein in ein Leben mit Sinn!

Charismata
Andreas Unterreiner & Team
Coaching & Seminare
- bundesweit im Einsatz -
Praxisräume in Penzberg
und München
Telefon: 0 88 56 - 93 53 92
Fax: 0 88 56 - 80 53 201
info@charismata.eu
www.charismata.eu



Kriterien für ein erfolgreiches, ja sogar herausragendes Leben:

- Motivation und Umgang mit Ängsten, Zweifel, Sorgen
- Lebenskonzept und Ziele
- konkrete Umsetzungsstrategien
- Selbstmanagement
- Wer gut drauf ist, bekommt die Dinge geregelt!



„...und bring
Dein Leben
unter **DEINE**
Kontrolle“



Charismata
ANDREAS UNTERREINER & TEAM

„Spreng die Ketten und werde herausragend!“

**Vorträge, Power-Days,
die Durchbruchs-Seminare
und das Durchbruchs-Coaching**

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



u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

Hauptrolle als **Happy Woman** Rückblende zum Happy WoMan Day

Raus aus dem falschen Film und zurück zu mehr Lebendigkeit im Leben - das ist das Motto von Intuitionsprofi Viola Wemlinger. Im Kopf- und Datengesteuerten Zeitalter bringt die Botschafterin für emotionale Intelligenz mit ihrer prägnanten Marke HAPPY WOMAN nicht nur Frauen in Beruf und Wirtschaft wieder zurück zu mehr Gefühl und Erfüllung im Leben. Mit ihrer klugen Regieanleitung entdecken Menschen, wie es sich anfühlt ihre Originalität zu leben und das eigene Leben als Hauptrolle zu erfahren, statt fremdbestimmt zu funktionieren. Als authentischer Mensch, der das Leben liebt, begeistert Viola Wemlinger auf ihre einzigartige, humorvolle Weise und ist ein liebevoller Richtungsweiser für ein völlig neues Lebens-Drehbuch.

Und mal ehrlich - jede Frau freut sich auf ihre ganz persönliche Rolle als Happy Woman!!

Orhidea Briegel,
Herausgeberin

Stimmen zum Happy WoMan Day

Der Tag war rundum sehr harmonisch gestaltet! Da hast du viel Herzblut reingesteckt! Es hat mich total gefreut euch beide kennengelernt zu haben. Ihr seid ja beide so sympathisch!!! Ich habe an dem Tag vieles noch mal verinnerlichen können und habe das eine oder andere noch mal reflektiert! Die Gespräche mit den anderen waren auch sehr gut! Es war ein wirklich schöner Tag. Alles Liebe Franz!

„Sag JA zu deinem Leben“ ... dieser Satz verfolgt mich seit Sonntag - seit diesem durchweg schönen Tag, den wir zusammen mit Dir in Langenburg verbringen durften. Er - der Satz - stimmt mich freudig, positiv, kraftvoll, da er mir vor Augen führt, wie leicht

es geht, sein Leben mit den Augen der Freude und Zuversicht zu sehen .. ich lächle mich morgens im Spiegel an - und sage JA zu mir - zu dem Tag - zum Leben- und ich sage mir auch, Pack es an - denn ich bin der Gestalter meines Lebens - und ich bin dankbar, dass du mir das und vieles mehr, an diesem gelungenen Seminartag vermittelt und klar gemacht hast - es war kurzweilig - aufregend und lustig - ach ja, und nicht zu vergessen ... das schöne Hotel, mit dieser herrlichen Lage - das hervorragende Essen, das war sehr, sehr lecker. Vielen lieben Dank nochmals für diesen schönen Tag in Langenburg, Heike

Der Sonntag hat mir genau die Träume wieder vor Augen gerückt, die ich mir immer noch nicht erlaube, umzusetzen. Herzlichen Dank für Deinen unermüdlichen Einsatz, die Menschen aufzuklären und so ihrer Bestimmung einen Schritt näher zu Liebe Grüsse Nicole & Christine

www.happy-woman.eu



HAPPY
woman
unbeschreiblich weiblich

**ein frohes Fest und guten
Rutsch in ein erfolgreiches
2016**

„Stay focused.“

Dezember 2015 • **Sonderedition**
11 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Klaus Dieter Böse
Systemische Beratung
Top-Experte für
Managementsysteme
Unternehmer des Monats

ORPHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Wachstums-Beschleuniger,
Vitalisierungsprofi, Betriebsklima-
verbesserer und Ertragssteigerer:
**mit Klaus Dieter Böse und seinem
Netzwerk können Kunden ihre
Unternehmenspotentiale
Schicht für Schicht aufschlüsseln**

ORHIDEAL
media
face 2016
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Mit Ihnen
Zukunft gestalten -
das ist meine Mission.“

**Der Zukunftsblick auf ihre unternehmerische Landkarte des Erfolges:
Bekannterweise führen „viele Wege nach Rom“...
aber welcher Weg ist für Sie der richtige?**

**Welche Strategien haben Sie um vorausschauenden agieren zu können? Was ha-
ben Sie getan um sich schon heute einen Vorsprung zu sichern? Was waren Ihre
bisherigen Maßnahmen, um einen zukünftigen Fachkräftemangel zu verhindern?**

Neue Wege bringen Ihnen viele Nutzen: wie z.B. Management und Führung im Ein-
klang, motivierte Mitarbeiter durch Einbeziehen, Fördern und eingeräumter Freiheit in
Entscheidungen und Umsetzung von Zielen, Arbeitgeberattraktivität, hoher Identifikati-
onsfaktor mit dem Unternehmen; intern und extern, Kostenoptimierung und Steigerung
der Leistungsperformance, Auslastung verbessern, Erhöhung der Lieferverfügbarkeit,
Steigerung der Liefertreue und vieles mehr.

Überlebensfähigkeit von Unternehmen
durch gesundes Wirtschaften

Kluger Wegweiser mit System

Mit dem sympathischen Rundumdenker Klaus Dieter Böse und seinem Partnernetz-
werk bekommt GESUNDES Wirtschaftswachstum für mittelständische Unternehmen
eine neue Dimension. Der Optimierungsprofi sorgt mit systemischen Ansätzen, einem
umfangreichen Methodenkoffer und interdisziplinärem Erfahrungsschatz dafür, dass
Mittelständler die Zeiten des Wandels in jeder Hinsicht gut überstehen. Klaus Dieter
Böse packt keine Standardlösungen aus, sondern taucht - ganz ohne den üblichen
unternehmensberaterischen, erhobenen Zeigefinger - in die Tiefe der Unternehmens-
bedürfnisse ein, um ganz gezielt die wirklich richtigen und individuell passenden Maß-
nahmen umzusetzen. Vor allem sein Improvisationstalent und der Blick-über-den-Teller-
rand wird von seiner Zielgruppe geschätzt. Als Vorsprungschaffer bringt er Teams zu
Spitzenleistung! „Meine Mission steht für GESUNDE Unternehmen, Mitarbeiter und Men-
schen privat. Ich stehe dafür, dass wir mit einer gesunden Kultur Zufriedenheit, Produk-
tivität, Wertschätzung und Identifikation im Unternehmen, beruflich und privat, besser
leben können.“ Lassen Sie Ihre bisherigen Erfahrungen zum betrieblichen Gesundheits-
management in der alten Schublade und **entdecken Sie neue Wege mit Claus Dieter
Böse: Meilensteine für Ihren Erfolg sind Ihnen dann gewiss!** Orhidea Briegel, Herausgeberin



KLAUS-DIETER BOESE
SYSTEMISCHE BERATUNG

Herr Böse, BGM-Themen sind bis zum Letzten ausgeschlachtet. Viele mittelständische Unternehmen haben Maßnahmen dazu eingebunden und sind die Diskussionen um BGM schon leid. Wie kommt es, dass Sie als Wachstumskatalysator in so einem gesättigten Themenfeld für Begeisterung sorgen?

Sie haben recht, vielleicht möchten manche Unternehmer in Sachen BGM nicht mehr angesprochen werden, weil bei ihnen bereits zahlreiche Maßnahmen nach Schema X integriert wurden. Und so viele Dienstleister und Produktverkäufer haben sich das Etikett „Betriebliches Gesundheitsmanagement“ angeheftet, dass einem schon von der Fülle schlecht werden kann. Aber, Frau Briegel, welcher Chef hat den Fokus darauf, seine Firma in eine Wellnessoase zu verwandeln? Fakten sind gefragt und vor allem gesundes Wirtschaften. Tatsache bleibt, dass der Erfolg eines Unternehmens abhängt von der Fähigkeit auf ständigen Wandel zu reagieren. Permanent verändern sich die Menschen, die Mitarbeiter, die Anforderungen, die Entwicklungen, die Märkte....Ich glaube mein Erfolg und natürlich deshalb auch der Erfolg meiner Kunden beruht auf der Tatsache, dass ich nicht nach Schema berate, sondern systemisch! Mir ist dieser Begriff sehr wichtig. Es ist für mich nicht nur ein Wort, sondern meine Lebenseinstellung, die ich versuche zu vermitteln.

Wie soll man das verstehen?

Ein Unternehmen kann nur zukunftsfähig bleiben, wenn es - vor der Integration von irgendwelchen Maßnahmen - umfassend betrachtet wird. Wenn ich ein Unternehmen beraten soll, mache ich mir ein allumfassendes Bild vom Unternehmen, bevor wir die richtigen Maßnahmen besprechen. Ich bin also zunächst ein „stiller Beobachter“, um später erst die richtigen Schlüsse zu ziehen.

Wie funktioniert das genau?

Da ich nicht nach Schema arbeite, kann ich sagen: immer anders. Bei manchen Kunden bin ich einen Arbeitstag vor Ort und erlebe den Unternehmensalltag unmittelbar mit. Das ist wichtig. Denn alle am Unternehmen Beteiligten, sind natürlich in ihrem Tun befangen und betriebsblind. Unsere Welt sieht jeder Mensch mit seinen Augen. Er sieht seine persönliche Welt. Diese Welten müssen in Einklang gebracht werden. Das beachte ich bei meinen Beratungen und meinem Coaching und begutachte im Prozess grundsätzlich alle Systeme, die einen Einfluss haben können. Denn was nützt eine Veränderung, die vielleicht das Symptom bekämpft, aber an einer anderen Stelle ein neues Problem hervorbringt.

Sie verschaffen Ihren Kunden mit einem umfangreichen Leistungsportfolio den nötigen Vorsprung, sind rundum qualifiziert in Sachen Management im Wandel und werden in unterschiedlichsten Situationen als externer Berater gerufen. Wie kommt es, dass Sie dann das Thema Gesundheit in den Mittelpunkt stellen?

Das ist einfach zu verstehen. Wirtschaft wird noch immer von Menschen gemacht! Wenn ich von Gesundheit spreche, dann meine ich nicht nur die körperliche, sondern auch die psychische, sowie die strukturelle Gesundheit des Unternehmens! Das Unternehmen und Mitarbeiter sollen befähigt werden eben diese zu pflegen. Außer dem Betriebliche Gesundheitsmanagement biete ich Change-Management, Seminare und Workshops, Füh-

rungskräfteentwicklung, Nachwuchsführungskräfte, Team-Entwicklung, das Alchimedus-Prinzip, Gesundheitscoaching, Arbeitsbewältigung-Coaching und eine Übergangsberatung an. Ich liebe es, wenn Menschen ihr AHA-Erlebnis und eine Veränderung erfahren.

Sie haben schon mehrfach betont, dass Ihnen die individuelle Vorgehensweise wichtig ist?

Allerdings. Erstens ist wichtig, dass nichts in Stein gemeißelt ist und die Beratung und Coaching dem jeweiligen Auftrag angepasst wird. Ich verfüge über keine fertigen Produkte, sondern passe meine Beratungsfelder variabel auf den Kunden an. Das ist auch der Fall, wenn wir mit Software-Tools arbeiten.

Ein abwechslungsreiches Programm aus erlebnisorientierten Übungen unterstützt bei persönlicher Weiterentwicklung und erweitert individuelle Handlungskompetenz. Alle Übungen und Arbeiten stehen im unmittelbaren Zusammenhang mit dem angestrebten Ziel der jeweiligen Einheit. Rollenspiele, Diskussionen, Trainer-Input, Erfahrungsaustausch, moderierte Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Praxisbeispiele, Reflektion sowie Transfer, Workshops und Seminare werden individuell an das Unternehmen angepasst. Mein Angebot kann als branchenübergreifendes offenes Seminar, internes Firmenseminar, Einzelseminar gebucht werden.

Zweitens geht es mir um Nachhaltigkeit. Aus dem Grund komme ich in den meisten Fällen jährlich zu einer Kontrolle der Fortschritte und Anpassungen. Gerne übernehme ich auch Aufgaben für das Unternehmen langfristig, beispielsweise als BGM Beauftragter.

Eigeninitiative ist also gefordert - vor allem im Interesse der Unternehmen selbst?

So ist es. Der Staat und die Unternehmen können nicht für alles aufkommen. Die Initiative muss, im Bezug zur Gesundheit, auch von den Arbeitnehmern kommen. Weiterhin kommt es, im Spannungsfeld von Information, Motivation und Kompetenzsteigerung, auf eine professionelle Kommunikation nach innen an. Wir begleiten Veränderungen unterschiedlichster Art und erarbeiten effektive Lösungswege. Die kritischen Phasen haben meine Kunden dadurch immer bestens gemeistert.

Und welche Zielgruppen profitieren davon?

Kleinere und mittlere Unternehmen, die erkannt haben, wie wichtig gesunde Mitarbeiter für ein erfolgreiches Unternehmen sind, werden zu meinen Kunden. Denn solche Unternehmen sind bereit, das Betriebs-Klima zu verändern und für ihre Mitarbeiter etwas zu tun. Sie leben ihre Vorbildfunktion vor. Insofern kann ich mir eine Zusammenarbeit mit den Familienunternehmen Ihrer Plattform gut vorstellen.

Das ist der Grund, warum wir Sie unserem Netzwerk als „Unternehmer des Monats“ vorstellen. Apropos Auswahl: Sie sind für besondere Professionalität und Kompetenz in der Anwendung der Alchimedus®-Methode ausgezeichnet worden und agieren als exklusiver Alchimedus-Master, als Experte für erfolgreiche Managementsysteme, auf höchstem Niveau. Was ist eigentlich das Alchimedus®-Prinzip?

Best-Performer
mit intensiver Erfahrung:
Klaus Dieter Böse
navigiert Unternehmen
an ihr Ziel.

„Mit
unserem Blick
für das Ganze
und mit unserer
Unterstützung
gehen Sie
erfolgreich
neue Wege!“

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

Next Level für effektive Unternehmensführung und modernes Arbeiten

Gefragter denn je - die Expertise vom System Manager Klaus Dieter Böse: Angesichts des globalen Wettbewerbs verändert sich die Arbeitswelt rasant. Viele Beschäftigten reiben sich auf, wobei eine klare Trennung zwischen Arbeit und Freizeit häufig wegfällt. Permanenter Zeitdruck wird zur psychischen Belastung. Zudem verändert sich die Altersstruktur der Belegschaft: Immer mehr ältere Mitarbeiter und immer weniger Nachwuchskräfte müssen sich künftigen Herausforderungen stellen. Der demografische Wandel bringt weitgehende Veränderungen für die nächsten Jahrzehnte mit sich.

Ein professionell umgesetztes Betriebliches Gesundheitsmanagement verschafft einen strategischen Wettbewerbsvorteil und kann massiv die Kosten senken, die Unternehmen und Volkswirtschaft jedes Jahr durch kranke Mitarbeiter zu tragen haben. Kompetente Begleitung ist aus dem Grund künftig, für ein nachhaltiges **Generationen-Management** und eine leistungsbereite Belegschaft, empfehlenswert!

„Systemisches Vorgehen ist mein Lebensmotto.“

Das ist eine Strategie zur Offenlegung und Ausschöpfung bislang ungenutzter Potenziale im Unternehmen. Übergeordnetes Ziel ist dabei die ganzheitliche Unternehmensentwicklung und langfristige Sicherung wirtschaftlicher Erfolge. Es ist immer wieder spannend mitzuerleben, wie effektiv die Alchimedus®-Beratung Menschen und Unternehmen motiviert und nahezu vitalisiert. Alchimedus® ermutigt Menschen zu freiem Handeln und Unabhängigkeit, ohne ihnen Werte vorzugeben.

Mit systemischem Coaching wiederum eröffnen sich für den Unternehmen neue Entwicklungswege und die individuellen Stärken und Potenziale. Kompetenzen, Fähigkeiten und Motivation, Soziale Beziehungen, Wir-Gefühl und Konfliktfähigkeit werden gefördert.

Team- und Gruppenbildung, z.B. bei Fusionen oder Unternehmensverkäufen entscheiden künftige Erfolge. Mittels vielfältiger Methoden unterstütze ich Team- und Gruppenbildung tatkräftig. Die Stärken jedes Einzelnen finden wir heraus und führen diese zu einer konstruktiven Gruppendynamik zusammen. Unternehmerischer Erfolg hängt aber auch entscheidend von effizienter Mitarbeiterführung ab. Neben betriebswirtschaftlichem und fachlichem Wissen sollte sich eine Führungskraft ihrer Rolle bewusst sein. Durch eine Selbstanalyse und Coaching wird ein klares Führungsprofil, nachhaltige Führungskompetenz und Methoden zum Führungserfolg erarbeitet.

Das alles lässt sich mit der Alchimedus® Software veranschaulichen. Die Alchimedus® CSR Potenzialanalyse stellt derzeit die wohl einzige softwaregestützte Möglichkeit dar, CSR nicht nur auf Projektbasis, sondern als kompletten Unterneh-

mensansatz bzw. Führungsstrategie vom Einstiegsniveau bis zum Bestleister umzusetzen.

Wie erreichen Sie Ihre Zielgruppen?

Ich ruhe mich nicht auf den Empfehlungen meiner Kunden aus. Auf Veranstaltungen von Kammern und Innungen treffe ich die Unternehmer, die interessiert sind für das Angebot. Ich bediene immer wieder Anfragen zu Vorträgen vor Entscheidern.

Ist es nicht eine Frage des Schmerzes? Erst wenn der Schuh drückt, handeln die Unternehmen. Oder wird da vorausschauend gehandelt?

In der Tat investieren sehr wenige in die Zukunft. Nicht jede Meinungsverschiedenheit ist auch gleich ein Konflikt. Jedoch im Kontext von Veränderungsprozessen entsteht häufig ein fruchtbarer Nährboden für Krisen und Konflikte. In vielen Fällen lösen sich diese Konflikte erst durch eine neutrale Moderation.

Viele Unternehmer verpassen es, sich externe Unterstützung zu holen, bevor Konflikte zum Selbstläufer werden und Mitarbeiter langfristig demotiviert werden. Das stellt die Vorgesetzte vor unlösbare Situationen, wo sie dann die Hilfe einer neutralen Moderation suchen; viel zu spät, wohl gemerkt. Gerade im Mittelstand wundert sich der Unternehmer dann, warum er im Hamsterrad landet und dauerhaft nur als Problemlöser eingespannt ist.

Mit anderen Worten ist es doch so: am falschen Ende gespart, kumulieren sich im Nachgang die Kosten und der Ärger. Da kommt doch neutrale Hilfe von Außen wie gerufen?

Die Aussagen wie: „Was soll ich denn noch alles tun!“, oder „Die sollen sich nicht so anstellen.“ sind

nicht selten. Dann höre ich oft auch: „Früher ist das auch gegangen.“ Aber meist ist es eigentlich eine Geldfrage, denn natürlich kosten Veränderungen Geld. Aber wieviel Geld und Ärger die „Vogel-Strauss-Methode“ kostet....

...und welche Argumente „liefern“ Sie dann unentschlossenen Unternehmern?

Ich sage nur: raus aus dem Hamsterrad - rein in die Selbstaktivierung der Mitarbeiter! Die Argumente sind deutlich! Früher hatten wir eine ganz andere Zeit mit anderen Voraussetzungen und anderen Belastungen. Sowohl die Unternehmer als auch die Mitarbeiter sehen sich privat und beruflich einer ständigen Veränderung ausgesetzt.

Es geht nicht darum, das Unternehmen zu einer Wellnessoase umzubauen, in der die Mitarbeiter gehätschelt und getätschelt werden sollen. Es geht um eine klare Kommunikation von Aufgaben, Verantwortung, Pflichten und Rechten, Wertschätzung, ein respektvolles Miteinander. Es geht weiterhin um eine gesunde Streitkultur. Um ein gesundes Unternehmen, in dem sich gesunde Mitarbeiter gerne engagieren. Es sichert die Überlebensfähigkeit des Unternehmen! Diese Argumente überzeugen jeden Unternehmer, der die Selbstaktivierung der Mitarbeiter wünscht!

Sie haben besondere Kompetenzen und Know-how in systemischer Sicht. Welche weitere Besonderheiten machen Sie aus? Was sind Ihre Stärken?

Ressourcen erkennen und Lösungsorientiert arbeiten ist für mich selbstverständlich. Methodenkompetenz und Entscheidungswilligkeit sind meine Stärken. Veränderungen planen und umsetzen mit ganzheitlichen Sicht, zuhören, wahrnehmen, und das wertschätzend, zielstrebig,

Steigerung der Leistungsperformance

mit der Fülle meiner Erfahrungen.

Das ist alles sehr authentisch. Ich erlebe Sie als sehr aufgeschlossenen Anpacker. Das gefällt mir. Kooperationen sind für Sie offensichtlich das „Salz in der Suppe“

Auf jeden Fall. Wir leben im Zeitalter der Teamplayer und so einer bin ich. Aus diesem Grund habe ich mich auch mit HARWARD® zusammengeschlossen. Das ist für Unternehmer kleinerer Firmen höchst spannend, denn diese sind von dem „Funktionieren“ des Teams extrem abhängig. Das HARWARD® Konzept begleitet sie professionell, Schritt für Schritt, bei der Einführung ihres individuellen Betrieblichen Gesundheitsmanagement. Die Software HARWARD BGM Starter wurde speziell für kleinere- und mittlere Unternehmen - auch unter 10 Mitarbeiter - entwickelt. Das Beste daran ist, Unternehmen können mit Hilfe der Software, dass unabhängige Gütesiegel „Gesundes Unternehmen“ erlangen.

Herzstück des HARWARD® Konzepts ist eine professionelle Beratung und die Gesundheitskarte. HARWARD® stellt Ihren Mitarbeitern eine Chipkarte zur Verfü-

gung, mit der Sie eine Vielzahl an Leistungen, zu allen gesundheitsförderlichen Themen, in Anspruch nehmen können. Zum Angebot gehören unter anderem ein Facharztterminalservice sowie diverse gesundheitsspezifische Telefonie-Leistungen, sowie eine Schmerz- und Ernährungsberatung und unterschiedliche Präventionsprogramme.

Zukunftsfähigkeit - Über die Kunst, sich als Unternehmen stets zu aktualisieren:
Der systemische Ansatz

Unternehmen sehen sich einem ständigen Wandel ausgesetzt. Globalisierungen, Fusionen und Veränderung am Markt erfordern eine stetige Umstrukturierung. Hinter all diesen Themen stehen Menschen, die einem stetigen Druck, Verunsicherung und erhöhtem Stress ausgesetzt sind. Daher suchen Menschen nach Strategien, wie sie den Wandel positiv annehmen und die eigene Identität wahren können. Jedes Unternehmen entwickelt somit eine eigene historisch gewachsene Kultur. Sie kann als Ergebnis herrschender Normen und Wertevorstellung sowie als Folge von Überzeugungen und Meinungen verstanden werden. Eine eingefahrene Unternehmenskultur ist schwer zu verändern.

In allen Bereichen, in denen Menschen mit Menschen arbeiten, lassen sich Systeme erkennen. Jedes Unternehmen ist eine systemische Einheit für das es keine pauschale Patentlösung gibt. Durch das Einbeziehen aller betreffenden Faktoren entwickeln Menschen im Unternehmen Begeisterung und Engagement, dadurch auch die Lebensfreude, die sie kreativ und stressresistent macht.

Die Frage stellt sich, wie ist die Veränderung zu schaffen, um eine konstruktive Resonanz zu erreichen, alle Betroffenen abholen und für die Sache begeistern.

Im systemischen Ansatz nimmt man ein ganzes System in den Blick. Dabei verliert das Betrachten, ob richtig und falsch, gut und böse, unschuldig und schuldig, an Bedeutung. Es handelt sich um das Erkennen, dass die Probleme aus grundlegenden Strukturen resultieren und nicht aus individuellen Fehlern oder bösen Absichten.

Mit einer ganzheitlichen Betrachtung aller Systeme und einer großen Methodenvielfalt hilft Klaus-Dieter Böse den Erfolgsanspruch des Unternehmers zu erkennen, zu erarbeiten und gibt Unterstützung bei der Umsetzung!

*Sorgt mit seinem systemischen Ansatz und Methodenvielfalt für Verblüffung:
Klaus Dieter Böse überzeugt bereits im Erstgespräch...*

www.klaus-dieter-boese.de



**SYSTEMISCHE BERATUNG
Klaus-Dieter Böse**

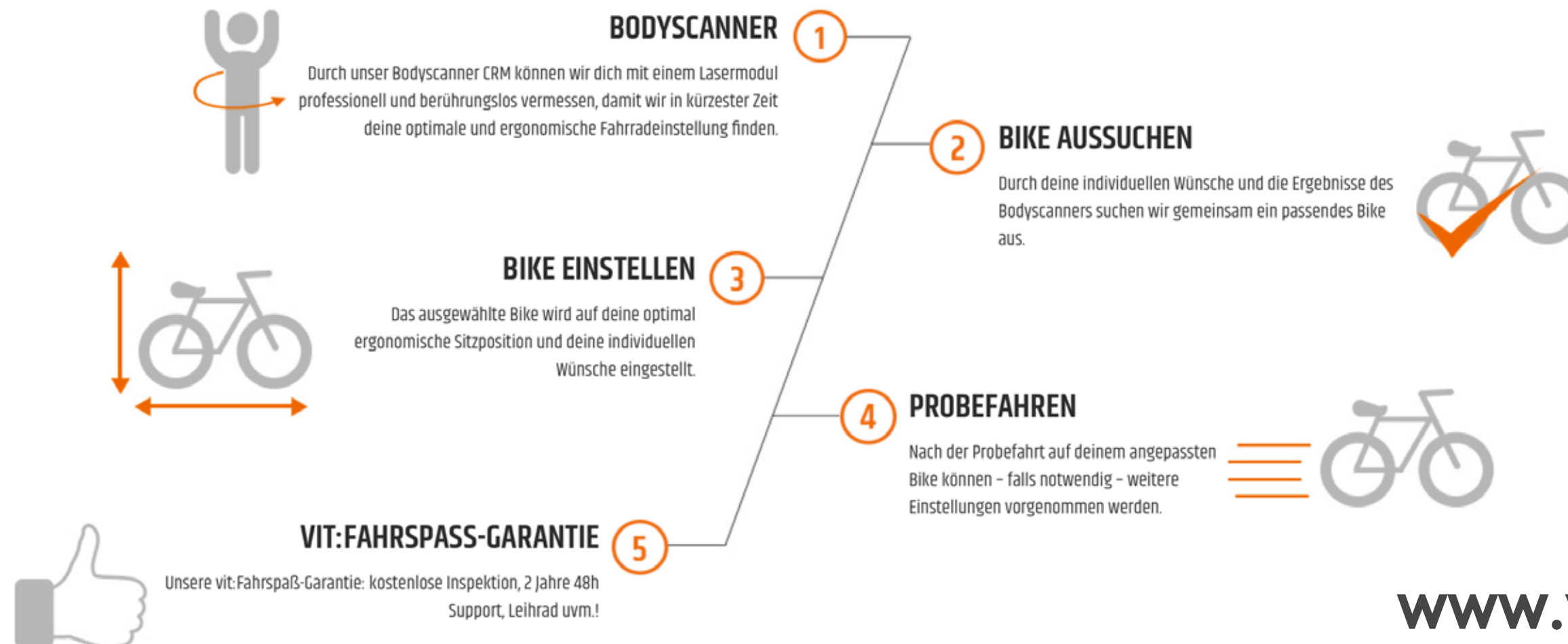
info@klaus-dieter-boese.de

Büro München
Ludwigstraße 8 • 80539 München
T +49.89.2 06 02 11 20
F +49.89.2 06 02 16 10
M +49.172.8477278

Büro Dachau
Jocherstraße 7 • 85221 Dachau
T +49.8131.9 98 49 63
F +49.8131.9 98 49 65

„Gerade kleine
und mittlere
Unternehmen
profitieren von
der HARWARD
Gesundheitskarte!“

UNSER WEG ZU DEINEM PERFEKTEM FAHRRAD



„Ich radle mal zur Arbeit.“



„Das volle
Potential für Ihre
Immobilie“

**Sagen Sie JA
zum MEHRWERT**

**www.homestaging-
muenchen.de**

**Top-Homestaging-Profi
Andrea Dangers**
macht Ihre Immobilie
attraktiver

homestaging
münchen

Die Kunst der optischen Aufwertung
von Immobilien für den Verkauf

Wir helfen Ihnen, Ihre Wohnung oder Ihr Haus vor
der Besichtigung umzugestalten und in ein mög-
lichst attraktives Licht zu rücken. So schaffen wir
eine ansprechende Atmosphäre, in der sich Inter-
essenten sofort wohl fühlen und vorstellen können,
hier zuhause zu sein.

Dadurch können Objekte in kürzerer Zeit verkauft
und ein höherer Verkaufspreis erzielt werden.

Nur 10% aller Interessenten können sich ange-
sichts einer leeren Wohnung vorstellen, wie attrak-
tiv dieselbe möbliert aussehen kann. Da meist in
den ersten Sekunden die Entscheidung zum Kauf

fällt, ist es wichtig bereits beim Eintritt eine Wohl-
fühlstimmung zu erzeugen.

Deshalb helfen wir Ihnen, Unnötiges zu entfer-
nen, Möbel umzustellen oder auszutauschen, für
angenehmes Licht zu sorgen, mit Textilien und
Accessoires Farbveränderungen zu erzielen, die
zur Harmonie des Raumes beitragen. Oder sorgen
mit unseren Mietmöbeln und stilvollen Accessoires
für ein schönes Ambiente, das die Vorzüge einer
Immobilie unterstreicht.

homestaging münchen
Andrea Dangers
tel 08106-3070066
mob 0177-8384260
info@homestaging-muenchen.de

THERMODUL SYSTEM

ist mobil einsetzbar
für den effektiven,
schnellen Bau

aus Polystyrol
konfektioniert und
kinderleicht
montiert

schnell in der
Handhabung und
an jeden Baustil
anpassbar

mit patentierten
Kunststoffverbundsystem

spart viele
Arbeitsschritte
für kurze Bauzeit
mit höchstem
Wärmedämmungs-
effekt und spürbarer
Energieersparnis

ist leicht, robust
und großflächig,
in der Regel
Geschoßhoch

federleicht und bärenstark

THERMODUL SYSTEM bietet folgende weitere Vorteile gegenüber herkömmlichen Schalungselementen:

- Eine hohe Variabilität der Dämmstärke. Die Schalungsdicke liegt zwischen 8 bis 20 cm und ist noch auf dem Baugelände einstellbar.
- Die Armierung kann bei den THERMODUL Wandelemente sowohl bei der Fertigung als auch direkt auf der Baustelle integriert werden.
- Die im Produktionsbetrieb vorgefertigten Polystyrol Platten und die Kunststoff-Verbindungselemente lassen sich raumsparend auf die Baustelle transportieren und vor Ort mit wenigen Handgriffen leicht zusammenbauen.
- Die großflächigen Therm modul-Schalungsplatten entsprechen der Höhe eines normalen Stockwerkes. Das Aufrichten eines Schalungselementes ersetzt das mühselige legoähnliche und damit kleinformartige Aufbauprinzip vergleichbarer Schalungssysteme.
- Die Großflächigkeit der Schalungsplatten und die Variabilität der Wärmedämmstärke gewährleistet gegenüber vergleichbaren Schalungsprodukten eine erhöhte Reduktion von Wärmebrücken.
- Die in einem Arbeitsgang realisierte komplexe Verhüllung des ganzen Gebäudes dient ebenfalls der Maximierung der Wärmedämmung.
- Eine enorm kurze Bauzeit, da mehrere Arbeitsgänge in einem ausführbar sind (Ausbetonierung von Wänden und Decke zugleich).
- THERMODUL-Schalungselemente sind mit jedem Architekturdesign kompatibel.
- Die leichte Handhabung von THERMODUL Schalungssystemen ermöglicht es, mit einer geringen Anzahl von Arbeitern in schnellster Zeit die Montage zu vollenden. Nicht zuletzt für Bauherren, die sich für den Bausatz in Eigenleistung interessieren, bietet das THERMODUL SYSTEM eine finanziell attraktive Alternative.

www.thermodulsystem.de

Möglichmacher und zuverlässiger Partner
für Architekten und Bauherren:
Dr. Peter Burnickl und sein Team
haben als Speerspitze
der Bauherrenvertreter
immer die neuesten
Techniken im Einsatz

„Unsere
Mission:
Innovative
und wirt-
schaftliche
Gebäude
für alle
Bauherren.“

2000 Sonderdrucke Orhideal IMAGE
in der Weihnachtsaussendung unseres
Titelgesichtes Dr. Peter Burnickl:

Mastermind & Innovation Team

Sie meinen, man könne das Rad nicht neu erfinden? Schwer gefehlt. Es geht! Mit einem anpackenden Team von klugen Köpfen aus der Praxis setzt Dr. Peter Burnickl neue Maßstäbe in der Ingenieursbranche. Die Helden der unsichtbaren Technik sind ein Beispiel für bodenständige Spitzenleistung auf dem Markt und gelten bei vielen Auftraggebern als DIE Bauprofis, wenn es um nachhaltige Gebäudeplanung geht. Der charismatische Unternehmer Burnickl setzt auf ganzheitliche Lösungen, die dabei helfen, die späteren Betriebs- und Unterhaltskosten entscheidend zu verringern. Dem Pragmatismus und der Schaffenskraft des Visionärs kann und will man sich nicht entziehen: So avanciert der kommunikative Neudenker zum Botschafter der Wirtschaftlichkeit mit System und trägt mit erstklassigen Gesamtkonzepten zu einer neuen Dienstleistungskultur der kurzen Wege bei. Als Referent und Interviewpartner gibt Peter Burnickl dem Fachpublikum interessante Impulse anhand von spannenden Projektbeispielen. Die global gefragte Marke Burnickl trägt zur Entwicklung von Lebens- und Unternehmensraum bei und macht Wachstum möglich. **Geht nicht? Gibt es nicht! Let's rock it!** Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.burnickl.de
www.first-base.de

Ingenieurwesen mit gelebter Aufbruchstimmung und Leidenschaft. Das Team rockt die Baubranche und bricht Klischees. Angestaubt ist höchstens die Baustelle!



regional gestärkt & global verbunden

...weil die Welt ein Dorf ist.

Vielleicht bedienen Sie nur Kunden aus Ihrer Region, aber die Pflege von Geschäftsverbindungen und Image-Arbeit müssen Sie heutzutage überregional betreiben, wenn Sie wettbewerbsfähig sein wollen. Somit verliert der ein Denkanlass „Meine Kunden treffe ich nur in meiner Region an.“ immer mehr an Bedeutung.

Die wachsende Mobilität und Vernetzung hat zur Folge, dass der regionale Kunde oder Geschäftspartner, vielleicht aus direkter Nachbarschaft, erst über (oft kuriose) überregionale Umwege von dem regionalen Angebot hört und es so zu schätzen lernt: ein Frankfurter Geschäftsmann hat z.B. eine enge Kooperationspartnerin in Berlin, die selber immer wieder in Hamburg tätig ist, ihren familiären Ursprung aber in Hessen hat und dem Frankfurter durch ihr früheres Umfeld interessante Türen öffnet. Mag die eigene Zielgruppe zwar regional anzusprechen sein, geschäftliches Beziehungsmanagement muss heute global verbunden sein: das ist zeitgemäße Kommunikation auf Entscheiderbene. Denn ob es Ihnen gefällt oder nicht: die Welt ist ein Dorf!

Neue Märkte für Ihr Business: Unternehmer zeigen Unternehmer - das ist unser CrossMarketing auf höchstem Niveau. Sorgfältig ausgewählte und markant aktive Unternehmer informieren die Geschäftswelt über interessante Business-Profile und sind wertvolle Multiplikatoren/ Türöffner durch ihr Wirkungsfeld.
Zur Teilnahme sprechen Sie mich einfach an unter:
0049 - (0)177 - 3550 112 Orhidea Briegel, Herausgeberin

BEISPIELE

B2B or not to be: Wir zeigen Ihre Firma gerne sowohl überregional, **als auch beispielsweise für den Großraum...**



Frankfurt

Im Jahrhundert der Mobilität angekommen ist Julia Brötz Trendsetterin für flexible Arbeitsgestaltung, denn ihr gut aufgestelltes Mitarbeiter-Team hält „den Rücken frei“ für das Wesentliche: Konzentration auf das Kerngeschäft.

Mehr darüber
Titelstory Mai 2011
www.free-days.de



Salzburg

Andreas Anger und sein Team werden gefeiert wie die Stars. Dem Ingenieurbüro gelang die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems für den Gottthardtunnel. Mit dieser Erfolgs-Story wandert er durch die heimische und internationale Presse.

Mehr darüber
ErfolgsStory Juni 2011
www.mbu.at



Köln

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.

Mehr darüber
Titelstory Juni 2011
www.hpw-gmbh.de



Berlin

Unschlagbar: Institutsleiterin und Bildungsmangerin Ingrid Ulbrich und ihr einzigartiges Schulungs- und Gesundheitspräventionskonzept in Traditioneller Chinesischer Medizin (TCM) für Mitarbeiter aus Wellnessabteilungen und Hotellerie.

Mehr darüber
ErfolgsStory Dez. 2010
www.egc-pingou-vital.eu



Nürnberg

Die langjährige Geschichte der Steuerkanzlei Jantschke aus Herzogenaurach beweist, dass Herz und Geschäftsverstand im Einklang sein müssen. Im Jahr 2008 feierte die Belegschaft mit ihren Mandanten und Geschäftspartnern das 40-jährige Firmenjubiläum.

Mehr darüber
ErfolgsStory Februar 2011
www.jantschke-steuerberater.de



Gaggenau

Das Team von Liso Show- und Eventtechnik zeigt mit Begeisterung die neusten Innovationen aus dem Show- und Eventbereich. Neben den Möglichkeiten der Live-Präsentation ist es auch interessant durch den Online-Shop zu surfen.

Mehr darüber
ErfolgsStory Mai 2011
www.liso-shop.de



Eichelhardt

Mit dem Rädchen kennt sich Heinz-Günter Schumacher, Geschäftsführer der EWM – Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH, im Westerwald aus. Es ist sprichwörtlich das Unternehmensleitbild. Ohne Rädchen kein Getriebe, ohne zufriedene Mitarbeiter kein Erfolgsunternehmen.

Mehr darüber
ErfolgsStory Februar 2011
www.ewmgmbh.de



Münster

Achtundzwanzig Jahre OP-Erfahrung als Fachkrankenschwester und ein promovierter Chemiker der organischen Chemie ergeben eine ideale Verbindung: Gesundheitswesen trifft auf Vitamin C. Das macht fit und vital. Die Grundlage für ein vitales Leben liegt in der Orthomolekularmedizin: Komplexe Probleme – einfache Lösung!

Mehr darüber
ErfolgsStory August 2011
www.vitality-company.de



Grenzach-Wyhlen

Sitzen Sie schon in Ihrem Traumgarten oder träumen Sie noch davon? In letzterem Fall sollten Sie unbedingt zum Hörer greifen und die Traumirma „Hortus Gärten“ beauftragen. Verlassen Sie sich auf diese vorausschauende und Ihren Bedürfnissen angepasste Planung und Gestaltung Ihrer Gartenanlage. So werden Träume wahr!

Mehr darüber
ErfolgsStory März 2011
www.hortus-der-garten.de



Hamburg

Die Power des Antriebs ist das tägliche Business unserer Technikausgabe-Titelfrau Ines Heinke, Geschäftsführerin der in Reinbek bei Hamburg ansässigen, international tätigen SAM Antriebs-, Steuerungs- und Meßsysteme GmbH und der Comat Releco GmbH.

Mehr darüber
ErfolgsStory Juni 2011
www.sam-antriebstechnik.de
www.comatreleco.de



**Über Hirten und Schafe und die Frage:
Haben wir überhaupt noch den Bezug
zu unseren Produkten, unserem Kunden und
unseren Nutzenargumenten?**

Die ganzheitliche Unternehmensarchitektin
reflektiert interessante Aspekte aus dem Businessalltag.
Lesen Sie auch die komplette Titelstory
Oktober 2014 über Carmen Eva Leitmann
in unserem Archiv auf
www.orphideal-image.com/magazin

Wenn der Bezug fehlt - über
die Selbst-verständlich-keit
von Zusammenhängen

*Kolumne von & mit
Carmen Eva Leitmann*

Gelebte Kundenorientierung

Kundenorientierung ist in aller Munde und steht fast inflationär überall auf Internetseiten und Werbebroschüren geschrieben.

Meiner Meinung nach gehört Kundenorientierung aber nicht als Begriff auf Broschüren und in Folien, sondern sollte eine Erfahrung sein, die der Kunde jederzeit macht, wenn er mit uns als Firma –unseren Produkten – und jedem einzelnen Mitarbeiter, zu tun hat. Ich habe deshalb vor vielen Jahren den Begriff „Gelebte Kundenorientierung“ geprägt, denn letztendlich sollte es für den Kunden ein Erlebnis sein.

Und dieses „gelebt“ fängt bei uns selbst an, denn zunächst einmal sollten wir selbst verstehen was wir tun, und warum? Erst dann können wir es einem anderen, z.B. unseren Kunden erklären.

Doch leider erlebe ich immer wieder - wenn ich Menschen in einer Firma befrage: „Was ist denn der Zweck Ihrer Firma?“ Oder anders gefragt: „Warum sollte ich Ihr Produkt kaufen, was ist der persönliche Nutzen den ich davon habe? Was zeichnet Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung aus?“ Hier kommen viele schon ins Stocken. Sie wissen es nicht. Oder – sie können es nicht darstellen. Einige verstecken sich hinter Fachbegriffen, oder Abkürzungen – das soll kompetent wirken – doch für Außenstehende hört es sich meist an wie eine Geheimsprache. Dabei weiß jeder kluge Mann bzw. Frau, dass die Kunst darin besteht auch komplexe Zusammenhänge in einfachen Worten darzustellen. Damit zeige ich: Ja, ich selbst habe verstanden was ich da tue und warum. Ich kenne die Zusammenhänge. Wenn ich weiß was ich tue kann ich es einfach darstellen

und kann den anderen auch erklären warum er das was ich herstelle oder anbiete auch braucht, wie es hilft, oder wie es ihm Freude bringt, persönlichen Nutzen eben. Das Erlebnis, das ich gerade in größeren, stark arbeitsteiligen Firmen mache, ist jedoch, dass die Menschen häufig ganz weit weg sind von dem was sie tun und es somit nicht mehr verstehen.

**Warum ist das so? Warum haben viele in den Firmen
den Bezug zu dem verloren was sie da tun?**

Das liegt natürlich auch daran, dass vieles nicht mehr in seinem ursprünglichen Zusammenhang präsentiert wird. Dazu ein Beispiel: Die Erde ist die Lehre von sinnvollen Zusammenhängen: Ein Schaf z.B. gibt Wolle ab, aus der Wolle kann der Mensch einen Pullover stricken, um sich warm zu halten. Hirte und Hunde sind um die Herde und beschützen sie.

Dieses Wissen um die Zusammenhänge wurde in den vergangenen Jahrhunderten und Jahrtausenden geteilt und von Generation zu Generation weitergegeben. Bis man begann zu trennen: Sicherlich kann man die Dinge auch trennen, das ist durchaus möglich. Man kann z.B. Obst in der Dose kaufen, ohne die Verbindung zum Baum, oder Strauch zu kennen, das ist ganz klar möglich, so wird es heute in vielen Fällen getan. Diese Trennung und Teilung bildete die Grundlage in großem Stil zu produzieren und dadurch Macht zu gewinnen.



Zurück zu unseren Schafen und der Wolle. Wenn das Wissen in Stücke geteilt wird bedeutet das: Das Schaf wird getrennt von der Herde gehalten und nach dem Scheren getötet. Der Hirte wird komplett aus der Szenerie verbannt und die Wolle weit weg vom Schaf verkauft, der Pullover wird getragen ohne die Verbindung zum Schaf zu kennen, das die Wolle gab. Das geht eine Weile, doch dann wird das Wissen des Hirten über die Herde wieder gebraucht und das Schaf, das im natürlichen Verbund aufwächst, denn die Menschen frieren. Einige moderne Produzenten haben das bereits erkannt, und kehren sukzessive zu den Ursprüngen zurück, verkaufen z.B. direkt vom Bauernhof, produzieren dort wo das ursprüngliche Produkt gewachsen ist. Sie nähern sich wieder den natürlichen Zusammenhängen an.

Übertragen auf unsere Firmenwelten heißt das, dass es wieder an der Zeit ist Zusammenhänge zu verstehen, diese sinnvoll zu leben und so auch darzustellen. Dann müssen sich unsere Marketingabteilungen auch nicht so abmühen Geschichten zu (er-)finden, die Interesse wecken sollen, um auf den Nutzen der Produkte hinzuweisen, die in der arbeitsteiligen Welt nicht auf Anhieb nachvollzogen werden können, weder vom Mitarbeiter, noch vom Kunden. **Da wo der Zusammenhang klar gelebt wird, ist der Nutzen „selbst-verständlich“. Die Selbstverständlichkeit steht für sich.**

Auf beratende Berufe übertagen, oder Therapeuten heißt das:

**Wir können nur das Lehren was wir für uns selbst wissen
– also was wir selbst erfahren haben**

Wenn wir nur etwas aufgesogen haben entweder durch lesen, oder einfach durch Weitergabe eines Dritten, dann ist es noch zu verfrüht, dieses Wissen mit anderen zu teilen, im Sinne von Lehren, oder beraten. Um etwas zu lehren, sollte man diese Lehre zumindest begonnen haben selbst zu leben, bevor man anderen den Weg zeigen kann. Normalerweise beginnt eine Lehre auch damit, in dem Leute auf uns zu kommen und uns zu einem bestimmten Thema, das wir erlebt haben, oder erfahren haben, befragen. Und häufig passiert es so, dass man durch das tiefe in sich gehen, aufgrund der Frage, seine höhere Weisheit anzapft. Das ist die echte Lehre, nicht die Weitergabe dessen was wir in einem Buch gelesen haben, oder auf einem Vortrag gehört haben, sondern das was wir selbst erfahren haben, was Teil unserer eigenen Lebenserfahrung ist. Das ist die wahre Lehre, die dem anderen nützt und wahrhaftig hilft. *Carmen Eva Leitmann*

www.the-hba.com

„Mit großer Freude
und ehrlichem
Engagement füge ich
Menschen, Projekte und
Unternehmen wieder
zusammen und erschaffe
sie neu.“

Carmen Eva Leitmann

Leadership auf TOP GUN Niveau

„Nie mehr im Blindflug durch das Wirtschaftsleben...“



Sie denken, es ist schwierig, Ihren Job zu machen, ein Unternehmen zu steuern, wichtige Entscheidungen zu treffen, Risiken abzuschätzen, Strategien umzusetzen und gleichzeitig einen kühlen Kopf zu bewahren? Dann versuchen Sie das mal alles gleichzeitig. Vielleicht noch jenseits der Schallmauer, mit dem Kopf nach unten und ohne festen Boden unter den Füßen! Gibt es nicht? Doch. Gibt es! Elite-Piloten leisten nämlich genau das.

Was das mit IHNEN zu tun hat? Mehr als Sie denken. Denn SIE können das auch. Piloten fliegen auch mit Autopilot. Aber kein Pilot darf sich nur darauf verlassen. Weder auf den im Flieger Eingebauten noch auf den Autopiloten im Gehirn. Top ausgebildete Piloten gehen an daher an Dinge anders heran. Sie sehen Dinge anders. Sie haben ein anderes Mindset. Wer in der Wirtschaft schläft oder blind entscheidet, verpatzt einen Auftrag oder fährt schlimmstenfalls ein Unternehmen vor die Wand. Wer im Cockpit im Blindflug fliegt, bezahlt möglicherweise dem Leben.

Train as you fight

Piloten können es sich nicht leisten, in Theorie und Praxis zu unterscheiden. Wer im Training (Simulator) abstürzt, weil er nicht aufpasst, ist im Ernstfall tot. Dieses Mindset nennt sich „Train as you fight“. Erfahrungen während Übungen werden vom Gehirn stärker gewichtet. Wir zeigen Ihnen, wie diese Denke geht!

Situative Aufmerksamkeit (SA)

Ganz eng hiermit verbunden ist die situative Aufmerksamkeit. Dabei handelt es sich um das volle Bewusstwerden und Bewusstbleiben in einer neuen, problembehafteten Situation. Zu jeder Zeit muss SA vorhanden sein. Deshalb besitzen Piloten eigene Tools und Strategien, SA nicht zu verlieren bzw. sie schnell wieder herzustellen.

Der Umgang mit Fehlern

Selbstverständlich sind Piloten auch nur Menschen. Wwas bedeutet, dass sie Fehler machen. So, wie alle anderen auch. Aber die Art, wie sie mit Fehlern umgehen, ähnlich dem KVP ist dennoch viel effizienter und erfolgreicher. Piloten gehen einen Schritt weiter, gehen offen und non-punitiv mit Fehlern um. Gemeldete Fehler werden nicht sanktioniert – ungemeldete sehr wohl. Niemand darf Angst haben, einen Fehler zu gestehen. Das ist ein neuer Weg im Fehlermanagement. Piloten-Fehler werden zudem strikt analysiert, entsprechende Prozesse sofort optimiert. Das Ziel: Kein Fehler darf ein zweites Mal auftreten. Genannt wird dies die Lesson-Learned-Kultur.

Keine ausschweifenden Meetings

Meetings. Für Piloten ein regelrechtes Reizwort. Piloten schwören auf Briefings. Die sind das, was Meetings gerne wären. Man konzentriert sich auf nötige Sachverhalte, die jeder vor dem „Einsatz“ wissen muss. Es gibt feste Strukturen, Sinn und Regeln. Was das KVP davon lernen kann, ist die Effizienz: Es können nicht zehn Meetings, drei Audits und vier Wechsel in der Führungsetage erfolgen, bevor die Optimierung trägt. Sie muss so schnell wie möglich fruchten. Im Zweifel hängen Leben davon ab.

Der Umgang mit Risiko

Natürlich sind wir alle Risiken ausgesetzt. Wer am Leben teilnimmt, geht Risiken ein. Allerdings halten sich die meisten Risiken in Grenzen, wenn man sie mit jenen vergleicht, die Piloten auf sich nehmen. Trotz aller Risiken müssen Piloten jedoch in der Lage sein, sekundenschnell die richtigen Entscheidungen zu treffen. Ohne Meeting. Ohne Rückversicherungen. Ohne Mentor im Rücken, der den verursachten Scherbenhaufen unter den Teppich kehrt. Das lernen Piloten von der ersten Minute an. Was hier hilft ist die What, if – Strategie.

TOP GUN Leaders Platz für neue Denkmuster

Ralph Eckhardt, 747 Jumbo-Kapitän, pensionierter Tornado-Pilot, Fluglehrer und Trainer/Dozent auch für das Luftfahrtbundesamt bietet zusammen mit anderen Elite-Piloten einzigartige Fortbildungen an, um Manager und Führungskräften diese neue und effiziente Denke zu zeigen. Durch aktive Erfahrung ist ein ungewöhnliches Training entstanden, das neue Perspektiven erzwingt. Festgefahrene Strukturen im Denken werden aufgebrochen. Stabilität wird gewonnen. Subjektivität von Wahrnehmung wird vermindert. Entscheidung und Wissen werden aufgeweicht, neue Lösungen finden ihren Weg von ganz allein.

Basis der Seminare ist die Leadership Matrix mit strikt wissenschaftlicher Basis. In ihr finden sich luftfahrttypische Strategien und Werkzeuge, deren Einsatz in Wirtschaft und privatem Bereich Stress deutlich reduzieren und Effizienz/Leistung steigern.

Es sind Hochwert-Tools aus der High-Performance-Luftfahrt. Und weil man durch's Tun besser lernt, beinhaltet jedes Training immer aktive Teilnahme wie Simulatorflüge, Plan- und Gruppenspiele oder sogar einen Flug im echten Flugzeug.

Wer schon jetzt mit Entscheidungen, Risiken, Fehlern und Herausforderungen sicherer, und damit auch stressfreier umgehen möchte, dem sei das Buch „MENTALE STÄRKE“ ISBN 978-3613037151, Motorbuch Verlag, und der Besuch der Firmenwebseite topgunleaders.com und der Facebook-Seite TOP GUN LEADERS ans Herz gelegt.

Ralph Eckhardt
Mentale Stärke –
von Kampfpiloten lernen
176 Seiten, 49 Abbildungen,
Format 170 x 240 mm, broschiert
ISBN 978-3-613-03715-1
€ 19,95 / CHF 27,90 / (A) € 20,60



www.topgunleaders.com



Wer im **Glashaus** sitzt...

Gedanken zur Fehlerkultur im Projektmanagement
Essay von Uwe Techt

Die gängigen Probleme im Projektmanagement von Uwe Techt, VISTEM

Es überrascht immer wieder, wie Handwerker mit den Erwartungen ihrer Kunden spielen. Viele haben keinerlei Hemmungen, Budgets und Lieferfristen zuzusagen, die sie von vorneherein nicht einhalten können, nur um sich den Auftrag zu sichern. Natürlich ist dieses Problem nicht nur auf das Bauwesen beschränkt. Dabei ist es nicht allzu schwierig, die Probleme auszumachen, die im Projektmanagement am häufigsten lauern. Grundsätzlich sind alle Projekte hochanfällig für überzogene Budgets, überschrittene Liefertermine und Abstriche am Inhalt. Genauso gut kennen viele Menschen aus eigener Erfahrung Handwerker, die Verzögerungen oder Überschreitungen des Budgets ihren Kunden in die Schuhe schieben wollen: „Die Verspätung rührt daher, dass SIE die Daten nicht rechtzeitig geliefert haben!“, „Das Budget konnte nicht eingehalten werden, weil SIE die Spezifikationen nachträglich geändert haben!“ oder ganz konkret „Wir mussten neue Scharniere bestellen, nachdem SIE Ihre Meinung geändert haben. Daher sind wir jetzt zwei Wochen zu spät!“ Gegen Ende des Projektes lässt zudem häufig die Qualität nach – weil im letzten Moment versucht wird, Budget und Fertigstellung doch noch irgendwie im Rahmen zu halten.

1. Gefährliches Multitasking

Problematisch wird es, wenn der Handwerker anfängt, selbst an seine unrealistischen Zeitschätzungen zu glauben. Verspricht er seinem nächsten Kunden einen Projektstart, der auf dem utopischen Fertigstellungstermin des aktuellen Projektes basiert, wird die Situation nur noch weiter verschlimmert. Unter Druck vom neuen Kunden, den Auftrag am versprochenen Datum zu beginnen, wird er bald zwischen zwei (oder noch mehr...) Baustellen hin- und herhetzen, um beide Kunden bei Laune zu halten. Doch wirklich zufrieden ist keiner der beiden – geschweige denn er selbst. Der erste Auftrag wird nun noch später fertig. Durch das Multitasking wird der Fertigstellungs- und Zahlungstermin weiter nach hinten verschoben. Der Kunde ist entsprechend gereizt. Der zweite Auftrag bleibt von Anfang an hinter dem Zeitplan zurück. In einem verzweiferten Versuch, den ersten Auftrag endlich aus dem Weg zu schaffen, fängt der Handwerker an, zu „pfuschen“ und Abstriche zu machen. Die Qualität leidet, nur damit das Projekt schnell beendet ist

und die Rechnung bezahlt wird. Weitere Verzögerungen sind die Folge, weil der Kunde Nacharbeiten fordert, bevor er die Rechnung begleicht. In dieser Situation gibt es nur Verlierer. Hätte besseres Projektmanagement zu einem anderen Ergebnis geführt.

2. Schuld sind immer die anderen!

Es kann als Kunde frustrierend sein, sich die typischen Ausreden anhören zu müssen. Indem der Handwerker anderen (Verzug der Lieferanten, Änderungen der Kundenwünsche, Wetter...) die Schuld zuschiebt, verschleiert er die wahren Gründe für überzogene Projekte und Abstriche am Inhalt. Dieses Verhalten ist in Projektumgebungen sehr weit verbreitet. Die „offiziellen Gründe“ für schlechte Projektleistungen sind dabei häufig vollkommen andere als die wahren Gründe, die sich Projektmitarbeiter hinter vorgehaltener Hand eingestehen. Diese Problematik untersucht Goldratt in seinem Roman „Die Kritische Kette“, in dem die Theory of Constraints für Projekte angewandt wird. Die Hauptfigur Rick Silver sammelt intern die Meinungen der Projektmitarbeiter und vergleicht sie mit den offiziellen Gründen für schlechte Projektleistung. Dabei stellt er fest, dass offiziell zwar oft externe Gründe vorgegeben werden, die wahren Gründe aber meist interner Natur sind. Er schließt daraus, dass die Mitarbeiter, die direkt am Projekt beteiligt sind, oft der Meinung sind, das Projekt hätte besser gehandhabt werden können. Wenn diese Mitarbeiter Recht haben, dann müssen wir davon ausgehen, dass Probleme wie Verspätungen, Budgetüberschreitung und Abstriche am Inhalt durch besseres Projektmanagement abgemildert oder gar verhindert werden können.

Für Unternehmen wird es gefährlich, wenn die offiziellen Gründe der schlechten Performance die wahren Gründe verbergen. Wenn Ausreden verschleiern, was wirklich vorgeht, dann kann das Unternehmen die Probleme nicht angehen und beheben. Um Projektmanagement wirklich zu optimieren, muss das Unternehmen bereit sein, die wahren Gründe der schlechten Leistungen direkt in Angriff zu nehmen – selbst und gerade dann, wenn sie innerhalb des Unternehmens angesiedelt sind.

Fehlerkultur



www.vistem.eu

Geschäftsidee des Monats

„Nicht nur eine tolle
Geschenkidee, sondern auch
eine gesunde Alternative...“

Yvonne Reichelt



www.paloneo.de



Für strahlende Kinderaugen und entspannte Eltern

Probiere die neuen Sorten

Dinobeeren von paloneo - für gesunde und glückliche Kinder

Lass das Süßwarenregal hinter dir - gönne dir natürlichen Genuss

„Ich setze
mich gerne
für Menschen
und ihre
Entwicklung
ein!“



Herzlichen Glückwunsch
zum Jubiläum

Aber bitte mit Menschlichkeit

**Christine Riemer-Mathies feiert ihr 5-jähriges Jubiläum.
Herzlichen Glückwunsch!**

Seit 5 Jahren ist sie im Coaching- und Seminarbereich tätig. Sie bringt durch ihre trainpers®-Methode im Einzelcoaching, Teamcoaching oder bei Seminaren „Mehr Menschlichkeit in die Unternehmen“. Laut Christine Riemer-Mathies führen zufriedene und motivierte Führungskräfte und Mitarbeiter zu einem gesunden und erfolgreichen Unternehmen. Ihr ist es nicht nur ein berufliches, sondern auch ein persönliches Anliegen in diesem Bereich tätig zu sein. O-Ton: „Ich setze mich gerne für Menschen ein und unterstütze sie, ihre Persönlichkeit weiterzuentwickeln.“

Das Jubiläum ist ein guter Anlass, stolz auf die Erfolge der Vergangenheit zurückzublicken, sich aber auch neue Ziele für die Zukunft zu setzen. Mit viel Engagement geht es weiter. Der Kunde mit seinen Wünschen steht bei mir im Vordergrund und ist auch ein Ansporn für mich, den Service und neue Leistungen weiterzuentwickeln.“ Mehr Informationen zur trainpers®-Methode finden Sie auf www.trainpers.de

Seit März 2015 ist die Erfolgsfrau bereits als Expertin im Orhideal-Image-Magazin dabei.





**Innovative und nachhaltige Unternehmenskonzepte
sind unser Anliegen und Ihre Zukunft.**

Wir begleiten Sie während aller Unternehmensphasen: von der **Orientierungs-**, über die **Vorgründungs-** bis zur **Umsetzungsphase** mit **Wachstums-** und **Festigungsaufgaben**.



Konzertfotografie -
mit Nicole Zaddach

Künstlerin
des Monats

Everybody is a Star

Die ÜBER MICH Seite von Lifestyle-Fotoprofi Nieke brachte mich zum Schmunzeln. Die Powerfrau beschreibt sich „adjektivös“ folgendermaßen:

motiviert, humorvoll, schlaghosen, ehrlich, kompetent, lässig, jimihendrix, frei, engagiert, empathisch, tolerant, geduldig, festival, leidenschaftlich, käsesüchtig, musik, vielseitig, australien, diplomatisch, familienmensch, the doors, zielstrebig, belastbar, vino, konzerte, 70' er, selbstkritisch, joggen, aufgeschlossen, schwimmerin, fotografie, reisen, rücksichtsvoll, chucks, gelb, abenteuerlustig, hilfsbereit, schelm, zuverlässig, morgenkaffee, meer, freundin, loyal, flipflops, sonne, verantwortungsbewusst, karibik, froh, nachdenklich, sportlich, bescheiden, optimist, hamburg, weltoffen, bulli, großschwester, orange, ausgeglichen, landschildkröte, team, jamiroquai





www.nieke-fotografie.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 Gervie
- 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



Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken

Visuelles StoryTelling für den Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Beziehungspflege

Liebe Leser,
meine Welt ist bunt: heute beim Small Business, danach beim Handwerker, übermorgen den Industriellen vor der Kamera. Mein Beruf bringt eine hohe Kontaktfrequenz mit sich. Ich begegne querbeet dem Einzelkämpfer, Prominenten, Konservativen, Querdenkern, Trendsettern, Wissenschaftlern, den Technikern... Mein Magazin Orhideal IMAGE mit allen Sonderausgaben wie Orhideal&VITAL, DER COACH, VISIONÄR, Innovation & Technik zeigt Berufsprofile, so wie ich sie beim Fotocoaching kennenlernen durfte. Das Motto ist „Gesicht zeigen und Verantwortung übernehmen für das eigene unternehmerische Tun“. *Orhidea Briegel*

Orhideal PhotoDays auf Kongressen & Messen



Auf der IMAGE Plattform präsentiert die aus den Medien bekannte Imagespezialistin Orhidea Briegel bundesweit Unternehmen aus dem Mittelstand. Seit 20 Jahren berät und fotocoacht die Expertin Persönlichkeiten, vor allem Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Medien. Mit einem einzigartigen Verfahren, Orhideal®isieren und Brand Yourself-Strategien, hat sie sich den Namen gemacht, Kompetenz von Persönlichkeiten optimal zu visualisieren. Nach diesem Training haben die Teilnehmer nicht nur neue Erkenntnisse und Sicherheit über ihre Körpersprache und deren Steuerung, sondern auch optimale IMAGEFOTOS und IMAGE-Kurzfilme zur professionellen Selbst-PR.

Vorurteile nutzen

„Wir alle tragen in uns unbewußt Bilder und Vorstellungen, die wir mit bestimmten beruflichen Tätigkeiten verbinden. Berufsbezeichnungen lösen in uns, mehr oder weniger konkrete, Idealassoziationen aus. Das nenne ich positive Klischees. Vielleicht werden Sie jetzt einwenden, solche allgemeinen Klischeevorstellungen treffen für Sie überhaupt nicht zu? Sie wollen doch einzigartig sein! Richtig!

Genau darum geht es bei meiner Arbeit: Um die bewusste positive Verknüpfung der Individualität meiner Klienten mit der Erwartungshaltung des Marktes zum Nutzen ihrer unternehmerischen Ziele.

Sie individuell unverwechselbar darstellen und gleichzeitig den Tätigkeitsklischees, den positiven Vor-Urteilen Ihres Unternehmens

bei Ihrer Zielgruppe, möglichst nahekommen, ist das Ziel meiner Arbeit. Es geht bei jedem ImageDesign-Prozess nicht in erster Linie darum, was Sie alles gelernt oder studiert haben. Es geht darum, dass Ihr Gegenüber, **der Betrachter Ihres Bildes, Ihnen glaubt, dass Sie „es“ können und richtig machen! Diese Vorschuss-Lorbeeren, die Vor-Urteile bringen Ihnen eine ganze Palette von Nutzen.“**, so Orhidea Briegel.

Unter den weltweiten Kontakten der engagierten Geschäftsfrau finden sich Unternehmer aus Industrie, Produktion, Handwerk, Handel bis hin zu Unternehmen, die unternehmensnahe Dienstleistungen anbieten. Darunter sind zahlreiche prominente Entscheidungsträger unterschiedlichster Branchen im B2B-Segment vertreten, wie beispielsweise Wolfgang Grupp, Geschäftsführer der Marke Trigema und Ikone für den Standort Deutschland, Luitpold Prinz von Bayern, König-Ludwig-Brauerei, oder Alfons Schuhbeck als Vorbild für das Personenmarketing.



Orhidea Briegel - im TV-Gespräch über die Power der Einzigartigkeit - begeistert ein Millionenpublikum

Aus dem reichen Beziehungsnetz von Orhidea Briegel entspringt auch ihre Idee zur IMAGE-Plattform für professionelle Imagepflege und Business Relation Management: „Meine Arbeit ermöglicht mir den direkten Draht zu interessanten Persönlichkeiten aus

Wirtschaft und Medien. Wir haben uns auch schon immer miteinander vernetzt und uns gegenseitig die Türen geöffnet. Dem „Ich-sags-meinem-Wirkungskreis-und-Du-sagst-es-Deinem“ wollte ich einen Rahmen geben.“ www.orhideal-image.com