März 2016 • **Sonderedition**
12 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com

Begegnung mit
Markus Schleifer
Schleifer Arbeitsrecht
Rechtsanwalt und
Personalexperte
Unternehmer des Monats

Podium der Starken Marken

ORH IDEAL® IMAGE

Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Trennungen von Mitarbeitern :
im Einzelfall oder bei Personalabbau
kreativ, konsequent und fair

Neustart
out of the box

Für kleine oder mittlere Unternehmensgrößen ist ein glückliches Händchen in Personalfragen oft existenzrelevant. Im War for Talents ist es nicht nur schwieriger geworden, passende Mitarbeiter zu finden, darüber hinaus erwartet den Arbeitgeber ein ganzer Steinbruch an Stolpersteinen im Arbeitsrecht. Hier den Durchblick für die eigene gute Strategie zu bewahren, ist eine Herausforderung. Der Mittelstand braucht keine Besserwisserei, sondern Bessermacher! In diesem Sinne gibt Rechtsexperte Markus Schleifer unternehmernah und frei von Fachchinesisch in seinen Vorträgen und Seminaren einen hervorragenden Überblick über die Möglichkeiten der intelligenten Gestaltung in arbeitsrechtlichen Fragen. Der versierte Personal- und Arbeitsrechtkönner ist mit seinem empfehlenswerten Beratungsansatz zuverlässige Adresse für effiziente Lösungen.

Mit geballter Erfahrung und Expertise, großem Bezug zum Mittelstand und Fingerspitzengefühl besticht der geradlinige Rechtsanwalt durch seine kreativen Denke out of the box, der auch das Vorbeugen groß schreibt. Egal, ob akut schwierige Situation oder kluge Vorfeld-Planung, Markus Schleifer gilt als fair und konsequent. Der pragmatische Spezialist für erfolgreiche Trennungen spricht die Sprache des Mittelstandes und ist auch deshalb geschätzter Interviewpartner für Fachmedien.

Üblicherweise haben betriebsbedingte Kündigungen im Worst Case nicht nur finanziell negative Folgen, sondern schaden auch dem Betriebsklima und dem Ruf. Eine strategisch gut eingeleitete Trennung kann aber auch die Chance für einen Neuanfang sein.
Ich wünsche Ihnen mit dieser Story ein angenehmes, erfolgreiches Re-booting!

www.schleifer-arbeitsrecht.de

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

Stratege, Rechtsexperte, Bessermacher und Klischeebrecher:
mit strukturierter Vorgehensweise auch in schwierigen Fällen zu effizienten Trennungen - Markus Schleifer macht es möglich

„Ein kleiner Satz kann im Arbeitsrecht große Folgen haben.“

MARKUS SCHLEIFER
Rechtsanwalt

IMAGE: Herr Schleifer, nach 12 Jahren Orhideal Unternehmermagazin ist es das erste Mal, dass wir dem Thema Arbeitsrecht einen Titelstory widmen, weil uns fasziniert hat, wie Sie dieses Thema auf Unternehmerpodien praxisnah verkörpern. Mich hat vor allem angesprochen, dass Sie sich sehr gut in die wirtschaftlichen Prozesse in mittelständischen Unternehmen hineinversetzen können.
Markus Scheifer: Das stimmt. Es macht mich aus, dass ich gerne über den juristischen Tellerrand hinausschaue.

So ein sympathischer Spezialist für ein ungern erlebtes Thema der Trennungen. *(Wir lachen.)*
Danke für die Blumen. Das bringt das Leben mit sich. Trennungen gehören zum Arbeitsleben notwendigerweise dazu und wer zu lange damit wartet, richtet bei den Beteiligten meistens mehr Schaden als Nutzen an. Klug angegangen, ist es weniger schmerzhaft.

Dann formulieren Sie doch mal für unsere Unternehmer Ihr Alleinstellungsmerkmal. Welche Eigenschaften machen Sie zum gefragten Problemlöser?
Ich denke im Arbeitsrecht strategisch, d.h. ich schaue, wie ich die Regeln des Arbeitsrechts dazu nutze, um die Ziele entweder mit weniger Aufwand oder mit weniger Kapitaleinsatz zu erreichen. Mit Erfahrung aus mehr als 350 Trennungen weiß ich, wie Unternehmen und Führungskräfte ticken, und was in Unternehmen geht und was nicht. Dabei denke ich nicht in Problemen, sondern in Lösungen. Wer konsequent in einen Konflikt geht, wird fast immer einen Weg finden, sein Ziel zu erreichen. Ich denke out of the box und finde in der Unternehmenspraxis Wege, auf die nicht einmal Fachanwälte kommen. Mein Bestreben ist, dass Unternehmer einen positiven Bezug zum Thema Arbeitsrecht bekommen. Denn intelligent vorgebeugt, kann teures Lehrgeld sparen.

Naja, in erster Linie hofft man als Unternehmer ja darauf, dass bei einer Neuanstellung alles gut laufen wird...
...wobei Hoffnung nicht vor Ärger schützt. Ich erlebe täglich, dass oft ein Satz im Vertrag viel Geld gespart hätte. In meinen Vorträgen oder Beratungen erkläre ich sehr pragmatisch, wie Arbeitgeber sich vor Fehlern bei Arbeitsverträgen schützen können. Ich bin spezialisiert auf Trennungen von Mitarbeitern - und das kreativ, konsequent und fair, im Einzelfall oder bei einem Personalabbau.

Ich habe selber erlebt, wie Sie auf der Bühne Sachverhalte wirklich sehr verständlich transportieren, ohne das übliche Fachchinesisch.
So sollte es auch sein, Frau Briegel. Entscheidend ist es, den Sachverhalt im Griff zu haben, da darauf die rechtliche Argumentation aufbaut. Ich zeige meinen Mandanten, worauf es ankommt und lotse sie durch die Untiefen des Arbeitsrechts. Ich erkläre ihnen in zwei Stunden das Thema betriebsbedingte Kündigung so, dass sie die 10 schwerwiegendsten Fehler nicht mehr machen. Mittelständler fühlen sich für ihre Mitarbeiter oft viel verantwortlicher als Großkonzerne, da ist der emotionale Faktor auch zu beachten. Ich mache Unternehmer in schwierigen arbeitsrechtlichen Problemstellungen also wieder handlungsfähig!

Da höre ich schon heraus, dass sich viele erst melden, wenn der Schuh schon drückt, oder?
Das kann ich nicht so sagen. Die überwiegende Zahl der Unternehmer im Mittelstand nehmen mich vor Vertragsabschluss in Anspruch, damit sie besser schlafen können. Dann gibt es zum großen Teil auch die „Notfälle". Und natürlich auch solche, die im Vorfeld nicht handeln, weil sie der Meinung sind, am Ende zahlt doch immer der Arbeitgeber. Da kann ich sagen: stimmt, in 80 % aller Fälle wird die Sache mit der Zahlung einer Abfindung geregelt, aber das kann man sich auch zu Nutze machen und in welchem anderen Rechtsgebiet kommen sie so schnell zu einer abschließende Entscheidung?

Sie meinen, Schadensbegrenzung ist möglich?
Natürlich. Schauen Sie, seit Jahren gibt es zwischen den Arbeitsgerichten und den Arbeitgebern ein Hase-und-Igel-Spiel. Die Anforderungen an den Sachverhalt, den ein Arbeitgeber vortragen muss, werden immer höher. Dem können sie nur begegnen, wenn sie im Vorfeld genau wissen, was sie tun oder besser nicht tun sollen. Im Arbeitsrecht hat derjenige die besseren Karten, der den Sachverhalt besser im Griff hat und da setze ich an. Als Arbeitgeber können sie ein Arbeitsverhältnis auch im Konfliktfall aktiv gestalten und die Möglichkeiten dazu zeige ich auf.

Das hört sich interessant an. Sie stehen ja für Unternehmensnähe, Kreativität und Fairness. Wie bringen Sie das zusammen?
Da trifft mein Gerechtigkeitssinn auch auf jahrelange Erfahrung und geballtes Knowhow. Mit mir sparen sich Unternehmer einen Berater, da ich das Thema Personalabbau aus der juristischen und personalwirtschaftlichen Perspektive aus der Praxis ausgezeichnet kenne. Die Arbeit ist sehr kreativ, denn es geht um Menschen und deren zahlreiche Facetten. Wie gesagt, ein Satz im Arbeitsvertrag und die Arbeitnehmer können sich bares Geld sparen.

Eine Klausel im Arbeitsvertrag entscheidet tatsächlich darüber, wie schwierig oder leicht im Ernstfall die Sozialauswahl im Rahmen eines Personalabbaus wird? Wann ist denn so ein Personalabbau sinnvoll? Doch nicht nur bei Konflikten.
Natürlich nicht. Manchmal sind beide Seiten unzufrieden, mal nur eine. Tatsache ist, im Personalbereich wird es immer wieder Konflikte geben, die auch mit noch so viel Coaching nicht lösbar sind. Dann ist eine räumliche Trennung, eine Trennung der Verantwortung oder eine Trennung von einer Person oft die letzte Lösung, die einem bleibt. Wie gesagt, das Schöne am Mittelstand ist, dass sich viele Mittelständler für ihre Mitarbeiter verantwortlich fühlen. Wenn die Existenz

„Zwei Stunden mit mir im Frühjahr und ein Mittelständler, dem 30 % des Umsatzes weggebrochen sind, hätte bis zum Jahresende 30 % seiner Personalkosten eingespart. In acht von zehn Fällen finde ich Wege, wie Sie entweder mit weniger Aufwand, oder mit weniger Geld zum Ziel, oder überhaupt in die Nähe ihres Zieles kommen."

„Wer den Sachverhalt optimal im Griff hat, hat auch die besseren Chancen vor Gericht.“

des Unternehmens gefährdet ist, kann Verantwortung aber auch bedeuten, dass man sich beispielsweise anständig von 10 % der Belegschaft trennt.

Gemäß dem Motto: besser Trennung als ein Schrecken ohne Ende? Ja, das kann ich gut verstehen. Es raubt Unternehmern, gerade von kleinen oder mittleren Unternehmen viel Kraft, wenn eine Person in der Firma ständig negative Energie verbreitet. Ach, nicht nur Kraft, viel Geld natürlich auch, wenn die Leistungsbereitschaft leidet.
Stimmt. Das sind relevante wirtschaftliche Faktoren. Im Vortrag frage ich: Haben Sie sich schon mal überlegt, wie es sich auf Ihre Umsatzrendite auswirkt, wenn Sie einen schlechten Mitarbeiter nicht mehr ersetzen?

Wie meinen Sie das jetzt genau?
Um wie viel Prozent müssen sie Ihren Umsatz steigern, wenn Sie im kommenden Jahr ihre absolute Umsatzrendite verdoppeln wollen? Manchmal kann man viel einfacher aus dem Hamsterrad raus als man denkt. Trennen Sie sich beispielsweise mit einem einmaligen finanziellen Aufwand von Ihrem unproduktivsten Mitarbeiter und besetzen Sie die Stelle nicht nach.

Das hört sich vielleicht hart an, aber ich weiß, was Sie meinen. Ich habe hier auf diesem Stuhl schon einige verzweifelte Unternehmer sitzen gehabt, in deren Firma alles zum Besten lief, für die aber ein einziger, das Team sabotierender Mitarbeiter zum Stolperstein wurde. Neben den Sorgen plagt manche Arbeitgeber dann oft auch das schlechte Gewissen...
....ja, ja. Das kann ich meinem Arbeitnehmer nicht antun. Aber, ich frage in so einem Fall meine Mandaten: ist es in Ordnung was der Mitarbeiter Ihnen, Ihren Kunden und den Kollegen und Kolleginnen antut? Trennungen sind nicht angenehm, gehören aber zur Aufgabe einer Führungskraft, und da zeigt sich die Leadership Qualität. Inkonsequenz führt zu Respektverlust! Das ist nun mal so.

Leider. Ja. Aber bedenken Sie, wie viel Energie heutzutage investiert wird, um gute Mitarbeiter zu finden. Gut nachvollziehbar, wenn ein Unternehmer versucht, die Mitarbeiter um jeden Preis zu halten!
Kann ich verstehen, aber glauben Sie mir, im Arbeitsrecht ist der Gutmütige immer der Dumme. Bei sich abzeichnenden Schwierigkeiten lieber schnell einen Teil der Belegschaft abgebaut, als nach und nach alle Mitarbeiter. Ich habe seit 1998 da schon viel erlebt.

Sie haben sich einen Namen gemacht, „nicht über Leichen zu gehen“, sondern fair zu handeln. Ist das denn überhaupt möglich?
Auf jeden Fall. Natürlich gibt es das Bild der Hardcore- Arbeitgeberanwälte, die nahezu filmreif im Umgang mit Mitarbeitern sehr aggressiv vorgehen. Davon möchte ich mich absolut distanzieren, da ich einige Methoden kennengelernt habe, die ich persönlich nicht anwenden möchte. Es ist auch ein Frage des Ansehens für den Unternehmer. Wenn dieser besser im Vorfeld bei Arbeitsvertragsabschluss vorsorgt, hat er im Fall einer Trennung besser Chancen, dass über ihn als Arbeitgeber nicht negativ gesprochen wird. Unternehmertum bedeutet ohnehin immer Entscheidungen im Risiko zu treffen. Ich zeige meinen Mandaten die Risiken auf, damit sie die unternehmerisch sinnvollste Entscheidung treffen können. Mir ist wertschätzender Umgang wichtig.

Sie können auch keinen allgemeinen Rat geben, oder? *(Er lächelt mich an.)*
Drum prüfet, wer sich ewig bindet? Ich kann Stolperfallen in meinen Medienauftritten und Vorträgen interessant und einleuchtend skizzieren, aber eine Pauschalanleitung für Arbeitgeber gibt es natürlich nicht. Arbeitsrecht ist stark einzelfallbezogen und die Arbeitsrichter stehen oft auf der Seite der Arbeitnehmer. Aber: Arbeitsrecht kann man auch gestalten und den Vorteil sollten Unternehmer nicht herschenken!

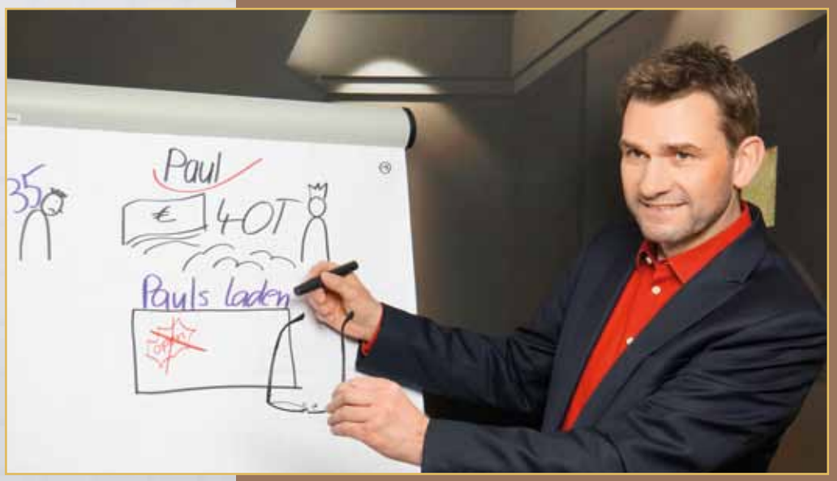
Ich danke Ihnen für die spannenden Einblicke und freue mich über Ihr Mitwirken in unserem Netzwerk.
Gerne, ganz meinerseits.

ORH IDEAL media face 2016
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Vorträge, Interviews und Fachbeiträge:
Gestaltungsmöglichkeiten im Arbeitsrecht nutzen.

„Ich denke out oft the box und finde dabei neue Wege.“

Markus Schleifer,
Rechtsanwalt
+ 49 (0) 821 50 85 26 60
kanzlei@schleifer-arbeitsrecht.de
www.schleifer-arbeitsrecht.de



Die **Impuls**geberin

köhler consulting in Augsburg gegründet 1990 von Gabriele Mühlbauer – Trainerin, Coach und Mediatorin aus Leidenschaft – steht für neue Impulse und persönliche Weiterentwicklung. köhler consulting – Training und Coaching von Firmenkunden und Privatpersonen rund um die Themen Kommunikation, Konfliktmanagement und Weiterentwicklung. Von Mentaltraining und Mediation, bis hin zu Teammoderationen und Vorträgen - zum Beispiel über Kommunikation, Stress und Burnout, sowie Mentale Prozesse. Egal ob Sie ein Coaching planen, Bedarf für ein Seminar oder Workshop haben, oder Unterstützung in einer Konfliktsituation durch einen Mediator brauchen – mit köhler consulting und Gabriele Mühlbauer haben Sie den kompetenten und zuverlässigen Partner!

„Sie in Ihrem Entwicklungsprozess zu unterstützen, das ist meine Aufgabe.“

köhler consulting

seminare
coaching
mediation

„Konfliktparteien wieder an einen gemeinsamen Tisch zu bringen, ist meine Passion.“

köhler consulting

Mediation

Gut geeinigt in Unternehmen: So kommen Sie wieder zu mehr Effektivität.

Die Wirtschaftsmediation soll das Verständnis der beteiligten Parteien an den Notwendigkeiten und Forderungen der anderen Seite fördern. Gleichzeitig bietet die Mediation den Rahmen, in dem die eigenen Argumente auf sachlich ruhiger Ebene vorgetragen werden können. Die Konfliktparteien kommen aus Unternehmen, Organisationen, Betrieben, Behörden, Gewerkschaften oder Vereinen. Mediation findet hier seinen Einsatz z. B. am Arbeitsplatz, in Gruppen und Teams, im Management, bei Verhandlungen, bei Geschäftsbeziehungen und auch auf Gesellschafterebene.

Team-Mediation
Wenn die Effektivität und die Arbeitsfreude im Team, in der Gruppe durch andauernde und belastende Konfliktsituationen spürbar beeinträchtigt werden, ist eine Team-Mediation zur Lösung des Konflikts von großem Nutzen.

Die Grundlage für eine neue Kommunikationskultur wird gelegt, eine Kultur, welche zu einem wertschätzenden Umgang führt, die Zusammenarbeit fördert und sich konkret in der Verbesserung des Betriebsklimas und der Betriebsergebnisse niederschlägt.
Ziel der Teammediation ist es, das Team mit prozessorientierten Methoden darin zu unterstützen, gemeinsam an einer Lösung, die für alle Beteiligten sinnvoll und gewinnbringend ist, mitzuwirken und eine positive Beziehung untereinander wieder herzustellen und zu stabilisieren.

Im direkten Gespräch mit den KonfliktpartnerInnen, im gemeinsamen Gespräch und mit geeigneten Methoden unterstütze ich das Team individuelle Lösungen zu entwickeln. Zugleich wird die Grundlage für eine neue Kommunikationskultur gelegt, eine Kultur, die zu gegenseitiger Achtung führt, die Zusammenarbeit fördert und sich konkret in der Verbesserung des Betriebsklimas und der Betriebsergebnisse niederschlägt.

Konfliktmoderation
Konflikte sind in Meetings oft vorhersehbar. Oder die Meeting-Teilnehmer brauchen ihre volle Aufmerksamkeit für die inhaltliche Präsentation ihres Themas. Eine externe Moderation kann bei Besprechungen und Verhandlungen der Schlüssel zum Erfolg sein.

Gabriele Mühlbauer wird meist direkt in die Firmen und Konzerne geholt, um dort Führungskräfte und Mitarbeiter durch Coaching und/oder Training in ihren Entwicklungsprozessen zu unterstützen. Im Frühjahr 2006 hat sie mit after-work-coaching eine neue Art des Coachings ins Leben gerufen und erhielt hierfür deutschlandweit große Anerkennung.

Kolumne von & mit
Markus Wahle • ADFINEO

„Spekulieren? Nein danke.“

Bums – und schon wieder ein Skandal – VW hat Abgastests in den USA manipuliert und damit die Werte der Diesel PKW verbessert – die Aktie liegt Stand heute Nachmittag bei rund 106 € – 19,74 % zum Vortag. Dabei hatte der nette Berater bei der Bank doch erst vor 3 Wochen das Depot umgebaut und den VW Anteil erhöht und den neuen Top Fonds empfohlen – er sah großes Potential!

Ein Einzelfall – mitnichten ! Jahr für Jahr werden große Vermögen durch Spekulation, Meinungen oder Prognosen vernichtet – und Banken und Fondmanager kassieren durch hohe Gebühren kräftig mit. Die angestellten Berater verkaufen, was ihnen vorgelegt wird und der freie Berater sucht sich seine Depots zusammen – und kassiert dafür seine Provision. Doch wie soll er wissen, in welche Richtung die Märkte gehen und welcher der Fonds der Woche oder die Aktie wird? Das Beispiel VW zeigt einmal mehr, dass kriminelle Machenschaften einiger weniger Manager einen ganzen Konzern ins Wanken bringen können –mit drastischen Folgen für Mitarbeiter, Zulieferer und damit für den Arbeitsmarkt.

Doch wo liegt bei dieser Anlagephilosophie der Vorteil für den Mandanten, den Investor? Am Anfang verdienen ja erst einmal nur die Bank, der Fondsmanager und der Berater an hohen Gebühren – mit ungewissem Ausgang der Investition. Natürlich gibt es unzählige Beispiele für geglückte Investitionen mit hohen Renditen – so wird man über Nacht zum Anlageguru…Doch Glück hat nichts mit einer Anlagestrategie zu tun – Glück, Glaube. Hoffnung, Angst oder Gier sind immer schlechte Berater bei der Geldanlage. Investieren hat nichts mit dergleichen zu tun – Investition hat mit Prozessen und wissenschaftlich fundierten Analysen zu tun – so unsere Sicht der Dinge. Der Berater sollte niemals Geld von der Finanzindustrie erhalten, sondern er sollte sein finanzielles Schicksal mit dem des Investors verknüpfen (Gewinnbeteiligung) – hört sich motivierend an – für beide Seiten.

Und da keiner wissen kann, welche Märkte sich wohin bewegen, investieren wir so breit gestreut wie möglich – nicht in 50 oder 100, sondern in 10.000 und mehr Einzelpositionen rund um den Globus. Diese Aufgabe übergeben wir erfahrenen Investmentspezialisten, die nach wissenschaftlichen, akademischen Erkenntnissen und Forschungen arbeiten und diese mit hoher praktischer Erfahrung verbinden. Hört sich nicht so aufregend an, wie ein sattes Renditeversprechen oder tolles Marketing, ist dafür langfristig hoch effizient und ertragreich.

Wir konzentrieren uns auf Dinge, die wir beeinflussen können: Investmentziel des Mandanten, Kosten, Risiko und Portfoliodiversifizierung. Und da in diesem Konzept keiner an hohen Kosten verdient, werden diese extrem günstig gehalten. Auch so kann man seine Rendite erhöhen. Zurück zu VW – es hätte auch gut gehen können – hätte…*Markus Wahle*

www.adfineo.de

Vertriebspartner gesucht!

Der Visionär,
der Markenauftritte beflügelt...

Eventattraktion auf internationalem Niveau - mit AirEmotion bringt der leidenschaftliche Drachenflug-Profi Christian Noll Markenbotschaften ganz nach oben. Aber auch als charismatischer Werbecharakter für Freizeitmarken, in Werbe-Engagements oder bei Film-Dokumentationen - der sportliche Unternehmer repräsentiert die Kunst zu Fliegen und „Beflügelt-zu-sein“ stets glaubwürdig und mit viel Esprit.

„Viele namhafte Firmen-logos haben wir schon nach oben getragen.“

AirEmotion – Art of Branding
wwwairemotion.com

Markus Wahle
im Gespräch
mit Titelgesicht
Markus Schlefer,
Arbeitsrecht

Experte des Monats: Thomas Scholz-MD
Integrated Plastic Surgery Institute

Natürlich gut aussehen

Top-Adresse in München: Dr. Thomas Scholz, Plastischer Chirurg aus Süd-Kalifornien, hat ein besonderes Interesse an ganzheitlichen Behandlungsansätzen sowie hochqualitativen und individuell zusammengestellte Therapieformen für seine Patienten. Es ist notwendig die Techniken und Algorithmen der Plastischen Chirurgie auf höchstem Niveau zu verstehen, um Behandlungspläne für jeden Patienten und gemeinsam mit dem Patienten zurecht zuschneiden. Nicht jeder Patient braucht oder will eine chirurgische Lösung. Aus diesem Grunde ist es möglich, dass Nicht-Chirurgische Rejuvenation, Skin Care, Ernährung sowie ein gesundes Körperbewusstsein unter vielen anderen der Behandlungsplan für Sie sein könnte. Einer der sehr wichtigen Bestandteile für Dr. Scholz ist dem Patienten genaustens zu zuhören, um die Wünsche, Sorgen, Fragen und Hoffnungen seiner Patienten vollständig zu verstehen und umzusetzen. Es ist ein faszinierender und besonders gewinnender Prozess mit einem extrem gut informierten Patienten zusammenzuarbeiten und gemeinsam eine Behandlungsstrategie zusammenzustellen, um Ihre ästhetischen und wiederherstellenden Ziele zu erreichen. Aufgrund seiner Tätigkeit in Süd-Kalifornien während der letzten 9 Jahre ist Dr. Scholz überzeugt, dass Kundenservice das höchste Gut seiner Praxis ist.

Der sympathische Experte hat den ästhetischen Blick, die notwendige die Menschenkenntnis und umfangreiche Erfahrung in der Umsetzung, um die geüwnschten Ergebnisse zu erzielen. Online erfahren Sie mehr über das rekonstruktive und ästhetische Leistungsspektrum.

„Die Faszination liegt in der Individualität - deshalb nehme ich mir besonders viel Zeit für die Wünsche meiner Patienten.“

Dr. med. Thomas Scholz
Arnulfstrasse 19 • D-80335 München
Telefon: +49 (0)89 / 590 686 999-0
www.thomasscholz.com

THOMAS SCHOLZ, MD
Integrated Plastic Surgery Institute

Living and Working abroad als Expatriate - mehr als nur:

„Ich bin dann mal weg“

Kolumne von & mit
Carmen Eva Leitmann

Die Expansion und das Engagement deutscher Firmen im Ausland boomt weiterhin. In gleicher Weise wie die Anzahl und Bedeutung der Multinationalen Firmen zunimmt, wächst auch die Wichtigkeit eines internationalen Personalmanagements. Gerade in der Anfangsphase einer Expansion ins Ausland ist es in vielen Fällen erforderlich, Personal aus der Zentrale ins Ausland zu entsenden, um den nötigen Knowhow-Transfer zu organisieren, oder die Niederlassung vor Ort aufzubauen. Ein Manager im Auslandseinsatz, ein sogenannter “Expatriate“ oder kurz „Expat“ (lat. Ex- aus, außerhalb, patria= Heimat), wird in der in der Regel für 1-3 Jahre ins Ausland entsandt und hat auch dort seinen Wohnsitz.

Auf das Menschliche setzen

Die Herausforderung für das Personal Management ist es den richtigen Kandidaten auszuwählen. Neben der fachlichen Qualifizierung ist natürlich die Sprache wichtig. Die Fähigkeit sich auf unvorhergesehene Situationen einstellen zu können und eine gewisse Stressresistenz, um sich nicht zu schnell aus der Bahn werfen zu lassen, von unerwarteten Ereignissen, sind weitere vorrangige Kriterien für die Personalauswahl - ebenso wie Bereitschaft und Fähigkeit sich an die kulturellen Gegebenheiten vor Ort anzupassen.

Auch die emotionale Stabilität des Kandidaten und des familiären Umfelds, spielen eine große Rolle, denn schließlich bestimmt die Ausgeglichenheit des Expats auch über seinen Arbeitserfolg. Die neue Umgebung verlangt zahlreiche Umgewöhnungen in einer relativ kurzen Zeit das darf nicht unterschätzt werden.

Vorbereitung ist Key

Eins ist klar: Es geht nichts über eine realistische und sorgfältige Vorbereitung und Einstimmung des Kandidaten auf die Aufgabe und die vielfältigen Herausforderungen die auf ihn - und meist auch auf seine Familie warten. Auf das Leben und Arbeiten in einer womöglich völlig fremden Kultur, muss man sich anders einstellen als auf ein paar Urlaubswochen. Neben einer ungewohnten Klimazone, können Sprache, Gesundheitsstandards, Essgewohnheiten, das unmittelbare Umfeld, sowie die gesellschaftlichen und politischen Verhältnisse -die persönliche Sicherheit -auf das Leben im fremden Land Einfluss nehmen.

Der Repräsentant des Unternehmens

Vor allem am interkulturellen Training darf nicht gespart werden, in das auch unbedingt die Familie des Mitarbeiters mit einbezogen werden sollte. **Das authentische Auftreten des Kandidaten ist sowohl für die Firma, als auch für den Mitarbeiter von entscheidender Bedeutung, denn in der Regel ist der entsandte Manager vor Ort ein einflussreicher Repräsentant seines Unternehmens, auf den auch im gesellschaftlichen Kontext sehr geachtet wird. Damit muss man umgehen lernen.**

„Das Internationale Personal Management ist gefordert“

Die Komplexität für das internationale Personal Management ist gewaltig. Es gibt Fragen der internationalen Besteuerung zu klären, administrative Dienstleistungen, die Versetzung und Einarbeitung vor Ort, Beziehungen zu den dortigen Behörden, und den Kollegen in der Niederlassung, Übersetzungsdienste, Gesundheitschecks, Umzugsvorbereitungen, Wohnumgebung, Fragen der Sicherheit, um nur einige zu nennen.

Bei einem Auslandseinsatz greift das Personal Management viel tiefer in das Privatleben des Mitarbeiters, als gewöhnlich.
Ein frühzeitiger Abbruch des Engagements kann enorme Konsequenzen für das Unternehmen haben, aber auch für den weiteren Karriereweg des Expats. dazu kommt, dass die Kosten eines solchen meistens sehr hoch sind. Neben attraktiven Bezügen und Prämien, die Anreize schaffen, kommen Kosten für Trainings, Sprachunterricht und Umzugskosten, meist nicht nur für den Kandidaten selbst, sondern auch für dessen Familie. Eine verfrühte Rückkehr des Expats, z.B. weil er die Erwartungen nicht erfüllt, er, oder die Familie sich unwohl fühlt, etc. kann negative Auswirkungen mit sich bringen. Z.B. den Verlust von Marktanteilen, oder es kann Schaden entstehen bei den Schlüsselkontakten im Gastgeberland. Selbstverständlich auch finanziell – die Kosten für einen Auslandsaufenthalt sind meist dreimal so hoch, wie im Inland. **Zusammengefasst: Ein gutes Internationales Personal Management, das die Anforderungen an den Kandidaten versteht, und die Beziehungen zu den Kollegen und Behörden im Gastgeberland gut organisiert, hat sicherlich einen nicht zu unterschätzenden Anteil am Erfolg!**
Carmen Eva Leitmann, The Holistic Business Architect

ORH IDEAL media face 2016
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Der Geldflüsterer für Unternehmer

...und seine Misson Possible

Thomas Vincon erleben bedeutet ein Phänomen erleben. Seine Leistungsbilanz ist beeindruckend. In der Finanzbranche und als Verkäufer, als Berater setzt er Maßstäbe. Über 6.000 Kunden vertrauten in den vergangenen zehn Jahren seinem fachlichen Geldurteil. Über 110 Unternehmer vertrauen Thomas Vincon. Insgesamt rund 3.500 Mitarbeiter in diesen Unternehmen beriet und berät Thomas Vincon mit großem Erfolg.

Sein Erfolgsgeheimnis: Er kommt auf den Punkt! Er beherrscht die Zahlen und die Finanzmathematik mit höchster Professionalität. Da, wo andere Berater mit ihrer vermeintlich großartigen Beratungssoftware an die fachlichen Grenzen kommen, überzeugt Thomas Vincon mit seiner Methode: Stift, ein Blatt Papier, ein spezieller Finanztaschenrechner. Da, wo andere Berater in Banken und Versicherungen bei außergewöhnlichen Fragen ihrer Kunden Dinge sagen wie „Tut mir leid, Ihre Frage passt nicht zu meinem Computer" fängt Thomas Vincon erst richtig an. „Finanzberater müssen rechnen können" urteilt er, und „Wer nicht rechnen kann, wer nicht mühelos, leicht und locker mit Zahlen, Zins und Zinseszins rechnen kann, ist eben kein Finanzberater sondern ein FinanzRater®". Selbstbewusst ist er. Und dazu hat er allen Grund. Er ist ein Freund klarer Fakten, er beherrscht die Fakten. Er ist Trainer, Coach, ein Profi in angewandter Finanzmathematik, bAV Experte und einfach angenehm anders als alle anderen.

„Meine Kunden können die Zahlen, die wir gemeinsam berechnen, nachvollziehen!". Und er analysiert messerscharf „In nahezu jeder Bank, bei nahezu jeder Versicherung wird Ihnen heute das Blaue vom Himmel versprochen. Die angeblich große Finanzanalyse. Die Beratung nach dem Hausarztprinzip bei Banken, die sich nach eigenen Worten durch vermeintliche Leidenschaft auszeichnen. In der Realität sieht es eher peinlich aus. Berater, die oft selbst nicht oder nur unzureichend rechnen können, nehmen eine sogenannte Analyse auf, dann folgt die große Auswertung. Doch bei kleinsten Abweichungen vom vorgegebenen Beratungsprogramm, wenn also ein Kunde interessiert Fragen außer der Reihe fragt und womöglich noch eine Berechnung außerhalb der vorgegebenen Reihenfolge haben möchte, herrscht große Hilflosigkeit". Unternehmer lieben regelrecht seine andere Art und Vorgehensweise. Bei Thomas Vincon hat man das sichere Gefühl: Hier ist der Kunde noch König, wenn nicht sogar Kaiser. Es ist faszinierend, live zu erleben, wie Vincon mit einigen wenigen Fragen, dazu einige in Bruchteilen von Sekunden berechnete Zahlen die Vorteile eines Geldgeschäftes, sei es für Unternehmer, deren Mitarbeiter oder private Kunden auf den Punkt bringt. Sein Motto bleibt dabei: Vermögen ist Zeit X Geld X Ertrag. Für jeden Kunden bietet Vincon Lösungen. Ob sicherheitsorientiert und weniger Ertrag oder Festzinsen von bis zu 6 % und mehr oder aber auch unternehmerische Beteiligungen: Hier bekommen Kunden einen Maßanzug.

Anders sein als die Anderen
Besser sein als die Besten

Thomas Vincon startete mit der Ausbildung zum Sozialversicherungsfachangestellten. Es folgte von 1984 bis 2000 die Tätigkeit in der Versicherungsbranche. Schwerpunkt: Gesetzliche Kranken- und Rentenversiche-rung. Seit 2001 ist er als bAV Experte tätig. Seine Schwer-punkte liegen in der individuellen Beratung und Vermittlung von Versicherungslösungen im Bereich Finanzplanung (Private/- betriebliche Altersversorgung) für Mitarbeiter und Geschäftsführer (Pensionszusagen)

Sein Motto und sein Denken: Das **NIPSIL** Denken. „Ich sorge dafür, das meine Kunden nicht in Problemen, sondern in Lösungen denken"! Konkret: Kunden bekommen innovative Lösungen rund um das Gehalt und haben somit die Möglichkeit ihr Nettogehalt zu erhöhen oder doppeltes Vermögen/Kapital für ihre künftige Konsumfähigkeit im Alter aufzubauen. Sein erklärtes Ziel: Immer eine gute Kundenbetreuung. Als Voraussetzung für qualifizierte Weiterempfehlungen. Seine drei Regeln für den bereits über viele Jahre dokumentierten Erfolg: 1. Kundenbetreuung erster Klasse, 2. Weiter Empfehlungsgeschäft durch überzeugte Kunden, 3. Finanz-Maßanzug statt Standardberatung.

Erleben Sie das etwas andere Beratungsgespräch. Ein vermutlich ziemlich einzigartiges und positiv anderes Beratungsgespräch.

**Bedarfsermittlung in wenigen Minuten.
Kompetent! Auf den Punkt gebracht!
Sofort umsetzbar!**

„Wenn wir uns über betriebliche Altersvorsorge unterhalten, dann reden wir über Steuern sparen und Vermögensaufbau. Das heißt also sprichwörtlich: **ZWEI Fliegen mit einer Klappe schlagen!"**

www.vincon-bavberatung.de

Sparringspartner für die Wirtschaft
Interviewpartner für die Medien -
Finanzpersönlichkeit
Thomas Vincon

„Dr. Money wird´s schon richten“: meist krankt es an der Wahrnehmung der tatsächlichen Situation. Kein Unternehmer will da Augenwischerei: nach Vincon´s „Anamnese“ folgt die knallharte Diagnose... ...mit dem Finanz-Taschenrechner !

Denn wer sich bisher auf „FinanzRater®“ verlassenhat, statt auf finanzmathematische Fakten, schluckt am Ende „bittere Medizin“.

Abhilfe schafft nur ein „Präventionsprogramm“ mit der ganzen Wahrheit, um auch im Alter von „gesunden“ Verhältnissen auf dem Bankkonto zu profitieren.

IMAGE: Sie sind bekannt für Ihre Informationsveranstaltungen für Unternehmer. Es erfordert viel Geschick, mittelständische Unternehmer zu mobilisieren. Das gelingt Ihnen anscheinend spielerisch.
Thomas Vincon: Erfolgreiche Unternehmer sind erfolgreich, weil sie neben fachlichem Geschick und Know-how auch ein gutes Gespür für Menschen haben. Haben müssen. Die vielen erfolgreichen Unternehmer, die ich kenne, haben ein sehr, sehr gutes Gespür für Blender. Und Blender, eben diese FinanzRater®, die Halbwissenden gibt es in unserer Branche weit mehr wie genug. Ganz offen: Ich möchte meine Finanzen auch nicht von einem solchen Blender oder Halbwissenden geregelt bekommen. Erfolgreiche Unternehmer sind zudem wissend, was das Thema Geld betrifft. Und sie setzen klare, setzen die richtigen Prioritäten. Irgendwie passe ich mit meiner Methode einfach gut zu diesen erfolgreichen Menschen. Das spüren die. Immerhin sind es 110 Unternehmer, die mir in finanziellen und versicherungstechnischen Dingen ihr Unternehmen anvertraut haben. Besonders stolz macht mich: Durchschnittlich empfiehlt mich jede Kundin, jeder Kunde mindestens vier anderen wahrscheinlichen Kunden weiter. Wer will, nimmt sich Zeit und liest einmal, was meine Unternehmenskunden über meine Arbeit schreiben. Das ist alles sehr, sehr gut! Und das Ergebnis harter, konsequenter Arbeit!

In der Tat, der Mittelstand ist eine interessante Zielgruppe. Jeder Geschäftsführer ist nicht nur für sich, sondern auch für seine Mitarbeiter verantwortlich in der Altersvorsorge. Diese Beratungsmöglichkeit wird sicher gerne genutzt?
Ja! Betriebliche Altersvorsorge verlangt Professionalität. Viele Vermittler von Versicherungen und Kapitalanlagen können nicht rechnen und beraten in Folge schlecht.

In den meisten Fällen interessiert es keinen, ob der Arbeitgeber einer Haftung nachkommen muss bzw. Nachschussverpflichtung. Es gibt viele Fallstricken in Unternehmen und keiner redet darüber!
Welche Arbeitsrechtliche Abgrenzung der Zusageformen „beitragsorientierte Leistungszusage“ auch BOLZ genannt oder „Beitragszusage mit Mindestleistung“ auch BZML genannt - in der Direktversicherung, haben Sie in Ihrem Unternehmen? Hat diese Frage ihnen ein Berater einmal zu Beginn gestellt? Ich bin mir sicher nicht. Sein Interesse – der Arbeitgeber soll den Vertrag unterzeichnen...

In der Branche ist üblich, sofort den Laptop zu öffnen und dem Kunden, sobald der seine Sparrate mit 50 Euro beziffert, z.B. einen Riestervertrag mit 50 Euro Monatsbeitrag anzubieten. Das ist ein willkürliches Finanzraten, das sind schlichtweg FinanzRater® und keine Berater. Das ist ein „so tun als könnte ich es“ ohne fundierte Kenntnisse über Vermögensaufbau, geschweige denn über Inflation und Steuern. Was gilt es zu beachten, wenn Sie als Arbeitgeber bAV im Unternehmen einrichten? Die Rechtsgebiete – Arbeitsrecht,-Steuerrecht und Sozialversicherungsrecht sind zu beachten.

Und was machen Sie denn anders?
Meine Kunden entscheiden! Wer mit mir über seine Mitarbeiter sprechen will und wie sie oder er tausende Euro für Mitarbeiter sparen oder auch durch clevere Finanzplanung gewinnen will, spricht mit mir über die Mitarbeiter und ich steige in diese Geschichte sozusagen ein. Wer mit mir zuerst über die eigene gesunde Finanzplanung sprechen möchte, tut genau das. Wer bereits im ersten Gespräch alles unter Dach und Fach bringen will, für den bringe ich alles unter Dach und Fach. Übrigens: Daran erkennen Sie die wahren Profis. Wahre Profis, die wirklichen Finanzkönner sind in jeder Sekunde in der Lage, das zu bringen, das auf den Punkt zu berechnen, was ein Kunde braucht. Frage an Sie: Wollen Sie wissen, wie Sie mit einer Sparrate von 248.- € ihre Finanzplanung gestalten, jedoch nur 59 € dafür bezahlen! Das klingt unglaublich. Und es funktioniert! Wer`s wissen will, muss mich anrufen.

Für viele ist die jährliche Renteninformation ein großer Schock, wenn der aktuelle Kontostand für die Zukunft nichts Gutes verheißt. Wir können Sie dabei helfen?
In der Renteninformation „Ihr aktueller Kontostand“ wird die künftige Altersrente zunächst nur hochgerechnet. Ich lasse mir die BFA-Hochrechnung zeigen und rechne mit meinem Finanztaschenrechner aus, was denn an Kaufkraft von dieser Rente wirklich übrig bleibt - bei einer jährlichen Inflationsrate von 2,5 %. Natürlich muss man auch wissen, wann der Kunde aufhören will zu arbeiten und welche Summe er als Zusatzrente haben will. Unter dem Strich wird der Kunde feststellen, dass er vielmehr sparen müsste, als er ursprünglich vorhatte. Das klingt einfach und doch ist meine Vorgehensweise einfach die bessere Vorgehensweise. Weil meine Kunden im Detail verstehen, was hier passiert und wieso sie Dinge ändern müssen.

Was unterscheidet Sie zu anderen aus der Branche?
Klartext reden ist gut – weiterdenken ist besser! Heute haben Sie 30 Tage Urlaub, in der Zukunft 365 Tage. Jedes Mal, wenn Sie das Haus verlassen, kostet es Geld. Da mir das „Kundengespräch“ sehr wichtig ist, gibt es ein paar Voraussetzungen für mich, die ich gerne mit dem Kunden besprechen würde. Wir können entweder über die Wahrheit sprechen und die ist in der Regel nicht nett, oder wir sprechen über etwas Nettes und es ist in der Regel nicht wahr. Ich setze in diesem Gespräch eine Ernsthaftigkeit voraus, da es ein enorm wichtiges Thema ist. Wichtig ist vor allem Transparenz, also Offenheit.

Was ist Ihre Botschaft zum Ende?
Meine Maxime lautet „Konzeption geht vor Kondition“ und auf Entdeckungsreise zu den Kundenwünschen. Hierbei gilt: **ZDF + ARD = RTL!** bevor Sie lange grübeln, warum ich hier Fernsehsender addiere, konkret bedeutet das, dass ich für die Kunden eine **R**ichtig **T**olle **L**ösung entwickele und dazu benötige ich **Z**ahlen/**D**aten/**F**akten und **A**lle **R**estlichen **D**inge, wie Wünsche-Werte von jedem einzelnen Kunden. Nur wenn ich die Werte unserer Kunden kenne, kann ich sie in ihrem Wertesystem beraten und damit wertschätzend verkaufen.

Top-Finanz-Feintuning
weitergesagt

Die Zusammenarbeit mit Ihnen hat unser Vertrauen in Sie, ihre fachlichen und menschlichen Qualitäten gestärkt, so dass wir auch in Zukunft Ihre Beratungen bei der Planung unserer Zukunft wünschen.

Sie sind uns jederzeit bei Fragen zur Seite gestanden und wir wissen unsere Pensionszusage bei Ihnen in guten Händen.

Meine Kunden bekommen die Top-Leistungen eines der besten Unternehmen und das maßgeschneidert. Kombiniert mit meiner Arbeit und meiner Aufgabe, mit allen Menschen über die wichtigen Geld-Themen „künftige neue Konsumfähigkeit“ Kunden zu sprechen und zu finden. Zusammen einfach ein Erfolg!.

Bei mir kommen Sie doppelt gut weg! Nutzen Sie doch die Chance und lassen Sie sich ein „maßgeschneidertes“ Vorsorge- und Vermögensplanungskonzept im Spannungsfeld von Steuer und Inflation erstellen. Freuen Sie sich auf die Zukunft – denn es ist die Zeit, in der Sie leben werden.

In einer Ihrer Referenzen beschreibt ein Kunde, wie sehr er auch die menschliche Note Ihrer Beratung schätzt. Ohne Menschenkenntnis geht es in Ihrem Beruf nicht, oder?
Nun: Am Ende geht es immer um die Menschen. Es geht um die Menschen an der Spitze eines Unternehmens und es geht um die Menschen, die für das Unternehmen arbeiten. Es mag eigenartig klingen: Doch in erster Linie bin ich ein Menschenfreund. Um diesen Beruf dauerhaft erfolgreich ausüben zu können, muss man Menschen mögen. Das Besondere an meinem Geschäft sind die Besonderheiten der Menschen zu respektieren, mit denen ich zu tun habe.

Ich tue alles und finde alle Lösungen und Wege, um für ein Unternehmen und die Inhaber das an finanziellen Vorteilen zu nutzen, was genutzt werden kann. Mein Kerngeschäft ist Nutzenoptimierer sein sozusagen. Dabei Lösungsfinder und Möglichkeitsdenker. Kreativer Berater und Unterstützer. Alles das trifft es in der Kombination.

Wie machen Sie andere erfolgreich? Welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Kunden?
Mein Mehrwert ist, dass ich den Maßanzug schneidere. Ich wiederhole: Das geht nicht mit Standard-Software und 08/15 Beratung. Oder besser gesagt: Es geht doch, jedoch sind die Kunden von heute klug und spüren sehr schnell, wenn ein Berater nur auf den schnellen Profit aus ist. Ich biete Feintuning. Und wie in der Formel 1 entscheidet das Feintuning darüber, wer oben steht.

90 % der Berater bieten 08/15 - Lösungen und 90 % brauchen bei kleinsten Detailfragen wiederum die Spezialisten. Und dann kommen die Spezialisten, die jedoch oft nicht wirklich etwas von den Menschen verstehen. Mein Mehrwert ist: Ich bin Spezialist und gleichzeitig darf ich nach den vielen Jahren sicher behaupten, dass ich glücklicherweise sehr viel von Menschen verstehe!

Vielen Dank für das interessante Gespräch!
Ganz meinerseits! Danke auch.

Thomas Vincon
Langackerweg 10

82395 Obersöchering

27.12.2015

Sehr geehrter Herr Vincon,

Sie haben unseren Mitarbeitern die Arbeitnehmer-finanzierte betriebliche Altersversorgung vorgestellt und konnten sie Dank der großen Resonanz in unserem Hause erfolgreich einführen.

Die Tatsache, dass alle Mitarbeiter der Nutzung der bAV-Direktversicherung beigetreten sind, spricht für Sie .

Die Präsentation der Direktversicherung vor unseren Mitarbeitern war hervorragend vorbereitet und wurde von Ihnen sehr gut vorgetragen und verständlich übermittelt.

Die im Anschluss daran geführten Einzelgespräche und Abschlüsse wurden von Ihnen sorgfältig und perfekt durchgeführt. Selbst unser Mitarbeiter mit Migrationshintergrund waren durch Ihre Vortragsreihe und Beratung so positiv gestimmt, dass auch diese die Möglichkeit für den Ruhestand vorzusorgen - über den Weg der Entgeltumwandlung – nutzen.

Sie haben unsere Erwartungen voll und ganz erfüllt. Aus den erwähnten Gründen und da auch jetzt nach dem Abschluss der Einführung eine weitere Betreuung Ihrerseits absolut gewährleistet ist, möchten wir uns recht herzlich bei Ihnen bedanken und empfehlen Sie und Ihr Team gerne weiter.

Mit freundlichen Grüßen

Bichler Werkstätten
Vigil Hundhammer

Referenz von Prof. Dr. Bernd Klöckner
Klöckner Institut • Wirtschaftspsychologie
medienbekannter Finanzrechentrainer

„Herr Vincon, Sie betreuen mich, meine vielköpfige Familie mit fünf Kindern und mein Unternehmen nun seit über zehn Jahren. In dieser Zeit erlebte ich sie als Profi und als professionell in jeder Hinsicht und in allen Details. Es betrifft Organisationen, Hilfe, Verfügbarkeit bei Problemen, konkrete Ideen für Optimierung bestehender Versicherungen und Verträge, Kontrolle abgeschlossener Verträge und vieles mehr.

Seit über 30 Jahren arbeite ich nun als Berater, Unternehmer und Trainer in der Finanzbranche. Menschen und Berater, die viel versprechen und wenig halten, gibt es im wahren Sinne wie „Sand am Meer“. Dagegen sind Sie die positive und vermutlich sogar eine der positivsten Ausnahmen, die ich kenne. Das meine ich menschlich und fachlich. Besonders schätze ich, schätzen meine Mitarbeiter und schätzt meine Familie, dass sie so sprechen, dass wir es verstehen. Ich ahne die Tiefe ihrer Fachkenntnis, jedoch sind Sie in dieser Professionalität menschlich ein „prima Kerl“ geblieben. In der Summe bieten Sie weit, weit mehr wie nur Finanzberatung „ von der Stange.“ Sie nehmen in der Tat Maß, bei allen was Sie tun. Ich kann sie mittlerweile jedem Unternehmer und jedem Verbraucher als dauerhaften Berater an der Seite empfehlen!“

Sehr geehrter Herr Vincon,

ich möchte mich bei Ihnen für die ausgezeichnete Zusammenarbeit im Jahre 2013 bedanken. Es ist Ihnen erfreulicherweise gelungen, zahlreiche Mitarbeiter unseres Hauses mit kompetenter Ansprache und interessanter Präsentation zu allen Themen der betrieblichen Altersversorgung von der Notwendigkeit einer rechtzeitigen materiellen Vorbereitung für spätere Jahre zu überzeugen.
Darüber hinaus haben Sie Ihre Gesprächspartner bei den persönlichen Beratungsterminen durch Souveränität gewinnen können und beeindruckten mit hoher Fachkompetenz und Wissen über mögliche Wege der Entgeltumwandlung, der staatlichen Förderung und der verschiedenen Produktarten – der Erfolg hat Ihnen Recht gegeben.

Ich bedanke mich für die angenehme Zusammenarbeit und bedanke mich insbesondere für Ihre konstruktive Arbeitsweise und Ihr zuverlässiges Engagement für die interessierten Mitarbeiter unseres Hauses. Ich kann Sie jederzeit weiterempfehlen!

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Alexander Eichberger
Vorstand SIMPACK AG

SIM PACK
Leading MBS Technology
for Technology Leaders

SAH Steuerberatungsgesellschaft mbH & Co. KG
schöttl amon husenbeth

SAH Steuerberatungsges. mbH & Co. KG Bahnhofstr. 33a 82377 Penzberg

Herrn
Thomas Vincon
Langackerweg 10
82395 Obersöchering

Penzberg, 12.01.2016

Referenz

Sehr geehrter Herr Vincon,

wir haben Sie in unserer Kanzlei für die Beratung und Fachkompetenz für unsere Mandanten im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge (im speziellen Gesellschafter-Geschäftsführer Direktzusagen) als hervoragenden Fachmann sehr schätzen gelernt. Bei jeglichen Fragen unserer Mandanten in diesem Bereich verweisen wir gerne auf Sie, da wir wissen, dass Sie bei Ihnen diesbezüglich bestens aufgehoben sind.

Mit freundlichen Grüßen

Dipl.-Kfm. Marcus Husenbeth
Steuerberater

„Ich bin Spezialist im Fach und Menschenkenner in Einem.“

Thomas Vincon
Geschäftsstellenleiter bAV München & Baden Württemberg

Infotelefon: 0170 - 5 77 8 66 0
info@vincon-bavberatung.de

Thomas Vincon
informiert Sie gerne
www.vincon-bavberatung.de

Sehr geehrter Herr Vincon,

die Wahl Ihrer Person als Partner für die Einführung der betrieblichen Altersversorgung in unserem Hause hat sich als richtig erwiesen.
Sie haben für unsere Mitarbeiter Präsentationsveranstaltungen abgehalten, bei denen Sie die steuerlichen Vorteile anschaulich verdeutlicht haben und konnten alle fachlichen Fragen profund beantworten. Unsere Mitarbeiter fühlten sich bei den anschließenden Einzelberatungen von Ihnen sehr gut und seriös beraten, weil Sie auch jeweils individuell passende Einzellösungen erarbeitet haben. Die Tatsache, dass rund 70% der Mitarbeiter der Direktversicherung beigetreten sind, spricht für sich!
Positiv aufgefallen ist außerdem, dass Sie auch nach Vertragsabschluss bei auftauchenden Fragen jederzeit ein zuverlässiger Ansprechpartner sind. Ich kann Sie insofern nur jederzeit für die Einführung einer betrieblichen Altersversorgung empfehlen.

Mit freundlichen Grüßen

Andreas Ertl
General Manager

PRIPARES
SOFTWARE SOLUTIONS GMBH

Qualitäts-Service des Monats

Die langjährigen Kundenschätzer, die offene und konzeptionelle Vorgehensweise der systematischen Geschäftsfrau, die mit einem umfangreichen Leistungsportfolio bedarfsgerecht und umfassend betreut. Mit viel Sachverstand und Charisma.

Personalmanagement Gramm
Gudrun Gramm
Rodestasse 15, D-12559 Berlin
Telefon: +49 30 6594 1261
Mobil: +49 172 311 1884
info@PersoGramm.de
www.PersoGramm.de *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

apple help

www.isarmac.de

Apple Kompetenz satt!
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.

isarmac.de

Fliegen Sie nicht blind....
bewerten Sie ihr Risiko laufen!

RISK Management

Informationstechnologie greift umfassend in alle Unternehmensbereiche ein, sämtliche Prozesse und Strukturen im Unternehmen sind durch IT-Infrastruktur miteinander verbunden –das Gesamtsystem und seine Teile werden dadurch besonders anfällig für Störungen und Risikoszenarien. Aus IT-Risiken werden schnell Unternehmensrisiken. Der Schutz kritischer IT-Infrastruktur erfordert daher fundierte Analysen aus geschäftlicher Perspektive. Mit unserer langjährigen Erfahrung in der Analyse, Bewertund und dem Management von IT-Risiken und Unternehmensrisiken unterstützen wir Sie bei der Einführung und der Weiterentwicklung von Risikomanagement-Systemen.

Etablierte Methoden und umfassende Erfahrung aus unterschiedlichsten Branchen geben Ihnen ein klares Bild, was wertvoll und schützenswert ist. Rein technische Risikobetrachtung ist jedoch zu kurzsichtig und reicht heutzutage nicht mehr aus. Vielmehr sind diese Risiken stets aus dem Blickwinkel des Unternehmens zu betrachten und auch wirtschaftlich zu beurteilen. Im Zuge des Risikomanagements geht es nicht darum, Risiken komplett zu vermeiden und damit auch mögliche Potentiale auszublenden. Es geht vielmehr um das „kontrolliert eingegangene Risiko", also einen geschärften Blick auf mögliche Gefahren und anschließendes bewusstes Handeln.

www.innerhofer.com

- Durchführung von Unternehmens- und IT-Risikoanalysen: Wo liegen kritische Schwachstellen?
- Ausarbeitung von Maßnahmen und Empfehlung von Sicherheitslösungen
- Business Impact Analysen
- Wie ist der Compliance-Status Ihres Unternehmens?
- Entwicklung von Sicherheitskonzepten und –empfehlungen
- Wie schafft es Ihr Unternehmen, konkrete Ge- und Verbote im Hinblick auf IT organisatorisch durchzusetzen?

Dr. Frank Innerhofer, CISA, CRISC, CISM, CISSP, hat langjährige Erfahrung in der Analyse, Bewertung und dem Management von Risiken moderner Informations- und Kommunikationstechnologien.

„Die IT ist das Nervensystem eines Unternehmens. Und als solches zu wichtig, um sie nur technisch zu betrachten."

Texten ist mehr als Schreiben

Von der Fähigkeit, mit Worten zu führen

Text Inspektor

„Wir kaufen dort, wo wir verstehen!“

Stefan Gottschling

Checken Sie Ihre Schreibfähigkeiten...

Über Stefan Gottschling

Autor und Text-Trainer aus Leidenschaft

Texte verkaufen nur dann, wenn sie Kopf und Herz eines Lesers erreichen und eine Reaktion auslösen. Keiner weiß das besser als Stefan Gottschling – erfahrener Trainer, Texter und Berater. Der Dialogmarketing-Experte gilt als einer der führenden Spezialisten für verkaufsstarke Texte und Konzepte und leitet den Texterclub und den SGV Verlag. Viele seiner Bücher zählen zu den Standardwerken der Texterausbildung, zahlreiche Unternehmen arbeiten heute mit seinen Systematiken.

Die Fachbücher aus seinem Verlagsprogramm folgen einem strengen Prinzip: Die Inhalte müssen leicht verständlich und umsetzbar sein. Auch in anderen Verlagen haben einige von Gottschlings Büchern Bestseller-Status. Aktuell arbeitet der deutsche PR-Preisträger an Social-Media-Projekten, berät Firmen und setzt seine „So geht's“-Buchreihe erfolgreich fort. Er ist Vorstandsmitglied des Bundesverbands professioneller Werbetexter Deutschland e.V. (BPWD) und beschäftigt sich als Vorstand des Instituts für messbare Werbung und Verkauf (IMW) unter anderem mit Verständlichkeitsforschung.

Seine Kunst des Textens basiert auf über zwanzig Jahren Dialogmarketing-Erfahrung, einer Verlags- und Agenturvergangenheit als Werbetexter, Kreativchef und Geschäftsführer. Und auf zahlreichen Firmenprojekten.

Der Einstieg in das Direktmarketing erfolgte 1987 in einem der großen deutschen Fachverlage (WEKA Gruppe).

Anschließend arbeitete er lange mit Prof. Siegfried Vögele zusammen, unter anderem bei Augenkamera-Studien und beim Aufbau des Fachstudiums Direktmarketing an der Bayerischen Akademie für Werbung und Marketing. Eigene wissenschaftliche Arbeiten beschäftigten sich unter anderem mit Software-Usability sowie den Blickverläufen in Schulbüchern und Zeitschriften.

Als Gründer und Geschäftsführer einer Multimedia-Agentur (bis 1999) entwickelte Gottschling unter anderem das erste multimediale Skripting-Programm für das Telefonmarketing. Danach war er bis März 2011 Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer der Textakademie GmbH mit Schwerpunkten auf Beratung, Workshops und Seminaren. Diesen Fokus verfolgt er seit April 2011 in seinem Texterclub und dem SGV Verlag.

Neben der Verlagsarbeit weiter im Portfolio: Beratung und Begutachtung zu Themen wie Direktmarketing, verkaufsstarkes Texten, Unternehmenssprache und Neue Medien. Natürlich steht die Ausbildung von Textern, Journalisten und Marketing-Profis immer noch auf dem Programm.

SGV VERLAG & Texterclub

www.texterclub.de

www.textinspektor.de

„Pole-Position für kleine und mittlere Unternehmen: mit der passenden IT Umgebung extrem flexibel reagieren und schneller sein als der Wettbewerb!“

Sorgt für AHA-Effekte:
Antje Schuele erklärt verständlich die Chancen mit der Cloud...

Antje Schuele
IT für kleine Unternehmen

Telefon: +49 89 95477455
antje.schuele@it4smb-net.de

www.it4smb-net.de

ORH IDEAL media face 2015
Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

ORH IMAGE IDEAL®
Podium der Starken Marken

Stevemoe - Stephan Heemken.

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

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

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

Ballonpilot bei www.ballonteam-auerberg.de

Spendensammler bei www.miles4help.de

www.stevemoes.de
25 Jahre Erfahrung in der IT
Webdesign · Programmierung · Print · Beratung

ORH IMAGE IDEAL®

Tipp des Monats

Genuss-Dating mit Niveau

Sie wollen andere Singles im gleichen Alter mit ähnlichen Interessen kennenlernen? Sie suchen den Partner für's Leben?
Dann kommen Sie zu einem unserer moderierten Event-Dinner **Eat.Meet.Love**, um Singles aus Ihrer näheren Umgebung zu treffen. Genießen Sie ein 3-Gänge-Menü inkl. Apéritif und Kaffeespezialität und kommen Sie dabei mit allen Teilnehmern in Kontakt. Dabei treffen acht bis zwölf Frauen auf die gleiche Anzahl an Männern.
Jeder Gang des Menüs bietet ausreichend Zeit, die neuen Tischnachbarn kennenzulernen. Für die Eisbrecher und die interessanten Gesprächsthemen sorgt eine erfahrene Moderatorin.
Wie Sie, schätzen auch wir Ihre Sicherheit und den Datenschutz. Während des Abends stellen Sie sich daher nur mit Ihrem Vornamen vor. Auf Kärtchen markieren Sie im Laufe des Dinners, mit wem Sie später in Kontakt sein wollen. Spätestens 48 Stunden nach dem Event erhalten Sie die E-Mail-Adressen (oder Telefonnummern) von den Teilnehmern, die auch Sie sympathisch fanden.
Jetzt ist die richtige Zeit zum Kennenlernen und Verlieben.
Melden Sie sich gleich an!

Zu Risiken und Nebenwirkungen befragen Sie Ihr Herz oder Ihr Bauchgefühl.

www.eatmeetlove.com

Die **Eat.Meet.Love** Genuss-Dinner finden in ausgewählten Lokalen statt und dauern ca. 3 Stunden. Die Teilnahme kann nur nach bestätigter Anmeldung erfolgen. Die Anmeldung erfolgt entweder nur direkt im Lokal oder nur über unser Kontaktformular. Diese Information steht bei jeder Veranstaltung.

Der Anmeldestatus ist farblich dargestellt:
Grün: noch Plätze frei **Gelb**: nur noch wenige Plätze frei **Rot**: ausgebucht

Die Bezahlung berechtigt zur Teilnahme an dem Event inkl. 3-Gänge Dinner (mit Apéritif, Mineralwasser und Kaffespezialität). Zusätzliche Getränke während des Essens müssen vor Ort separat bezahlt werden.
Erlauben Sie sich einen Blick auf die Menuevorschläge unserer Veranstaltungsorte.

Frühlingsgefühle
Wo: Blaue Traube, Schongau/Obb.
Wann: 19. März 2016, 19.30 - 22.30 Uhr
Für max. 24 Singles von 40-50 Jahren
Preis: 89 Euro
Anmeldung über unser Kontaktformular.
Anmeldestatus: **Frauen** **Männer**

Jetzt anmelden

Frühlingsgefühle
Wo: Villa Flora, München
Wann: 18. März 2016, 19.30 - 22.30 Uhr
Für max. 24 Singles von 35-45 Jahren
Preis: 98 Euro

Anmeldung über unser Kontaktformular.
Anmeldestatus: **Frauen** **Männer**

Jetzt anmelden

Frühlingsgefühle
Wo: Restaurant Schapeau im Hotel Torbräu, München
Wann: 10. März 2016, 19.30 - 22.30 Uhr
Für max. 24 Singles von 45-55 Jahren
Preis: 98 Euro
Anmeldung über unser Kontaktformular.
Anmeldestatus: **Frauen** **Männer**

Jetzt anmelden

Für Sie haben wir mit unserer Expertise ein neues Format für den Bereich "Dating" entwickelt. Unser Ziel war es, ein Erlebnisevent zu kreieren, in dem sich alle Teilnehmer von Beginn an wohl fühlen und mit Hilfe unserer Moderation schnell und tief genug kennenlernen, um während des Events entscheiden zu können, ob sich daraus eine Freundschaft oder vielleicht sogar mehr entwickeln kann. Wir glauben daran, dass gute Beziehungen darauf aufbauen, in vielen Bereichen gleich zu denken und gemeinsame Werte zu haben. Die zusätzlichen Unterschiedlichkeiten, die es dann noch gibt, machen die Würze des Lebens und des Miteinanders aus.

Wir glauben an die Liebe und laden Sie ein, bei einem unserer **Eat.Meet.Love** Events, andere Singles kennen und vielleicht auch lieben zu lernen.

Ihre
Daniela Puzzovio & Sophie von Seydlitz

Eat.Meet.Love

Podium der Starken Marken - Eine Kooperation mittelständischer Wirtschaft in Europa

www.orhideal-image.com

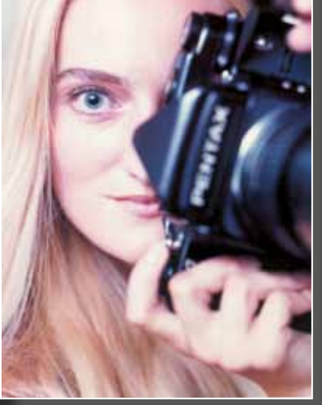
März 2016 • **Sonderedition**
12 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com

Begegnung mit
Tanja Reif
Reif Tours
Urlaubsdesign nach Maß
mit Fahrspaß in guter
Gesellschaft

Unternehmerin
des Monats

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL® IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Qualitätszeit für Anspruchsvolle:
Stilvoller Fahrspaß mit Gruppendynamik ohne Stress

Reif
für die Road-Tour

@Reif-Tours.com
Cabrioreisen

...ist nicht nur ein Wortspiel, sondern auch ein Markenbekenntnis. Tanja und Norbert Reif, Qualitätsfreizeit-Gestalter aus Leidenschaft, stehen seit 20 Jahren für Fahrspaß-Touren in der Gruppe und sind Spezialisten im Nischenangebot! Als gefragter Kooperationspartner sind sie bekannt für Erlebnis-Roadtouren der Extraklasse. Menschen, die gute Stimmung machen und ein Zugehörigkeitsgefühl vermitteln, sind wie Magneten. Lassen Sie sich von der Lebenslust dieser humorvollen Urlaubsdesigner anziehen. Die Reifs machen es möglich: Die sympathischen Menschenkenner sind als Beziehungsmanager beliebt bei ihren Auftraggebern und geschätzt für ihre Professionalität. Genießen Sie das einzigartige Freiheitsgefühl einer Roadtour und die Glückseligkeit aus angenehmen menschlichen Begegnungen. Dann sind Ihnen magische Momente mit Stil gewiss !
Orhidea Briegel, Herausgeberin

Geteilte Freude ist doppelte Freude: tagsüber in der Durchfahrt verschiedenste Kraftplätze „inhalieren“, beim Fahrspaß Eindrücke sammeln und am Abend mit Gleichgesinnten über „Gott und die Welt“ reden

Mrs. und Mr. Roadster:

Tour Guides Tanja und Norber Reif haben einen guten Namen aus Medienaktionen rund um gehobene Fahrspaß-Erlebnisse in der Gruppe. Mit ihren Touren-Teams sind sie Profis für jede Auftragsart!

„Freiheit und Zusammengehörigkeit: - wer einmal unser Freizeitprogramm geteilt hat, wird begeisterter Gruppen-Tourer.“

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

www.reif-tours.com

Dienstleister mit Esprit

On the Road again: das Leben ist eine Reise und der Weg ist das Ziel - und dieser will gut geplant sein! Fahrspaß-Touren in der Gruppe mit besonderem Flair: das sind Reif-Tours. Bei den Reifs fühlen sich alle gut aufgehoben. Privatiers, Unternehmen, Medien, Clubs, Verbände und Freizeitplattformen aller Art schätzen die professionelle Reiseveranstaltung in der Nische. Ob als Genussurlaub, Teambuilding-Maßnahme, zur Kunden-, Mitarbeiter und Mitgliederbindung, als Attraktion oder Medienspektakel, für extravagante Anlässe und Feiern (Hochzeiten, Jubiläen) sind die beiden erfahrenen Tourmanager besonders routinierte Ansprechpartner mit Aktions- und Bühnenerfahrung. Die Aufwertung und Veredelung für jeden Anlass!

Die Stärke des Unternehmerpaares Reif ist es, die unterschiedlichsten Charaktere spielerisch zusammenzuführen und daraus eine homogene Gruppe zu bilden. Sie schaffen es, dass sich die Teilnehmer wie in einer großen Familie fühlen. Wegen ihrer Kompetenz im Zielgebiet können Sonderwünsche in die Tour eingebaut werden. Mit enormer Expertise, Fingerspitzengefühl und Empathie agiert das Reiseleiterpaar on Tour. Sie haben im Laufe der vielen Jahre gelernt, was man von Roadguides bei den Veranstaltungen erwartet. Darum gibt es unterschiedliche Reisegruppen und manchmal sogar zwei Reiseleiterfahrzeuge in einer Gruppe, um individuelle Bedürfnisse besser abzudecken. Die beiden sind eingespielte Teamplayer. Ihr Erfolgsrezept hat sich bewährt: Diskretion on tour, dezentes Organisieren im Hintergrund, Flexibilität und dies alles bei einem akzeptablen Preisgefüge bringt ein rotierendes Tourensystem mit gleichem Datum pro Jahr. Denn Reif-Tours lebt von den Empfehlungen der begeisterten Tourteilnehmer und dies beschert treue Stammkunden!

Die Umsetzungskönner organisieren für ihre Auftraggeber die gewünschte Tour nach Maß. Investoren und Kooperationspartner aller Art geben den Eventrahmen vor und Mrs. und Mr. Road-Tour kümmern sich um die Realisierung. Immer offen für Zusammenarbeit sind derzeit folgende Projekte in Planung: Little Europe Tour (5 Country's in a week) für Unternehmen und Businessportale, Husky- und Motorschlitten Touren ab Wintersaison 2016 oder Kurztrips der besonderen Art im Alpenraum, Spezialreisen nach Frankreich, Irland und besonders Norwegen, Themenreisen und Kooperationen z.B. mit Single- und Partnerportalen und vieles mehr.

- **Individual-Touren (siehe Programm auf der Homepage)**
- **Medienaktionen für Zuschauer, Zuhörer und Leser**
- **Kundenbindungs- und Businessaktionen für Unternehmen**
- **Teamentwicklungs-Programme und Sondertouren nach Wunsch**

Klischees können Sie vergessen: *er ist möglich, der individuelle Urlaub in der Gruppe - für Menschen, die Lust auf neue Begegnungen haben und Kommunikation mit netten Gleichgesinnten pflegen: Tolle Strecken, imposante Ausblicke, Sehenswürdigkeiten und Foto-Stops mit „Wow-Effekt", Top-Hotels und delikates Essen bleiben in bester Erinnerung. Die Familie Reif lebt diese Mission mit Leidenschaft!*

Experten für das Besondere: mit ihren Touren werten die beiden Profis jeden Anlass auf! Die gut vernetzten Roadtour-Manager verstehen es seit Jahren ihre Klientel zu begeistern. „Wir sind Urlaubs- und Anlassdesigner und unsere Mission ist, die wertvollste Zeit unseres Kunden, seine Freizeit, für ihn optimal und nach Maß zu gestalten. Er soll ein Erlebnis mit Erinnerungswert daraus haben!"

„Wir organisieren mit voller Begeisterung - für jeden privaten oder geschäftlichen Bedarf."

„Gut geplantes Cruisen in schöner Landschaft und guter Gesellschaft ist ein positives Erlebnis von bleibendem Wert.“

Ehrlich, geht es Ihnen auch so? Den lieben Alltag lang sorgen Sie im Unternehmen für reibungslose Abläufe, organisieren die Zusammenarbeit, sind für die Belange der Kollegen und Mitarbeiter da. Dann können Sie ein paar Tage frei haben. Ehe man sich versieht, ist man vom Arbeitsmodus in den Urlaubsvorbereitungsstress geswitcht: Unkompliziert soll ein Urlaub sein, nicht zu weit weg. Den Kopf über die Tagesplanung will ich mir eben auch nicht zerbrechen. Das Telefon klingelt. Karl, ein Unternehmerkollege aus der Werkzeugbranche reißt mich aus den Gedanken: „Na, was wirst Du mit Deiner freien Zeit anfangen?“ - „Ach Karl, ich bin reif für eine Tour! Für eine Fernreise hab ich grade keinen Nerv! Sachen packen, sich ins Auto setzen, das Dach öffnen, die Sonnenbrille und Käppi aufsetzen, die frische Briese am Kopf vorbeirauschen und die müden Gedanken vom Wind wegblasen lassen! Nur, wohin soll ich? Welche Route nehme ich? Zum Planen bin ich viel zu K.O. Alleine macht es auch weniger Spaß. Es wäre schön in Gesellschaft; mit Gleichgesinnten....“ „Das dachte ich mir schon. Ich habe bei einem Orhideal Unternehmertreff etwas Geniales kennenlernen dürfen. Komm doch mit! Du bist reif für eine Reif-Tour.“

Reif-Tour für jemand, der schon tour-reif ist! Finde ich lustig. Karl kann nicht aufhören zu erzählen. Er schwärmt von Tanja und Norbert Reif, seinen sympathischen Tourguides, den pittoresken Fahrten durch die Alpen. Er beschreibt die zwanglose Geselligkeit in einer Gruppe Gleichgesinnter, die den Fahrspaß genießen, die Zeit für gute Gespräche und Kulinarisches. Das Ganze ohne Stress. Einfach packen und ins Auto setzen. Route und Hotels, alles ist schon vorbereitet! Das könnte, was für mich sein. Schon ist Karl aus der Leitung. Die Nummer der Reifs steht auf meinem Block. Also gut, jetzt will ich es genauer wissen...

Frau Reif, Sie wurden mir von Karl empfohlen. Er erzählte mir von Ihren organisierten Fahrspaß-Touren!? Ich merke nämlich den Urlaubsstress schon in mir hochsteigen...
Tanja Reif: Das kann ich verstehen! In der hektischen Zeit, möchten wir unseren vielbeschäftigten Kunden eine Auszeit anbieten, in der sie ihrem Hobby, mit dem Auto zu cruisen, unter Gleichgesinnten nachkommen können, eben einen Urlaub auf besonderem Niveau zu erleben. Falls Sie kein Cabrio- und Roadster-Fahrer sind, können Sie sich natürlich mit jedem anderen PKW auch anschließen.

Gut, mein Roadster steht ohnehin die meiste Zeit ungenutzt in der Garage. Haben Sie ein gutes Angebot, wohin und welche Route?
Norbert Reif: Oh ja, Sie haben die Richtigen erwischt! Unser Kerngeschäft sind Gruppenreisen und Events für Individualisten! Sie können aus verschiedenen Touren wählen. Schauen Sie sich ruhig online bei uns um. Unsere Spezialität ist, dass wir unterschiedliche Reisegruppen bei gleichem Reiseziel am Ende des Tages im selben Hotel zusammenführen. Wir bedienen Vielbeschäftigte, die mit dem eigenen Fahrzeug reisen wollen, und berücksichtigen dabei die jeweiligen Vorstellungen, um es in einem geselligen Miteinander auf einen Nenner zu bringen. Bei der Anmeldung befragen wir Sie beispielsweise, ob Sie die zügige oder gemütliche Fahrt bevorzugen, kümmern uns um die Unterkunftsart und Besichtigungshighlights. Darum gibt es bei uns verschiedene Untergruppen. Jeder Cabrio- oder Roadster-Fan kann bei uns seinem Hobby in bester Gesellschaft nachgehen. Nicht alle fahren „oben ohne“. Wir haben auch Teilnehmer, wie Karl, dem einfach nur das Gruppengefühl wichtig ist. Er ist froh, dass er sich bei uns um nichts kümmern muss. Jede Etappe ist gut durchgeplant und unsere Teilnehmer genießen es einfach.

Wen treffe ich denn in Ihrer Gruppe, außer natürlich Karl ;-)) Wer sind die Leute, die mitfahren?
Tanja Reif: Es darf generell jeder Fahrspaß-Begeisterte mit seinem PKW mitfahren. Alle Altersklassen sind vertreten. Es sind meist Personen aus dem unternehmerischen Mittelstand und viele Selbstständige, die eine Auszeit brauchen....Paare oder Singles. Denen nehmen wir die ganze Organisation ab. Manche nutzen es auch für ihre Firma.

Na, da haben Sie ja den Engpass der Zielgruppe voll erkannt. *(Wir lachen)* **Das hört sich spannend an. Man kann als Unternehmer also nicht nur privat teilnehmen, sondern auch eine Gruppe von Ihnen führen lassen?**
Norbert Reif: Selbstverständlich. Wir haben seit Jahren Erfahrung mit Kundenreisen. Wer uns beauftragt, hat eine Kunden- oder Mitarbeiterbindung der besonderen Art. Das nehmen Unternehmen verschiedenster Branchen zum Teambuilding in Anspruch. So eine Tour verbindet und fördert den Teamgeist. Unsere Arbeit wird von unterschiedlichsten Auftraggebern geschätzt. Darunter sind Autohäuser oder Leasinggesellschaften, für die wir regelmäßig anspruchsvolle Kundenreisen organisieren, aber auch viele andere Branchen.

Manche überreichen eine Reise als Verkaufsbeigabe. Andere gewinnen Aufmerksamkeit bei ihrem Publikum in Form einer Cabriotour-Gewinnreise. Das machen zum Beispiel Printmedien für ihre Leser und Radiosender für ihre Hörer gerne mit uns aus. Banken belohnen ihre Kunden auch gerne mit Gewinnspielen. Da sind wir oft dabei, weil unsere Touren positiv im Gedächtnis bleiben! Kundenbindung ist eine emotionale Sache. Damit machen wir unsere Partner erfolgreicher!

Wow. Wir haben immer wieder Geschäftspartner aus Amerika. Das wäre ja für unser Unternehmen eine interessante Idee, eine Rundtour mit unseren Businessleuten zu veranstalten.
Sicher. Damit haben wir auch schon Erfahrung. Schauen Sie sich bei uns im Internet unser Angebot zu „Little Europe“ an. Es ist schon ein bleibendes Erlebnis, wenn internationale Geschäftspartner so eine Fahrspaß-Tour hautnah erleben dürfen und unsere Landschaften entdecken.

„Wir verbinden Genuss und die schier unendliche Freiheit des Autofahrens. Tolle Strecken, malerische Aussichtspunkte, feines Essen und entspanntes Miteinander !“

Ich brauche einfach eine Auszeit. Aber privat bin ich kein Herdenmensch. Bis kurz vor der Abreise beantworte ich noch die letzten Anfragen und sende die ein oder andere Email. Warum, Herr Reif, ist Ihre Tour besser, als wenn ich individuell verreise?
Norbert Reif: Das liegt auf der Hand! Wer bei uns bucht, muss sich um nichts mehr kümmern, außer die Kleidung einzupacken und los geht´s.... Wir planen alles, z. B. die Streckenwahl, also welche Routen, wo ist die Landschaft schön, und wo gibt es Sehenswertes, in welchen guten Hotels übernachten wir und, und, und! Im Ausland kümmern wir uns darum, wo und vor allem, wann zu tanken ist. Wir planen die Dauer der Streckenabschnitte, die Sightseeing-Highlights, die Foto- und Panoramapunkte, welche Veranstaltungen zur Gruppe passend sind. Unser Motto dabei ist: „Sei dort, wo nicht zu viel Trubel ist.“

Das ist ganz in meinem Sinn. Ich habe nichts dagegen, mich zurückzulehnen.
Tanja Reif: Das können Sie auch. Wir kümmern uns um exzellente Zielauswahl. Wir richten uns nach dem häufigen Wunsch unserer Teilnehmer: „Wo ich schon immer mal hin wollte....!“ Das sind berühmte und begehrte Ziele, die beliebt sind und die in Erinnerung bleiben. Eine gute Hotelauswahl ist unser Markenzeichen. Aus dem Grund übernachten wir in solchen Hotels, wo wir die Hoteleigentümer schon viele Jahre aus guter Erfahrung kennen.

Ich sehe online Ihre Konvoi-Bilder. Wie klappt die Koordination, wenn man mit dem Auto eine Gruppenreise macht? Geht das überhaupt auf der Straße?
Tanja Reif: Sie haben Recht. Da muss man als Reiseveranstalter viel Erfahrung haben. Unsere Teilnehmer lernen mit uns die Koordination auf der Straße. Es ist alles eine Frage der Routine. In verschiedenen Gruppierungen, nach Fahransinnen eingeteilt, so dass sich jeder aufgehoben, nicht überfordert, bzw. nicht eingeschränkt fühlt. Das ist eine Kür, die wir aber gut zu meistern wissen.

Unsere Teilnehmer schätzen unsere Fähigkeiten besonders hoch. Wenn man dann sozusagen „nur hinterher fahren“ und das Gewünschte erleben kann, ist der Kunde super glücklich! Wir sind außerdem keine Raser….. Wir fahren so wie es die Gruppe möchte und kann.

Aber ist es nicht trotzdem schwer die Gruppe beisammen zu halten?
Norbert Reif: Für uns nicht. Wie gesagt, wir haben Erfahrung, Einfühlungsvermögen und spielen den lebenden Infopoint...*(er schmunzelt)*

Ok, das kann ich nachvollziehen. Sie müssen mir auch nicht alle Ihre Erfolgsgeheimnissse verraten *(ich schmunzele)***. Aber wissen Sie was? Ich fühle mich jetzt schon bei Ihnen gut aufgehoben. Ich denke, es ist so familiär, wie auf den Orhideal Unternehmertreffen.**
Tanja Reif: Absolut. Wir werden natürlich immer gefragt, was für ein Menschenschlag da mitfährt? Das sind tolle Menschen kann ich nur sagen! Viele treffen sich gerne immer wieder bei uns und finden zu einer Tour zusammen. Die Stimmung ist immer top!

Vor allem Cabriofahrer sind Genießer, aber auch Individualisten. Nach der Devise: Das Auto ist meine Freiheit! Es ist sicher nicht leicht, solche Menschen zusammen zu bekommen?
Norbert Reif: Es gibt viele Menschen, die den Fahrspaß lieben. Sie fahren zum Genuss gerne alleine in der Gegend herum. Im Gegensatz zum Motorradfahrer ist die Vorstellung, in der Gruppe zu fahren, bei Autofahrern nicht weit verbreitet! Hier besetzen wir seit 20 Jahren erfolgreich eine Nische und haben uns einen guten Namen gemacht. Glauben Sie mir, unsere Teilnehmer sind nach der Tour begeisterte Gruppen-Tourer.

OK, klasse! Sie haben mich. Ich probiere das aus. Ihre Aufgabe ist mit viel Enthusiasmus und Herzblut verbunden. Schöne Erlebnisse und gute Gesellschaft ganz ohne Stress - das spricht mich sehr an.
Norbert Reif: Na dann, wunderbar - Herzlich willkommen bei Reif-Tours!

Tanja Reif
Cabrioreisen Reif-Tours
Mobil: 0174 - 311 97 53
Telefon: 07576 - 929988

Norbert Reif
Tourmanagement
Mobil: 0171 - 260 70 75
cabrioreisen@reif-tours.com

www.reif-tours.com

Vorzeigeunternehmen aus dem Wirtschaftsstandort Mengen

Startseite // Wirtschaft

- Servicestadt Mengen
- Wirtschaftsstandort Mengen
- Wirtschaftsförderung
- Gewerbegebiete
- Gewerbeimmobilien
- Unternehmensverzeichnis
- Ausschreibungen
- Hotels & Pensionen
- Links

Wirtschaftsstandort Mengen- Landeerlaubnis erteilt!

Standortdaten

Ausfühliche Informationen über den Wirtschaftsstandort Mengen können Sie HIER als pdf-Datei downloaden.

Ansprechpartner

Ihr Ansprechpartner für das Thema "Wirtschaft" bei der Stadt Mengen ist ...

Manuel Kern
- Wirtschaftsförderer -
Tel. (07572) 607-530
Fax (07572) 607-77530
manuel.kern@mengen.de

Mehr über Mengen erfahren Sie auf www.mengen.de

ORH IMAGE IDEAL Podium der Starken Marken

Kooperation 2016

Wir sind dabei
mit dem Thema
Arbeitgeber-Attraktivität

SMM Sales Marketing Messe

09. März 2016
MOC München

09. März 2016
MOC München

Die Messe für innovative Marketing-Strategien

- Online-Marketing
- Direkt-Marketing
- CRM

www.smm-muc.de

marketing BÖRSE www.marketing-boerse.de

www.e-3.de|at|ch

ecommerce® MAGAZIN

HighText Verlag @Business 3.0 Wissensportal und Trendscouting für Interaktive

SMM Sales Marketing Messe

Ziele der Fachmesse

Die Marketing-Instrumente, mit denen Sie Ihre Waren und Dienstleistungen präsentieren und verkaufen, müssen ständig erneuert werden.
Der Grund: die neuen schnellen Kommunikationswege.
Das gilt für Produkt-Management, Öffentlichkeitsarbeit, Verkaufsförderung und natürlich den Vertrieb. Denn gerade dort stehen Unternehmen unter enormem Wettbewerbsdruck. Die Faktoren, um am Markt bestehen zu können: ein systematisches Vertriebs-Management, motivierte Mitarbeiter und zielorientierte Verkaufsstrategien. Professionelle Marketing-Strategien, Kundenorientierung und Service-Bereitschaft sind daher ein absolutes Muss für Führungskräfte und Mitarbeiter.

Die Sales-Marketing-Messe präsentiert genau das. Neueste und effektivste Marketing-Instrumente, mit denen Sie diese Ziele erreichen ...

Das Messeangebot

Online-Marketing

Suchmaschinen-Marketing:
Finden und gefunden werden im Internet, SEO, SEA

E-Mail Kampagnen:
Adress- und Permission-Marketing

E-Business:
Marketing, Vertrieb und Geschäftsabwicklung im Internet, Konzeption und Realisation von Online-Shops

Social Media:
Facebook, Xing, Twitter & Co.

Dialogmarketing

Adressmanagement
Neue innovative Daten-, Analyse- und Denkmodelle, Leadmanagement

Lettershop
Von der Definition der Zielgruppe zur Konzeption von Mailing-Kampagnen

Digitaldruck
Die Printkomponente im Dialog-marketing, Web to Print

Werbemittel
Wie Sie mit kleinen Geschenken die Herzen Ihrer Kunden gewinnen

CRM – Kunden-beziehungsmanagement

Die konsequente Ausrichtung einer Unternehmung auf ihre Kunden und die systematische Gestaltung der Kundenbeziehungsprozesse. CRM ermöglicht ein vertieftes Beziehungsmarketing.

Mobiles CRM
Über Apps auf dem Smartphone oder als On-Demand-Lösung über die Cloud wird der Aussendienst effizient mit seinem Team in der Firma verbunden. Er hat zu jeder Zeit an jedem Ort Zugriff auf seine Kundendaten.

Vorträge und Aussteller

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.smm-muc.de

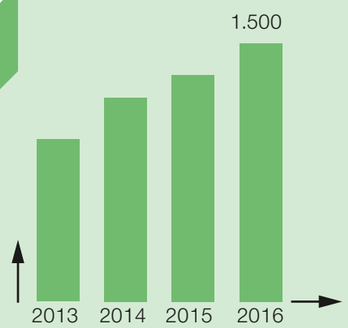
Besucher - Zielgruppen

Die Sales-Marketing-Messe ist eine exklusive, reine B2B Fachmesse. 80 % der Besucher der Sales-Marketing-Messe sind Führungskräfte aus Großunternehmen und dem Mittelstand.

- **Marketingmanager**
- **Vertriebsleiter**
- **Geschäftsführer**
- **E-Commerce Manager**
- **Marketing- und PR- Agenturen**

Daten und Fakten

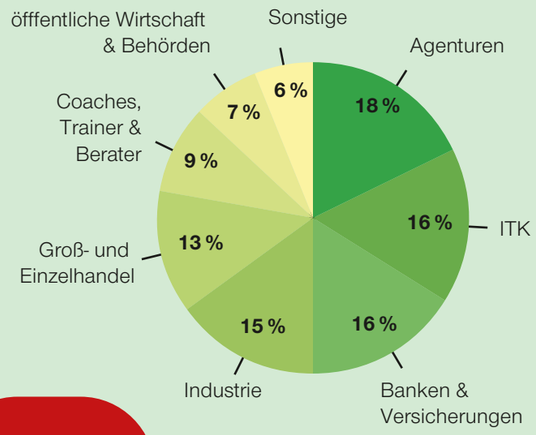
Erwartete Fachbesucher:



90 % der befragten Besucher hat die letztjährige SMM sehr gut, bzw. gut gefallen

85 % der befragten Besucher möchten zur nächsten SMM wieder kommen

Besucher nach Branchen:



Stimmen zur SMM

„Die Sales-Marketing-Messe in München ist super! Die Zielgruppe der Marketing- und Vertriebsleiter ist für uns perfekt! Wir haben unseren Messestand für die nächste SMM bereits gebucht."
Thomas Stahl,
Geschäftsführer der Icos Akademie, Rosenheim

„Texterclub und SGV Verlag ziehen nach der SMM 2015 eine durchweg positive Bilanz. Eine tolle Messe! Für das kommende Jahr ist ein größerer Texterclub-Gemeinschaftsstand geplant."
Claudia Hilber,
Leitung Marketing & Vertrieb Texterclub/SGV Verlag.

„Die SMM 2015 hat unsere Erwartungen weit übertroffen! Dank der zahlreichen freundlichen und kompetenten Besucher war es eine gelungene Messe. Mit SALES-mango kommen wir auch nächstes Jahr gerne wieder."
Jakub Szpetkowski,
Product Mananger, BENHAUER Sp.z.o.o.

Die diesjährige SMM Sales-Marketing-Messe hat uns sehr gut gefallen. Wir haben den gleichen Stand für die SMM 2016 bereits gebucht.
Bodo Kummer,
Geschäftsführer, ORT Medienverbund GmbH

„Die SMM Sales Marketing Messe ist eine super Veranstaltung, sehr informativ. Für AmedeA hat sie viele neue Kundenkontakte gebracht."
Natalie Kober, Geschäftsführerin,
AmedeA Werbepräsente GmbH

„Die SMM war für uns ganz prima. Weiter so! Wir sind im nächsten Jahr gerne wieder als Aussteller dabei."
Andreas Teichmann,
Geschäftsführer VTE, Partner Cobra GmbH

„Wir hatten viele hochwertige Kontakte im professionellen Umfeld."
Thomas Reppel, Geschäftsführer, GRID-DATA GmbH

Das Messe-Marketing-Konzept

Messe-Marketing-Service für Aussteller

Als Aussteller erhalten Sie Gratis-Eintrittskarten, die Sie frei an Ihre bestehenden und potenziellen Kunden versenden können. Diese Gutscheine werden Ihnen auch nach Einlösen durch Ihre Kunden an der Tageskasse **nicht berechnet!**

Als Aussteller können Sie Ihre neuesten Marketing-Angebote in Firmen-Vorträgen präsentieren. In diesen Vorträgen werden den Besuchern anhand von Referenz-Projekten Lösungswege und Erfolgsmodelle vorgestellt.

Zusätzliche Werbemöglichkeiten für Sie: der Messe-Planer, Briefaufkleber, der Messe-Newsletter und die Messe-Webseite.

Internet

Die Präsentation im Internet nimmt für die Sales-Marketing-Messe eine zentrale Rolle ein. Im Internet findet der Besucher die wichtigsten Informationen über die Aussteller und das Vortragsprogramm, Öffnungszeiten und die Zufahrt zur Messe:

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.smm-muc.de

Direktmailing-Aktionen

Der Veranstalter stellt durch gezielte Direktmailing-Aktionen sicher, daß die Entscheidungsträger von großen und mittelständischen Betrieben, die über die Vergabe von Marketingbudgets verfügen, auf die Sales-Marketing-Messe eingeladen werden. Qualifizierte und personalisierte Adressbestände stehen zur Verfügung.

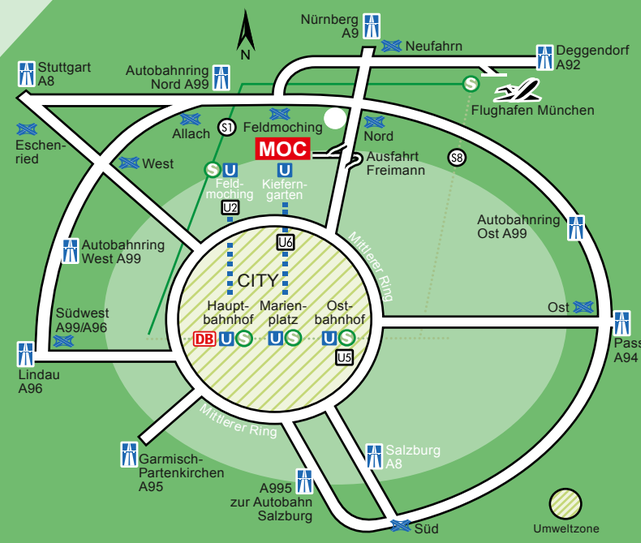
Printmedien, Rundfunk und Fernsehen

Die Sales-Marketing-Messe wird in den wichtigsten Fachzeitschriften, in der Tagespresse, sowie in Messekalendern beworben.

Veranstaltungsort

MOC
Veranstaltungscenter
Lilienthalallee 40

80939 München



Veranstalter

NETCOMM GmbH

Wiesentfelser Str. 1
81249 München

Tel.: +49 89 88 94 93-70
Fax: +49 89 88 94 93-79

www.smm-muc.de
info@smm-muc.de

SMM
Sales Marketing Messe

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

media face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Überlebensfähigkeit von Unternehmen durch gesundes Wirtschaften

Kluger Wegweiser mit System

Mit dem sympathischen Rundumdenker Klaus Dieter Böse und seinem Partnernetzwerk 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 Unternehmensbedürfnisse ein, um ganz gezielt die wirklich richtigen und individuell passenden Maßnahmen umzusetzen. Vor allem sein Improvisationstalent und der Blick-über-den-Tellerrand wird von seiner Zielgruppe geschätzt. Als Vorsprungschaffer bringt er Teams zu Spitzenleistung! „Meine Mission steht für GESUNDE Unternehmen, Mitarbeiter und Menschen privat. Ich stehe dafür, dass wir mit einer gesunden Kultur Zufriedenheit, Produktivität, Wertschätzung und Identifikation im Unternehmen, beruflich und privat, besser leben können.“ Lassen Sie Ihre bisherigen Erfahrungen zum betrieblichen Gesundheitsmanagement in der alten Schublade und **entdecken Sie neue Wege mit Claus Dieter Böse: Meilensteine für Ihren Erfolg sind Ihnen dann gewiss!** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

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

www.klaus-dieter-boese.de

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 haben 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 Einklang, motivierte Mitarbeiter durch Einbeziehen, Fördern und eingeräumter Freiheit in Entscheidungen und Umsetzung von Zielen, Arbeitgeberattraktivität, hoher Identifikationsfaktor mit dem Unternehmen; intern und extern, Kostenoptimierung und Steigerung der Leistungsperformance, Auslastung verbessern, Erhöhung der Lieferverfügbarkeit, Steigerung der Liefertreue und vieles mehr.

Unternehmenserfolg lässt sich planen...

Es ist alles nur eine eine Phase

Kolumne von & mit Wolfgang Dykiert

Erfolgreiche Unternehmen sind auf die verschiedenen Unternehmensphasen gut vorbereitet

Mal ehrlich - wann haben Sie sich das letzte Mal strategisch und systematisch mit Ihrem Geschäftsmodell auseinander gesetzt? Wahrscheinlich ganz am Anfang während der Gründungsphase als es darum ging einen Zuschuss, einen Gründungskredit zu erhalten oder einen Investor zu finden. Zu diesem Zeitpunkt setzt man sich meistens sorgfältig mit seiner Geschäftsidee auseinander und fasst sie in einem strukturierten Business- und Finanzplan zusammen.

Man investiert viel Zeit und Energie um ein Strategiepapier zu verfassen, in dem man der Bank, dem Fördermittelgeber oder dem potentiellen Investor sein Geschäftsmodell so nachvollziehbar wie möglich erklärt. Man versucht zu überzeugen, dass man die „DIE" innovative Geschäftsidee mit „DEM" Alleinstellungsmerkmal hat und dass man genau die richtige Person / das richtige Team ist, um die Idee umzusetzen. Während man sich intensiv mit dem eigenen Geschäftsmodell auseinandersetzt, werden der Wettbewerb umfassend recherchiert, die Stärken und Schwächen der Konkurrenz analysiert und vergleicht sie mit den eigenen. Daneben beschäftigt man sich mit Fragen zu Zielgruppen, Angebots- bzw. Produktpalette, stimmen Angebotsnutzen und Kundenbedürfnis überein, Marketing, Wertekanon, Werbung, PR, Vertriebswege, verkaufsfördernde Maßnahmen, Standort, Logistik und Qualitätssicherung, Kundenbindungsmechanismen (After-Sales-Marketing), Umgang mit Reklamationen, Organisation & Administration und legt sich eine zeitliche Meilensteinplanung für den Markteinstieg bzw. für künftige Innovationsschritte zurecht. Parallel dazu beginnt man die redaktionell erarbeiteten Inhalte in ein Mengengerüst einfließen zu lassen, Preise bzw. Umsätze und Kosten zu kalkulieren (was ist wünschenswert, was notwendig und was realistisch), Rentabilität bzw. den Break-even-Zeitpunkt und Liquidität bzw. den Cash-flow zu planen, den Investitions- und Betriebsmittelbedarf festzulegen und sich um die Herkunft der benötigten Finanzmittel zu kümmern.

Und am Ende - wenn alles fertig ist? Die Finanzierung steht – das Unternehmen wurde gegründet ….. dann verschwindet der Business- und Finanzplan in der Schublade und gerät in Vergessenheit! Dabei wäre er der ideale Fahrplan in die nächsten Unternehmensphasen: Nach der Gründungs- und Finanzierungsphase folgt die Umsetzungs- bzw. Ingangsetzungsphase, danach die Wachstums- und Innovationsphase und schließlich und endlich werden die meisten Unternehmen auch einmal Krisenzeiten überwinden müssen – d.h. man steuert das Unternehmen durch die Festigungsphase.

GRÜNDEN - INGANGSETZEN – WACHSEN – FESTIGEN
Jede dieser Unternehmensphasen sollte man aktiv steuern statt passiv zu „erleiden".

INGANGSETZUNGSPHASE:
Sobald die Gründungsphase erfolgreich abgeschlossen wurde, gilt es die richtige Feinabstimmung zu finden, das gesamte Geschäftsmodell zu stabilisieren und an den notwendigen Stellen nachzujustieren. Was wollte man wann umgesetzt haben? Welche Aufgaben waren notwendig um welches Etappenziel zu erreichen?

Wie setzt sich die Zielgruppe zusammen? Welche Lieferanten und Dienstleister sind die richtigen Partner? Sind die betriebsinternen Prozesse und Abläufe optimiert? Stiftet die Produkt- und Dienstleistungspalette auch den geplanten Nutzen und werden die Bedürfnisse der Kunden abgedeckt? Fragen über Fragen! Sehr häufig verliert man während dieser Ingangsetzungsphase die Orientierung; man „stolpert" quasi in die Zukunft.

Vergleichszahlen aus dem Vorjahr gibt's noch keine, man fährt auf Sicht und „steuert" das Unternehmen auf Basis der Kontoauszüge. Meistens kommt dann am Ende des ersten Betriebsjahres das (böse) Erwachen: der erste Jahresabschluss. Man vergisst, dass während den ersten Monaten der Business- und Finanzplan ein ideales Planungs- und Controllingtool darstellt. Er ist die Roadmap mit den wichtigsten Meilensteinen und Zielvorgaben. Aktualisieren Sie Ihren Businessplan! Hinterfragen Sie regelmäßig die im Finanzplan getroffenen Annahmen. Ein guter Businessplan ist niemals statisch! Passen Sie Ihre Planungen laufend den aktuellen Entwicklungen an. Beweisen Sie der Bank oder dem Investor, dass Sie auf Veränderungen die strategisch richtigen Antworten haben.

WACHSTUMSPHASE:
Fällt das Jahresergebnis positiv aus, gilt es mit Augenmaß eine vernünftige Wachstums- und Innovationsplanung zu entwickeln. Wann ist der

richtige Zeitpunkt zusätzliches Personal einzustellen? Wann muss die Produkt- und Dienstleistungspalette überarbeitet oder ergänzt werden? Wie kann das Geschäftsmodell mit dem bestehenden Mengengerüst skaliert werden? Können die betrieblichen Ausgaben, die Lieferketten, die Vertriebskanäle optimiert werden? Zu welchem Zeitpunkt müssen im Bereich Marketing, Werbung und Vertrieb neue Impulse gesetzt werden? Wann muss ggf. azyklisch investiert werden? Speziell die Frage nach dem MengengerüstSolounternehmerInnen mit einem Dienstleistungsangebot vor besondere Herausforderungen:

Die Wochenarbeitszeit ist nicht beliebig skalierbar; Organisation, Administration und Akquise benötigen ausreichend Zuwendung. Wie kann dennoch der Umsatz gesteigert werden ohne das Stundenhonorar anzuheben?
Wachstums- und Innovationszyklen sollten genauso sorgfältig geplant werden wie die Gründung des Unternehmens. Insbesondere die Fragen nach dem richtigen Zeitpunkt für die Einführung neuer Produkte (Stichwort: Produktinnovationen) und den nächsten Investitionen (Betriebsvergrößerung) bedürfen einer sorgfältigen Planung. Zu früh oder zu spät eingeleitete Maßnahmen können den bisherigen Erfolg sehr schnell gefährden.

FESTIGUNGSPHASE:
Bleibt das Jahresergebnis hinter den Erwartungen zurück, reagieren viele Unternehmer nach dem Motto „Trial and error“ und versuchen kurzfristige Maßnahmen zu ergreifen, die das Unternehmen auf den Erfolgskurs zurück bringen sollen.

Viele Unternehmen die ins Trudeln geraten sind, haben häufig kein Ausgabenproblem – sondern ein Einnahmeproblem. Kosten senken, Personal freistellen sind zwar die einfachsten aber nicht immer die richtigen Reflexe.
Speziell in dieser Phase bedarf es eines kühlen Kopfes! Ein strategischer Business- und Finanzplan ist der einzige Ausweg aus dieser Situation. Effizienter Mitteleinsatz (finanzielle, personelle, materielle und organisatorische Ressourcen), selbstkritische Fragestellungen bzgl. Produkt- und Dienstleistungsportfolio, USP, Betrachtung der Zielgruppen und zielgruppengerechten Marketing- und Werbemaßnahmen, Zeitplanung sowie der entsprechenden Logistik- und Vertriebswege sind jetzt notwendig.

Wenn das Geschäftsmodell hinter den Erwartungen zurück geblieben ist, ist es oft (zu) spät um sich die richtigen Fragen zu stellen und notwendige Gegenmaßnahmen rechtzeitig einzuleiten. Deshalb empfiehlt es sich, möglichst frühzeitig Abweichungen zu analysieren und alternative Wege aus der sich abzeichnenden Krise zu skizzieren. In Krisensituation braucht man einen strategisch-systematischen Plan um mit der gebotenen Ruhe die richtigen Schritte zu gehen.

Ein individuell erarbeiteter Businessplan ist deshalb in jeder Phase die Voraussetzung für ein gesundes und strukturiertes Unternehmenswachstum.

Wolfgang Dykiert
Gründungs- und
Mittelstandsberatung
Tel.:+49 (800) 308 13 59
(kostenlose Servicenummer)

www.dykiert-beratung.de

Die Instandhaltung.

Der unterschätzte Partner

Internationaler Branchentreffpunkt in Klagenfurt gibt Einblick in eine zukunftsorientierte Branche.

Mit einem neuerlichen Besucherrekord ist der Branchentreffpunkt für Instandhalter in Klagenfurt über die Bühne gegangen. Bei den INSTANDHALTUNGSTAGEN 2015 diskutierten Teilnehmer und Aussteller aus Deutschland, Österreich, den Niederlanden und der Schweiz aktuelle Themen wie Industrie 4.0, Energieeffizienz, sowie Praxisprojekte aus Industrie- und Kommunalbetrieben.

Auch die Ehrengäste Ing. Manfred Ebner (Land Kärnten), Dr. Claudia Mischensky (Industriellenvereinigung Kärnten) und Jürgen Mandl (Wirtschaftskammer Kärnten) ließen sich von der positiven Aufbruchstimmung anstecken. Sie machten klar, dass besonders in einem kleinen Industrieland wie Kärnten Initiativen zur Stärkung der Unternehmen unumgänglich sind. In Zeiten starken internationalen Wettbewerbs tritt der Bereich der Instandhaltung vermehrt in den Fokus.

Gemeinsam mit den Veranstaltern Jutta Isopp (Messfeld GmbH, Klagenfurt) und Andreas Dankl (dankl+partner consulting, MCP Deutschland) schworen sie die zahlreichen Teilnehmer des Kongresstages im VIP Bereich des Wörthersee Stadions ein, auch weiterhin für die Sichtbarkeit der Instandhaltung zu kämpfen.

Die INSTANDHALTUNGSTAGE werden von den Firmen Messfeld GmbH (Klagenfurt), dankl+partner consulting gmbh (Salzburg) und MCP Deutschland GmbH (München) abwechselnd in Salzburg und Klagenfurt organisiert und haben sich in den letzten Jahren zu einem wichtigen Branchentreffpunkt entwickelt. Die INSTANDHALTUNGSTAGE 2016 finden von 12. bis 14. April 2016 in Salzburg statt. Aktuelle Informationen finden Sie auf

www.instandhaltungstage.at

Macht sich stark für die Belange der Instandhaltung: Andreas Dankl, CEO dankl+partner consulting gmbh

„Titelgesichter auf der Kongressbühne“

Mit Initiator Andreas Dankl: Martina Thomas, Unternehmerin des Monats Mai 2015, bringt produzierende Unternehmen in die Pole-Position

Christine Riemer-Mathies, www.trainpers.de kümmert sich um den Faktor Mensch

ORH IMAGE IDEAL®
Podium der Starken Marken

Kooperation mit den Instandhaltungstagen 2016

Kooperation mit Caado Events - **Spezialist für Qualitätsveranstaltungen**

„Mein Ziel ist es, Frauen erfolgreicher zu machen.“

Daniela Kreißig – Veranstalterin
Unternehmerinnenkongress Dresden

Ein Kongress
für Unternehmerinnen

Bereits seit 2008 organisiert Daniela Kreißig in Dresden den „Ladies Dinner – Der Unternehmerinnentreff“ und ist damit direkt an der Basis der Probleme der Unternehmerinnen. Etwa alle 8 Wochen treffen sich ca.25 Frauen zu einem Netzwerkabend zusammen und lassen sich bei Impulsvorträgen und neuen Kontakten inspirieren. Aus dieser Idee heraus entstand der Unternehmerinnenkongress. Es lag nahe einen ganzen Tag lang, komprimiert Wissen direkt an Frauen zu vermitteln, die beruflich voran kommen und noch erfolgreicher sein möchten.
Ihre Organisationserfahrung hat sich Daniela Kreißig in den letzten Jahren bei der Umsetzung von Messeveranstaltungen geholt, welche teilweise Besucherzahlen von bis zu 10.000 Personen erreichten.

„Mein Ziel ist es Frauen erfolgreicher zu machen. Viele haben so ein riesiges Potential, welches teilweise noch komplett ungenutzt ist und dabei könnten die Frauen soviel erreichen. Es ist ja nicht nur, dass es Spaß macht einen Job zu haben, den man liebt, auch die Lebensqualität erhöht sich damit enorm. Viele Menschen sind einfach miesepetrig, weil sie im falschen Job sind und blühen regelrecht auf, wenn sie etwas mit Leidenschaft machen. Sie wirken nicht nur jünger und entspannter, sie haben auch viel mehr Chancen und Möglichkeiten im Alltag was zu bewegen.“ So die Erfahrungen von Daniela Kreißig aus vielen Gesprächen mit Unternehmerinnen.

caado® events

Rückblende Unternehmerinnenkongress Dresden

Save the Date: 28.Januar 2017

www.unternehmerinnen-kongress.de

Am letzten Februarwochenende startete in diesem Jahr der 2. Unternehmerinnenkongress in Dresden und es wurden über 150 Frauen erwartet. Dabei wurd kein Gewerbeschein verlangt, der Titel „Unternehmerinnen“ steht in diesem Fall für alle Frauen, die ihre berufliche Karriere voran treiben und noch erfolgreicher sein möchten. Egal, ob die Assistentin der Geschäftsführung Pläne hat, den Geschäftsführerposten einzunehmen oder ob das eigene Business in die Selbstständigkeit gerade gestartet ist oder man vielleicht bereits auf 20 Jahre eigenes Unternehmertum zurückblicken kann. Solange Motiviation und Neugierde auf viele andere Frauen, Vorträge, Workshops und auch der Blick über den berühmten Tellerrand gewollt ist, sind Frauen bei dieser Veranstaltungsreihe herzlich willkommen.

Einen ganz Tag lang konnten sich die Teilnehmerinnen bei 6 Referentinnen und 4 Talkgästen neue Ideen, Ansichten, Inspiration und Motivation holen. Sie berichteten über ihre Erfahrungen beim Unternehmensaufbau, über Krisen und Erfolge und wie sie diese erlebt hatten, über die Positionierung als Spezialistin.

UNTERNEHMERINNEN
Kongress
DAS Event für erfolgreiche Frauen

ORH IMAGE IDEAL
Podium der Starken Marken

Local Heros und Global Player verbinden sich auf der Orhideal B2B-Plattform

Konzentrierte Geschäftsführerkommunikation auf höchstem Niveau

Entscheider Treffen auf Augenhöhe

B2B Kommunikation auf allen Kanälen:
Gelebter Austausch mit den Titelgesichtern jeder Ausgabe und deren Lesern.
Orhidea Briegel koordiniert die Plattformsynergien.

Orhidea Briegel stellt Unternehmer des Monats vor: Ron Traub, Musikunternehmer, Alexandra Wiedemann, Best Ager Wohnprojekte und Gerhard Ostenried, Ostenried Einrichtungen

Ein großes Hallo

...gab es an unserem Dezember Orhideal Unternehmer-Treffen bei Prof. Dr. Dr. Dr. Schlegel.
Die moderne Praxis im Renaissance-Gebäude in München war an diesem Tag elegante Anlaufstelle für Unternehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Schlegel-Team und der Orh-ideal-Einlass kümmerten sich um die ankommenden Gäste. Groß war bei jedem Unternehmer des Monats die Neugier, endlich die Menschen zu treffen, bei denen IMAGE Magazin ebenso fleißg im Einsatz und Umlauf war. Aus 12 Jahren Orhideal IMAGE trafen sich etwa drei Titelgesichter-Jahrgänge aktueller, aber auch der Erst-Ausgaben. So wechselten viele Belegexemplare ihre Besitzer und die Stimmung war sehr ausgelassen. Wie immer fasste Orhidea Briegel bei der Begrüßung unkompliziert und mit viel spontanem Witz die Gästeliste zusammen, vernetzte aus dem Stehgreif und schaffte eine ungezwungene Basis für gute Gespräche. Gästekommentare: „Den weiten Weg aus Berlin habe ich nicht bereut“, „Ich war überrascht, wie viele Geschäftsführer mich als März-Gesicht erkannten, auf mich zukamen und noch mehr über mich erfahren wollten.“, „Endlich habe ich mein Titelpendant kennengelernt.“, „Jede Menge Kontakte und Ideen für meine Firma nehme ich jetzt mit nach Hause.“ , „Nächstes Mal komme ich wieder.“, „Orhidea, ich bin überwältigt von der angenehmen Atmosphäre und der Qualität der Gäste.“

***Nachdem Prof. Dr. Dr. Dr. Karl Andreas Schlegel** (links), www.prof-schlegel.de die Gäste begrüßt hatte, benannte **Orhidea Briegel** die anwesenden Geschäftsleute aus den Gegenden der DACH-Region unterhaltsam mit Namen und Firmensitz. Darunter waren beispielsweise:*

Tobias Dankl, xDims Kitzbühel

„Feuerwerk der Ideen: Unternehmer des Monats begegnen sich.“

Sebastian Adam, geniux GmbH München

Gabriele Kowalski Delta Institut

Dr. med. Thomas Scholz

Links hinten im Bild: u.a. Markus Unger, Fa. vit:bikes

Uwe Reger Maschinenbau, Hannover vorne rechts: Makus Wahle, adfineo

Werner Dück von www.good-spirit.com interviewte die aktuellen Titelgesichter, wie sie das Magazin einsetzen. Jeder hatte seine Exemplare zum Austausch dabei...

„Erkannt! Deine Story habe ich auch schon im Internet gelesen.“

...hatte Spaß - Tanja Völl, GF Online-Handel BeDiamond Aachen

Gelesen wurde sogar schon beim Treff: Hier die Titelstory von Monika Thomas, www.team-mt.de

Schon seit 2007 mit Prinz Luitpold dabei: Bernd Dornach, www.uni-marketing.de

Multi-Entrepreneur, Top-Speaker & Buchautor Kishor Sridhar www.perfectscore.de plaudert über Prozess-Optimierung

Von Titel zu Titel: Verena Schraner, www.erfolgslabor.com bespricht eine Kooperation.

Alle Eventfotos von www.herrmueller.info

Erfahrungsaustausch vor der Kamera:
Die MItarbeiter von Chris Pampel, Captide Vertriebs GmbH, verteilen seine Ausgabe auf Roadshows und Vorträgen. „Meine Story kommt ausgezeichnet an und unser Team kann meine Vision viel besser transportieren.“, so der sympathische Mittelstandsfinanzierer.

Werner Dück fragte beim filmen die Geschäftsleute, wie sie das Magazin benutzen (Bilder unten). Jeder hat sein Sonderdruck dabei und es fand wildes Tauschen der Titelstorys statt, wobei die Gäste viel Spass hatten (Bild unten rechts)

„Geniales Medium, tolles Event, fähige Initiatorin!“

Orhideal IMAGE Magazin

Multiplikatoren und Türöffner im Zusammenschluss

Geschäftsführerkommunikation auf höchstem Niveau.

Sorgfältig ausgewählte und markant aktive Unternehmer.

Interdisziplinäre B2B-Vernetzung: Unternehmer als wertvolle Multiplikatoren und Türöffner durch ihr Wirkungsfeld

„Unsere Händler haben uns die Titelstory förmlich aus den Händen gerissen und benutzen sie am POS. Besser und unverfälschter können wir unsere Vision nicht transportieren lassen.“

www.lubana.de Hersteller Kosmetik Luxussegment

Alle Eventfotos von www.herrmueller.info

Spontanbesuch aus Baden-Würtemberg: mit Initiatorin Orhidea Briegel

Corporate Health Gespräche: Personalprofi Gudrun Gramm, www.PersoGramm.de und Johannes Pfaffenhuemer, www.pfaffenhuemer.at

Wiedersehen nach längerer Zeit: Unternehmer des Monats August 2009, Markus Christopeit www.markus-christopeit.de

Im Dialog mit Praxisteam www.prof-schlegel.de

Über Erfolgspaare: Buchautor Samy Bakry www.emoratio-paarberatung.de repräsentierte die Titelstory September 2015

Frisch aus der Schweiz eingetroffen: Andres Michael Roth aus St.Gallen begleitete unser Titelgesicht November 2005

Hersteller aus Deutschland: Anita Kraus GF von www.lubana.de

Berlin meets Munich: Henry Krey, Unternehmer des Monats www.erfolgreicherwerden.de, im Dialog mit www. dykiert-beratung.de

„Schön zu sehen, wie sich die Plattform die letzten 10 Jahre entwickelt hat.“ Peter Musser, www.petermusser.de

Ruhe vor dem Ansturm: Roland Gartner Unternehmer und Verbandsvorstand www.bag-company.com und www.ethiks.de mit Dr. jur. Ernst Pechtl

Bau- und Immobilienprofis im regen Austausch: Preisträgerin Andrea Dangers www.homestaging-muenchen.de mit Architekt und Projektentwickler Axel Meyer www.archimax.de

International aktiv: Walter Hallschmid, www.hallschmid.eu diskutiert seine neuesten Produktentwicklungen mit Tobias Thalhammer www.rhinos-energy.com

ORHIDEAL BARGE MAGAZIN top ten 2016 STIL EXPERTEN

Online Shop des Monats

Euch werden wir Beine machen

Auf Expansionskurs: Während manche Verkaufargumente eher kurze Beine haben, besticht die Designauswahl des Barhochkerherstellers Alois Knapp mit langen Beinen aller Art. Ganz individuell nach Kundenwunsch oder originell aus dem Sortiment gegriffen, wird damit jeder Barbereich eine beinharte Schau! Nicht nur von Gastronomen und Hotellerie europaweit geschätzt, sondern auch von Architekten und Einrichtern gerne eingesetzt, sorgen die Hockermodelle für OHO-Erlebnisse!!!

Geschäftsinhaber Alois Knapp ist offen für Geschäfts- und Vertriebspartnerschaften. Bei Interesse melden Sie sich einfach bei:
Telefon: +43(0)664 506 66 06
info@barhocker.it

www.barhocker.it

„Es sind die kleinen Dinge, die das Leben lebenswert machen.“

Kolumne von & mit
Janine Katharina Pötsch

Ihr Image als Arbeitgeber

Viele Bewerber informieren sich heutzutage online über potenzielle Arbeitgeber. Dort gibt es inzwischen viele Bewertungsportale, z.B. www.kununu.com Aktuelle Studien besagen, dass in Betracht kommende Jobkandidaten folgendes von Ihrem Unternehmen erwarten:

- Ein gutes Arbeitsklima mit einem super Team
- gute Mitarbeiterkommunikation durch kurze Hierarchiewege
- Möglichkeiten zur Karriere und Möglichkeiten zur Weiterbildung, z.B. durch Incentives
- angenehme Räumlichkeiten
- angenehme und flexible Arbeitszeiten durch die Möglichkeit von modernen Jobzeitenmodellen
- ein gute und gelebte Unternehmenskultur, damit sich die Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren können
- ein authentisches und positives Erscheinungsbild der Mitarbeiter

Fakt ist, dass zufriedene Mitarbeiter das Zukunftspotential für Ihr Unternehmen sind. Mitarbeiter prägen auch das Bild einer Firma nach außen, dazu zählen auch die gelebte Werte und das Image im Sinne der Unternehmenskultur. Mitarbeiter, die sich stark mit der Firma identifizieren, sind auch wertvolle Markenbotschafter im Mitarbeitergewinnungsprozess. Das sind Mitarbeiter die 100% hinter Ihnen stehen und Ihr Unternehmen gerne bei Freunden und Bekannten weiterempfehlen, wenn neue Stellen zu besetzen sind. „Wir können nicht nicht kommunizieren“ – sagte schon Paul Watzlawick und eben auch nicht nicht wirken.“

So wie als Firma in den Medien, in der Öffentlichkeit und im Social Media auftreten, all das prägt Ihr Erscheinungsbild bei potenziellen Kandidaten.

Ich empfehle meinen Firmenkunden immer, sich folgende Fragen zu stellen:

- Wie möchten Sie von Ihren Angestellten und potenziellen neuen Mitarbeitern wahrgenommen werden?
- Welche Werte sind Ihnen im Unternehmensimage wichtig?
- Haben Sie ein schriftliches Firmenleitbild?
- Leben Ihre Mitarbeiter auch diese Werte und das Firmenleitbild?
- Welche Botschaften vermitteln Sie in den Social Media Kanälen?

Eine starke Marke und ein positives Arbeitgeberimage unterstützt Ihr Unternehmen beim Ziel der Rekrutierung von neuen Mitarbeitern. Selbst wenn Sie vielleicht eher konservative Werte haben, so gibt es viele Möglichkeiten, um dynamisch und attraktiv zu wirken.

Was können Sie dafür tun, um ein positives Image bei Ihren Mitarbeiter und potenziellen Jobkandidaten nach außen vermitteln?

Auch mit kleinen Dingen binden Sie Ihre Mitarbeiter dauerhaft, z.B. kostenlose Getränke, Organisation von gesunden Mittags-Snacks, ein schriftliches und für alle Mitarbeiter einsehbares Leitbild und ein einheitlicher „Dresscode“, um die Außenwirkung gemeinsam zu leben. Mitarbeiterbindung gelingt auch über Weiterbildung, die sich der Mitarbeiter oder das Team selbst wünschen und die zu Ihm und zum Team passen. Für angehende Nachwuchsführungskräfte ist mein Imagecoaching zur Potenzialentwicklung des Mitarbeiters eine Möglichkeit. Ein Stil- und Etikette-Seminar, wo die Mitarbeiter gemeinsam einen Leitfaden zur Außenwirkung entwickeln, stärkt den Teamgeist.

www.gekonnt-wirken.de
Image und Style Coach mit Garderobe-Check

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.

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

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.

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**