

Mai 2016 • Sonderedition
12 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



vit:bikes

Begegnung mit
Markus Unger

vit:bikes

Fahrrad-Ergonomie-Experte

Unternehmer des Monats

Podium der Starken Marken

ORPH IDEAL[®]
IMAGE

Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Extrem gefragt - das vit:bikes Konzept mit dem Top-Team von Unternehmer Markus Unger mit klarem Wachstumsrealismus. Die Fokussierung auf den Kundennutzen jenseits vom üblichen Preiskampf gibt dem sympathischen Arbeitgeber Recht:

„Im Jahr 2020 wollen wir in Deutschland 15 Standorte betreiben und 15.000 Fahrräder pro Jahr verkaufen.“

ORHIDEA
media
face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Fahrradkauf nach
Augenmaß? Nicht bei uns.
Für höchste Fahrfreude vermessen
wir Ihre Mitarbeiter vor Ort -
mit einem Bodyscanner.“

vit:bikes

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

Arbeitgeber-Attraktivität millimetergenau:
bedarfsgerechtes und paßformgenaues
Fahrradleasing 4.0 bringt Dynamik
in den Business-Alltag

Ergonomischer Fahrspaß

Der Einzelhandel ist tot! Es lebe der Einzelhandel - mit seinen Unternehmerhelden, die ihn neu erfinden, wie beispielsweise Markus Unger. Der Pionier der New Bike Economy mit seinem Team aus Top-Ergonomieprofis ist ein Markterneuerer wie aus dem Bilderbuch. Der überzeugende und pragmatische Innovator ist das Gesicht hinter der Fahrradhändler-Marke vit:bikes und gleichzeitig selbstbewusster Schöpfer seines Konzeptes; der Kombination von Ergonomie-Know-how mit Vor-Ort-Ganzkörpervermessung und Fahrradleasing für den Unternehmensbedarf. Aktuell ist vit:bikes der einzige Fahrradhändler mit diesem Angebot!

Bei vielen Unternehmern sorgt das schlüssige vit:bikes-Konzept für AHA-Effekte und höchste Begeisterung, da die Möglichkeit des „Dienstfahrrades“ dank einer Steuerregelung aus 2012 noch sehr neu ist. Es gilt das Dienstwagenprivileg, die sogenannte 1 %-Regel. Über die steuerlichen Vorteile hinaus beschern viele weitere betriebliche Nutzen aus der einzigartigen vit:bikes-Servicekombination den Fahrradprofis beste Empfehlungen. Die Arbeitgeber-Attraktivität steigert das Konzept allemal!

Jenseits des Online-Shop-Hypes schafft der gradlinige Entrepreneur mit seiner fröhlich-engagierten Mannschaft das Rad nicht nur bundesweit zum „Mann“ in die Unternehmen zu bringen, sondern dieses auch an die jeweiligen Körpereigenheiten des Users abzustimmen. Das Team punktet mit fachlich fundiertem, persönlichem Vor-Ort-Service, der die Vorzüge der Digitalisierung per 3D-Scan in der Umsetzung nutzt. Neben der Konzentration auf wenige hochwertige Fahrradmarken ist das Erfolgsrezept ein schlüssiges Beratungsspektrum für alle, die ihr Fahrrad mit Freude und ohne Schmerzen nutzen wollen, statt es in der Garage schmoren zu lassen. Die Marke vit:bikes steht für Fahrspaßgarantie: so wird aus dem Fahrradmuffel ein Radfahrer aus Leidenschaft.

Der Chef persönlich verkörpert die Ergonomie-Philosophie gekonnt und ist gern gehörter Informant, wenn es um die betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und gesundheitlichen Aspekte geht. Unternehmerisch gesehen können wir vor Zukunftsgestaltern wie Markus Unger den Hut ziehen: sie funktionieren, die Symbiose von stationärem, online und mobilem Handel im Qualitätssektor. **Oder wie Mr.vit:bike es ausdrücken würde: nicht reden, TUN!**

Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.vitbikes.de

„Aktuell sind wir das
einzigste Fahrradgeschäft
welches 3D-Vermessung,
ein mobiles
Verkaufsteam
und Leasing
kombiniert.“



IMAGE: Herr Unger, Sie stehen für einen Perspektivenwechsel im Fahrradhandel. Wie ist das zu verstehen und was hat der Kunde davon?

Markus Unger: Das übliche Szenario im Fahrradladen ist folgendes: der Kunde kommt ins Geschäft und verlangt beispielsweise nach einem Rennrad. Der Verkäufer zeigt ihm verschiedene Modelle. Der Fokus liegt absolut auf dem Produkt, seinen Features und dem Preis. Das ist im Onlinegeschäft ähnlich. Bei vit:bikes konzentrieren wir uns aber an erster Stelle auf den Menschen und seinen Bedarf. Wir bringen unsere Kunden schmerzlos aufs richtige Rad.

Kennt der Kunde denn seinen eigenen Bedarf nicht?

Natürlich schon. Aber im Dschungel der Produktfülle zurecht kommen? Das fällt dem Verbraucher verständlicherweise schwer. Wir zücken da die Machete. Es ist die Kunst unserer Bedarfsermittlung das optimale Produkt zu finden, die Situation und körperlichen Eigenheiten des Einzelnen ganz persönlich zu erfassen. Für welchen Zweck benutzt er das Fahrrad, wie sportlich ist er unterwegs, hat er einen langen Oberkörper, wie oft wird er es einsetzen, welche Fahrradart kommt überhaupt in Frage und, und, und.

Aber er will doch einfach nur ein Fahrrad, oder?

Ja Frau Briegel, und dieses will der Kunde doch auch gerne und mit Spaß benutzen. Was meinen Sie, wie viele Fahrräder durch fehlende oder schlechte Bedarfserfassung ungenutzt in der Garage stehen, weil die Finger irgendwann kribbeln oder im Rücken Schmerzen auftreten. Das muss

nicht sein. Fahrradfahren kann und muss Spaß machen. Wir haben uns auf ergonomisches und gesundes Fahrradfahren spezialisiert. Dazu haben wir einen Auswahlprozess definiert, mit dem wir das richtige Fahrrad für den Kunden finden. Natürlich können Sie auf die Schnelle irgendwo ein Fahrrad kaufen - ob Sie den vollen Fahrspaß erreichen werden, wie mit einem komplett auf Sie angepassten Bike, kann ich aus der langjährigen Praxis in Frage stellen. Die Pauschallösung macht Ihnen garantiert keine Freude und ist somit eine Fehlinvestition. Wer den günstigsten Preis sucht ist bei uns definitiv falsch - wer die beste Betreuung und Freude mit seinem neuen Rad sucht, ist bei uns goldrichtig.

Mit Ihrem Team bringen Sie den Fahrradhandel in eine neue Dimension: Neben den stationären Anlaufstellen kommen Sie mit Ihrem mobilen Einsatzteam sogar in die Unternehmen.

Absolut richtig! Wir sind das erste Fahrradgeschäft, das aktiv in Unternehmen fährt. Das mobile Team - mit Bodyscanner und Testcenter - ist auf Anfrage, aber auch bei Gesundheitstagen und Firmenevents unterwegs. Wie in unserem Showroom wird so vor Ort dank modernster Vermesstechnik und einem großen Ergonomie-Know-how das Fahrrad perfekt auf den Kunden abgestimmt. Dadurch werden auch Fahrradmuffel auf einmal zu begeisterten Alltagsradlern.

Ja, verblüffend. Wir haben es selbst bei unserem Unternehmertreffen erlebt wie gut so ein mobiles Konzept ankommt. Verstehen Sie mich richtig: der Unternehmer holt Ihr Team in seine Firma, die vit:bikes-Profis





5 gute Gründe -
Unternehmer-Nutzen
durch das
vit:bikes-Konzept:

- 1. Mitarbeitermotivation**
- 2. Mitarbeiterbindung**
- 3. Firmenfitness**
- 4. Arbeitgeberimage**
- 5. Umweltschutz**

„Unser Team ist
bekannt für
beste Ergonomie-
Expertise.“



vit:bikes

vermessen die Mitarbeiter und finden deren optimale Fahrradlösung. Das Ganze ist dann mit einem Leasingmodell umsetzbar. Ich habe gar nicht gewusst, dass Fahrradleasing für Unternehmer interessant sein kann?

Das ist auch relativ neu, spricht sich aber schnell herum. Seit 2012 ist es Unternehmen möglich, Fahrräder zu leasen und die Leasingrate dem Mitarbeiter weiterzureichen. Dieser spart damit Steuern und Sozialabgaben und erhält so sein Fahrrad bis zu 40% günstiger als beim privaten Barkauf. Mit diesem Konzept kommen wir in Unternehmen aus den verschiedensten Branchen ausgezeichnet an. Dafür muss man nicht überaus sportlich sein. Gerade Berufsvertreter, die täglich viel sitzen freuen sich über die steuerlich geförderte Möglichkeit schon auf dem Weg zur Arbeit für die Gesundheit etwas zu tun.

Man darf sein Bike dann sowohl beruflich als auch privat nutzen?

Richtig. Es handelt sich um das so genannte Dienstwagenprivileg, das seit 2012 auch für Fahrräder, Pedelecs und E-Bikes gilt. Unternehmen haben dadurch die Möglichkeit, ihren Mitarbeitern ein Dienstfahrrad zur Verfügung zu stellen. Und die Unternehmen bekommen motivierte, gesündere Mitarbeiter ohne zusätzliche Investition. Wir arbeiten sowohl eng mit Unternehmensinhabern zusammen, die darin einen Beitrag zur Arbeitgeberattraktivität sehen, als auch mit BGM-Verantwortlichen und Beratern für Firmenfitness und Unternehmenskultur. Auch Steuerberater unterstreichen ihre Beratungskompetenzen in dieser Hinsicht.

Das ist ja genial gerade für alle, die viel sitzen. Mit dem Fahrrad zur Arbeit und zurück, das macht fit.

Nicht zu vergessen: vor allem mit einem Fahrrad, das wirklich Spaß macht! Wir tragen mit unserem Service also zum Gesundheitsmanagement bei.

Das ist ja um einiges unkomplizierter als zahlreiche BGM-Konzepte. Und vor allem, es ist auch für kleine und mittlere Unternehmen eine tolle Möglichkeit, nicht wahr? Nicht nur für Große?

Na klar. Ein Benefit und gleichzeitig Bindungstool für Mitarbeiter auch für inhabergeführte Unternehmen aus dem Mittelstand. Kein Chef sagt da „Nein“. Und wenn er zunächst dachte: „Meine Mitarbeiter brauchen das nicht“, sind viele überrascht, wie gut und gerne so ein Service von den Arbeitnehmern angenommen wird. Das wissen alle zu schätzen. Der

neue „maßgeschneiderte“ Fahrrad-Spaß sorgt für gute Stimmung und weniger Fehlzeiten.

Keine Frage. So macht ergonomisches Fahrradfahren ein gutes Betriebsklima!

Nicht nur das Betriebsklima wird verbessert. Durch den vermehrten Einsatz der Fahrräder schonen wir auch die Umwelt. Wer schmerzfrei fahren kann, wird gerne das Auto in der Garage lassen. Das Schöne ist, ich kann darüber nicht nur fachmännisch referieren - wir können es vor Ort beweisen!

Mir imponiert Ihr Elan. Ihre Begeisterung und Unternehmerspirit sind wirklich ansteckend. Wie weitreichend ist denn Ihr Service?

Wir bedienen Unternehmen bundesweit mit unserem Servicemobil. Ich achte auf gesundes Wachstum. Meine Zielstrebigkeit gibt mir Recht. Wir erweitern unser Team kontinuierlich. Mittelfristig sehe ich uns mit etwa 15 Standorten im Bundesgebiet.

Na, dann willkommen im Club. Kann man denn an Ihren unternehmerischen Erfolg anknüpfen? Sind Sie offen für Zusammenarbeit oder Partnerschaften?

Selbstverständlich. Das Konzept ist top und vit:bikes ist bestens vernetzt. Ohne Kooperationen aller Art könnten wir gar nicht expandieren. Ich arbeite mit vielen Persönlichkeiten und Gruppierungen zusammen, die gute Kontakte zu Firmen haben. Zum Beispiel Personaltrainer, Steuerberater, BGM-Berater, aber auch Verbände und Gesundheitsnetzwerke. Es lohnt sich für beide Seiten. Auf Wunsch informiere ich Unternehmer im Detail auch bei Veranstaltungen und halte auch Kurzvorträge zu den Themen „Fahrradleasing“ und „Ergonomisch effektives Fahrradfahren“.

Dann freue ich mich, wenn Sie unser Unternehmernetzwerk mobil und fit machen. Auf gute Zusammenarbeit!

vit:bikes
Markus Unger
Josephsburgstraße 34
81673 München

Telefon: 089/43 67 09 66
info@vitbikes.de
www.vitbikes.de

Wer sitzt schon gerne auf Reißnägeln?

Wenn Fahrradfahren ungesund schmerzt, dann stimmt die Passform nicht!

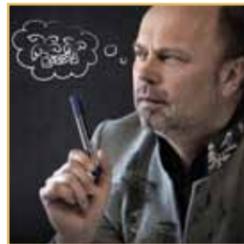
Die vit:bikes Ergonomieberatung

Das sagen Arbeitgeber:



„Viel sitzen - wenig Bewegung. Einer der Hauptgründe für hohe Krankheitsraten in einem Unternehmen.

Dank vit:bikes' Fahrradleasing ist es uns endlich gelungen unseren Krankheitsstand auf ein Minimum zu reduzieren!“ *Daniel Krespach, GF m2 Energie GmbH*
www.m2energie.com



„Die Beziehung zwischen Unternehmen und Mitarbeitern fördern und dabei auch noch einen Beitrag zur Gesundheitsvorsorge leisten? Fahrradleasing macht's möglich und das ohne zusätzliche Kosten!

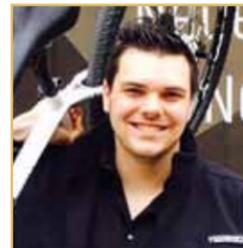
Uneingeschränkt empfehlenswert.“ *Kai-Uwe Lehanka*
Inhaber Lehanka Kommunikationsagentur GmbH

Das sagen Arbeitnehmer:

„Schon lange träumte ich von einem neuen Mountainbike. Ich wollte endlich vollgefedert in den Bergen unterwegs sein. Doch es fehlte das entsprechende Kleingeld für diesen Traum.

Dank Fahrradleasing steht mein Traumbike jetzt in der Garage und ich jage es regelmäßig am Wochenende über die Trails. Perfekt eingestellt durch die Vermessung zusammen mit vit:bikes!“ *Bernhard Kutschera, Mitarbeiter von M2energie GmbH*

Das sagen vit:bikes Mitarbeiter:



„Ein cooles Team mit Start-up-Mentalität, so geht man gerne zur Arbeit. Es macht einfach Spaß mit dem Kunden zusammen die optimale Passform für das Traumfahrrad zu bestimmen. Dazu ein

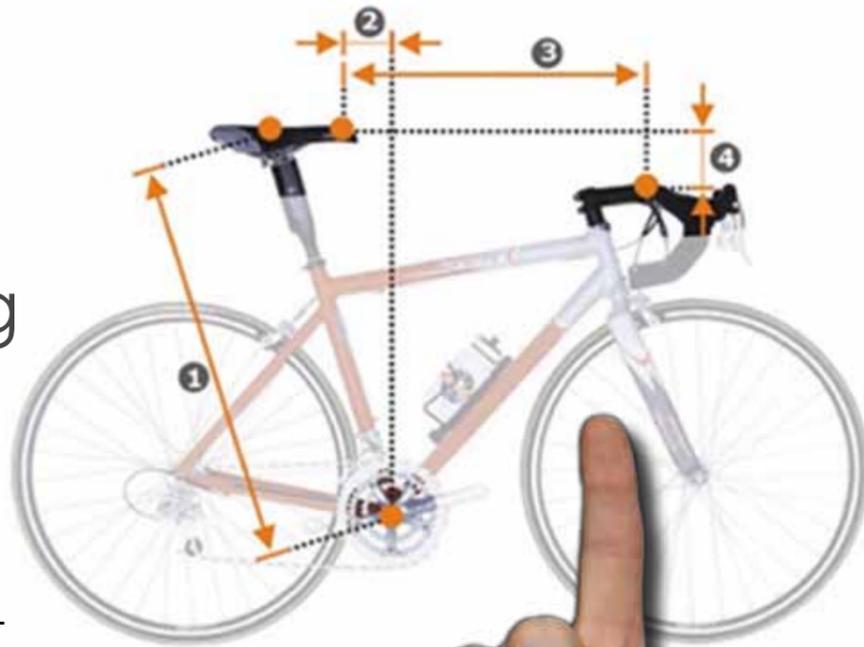
Chef, der seine Idee liebt, und sich dafür auch einsetzt. Ich bin froh, Teil von vit:bikes zu sein.“
Patrick Pfitzner, Sales Manager vit:bikes



Das sagen Steuerberater:

„Es ist noch nicht allgemein bekannt, dass seit 2012 Firmenfahrräder dem Dienstwagen gesetzlich gleichgestellt wurden. Für den Arbeitnehmer bedeutet es, sein individuelles Fahrrad über den Arbeitgeber leasen zu können. Dazu kommt, dass er es uneingeschränkt privat nutzen kann, wenn er es mit nur einem Prozent vom Listenpreis monatlich versteuert. Über eine monatliche Gehaltsumwandlung können Arbeitnehmer ihr gewünschtes Fahrrad aus dem Bruttolohn bezahlen. Das spart Lohnsteuer, Sozialversicherungsabgaben und Mehrwertsteuer. Eine Einsparquote bis zu 30 ist denkbar.

Ich begrüße diese Neuregelung. Für den Arbeitgeber ist dieses Modell eine ausgezeichnete Möglichkeit, innovatives Gesundheitsmanagement zu betreiben und Arbeitsplätze attraktiv zu machen.“ *Werner Sulzinger, www.sulzinger.info*



„Der Kunde will mehr als nur ein Fahrrad. Er will den perfekten Fahrspaß!“

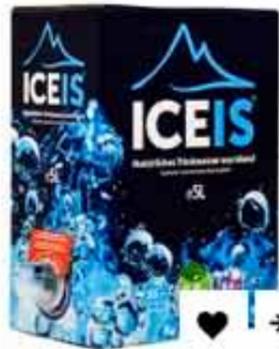
WATER
OF
LIFE®

Qualitätsprodukte des Monats

www.wateroflife.at



St-Leonhards, IRX, ICEIS - drei Marken, ein Ziel: Ihr Wohlbefinden



ICEIS Original Gletscherwasser aus
Island 5 Liter

19,99 €

inkl. 20% MwSt., zzgl. [Versandkosten](#)
Lieferzeit 1-7 Werktage



St. Leonhard Quelle still

2,74 €

inkl. 10% MwSt., zzgl. [Versandkosten](#)
Lieferzeit 1-7 Werktage



St. Leonhard Quelle medium

2,74 €

inkl. 10% MwSt., zzgl. [Versandkosten](#)
Lieferzeit 1-7 Werktage



Mondquelle

3,49 €

inkl. 10% MwSt., zzgl. [Versandkosten](#)
Lieferzeit 1-7 Werktage



Modelabel des Monats

Kurzprofil 2016

Doris Hartwich macht unter ihrem Namen seit Jahren Mode exklusiv für Männer. Ihrem Gespür für Schnitte, ausgefallene Materialien und raffinierte Accessoires ist es zu verdanken, dass ihre Kollektionen auch auf internationalem Parkett viele stilsichere Freunde haben.

HARTWICH ist für Männer das öffentliche Bekenntnis zur eigenen Persönlichkeit. Von Kollektion zu Kollektion auf's Neue entdeckt.

Anders. Und doch besonders.

www.justhartwich.de



ORH
IMAGE

IDEAL®

Podium der Starken Marken

TECHNO POOL

Neue Märkte für ihr Business

Relationship-Management auf Entscheidungsebene:
Interdisziplinäre Vernetzung, die Türen öffnet

Sorgfältig ausgewählte und markant aktive Unternehmer informieren die Geschäftswelt über interessante Business-Profile und sind wertvolle Multiplikatoren/ Türöffner durch ihr persönliches Wirkungsfeld.

www.orphidea-image.com/verbreitung/partner/hersteller.html

Wenn Sie unser Team mit Ihrem Fachgebiet ergänzen wollen, sprechen Sie mich an. Tel: 0177 3550112

Orhidea Briegel, Herausgeberin
all experts selected by orhidea®



ORHIDEAL[®] IMAGE

Rückblende

Orhideal IMAGE Magazin
zu Gast bei:

**INSIGHT 2016
MODELS DRIVE DIGITAL**

**12.04.2016, NCC OST
NÜRNBERG**

Veranstalter: MID GmbH

*eine Rückblende von und mit
Carmen Eva Leitmann
„Unternehmerin des Monats
Oktober 2014“*

Alle Eventfotos: © MID GmbH



*...hier mit Gabi Becker (rechts im Bild)
Vertriebsleitung und Mitglied der
Geschäftsleitung MID GmbH*



Für Orhideal IMAGE besuchte unsere Kolumnistin und Titelgesicht Carmen Eva Leitmann, www.the-hba.com, auf Einladung von Gabriele Becker, MID GmbH eine zukunftsweisende Veranstaltung - INSIGHT 2016. In dieser Rückblende gibt Ihnen Carmen Leitmann - u.a. als aktive Teilnehmerin im CIO Roundtable - interessante Eindrücke wieder.

„Mit 500 Teilnehmern fand der diesjährige Kongress unter dem Motto „Models Drive Digital“ statt. Der Veranstalter MID beleuchtete dabei, vor welche Herausforderungen das Thema Digitalisierung Firmen stellt, vor allem in Hinblick auf ihre Geschäftsprozesse.

Eröffnet wurde die Veranstaltung von Innovationsforscher Nick Sohnemann (FUTURECANDY UG), der aufzeigte, wie die Digitalisierung in Zukunft die Businesswelt, aber auch unseren Alltag, verändern wird. Das Thema wurde auch im anschließenden CIO-Roundtable, moderiert von Gabi Becker, kontrovers diskutiert. Egal ob Mittelständler oder Weltkonzern: Wir brauchen eine Anpassung von Kommunikationswegen, Organisationsstrukturen und Prozessen, um diesen Herausforderungen zu begegnen. Konkrete Lösungsansätze dazu gab es in den parallelen Thementracks. Zum Abschluss des Tages gab es Denkanstöße von Wissenschaftsjournalist Ranga Yogeshwar, der dazu anregte, neue Technologien und Geschäftsmodelle für sinnvolle Projekte, etwa im Bildungsbereich, einzusetzen.

Eine rundum gelungene Veranstaltung – ich freue mich bereits auf das nächste Mal!
Carmen Eva Leitmann“

INSIGHT 2016 MODELS DRIVE DIGITAL

12.04.2016, NCC OST
NÜRNBERG

weitere Bilder auf
www.insight2016.de



Coming up next:

**Digitale Transformation
beim FC Bayern München**

Michael Thron
objective Partner AG

objective partner





Special Guest:
Keynote-Speaker
Ranga Yogeshwar

INSIGHT 2016
MODELS DRIVE DIGITAL

12.04.2016, NCC OST
NÜRNBERG

12.04.2016 17³⁰ – 18¹⁵

Keynote

Die Sinnformationsgesellschaft

Ranga Yogeshwar
Vortrag: Die Sinnformationsgesellschaft

Herausforderung an den zukünftigen Umgang mit Information und Wissen

Innovationssprünge sind häufig gleichbedeutend mit Krisen in den Unternehmen und in der Gesellschaft. Täglich werden ca. 20.000 wissenschaftliche Artikel veröffentlicht. Im Durchschnitt wird in jeder Minute eine neue chemische Verbindung synthetisiert und alle drei Minuten wird irgendwo auf unserer Welt ein neuer physikalischer Zusammenhang erkannt.

Wie verändert diese Wissensexplosion unser Leben? Das Neue bedroht zum Teil das Alte und zwingt zur Veränderung. Doch wie passen die alten Regeln, wenn Schüler plötzlich mehr wissen als Lehrer oder junge Angestellte mehr als ihre alten Chefs?

Information und Wissen haben in einer veränderten Industriegesellschaft einen neuen Stellenwert.

In seinem Vortrag auf der INSIGHT 2016 zeigte Ranga Yogeshwar mögliche Konsequenzen eines veränderten Umgangs mit Information auf.

12/04/2016

oyer





Ranga Yogeshwar
Kurzvita

Speaker-Profil

Ranga Yogeshwar wurde 1959 in Luxemburg als Sohn eines indischen Ingenieurs und einer luxemburgischen Künstlerin geboren. Seine frühe Kindheit verbrachte er überwiegend in Indien. Nach dem dortigen Grundschulbesuch folgte später das Abitur in Luxemburg.

Nach dem Studium an der RWTH Aachen kam der Physiker (Schwerpunkt „Experimentelle Elementarteilchenphysik und Astrophysik“) 1987 als Redakteur zum Westdeutschen Rundfunk Köln und leitete mehrere Jahre die Programmgruppe Wissenschaft.

Seit 2008 arbeitet er als unabhängiger Journalist und Autor. Als Moderator zahlreicher Sendungen wurde er vielfach ausgezeichnet. So verlieh ihm die Universität Wuppertal 2009 im Fachbereich Elektrotechnik, Informationstechnik, Medientechnik die Ehrendoktorwürde. Inzwischen gehört Ranga Yogeshwar zu den führenden Wissenschaftsjournalisten Deutschlands. Im Oktober 2011 erhielt er den Deutschen Fernsehpreis für seine aufklärende und unaufgeregte Berichterstattung über Fukushima. Nach ihm wurde ein 1999 entdeckter Kleinplanet (20522) benannt.

Derzeit moderiert er die TV Sendungen „Quarks&Co“ (WDR), „Wissen vor 8“ (ARD), „Die große Show der Naturwunder“ (ARD) und ist gern gesehener Gast in zahlreichen Talkshows. Seine Bücher sind Bestseller und wurden in mehrere Sprachen übersetzt.

Ranga Yogeshwar ist mit Ursula Yogeshwar verheiratet. Gemeinsam haben sie 4 Kinder. Yogeshwars besonderes Engagement gilt den Themen Innovation und Bildung. Er ist Mitglied in vielen Kuratorien und in mehreren sozialen Projekten, u.a. ist er Mitbegründer der Kinder- und Jugendstiftung seiner Heimatstadt Hennef.

www.yogeshwar.de



Mit neuen Augen blicken – Chancen erkennen

Kolumne von Carmen Eva Leitmann

Die vielseitigen Diskussionen und Gespräche rund um das Thema Digitalisierung, die ich auf dem Kongress „Insight“ geführt habe, haben mich inspiriert hier noch einmal ein kleines Resümee zu ziehen.

Was ich wahrnehme ist die unterschwellige Frage: Wo stehen unsere europäischen Unternehmen heute, nachdem alle großen Player aus den Bereichen Logistik, Social Media Networking, Suchmaschinen, Betriebssystem, Smartphones und Videportal – aus den USA kommen und somit nüchtern betrachtet ein ziemlich einseitiges Machtverhältnis existiert?

Digitalisierung ist längst keine Frage mehr ob, oder ob nicht, das erkennen wir an der neuen Generation Mensch, die mit den digitalen Medien bereits verwachsen ist. Vielmehr stellt sich die Frage: Legen wir unser Augenmerk genügend auf die Chancen, die diese Digitalisierungskultur uns bringt und die nicht nur im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Möglichkeiten betrachtet werden sollten, sondern auch dahingehend neue Formen des Miteinanders zu entdecken. „Wir sehen das Neue nicht, wenn wir mit den alten Augen darauf schauen, denn dann nehmen wir die alte Perspektive ein“, so sieht es jedenfalls der Wissenschaftsjournalist Rangar Jogeshwar, der auch fordert, dass unsere Kinder programmieren lernen müssen. Programmieren ist heute eine Kernkompetenz.

Dabei stellt die Digitalisierungskultur nur eine Ausdrucksform des globalen Paradigmenwechsels, in Bezug auf Arbeit, Wirtschaft und Zusammenleben dar. Geschäftsideen, neue Berufe, neue Unternehmen entstehen heute spielerisch, aus der Lust sich auszuprobieren, indem man seinem Herzen folgt. Es geht insgesamt um mehr Beweglichkeit, zum einen im Geiste, vor allem aber um die Öffnung des Herzens und die Bereitschaft aufeinander zuzugehen. Auch hier stellt sich nicht mehr die Frage des ob, sondern eher in welcher Form wir die Veränderung erleben. Die Völker mischen sich, neue Kulturen entstehen, dafür sorgen die globalen Krisen.

Stück, für Stück entsteht eine neue Welt, die auch Jahr für Jahr wieder ein wenig menschlicher wird. Wer es schafft auf Urteile und Bewertungen zu verzichten, sich dem Fluß des Lebens hinzugeben und dabei lernt mit den jeweiligen Umständen umzuge-

hen, kommt am besten durch die Veränderungen. Wer jetzt fragt, die Welt wird menschlicher, in Anbetracht der immer neuen Skandale, die aufgedeckt werden? Ja, denn damit fällt Licht auf heimliche Machenschaften und Intrigen, die somit heilen können, weil ihnen der Nährboden entzogen wird. Innerhalb der Firmen ist vielerorts noch eine gewisse Orientierungslosigkeit zu erkennen.

Es gibt Kräfte, die möchten nach Vorne, kreativ sein und aktiv mitgestalten. Doch Achtung: Manche allerdings agieren hier noch aus dem Getriebensein im Sinne von: Hoffentlich schaffen wir noch den Anschluss, hoffentlich ist es nicht zu spät etc.. jetzt müssen wir aber. Angst ist niemals ein guter Ratgeber.

Diese treffen dann häufig auf Kräfte in den Unternehmen, die solange, wie möglich an Bewährtem festhalten wollen, aus Angst vor der Veränderung und der Ungewissheit, die damit verbunden ist. Hier gilt es eine gesunde Balance zu finden, zwischen der Gefahr in der Starre und im Stillstand zu verharren, der immer zu Verlust führt, weil Leben Bewegung bedeutet und Wege zu gehen. Und auf der anderen Seite zu schnell zu viel zu wollen, so dass der Unternehmensorganismus die Veränderung nicht mehr nachvollziehen kann. Schlußendlich geht es darum zurück zu den Wurzeln zu finden, zu dem was uns bzw. das Unternehmen tatsächlich ausmacht, worin die Unverwechselbarkeit liegt und zur Erkenntnis, wie wir im Einklang mit den natürlichen Gesetzmäßigkeiten erfolgreich sein können. Ehrliche, offene und vor allen Dingen aktive, dialogorientierte Kommunikation, die die Werte des Kommunikationspartners respektiert, ist ein großer Schlüssel bei der Standortbestimmung und der Orientierungssuche in einer neuen Welt, die jeder einzelne von uns, mit den Entscheidungen die er tagtäglich trifft, mitgestaltet.

Carmen Eva Leitmann unterstützt Unternehmen dabei den Paradigmenwechsel zu verstehen, den wir im Moment in Wirtschaft und Gesellschaft durchleben und daraus die Konsequenzen für das eigene Unternehmen abzuleiten. Sie gibt Unternehmen aus Mittelstand und Industrie Orientierung und führt sie sicher zurück zu Ihren Wurzeln. Wer auf solidem Fundament baut, kann künftigen Herausforderungen gelassen entgegensehen.

www.the-holistic-business-architect.com



FINAT Labelling Competition und World Label Awards

Innovationen auf dem Siegertreppchen

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

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

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

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



1



2



3



4

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



Interview mit
Thomas Schenk
Kamerabegegnung des Monats

„Teams koordinieren, das liegt mir.“

ORPHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

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

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

Koordinationsprofi

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

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

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

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

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

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



Soft Skills Tuning

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

„Eine klare Kommunikation ist der Schlüssel zur Effizienz.“



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

Thomas_Schenk@t-online.de

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

Unternehmerisches Denken

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

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

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

Ja. Den brauchen Sie nicht weiter ausführen.

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

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

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

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

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

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

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

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



Unterwegs mit Samy Molcho und Nikolaus B. Enkelmann

Expansion für Rixen Cableways



„Liebe Orhidea,
ich hoffe es spricht nichts dagegen, dass ich mit Euch meine FREUDE teile: Am 11.11.2010 habe ich Herr Rixen kennen gelernt, in Dachau, auf der „Export-Tournee Bayern“. Nun endlich konnten wir die Vertretung seiner Firma in Venezuela konkretisieren. Vieles kam durch Dich und Euer Wirken zustande.

Herzliche Grüße
an das ganze Orhidea-Team
von Thomas Obermüller“

Thomas Obermüller
Projektleiter: 1986 hat er als Vertreter des deutschen REISEMARKT Magazins den Tourismus in Venezuela sehr erfolgreich beworben und leitete für 10 Jahre seine Reiseagentur. Seit 1995 koordiniert er Produkt- und Unternehmensentwicklungen in – zum Teil – internationalen Projekten.

Als ein Windsurfer „der ersten Stunde“ bewirbt er nun begeistert die Verbreitung vom Cableski.



Feuer & Flamme

seit 50 Jahren

„Nur, wer selber für etwas brennt, kann andere entflammen.“



Für Bruno Rixen ist das der beste und größte Sport - er nutzt jede Gelegenheit

Mitlerweile ist Rixen Cableways GmbH auch Partner in Planung und Betreuung von kompletten Freizeitanlagen. Der Erfolg basiert nicht nur auf den technischen Innovationen, sondern auch auf dem Servicegedanken, den das 15-köpfige Rixen-Team lebt. „Wir begleiten Sie von Ihrer ersten Anfrage über die Unterstützung bei behördlichen Genehmigungsverfahren bis hin zu Rentabilitätsstudien und Businessplänen für Finanzierungen durch Ihre Bank. Ein eigens ausgebildeter Mitarbeiter betreut Sie während dieser enorm wichtigen Phase und unterstützt Sie Schritt für Schritt bei den Genehmigungsverfahren.“, erklärt Bruno Rixen, der zu seinen Kunden reist und sich mit der Komplett-Service einen Namen gemacht hat. Von der realistischen Rentabilitätsstudien, bei Bedarf mit einem Businessplan für die Finanzierung Ihres Gesamtprojektes, bis zur Hilfestellung bei der Vermittlung von Fremdkapital über die Landesförderbanken oder im Rahmen eines Beteiligungsmanagements - das Team macht es möglich.

„Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir dann das beste Layout für Ihre Wasserski-Seilbahn. Unser technisches Büro fertigt dazu verschiedene auf Ihren Standort zugeschnittene Layouts an. Diese professionellen CAD Pläne erlauben neben einer sehr genauen Planung auch die Zusammenarbeit mit Ihren Architekten, die diese Daten direkt bei uns abrufen können um sie in ihre Pläne einfließen zu lassen.“ Die Begleitung der gesamten Bauphase, eine reibungslose Vorbereitung des Aufbaus, wie eine fachgerechte, zeitgenaue Montage der Wasserskiseilbahn durch unsere Monteure und ein technischer Aftersales-Service steht Ihnen während der gesamten Lebensdauer Ihrer Bahn mit Rat und Tat zur Seite. Durch ständiges Qualitätsmanagement können wir Ihnen einen perfekten Rundum-Service anbieten.“



Olympiazentrum München

Hängebrücke Tierpark Hellabrunn



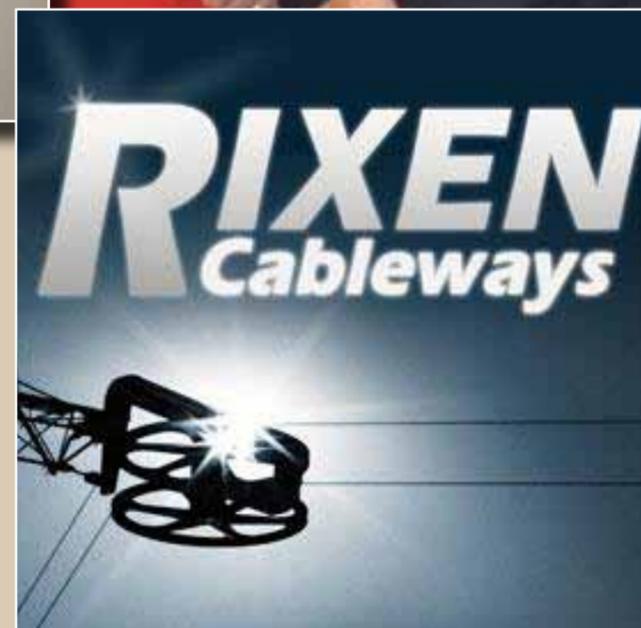
RIXEN
Cableways

das Rixen-Team



Rückblende **Bundesverdienstkreuz** für Bruno Rixen

Bruno Rixen arbeitet mit 81 Jahren immer noch als Chef seiner Firma, fliegt das ganze Jahr um die Welt. So war er letztes auf den Philippinen - dort wird das Olympische Komitee mal den Sport begutachten: Vielleicht hat das Wakeboardfahren eine Chance bei den Olympischen Spielen 2020. Seit einigen Jahren ist nicht mehr Wasserskifahren sondern Wakeboarden die beliebteste Sportart am Lift - wie beim Snowboarden stehen die Sportler quer auf einem Brett. Das Wakeboarden hat mittlerweile die Massen erreicht. Bruno Rixen's Leidenschaft wurde durch sein unermüdliches Engagement zum Breitensport. Genial und weiter so!



Machen Sie
Ihren Standort
attraktiver mit

[www.rixen-
cableways.com](http://www.rixen-cableways.com)

Schluss mit Umsatzeinbußen für Hersteller
und Händler durch Produktpiraterie

www.secutag.com

Plagiatschutz für Mode und Textilien

Nach einer neuen Studie des EU-Harmonisierungsamtes für den Binnenmarkt (HABM), der EU-Agentur zum Schutze der Rechte des geistigen Eigentums, zählen europäische Unternehmen der Bekleidungsindustrie einen Verlust von mehr als 26 Milliarden Euro durch Produktpiraterie. Das sind jährlich ungefähr 10 Prozent des Gesamtumsatzes. Mit diesen beträchtlichen Umsatzeinbußen gehen nach der HABM pro Jahr etwa 363 000 Arbeitsplätze verloren. In Deutschland belaufen sich die Umsatzeinbußen für Hersteller und Händler auf fast 3,5 Milliarden Euro und liegt damit auf Platz vier. Das entspricht einem Verlust von mehr als 40 000 Arbeitsplätzen.*

Doch auch die Sicht der Verbraucher muss mitberücksichtigt werden. So währt die Freude über ein vermeintliches Schnäppchen nicht lange. Die Verarbeitung minderwertiger Materialien bedeutet ein erhöhtes Unfall- und Gesundheitsrisiko. So können gefälschte Sonnenbrillen wegen fehlender UV-Filter die Augen schädigen oder in nachgemachter Markenbekleidung finden sich Allergien auslösende Stoffe. Außerdem geht das Vertrauen

in die betroffene Marke verloren. Um dies zu vermeiden hat die 3S Simons Security Systems GmbH die Branchenlösung SECUFASHION für eine durchgängige Fälschungssicherheit in der Mode- und Textilwelt entwickelt. Durch die weltweit kleinsten Mikro-Farb-codes werden Lifestyle- und Sport-Bekleidung sowie Accessoires und Sportschuhe wirksam gegen Fälschungen geschützt. „Denn jedes Produkt, von dem Gesundheit und Leben abhängt, sollte der Endverbraucher zweifelsfrei als Original identifizieren können“, erklärt Rolf Simons, Geschäftsführer von 3S.

Dabei kommen mit SECUFASHION gekennzeichnete Textiletiketten wie Einnähetiketten, Care Labels oder Polyesterfäden zum Einsatz. Original und Fälschung sind dadurch leicht voneinander zu unterscheiden. SECUFASHION eignet sich für den Einsatz in sämtlichen Textilbereichen, lässt sich in alle Herstellungsprozesse integrieren und mit den unterschiedlichsten Traceability-Lösungen (RFID, Data Matrix etc.) kombinieren. Die Farb-codes sind seit 15 Jahren fälschungssicher im Einsatz und vor Gericht als Beweismittel anerkannt.

Die 3S Simons Security Systems GmbH ist international renommierter Hersteller von Kennzeichnungssystemen für den rechtssicheren Plagiatschutz. Auf der Basis der weltweit kleinsten Mikro-Farb-codes SECUTAG hat das Unternehmen verschiedene Branchenlösungen für den umfassenden Fälschungsschutz entwickelt. Mit diesen können u.a. Produkte aller Industriezweige, Ersatz- und Zubehörteile, Werkzeuge, Medikamente, Kosmetika, Textilien, Sport- und Lifestyleartikel, Kunstwerke, Primär- und Sekundärverpackungen, Prüfsiegel, Verschlussmarken, Paletten, Dokumente, Zertifikate und Warenwirtschaftsdaten gesichert werden. Darüber hinaus lassen sich die Sicherheitslösungen von 3S mit Systemen für Rückverfolgung (z. B. Datamatrix, RFID) kombinieren, so dass die gesamte Produktions- und Lieferkette durchgehend vor Plagiaten geschützt ist.



Alexandra Wiedemann's

BestAger Projekte

Was zeichnet einen kompetenten Immobilienmakler aus? Auf jeden Fall soll er den Markt kennen. Das erwarten Sie zu Recht von jedem, der sich als Profi auf dem Immobilienmarkt tummelt. Doch das alleine soll Sie als Kunde noch nicht überzeugen.

Zu einer ganzheitlichen Beratung gehören neben Kompetenz auch Einfühlungsvermögen und Gespür für Ihre Lebenssituation. Jede Generation hat andere Bedürfnisse, Wünsche und schließlich Möglichkeiten. Kinder wollen Räume zum Spielen haben. Geforderte Eltern haben wiederum ihre eigenen Bedürfnisse. Diejenige, die aus dem engeren Familienleben ausscheiden, sehnen sich nach Komfort und Geselligkeit. Sie stehen aktiv im Leben, wollen das Leben genießen. Die Bedürfnisse und Wünsche dieser „Zwischen-Generation“, die nicht ins Seniorenheim passt, sich für betreutes Wohnen viel zu jung fühlt, aber auch kein hektisches Familienleben führen muss, diese Bedürfnisse sind vom Markt noch nicht ganz erfasst.

Mit Alexandra Wiedemann's Engagement schließt sich diese bedeutsame Lücke, denn die Zahl der junggebliebenen „Alten“ steigt stetig. Die Visionärin und Beziehungsmanagerin hat das richtige Gespür und die erforderliche Sozialkompetenz, um ihre „BEST AGER PROJEKTE“ voranzutreiben. Viele Interessen müssen abgestimmt werden, damit die Realisierung der begehrten Wohnparks stattfinden kann. Die gewinnende Immobilien-Kennerin potenziert mit ihren Konzepten die Attraktivität der Region: bessere Lebensqualität, mehr Anziehungskraft des Standortes - so entsteht der WIN-WIN für Land und Leute. Das nächste Projekt kommt bestimmt....

www.awi-immo.de

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

„Ich setze mich für Lebensqualität im besten Alter ein.“

Trendsetterin, Projektentwicklerin und Vernetzerin Alexandra Wiedemann bedient mit Charme und Elan in der Sparte „BEST AGER Projekte“ eine anspruchsvolle Zielgruppe.

Die ganze Bandbreite im Blick:
Finanzkönner Helmut Trenkenschuh hat in
25 Jahren das Finanzsystem in allen Facetten
kennengelernt und weiß worauf es ankommt,
um seine Kunden finanziell fit zu machen.

„Als Finanz
Coach helfe
ich Ihnen
die richtigen
Investment-
Entschei-
dungen zu
treffen.“

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

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

Helmut Trenkenschuh -
Mentor für finanziellen Erfolg

Money Mastermind

Helmut Trenkenschuh kümmert sich um die finanzielle Fitness seiner Klienten. Angefangen von den monetären Glaubenssätzen bis zur eigenen Finanzsituation wird von dem erfahrenen Geldkenner alles durchleuchtet. Mit interessanten Impulsen im Win-win-Prinzip macht der international vernetzte Experte Wachstum möglich. **Alles fließt!**

Das Experten-Interview wurde zusammen mit Unternehmerin des Monats März 2014, Alexandra Wiedemann, Best Ager Immobilienprojekte (www.www.avi-immo.de), geführt.

Orhideal IMAGE: Sie haben gerade bei Frau Wiedemann für einen Klienten eine Best-Ager-Immobilie besichtigt. Gehört das zu Ihrem Portfolio dazu?

Helmut Trenkenschuh: Manchmal. Da ich meine Kunden sehr umfassend und persönlich betreue, ist mein Aufgabengebiet sehr unterschiedlich. Mit meinem Blick für das Ganze erhöhe ich den Lebensstandard meiner Klienten und sichere deren Vermögen.

Alexandra Wiedemann: Herr Trenkenschuh, Ihre Kunden schwärmen von Ihrem Engagement und

Ihrer Zuverlässigkeit. Das ist eine Leistung, gerade in dieser Zeit der Verunsicherung gegenüber der Finanzbranche. Was macht Sie als Finanzcoach aus?

Es ist sicher die geballte Erfahrung aus 25 Jahren aktivem Handeln in der Finanzwelt. Ich konnte das Finanzsystem in all seinen Facetten, auch in internationalem Kontext, erfahren. Diese Vielschichtigkeit hat mich sehr geprägt. Anfangs als Versicherungsvertreter, dann als Versicherungsmakler und Wirtschaftsberater mit dem Schwerpunkt Vermögensbildung durch offene Investmentfonds und Immobilien. Meine anschließende Tätigkeit als Bankenbetreuer und Coach, letztendlich als Exklusivbetreuer eines der größten Speditions- und Logistikunternehmens in Deutschland im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge, hatten mein Wissen und meine Erfahrung abgerundet.

Sich aus eingefahrenen Denkmustern befreien und gut überlegt handeln - das bringt Balance in die Finanzsituation.



IMAGE: Ängste werden geschürt, um Produkte zu verkaufen. Viele Menschen wollen Fehlentscheidungen vermeiden. Wie begegnen Sie dieser Handlungsunschlüssigkeit, Herr Trenkenschuh? Haben die Menschen wirklich Grund besorgt um ihr Geld zu sein?

Angst ist keine Erscheinung der modernen Zeit. Mit Angst wurde und wird viel verkauft. Sie ist kein guter Begleiter, denn sie lähmt oder lässt Menschen unüberlegt handeln. Ich bediene Menschen, die gute Entscheidungen treffen wollen und ihren Lebensstandard sichern beziehungsweise erhöhen wollen. Das geht nur mit einem klaren Kopf. Die Vogel-Strauss-Methode hilft in Geldfragen nicht weiter. Besorgt sein, muss man dann, wenn man sich mit seinen finanziellen Fragen nicht befasst.

Alexandra Wiedemann: In Ihrer Arbeit sind Sie sehr empathisch. Das ist für Kopf- und Zahlenmenschen ein eher ungewöhnliches Merkmal.

Danke, danke. Es geht ja nicht nur um Zahlen, sondern die Bedürfnisse dahinter. Wahrscheinlich spüren Sie meine persönliche künstlerische Seite, als Tänzer, Musiker und als Sportler. Körperliche Fitness spielt in meinem Leben eine große Rolle. Im übertragenen

Sinn sehe ich mich auch als „Drill-Instructor“ für Finanzen, denn von nichts, kommt nichts. Bewegung ist Leben. Ohne Bewegung haben wir Stillstand. Das gilt für den körperlichen und geistigen Bereich, genauso wie für den finanziellen.

Vor ein paar Jahren habe ich zwei Menschen über deren Vermögen hinaus sogar im Fitness coachen dürfen. Es war eine verrückte Situation. Sie hatten vieles, jedoch sind die Vitalität und gute Ausstrahlung auf der Strecke geblieben. Deren Wille und Offenheit für etwas Neues haben uns zusammengebracht. Wir haben eine Honorarvereinbarung geschlossen und ich habe sie nicht nur finanziell, sondern auch mental und körperlich fit gemacht und dadurch ihre Lebenseinstellung verändert. Oberflächlich betrachtet hat das mit Finanzen nichts zu tun - das ist richtig! Ich habe jedoch diesen Kunden zu den richtigen finanziellen Entscheidungen einen zusätzlichen Nutzen geben können: Selbstsicherheit durch Sport und Lebensglück durch positive Ausstrahlung. Diese neu gewonnene Agilität brachte dann auch Dynamik in ihren finanziellen Handlungen. *Panta rhei*, alles fließt.

www.trenkenschuh.de



„Im Kleiderschrank sortieren Sie auch regelmäßig aus - genauso sollten Sie auch bei den Finanzen prüfen, was noch zu Ihnen passt.“

„Angst lähmt
- es lohnt sich,
ein neues
Mindset
anzugehen.“

Helmut Trenkenschuh
Wirtschaftsberatung &
Finanzcoaching

Sonnenhalde 25/1
D - 89176 Asselfingen
Telefon +49 (0) 7345 921 643
Telefax +49 (0) 7345 921 644
Mobil +49 (0) 160 55 309 45

helmut@trenkenschuh.de

IMAGE: Das hört sich gut an. Sie sind also ein Über-den-Teller-Rand-Gucker?

Wenn Sie das so bezeichnen möchten, Frau Briegel. Definitiv bin ich für den weiten Horizont. Ich sehe es als eines meiner Alleinstellungsmerkmale, dass ich internationale Verbindungen außerhalb Europas habe. Wer nur im regionalen Umfeld sitzt und agiert, kann die gesamtwirtschaftliche Lage schwerer einschätzen. Für meinen Beruf der Finanzsupervision im privaten Bereich ist es erforderlich, nicht nur die persönliche Situation eines Menschen, sondern den kompletten Kontext zu erfassen. Dass mir das glückt, lesen Sie auch aus meinen Referenzen heraus.

IMAGE: Apropos Referenzen. Ihre sehr offene und diskrete Art des Kommunizierens kommt bei Ihren Klientel sehr gut an. Sie scheuen sich nicht, den Finger wortwörtlich in die Wunde zu legen und sprechen Klartext?

Stimmt. Ich erfasse schnell die Glaubenssätze meiner Klienten hinsichtlich Geldfragen. Ich spreche offen über die Chancen und die Gefahren monetärer Art in unserer heutigen Welt. Immer wieder fällt mir auf, dass viele Gesprächspartner unbewusst die Gedanken über einen kommende globalen Crash und die Systemveränderung mit sich tragen. Seltsamerweise handeln Sie aber nicht, weil Sie nicht wissen WIE und weil Sie durch unterschiedliche Medienberichte mehr denn je verunsichert sind.

Alexandra Wiedemann: Da sind wir wieder beim Vogel Strauss. Es ist aber auch kein Wunder, denn im Internetzeitalter haben wir auch bezüglich Finanzen so eine große Informationsflut zu bewältigen, dass es eher lähmend, als anspornend ist.

Da gebe ich Ihnen Recht. Ich denke, deshalb bin ich auch erfolgreich. In dem Informationsdschungel braucht jeder einen erfahrenen Besprechungspartner, dem man vertraut und die Klarheit in die Gedankenwelt bringt. Auf mehreren Beinen steht man besser: durch eine kluge Diversifikation in unterschiedliche „Finanzprodukte“ versuche ich das Vermögen meiner Klienten, ob „klein“ oder „groß“, „jung“ oder „alt“, gegen eine mögliche totale Vernichtung konventioneller Wertanlagen zu sichern.

Alexandra Wiedemann: Das hört sich dramatisch an. Heutzutage ist ohnehin nichts sicher. Ich sehe an der Investitionsfreudigkeit im Immobilienbereich. Solche Entschei-

gen müssen aber auch gut überlegt sein. Die meisten sagen sich: Am besten lasse ich mein Geld bei meiner Bank oder Versicherung liegen, oder?

Naja, Sie haben recht: Nichts ist mehr sicher. Dazu gehört das liebste Kind der Deutschen: die Lebensversicherung oder das Sparbuch. Spätestens dann, wenn sich die Menschen mit der Auswirkung des § 314 VAG für Lebens- und Rentenversicherungen beschäftigt haben, oder mit dem EU-Bankenrettungsgesetz werden sie feststellen, auf welchem dünnen Eis sie bereits stehen. Eine gute und intelligente Streuung ist immer das Beste.

IMAGE: Sind viele nicht selber schuld, wenn sie vor lauter Angst oder Rendite-Gier falsche Entscheidungen treffen?

Meine Zielgruppen sind Menschen mit Geld, die nach einem höheren Lebensstandard streben und menschlich geblieben sind. Also keine „geldgeilen Typen“, die nur spekulieren wollen. Ich arbeite mit Privatpersonen ab einem Vermögen von 15.000 Euro, als auch mit Unternehmen, die eine vernünftige betriebliche Altersvorsorge für ihre Mitarbeiter gestalten und ihr Unternehmen außerhalb der Haftung platzieren wollen. Als Unternehmensberater und Finanzcoach schaffe ich klare Struktur und Transparenz. Ich überprüfe auch die bestehenden Versicherungsverträge und gebe dazu eine Expertenmeinung, ob eben das „Kleidungsstück“ noch zeitgemäß ist, oder ob Sie es lieber in einen Aussortierungsprozess stecken sollten.

IMAGE: Auch gut. Dann weiß man, ob man noch „en vogue“ ist. (Wir lachen.)

Korrekt. Ich kooperiere mit ausgewählten Personen, die das WIN-WIN-Prinzip schätzen. Falls jemand mit diesem Prinzip nicht leben möchte, wird ihm leider mein umfangreiches Know-how nicht nutzen können. Ich arbeite lieber mit ausgesuchter Klientel auf einer Ebene zusammen, wo alle Parteien bestens zufrieden sind, sowohl finanziell als auch menschlich. Die mir unpersönliche Masse lehne ich ab. Mir ist wichtig, mit meiner Kompetenz und mit Nachhaltigkeit zu begeistern. Ich biete ehrlich Interessierten eine Klasse Zusammenarbeit, die bereits viele meine Klienten seit über 20 Jahren nutzen.

IMAGE: Dann wünschen wir Ihnen weiterhin viel Erfolg mit der finanziellen „Fitness“.

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

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen



Unter-
nehmens
darstellung -
old school ?

„Nein danke!
Uns interessiert
das Gesicht dahinter!“

ORHIDEAL[®]
IMAGE
Podium der Starken Marken

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

Mai 2016 • **Sonderedition**
12 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com

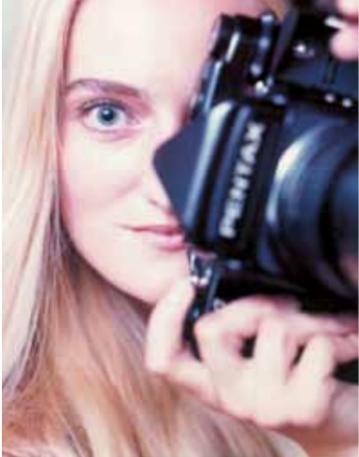


Begegnung mit
Maria Stiglmaier
M-Training STIGLMAIER
M-Training AKADEMIE

Unternehmerin des Monats

Podium der Starken Marken

ORPH
IMAGE **IDEAL**®



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Zukunftsgestaltung für Bestleister:
Gesundes Wachstum in konstruktiver Umgebung

Impulsgeber für den Erfolg im Team

Als neutraler Organisationsberater in Veränderungsprozessen ist M-Training STIGLMAIR eine Top-Adresse sowohl für Großkonzerne, klein- und mittelständische Unternehmen als auch Non-Profit-Organisationen. Unter der Trainingsmarke M-Training STIGLMAIR wird mit der M-Training AKADEMIE das Leistungsportfolio im Bereich Persönlichkeitsentwicklung, Management-Training und Corporate Health durch ein reiches Seminarprogramm ergänzt. Die ausdrucksstarke und integere Business-Kennerin und Akademieinhaberin Maria Stiglmaier legt mit der Akademie einen Meilenstein im Bereich Führungskräfte-Fortbildung. Die Teamplayer-Schmiede rüstet Persönlichkeiten mit den erforderlichen Skills für die täglichen Herausforderungen im Wettbewerb aus. Mit ihrer gewinnenden Persönlichkeit und einem breiten Erfahrungsspektrum beseelt die Unternehmerin ihre Akademie und verleiht dem Trainingserfolg ein Gesicht... **Zukunftsgestaltung im Unternehmen? Jetzt haben Sie den passenden Ansprechpartner dafür gefunden!**



Unternehmerin mit Familiensinn und Leidenschaft für Teamwork:

Gerhard Stiglmaier
Akademieleitung
Organisationsberater,
Management-Trainer & Coach

Isabella Gaugel
Leitung Seminarmanagement und Kundenservice

M-Training STIGLMAIR als starke Marke und kluger Wegweiser in der Komplexität von Unternehmen: Von der messerscharfen Analyse unverzüglich in die pragmatische Umsetzung. Maria Stiglmaier weiß, worauf es ankommt.

Neben M-Training STIGLMAIR als Management- und Organisationsberatung, mit Hauptfirmensitz in Passau und einem weiteren Büro in Regensburg, gibt es die M-Training AKADEMIE als kompetenten Partner für Qualifizierungsmaßnahmen von Fach- und Führungskräften.

„Entwicklung ist immer möglich. Man muss nur die Vergangenheit verstehen, die Gegenwart klären und die Zukunft planen.“

ORHIDEAL
media face 2016

Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

www.m-training-akademie.de

A portrait of Maria Stiglmaier, a woman with long blonde hair, wearing a black blazer over a red and white striped shirt. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred office setting.

„Wir machen Sie neugierig auf Ihre Stärken.“

Das Interview wurde zusammen mit Titelgesicht Januar 2016, Unternehmerin des Monats, Sabine Frimberger-Maier (www.frimberger-personalleasing.de) geführt.

Orhideal IMAGE: Frau Stiglmaier, wofür steht eigentlich das M in Ihrem Firmennamen?

Maria Stiglmaier: M steht für mutig – menschlich – mental – motivierend – magnetisch – miteinander...so sollte gelebtes Management aussehen.

Sabine Frimberger-Maier (SFM): Bei Ihrer Arbeit müssen Sie ein besonderes Gespür für Menschen haben. Womit machen Sie andere erfolgreich?

Maria Stiglmaier: Wir helfen Ressourcenfelder herauszuarbeiten, die eigenen Stärken auszubauen, sowie Schwächen zu akzeptieren. Indem wir kontinuierliche Anregung zur Selbstreflexion geben, schaffen wir die Basis für einen achtsamen und bewussten Umgang mit sich selbst und dadurch auch mit anderen. Wer mit sich im Reinen ist, kennt seine inneren Werte und legt diese seinen täglichen Handlungen zu Grunde. So gelingt eine positive Führungs- und Beziehungsgestaltung zu den Mitmenschen. Die Wirksamkeit im Führen von Menschen wird von der inneren Haltung und dem Einsatz von passenden Methoden und Techniken bestimmt, die wir in unserem Akademieprogramm vermitteln. Wir erfüllen eine wichtige Vorbildfunktion und machen das Lernen am Modell möglich.

Orhideal IMAGE: Es ist sicher nicht leicht, Menschen auf ihr Verhalten hinzuweisen. Dazu gehört eine große Portion Empathie und Offenheit, nicht wahr?

Maria Stiglmaier: Das stimmt. Aber wir haben ja nicht nur viele Erfahrungen aus der Theorie, sondern aus der gesunden Praxis. Im Umgang mit Menschen haben wir die erforderliche Routine. Ich erlebe eine hohe Akzeptanz meiner Arbeit bei den betroffenen Menschen. Dabei kann ich spiegeln, ohne zu verletzen. Das ist meine Gabe. Und vor allem muss man als Trainer authentisch sein: Ich tue das, was ich sage - konfrontiere respektvoll, wenn es nötig ist und bin nicht mit allem einverstanden, sondern hinterfrage die Motive. Nur so ist positive Veränderung möglich und nachhaltig.

SFM: Nun gibt es auf dem Markt nicht wenig Angebot im Bereich Potentialentfaltung. Es ist eine Kunst aus der Masse der Anbieter herauszustechen, die Ihnen offenbar ausgezeichnet gelingt.

Maria Stiglmaier: Meine Auftraggeber schätzen die Schlüssigkeit und leichte Umsetzbarkeit meiner Konzepte. Unsere Welt wird immer komplexer. Ich

mache es meinen Kunden leicht, die Trainingsinhalte in ihren unternehmerischen Alltag zu integrieren. Glauben Sie mir, das ist keine Selbstverständlichkeit. Es gibt Personalmaßnahmen, die gehen sehr an der Realität vorbei. Wir haben Erfolg, weil wir individuell und maßgeschneidert auf die Gegebenheiten und Bedürfnisse des Kunden eingehen können.

Orhideal IMAGE: Ich kann mir vorstellen, dass Unternehmen versuchen, mit Team- und Fortbildungsmaßnahmen gut zu haushalten. Kommen Ihre Kunden denn nur im akuten Fall oder doch sogar vorbeugend?

Maria Stiglmaier: Natürlich wenden sich Auftraggeber auch an uns, wenn es gerade ganz dringlich ist. Meistens wird aber vorausschauend gehandelt. Zu unseren Kunden gehören sicherlich nicht solche, die sagen „Die Zeit haben wir nicht oder das können wir uns nicht leisten“. Es liegt klar auf der Hand, dass das Nicht-Durchführen von Fortbildungsmaßnahmen auf Dauer teurer ist, als die Maßnahmen selbst. Stellen Sie sich Mitarbeiter vor, die innerlich gekündigt haben und unmotiviert sind. Sie verursachen deutlich mehr Aufwand und auch Kosten als gezielte Team- und Fortbildungsmaßnahmen. Unmotivierte Mitarbeiter kommen in den besten Unternehmen vor. Ein Unternehmen ist ein Organismus, der lebt und sich verändert. Es ist ein ewiges Arbeiten an der Identifikation und Unternehmenskultur.

Orhideal IMAGE: Konzerne haben für die Weiterbildung ihres Managements entsprechende Budgets. Wie sieht es im Mittelstand aus?

Maria Stiglmaier: Wie eben schon gesagt, Management-Training und Beratung in Veränderungsprozessen braucht jedes Unternehmen, egal welcher Unternehmensgröße. Gerade klein- und mittelständische Unternehmen kommen deshalb gezielt auf uns zu. Denn diese trifft es noch viel härter, wenn die Chemie zwischen den Mitarbeitern nicht stimmt. Aber auch Fach- und Führungskräfte kommen auf eigene Initiative in unsere Akademie, um ihre Wirkkraft zu stärken. Sehr oft unterstützen wir Unternehmen mit Mediation als Klärungshilfe in eingefahrenen Situationen.

SFM: Sie leben fast ausschließlich von der guten Empfehlung Ihrer Kunden. Wer sind hier Ihre Mittler?

Maria Stiglmaier: Selbstverständlich zunächst die Kunden selbst. Wer in seiner Karriere gute Fortschritte macht, erzählt natürlich gerne von uns. Darüber hinaus empfehlen uns Personalleiter weiter und durch langjährige Arbeit habe ich einen großen Kreis begeisterter Geschäftsleute, die von meinen Konzepten überzeugt sind.

Orhideal IMAGE: Für Ihr Einfühlungsvermögen und Ihre Analysefähigkeit ernten Sie viel Anerkennung. Welche weiteren Fähigkeiten müssen Sie als Trainer einbringen?

Maria Stiglmair: Also, die Analyse ist wirklich das A und O. Ohne professionelle Bestandsaufnahmen und das Einschätzen von Unternehmen, Personen und Teamkonstellationen können Sie so einen Beruf nicht ausüben. Mein Talent ist es „zwischen den Zeilen zu lesen und zwischen den Worten zu hören“. Diese Informationen muss ich dann auch blitzschnell verarbeiten. Meine Stärke ist aber nicht nur die Reflexion, sondern auch die Flexibilität. Ich muss nicht nur die Situationen erfassen, sondern auch die Handlungen unverzüglich darauf abstimmen. Es macht mich sehr glücklich, wenn ich das Feedback zu meinen Teamoptimierungen bekomme und dazu beitragen kann, Abläufe reibungsloser zu gestalten.

Orhideal IMAGE: Die ausschließliche Betrachtung des menschlichen Faktors würde Sie in Ihrer Arbeit nicht weiterbringen. Woher haben Sie Ihr betriebsorientiertes Know-how darüber wie Unternehmen “ticken”?

Maria Stiglmair: Sie haben Recht. Ich bringe fachliches Wissen über Organisationen und Menschen aus zahlreichen Ausbildungen in Organisationsentwicklung, Systemischem Coaching und als Psychotherapeutin (HPG) mit. Meine langjährige Erfahrung im Arbeitsfeld, meine Stabilität und Integrität sowie mein Verantwortungsverhalten fließen überall mit ein.

Orhideal IMAGE: Bei Ihnen hat man das angenehme Gefühl, Sie bereits länger zu kennen. Ihre positive Art spricht sehr an. Ist diese positive Grundhaltung Ihr Erfolgsrezept?

Maria Stiglmair: Auf jeden Fall, Frau Briegel. Mit Intuition und gesundem Menschenverstand an die Themen herangehen, die vor mir liegen, das ist meine Devise. Ich glaube und vertraue auf meine Stärken und habe eine grundsätzlich positive Einstellung zum Leben. Was ich anderen nahebringe, lebe ich täglich vor!

SFM: Sie sind auch ein sehr erfolgreiches Familienunternehmen und dadurch in der Ansprache sehr persönlich. Wie sind bei Ihnen die Aufgabenstellungen aufgeteilt?

Maria Stiglmair: Meine bisher beste unternehmerische Entscheidung war meinen Mann als Projektleiter und Management-Trainer zur Mitarbeit zu gewinnen. Mittlerweile ist meine Tochter Isabella Gaugel in meiner Akademie als Seminarmanagement-Leitung und im Kundenservice aktiv. Sie bekommt sehr gutes Feedback und hat viel Spaß dabei. Auf lange Sicht freue ich mich alle meine drei Kinder in das Unternehmen zu integrieren. Und dann haben wir natürlich unser gut eingespieltes, erfahrenes Trainer-Team. Hier geht es auch sehr familiär zu und alle sind mit viel Herz bei der Sache.

Orhideal IMAGE: In unserem Geschäftsführer-Netzwerk kooperieren zahlreiche Partner. Bestehen Kooperationsmöglichkeiten mit Ihrer Akademie?

Ein starkes Team für starke Themen!

Zusammen mit Maria Stiglmair stehen die Trainer der M-Training AKADEMIE den Kunden als Berater, Moderatoren, Trainer, Coaches oder Klärungshelfer zur Seite und begleiten sie Schritt für Schritt durch jede Phase ihres Strategie- und Veränderungsprozesses.

Dabei nutzt das Team die unterschiedlichsten Lernformate: flexibel, einfallsreich, vielfältig und immer neugierig darauf bedacht, die gewünschten Ziele mit den Kunden zu verwirklichen.



„Wir begleiten Sie Schritt für Schritt durch jede Phase Ihres Strategie- und Veränderungsprozesses...“

Maria Stiglmaier: Die M-Training AKADEMIE bauen wir im Markt stetig aus. Wir entwickeln laufend weitere spannende Themenangebote für Fach- und Führungskräfte. Dafür brauche ich natürlich nicht nur weitere Unternehmen, die auf unser kompetentes Fortbildungsprogramm vertrauen, sondern auch sehr gute Hotels für Kooperationsverträge und immer wieder erfahrende Trainer, Berater und Coaches mit kreativen Ideen. Ich bin sehr offen für den konstruktiven, vertrauensvollen Dialog.

SFM: Vertrauen ist ein gutes Stichwort. Ihre Kunden haben in Ihnen einen verlässlichen Kooperationspartner, auch wenn die Wellen hochschlagen. Sind Sie der Fels in der Brandung?

Das ist ein schönes Bild. Ja, Frau Frimberger-Maier, in Zeiten steigender Komplexität und zunehmender Beschleunigung ist es sicher sehr beruhigend, einen gut verankerten Anhaltspunkt zu haben. Ich erfülle gerne diese Aufgabe und kann mir gut vorstellen, dass ich von vielen Kunden so gesehen werde. Die positiven Erfahrungen die gemacht werden, sprechen dafür.

Orhideal IMAGE: Wir haben beide den Ansatzpunkt, Menschen nicht zu verbiegen. Ich arbeite mit Begeisterung und Motivation. Manchmal werde ich gefragt, ob es denn überhaupt möglich ist, Menschen zu verändern, ohne sie zu verbiegen. Was sagen Sie dazu?

Ich akzeptiere den IST-Zustand im Unternehmen genauso wie bei einzelnen Teilnehmern meiner Trainingsmaßnahmen, gehe mit Ambivalenzen um und arbeite mit der Energie eines möglichen Widerstandes. Ich bediene nicht und ich breche nicht. Vielmehr sehe ich mich als Impulsgeber. Jeder IST-Zustand ist ok und sobald die Person ihren IST-Zustand reflektieren lernt, ist sie auf dem Weg der Weiterentwicklung.

Orhideal IMAGE: Ich nenne das auch die Betriebsblindheit sich selbst gegenüber.

Das ist treffend ausgedrückt. In diesem Sinne helfe ich den Fokus zu schärfen und sich selbst und andere entsprechend wahrzunehmen. Mein Credo ist, dass Entwicklung immer möglich ist. Man muss nur die Vergangenheit verstehen, die Gegenwart klären und die Zukunft planen.

Orhideal IMAGE: Frau Stiglmaier, Frau Frimberger-Maier, vielen Dank für diese angenehme Gesprächsrunde. Ich wünsche Ihnen weiterhin viele Erfolge in allen Personalfragen.

M Training AKADEMIE
Zeit für Entwicklung

M-Training STIGLMAIER
Management- und
Organisationsberatung
Maria Barbara Stiglmaier

Büro Passau:
Peter-Maier-Str. 1 • 94034 Passau
Tel. 0851 - 851 87 249
Mobil 0160 - 820 51 81

Büro Regensburg:
Edith-Stein-Str. 4 • 93055 Regensburg
Tel. 0941 - 209 11 624
Fax 0941 - 209 11 624
Mobil 01 60 - 820 51 81

Organisationsberatung
Management Training
Teamentwicklung
Systemisches Coaching
Klärungshilfe – Mediation
Offene Seminare

Das umfangreiche Akademieprogramm rund um die Themenfelder „Persönlichkeit, Beruf und Karriere voranbringen, Gesundheit erhalten“ ist online abrufbar.

kontakt@m-training-akademie.de
www.m-training-akademie.de

„Eine vertrauensvolle und persönlich berührende Arbeitsweise steht für uns im Mittelpunkt unseres Handelns. Über einen positiven zwischenmenschlichen Umgang tragen wir zum Erfolg eines Unternehmens und zur Zufriedenheit aller beteiligten Personen bei.“

Unsere Angebote zur Entwicklung haben das Ziel, mit den eigenen inneren Anteilen eine ausgewogene und harmonische Beziehung führen zu können. Sei es im privaten oder beruflichen Umfeld.“

Maria Stiglmaier

Steht mit ihrem guten Namen für Entscheidungssicherheit und hohe Wertschätzung im Umgang mit anderen:

Team-Navigator
Maria Stiglmaier

„Meine Stärke ist aber nicht nur die Reflexion, sondern auch die Flexibilität. Ich muss die Menschen und Situationen nicht nur erfassen, sondern unverzüglich die Handlungen darauf abstimmen.“

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

„Der zunehmenden
Komplexität begegne
ich mit Klarheit
und Verlässlichkeit.“

www.m-training.biz

ZWISCHEN HERAUSFORDERUNG UND ÜBERFORDERUNG

Burnout-Prävention mit den Mentaltests von PERSOscreen®

Unter Zeitdruck hetzen viele Berufstätige von einer Besprechung in die nächste, während die to-do-Listen immer länger werden und auch nach Feierabend ebbs die E-Mail-Flut nicht ab, sondern ist auf dem Smartphone immer dabei. Viele zerreißen sich zwischen den Anforderungen in Familie und Berufsleben, meinen, überall Bestleistungen bringen zu müssen, um erfolgreich und anerkannt zu sein. Bis gar nichts mehr geht. Burnout gilt längst nicht mehr als Modeerscheinung, sondern als ernstzunehmende Erkrankung bzw. Zustand totaler körperlicher, emotionaler und geistiger Erschöpfung.



Mittlerweile sind psychisch bedingte Erkrankungen nicht mehr das große Tabuthema, sondern haben eine größere gesellschaftliche Akzeptanz erreicht. Trotzdem wollen die Betroffenen selbst es oft nicht wahrhaben, dass sie von Burnout betroffen sind. Zudem sind die Grenzen zwischen Stress und Burnout fließend. Nach Schätzungen von Gesundheitsexperten und Krankenkassen sollen in Deutschland bis zu 13 Millionen Arbeitnehmer zumindest zeitweise von dem Phänomen Burnout betroffen sein.

AUSGLEICH DURCH ENTSPANNTE LEBENSBEREICHE

Stress hat ein Stück weit fast jeder. Bis zu einem gewissen Maß kann er Antrieb geben. Wer beruflich gerade stark eingespannt ist, aber einen Ausgleich mit entspannenden Hobbies und Rückhalt in der Familie findet, übersteht auch stressige Phasen gut. Doch oftmals gehen die Überforderungen im Privatleben weiter – sei es durch den Spagat zwischen Kindern und Berufstätigkeit, finanzielle Belastungen oder pflegebedürftige Angehörige.

AKZEPTANZ PSYCHISCHER ERKRANKUNGEN

Wenn das Gefühl, erschöpft und ausgebrannt zu sein, zum Dauerzustand wird oder sich Symptome wie anhaltende Müdigkeit, nachlassende Leistungsfähigkeit, innere Leere sowie körperliche Symptome wie Rücken- und Kopfschmerzen zeigen, können dies Anzeichen einer Burnout-Erkrankung sein. Das gewachsene Bewusstsein für stressbedingte Erkrankungen und die alarmierend hohe Zahl an Fehltagen, die durch psychische Erkrankungen und psychosomatische Beschwer-

den zustande kommen, setzt Signale. Bei den BKK-Versicherten gehen rund 15 Prozent aller Krankentage mit ärztlichem Attest auf psychische Erkrankungen zurück. Mit ca. 40 Tagen je Fall führen sie zu der mit Abstand längsten Krankheitsdauer heißt es im BKK-Gesundheitsatlas 2015. Unternehmen setzen daher im Rahmen ihres betrieblichen Gesundheitsmanagements Burnout-Prävention immer häufiger auf ihre Prioritätenliste.

STRESS-FRÜHERKENNUNG MIT DEM MENTALindicator

Ganz bewusst haben die von PERSOscreen® entwickelten Mentaltests sowohl die berufliche als auch die private Ebene im Blick. Der MENTALindicator kann als Stress-Frühwarnsystem eingesetzt werden. Als onlinebasierter Schnelltest zeigt er dem Betroffenen anhand von 24 Fragen auf, wie hoch sein Stresspegel im Berufs- und Privatleben ist. Anhand objektiver Kriterien kann er überprüfen, ob er zum Beispiel durch Perfektionismus oder ein zu ausgeprägtes „Helfer-Syndrom“ Energie verliert und seine Leistungsfähigkeit nachlässt. Je nach Ergebnis ist es empfehlenswert, den Test mit einem Berater zu besprechen.

AUSFÜHRLICHE ANALYSE MIT DEM MENTALscreen

Der MENTALscreen ermöglicht eine ausführliche Analyse der mentalen Verfassung. Dabei wird nicht nur beleuchtet, was einem Menschen Energie raubt, sondern auch, in welchen

Bereichen er Stressresistenzen hat, die Belastungsspitzen abfedern. Die Durchführung und Auswertung ist ausschließlich über einen MENTALscreen-Berater oder-Coach möglich. So hat der Betroffene von Anfang an einen objektiven Ansprechpartner an seiner Seite. Der „Blick von außen“ hilft zu erkennen, wo sich Belastungen abbauen lassen und welche Kraftquellen sich intensivieren lassen.

Was Sie als Führungskraft tun können, um Burnout bei Ihren Mitarbeitern vorzubeugen:

- >> Wertschätzendes Betriebsklima pflegen
- >> Gute Arbeitsbedingungen und funktionierende Organisationsstrukturen schaffen
- >> Keine dauerhaften Überstunden fordern, sondern Entspannungsphasen ermöglichen
- >> Anerkennung für die Leistungen der Mitarbeiter äußern
- >> Gutes Teamgefühl fördern
- >> Regelmäßige Mitarbeitergespräche führen
- >> Insbesondere bei erkennbarer Erschöpfung des Mitarbeiters das Gespräch suchen
- >> Dem Mitarbeiter den MENTALindicator als Stress-Schnelltest oder eine MENTALscreen-Analyse anbieten
- >> Berater und Coaches einschalten, die Mitarbeiter beim Thema Stressmanagement beraten



Weiterführende Informationen:

BKK Gesundheitsatlas 2015 „Blickpunkt Psyche“, <http://www.bkk-dachverband.de/publikationen/bkk-gesundheitsatlas>

Die Mentaltests von PERSOscreen®, einer Marke der Schraner Erfolgslabor GmbH:



Schnelltest als Frühwarnsystem zur Stresserkennung



Ausführliche Analyse zur Abschätzung von Stressresistenz und Burnout-Gefährdung von Mitarbeitern

Ausführliche Informationen unter

Schraner Erfolgslabor GmbH
Marquardsenstraße 11
91054 Erlangen
www.erfolgslabor.com

Mit der PERSOscreen®-Toolfamilie durch den gesamten Employee-Lifecycle!



In der Betriebsfamilie - **gemeinsam stark**



„Ein Unternehmen ist wie eine große Familie zu betrachten.“

Mit gutem Beispiel voran...

Was heute brandaktuelles Thema ist, hat TRIGEMA Geschäftsführer Wolfgang Grupp schon früh erkannt und entsprechend in seinem Unternehmen gehandelt. Die Renten-Diskussion hat wieder neue Brisanz und wird bei den Bundestag Wahlen 2017 wieder ein Hauptthema sein! Unternehmer, wie Wolfgang Grupp, sehen in sicheren und gut bezahlten Arbeitsstellen die Garantie für die Rente von morgen. Ein Unternehmen ist wie eine Familie zu betrachten. Verdiente Mitarbeiter auf die Straße zu schicken und der Jugend keine Perspektiven mehr zu bieten, wäre so, als ob man die Mitglieder der Familie auf die Straße setzt.

„Nicht Macht, Marktanteile und Größe dürfen für unser Handeln bestimmend sein“ sagt der Inhaber und Geschäftsführer der Firma TRIGEMA „sondern Solidität, Verantwortung für die Mitmenschen, Gerechtigkeit und Beständigkeit. So ist es für mich selbstverständlich, auch in den kommenden Jahren die Verantwortung für unsere große Betriebsfamilie zu tragen, um in der Zukunft unsere Arbeitsplätze bei TRIGEMA garantieren zu können.“

Seine Behauptung: „Der Arbeitslohn ist in Deutschland nicht zu teuer, wenn die Arbeitskraft richtig eingesetzt wird, die Arbeitnehmer motiviert sind und die Leistung in ein verkaufbares Produkt eingeht. Bedingungen dafür zu schaffen ist die Aufgabe von uns Unternehmern.“ Obwohl die Textilbranche in den letzten Jahrzehnten mit größten Schwierigkeiten zu kämpfen hatte, hat Wolfgang Grupp, diese Jahre erfolgreich gemeistert und bei TRIGEMA die Arbeitsplätze auf 1200 erhöht. Er betrachtet es als seine erste Pflicht, die Mitmenschen in den Arbeitsprozess mit einzubeziehen und die Arbeitsplätze auch für die Zukunft zu sichern. Wir wollen uns ein Beispiel an solchen Vorbildunternehmen nehmen und lernen, was wir als Unternehmer berücksichtigen sollten, um die Rente von unseren Mitarbeitern zu sichern, ohne unsere Gewinnspanne zu schmälern. So klappt es mit der Betriebsfamilie!

Weitere Informationen und Onlineshop: www.trigema.de

Storedesign-Team des Monats

www.ritdesign.de



RITdesign Copyright ©



„Neulich im Getränkemarkt“



Warum es manchmal unumgänglich ist, bewusst ein Risiko einzugehen!

Unternehmertum bedeutet immer, Entscheidungen zu treffen, die unter einem gewissen Risiko stehen. Das ist auch oft im Arbeitsrecht so. Warum? Ein Beispiel:

Eine Frau wechselt von einem Anstellungsverhältnis in die Selbstständigkeit. Sie übernimmt einen Getränkemarkt. Der bisherige Betreiber hört aus Altersgründen auf. Auf mich kam die Unternehmerin zu, da sie rechtssichere Arbeitsverträge für ihre zukünftigen geringfügig Beschäftigten wollte. Schriftliche Arbeitsverträge gab es bisher nicht. Also fuhr ich zu der Unternehmerin und hörte erst mal aufmerksam zu. Schnell stellte sich heraus, dass die Arbeitsverträge das kleinste Problem waren. Es stand das Thema Betriebsübergang im Raum. Alle Anzeichen sprachen dafür. Die Unternehmerin übernimmt die Geschäftsräume, den Warenbestand, den Lieferanten, natürlich die Kunden und sie will auch einen Teil der Mitarbeiter übernehmen. Klar war, bisher sind es zu viele Mitarbeiter. Bleibt die Zahl konstant, unterliegt der Getränkemarkt dem Kündigungsschutzgesetz. Das ist kein Zustand den man in diesem Fall anstreben sollte.

Die Lösung:

Gleich vorweg, einen sicheren rechtlichen Weg gab es in diesem Fall nicht mehr. Also rein ins Risiko, und den Blick auf das unternehmeri-

sche Ziel ausgerichtet. Meine Empfehlung war, der bisherige Inhaber soll alle Arbeitsverhältnisse kündigen. Zwar sind Kündigungen sehr wahrscheinlich wegen eines Betriebsübergangs unwirksam. Aber die Unwirksamkeit einer Kündigung muss ein Arbeitsgericht feststellen. Erfahrungsgemäß klagen nicht alle Arbeitnehmer/innen, schon gar nicht, wenn es sich um geringfügig Beschäftigte handelt. Das Risiko ist also, dass vielleicht eine oder zwei Personen klagen. Die finanzielle Belastung durch geringfügig Beschäftigte für weitere zwei bis drei Monate ist zu verkraften. Da das Kündigungsschutzgesetz nach der Übernahme nicht mehr gilt, können dann die klagenden Personen notfalls ohne Kündigungsgrund gekündigt werden. Die Unternehmerin hat den Vorschlag an den bisherigen Betreiber weitergegeben. Dieser hat ihn umgesetzt und alle Mitarbeiter/innen haben den Erhalt der Kündigung bestätigt. Geklagt hat niemand. Und was war mit den Arbeitsverträgen? Wenn Sie sich an die letzte Kolumne erinnern, da waren die Themen Flexibilisierung und zusätzliche Leistungen.

Flexibilisierung

Ich habe der Unternehmerin Flexibilität für den Fall verschafft, dass nächstes Jahr der Mindestlohn angehoben wird. Dann kann die Unternehmerin die Arbeitszeit einseitig reduzieren, so dass die Geringfügigkeitsgrenze weiter eingehalten wird.

Zusätzliche Leistungen

Einer Mitarbeiterin wollte die Unternehmerin einen steuerfreien

Fahrtkostenzuschuss geben. Sie erinnern sich? Keine zusätzlichen Leistungen ohne vertragliche Regelung. Hier habe ich die Regelung so gestaltet, dass für den Fall, dass die Leistung eines Tages steuerpflichtig wird, klar ist, dass die Steuer dann von der Mitarbeiterin zu tragen ist. Außerdem wurde ein Widerrufsvorbehalt vereinbart, denn wer zusätzliche Leistungen gibt, sollte sich immer überlegen, wie er diese notfalls wieder wegnehmen kann. *Markus Schleifer*



Netto Entgeltoptimierung

Ein Interview mit Andreas Finger, Fa. Abraxas

**Was bedeutet Netto Entgeltoptimierung ?
Man muss sich das so vorstellen:**

Heutzutage muss jeder Unternehmer planen wie, wo, was und wie viel er an Kosten sparen kann. Der Arbeitnehmer hingegen möchte natürlich für seine gute Leistung auch die bestmögliche Bezahlung erhalten. Nach Abzug der Steuern, der Sozialabgaben, etc. ist das Gehalt meist richtig geschrumpft. Die Entgeltoptimierung hilft dem Arbeitgeber Kosten zu sparen und dem Arbeitnehmer das Nettogehalt zu erhöhen, indem das Einkommensteuergesetz so genutzt wird, dass man Lohnbestandteile, die entweder steuer- und sozialabgabenfrei oder Sozialabgaben befreit mit einer Pauschalsteuer belegt sind, verwendet.

Markus Schleifer: Wie aufwendig bzw. kompliziert wäre diese Umstellung für die Personalabteilung, Herr Finger?

Da dies ein Dienstleister im Auftrag der Firma bearbeiten wird, hat die Personalabteilung kaum Arbeit. Der Dienstleister übernimmt sämtliche Buchungen. Die Personalabteilung bekommt einmal im Monat eine Buchungsliste, die man in jedes Buchhaltungsprogramm, wie z.B. Datev, Lexware und SAP importieren kann. Der Dienstleister gibt hier sogar eine Garantie, dass der Betrieb maximal 7 Minuten pro Mitarbeiter und Jahr benötigt.

Welche Vor- und Nachteile hat dieses Lohnoptimierungsmodell?

Ein Vorteil ist, dass der Unternehmer eine eigene Intranetseite oder eine App zur Verfügung gestellt bekommt, in denen er für die Mitarbeiter einen Firmenauftritt darstellt und den eigenen Einkaufsshop mit den Einkaufsvorzügen vorstellt. Ein kleines Beispiel: Wenn der Mitar-

beiter in einem Elektrogeschäft einen 1000 Euro teuren Laptop kauft, bezahlt er auch die 1000 Euro. Wenn er aber das Lohnoptimierungssystem nutzt und eine Monatsrate von ca. 50 Euro über eine Laufzeit von 2 Jahren seines Bruttolohns vereinbart, wird ihm Netto nur ca. 25 Euro auf der Hand fehlen. Somit hätte der Laptop nur 600 Euro anstatt 1000 Euro gekostet.

Nachteile sind, dass das Bruttogehalt reduziert wird, und dadurch weniger Leistungen auf der Sozialversicherung stattfinden. Aber auch hier hat der Mitarbeiter die Möglichkeit, sich freiwillig abzusichern. Hier gibt es den Weg einen Teil seiner Ersparnis als Rückendeckung in eine betriebliche Altersvorsorge oder in einen Rahmenvertrag fließen zu lassen. Wenn sich ein Arbeitnehmer lieber dafür entscheidet, die Differenz gleich Netto zur Verfügung zu haben, kann er dies natürlich auch tun, sollte aber bedenken, dass bei eventueller Krankheit oder Arbeitslosigkeit die monatlichen Lohnfortzahlungen oder das Arbeitslosengeld reduziert sein wird.

Bezahlt der Arbeitgeber das denn On-Top?

Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten, wie z.B. eine Lohnerhöhung oder auch eine teilweise Umwandlung des Gehaltes. Dies kann in unterschiedlichen Modulen genutzt werden. Essenschecks bis zu 93 Euro, die der Mitarbeiter in vielen verschiedenen Geschäften wie z.B. Kaufland, Edeka, Bäckerei Wolf, Real und noch einigen mehr, einlösen kann. Dann gibt es noch die Wertkarte, in Höhe von 44 Euro. Dies ist wie eine Gutscheinkarte, allerdings kann man hier in mehreren Geschäften wie Douglas, diversen Tankstellen, Media Markt, etc. Waren einkaufen. Da dies aber nur als Sachbezug gelten darf, ist eine Barauszahlung leider nicht möglich.

Gibt es denn schon Firmen die dieses Konzept nutzen ?

Ja, es gibt z.B. die Firma Knorr-Bremse in München. Dort haben fast alle Mitarbeiter die Lohnoptimierung umgesetzt, in Essenschecks, Wertkarte, EDV Leasing, Nutzung des Telefons und Internets und das über den Arbeitgeber.

Wie funktioniert das ?

Entweder man vereinbart mit dem Arbeitgeber, dass das eigene Telefon über die Firma läuft oder der Arbeitgeber stellt dem Mitarbeiter ein Handy zur privaten Nutzung zur Verfügung. Hier gehe ich lieber nicht in Details, aber jedem Gerätenutzer empfehle ich diesen Vorteil für sich zu nutzen. Dies gilt natürlich auch für die private Internetleitung zu Hause.

Kann die Wertkarte individuell gestaltet werden?

Die Gestaltung kann variiert werden, z.B. kann man für einen gerin-



gen Aufpreis das Firmenlogo auf die Karte drucken lassen. Einige Firmen setzen auch dies bereits um.

Welche finanziellen Verpflichtungen erwarten denn den Arbeitgeber?

Die Nettoentgeltoptimierung finanziert sich aus den Sozialversicherungsersparnissen des Arbeitgebers.

Meines Wissens nach nutzt die Firma Hertz Autovermietung dieses Optimierungsmodell bereits. Wie sind denn dort die Erfahrungen?

Hertz ist ja bekannterweise ein großes Unternehmen und hat diese Dienstleistung in Anspruch genommen. Dadurch konnten sie einiges an Personaleinsparung umsetzen und haben weiterhin einen reibungslosen Ablauf in der Lohn- und Gehaltsabrechnung und das mit den bereits o.g. Vorteilen.

Kann ich das so verstehen, dass dieses Konzept für den Arbeitgeber ein Bindungsinstrument ist, mit dem er sich einen kleinen Teil der Lohnnebenkosten sparen kann und der Rest an den Dienstleister geht?

Da kann man wählen. Was man sich als Arbeitgeber an Lohnnebenkosten spart, möchte man dem Arbeitnehmer zur Verfügung stellen und somit ist das Netto des Arbeitnehmers höher oder der Betrieb spart sich selber einige Kosten. Die Erfahrung zeigt, dass die Arbeitgeber die Ersparnis gerne ihren Arbeitnehmern zukommen lassen.

Ist eine private Absicherung denn dann weiterhin sinnvoll?

Sich auch privat für das Alter abzusichern ist für jeden von uns im Grunde unumgänglich, allerdings sollten diejenigen, die sich für das Modell „Jetzt mehr Netto“ entscheiden, nicht vergessen, sich auch weiterhin für evtl. Kranken- oder Rentenzeit vorzusorgen.

Geht dieses Modell auch für 450-Euro-Kräfte?

Ja, nur funktioniert das weniger über die Umwandlung sondern eher über das On-Top-Prinzip, mit dem entsprechenden Stundenausgleich.

www.abraxas-makler.de
Ansprechpartner: Andreas Finger



Titelgesichter auf den Instandhaltungstagen

ein Rückblende mit Markus Schleifer





www.instandhaltungstage.at

Ein starkes Team

Instandhaltungstage 2016

Gleich zwei Unternehmer des Monats konnten im Rahmen der Orhideal IMAGE Kooperation ihre Expertise auf den INSTANDHALTUNGSTAGEN 2016 ins Gespräch bringen. Prof. Kishor Sridhar, Bestsellerautor und Managementberater, Unternehmer des Monats Oktober 2015 begeisterte am Kongresstag mit seinem Vortrag „Alles hört auf das Kommando der Instandhaltung!“ gestellt, während an dem Orhideal-Stand Markus Schleifer, Un-

ternehmer des Monats März 2016, als Ansprechpartner zu Arbeitsrechtsthemen vorgestellt wurde. An den drei Veranstaltungstagen in Salzburg erwartete das interessierte Publikum Vorträge und Fachtrainings von und mit erfahrenen Praktikern. Die Themen reichten von Anleitungen zur Optimierung der IH-Organisation, über Haftungsfragen nach Arbeitsunfällen, Energieeffizienz bis hin zum Informationstag „Ersatzteile – kleiner Hebel, große Wirkung“.

Vortragende aus Vorzeigeunternehmen wie BASF, Evolaris, B&R und der Verbund Umwelttechnik setzten wertvolle Impulse. Danke für die ausgezeichnete Eventorganisation!

Der nächste Termin steht bereits fest - Save the date!
04.-06. April 2017

Instandhaltungs
04.-06. April 2017
Tage '17



Fotos: @wildbild für Instandhaltungstage



**Titelgesicht
Kishor Sridhar
beim Vortrag**

Instandhalter, die bewusst Einfluss nehmen

Instandhaltungstage (IHT): Herr Sridhar, Instandhalter sind erfahrene Techniker, aber keine besonders guten Verkäufer. Sie sind immer da, wenn man sie braucht und müssen dennoch viel Kritik einstecken. Sie halten am Kongresstag der INSTANDHALTUNGSTAGE einen Impulsvortrag zum Thema „Alles hört auf das Kommando der Instandhaltung!“ – Wie können Instandhalter betriebsintern ‚das Kommando übernehmen‘? Wie können sie sich und ihre Leistungen besser ‚verkaufen‘?

Sridhar: Instandhalter sollten unbedingt Marketing in eigener Sache betreiben. Wenn ein Instandhalter auftaucht, dann meist weil man ein Problem hat. Was also verbindet man mit seiner puren Anwesenheit? Stress, Kosten und Ärger! Aber dabei ist es wie mit dem Arzt. Entweder ich sehe den Arzt nur, wenn es mir schlecht geht oder der Arzt ist jemand der mir bei der Krankheitsvermeidung hilft, also Vorsorgeuntersuchung anbietet, mir sagt wie ich fitter bleibe und wenn ich mal krank dann sieht er nicht nur meinen Körper als angeschlagenes System, sondern behandelt den Menschen. Genau darüber können auch Instandhalter punkten.

Vorsorge statt Feuerwehr, verstehe ich Sie da richtig?

Genau, wir müssen weg vom puren Problemlöser hin zum Partner in der Problemvermeidung und dazu gehört nicht nur die Anlage zu ‚behandeln‘ sondern auch für die daraus resultierenden Probleme ein Ohr zu haben. Da kann man durch kleine Kniffe eine Menge bewirken und das kostet gar nicht viel Zeit! Denn letztlich sind es immer die Menschen, die ein Unternehmen ausmachen.

I: Eines Ihrer Bücher trägt den Titel „Wie Sie andere dazu bringen, das zu tun, was Sie wollen“. Provokant gefragt – müssen Instandhalter lernen, besser zu manipulieren?

Der Begriff ‚manipulieren‘ hat so einen negativen Aspekt, Instandhalter müssten aber Meinung beeinflussen. Und daran ist nichts schlimmes, denn wenn Instandhaltung einen hohen Stellenwert hat, profitiert

ja vor allem der Kunde davon. Wir Menschen neigen aber dazu, eher kurzfristig zu denken. Auch das ist wie bei der Vorsorgeuntersuchung beim Arzt. Wer macht das schon gerne? Das ist halt nicht akut, nervt und obwohl es Leben retten kann, ist das nicht ein Thema das wir gerne auf der Agenda haben. Also werden entsprechende Kampagnen von Versicherungen und Behörden gefahren. Sicher, sie wollen uns beeinflussen. Aber das ist auch gut so. Damit werden Leben gerettet, dass natürlich Krankenkassen bei einem glimpflicheren Krankheitsverlauf, weil früh erkannt Geld einsparen, sei ihnen ja gegönnt. Instandhalter sollten also bewusst beeinflussen. Das ist im Sinne aller Beteiligten in einem Unternehmen.

Eines Ihrer Bücher trägt den Titel „Wie Sie andere dazu bringen, das zu tun, was Sie wollen“. Provokant gefragt – müssen Instandhalter lernen, besser zu manipulieren?

Sridhar: Der Begriff ‚manipulieren‘ hat so einen negativen Aspekt, Instandhalter müssten aber Meinung beeinflussen. Und daran ist nichts schlimmes, denn wenn Instandhaltung einen hohen Stellenwert hat, profitiert ja vor allem der Kunde davon. Wir Menschen neigen aber dazu, eher kurzfristig zu denken. Auch das ist wie bei der Vorsorgeuntersuchung beim Arzt. Wer macht das schon gerne? Das ist halt nicht akut, nervt und obwohl es Leben retten kann, ist das nicht ein Thema das wir gerne auf der Agenda haben. Also werden entsprechende Kampagnen von Versicherungen und Behörden gefahren. Sicher, sie wollen uns beeinflussen. Aber das ist auch gut so. Damit werden Leben gerettet, dass natürlich Krankenkassen bei einem glimpflicheren Krankheitsverlauf, weil früh erkannt Geld einsparen, sei ihnen ja gegönnt. Instandhalter sollten also bewusst beeinflussen. Das ist im Sinne aller Beteiligten in einem Unternehmen.

Instandhalter beeinflussen bewusst, das gefällt mir! Und welchen Tipp geben Sie den Technikern für ihr nächstes Gespräch mit einem Kaufmann/Controller?

Schauen Sie nicht nur auf die Technik sondern auch auf den Menschen. Was ist es was ihn bewegt. Ist es sein Ego, hat er Angst einen Fehler zu machen, sucht er Sicherheit oder will er viel lieber Bequemlichkeit, sprich möglichst wenig Arbeit haben? Wir Menschen argumentieren zwar rational, unsere Entscheidungen werden jedoch trotz Kostendruck und sachlicher Fakten zu einem großen Teil emotional beeinflusst. Und das wirkt sich langfristig aus, denn solche emotionalen Stellschrauben können in der Praxis so manches Preisargument schlagen.

Nicht nur auf die Technik schauen, sondern auch auf die Menschen – ich denke, das ist das perfekte Schlusswort! Herr Sridhar, herzlichen Dank für das Gespräch und Ihren Vortrag bei den INSTANDHALTUNGSTAGEN!

www.instandhaltungstage.at

Repräsentierten den Orhideal Expertenpool: Kishor Sridhar und Markus Schleifer



Oberflächenspezialist für
Boden und Wand-Bauelemente

Markenidentität mit Struktur

Geschäftsführer Matthias Rimmele ist mit seinem Unternehmen und den Produkten unter der Marke Via Domo® ein Paradebeispiel der Hidden Champions aus dem erfolgreichen deutschen Mittelstand. Sein Unternehmen ist mit der Marke Via Domo seit Jahren führender Spezialist für die Entwicklung von Wetcast Produkten, der entsprechenden Prototypen und den dazugehörigen Formen für die weltweite Bauindustrie. In enger Zusammenarbeit zwischen seiner Firma und seinen Kunden entstehen aus ersten Ideen Entwürfe und Prototypen, und schließlich die Formen zur Herstellung von einzigartigen Bauelementen und Bodenplatten.

Der weltweit vernetzte sympathische Visionär hat sich in der Zielgruppe der Betonhersteller einen ausgezeichneten Namen gemacht: Im Schulterschluss mit Designern, Betonspezialisten und den Produktmanagern der jeweiligen Firmen fließen innovatives Via Domo-Know-how und exklusive Gestaltungsideen ein. So ist Via Domo geschätzte Anlaufstelle für die Wetcast-Industrie, wenn es darum geht, Umsatzträger und Erfolgsprodukte von morgen zu entwickeln. Das international tätige Unternehmen ist gerade im Ausland in einer starken Wachstumsphase. Weitreichende Serviceleistungen, zum Patent angemeldete Neuentwicklungen und vieles andere stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden von Via Domo. Mit seinem Team lässt Matthias Rimmele dank marktnahem Prototyping Produkte einer neuen Generation entstehen.

Seit einiger Zeit haben die Erfolgsmacher aus Baden-Württemberg einen weiteren Geschäftsbereich unter der Marke TOKUSEI® exklusive Luxus-Wandpaneel entwickelt und eröffnen Architekten, Bauherren und Projektentwicklern einzigartige Möglichkeiten einer neuen Baukultur. Als Lieferant der internationalen Markenindustrie mit großem und herausragendem Gestaltungsspielraum ist TOKUSEI® gerade bei Architekten, die sich mit ihren großartigen Ideen und ihrer Handschrift abgrenzen wollen, gefragter Kooperationspartner. Auf diese Weise schaffen die innovativen Produktdesigner rund um Matthias Rimmele Markenwelten - wortwörtlich mit Struktur! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Trendsetter, Innovationsprofi der
Beton-Technologie und Botschafter
Botschafter für mutiges Design:

Unternehmer Matthias Rimmele geschätzt als verschwiegener und kreativer Vertrauenspartner in der Produktentwicklung der Wetcast- und Bauindustrie. Mit seinem Team macht er Produkte einzigartig und entwickelt so in enger Kooperation mit den Kunden deren Umsatzbringer von morgen. Seit 15 Jahren beliefert der Hersteller von Polyurethanformen und Silikonformen weltweit die Pioniere der Wetcast Branche mit großem Erfahrungsschatz und Erfolg.

Recht neu ist der Geschäftsbereich unter der Marke TOKUSEI® mit einer einzigartigen Technologie für Design-Paneele für Innenausbau, Fassade, Boden- & Deckenelemente für globale Marken und Märkte.

„Wir geben
Ideen Gestalt.“

Auszug aus dem Titelinterview Februar:

IMAGE: Wow! Apropos Markenbildung. Ihr Slogan ist hier „Boost Your Image“. Das gefällt mir als Markenmensch natürlich ausgesprochen gut.

Matthias Rimmele: Richtig. Unser Team erschafft Luxuspaneele für den gewerblichen Bereich, die die Botschaft der Marke unseres Auftraggebers in höchster Qualität zu seinen Kunden transportieren. Die Entwürfe können etwa auf Textilien oder Natursteinoberflächen basieren, oder aber auch geometrische und gezeichnete Strukturen aufweisen. Aus solchen Vorlagen entwickeln wir für unseren Kunden seine eigenen exklusiven Paneele, Bodenplatten oder auch Deckenelemente, sollte er nicht eines unserer Designs wählen.

Walter Hallschmidt: Außerdem dient Matthias Rimmeles Engagement gegen Billigprodukte aus einfachstem Plastik im Paneelbereich der Schonung der Umwelt, denn seine Produkte müssen nicht ständig ausgewechselt werden. Auf lange Sicht lohnt sich halt einfach beste Qualität!

IMAGE: Was ist Ihren Kunden bei Projekten besonders wichtig?

Matthias Rimmele: Das Schaffen von Atmosphäre ist sowohl privaten als auch gewerblichen Kunden extrem wichtig. Wir wissen um die Bedeutung von Farben, Struktur, Größe und vieler anderer Parameter, die hierbei relevant werden. Darum ist neuronales, bzw. limbisches Marketing die Basis für unsere Designvorschläge. Spezielle Beleuchtung, elektronische Sensoren (Embedded Intelligence), oder sonstige elektronische Bauteile werden in enger Abstimmung mit dem Kunden integriert, wie zum Beispiel die Tokusei® Intelligent Sensor Line. Jegliche Sensoren, wie zum Beispiel Bewegungssensoren, können in alle unsere Produkte integriert werden. Spezielle Kundenanforderungen bezüglich der Verwendung spezieller Sensorik oder eingebauter elektronischer Module können umgesetzt werden. Gerade unsere Kompetenz in Prototyping ermöglicht diese enorme Flexibilität. Selbstverständlich integrieren wir auch LEDs oder andere Leuchtmittel.

IMAGE: Herr Rimmele, diese Qualitäten im Design sind nahezu ohne Wettbewerb und kaum bekannt. An so einer Marke sind doch sicher Investoren sehr interessiert? Damit könnten Sie TOKUSEI flächendeckend ausbauen, oder? Sie sind doch ohnehin schon weltweit im Einsatz.

Matthias Rimmele: Sicherlich. Es erfordert schon einiges an Kapital, um eine junge Marke auszubauen. Der Vorteil dabei ist, dass die technologischen Möglichkeiten und der bauliche Fortschritt noch nicht so bekannt sind und ich aus diesem Grund zunehmend eingeladen werde, interessante Neuheiten auf Fachpodien und in Fachmedien zu erzählen. Das ist spannend für alle Zielgruppen aus dem Bau. Ich bin grundsätzlich immer offen für Kooperationen, allerdings interessieren mich keine reinen Geldgeber, sondern eher Persönlichkeiten wie Herr Hallschmidt, die auch ihr fachliches Netzwerk einbringen und als Sparringspartner die Marke mitformen. Mit Architekten, die ihre Ideen mit unseren Verfahren umsetzen wollen, arbeiten wir hervorragend zusammen. Denn unsere Technologie basiert nun mal auf unserer langjährigen Erfahrung!

Tokusei® sind Wandpaneele (auch Boden- und Deckenplatten) und außergewöhnliches Design zugleich. Wir geben feinste Details wieder, die nur in unserem Gießverfahren so möglich sind. In Verbindung mit spezieller Kolorierung entstehen einzigartige Designs, auch exklusiv geschaffene. Die Paneele sind auch als ‚nicht brennbar‘ lieferbar. Modernste Prototypingmethoden, ein tiefes Wissen um die Wirkung von Strukturen, Farben und Formen und herausragende Materialkompositionen verhelfen zu einer exklusiven Wirkung der Paneele. Spezielle Beschichtungen (bis hin zur Vergoldung) oder Multicolordruck gehören genauso zum Angebot wie spezielle farbig ummantelte Glasgranulatpaneele oder Außenwand-/Fassadenpaneele. Tokusei® liefert Ihnen genau die Designs, Strukturen und Materialien, die bei Ihren Projekten genau die gewünschte Wirkung erzielen und in einer einzigartigen Kombination Ihre Bedürfnisse erfüllen werden.

Tokusei® sind moderne leistungsfähige Kompositmaterialien, die alle außergewöhnlich dünn produziert werden. Spezielle Befestigungstechnologien sind auf diese Materialien abgestimmt. Ein tiefes Verständnis des neuronalen (oder auch limbischen) Marketings ist Basis für unsere Designvorschläge. Wir wissen um die Bedeutung von Farben, Struktur, Größe und vieler anderer Parameter, die hierbei relevant werden. Wir legen auf einen ausführlichen Dialog und eine detaillierte Absprache großen Wert.

**Tokusei® by
BCR Building Components
Rimmele GmbH & Co. KG
Matthias Rimmele**

Röntgenstraße 5
89584 Ehingen/ Germany

Tel +49 (0)7391 587 578-0
Fax +49 (0)7391 587 578-19
info@tokusei.de

„Fast
jeder Look
ist möglich:
Stoff,
Holz,
Metall...“

„Unsere Natur bietet eine überwältigende Vielfalt an Oberflächen und Materialien die unsere Welt so schön machen; Ton, Sand, Steine oder Pflanzen. Die Tokusei® Technologie greift jeden gewünschten „Stoff“ auf. Lassen Sie Ihrer Vorstellungskraft freien Raum und kreieren Sie Ihre neue Struktur! Wir machen für Sie den Rest.“



www.tokusei.de



„Störgeräusche? Ausblenden!“



Spricht man mit Mandanten über die Börsensituation Anfang 2016, so werden schon Vergleiche mit anderen schwierigen Börsenphasen gezogen - den frühen 2000ern oder 2008/2009. Mit Vergleichen sind automatisch Emotionen verbunden, wie Geldverlust, Angst oder Unsicherheit. Doch wie kann man sich davor schützen, aus negativen Emotionen heraus falsche Anlageentscheidungen zu treffen? In dieser Rubrik fällt immer wieder der Begriff der Disziplin, die den Investor vor unklugen, emotionsgeladenen Entscheidungen bewahren soll. Sinn und Zweck der Finanzplanung ist es, langfristige Ziele zu definieren und zu erreichen. Unruhige Börsenphasen sind hier inklusive und werden in Gesprächen immer wieder thematisiert. Der informierte Investor ist also darauf vorbereitet, genau diese Zeiten emotionslos zu

akzeptieren und zu durchleben. Stellen Sie sich einen Fußballprofi vor, der immer wieder das Elfmeter schießen trainiert. Im entscheidenden Spiel, sagen wir in der 89. Minute, sein Team liegt hinten, kann er zum Helden oder zum größten Versager werden. Er konzentriert sich auf den Moment, hat seinen eigenen Ritus beim zurechtlegen des Balls. Er konzentriert sich auf das Tor, den Torwart, fixiert einen Punkt und blendet alle störenden Geräusche aus. Er ist komplett auf sein Ziel fokussiert. Vergleichbar verhält sich ein Profi-Investor - das Ziel klar vor Augen, fokussiert im Handeln und diszipliniert im beibehalten seiner Strategie. Dies Verhalten unterscheidet ihn vom üblichen Sparer, der sich gerne von Presse oder TV, Freunden und selbsternannten Experten verunsichern lässt und gerne seine Planung verlässt.

Also sollten Sie es wie der Profisportler halten - Störgeräusche ausblenden und ihren Weg wie trainiert zu Ende gehen - mit Disziplin zum Anlageziel. ...Markus Wahle



Save the Date

Orhideal-Gesicht Christine Riemer-Mathies,
Expertin des Monats

Kongress-Veranstalterin
Daniela Kreißig

Unternehmerinnenkongress Dresden - Rückblende

Am letzten Februarwochenende startete in diesem Jahr der 2. Unternehmerinnenkongress in Dresden und es wurden über 150 Frauen erwartet. Dabei wurde 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 Motivation 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 ganzen 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.

Alle Teilnehmerinnen haben in ihren Unterlagen ein Exemplar CHEFSACHE und die Sonderedition mit Christine Riemer-Mathies erhalten. Wer es verpasst hatte, sollte sich den nächsten Termin unbedingt vormerken:

Eventfotos: ©Claudia Jaquemin



28. Januar 2017

www.unternehmerinnen-kongress.de

Im Rahmen der Orhideal-Kooperation netzwerkte Christine Riemer-Mathies, Expertin des Monats, mit Kongress-Veranstalterin Daniela Kreißig. Rechts auf dem Foto mit Tine Wittler - Schauspielerin, Schriftstellerin, Unternehmerin

UNTERNEHMERINNEN
Kongress
DAS Event für erfolgreiche Frauen

www.designbykoll.de präsentiert...

Kolumne von & mit
Manfred Koll • KOLL Design

aniamo **stimmung**

Neben dem KOLL Design-Produkten können Sie in unserem Showroom demnächst auch aniamo® Design-Elemente bewundern. Hier stelle ich Ihnen heute Inhaber Albert Karl vor. *Manfred Koll*

aniamo® Design-Elemente verbinden den Charme von edlem Massivholz mit dem Stil moderner Architektur und Einrichtungsgestaltung. Dank optionaler LED-Hinterleuchtung der Elemente werden aniamo®-Panels zu einem absoluten Blickfänger und Highlight eines jeden Raumes. Egal ob als Lichtwand oder Raumteiler, zur Ambientebeleuchtung oder als Design-Coverfläche, überzeugen Sie sich online von den vielzähligen Designvariationen und Anwendungsmöglichkeiten uder aniamo®-Reihe.

aniamo® ist patentiert, gebrauchsmustergeschützt und schaffte es 2013 unter die Finalisten des Innovationspreises „Beste Aussichten“

Die Elemente setzen sich aus einer neuentwickelten und patentierten Verbundtechnik von echten Massivhölzern und Kunstharz zusammen. Die Platten erhalten dadurch eine geschlossene Oberfläche, kombiniert mit einem einzigartigen, hochwertigen Look. Die Experten bieten zusätzlich die Option, einer außergewöhnlichen 3D-Reliefoberfläche für die aniamo® Designs Madagaskar, Hirnholz Design sowie Streifen-design. „Standardmäßig verwenden wir helle oder dunkle, lichtdurchlässige Kunstharze, auf Wunsch bieten wir Ihnen aber selbstverständlich auch farbige Mischungen an. Sie erhalten die Platten lackiert, geölt, gebürstet und auch komplett unbehandelt.“, so Inhaber Albert Karl.



Lesen Sie mehr
über die Marke KOLL
in der Titelstory Juli 2015



Orhideal-IMAGE.com • THE PORTRAIT BUSINESS MAGAZINE for Presentation & Cross-Marketing

www.aniamo.de • www.ziergitter.de

Hersteller des Monats



Medianet ist eine der führenden Kompetenzen in der High-End Automation von privaten und gewerblichen Objekten. Mit über 15 jährige Erfahrung in der Entwicklung, Produktion, Konzeption, Einsatzplanung sowie der Installation und Wartung von technischen Komplettsystemen individueller Automationslösungen im Premiumbereich, bietet Ihnen medianet alle Automationslösungen auf dem neuesten Stand der Technik aus eigener Entwicklung.

Mit Entwicklungs- & Produktionsstandorten in Deutschland, der Ukraine und Indien ist medianet seit 1996 international aktiv und eine führende Kompetenz in der High-End Automation von privaten und gewerblichen Objekten. 2011 tritt medianet mit einer neuen Produktgeneration in den Consumer Markt.

Zu den medianet Kernkompetenzen gehören Projektierung, Entwicklung, Programmierung, Produktion, Installation, Inbetriebnahme und Wartung anspruchsvoller Gebäude-Automatisierung, gehobener Unterhaltungselektronik, High-End Audio aber auch integrierter Informations- und Kommunikationstechnik. Im Vordergrund steht für uns dabei stets die Umsetzung von Technologie auf eine Weise, die sich durch höchste Qualität auszeichnet und sich in Ihr Leben einfügt anstatt es zu dominieren.

Dabei hat sich medianet zur Aufgabe gemacht, Haus-Automationslösungen zu entwickeln, die sich durch einfachste Bedienkonzepte und intelligente Vernetzung ALLER zu bedienenden Komponenten optimal und unauffällig in Ihr alltägliches Leben integrieren – und zwar für die ganze Familie.

www.medianet-home.de

[mn] medianet - Hausautomation | Soundsysteme | Softwarelösungen

[mn] SCLAN

SCLAN Bussystem | Hausautomation, Haussteuerung, Gebäudetechnik, Multimedia

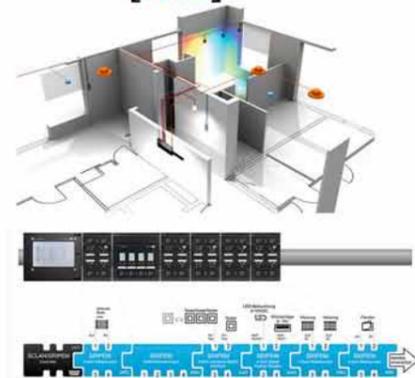
Hilft beim Energiesparen – sorgt für intelligentes Licht – steigert Ihren Komfort – bietet Ihnen Sicherheit durch Einbruch Prävention – Multiroom-Entertainment.



Anspruch guter Ton

Die hochwertige Hintergrundbeleuchtung kostet Sie keine wertvolle Stofffläche. Die Lautsprecher sind direkt in der Decke oder Wand installiert und die Technik befindet sich in Technoschränken und ist kinderleicht über die SCLAN-Bedienmerkmale zu steuern.

[mn] SCLAN



[mn] VOICEPOINT

gehört zu den wenigen Herstellern von Lautsprechern, die alle Komponenten des komplexen VP 160 A selbst entwickelt haben und auch herstellen. Das gilt für das aus Aluminium im Glockengussverfahren hergestellte Gehäuse wie für die integrierte Elektronik und Breitband-Chassis – alles aus einer Hand.



[mn] Solutions

MediaNet-Solutions: Web-Shop Lösung inkl. SEO, PMS & kinderleichtem CMS. Alle E-Commerce-Funktionen eines leistungsstarken CM-Systems für Ihren Online-Handel TOP-Service zu günstigen Konditionen für Ihren individuellen Auftritt: Programmierung | Design | SEO | Datenbankhandling | Sicherheit



Zur [mn] medianet Gruppe gehören: SCLAN – VOICEPOINT – SOLUTIONS



ORHIDEALTM
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 Barhockerherstellers 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

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. Privaters, 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!

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

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 Anlass-
designer 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.“

www.reif-tours.com



„Den
Gebäude-
lebens-
zyklus
intelligent
planen und
steuern.“



Burnickl Ingenieur GmbH

www.burnickl.de



© your servant GmbH

von 11.30 Uhr bis ca. 20 Uhr
im Hotel Dolce Munich
Andreas-Danzer-Weg 1
85716 Unterschleißheim

Unternehmertag 2016

am 08. Juli 2016

Profitieren Sie von einer interessanten
Business-Zielgruppe in der Region



Vernetzung sichert Ihnen die Spitzenposition im Markt:
Namhafte Redner, wie Regina Halmich, bis heute die erfolgreichste Boxerin aller Zeiten geben interessante Erfolgspulse für den Businessalltag

Seien Sie dabei!



Wettbewerbsvorsprung durch Verbindungen & Vertrauen

Eine feste Größe im Münchner Norden: der Unternehmertag der www.undernehmer-szene.de mit bis zu 200 Teilnehmern. Im Juli 2016 treffen sich mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer, Gründerinnen und Gründer sowie Führungskräfte, um Kontakte zu knüpfen und Geschäftsverbindungen zu vertiefen. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen - neben dem regen Infoaustausch untereinander - folgende Themen:

- **Erfolg lebt von Initiative**
- **Unternehmertum der Zukunft**
- **zwischen den Generationen eine Brücke bauen**

IMAGE: Ihr Engagement findet bei Partnern und Sponsoren großen Anklang. Mit wem arbeiten Sie beispielsweise zusammen?

Christine Riederer: Unter anderem mit der ICU Innovative Community Unterschleißheim und dem BDS, und natürlich mit zahlreichen Unternehmen und Verbänden der Region. Es gibt attraktive Möglichkeiten, als Werbepartner Präsenz zu zeigen. Mit dem diesjährigen Motto „Ratio vs. Emotio - Wer führt in (die) Zukunft“ zelebrieren wir die Erfolgsfaktoren für die Märkte von Morgen: Mut und Innovationsfähigkeit. Hier treffen sich Menschen, die immer wieder mutig über den Tellerrand hinaus blicken.

IMAGE: Neben dem Netzwerken haben Sie ein sattes Vortragsprogramm.

Christine Riederer: Richtig. Durch den Tag begleiten uns Referenten wie, Frau Regina Halmich, ehemalige Boxweltmeisterin, und Herr Felix Plötz, Entrepreneur und Autor und viele andere. Unsere Referenten motivieren in Zeiten des Umbruchs mit ungewöhnlichen Erfolgsgeschichten. In vielen Märkten herrscht ein knallharter Verdrängungswettbewerb. Qualität alleine reicht schon längst nicht mehr, um sich dauerhaft die Spitzenposition im Markt zu sichern. Aus diesem Grund erhalten Sie auch Impulse zum Marketing heute und wie Sie Beziehung und Verbindung schaffen.

IMAGE: Wir haben Sie als warmherzige und leidenschaftliche Gastgeber vor ein paar Jahren bereits erleben dürfen. Hinter Ihrem Engagement für die Unternehmertage steht aber noch eine größere Vision, nicht wahr?

Klaus Brandstätter: Sie haben es erfasst. Dieser Tag ist für Menschen, die etwas bewegen wollen. Die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen – für ihr Unternehmen und für ihr eigenes Leben. Persönliche Kontakte, auch in der Geschäftswelt, sind durch nichts zu ersetzen. Und die knüpft man am besten von Angesicht zu Angesicht. Aus vielen einzelnen persönlichen Kontakten entstehen Netzwerke. Und die sind für einen langfristigen unternehmerischen Erfolg unabdingbar. Wir unterstützen die Vernetzung über die Unternehmertage hinaus.

Susanne Büttner: Unsere Plattform soll ferner die Teilnehmer anregen, Arbeitskreise und Gremien zu bilden, die sich mit Themen, wie Nachwuchssicherung, Fachkräfteausbildung, neuen Managementmodellen etc. beschäftigen. Trotz Globalisierung liegt der Fokus auf der Region Bayern.

IMAGE: Dann ist es ein Muss, sich als Unternehmerin und Unternehmer diesen Tag einzuplanen. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung.

Empfehlung des Monats

Als kulturbedingend gilt dieser jährlich stattfindende Tag der Begegnungen für Macher aller Altersklassen, den Sie sich für Ihre Business-Dynamik unbedingt blocken sollten. Mit viel Herzblut und Unternehmerverständnis gestalten die Organisatoren der Unternehmer-Szene das Rahmenprogramm. In 2016 ist das Motto: „Ratio vs. Emotio - Wer führt in (die) Zukunft“. Netzwerkfreudiges Publikum trifft auf inspirierende, namhafte Redner aus Wirtschaft und Medien. Don't wait for fate - save the date!

*Co-Organisatorin
Susanne Büttner beim Vortrag
über vertrauensbildende
Maßnahmen.*

*Herzliche Gastgeber und Initiatoren
Klaus Brandstätter und Christine Riederer,
your servant GmbH*



Das komplette Programm mit aktuellen Ablaufinformationen sehen Sie auf www.undernehmer-szene.de

Mitreißende Referenten, wie z.B. Autor Felix Plötz und die großartige Gelegenheit, sich mit Machern zu vernetzen

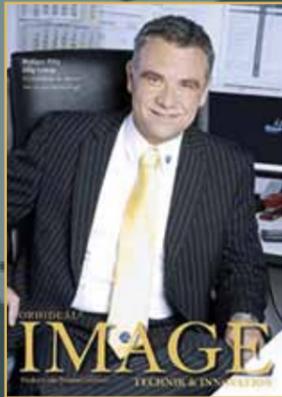


Orhideal: regional gestärkt - global verbunden - fachübergreifend inspiriert

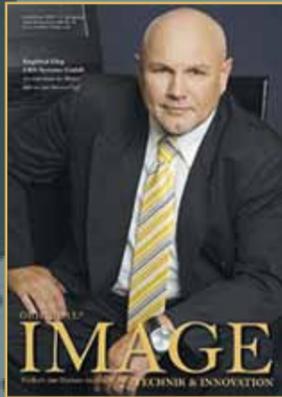
Die Tunnelbauer



Feinmechanik



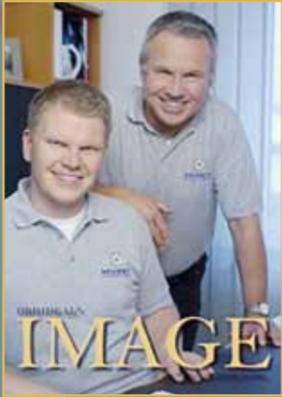
Die Mechatroniker



Chemiebranche



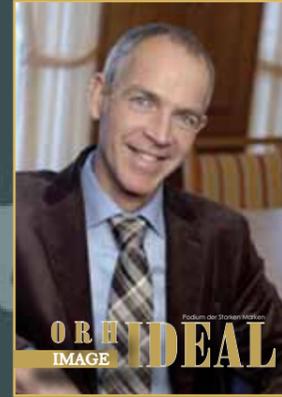
Edel-Maschinenbau



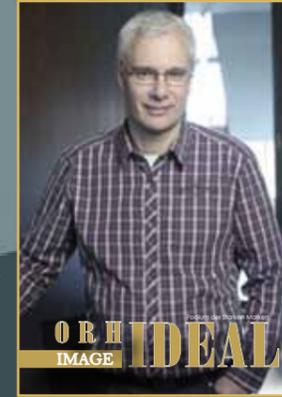
Motorantrieb



Schleiftechnik



Leitsysteme



Flughafen München



GHM Handwerksmesse



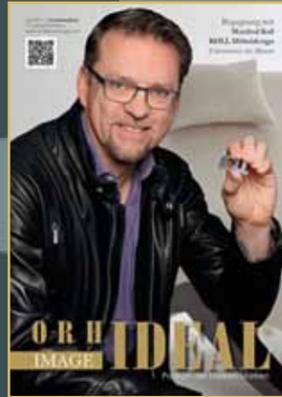
Blendschutz Hersteller



Raumakustik Hersteller



Möbel Design Hersteller



„Im Branchenmix
von Bayern in die ganze Welt...“

Ein Auszug aus unserem umfangreichen Archiv:

alle Story's unter
www.orhideal-image.com/magazin
als PDF oder auch
in Google abrufbar

IT for small business



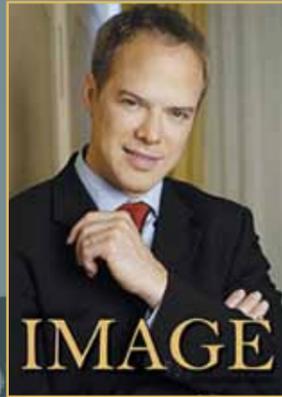
BIG DATA business



Kosmetik Hersteller



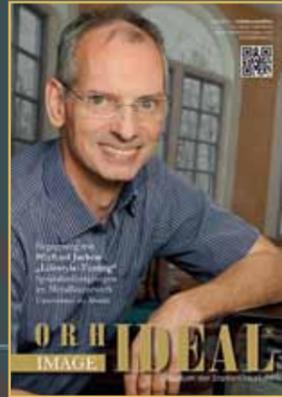
Em-eukal Hersteller



Taschen Hersteller



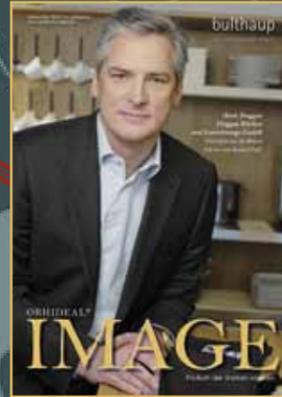
Metall Sonderanfertigung



Wetcast Industrie



Luxus Küchen Handel



Hocker Hersteller



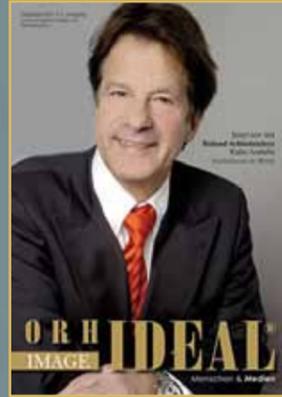
Schraner Brandschutz



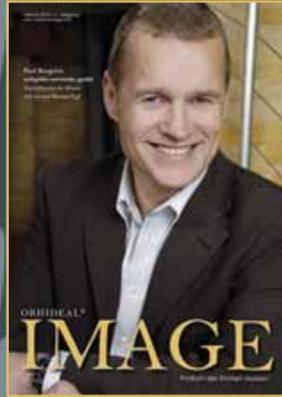
Beton Verschalungen



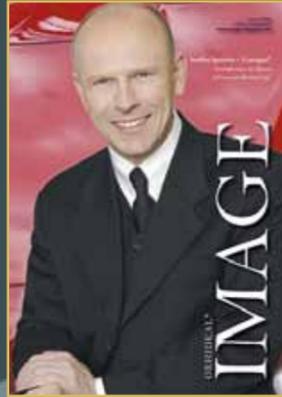
Radio Sender



TV Produktion



KFZ Pflege Hersteller



Büro (Versand-)Handel



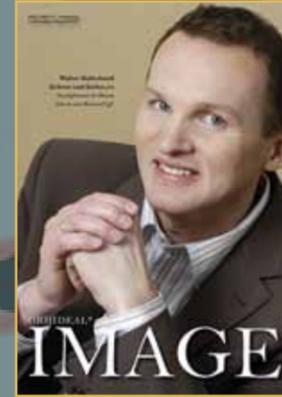
Notariat



Hörakustik



Fassaden Verklebung



Solar-Zentrum Bayern



Winterdienst



Nur das Logo?
Für uns zählt
das Gesicht
dahinter...



[www.orphideal-
image.com](http://www.orphideal-image.com)

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

Das Orhideal®-IMAGE Magazin ist ein Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhideal und erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer.

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

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

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

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

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

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

Bildnachweis: eingereichte Material der für sich werbenden Unternehmen • Motive von Fotolia.com © IvicaNS, © xy, © Neiron Photo, © alexandre zweiger, © fotodesign-jegg.de, © FrameAngel, © Mopic, © MK-Photo, © JFL Photography, © WavebreakMediaMicro, © icsnaps, © Mopic, © poplasen, © Radoslaw Frankowski

Danke an <http://de.123rf.com/>