

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



Begegnung mit
Ingrid Kessler
Organisationsberatung
IKE - Kunst Projekte
Geschäftsfrau des Monats

Podium der Starken Marken

ORPHIDEAL[®]
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Business, Kunst & Lifestyle
mit Projektprofi Ingrid Kessler

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

Multi**Talent**

Träume nicht Dein Leben - lebe Deinen Traum: diesem Motto wird Projektassistentin und Lebenskünstlerin Ingrid Kessler absolut gerecht. Das Münchner Original ist ein Gesamtkunstwerk für sich, bekannt als IKE. Die ansteckend fröhliche und sehr gut vernetzte Geschäftsfrau lebt ihre Berufungen in allen Facetten: Als unverzichtbar gilt sie bei ihren Auftraggebern, ihre Kompetenz in der Büroorganisation und Organisationsberatung. Ihre Projektunterstützung reicht vom Bereich Admin Controlling, PMO, bis zur allgemeinen sowie Vertriebs-Unterstützung und Interimslösungen im Büro. Darüber hinaus ist sie mit Werbung, Promotion und Life-Style-Produkten immer auf Achse. Mit ihrer Acryl-Malerei gestaltet sie das Umfeld ihrer Kunden schöner.

Mit dieser Ausgabe präsentiere ich Ihnen die Power-Münchenerin als Inspiration zu mehr Fröhlichkeit und Lebensfreude. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen inspirierende Geschäftsideen.

Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.ikessler.com

„Kreativität mit
Erfolg verbinden.“

Vielseitiges Organisationstalent:

- Unterstützung bei Büro-Einsätzen auf selbständiger Basis: Projektunterstützung im Bereich Admin Controlling, Projektassistentin, Interimslösungen im Büro
 - Vertriebs-Unterstützung beim Geschäftsaufbau
- Künstlerin (ACRYL-Malerei)
- Eventbegleitung mit Kunst

Orhideal IMAGE: Frau Kessler, in der Organisationsberatung und im Interims Management sind Sie mit Ihrer Zuverlässigkeit und Kompetenz eine etablierte Größe. Was war Ihre bisher beste unternehmerische Entscheidung?

Ingrid Kessler: Mein eigener Chef zu sein, war mir immer wichtig. Das ist auch meine Botschaft an das Orhideal-Netzwerk: für den Erfolg muss man die Treppe benutzen, Stufe um Stufe geht's nach oben - da gibt es keinen Lift. *(wir lachen)*

Ihr Organisationstalent ist vielseitig einsetzbar. Wenn Sie in Ihrer Interims-Eigenschaft nicht gerade in Konzernen unterwegs sind, malen Sie leidenschaftlich und pflegen ihre Netzwerke?

Stimmt genau. Ich treffe ständig neue Menschen und genieße Begegnungen mit interessanten Persönlichkeiten. Ausserdem organisiere ich Vernissagen oder stelle meine Bilder im Rahmen von Veran-

staltungen aus. Die Begegnung mit Menschen macht mir sehr viel Freude.

Das weiß ich. Ihre Werke haben schon bei vielen Orhideal-Events großen Anklang gefunden. Kunst verbindet!

Sie sagen es, Frau Briegel. Ich male grundsätzlich abstrakt, weil ich der Meinung bin, jeder sollte in meinen Bildern entdecken können, was er gern sehen möchte.

Kann man Ihre Kunst auch für geschäftliche Zwecke kaufen?

Selbstverständlich. Ich habe viele Käufer, die ihr Eigenheim verschönern haben, genauso auch ihre Geschäftsräume. Sie wissen ja, ich bin ein sehr aufgeschlossener Mensch und stets kooperativ. Sollten Architekten oder Wohnraumberater bestimmte Vorstellungen in Form oder Farbe haben, mache ich mich gleich ans Werk.

Ist das Malen Ihr Ausgleich für den turbulenten Ge-

schäftsalltag? Sie haben ja ständig Traffic um sich, da ist die Stille beim Malen sicher erholsam?

Gewiss, für mich ist es sozusagen Entspannung pur.

Sie sind das „Savoir vivre“ in Person. Woher nehmen Sie Ihre Strahlkraft?

Sicherlich, weil ich ein glücklicher und zufriedener Mensch bin. Diese positive Grundhaltung überträgt sich offensichtlich auch auf die Menschen in meiner Umgebung.

Haben Sie ein Lebensmotto?

Oh ja, sogar ein sehr schönes. Ich halte es mit Heinz Rühmanns letzten Sätzen in der berühmten Feuerzangenbowle: „Wahr sind nur die Erinnerungen, die wir in uns tragen. Die Träume, die wir spinnen. Und die Sehnsüchte, die uns treiben. Damit wollen wir uns bescheiden.“

Dann wünschen wir Ihnen weiterhin viel Erfolg beim Entdecken neuer Möglichkeiten!

„Mein Erfolgsrezept? Ich bin ein Teamplayer und ein gnadenloser Optimist.“

ORHIDEAL
media
face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Foto: © www.herrmueller.info



Sowohl in der Projektstätigkeit, als auch bei allen anderen Aktivitäten gilt:

Für Ingrid Kessler sind Begegnungen mit positiv gestimmten Menschen ein wesentlicher Inhalt ihres Lebens.



„Ideen bekommen Gestalt auf Acryl.“

Farbenfrohe Lebenskunst

Das natürlich entwickelte Gefühl lässt farbenfrohe, stimmungsvolle Werke entstehen, welche den Privatbereich genauso wie den öffentlichen Geschäftsbereich sinnvoll und gleichermaßen dezent schmücken. Ingrid Kessler arbeitet auch nach Farbwunsch!

Die Ergebnisse ihres Schaffens resultieren aus der von Freiheit, Freude und Leichtigkeit geprägten Persönlichkeit ihrer Künstlernatur. Weitere Ausstellungsmöglichkeiten bei vorzugsweise Münchner Firmen nimmt sie gerne wahr.

Ingrid Kessler
Telefon 0176 - 15177151

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





„In der Kunst bin ich gerne
abstrakt, bei Projekten
dagegen sehr konkret!“

www.ikessler.com

Edoardo Iannuzzi

Designer **des Monats**



SKIN

SOLE

SHOOZ

Mix & Match SHOOZ SKINS & SOLES

TO CREATE YOUR PERFECT SHOE



Shooz are highly innovative patented footwear which have been successfully crowdfunded through Kickstarter and Indiegogo raising \$120k. They are made for traveling and allow you to mix-and-match your favorite designs, customizing your shoes for any occasion.

Shooz are made of a „Skin“ and a „Sole“ which are detachable and interchangeable and allow you to create a style that's perfect for you and perfect for any occasion. Whether you're traveling, biking, running, working or just going out for a night on the town, you can carry around your flat-packed skins and customize Shooz to fit any occasion. Just choose your styles of Skin and Sole, zip them together and get going!

Edoardo Iannuzzi



“I’m an industrial designer with a passion for shoes and travels. When traveling i like to bring an extremely minimal carry with me but always be stylish and ready for any occasion. That’s why i invented Shooz, first for myself and then because i thought there were many like me out there.”

Edoardo Iannuzzi, the founder

www.shoozmadeinitaly.com

*„Individuelle, professionelle und
unkomplizierte Beratung mit super Ergebnis.
Mein Gütesiegel, drei Punkte zuhause“*

- Matthias Ginter



Maßanzüge & Coaching
im Büro oder zu Hause

UNSCHLAGBARE PREISE AB 399€

Konferenzraum des Monats

www.prinzregenten54.de

Prinzregenten 54
Ihre Repräsentanz am Friedensengel



A professional portrait of Nadja von Behren, a woman with long blonde hair, wearing a white blazer over a white top. She is seated and looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred office setting.

Speaker des Monats Nadja von Behren

Selfinvestment, Personality, Medizin-Forschung

Coach, Mentorin, Consultant für Teams in Großkonzernen und Führungskräfte u.a. bei Telekom, Volkswagen, Intermed GmbH, Factoring FFM, Deutsche Asset, Management-DWS, Deutsche Bank.

Streng vertraulich für Klärung • Findung • Sichtbarmachen • Problemlösung • Gespiegelt werden • Ideen • Gemeinsam Lösungen finden • Zuhören • Reden • Vorankommen • Weiterkommen • Bessere Stimmung • Gute Laune • Positiv • Wieder glücklich sein • Zusammenhänge verstehen • Sich selbst besser kennenlernen • AHA-Effekte • Muster erkennen • Blockaden lösen • Konstruktive Kritik • Burnout vorbeugen • Trost finden • Sinn sehen • Vertrauen können • Herz und Kopf einschalten • Eine Verbündete haben • Endlich ankommen • Langeweile auflösen • Verständnis erhalten • Kurzzeitcoaching • Langzeitbegleitung

<https://de.linkedin.com/in/nadja-von-behren-30456292>

„The best investment you will ever make is in yourself.“

Zum Ziel mit Stil

First Class Chauffeur-Service mit Persönlichkeit.

Personenbeförderung mit einzigartigem Stil: Vielleicht werden Sie sich im Umgang mit Ralph Zoberbier wundern, warum Sie ihn als Chauffeur und nicht in einer Aufsichtsratssitzung antreffen. Der weltbereiste Gentleman ist ein gutes Beispiel dafür, dass man sich als Qualitätsanbieter einen guten Namen machen und aus der Branche herausstechen kann, sofern man seine Berufung lebt! So lenkt der Wirtschaftskenner statt einer Konzernabteilung lieber seine vielbeschäftigten Fahrgäste zum Ziel und erfreut sich sympathischer Begegnungen mit Kunden aus aller Welt. Sein Fahrgast-Who-is-who beschert ihm ausgezeichnete Weiterempfehlungen, denn Dienen ohne Dienerattitüde - das trifft man selten an. Unaufdringlich, zukommend und serviceorientiert - mit diesem Anspruch ergänzt Ralph Zoberbier unser Unternehmensnetzwerk perfekt. In diesem Sinne: angenehme Fahrt und sagen Sie es weiter! *Orbidea Briegel, Herausgeberin*

Ihr Unternehmen firmiert unter dem Namen Firstclasschauffeur.de Was ist Ihre Philosophie dahinter?

Unter dieser Marke biete ich exklusiven Chauffeur-Service mit persönlicher Note für Sie, Ihre Geschäftspartner, Gäste oder Familie zu geschäftlichen oder privaten Anlässen, geführte Fahrten zu den Sehenswürdigkeiten des schönen bayerischen Umlandes - in Deutsch, Englisch oder Russisch. Meine Gäste profitieren von meiner internationalen Erfahrung in der Industrie und meinen globalen Geschäftsreisen, sowie von meinem langjährigen U.S. Aufenthalt. Sie fühlen sich wohl und genießen die Fahrt.

Das erklärt auch, warum ich in Ihnen nicht gleich den Chauffeur erkannt habe (ich lächelte ihm an). Das ist sicher ein Alleinstellungsmerkmal, dass der Fahrgast auch einen Partner für interessante Gespräche in Ihnen hat.

Sie haben es erfasst, Frau Briegel. Es macht mir einfach Spaß. Ich schätze das Vertrauen meiner Kunden und fahre sie persönlich zu ihren Zielen. Mit Gästen aus dem Ausland unterhalte ich mich auch in fließendem American English. Zusammen mit einer muttersprachlichen professionellen Dolmetscherin bieten wir unsere Dienste auch in russischer Sprache an.

Sie begegnen mir sehr authentisch und stilsicher. Eine offene Persönlichkeit mit Ihren Umgangsformen ist im Gewerbe der Personenbeförderungen eher selten anzutreffen. Hat so eine Marke wie Sie überhaupt Wettbewerber? Die Personenbeförderungsbranche ist typischerweise kein hochprofitables Gewerbe und zahlt keine hohen Gehälter. Daher sind hochqualifizierte Teilnehmer „mit Persönlichkeit“ eher selten anzutreffen. Hier kann ich punkten!

Ihre Konzentration auf das anspruchsvolle Geschäftssegment ist also der Erfolgsfaktor. Ich nehme

an, Sie werden von Hotels, Konsulaten und Unternehmerverbänden weiterempfohlen?

Nicht nur. Ich habe Mittler aus vielen Bereichen. Eben da, wo anspruchsvolle Klientel zu bedienen ist. Mich kennen auch viele Kliniken und Reiseveranstalter, z.B. für Flußkreuzfahrten, und „destination management companies“. Im Prinzip empfehlen mich solche Kooperationspartner, die mit Geschäftsreisenden, Privatiers und Touristen mit Anspruch nach gehobener Mobilität zusammenarbeiten. Natürlich lebe ich vorwiegend von der Treue und Empfehlung meiner begeisterten Kunden. Einer meiner Gäste hat es so zusammengefasst: „This is a service you will want to take if you want to be treated like a royalty or VIP. The personal touch was like non other I have experienced.“ Meine Gäste schätzen den gehobenen Service von Chauffeurdiensten und nehmen typischerweise Taxidienste nicht mehr in Anspruch. Das ist ihnen auch den höheren Preis wert. In mir erleben sie eine weitere Steigerung. Manchmal geben sie mit mir an. Sie spüren, dass es mir Spaß macht, sie zu bedienen. Es heißt: „Ralph kann dienen, ohne zu dienen.“

Dann werden Sie uns jetzt sicher verraten, wer diese edle und behagliche Eleganz schon genossen hat?

Ich habe zwar einige Fahrgäste, die nichts dagegen hätten, namentlich genannt zu werden. Aus Diskretionsgründen muss ich jedoch passen. Mein Spektrum ist aber so breit wie Ihres, Frau Briegel: Unternehmer, DAX Vorstände, Professoren, Stars und Politprominenz konnte ich schon begrüßen.

Das kann ich nachvollziehen. Dann freue ich mich auf Ihr Mitwirken. Unsere Unternehmer werden so einen Service zu schätzen wissen.

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

„Mit mir
erleben Sie den
Weg als Ziel!“

- Geschäftsreisen für einen Nachmittag oder mehrere Tage
- geführte Fahrten zu Sehenswürdigkeiten für Sie, Ihre Familie oder Ihre Geschäftspartner
- Business Gastgeber für Ihre Geschäftspartner
- Transferfahrten zum Flughafen
- Hochzeits-Service einschließlich Abholung, Foto-Terminen oder Abreise in die Flitterwochen
- das alles in Deutsch, amerikanischem Englisch oder Russisch

Telefon: 0176 - 5676-2771
ralph@firstclasschauffeur.de

**Qualitätsanbieter
des Monats**



www.firstclasschauffeur.de



Groß in Qualität

Orhideal Titelgesicht Juni 2016 Wolfgang Dykiert ausgezeichnet

Anlässlich des 3. Deutschen-Mittelstands-Summit in Essen wurde die dykiert beratung mit dem Award „Beste Managementberatung 2016“ ausgezeichnet und darf sich TOP CONSULTANT 2016 nennen.

Damit gehört die Münchner Gründungs- und Mittelstandsberatung zu den besten Beratungsunternehmen Deutschlands. Grundlage der Ehrung ist eine Kundenbefragung auf wissenschaftlicher Basis. Das Siegel zeichnet zum siebten Mal Berater aus, die sich auf den Mittelstand spezialisiert haben. Als Mentor des Beratervergleichs gratulierte Bundespräsident a.D. Christian Wulff dem Unternehmen auf dem 3. Deutschen-Mittelstands-Summit in Essen.

Nicht immer sind die großen Beratungshäuser für jede Branche und jede Fragestellung die beste Adresse. Kleinere Beratungsunternehmen sind in Spezialfragen mindestens genauso gut - im Zweifel vielleicht sogar besser. Der gebürtige Straubinger Wolfgang Dykiert gründete vor 25 Jahren in München die dykiert beratung, eine auf Gründungs- und Mittelstandsthemen spezialisierte Unternehmensberatung. Er hat es in die Riege der besten Berater geschafft und gehört nachweislich zu den Beratungsunternehmen in Deutschland, die am besten „mittelständisch“ sprechen - das hat der Beratervergleich TOP CONSULTANT ermittelt. Das Siegel gibt jenen mittelständischen Unternehmen, die einen Berater suchen, eine verlässliche Orientierung in einem unübersichtlichen Markt. Wolfgang Dykiert nahm in Essen die Auszeichnung entgegen - überreicht wurde sie von dem Bundespräsidenten a.D. Christian Wulff: „Wir sind stolz und freuen uns sehr sehr über diese Auszeichnung. Sie ist natürlich eine Verpflichtung, auch in Zukunft die besonderen Anforderungen unserer Mandanten optimal und praxisnah zu erfüllen“. Für die Auszeichnung ist entscheidend, dass die Kunden dem Berater einen hohen Grad an Professionalität attestieren und mit dessen Leistungen zufrieden sind.



www.dykiert-beratung.de

Unsere Intuition

Wissenschaftler haben es längst bestätigt und stimmen dem zu, dass in uns eine Quelle unermesslicher Weisheit liegt und das Sprachrohr unsere Intuition ist. Diese Kraft steuert unser Leben weit mehr, als wir bisher glaubten. Und sie macht uns sogar glücklich - bestätigt Happy Woman Viola Wemlinger, unser Titelgesicht und Unternehmerin des Monats vom Juni 2015:

**„Denn eines wünschen wir uns doch alle ...
Das wir immer die richtigen Entscheidungen
im Leben treffen!“**

Dabei ist es gigantisch, wie die Intuition aus einem Meer an Wissen = Weisheit, die entscheidenden Informationen in Sekundenschnelle passend zu unserer Situation herausfiltern kann.

Das kann ich Ihnen aus meiner langjährigen eigenen Erfahrung und aus der Arbeit mit Menschen, insbesondere Frauen bestätigen.

Das Ergebnis ist verblüffend:

Solange ich immer versucht hatte, alles unter Kontrolle zu haben, wurde das Chaos in meinem Leben schlimmer und meine Kopfschmerzen heftiger. Dies kostete mir soviel Kraft und Energie, dass ich ständig müde und erschöpft war. Damals war ich etwas über 30.

So wollte ich nicht weiter machen. Beziehungsweise fragte ich mich, wie lange ich das noch aushalten kann. Irgendwann in meiner persönlichen Entwicklung hörte ich immer wieder von der Macht der Gedanken und von der Intuition des Menschen. Das faszinierte mich so, dass ich die Bücher dazu verschlang, mehrere Ausbildungen machte und seitdem ein ganz harmonisches Leben führe. Kein Chaos und keine schlaflosen Nächte mehr. Meine Lebensqualität ist seither unbeschreiblich schön geworden und ich habe gelernt, mich dem Leben anzuvertrauen und meinen Impulsen der Intuition zu folgen. Auch wenn sie manchmal ungewohnte Handlungen erfordern.

Stellen Sie sich einmal folgende Situation vor:

Sie haben ein Projekt, welches höchste Ansprüche erfordert und Sie nun dabei sind den Weg zum Ziel zu planen. Dabei stellen Sie und alle Beteiligten fest - die Zeit ist knapp und die Details noch unbekannt. Dadurch entsteht eine Unsicherheit und ein innerlicher Druck macht sich breit, welches das Vorhaben unsicher erscheinen lassen.

Jetzt haben Sie die Wahl, ob Sie das Projekt nur durch strukturierte, analytische Abläufe begleiten und kontrollieren und aus bekannten Erfahrungen schöpfen oder sich und allen Beteiligten den nötigen Spielraum geben, um nach Festlegung des Ziel's sich von den täglichen Impulsen leiten lassen.

Hier ist ein Feingefühl und ein Miteinander auf Augenhöhe gefordert, welches den nötigen Raum braucht, sich zu entfalten. Das heißt Möglichkeiten zu schaffen, welche die Kreativität fördern. Dabei ist es wichtig das Ziel im Auge zu behalten, um tief genug in das Projekt eintauchen zu können. Damit meine ich, mental und emotional das Vorhaben zu durchdringen.

Dabei ebnet sich auf magische Weise der Weg zum Ziel. Vielleicht nicht unbedingt, wie Sie und alle Beteiligten es sich vorgestellt haben. Geht ja auch nicht. Denn in Ihrer Vorstellung ist nur Bekanntes möglich ;-)). Doch auf unerklärliche Weise, bekommen Sie immer die Informationen, die Sie aktuell brauchen.

**Wie funktioniert das Ganze ?
Ich möchte es Ihnen so erklären:**

Stellen Sie sich das Universum als Festplatte vor (Hauptrechner/Datenzentrale), worauf das gesamte Wissen = Weisheit gespeichert ist.

Der Mensch hat verschiedene Ordner mit seinen persönlichen Erfahrungen abgelegt und gespeichert. Wenn der Mensch jetzt nur immer wieder aus den Ordnern seiner Erfahrungen NEUE Projekte begleiten will, kann eigentlich nichts NEUES entstehen. Deshalb ist es notwendig - schon aus Erfahrungen zu profitieren, sich jedoch auf die aktuelle Situation einzulassen und den Impulsen der Intuition zu folgen. Denn oftmals hindern uns sogar abgespeicherte Erfahrungen

daran, uns auf ähnliche Situationen/ Projekte unvoreingenommen einzulassen.

Deshalb kann ich Ihnen nur empfehlen:

Aktivieren Sie täglich Ihren Entdeckergeist und Ihre Abenteuerlust, um neue Horizonte zu erobern!

Lassen Sie sich nicht länger vom Lärm oberflächlicher Gedanken und Meinungen ablenken. Haben Sie den Mut Ihrer Intuition zu folgen.

Damit möchte ich Sie ermutigen, Grenzen des gewohnten Denken & Handelns zu überschreiten und Ihre Intuition zu trainieren.

Das gelingt Ihnen am Besten, wenn Sie spielerisch damit umgehen. Der Intuition wieder mehr Aufmerksamkeit schenken und auf die anfangs zarten Impulse zu hören, ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Diese Impulse ernst nehmen, umzusetzen und sich dabei immer mit „Haut & Haaren“ auf die Sache/ das Projekt einlassen, ist das Geheimnis.

Lernen Sie wieder Ihre Intuition bewusst zu nutzen! Sie lernen das genauso schnell wie Auto fahren oder eine Sprache sprechen.

Übrigens bewirkt es auch wahre Wunder in zwischenmenschlichen Beziehungen! Sie werden mehr Vertrauen von ihren Kindern ernten.

Frauen blühen auf, wenn sie sich endlich wieder tiefgründig auf eine Partnerschaft einlassen können und Männer müssen nicht mehr so cool tun ;-)).

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Aktivierung Ihrer Intuition und freue mich auf ein Feedback.“

Herzliche Grüße
Ihre Happy Woman Viola Wemlinger



„Lernen Sie
Ihre Intuition
wieder bewusst
zu nutzen!“

STANDVERMÖGEN IN HÖHEREN EBENEN

MENTALscreen-Test zeigt psychische Belastbarkeit

Der technische Leiter eines internationalen Verpackungsmittelherstellers geht in einem halben Jahr in den Ruhestand. Als Nachfolger für ihn hat der Geschäftsführer des Unternehmens einen engagierten Ingenieur im Blick, der seit fünf Jahren im Unternehmen ist. Doch ist er der Richtige für diese Herausforderung? Auftragsdruck, Verantwortung für ein Team von 30 Mitarbeitern, Aufgaben delegieren, die er bislang selbst erledigt hat? Um Klarheit zu gewinnen, fordert der Geschäftsführer von seinem Führungskraft-Kandidaten eine MENTALscreen-Auswertung aus der PERSOsreen®-Familie an.



Der MENTALscreen ist eine Analyse, die ausführlich die beruflichen und privaten Faktoren beleuchtet, die zu Stressresistenz einerseits und Burnout-Gefährdung andererseits beitragen. Er zeigt genau auf, wie belastbar ein Mensch ist und wo sich Burnout-Risiken abzeichnen. Führungskräfte sind hierfür besonders gefährdet. Von ihnen wird Flexibilität, starkes zeitliches Engagement, Verantwortungsbewusstsein und strategische Handlungskompetenz verlangt. Um das alles gut zu meistern und dabei körperlich und seelisch gesund zu sein, ist ein hohes Maß an Resilienz, also psychischer Widerstandsfähigkeit, erforderlich.

WIDERSTANDSFÄHIGKEIT UND BURNOUT-GEFÄHRDUNG IM FOKUS

Beim MENTALscreen gibt es zwei Möglichkeiten: Eine Person, zum Beispiel ein Mitarbeiter mit Karriereambitionen, möchte für sich selbst einen MENTALscreen und schätzt sich anhand eines Bogens mit 86 Fragen selbst ein. Die zweite Variante ist, dass eine Führungskraft einen Mitarbeiter hinsichtlich seiner Widerstandsfähigkeit bzw. Burnout-Gefährdung einschätzen möchte und einen MENTALscreen von ihm erstellt. Hierbei wird nur

die berufliche Seite beleuchtet. Ein solches Vorgehen bietet sich, wie in unserem Beispiel, an, wenn eine Beförderung des Mitarbeiters geplant ist oder auch, wenn die Führungskraft eine Burnout-Gefährdung bei einem Mitarbeiter vermutet. Anhand des Fragenkatalogs definiert der Vorgesetzte im MENTALscreen das Stenumfeld (z.B. Häufigkeit personeller Unterbesetzung, außerplanmäßige Wartung von Geräten und Maschinen) und den Mitarbeiter (Verantwortungsfreude, Innovationsfreude, Perfektionismus, Risikobereitschaft).

STRESSRISIKEN VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

Wenn ein Unternehmer vor der Neubesetzung einer Führungsposition die mentale Verfassung des Stellenanwärters genau unter die Lupe nimmt, lässt sich abschätzen, ob derjenige Gefahr läuft, den Boden unter den Füßen zu verlieren, wenn stressige und problematische Phasen anstehen. Dass diese sich - insbesondere als Führungskraft - nicht vermeiden lassen, ist normal: Auftragsengpässe, Mitarbeiterwechsel, Qualitätsprobleme beim Lieferanten und vielleicht gleichzeitig noch zu Hause ein krankes Familienmitglied - Situationen, die viel Kraft und Nerven rauben, erleben Führungskräfte immer wieder. Wer men-

tal stabil ist, den wird das belasten, aber nicht überlasten, er wird Strategien haben, wie er mit den Problemen umgeht, Quellen haben, aus denen er Energie schöpft, Hobbies oder Familie, wo er einen Ausgleich findet. Das macht Resilienz aus, die Fähigkeit, mit Belastungen und Krisen so umzugehen, dass man nicht daran zerbricht, sondern sie ohne psychische Schäden übersteht. Manche Menschen wachsen sogar an Krisen und gehen gestärkt daraus hervor.

Ganz gleich ob der Mitarbeiter den Test ausfüllt oder seine Führungskraft - die Durchführung ist ausschließlich über einen zertifizierten MENTALscreen-Berater möglich, der nicht nur die Analyse genau erläutern kann, sondern auch Wege aufzeigt, Belastungsfaktoren zu verringern und Kraftquellen zu finden. Er kann auch beurteilen, in welchen Punkten man die analysierte Person, zum Beispiel mit gezieltem Coaching, unterstützen kann.

GESTÄRKT DURCH GEZIELTES COACHING

In unserem Fallbeispiel zeigte der MENTALscreen, dass der Führungskraft-Kandidat ein hohes Verantwortungsbewusstsein und absolute Zuverlässigkeit bei der Erledigung seiner Aufgaben mitbringt, seine Kommunikationsfähigkeiten jedoch nicht so stark ausgeprägt sind. Da diese für ihn als künftige Führungskraft aber wichtig sind, um Vorgesetzten und Mitarbeitern gegenüber reddegewandt auftreten zu können, bot ihm der Geschäftsführer ein gezieltes Coaching im Bereich Kommunikation an. Damit ist er gut auf seine künftigen Führungsaufgaben vorbereitet und kann mit größerer Selbstsicherheit auftreten.



PERSOsreen® ist eine Marke der

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

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



Rückblende zum Vortrag

A photograph of two people, a man and a woman, smiling. The man on the left has grey hair and is wearing a green jacket over a blue shirt. The woman on the right has brown hair and is wearing a black turtleneck. They are standing in front of a blurred background that appears to be an indoor setting with warm lighting.

„Mikrozirkulation
ist der Schlüssel zu
Ihrem Erfolg.“

Mit den Experten der Zirkulation:
gesundes Wachstum und Schwung
für Ihre Unternehmens-Dynamik – FLOW TO GROW

Alles fließt... **Dynamik** für Ihr Business

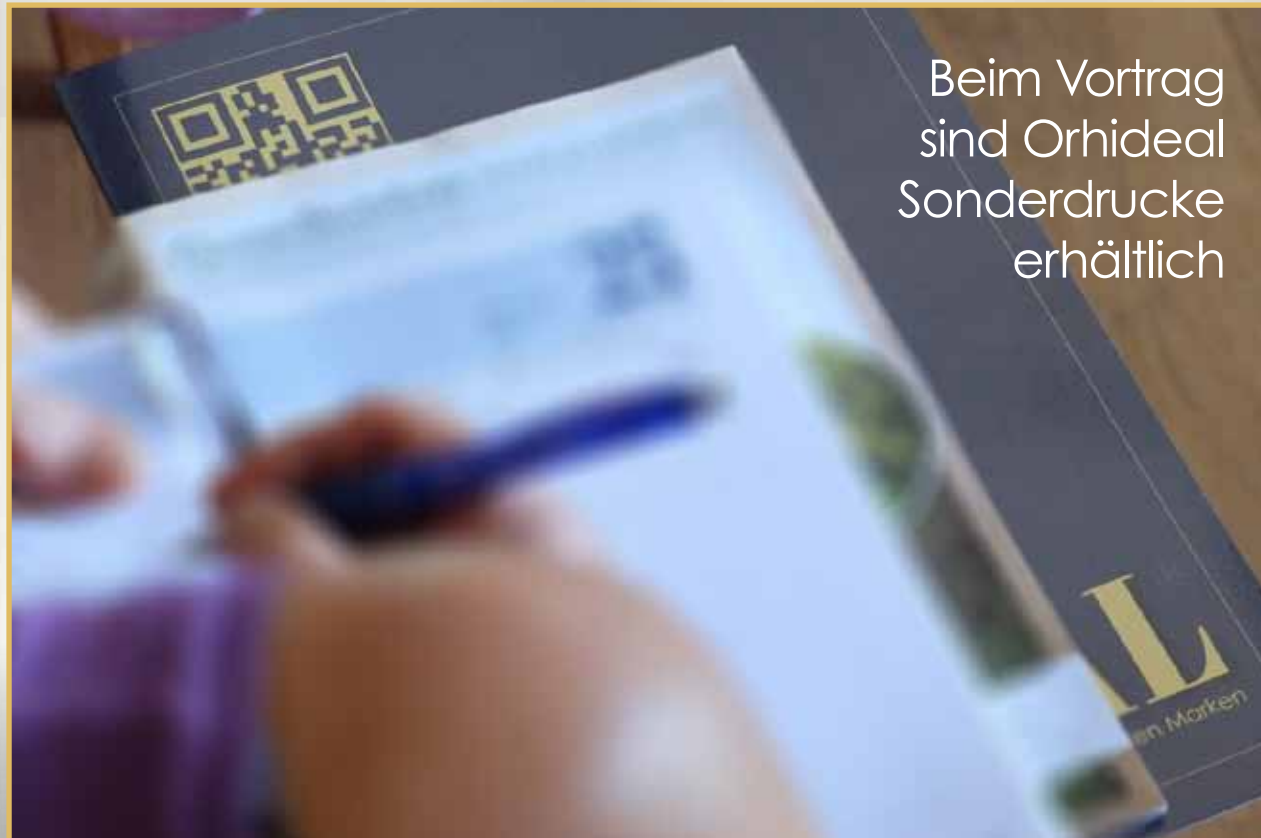
Interessiert Sie gesundes Wachstum? Für Sie persönlich, für Ihre Kunden und Patienten? Und nicht zuletzt für Ihr Unternehmen? Dann brauchen Sie viel Dynamik, denn Leben ist Bewegung. Stillstand ist Rückschritt. So ist es in jedem Bereich. Der ausreichende Geldfluss beispielsweise sorgt für eine blühende Wirtschaft. Ein gut zirkulierender Organismus hat genügend Energie, ist leistungsfähig und gesund. Es geht immer um die idealen Flow. Alles, was stockt, kann nicht gesund wachsen.

In diesem Kontext stelle ich Ihnen zwei angesehene Fachleute vor, die sich dieser optimalen Zirkulation verschrieben haben. Das Expertenpaar Silke und Dr. med. Rainer Pawelke von Pawelke-Prevent sind renommierte Wissensvermittler für Mikro-Zirkulation und Mitochondrien-Therapie und wertvolle Kooperationspartner nicht nur für die Medizinbranche, sondern auch für Unternehmen jeglicher Art. Ihre innovativen Gesundheitskonzepte basieren auf Erkenntnissen wissenschaftlicher Endothel- und Mitochondrientherapien. Als geschätzte Serviceleister für Praxen und Medizineinrichtungen aller Art ergänzen sie nicht nur Therapieerfolge der Ärzteschaft, sondern untermauern auch deren Expertise und erhöhen die Wirtschaftlichkeit der Praxen. In Unternehmen bringen ihre Konzepte Höchstleistungen in Teams und Schwung in das Business. Das engagierte Erfolgsduett organisiert gewinnbringende Fortbildungen, Seminare und Qualitätszirkel. Und auch auf nationalen und internationalen Bühnen, wie Fachkongressen oder Gesundheitstagen in Unternehmen, sind die Beiden begehrte Referenten und klären über den Nutzen der Bestversorgung durch Endothel- und Gefäßgesundheit auf. Aus eigener Erfahrung kann ich bestätigen, dass mit gesunder Zirkulation im Leben alles besser läuft – alles ist im Fluss! Ein Beispiel ist unser erfolgreiches Qualitätsnetzwerk für Unternehmer. Alles fließt ineinander und ergänzt sich. Neue Ideen entstehen.

Da bekommt das Wort Work-FLOW eine völlig neue Dimension – lassen Sie sich also von Pawelke-Prevent begeistern, nach dem Motto: Let it flow! Let it grow! Gesundes Wachstum wünscht Ihnen *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.pawelke-prevent.de

Fachvorträge, Arbeitskreise und Qualitätszirkel
rund um das Thema „Natürliche Prävention mit
individueller Note“ auf Basis der Endothel-
Forschung



Beim Vortrag
sind Orhideal
Sonderdrucke
erhältlich



**Zukunftsmarkt der Medizin – Endothel und Mikro-
zirkulation als entscheidende Erfolgsfaktoren für weitere
Therapie-Erfolge, nachhaltige Gesundheit und auch für
effiziente Wirtschaftlichkeit:**

In seinen Vorträgen erläutert der Mediziner Dr. med.
Rainer Pawelke neue Aspekte zu systemischen, kom-
plementären und adjuvanten Therapieoptionen aus
der Endothel-Forschung und Endothel-Therapie.

Rainer Pawelke ist Facharzt für Innere Medizin mit
Schwerpunkten Kardiologie und Rheumatologie, Arzt
für Naturheilverfahren, Sportmedizin.

„Mein Publikum ist
interessiert zu erfahren,
wie sich Endothel-
Konzepte in den Praxis-
und Unternehmens-Alltag
integrieren lassen.“

Wie „Kontaktlinsen“ - nur für schönere Zähne -
sogar mit Anprobe !

Die schmerzfreie, zahnschonende Methode
zur permanenten Verschönerung

Bitte anprobieren.. **Zahnlifting**

Infotelefon: 0049- (0)8928659283

Sie haben eine völlig schmerzfreie Methode, das Zahnlifting®, entwickelt, die Zähne permanent zu verschönern. Was ist das Besondere daran ?

Das Wichtigste ist, dass man keinerlei gesunde Zahnsubstanz entfernt ! Man kann meine Methode mit dem Begriff „Kontaktlinsen für die Zähne“ erklären: So wie man Kontaktlinsen auf das Auge auflegt, ohne ihm zu schaden, so werden die „Kontaktlinsen für die Zähne“, die aus einer Spezialkeramik bestehen, mit dem eigenen Zahn verklebt, ohne ihn zu schädigen.

Was kann man mit Zahnlifting alles behandeln ?

Nun man kann Lücken schließen, gedrehte Zähne wieder gerade erscheinen lassen, Zahnformen verändern, unschöne Zahnoberflächen oder Verfärbungen für immer verschwinden lassen oder Zähne verlängern, denn je länger die Zähne sind um so jünger sehen wir aus !

Es ist total beeindruckend, dass Sie die schiefen Zähne ohne langwierige kieferorthopädische Behandlung wieder gerade erscheinen lassen ! Und das alles auch noch ohne Verlust wertvoller

Zahnschubstanz! Wie machen Sie das ? Es sieht wirklich aus wie Zauberei !

Nun ich benutze wirklich keinen Bohrer, deshalb kann ich mein Versprechen - vollkommen schmerzfrei zu arbeiten - auch immer halten, denn der Zahn wird nicht abgeschliffen, wie es bei allen anderen Methoden erforderlich ist. Das Wichtigste an meiner Methode ist, dass der Zahn gesund bleibt ! Ich habe in meiner Praxis ein eigenes zahntechnisches Meisterlabor. Mein Zahntechnikermeister fertigt unter Mikroskop die hauchdünnen Keramikschalen individuell für jeden einzelnen Patienten an .

Ihre Patienten können den neuen Look auch „anprobieren“?

Ja das finde ich sehr wichtig, weil der Patient dann in seinem Mund das Ergebnis schon mal sehen kann und erst danach entscheidet, ob es für ihn in Frage kommt oder nicht!

Gibt es eine Altersbegrenzung für Ihre Methode?

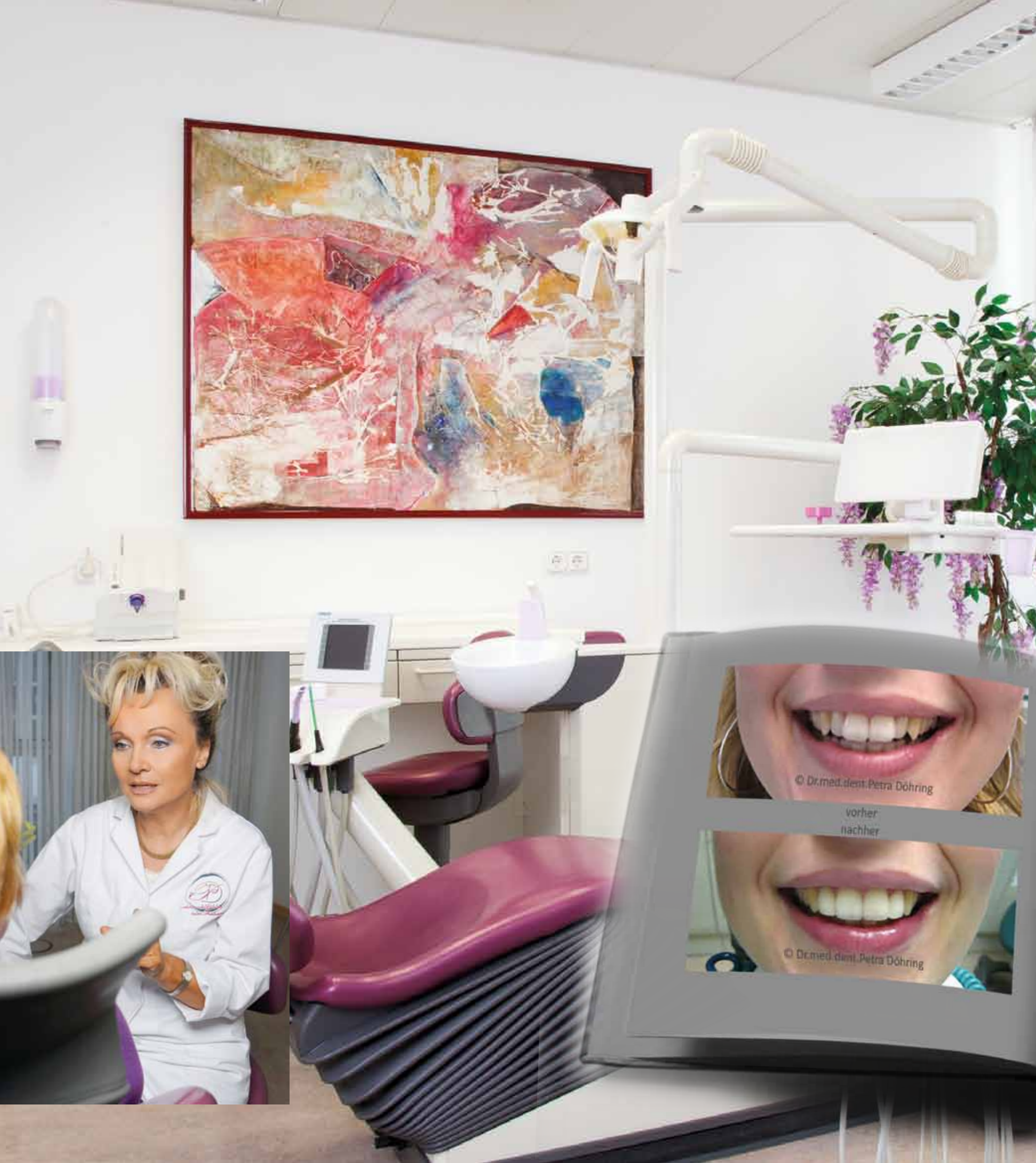
Nein, denn ein schönes Lächeln ist keine Frage des Alters ! Meine jüngste Patientin ist 12 Jahre alt und mein ältester Patient ist 87 Jahre jung ! ;-)

„Zahnlifting®
beschert
Ihnen ein
traumhaft
schönes
Lächeln!“

www.dr-doehring-lumineers.de

Dr.med.dent.Petra Döhring
Zahnärztin
Briennerstr. 14
80333 München

www.dr-doehring-lumineers.de
praxis-dr.doehring@t-online.de
Mobil: 00491743159103
Tel.: 00498928659283



**Sie haben Patienten aus der ganzen Welt sogar aus USA und Australien !
Wie oft müssen die Patienten zu Ihnen kommen ?**

Sie brauchen nur zweimal kommen . Und zwischen den beiden Terminen sollte mindestens eine Woche liegen. Beispielsweise montags kommen und der zweite Termin ist dann gleiche Woche Freitag. Oder sie gehen zwischendurch auch mal ein -zwei Wochen Golfspielen oder fahren wieder nach Hause und kommen dann im nächsten oder übernächsten Monat wieder, so wie es am besten in ihren Kalender hinein passt, sie brauchen ja keine Provisorien, da sich ja an ihren Zähnen nach der Behandlung nichts verändert hat ! Wir können auch Wochenendtermine vereinbaren ! Sie bekommen für ihren Hauszahnarzt eine kleine Anleitung mit, was er dann bitte bei der Prophylaxe zu beachten hat ! Denn sie können danach ihre Zähne wie vorher pflegen und auch Zahnseide benutzen !

Frau Dr. Döhring Sie sprühen richtig vor Leidenschaft, wenn Sie über ihre neue Behandlungsmethode berichten, gibt es denn bei Ihnen auch die ganz normale klassische Zahnmedizin ?

Ja natürlich, denn ich liebe meinen Beruf immer noch sehr ! Immerhin praktiziere ich schon über 20 Jahre minimalinvasive und ganzheitliche Zahnmedizin unter ästhetischem Aspekt. Ich biete in meinem modernen zahntechnischem Meisterlabor allergiefreien Zahnersatz an ! Die Volkskrankheit Parodontose bzw. Parodontitis behandle ich sehr erfolgreich mit Laser und Hyaluronsäure. Implantate gibt es bei mir minimalinvasiv und zwar völlig ohne Skalpell , so dass Sie sofort wieder gesellschaftsfähig sind !

Man kann also sofort wieder ins Büro gehen und die Mitarbeiter sehen absolut nichts von einer gerade durchgeführten Implantation?

Ja, das ist absolut richtig. Ich lasse für die Implantation bei meinen Patienten extra einen Professor einfliegen und versorge die Implantate dann mit Ästhetischem Zahnersatz! Auch Herpes kann ich sehr wirkungsvoll mit meinem Laser behandeln.

**Liebe Orhideal-Leser, zögern Sie nicht nachzufragen:
0174-3159103**

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

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

User-Portal des Monats

Reiseplanung für internationale
Touristen in Deutschlands
beliebtestem Reiseziel.

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

Ihr Ansprechpartner
Stephan Heemken

Telefon: 089 / 8909 15 371

Mobil: 0163 / 784 37 88

E-Mail: info@foravisit.com

munich.foravisit.com



Deutsch ▾

MUNICH
FOR A VISIT
Urlaub ab dem 1. Klick!

Suchen...

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

FAV

Willkommen in München, Bayerns schöner Hauptstadt!

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

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

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

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

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

Ihr Team FORAVISIT.

Das ist Munich FOR A VISIT

Gemütlich von zu Hause planen

Eine Version für PCs, Laptops & Tablets



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



Alle Infos in München dabei haben

Eine Version für Smartphones & kleine Tablets

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



▾ Hier gibt's unsere Top-Empfehlungen ▾

Sehenswürdigkeiten



Frei von Zwängen und Phobien:
Hürden überwinden und sich selbst
neu entdecken

Multi-Possibility **Coach** *Martin Schuler*

Befreiter Geist und freie Rede...

Mit bühnensicherem Augenzwinkern und der gehörigen Portion Humor vertritt Martin Schuler glaubhaft seine Lebensphilosophie, dass jeder sich von seinen Ängsten und Hürden befreien kann. Mit Witz und Poetik lässt er sein begeistertes Publikum an den menschlichen Irrungen und festgefahrenen Glaubenssätzen teilhaben, bis zur Standing Ovation. Kaum verwunderlich, dass bei dem charismatischen Speaker und Europameister im Stegreifreden auch Persönlichkeiten landen, die sich hier den gewissen Feinschliff für ihre eigene Redegewandtheit und den authentischen Auftritt abholen. Oder sich auch von Phobien und Ängsten aller Art befreien lassen.

Der geschätzte und verständnisvolle Mentor, Heilpraktiker für Psychotherapie, Top-Redner und Rhetorik-Coach praktiziert nicht nur hinter verschlossenen Türen, sondern wird besonders gerne für die Business-Bühne als „Ghost-Speaker“ gebucht. Während ein Ghostwriter als Auftragsschreiber im Namen und Auftrag einer anderen Person schreibt, repräsentiert Martin Schuler als ausgezeichnete Improvisationsredner Produkte und Unternehmer auf der Bühne. So können Kompetenzträger mit ihrem Fachwissen auf der Bühne brillieren, ohne zeitaufwändige Rhetorik-Kurse besuchen zu müssen. Eine einzigartige Dienstleistung für viele kluge Köpfe, die nicht immer gleichzeitig begnadete, leidenschaftliche Redner sein können oder wollen! Bühne frei für Ihr Produkt!

Orhidea Briegel, Herausgeberin Orhideal IMAGE

www.martin-schuler.de

Mit Erfahrung tiefgründig
und weitsichtig:

Sieht Selbstbestimmung und Weiter-
entwicklung als höchstes Gut -
Martin Schuler fördert
Individualität. Seine Philosophie:

„Ich möchte mich entwickeln und
anderen helfen, das Gleiche zu
tun. Das ist in Deutschland natürlich
schwierig, denn viele möchten
sich gar nicht entwickeln, weil sie
glauben, der aktuelle Zustand hält
bis zu ihrem Tod an (was bei einem
100-jährigen durchaus recht schnell
der Fall sein kann). Apropos, ich
habe einen schwarzen Humor.“
der absolut hilfreich dabei ist, das
Leben nicht verbissen zu sehen!

„Pack' die Angst,
sonst packt sie
Dich.“

Ein Original für jedes Format.

Kann nicht nur zuhören, sondern auch begnadet reden: ob Diskussionspodium, Ansprache, Fachtagung oder Fernsehaufzeichnung, Martin Schuler findet die richtigen Worte. Der geistreiche, preisgekrönte Rede-Profi ist exzellente Adresse für alle, die ihre Redewirkung verfeinern wollen. Dabei gilt nicht: je echter, um so schlechter. Martin Schuler ist „gegen jedes Verbiegen“ und findet für jede Persönlichkeit die glaubwürdigste Performance.

Praxis Lebensfreude Martin Schuler

Heilpraktiker PSY
Europameister im
Stegreifreden 2012

Info-Telefon:
0160-93436369

Krisen- und Trauer-
begleitung

Therapie bei Phobien
und Zwang

Kurse in progressiver
Muskelrelaxation (kurz
PMR) nach Jacobson

Burnout-Prävention

Coaching in Reden
vor Publikum

Motivations- und
Wirkungs-Training

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

„Ich bringe
Ihre Expertise
auf die Bühne.“

Skizzieren Sie unseren Unternehmern kurz Ihr Leistungsspektrum. Sie sind Rhetorik-Coach?

Meine Arbeit gliedert sich in zwei Hauptbereiche. Das eine ist die Psychotherapie nach Heilpraktikergesetz. Hier habe ich meinen Fokus auf die Therapie von Phobie, Zwang und Burnout gerichtet. Das zweite Kerngeschäft ist die Rednersparte. Hier sowohl als Coach für freies Reden, als auch meine Funktion als Honorar-Redner. Hier biete ich den Service „Ghost-Speaker“ an. Wenn sich ein Kunde von mir partout nicht auf die Bühne traut, dann arbeite ich mich mit ihm in sein Thema ein und halte für ihn den Vortrag. Im Anschluß an den Vortrag moderiere ich noch eine Fragen-und-Antworten-Runde, bei der er mit seinem Fachwissen brillieren kann. Danach ziehe ich mich zurück und mein Kunde kann sich mit seinen Gästen bzw. dem Publikum in der Networking-Session unterhalten. Das kommt extrem gut an, denn nicht jeder liebt die Bühne.

Kompliment, eine geniale Dienstleistung für vielbeschäftigte Geschäftsführer und Vertriebsleiter. Ihre Referenzen und auch Ihre Auszeichnung als Europameister im Stehgreifreden sprechen für sich. Ich nehme an, hier ist viel Improvisationstalent gefragt?

Sicher. Das ist eine Eigenschaft, die ich bei Coachings auch gerne bei meinen Klienten fördere. Spontanität befreit.

Ängste gib es so viele, wie es wahrscheinlich Menschen gibt. Sie helfen nicht nur Bühnenangst zu überwinden, sondern Phobien und Zwänge aller Art. Aus welchen Gründen wenden sich Menschen an Martin Schuler?

Das würde hier den Rahmen sprengen. Aber die Symptome sind immer ähnlich: es reicht allein der Gedanke an eine Situation, an einen Gegenstand oder an ein Tier, und Sie spüren, wie kalter Schweiß sich in Ihren Handflächen ausbreitet, Ihre Atmung sich beschleunigt, Ihr Herz zu rasen beginnt oder Sie das Gefühl haben, nicht mehr klar denken zu können und keine Luft mehr zu bekommen. Platzangst, Berührungsängste, Versagensängste und, und, und. Wenn sich mein Kunde auf eine Zusammenarbeit einläßt, dann können wir zusammen viel für ihn erreichen. Als Heilpraktiker für Psychotherapie habe ich die Heilerlaubnis und kann rechtlich tiefer gehen, als ein normaler Coach es darf.

Welche Fälle unterliegen denn Ihrem Fachgebiet?

Als Heilpraktiker für Psychotherapie darf ich den kompletten psychogenen Sektor behandeln. Dazu gehören Phobien, Panikattacke, die generalisierte Angststörung, Zwänge, Konversionsstörungen, Posttraumatische Belastungsstörungen und Persönlichkeitsstörungen. Mein Hauptaugenmerk liegt auf den Phobien, dem Zwang, der Panikattacken, der Burnout-Beratung, der Entspannung und dem Coaching in freier Rede.

Was ist die Hauptursache dafür, dass manche Menschen sich in ihrer Lebenssituation hilflos fühlen?

Die Ursachen sind natürlich immer unterschiedlich. Aber ein gemeinsamer Nenner für alle Probleme ist sicher die Fremdbestimmung. Für mich ist es wichtig, mein Leben selbst zu bestimmen und ich will jederzeit die Kontrolle darüber haben. Genauso wichtig ist es für mich, daß ich mich entfalten und Neues ausprobieren kann. Alles unter dem Motto: Das Bewährte erhalten und gleichzeitig auf zu neuen Ufern. Ich weiß, daß viele Menschen gerne meine Philosophie leben wollen. Aber oftmals scheitert es bei ihnen an der Umsetzung. Weil sie nie ihr Leben „leben“ durften. Oder es vielleicht nie gelernt haben, eigene Wünsche zu äußern.

Und sie helfen den Menschen dabei, sich wieder selbst in den Mittelpunkt zu stellen?

Richtig. Kunden merken schnell, daß ein Coaching ein Arbeiten in ihrem Grenzbereich ist. Man muß die Komfortzone verlassen. Hier möchten fast alle aufgeben. Aber ich motiviere sie weiterzumachen. Einfach, weil ich fast jedes Mal den Kunden zum Erfolg führen konnte. Das muss man sich einfach wert sein.

Gutes Stichwort. So etwas bezahlt nicht die Krankenkasse, oder?

Nein. Wozu auch? Es geht um Persönlichkeitsentwicklung. Meine Kunden bezeichnen sich selber auch nicht als „krank“, sie wollen einfach bestimmte Hürden nehmen. Wenn jemand beispielsweise die Angst vor dem Small-Talk verliert, hat das sehr positive Auswirkungen auf sein Berufsleben. Das investiert doch jeder gerne in sich. Jeder wird Ihnen bestätigen, daß der Wert meiner Dienstleistung höher ist, als ihr Preis.

Das habe ich schon gehört. Mir wurde auch gesagt, Sie sind ein verständnisvoller Zuhörer mit langjähriger Erfahrung, breitem Bildungshori-

„Steine auf
Ihrem Weg?
Bauen Sie
sich eine
Burg
daraus.“



zont, Humor, Eloquenz, Herzenswärme. Leihen Sie dem Kunden nur Ihr Ohr oder helfen Sie auch bei der Umsetzung?

Natürlich muss ich mir zunächst anhören „wo der Schuh drückt“. Anschließend geht es in den Veränderungsprozess. Ich habe eine Schweigepflicht, presse keinen in irgendeine Schemata und werde niemals etwas machen, mit dem mein Kunde nicht einverstanden ist. In der Anfangsphase werde ich den Kunden natürlich begleiten. Im Laufe der Therapie werde ich mich aber mehr und mehr zurück ziehen, so daß er oder sie immer sicherer wird. Bis der Kunde am Ende auch ohne mich zurecht kommt. Die Ratsuchenden haben die Möglichkeit, bei mir so zu sein, wie sie sind, und zu lernen, wie sie sein wollen.

Mit so einem vertrauenswürdigen Gegenüber haben Ihre Kunden sicher wenig erste Hemmungen, mit Ihnen in Kontakt zu treten?

Richtig erfasst. Meine Kunden haben erkannt, daß sie mit der Bewältigung eines Problems alleine nicht zurecht kommen und sie holen sich nun professionelle Hilfe. Wenn Sie Appetit auf ein Brot haben, selber aber „nichts gebacken“ bekommen, suchen Sie „Hilfe“ bei einem Bäcker.

Beim Bäcker muss ich nicht so viel von mir Preis geben. (Wir lachen uns an)

Glauben Sie mir, Ihr Bäcker oder Friseur weiß mehr über Sie, als Sie sich vorstellen können. Übrigens habe ich viele Coachings den Ehefrauen zu verdanken. Sie machen bei ihren Männern Druck und erst dann trauen sie sich zu mir. Meist kaufen die Frauen bei mir einen Gutschein für eine Stunde Coaching und schenken sie dann ihrem Mann. Dann muss er zu mir kommen. *(er lächelt)* Eine Sitzung dauert 90 Minuten. Darunter macht keinen Sinn, denn der Kunde muß erst einmal mit allen Sinnen bei mir ankommen. Aber nach 90 Minuten fällt bei mir nicht der Hammer. Wenn es mal 10 Minuten mehr werden oder so, dann zählt das trotzdem als eine Sitzung.

Was passiert bei einem Erstgespräch?

Zuerst einmal stelle ich Ihnen ein paar Fragen. Waren Sie schon bei einem Arzt? Wurde auch ein Blutbild erstellt? Nehmen Sie Medikamente? Wann sind Ihre Beschwerden zum ersten Mal aufgetreten, in welcher Reihenfolge sind sie aufgetreten, was haben Sie dann gemacht, was hat ggf. ein anderer Psychotherapeut bisher gemacht etc. Wir werden dabei auch herausfinden, ob wir uns riechen können. Der Erfolg einer

Psychotherapie hängt zu 80 - 90 % von einem guten Patienten-Psychotherapeuten-Verhältnis ab. Immerhin muss der Klient das Vertrauen fassen, mir auch Sachverhalte zu nennen, die ihm vielleicht peinlich sind. Das Erstgespräch dient dazu, eine Diagnose zu erstellen. Nur mit einer richtigen Diagnose kann ich entscheiden, ob ich den Kunden behandeln darf, ob ich es kann und wie ich ihn oder sie behandeln werde. Daher muß ich soviel wie möglich wissen. Wie bereits erwähnt habe ich eine Schweigepflicht.

Sie haben ein reichhaltiges Methodenrepertoire. Gibt es hier Besonderheiten?

Das stimmt. Ich habe auch einiges weiterentwickelt. Eine meiner Kompetenzen ist eine besondere Atemtechnik, die man früher bei der klassischen Gesangsausbildung gelehrt hat. Meine Besonderheit ist meine humorvolle aber auch verständnisvolle Art, mit meinen Kunden zu lernen, zu spielen und sie zu spiegeln. Meine Stärke liegt selbstverständlich in meiner Zielstrebigkeit. Ich gebe meine Kunden nicht auf, sondern möchte mit ihnen ihr Ziel erreichen.

Die Marke „Martin Schuler“ ist also vor allem Ihre Art, Menschen zu motivieren, in Bildern zu sprechen, auf die Menschen eingehen, zuhören können. Ihr kommodiantisches Talent macht Sie ja sogar werbe-tauglich, nicht wahr?

Also, Kamera-Ängste habe ich nicht und wenn, würde ich sie mir selber weg-therapieren *(wir lachen)*. Zurück zu Ihrer Frage, ja, es ist richtig, ich stehe als Werbedarsteller zur Verfügung. Mein Improvisationstalent und Redegewandtheit mit Humor macht mir hier das Agieren leicht.

Ihr Leitmotiv ist „Niemanden einen Traum aufgeben!“. Wovon träumt die Erfolgspersönlichkeit Martin Schuler? Was möchten Sie noch erreichen?

Ich möchte auf jeden Fall noch den „World Champion of Public Speaking“ erreichen. Ein Toastmasters-interner Wettbewerb, der einmal im Jahr stattfindet. Ich bin gerade auch an einem Buchkonzept mit dem Schwerpunkt „Konditionierung“, Freud's Es-Ich-Überich und Maslow's Bedürfnispyramide. Bei ihr haben wir, meiner Meinung nach, nie die unterste Stufe verlassen.

Dann bedanken wir uns für dieses unterhaltsame Interview und wünschen weiterhin viel Erfolg und gute Bühnenauftritte!

Bühnenreif

Sie oder Ihr Produkt

mit Martin Schuler
Europameister im Stehgreifreden

**Entweder machen wir
Sie fit für die Bühne**

Rhetorik-Training Martin Schuler
in Kooperation mit Orhideal

**oder Sie lassen sich auf der
Bühne professionell vertreten**

Martin Schuler bringt
als „Ghost-Speaker“ Ihr
Fachwissen auf die Bühne

ORHIDEAL
media
face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Infotelefon:

01 60-93436369

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



Begegnung mit
Dr. Ernst Pechtl
Pechtl Unternehmens-
entwicklung
Innovationsgestalter
Unternehmer des Monats

Podium der Starken Marken

ORPH IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Gestalter neuer Denkstrukturen:
Mit Update im Innovationsgeist
Wettbewerbsvorteile schaffen

Innovations Mindset

Der blinde Fleck ist eine ganz natürliche Sache. Um ihn zu überwinden, brauch man das andere Auge. Genauso im Unternehmen. Schnell verliert der Unternehmer im Tagesgeschäft den Überblick über die gesamte Unternehmens-Entwicklung auf Kosten der Innovationsfähigkeit. Dr. Ernst Pechtl, Gestalter neuer Denkstrukturen, bringt „das andere Auge“ und den Blick für das Wesentliche mit. Innovationsfreudige, erfolgreiche Entscheider schätzen seine Visualisierung weiterer Perspektiven und die dazugehörigen Umsetzungen.

Die Lösungs-Bandbreite des interdisziplinär veranlagten Wegbereiters ist enorm. Aus der sehr langjährigen Erfahrung im Strukturieren von Unternehmen resultiert seine Fähigkeit zur unternehmerischen Gesamtschau. Die Kombination seiner drei relevanten Wissensbereiche ergibt eine hohe Lösungsqualität: Recht, Betriebswirtschaft und Gehirnforschung - diese einzigartige Kombination von Kenntnissen ohne Schnittstellenverluste ermöglicht zeiteffiziente und kostengünstige Lösungen.

In welchem Bereich darf's bei Ihnen ein bisschen mehr sein? Das Wachstum zu beschleunigen und dabei die personellen und finanziellen Strukturen zu schaffen? Dabei die Ertragskraft zu verbessern oder wieder herzustellen? Neubesetzung von Positionen im Unternehmen mit den richtigen, innovationsfördernden Denkansätzen? Frisches Kapital für das Unternehmen? Die Gesellschafterstruktur an gewandelte Verhältnisse und Interessen oder die Unternehmenskultur an neue Begebenheiten anzupassen? Reibungen im Unternehmen abzubauen oder ein Unternehmen erfolgreich zu kaufen oder zu verkaufen? Für diesen umfangreichen Fragenkatalog brauchen Sie keinen Spezialisten, sondern einen klugen Generalisten, der Ihnen ein Review möglich macht. **Und weil sich qualitative Wachstumsfaktoren schwer in eine Schublade pressen lassen, serviere ich Ihnen heute die gesamte Pechtl'sche Kommode. Nicht nur im Fernsehen sieht man mit dem zweiten Auge besser!** Gute Geschäfte wünscht Ihnen *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.pechtl.de

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

„In welche Schublade
Sie meine Expertise
stecken sollten? Da
brauchen Sie eine ganze
Kommode!“

Leistungsportfolio auszugsweise, z.B.:

- Veränderungen in der Zusammensetzung der Unternehmensführung und im Gesellschafterkreis
- Kapitalbeschaffung
- Innovationsprojekte
- Beirats- und Aufsichtsratsfragen
- Entwicklung von Strategien, auch für internationale Aktivitäten
- Neugründungen,
- Nachfolgefragen
- geplanter oder ungeplanter Verkauf eines Unternehmens

**Innovationsgestalter und
Ansprechpartner für die
unternehmerische Gesamtschau:**

Unternehmer suchen oft fälschlicherweise für ihre speziellen Probleme Spezialisten. Sie denken, je spezieller desto besser. Man könnte auch sagen, sie suchen nach dem Schubladen-Prinzip. Innovations-Designer Dr. Ernst Pechtl ist keiner Schublade zuzuordnen und auch in keiner einzelnen zu finden. „Ich sehe, sagen wir, die Kommode mit allen ihren Schubladen und weiß, was wo drin ist... Das ist in der Tat eine Schwierigkeit für den, der Hilfe sucht. Da wird nach bekannten Stichwörtern gesucht. Es wimmelt nur so von vorgefertigten Kategorien und Schubladen.“, so der Supervisor.

Der Wunsch zur Innovation sollte vorhanden sein, nicht so sehr eine exakte Vorstellung, was nun genau gemacht werden soll. Diese Innovationswilligen finden ihren Weg zu www.pechtl.de



Das Interview führten wir bei Uwe Kehlenbeck, Titelgesellschaft Februar 2013, auf dem Partnertreffen des Omega-Consulting-Netzwerks, www.omegaconsulting.de

Orhideal IMAGE: Herr Pechtl, Ihre Palette erscheint auf den ersten Blick recht breit?! Es ist schwer, die passende Schublade für Ihre vielen Kompetenzen aufzutun, Sie sind ja eine ganz Kommode!

Dr. Ernst Pechtl: Frau Briegel, das ist eigentlich mein Spruch (*wir lachen*). Meine Möglichkeiten, Unternehmen zu helfen, sind vielschichtig in etlichen Bereichen. Sie basieren aber lediglich auf der unterschiedliche Kombination meiner drei wesentlichen Wissens- und Erfahrungsbereiche. Es ist also weniger kompliziert, als es Ihnen zunächst erscheint.

Orhideal IMAGE: Dann bin ich gespannt. Welche drei Bereiche sind es denn?

Erstens, mein wirtschaftsrechtliches Wissen, speziell im Recht der GmbH und der Aktiengesellschaft, bisweilen auch Insolvenz- und Strafrecht. Zweitens, mein breites betriebswirtschaftliches Wissen - von Bilanzen bis Finanzierung, speziell im Kapitalbereich; und zuletzt noch drittens, das Wissen über Denkstrukturen, die noch relativ unbekannt sind, aber im Unternehmen eine überaus bedeutsame Rolle spielen.

Denkmuster sind zwar nichts Anfassbares, passieren also mehr im Stillen, die Folgen sind aber langfristig wirksam. Aber gerade dieser letzte Faktor „Denkstruktur“ ist beim Unternehmensaufbau entscheidend, weil diese Glaubenssätze in alle Strategie- und Personalfragen wirken. Sie sind demnach die Basis für grundlegenden Entscheidungen für die Zukunft. Wenn ich mir unpassende Menschen ins Team hole, oder als Geschäftspartner wähle, kann das fatal sein. Der Umgang mit Wissen im Unternehmen steht damit in enger Verbindung, die gute Kommunikation und vieles mehr. Mit diesem jeweils individuell zu kombinierenden Wissen aus allen drei Bereichen löse ich die von Ihnen eingangs skizzierten Aufgabenstellungen in enger und intensiver Zusammenarbeit mit dem Unternehmer und weiteren Entscheidungsträgern.

Orhideal IMAGE: Das Bild mit der ganzen Kommode ist also nicht abwegig, (er lächelt) Für ihre langjährige Erfahrung ist eine Schublade wirklich zu klein. Sie haben den Blick für das Wesentliche?

Richtig, dieser Blick hilft für komplexe Probleme überschaubare und machbare Projekte zu gestalten und die Kosten zu

minimieren. Für spezielle IT Projekte und Steuerberatung habe ich bei Bedarf fähige Partnerfirmen.

Uwe Kehlenbeck: Kommen wir nochmals zurück auf den Bereich, der im Gegensatz zu Recht und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen subtil verläuft. Die Denkmuster. Sie sprechen von den notwendigen Denkpräferenzen in dem Unternehmen. Können Sie das etwas näher erklären?

Gerne. Bestimmte Prozesse müssen in einem passenden Zeitraum abgerufen werden, wie z.B. eine Produktinnovation, die Entwicklung eines neuen Projekts, das Finden eines exakt passenden Mitarbeiters, oder die Analyse für ein Problem. Die erforderlichen Denkprozesse in der geeigneten Abfolge zu aktivieren, bringe ich meinem Kunden bei. Menschen haben unterschiedliche Denkweisen und ziehen für sich immer eine Bestimmte vor. Ich nenne es deshalb „Denkpräferenzen“, die Vorliebe nur kurzfristig, langfristig, fachlich einseitig, gesamtheitlich, logisch, abstrakt oder begrifflich zu denken, und vieles mehr. Die Frage stellt sich, welche Denkpräferenzen gibt es im jeweiligen Unternehmen überhaupt? Und wer hat welche? Oft muss ich herausfinden, ob es Denkpräferenzen im Kreativen und Innovativen gibt. Die im Unternehmen, insbesondere in der Führungsebene vorhandenen Denkmuster wirken sich in hohem Maße auf die Gestaltung der Prozesse aus. Diese Wirkung merkt man nicht sofort. Der Prozess ist längerfristig und in der Folge zeitversetzt.

Orhideal IMAGE: Spannend. Wie sieht es aus mit Innovationskompetenz? Es gibt Unternehmen, die erfinden sich ständig neu, und andere drehen sich im Kreis. Liegt das auch am Denkmuster im Unternehmen?

Gerade dies ist eine der besonders wichtigen Fragen! Unternehmen sind im Tagesgeschäft darauf ausgerichtet, ihre Prozesse zuverlässig und standardisiert zu realisieren und die Qualität laufend zu kontrollieren. Die dafür erforderlichen Denkstrukturen - Logik, Analytik, Organisatorisches - sind in aller Regel gut ausgeprägt und bereits von der Ausbildung der Führungsebene her gewährleistet.

Orhideal IMAGE: Bedeutet das, dass Innovationspotentiale im Unternehmensalltag eher weniger berücksichtigt werden?

Sehr oft! Hier fehlt es deshalb noch häufig an den erwünschten kreativen und auch kommunikativen, empathischen Denkstrukturen.

Uwe Kehlenbeck: Sie analysieren deshalb zusammen mit dem Klienten diese Denkvorlieben und erläutern ihre Auswirkung auf die Unternehmensentwicklung...!

...und mache es sichtbar. Dies allein erzeugt regelmäßig „Aha-Erlebnisse“. Es wird nun möglich, diese schleichen den Prozesse und längerfristigen Wirkungen überhaupt zu erkennen und zu verstehen.

Orhideal IMAGE: Es ist also von großem Vorteil, über diese Denkstrukturen im Unternehmen Bescheid zu wissen?

Selbstverständlich! Denn sie sind die Architektur des Unternehmens und definieren die Räume, die es hat!

Orhideal IMAGE: Wer aber weiß im Unternehmen Bescheid darüber?

Sich im Unternehmen mit Denkstrukturen auseinanderzusetzen, ist oft totales Neuland, wie meine Erfahrung in den letzten drei Jahrzehnten überwiegend gezeigt hat. Die Erarbeitung funktioniert gut, weil es sich nicht um eine psychologische Analyse von „Soft Facts“ handelt, sondern eher um klare Fakten. Der Jurist in mir bevorzugt eben das. Es ist mir also möglich, den Denkstil von Personen bzw. Gruppen oder gar des ganzen Unternehmens grafisch deutlich und für jeden verständlich abzubilden. Diese Erkenntnis ist überaus nützlich, sowohl im Unternehmen, als auch im Privatleben als ein positiver und langfristiger wirkender Impuls.

Orhideal IMAGE: Das ist ja klasse. Mein Herz schlägt für Visualisierung.

Ich weiß, Frau Briegel. Dann können Sie sich vorstellen, wie froh Unternehmer sind, wenn diese Denkarchitektur in ihrem Unternehmen sichtbar wird. Im Nu liegt klar auf der Hand, warum bestimmte Dinge gut laufen und andere weniger, obwohl man sich wirklich intensiv darum bemüht. Wer die Denkarchitektur, also das Mindset im Unternehmen kennt, und dieses bewußt gestaltet, der erarbeitet sich einen längerfristigen Vorteil im Wettbewerb.

Uwe Kehlenbeck: Interessant! Soviel macht das richtige Mindset aus?

Ein für mich immer wieder beeindruckendes und gut nachvollziehbares Beispiel ist die Denkstruktur des Gründers von Apple, Steve Jobs und seiner bewußt kreativ ausgewählten Mitarbeiter mit neuen Wegen und geradezu revolutionären Produkten, die er sogar noch in einzigartiger Weise zu einer Systemfamilie zusammenfügte. Damit konnte Apple für lange Zeit eine führende Rolle übernehmen.

„Lassen Sie uns die Denkmuster in Ihrem Unternehmen visualisieren!“

Das Herrchen ist bekannt für den „guten Riecher“: Dr. Ernst Pechtl's Erfolg ist der Erfolg seiner Kunden. Die Erkenntnisse der Gehirnforschung in seine Arbeit zu integrieren, das hat den sympathischen Supervisor zum geschätzten Unternehmenspartner vieler Klienten gemacht.

„Führt
Ihr Denkstil
Sie zum Ziel?
Diese Frage
ist des Terriers
Kern.“

Uwe Kehlenbeck: Können Sie den Unterschied der Denkstile in einem praktischen Beispiel näher skizzieren?

Gerne. Um beispielsweise ein Unternehmen hochwertiger technischer Güter strukturell wettbewerbsfähiger zu machen und seine Ertragskraft zu stärken, besetzte ich - nachdem der Geschäftsführer in Ruhestand ging - den Posten mit einer neuen Kraft, die solche Denkstrukturen hatte, um neue Fähigkeiten für das Unternehmen aufzubauen. Diese Kraft hatte die fachliche Qualifikation und die gewünschten Merkmale für ganz spezielle Anforderungen, die im Bewerbungsverfahren mit hoher Priorität berücksichtigt worden sind. Im Anschluß daran habe ich für diesen neuen Geschäftsführer nach und nach Vertriebsmitarbeiter gesucht, die den eingeschlagenen Weg mental quasi „verkörpert“ haben.

Uwe Kehlenbeck: Sie legen also Wert auf eine nachhaltigere Personalarbeit, als man sie vielleicht sonst kennt?

Richtig, bereits nach zwei Jahren werden die Ergebnisse spürbar: die, vom jetzigen Geschäftsführer proaktiv entwickelte neue Vertriebsstrategie ist ein Quantensprung für die gesamte Gruppe. Es ist inspirierend zu sehen, dass die neuen Vertriebsmitarbeiter der alteingesessenen Vertriebsmannschaft die Neuerungen konstruktiv vorleben. Diese zieht dadurch mit und die Marktposition wächst in neue Dimensionen. Eine unglaubliche Verdreifachung des Ergebnisses pro Auftrag war so möglich.

Orhideal IMAGE: Spannende Aspekte! Um den in den letzten gut zwei Jahren erarbeiteten Vorsprung aufzuholen, bräuchte ein Mitbewerber ebenfalls gänzlich andere Denkstrukturen und müsste bei der Geschäftsführung beginnen... ?!

Damit ist doch alles klar! Durch die Kenntnis und Gestaltung von Denkstrukturen lassen sich langfristig wirksame, erhebliche Wettbewerbsvorteile erreichen.

Orhideal IMAGE: So, jetzt kommen Sie als Denkgestalter ins Spiel: Auf welche Weise genau kann diese Gestaltung nun in der Praxis genutzt werden?

Am wirksamsten durch Personalauswahl bei Neueinstellungen. Das geht auch am schnellsten und einfachsten. Bei einem neuen Auftraggeber gehören deshalb zu meinen häufigsten Aktivitäten die Maßnahmen zur Personalbeschaffung. Dies stellt sehr rasch und effizient die benötigten Denkstile bereit und hat dann eine enorme Vorbildwirkung.

Orhideal IMAGE: Ach, Sie sprechen mir aus der Seele. Orhideal sieht die Positionierung der Entscheider auch als Basis für solche Vor-Bildwirkungen. Und wenn man keine Änderungen im Personalbereich plant? Wie helfen Sie dann?

Gute Frage. Auch durch Adaption der Prozesse auf die im Unternehmen verfügbaren Denkstile kommt man

gut zum Ziel, denn nicht immer will oder kann man im Personalbereich Änderungen vornehmen. Dann gestaltet man die notwendigen Prozesse mit den vorhandenen Ressourcen. Dabei werden die vorhandenen Präferenzen bestmöglich genutzt und fehlende von extern ergänzt. Ein gutes Instrument ist dabei das Training der Mitarbeiter, speziell der Führungskräfte, um Denkstrukturen zu erkennen, zu verstehen und optimal einzusetzen. Frau Briegel, es ist immer ein besonders schönes Erlebnis, mit einem bereits gut laufenden Unternehmen darüber zu sprechen, wie es noch besser werden kann.

Sie sind also der Partner für Unternehmen, die noch etwas mehr als bisher erreichen wollen. Unternehmer, die sich trauen, innovativ zu sein, neue Wege zu gehen, lästige Schranken zu überwinden?

Wichtig ist der Wunsch, Frau Briegel, nicht so sehr eine exakte Vorstellung, was nun genau gemacht werden soll. Das entwickeln wir dann schon gemeinsam. Und dafür haben wir ganz spezielle Werkzeuge und jahrzehntelange breite Erfahrung.

Uwe Kehlenbeck: Sie erkennen sozusagen die Bedürfnisse, welche in einem Unternehmen gegeben sind, auch die unausgesprochenen...?

...und die Ziele, welche verfolgt werden sollen, ob sie nun exakt formuliert sind oder nicht. Da fließen sowohl der Markt, als auch die Unternehmensstrukturen, die Führung, die Gesellschafterstruktur, Finanzsituation, Wachstumspotentiale, Lebenszyklus, Innovationsnotwendigkeit u.ä. ineinander; sowohl fachliches als auch persönliches.

Uwe Kehlenbeck: Auf dieser Grundlage wird deutlich, was notwendig und auch was machbar ist?

In der Tat! Daraus resultieren Projekte. Ich gestalte diese mit Netzplantechnik erfolgreich, wodurch die Kosten niedrig gehalten werden und der Zeitaufwand für die Beteiligten enorm sinkt. So wie bei der mehrjährigen Entwicklung und anschließendem Verkauf, den wir gemeinsam bei Ihrem Unternehmen erfolgreich realisiert haben

Orhideal IMAGE: Wie kommt Ihr Angebot bei Unternehmen an?

Ausgezeichnet. Ich habe gute Kooperationen mit Rechtsanwälten und Steuerberatern. Geschäftsführer und Vorstände empfehlen uns, genauso wie zufriedene Klienten; mittlerweile sogar deren im Geschäftsleben stehenden Kinder, sagen es auch weiter.

Orhideal IMAGE: Früher haben Sie viel publiziert und Vorträge gehalten. Machen Sie das heute noch...?!

Heutzutage besuche ich lieber gesellschaftliche Veranstaltungen und spreche mit Unternehmern persönlich. Ich habe schon erlebt, dass mich ein Unternehmer nach mehr als 25 Jahren anruft: „Sind Sie doch DER Dr. Pechtl, der 1990 in München das Seminar ... gehalten hat? Sie sind

**Knallhart mit den Fakten,
verständnisvoll zu den Menschen:
Dr. Ernst Pechtl wird es schon richten.**

„Standardaufgaben lösen die Unternehmer problemlos. Wenn außerordentliche Problemstellungen auftreten, dann komme ich ins Spiel. Ich biete hochwertige Leistungen zu einem vernünftigen Preis, mit welchen es gelingt, die Schnittstellenverluste gering zu halten. Wenn alle Informationen in einem einzigen Gehirn, meinem Gehirn, verarbeitet werden, gibt es keine Schnittstellen und auch keine Verluste. Die Erfahrung hat es bestätigt.“

„Meine einzigartige Kombination von Kenntnissen ermöglicht zeiteffiziente und kostengünstige Lösungen.“

Überzeugt mit seinen Visualisierungsmethoden, Dr. Ernst Pechtl, auch von Fachmedien geschätzt, wie FAZ und mi-Verlag



mir in Erinnerung geblieben und jetzt habe ich Ihre Unterlagen in meinem Archiv gefunden.“

Orhideal IMAGE: Ja, das erarbeitete Ansehen ist auch zeitlich „ein langer Arm“. Dann spielt außer den fachlichen Argumenten auch das Gefühl, dass man etwas zusammen erreichen kann, eine Rolle?

Auf jeden Fall. Natürlich werde ich empfohlen, aber das positive Gefühl oder die Erkenntnis, Herr Dr. Pechtl könnte helfen, habe ich darüber hinaus in den unterschiedlichsten Zusammenhängen erlebt. Sei es im Restaurant, beim Bergwandern, Golfen oder beim Gespräch in einem ganz anderen Kontext. Und dann flammt Interesse auf. Ja, das könnte man erreichen oder lösen... Oder da könnte eine Ursache liegen, warum man bisher nicht recht weiterkommt und diese kann man angehen.

Orhideal IMAGE: Ich finde, das was Sie machen super! Können sich kleine und mittlere Unternehmer oder Selbstständige Ihr Angebot leisten?

Warum nicht? Ich berate sowohl mittelständische wie auch junge Unternehmen, die ein überzeugendes Vorhaben verfolgen. Es ist eine gute Investition für ein besseres Geschäft. Wer erst einmal mehr darüber gehört hat, der möchte mit mir arbeiten. Meine Klienten sind Unternehmer, die entschlossen sind, etwas zu tun, und nun auf der Suche nach dem für sie geeigneten Weg und dem passenden Partner sind.

Orhideal IMAGE: Zu guter Letzt, Herr Pechtl, welche sind Ihre besonderen Stärken?

Meine Kunden sind oft außerordentlich erfahren in ihrem Geschäftsfeld und stolz auf gut funktionierende operative Prozesse. Es fehlt jedoch häufig an Erfahrung, wie man die selteneren Prozesse professionell angeht, die oft noch von überragender Bedeutung sind, und darüber hinaus mit hohem Risiko verbunden sein können. Ich nenne Ihnen ein paar Beispiele: Veränderungen in der Zusammensetzung der Unternehmensführung, im Gesellschafterkreis, Kapitalbeschaffung, Innovationsprojekte, Beirats- und Aufsichtsratsfragen, Entwicklung von Strategien zur Anpassung an zukünftige Erfordernisse auch in solchen Bereichen wie (Online-)Marketing, Neugründungen, auch internationale Aktivitäten und – immer wichtiger: Nachfolgefragen und geplanter oder ungeplanter Verkauf eines Unternehmens. Ich wirke an der Gestaltung und biete darüber hinaus auch inhaltlichen Input, Anregungen und Ideen sowie – wo gewünscht – geeignete Kontakte.

Orhideal IMAGE: Wir haben ausgiebig besprochen, was Ihr Angebot von Anderen unterscheidet. Wie formulieren Sie kurz Ihr Alleinstellungsmerkmal und den Nutzen für den Kunden?

Aus meiner Ausbildung und der sehr langjährigen Praxis resultiert meine Fähigkeit, rasch die wesentlichen Aspekte einer Situation zu erkennen und sodann effektiv an den richtigen Stellen tätig werden zu können. Jede, ich betone: jede größere Aufgabe erfordert das Einbeziehen von anderen Personen in- und außerhalb des Unternehmens und die genaue Berücksichtigung von deren Persönlichkeit und Charakter, bis hin zu individuell stimmiger Kommunikation – über die Denkstrukturen haben wir ja bereits

ausführlich gesprochen. Wie Sie gesagt haben: die Kombination meiner drei relevanten Wissensbereiche – Recht – Wirtschaft – Gehirn – ergibt eine ganz neue, kaum bekannte Lösungsqualität. Weil es keine Schnittstellenverluste gibt, sind meine Lösungen außerdem besonders zeiteffizient – und kostengünstig.

Orhideal IMAGE: Ihre Beziehungen mit den Unternehmern sind somit sehr persönlich – ähnlich wie in meinem Beruf?!

Sie haben es erfasst! Ich rufe einen Bewerber selbst an um mit ihm eine Terminvereinbarung zu treffen, denn dann bekomme ich Informationen über sein Verhalten, seine Gewandtheit und Flexibilität, seine Reaktionen und Hinweise auf seine organisatorischen Fähigkeiten, seine Stimmungslage und den Grad seines Interesses und ähnliches. In einer eher entspannten Situation ist das bereits ein kleines Interview. Damit wird mir eine viel gezieltere Vorbereitung auf ein persönliches Gespräch möglich. All dies geht verloren durch die „Delegation“ auf ein Sekretariat. Genau so verhalte ich es bei Vertragsgestaltungen, Verhandlungen etc. Auf diese Weise kann ich mit Unternehmern einen Nucleus entwickeln, der wirklich zu ihm passt. Es hat sich sehr bewährt, hier ganz nah dran zu bleiben... Das ist das Entscheidende. Diese Arbeitsweise ist nach meiner Erfahrung sehr effektiv – d.h. es werden die richtigen Dinge gemacht. Es handelt sich schließlich um Maßanfertigung!

Uwe Kehlenbeck: Die Maßarbeit ist das Erfolgsrezept dafür?

Rezepte betrachte ich als Anregung. Ein Rezept gibt an, welche Mengen nötig sind und welche Garzeit... Durch Abwandlung kann ein Rezept erst richtig interessant werden. Wichtig ist das Beherrschen der Methode, das Verstehen und Beherrschen der Prozesse. Unter dieser Voraussetzung erhält man fast immer ein sehr gutes Gericht. Ähnlich ist es bei einem Kundenprojekt. Die Komponenten werden kombiniert. Die müssen dann methodisch angegangen werden. Auch die „Garzeiten“ sind ganz unterschiedlich :-))

Orhideal IMAGE: Herr Pechtl, das haben Sie treffend gesagt. Ich würde sagen wir sind auch schon ganz „durch“, well done! Ihr serviertes Kompetenz-Menü ist sehr lecker und ich freue mich, wenn unser Unternehmernetzwerk sich diese Impulse gut schmecken lässt. Danke Ihnen!

Wunderbar, Frau Briegel. In diesem Sinne freue ich mich schon auf den Appetit im Netzwerk. Danke auch!

Dr. jur. Ernst Pechtl • Dipl.-Kfm.
Fachberatung für Inhaberunternehmer,
Rechtsanwalt seit 33 Jahren
Pechtl Unternehmensentwicklung

Palais an der Oper
Maximilianstr. 2 • 80539 München
+49 89 20 500 86 86
info@pechtl.de
www.pechtl.de



Der Schlüssel zur Nachfolge

www.omegaconsulting.de



„Ich habe ein Unternehmerleben hinter mir“, sagt Uwe Kehlenbeck zu Recht mit Stolz. Uwe Kehlenbecks Werdegang war mir auf Anhieb sehr sympathisch. Der weltoffene Geschäftsmann hat ein bewegtes Entrepreneurship hinter sich und weiß wovon er spricht, wenn er anderen Unternehmen im „Change“ zu Seite steht. Hier spricht nicht der Berater aus ihm, sondern die wahre Unternehmerseele, die alle Nöte und Herausforderungen kennt, die sich aus dem Führen einer Firma ergeben. Als stresserprobter Arbeitgeber in der Express-Logistikbranche hat Uwe Kehlenbeck den erfolgreichen Unternehmensverkauf am eigenen Leib erfahren und seine Leidenschaft dafür entdeckt, das „Passende“ zusammenzubringen. Die Passion wurde zur neuen Berufsaufgabe. So wurde er mit seinem omegaconsulting-Team gefragte Adresse, wenn es um Unternehmensnachfolge oder um Führungskräfte geht. *Orhidea Briegel*

omegaconsulting - das Profiteam für Nachfolge, Personal und Merger & Akquisitions

Orhidea Briegel: Ihnen merkt man den Spaß an Ihrer Aufgabe richtig an. Ihr Elan ist ansteckend.

Uwe Kehlenbeck: Das freut mich. Ich glaube, ich kann das Thema Nachfolge auch glaubwürdig verkörpern. Immerhin ist die Übergabe des eigenen Schaffenswerkes nicht auf die leichte Schulter zu nehmen. Es erfordert Kompetenz und Fingerspitzengefühl, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Dabei hilfreich zu sein, erfüllt mich sehr.

Orhidea Briegel: Sicher ist es für viele Unternehmer auch ein belastendes Thema, das „Baby“, das sie großgezogen haben, abzugeben. Ich höre immer wieder, dass manche die Nachfolgeüberlegung lieber vor sich herschieben.

Uwe Kehlenbeck: Das ist leider so! Mit den

Fragen „Wie geht es weiter“, „Treffe ich die richtige Entscheidung“, „Wann ist der richtige Zeitpunkt“ fühlen sich viele überfordert und allein gelassen. Doch je mehr Zeit vergeht, umso höher werden der Druck und das Risiko, unter Zeitdruck nicht die besten Entscheidungen zu treffen. Es ist daher notwendig, sich frühzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen, um Fehler zu vermeiden und emotionale Belastung und Stress zu reduzieren.

Orhidea Briegel: Und dann kommt Ihr Team ins Spiel?

Uwe Kehlenbeck: Richtig. omegaconsulting begleitet Unternehmer seit 15 Jahren bei diesen Überlegungen.

Dabei verstehen wir uns als Partner, der seine Mandanten frühzeitig und während des

gesamten Prozesses beratend zur Seite steht, von der Planung bis zur Übergabe- und darüber hinaus. So individuell wie unsere Mandanten und ihre Wünsche, so individuell sind auch unsere Lösungen. Aus unseren eigenen Erfahrungen heraus haben wir ein tiefes Verständnis für die Situation aller Beteiligten.

Orhidea Briegel: Das Beziehungsmanagement haben wir gemeinsam. In Ihrem Business geht es nicht nur um kaufmännische und rechtliche Größen, sondern auch um Persönlichkeiten dahinter. Neben allen fachlichen Fähigkeiten Ihres Teams ist sicher die größte Kunst, alle Seiten auf einen Nenner zu bringen. Damit sind Sie kein

Vermittler, sondern vor allem vertrauensvoller Prozessbegleiter. Mit omegaconsulting haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite, ist Ihr Versprechen.

Uwe Kehlenbeck: Das wir auch einlösen. Gemeinsam mit unserem Mandanten erarbeiten wir die für ihn optimale Lösung. Als Coach nehmen wir ihm einen Teil der Last von seinen Schultern und helfen ihm, die richtige Entscheidung zu treffen. Wir haben Sinn für Chancen, Potentiale, Synergien und bringen selbstverständlich das notwendige fachliche Knowhow mit. Ob Unternehmer oder Nachfolger, Verkäufer oder Käufer – der Mandant braucht jemanden, der beide Seiten versteht, ihn kompetent berät und am Ende zusammenbringt, was zusammen

passt – wirtschaftlich und persönlich. Das ist unser Auftrag.

Orhidea Briegel: Wann ist denn der richtige Zeitpunkt, um über Nachfolge nachzudenken.

Uwe Kehlenbeck: In Anbetracht der Tatsache, dass ein Unternehmen als „Produkt“ mit Marktwert zu sehen ist und einen wesentlichen Beitrag zur Altersvorsorge der Inhaber leistet, kann es nie zu früh sein. Wir empfehlen, sich bereits fünf bis zehn Jahre vor einer geplanten Übergabe mit der Thematik zu beschäftigen.

Orhidea Briegel: Zum erfolglos sein, ist das Unternehmer-Sein nicht gemacht. *(wir lachen)*

Uwe Kehlenbeck: Wie wahr.

„Wir geben Ihnen das gute Gefühl, die richtige Entscheidung zu treffen.“





Zentrale Landshut
Uwe Kehlenbeck
Geschäftsführer

Vertrauenspartner jenseits des Vermittlerklischees:

*Uwe Kehlenbeck und
sein Team kümmern sich
umfassend darum, das
Lebenswerk von Unter-
nehmern zu sichern und
weiterzuentwickeln.*



Zentrale Landshut
Jean-Claude Baumer
Dipl. Ing./Dipl. Wirt. Ing.
Geschäftsführer

Nachfolgeüberlegungen haben nicht ausschließlich mit fortgeschrittenem Alter und Ruhestand zu tun. Das sehen Sie ja an mir (*er schmunzelt*). Unternehmer-Sein bedeutet tatsächlich auch, immer etwas unternehmen zu wollen. Manche müssen die innerfamiliäre Ablösung klären, andere wollen sich verändern und Neues gründen. Einige wollen den Zeitpunkt, ihr Unternehmenswerk zum optimalen und gewinnbringenden Zeitpunkt zu veräußern, nicht verpassen. Es gibt viele Beweggründe.

Dabei ist die Planung das A-und-O: Je früher man sich mit dem Thema Nachfolge auseinandersetzt, desto besser. Denn je mehr Zeit zur Verfügung steht, desto intensiver können wir uns mit den Unternehmern und ihrer spezifischen Situation beschäftigen und den passenden Weg mit ihnen erarbeiten. Gemeinsam formulieren wir die Ziele, entwickeln eine Strategie und verfassen aussagekräftige Exposés und Business-Pläne. Wir begleiten auf Wunsch durch den gesamten Prozess. Wenn wir wissen, was erreicht werden soll, stellen wir den Dialog mit potenziellen Nachfolgern oder Unternehmen her. Fokussiert, doch stets diskret.

Orhidea Briegel: Was macht Sie und Ihr Team aus? Ich habe gehört, dass es mit der „Schlüsselübergabe“ allein nicht getan ist.

Ist das Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Uwe Kehlenbeck: Was uns auszeichnet ist, dass alle unserer Partner aus der Praxis kommen und selbst Unternehmer waren. Zum Beispiel war unsere Partnerin Claudia Heinzel, die ihren Sitz im Raum Salzburg hat, 28 Jahre lang geschäftsführende Gesellschafterin eines mittelständischen Industrieunternehmens. Im Laufe unserer „Unternehmerleben“ haben wir auch im Zuge eigener Expansion kleinere Unternehmen gekauft. Wir kennen also tatsächlich beide Seiten aus der eigenen Tätigkeit.

Darüber hinaus steigen wir früher ein, begleiten länger und beraten unsere Mandanten während des gesamten Prozesses intensiver als viele andere. Das ist es, was uns ausmacht. So bringen wir zusammen, was zusammen passt.

Orhidea Briegel: Die Tatsache, dass Sie auch Profidienstleiter für Führungskräfte oder Spezialisten sind, rundet Ihr Portfolio stimmig ab. Das ist ein Plus für den Mandanten. Man sagt über Sie, dass Sie ausgesprochen serviceorientiert handeln. Das finde ich sehr markant, denn damit fallen Sie aus dem „Vermittlerklischee“.

Uwe Kehlenbeck: Ich habe ja schon gesagt, dass unsere Kunden uns als

Partner schätzen. Die reine Vermittlung finde ich für einen Unternehmer unzureichend und wenig hilfreich. Wir haben ein komplettes Instrumentarium, um wirklich allumfassend zu beraten. Vielleicht haben Sie schon über unseren Notfallkoffer gelesen.

Orhidea Briegel: Ein Notfallkoffer für Unternehmer?

Uwe Kehlenbeck: Richtig. Wenn der Inhaber als Denker und Lenker seines Unternehmens plötzlich durch Unfall, Krankheit oder schlimmer ausfällt, dann sollte bereits vorgesorgt sein, damit das Unternehmen in dieser Situation nicht in eine Krise kommt. Unser „Notfallkoffer“ ist ein Leitfaden, mit dem die Weiterführung der Geschäfte geregelt und damit der Werterhalt gesichert wird. In solche vorbeugende Maßnahmen binden wir natürlich auch die Steuerberater, Rechtsanwälte, den Notar und das Geldinstitut unserer Mandanten ein. Sie sehen, unser Beruf verlangt sehr viel mehr von uns ab, als nur die fachliche Abwicklung. Der menschliche Faktor ist die besondere Herausforderung dabei. Und weil Veränderungsvorhaben im Unternehmen natürlich auch die Gefahr von Konflikten in sich bergen, sind wir auch mit unserem Mediator-Spektrum gefragt.

Orhidea Briegel: Neben Ihren Standorten in München und

Landshut gibt es seit kurzem auch Partner in Salzburg und Stuttgart. Wie wird es weitergehen?

Uwe Kehlenbeck: Für uns ist es wichtig, dass wir in den Regionen und vor Ort nah bei unseren Mandanten sind. Wir planen für die Zukunft noch weitere Standorte in Nordbayern und Baden-Württemberg, aber auch in Österreich und in der Schweiz.

Orhidea Briegel: Es hört sich auf jeden Fall nicht weniger stressig an, als Ihr früheres Unternehmen in der Expresslogistik.

Uwe Kehlenbeck: Nicht weniger stressig, aber dafür menschelt es hier mehr. Das reizt mich daran.

Die Leistungen in Bezug auf eine Nachfolgeregelung beinhalten u.a.

- Unternehmensanalyse und Erarbeitung eines Verkaufskonzepts
- Erstellung eines Unternehmens-Exposé
- Ermittlung eines Verkaufspreises auf Basis des bereitgestellten Zahlenmaterials
- Suche und Identifikation von Käufern / MBI Kandidaten
- Begleitung und Beratung des laufenden Prozesses
- Unterstützung bei Vertragsabschluss (keine Rechts- und Steuerberatung)



Büro Landshut
Gerlinde Baumer
Dipl.-Angl.
(Betriebswirtschaft)

Innovationsmacher des Monats

Imagefilm

mediabit | Videoproduktion
Ihr Imagefilm für erfolgreiche
Neukundengewinnung

Als Profis wissen wir, wie wichtig es ist, Ihr Geschäft, Ihre Produkte und Ihre Kunden zu verstehen. Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche und erzählen eine Geschichte die berührt. Durch technische Präzision, optische Brillanz, sowie hinreißende Emotionalität, lenken wir die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden auf Sie und Ihre Produkte.

Imagefilm
Industriefilm
Unternehmensfilm
Werbefilm
Werbefilmproduktion
Produktfilm
Videoproduktion
Industrievideo
Imagevideo
Werbespot

www.mediabit-studios.de



MEDIABIT
FILM



„Everything
Ich bin jetzt
überzeugt,
für jedes
Problem gibt
es auch eine
Lösung.“

Dächer und Fassaden aus Metall:

Optimal konstruiert

IMAGE: Wo liegt der Schwerpunkt Ihrer Arbeit?

Kristina Häfner: In der in die Zukunft blickenden Vertragsgestaltung! Durch meine zusätzlich Ausbildung als Mediatorin liegt mein Fokus darauf, durch geschicktes Verhandeln das für den Mandanten wirtschaftlich Vorteilhafteste optimal mit dem rechtlich Möglichen zu verbinden. Eine versierte und engagierte juristische Beratung im Vorfeld macht sich bezahlt und vermeidet Konflikte, daher ist es immer mein Ziel, frühzeitig zu agieren statt hinterher lediglich zu reagieren. Besonders hochkomplizierte Verträge wie beispielsweise Bauträgerverträge sollte man nicht einfach nur unterschreiben, sondern auch verstehen. Meine Aufgabe ist es, diese für den Mandanten transparent zu machen und zu optimieren.

Das Verhältnis von Mieter und Vermieter ist nicht selten konfliktträchtig. Was tun Sie, wenn es zum Streit kommt?

Zunächst werden Chancen und Risiken gründlich analysiert. Oft lässt sich mit einer gütlichen Vereinbarung das wirtschaftlich bessere Ergebnis erzielen. Sollte dies jedoch nicht möglich sein, setze ich dann berechnete Ansprüche konsequent und mit hoher Erfolgsquote vor Gericht durch. Wer Recht hat, soll auch Recht bekommen!

Häufig wird gesagt, der Vermieter sei immer der Verlierer. Stimmt das?

So sicher nicht. Rechtsprechung und Gerichte sind aber tendenziell mieterfreundlich. Umso wichtiger ist es, dass sich Vermieter durch gute Vertragsgestaltung absichern. Ohne qualifizierte Hilfe treten hier leicht Fehler auf, die sich katastrophal auswirken. Mit kompetenter Unterstützung spart der Mandant Geld, Zeit und Nerven.

Sie halten Vorträge in Ihrem Fachgebiet und sind damit anders als viele Anwälte auch außerhalb von Kanzlei und Gerichtssaal sichtbar.

Stimmt! Die Wahl eines Rechtsanwaltes ist immer eine Sache des persönlichen Vertrauens. Die Chemie muss stimmen. Vorträge sind da eine Art, die eigene Persönlichkeit erlebbar zu machen und Fachkompetenz zu präsentieren.

Ich spüre bei Ihnen Leidenschaft für Immobilien! Können Sie uns ein Beispiel geben, wie Sie Ihren Mandanten dabei helfen, Freude an ihren Immobilien zu haben?

Gerne! Der Wert von Immobilien steigt, aber die Bestandsmieten wachsen nicht automatisch mit. Da möchte der Vermieter natürlich seine Mietrendite optimieren. Nun gibt es aber nicht überall einen qualifizierten Mietspiegel, sondern die ortsübliche Vergleichsmiete muss dann detailliert dargelegt und verargumentiert werden. Ein schlecht vorbereitetes Mieterhöhungsverlangen wirkt unprofessionell und provoziert den Widerspruch des Mieters. Leiste ich hier aber sorgfältige Arbeit für den Mandanten und überzeuge den Gegner mit einem gelungenen Schreiben, spart der Mandant sich unnötigen Ärger und die langfristige Mieter-Vermieter Beziehung bleibt unbelastet.

Vertreten Sie ausschließlich Vermieter?

Nein. Ein guter Anwalt streitet immer für die Interessen seines jeweiligen Mandanten. Da ist es vorteilhaft, beide Seiten zu kennen und so die jeweiligen Argumente vorweg nehmen zu können. Eine unberechtigte Mieterhöhung oder Kündigung werde ich genauso engagiert ab, wie ich eine jeweils Begründete vertrete.

Wo liegt die Kompetenz der Kanzlei Warnke Rechtsanwälte?

Jede Beratung ist maßgeschneidert, bei uns sind Mandanten keine Aktenzeichen. Nur so ist gewährleistet, dass jeder Mandant auch wirklich zu „seinem Recht“ kommt. Oft ist eine gütliche Einigung wirtschaftlich sinnvoller und langfristig befriedigender als eine rücksichtslose und leider oft langwierige gerichtliche Durchsetzung von Ansprüchen. Hierzu gehört dann natürlich auch Verhandlungsgeschick und Fingerspitzengefühl. Das Gespräch am runden Tisch, bei dem am Ende eine Lösung steht, mit der alle Beteiligten zufrieden sein können, ist ganz klar eine Stärke unserer Kanzlei. Die Mandanten schätzen den persönlichen und effizienten Service getreu unserem Motto: Recht. Persönlich.

www.metalbuero-holz.de



Alles im grünen Bereich



www.gruenunddesign.de



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

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.

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!**

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



Unternehmerin mit Familiensinn und Leidenschaft für Teamwork:

Gerhard Stiglmaier
Akademieleitung
Organisationsberater, Management-Trainer & Coach



Isabella Gangel
Leitung Seminarmanagement und Kundenservice

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

www.m-training-akademie.de



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

Kamerabegegnung des Monats

TellmannConsulting

Ralf Tellmann verkörpert
seine Premium-Marke
„Profis im indirekten Einkauf“

- Interim Management
- Einkaufsberatung
- Business Development

www.xing.com/profile/Ralf_Tellmann
www.tellmann-consulting.com



SCHUHBECK'S

INGWERWASSER

ZUCKERFREI
KALORIENFREI

Mehr
brauch' i
ned !!!

NEU
JETZT BESTELLEN



Chef-Empfehlungen aus dem

KochClub

News von & mit
Alfons Schuhbeck

www.schuhbeck.de



SCHUHBECK'S

Wenden Sie jetzt Kosmos Mitglied
✓ Unbegrenzter Zugriff auf tausende Original-Schuhbeck-Rezepte
✓ Exklusive Tipps und Wissen von Deutschlands bekanntestem Sterckoch
✓ Unbegrenzte Speichern, Drucken und Verwenden von Rezepten

4 ungelesene Nachrichten | Mein Profil

Rezepte Rezeptarchiv Mein Profil **News** Über uns Forum News Ausloggen

Schuhbeck Shop

Schuhbeck's
Kochclub

Alfons Schuhbeck heißt Sie herzlich willkommen.

Was Sie schon immer wissen wollten

Wie gelingt der optimale Bratenhofel, wie verarbeitet sich Vanille, was gibt es zu Basilikum und Anis zu sagen...??? Alles was Sie zu Gerichten, Genuss und Gewürzen interessiert, finden Sie nach und nach in meinem Blog.

Und natürlich auch sämtliche News rund um das Unternehmen Schuhbeck, damit Sie immer auf dem Laufenden sind.

Zum Blog

Panna cotta mit marinierten Beeren

Darf es ein bisschen schärfere sein?

Buttermilchmousse mit Kardamom- Erdbeeren

Wie behandle ich Kräuter und Gewürze richtig?

ENTDECKEN >>

„Umgang mit schwierigen Mitarbeitern“



Markus Schleifer



In meiner Vortragsreihe und Kolumne geben wir auch zu diesem Thema interessante Einblicke: Mitarbeiter können schwierig sein – das weiß jede Führungskraft – und der Umgang mit ihnen ist nicht immer einfach. Es entstehen oft langwierige, blockierende und ressourcenverbrauchende Situationen für Mensch und Unternehmen.

Wann reichen klassische Führungsinstrumente aus?
Wann ist es an der Zeit auch rechtliche Konsequenzen in Erwägung zu ziehen, um wieder erfolgreich zu werden oder zu bleiben?

Zusammen mit meiner Kooperationspartnerin, Christiane Hennig, Dipl. Psychologin, erläutern wir auf der einen Seite, welche Führungsinstrumente Sie beherr-

schen sollten, um Ihre Mitarbeiter besser zu verstehen und zu lenken.

Auf der anderen Seite werden arbeitsrechtliche Grundlagen veranschaulicht, die in Erwägung gezogen werden können, wenn die Situation es erfordert



Wie (Führungs-)Persönlichkeiten Komplexität meistern

Stärken spiegeln

IMAGE: Sie sind gern gefragte Expertin, wenn es gilt persönliche, berufliche UND unternehmerische Hürden zu überwinden?

Christiane Hennig: Ja, ich unterstütze bei privaten als auch beruflichen Herausforderungen. Der Umgang mit Veränderungen, Problemen und Unsicherheiten ist individuell und unternehmerisch ähnlich. Darüber hinaus verliere ich nie den Blick für das Wesentliche: Was ist dem Menschen wichtig.

Frau Hennig, was ist derzeit die größte Herausforderung für Unternehmer und deren Mitarbeiter?

Gute Frage, Frau Briegel. Es gibt natürlich eine Vielzahl an Herausforderungen. Einen Aspekt erkennt man allerdings beinahe überall: Die Komplexität nimmt zu. Die aktuelle Herausforderung besteht nun darin, mit dieser wachsenden Komplexität umzugehen. Dafür gibt es leider kein Patentrezept.

Das spürt wahrscheinlich wirklich jeder. Mit welchen Anliegen wendet man sich denn an Sie?

Die Symptome sind sehr unterschiedlich. Veränderungsprozesse sind ja kein Phänomen der Neuzeit. Zunächst wächst die Erkenntnis, dass bisherige Erfolgsrezepte und Vorgehensweisen nicht mehr ausreichen. Die überwältigende Bandbreite an Konzepten und Optimierungsangeboten macht es auch nicht leichter, sich zurecht zu finden. Die Faktoren Mensch und Kultur spielen oft eine untergeordnete Rolle. Das wiederum erklärt auch die hohe Anzahl an gescheiterten und kraftraubenden Veränderungsprojekten. Zu mir kommen die Menschen, wenn es darum geht, neue Perspektiven zu erhalten, Resilienz im Umgang mit Herausforderungen und Problemen aufzubauen und damit zu einer gewissen Leichtigkeit zurückzufinden.

Ist es nicht erstaunlich, dass uns die Vielfalt der Möglichkeiten eher zu lähmen scheint, als zu beflügeln. Wie können Sie das erklären?

Es heißt ja nicht von ungefähr: wer die Wahl hat, hat die Qual. Die nie da gewesene Vielfalt an Verbesserungsvorschlägen führt bei vielen Menschen zur großen Ungewissheit, im beruflichen, aber auch im privaten Bereich. Zeitgleich steigt

der subjektiv empfundene, oft aber auch reale Zeitdruck: Entscheidungen müssen immer schneller getroffen werden. Da brauchen Unternehmer sich nicht zu wundern, wenn sie sich im Hamster-Rad wiederfinden oder sich aufgrund von Handlungsunsicherheiten und Sorge um Konsequenzen geradezu gelähmt fühlen.

Und was nun, Frau Hennig? Was ist das Rezept?

Zuerst die schlechte Nachricht: Um mit Komplexität umgehen zu können, gibt es nicht den Standard-Lösungsweg oder die Methode. Und jetzt aber die gute Nachricht: Es ist nicht nötig auf Komplexität mit Komplexität zu reagieren. Die Lösung liegt nicht im Außen, sondern findet sich bei den Menschen im Unternehmen. Für jede Anforderung finden wir individuelle Entscheidungsgrundlagen und Handlungsansätze. Das bedeutet für Unternehmen vor allem, sich von alten Handlungs- und Denkmustern zu verabschieden.

Diese waren?

Das typische Managementschema hat ausgedient, also die Eliminierung von Unsicherheiten und Fehlern, die Ausübung von präziser Kontrolle und Vorgaben, die exakte Planung und Vorausberechnungen. Der neue Führungsstil behandelt Komplexität und Mensch integrativ. Das heißt, er bezieht sie mit ein und versucht nicht, sie „beherrschen“.

Was bedeutet das in der Praxis?

Ganz einfach: die Auffassung „tritt Fall A ein, handle nach Leitfaden XY“ ist nicht mehr zukunftsgerichtet. In der Praxis müssen also folgende Qualitäten bei Persönlichkeiten herausgearbeitet werden: Flexibilität, systemisch-vernetztes Denken, integrativer Umgang mit unterschiedlichen Methoden, Ansätzen und Nicht-Wissen, Achtsamkeit gegenüber Situation und Mensch. Intuition und Kultur werden zu Schlüsselementen. Oft sind vor allem die Glaubenssätze die Hemmschwellen, die das Meistern von Komplexität behindern. Wenn wir diese inneren Muster aufdecken, haben wir eine echte Chance, der steigenden Komplexität mit innerer Stärke und Gelassenheit zu begegnen.

Integrative Beratung, Coaching & Training
für Führungskräfte und Unternehmen
„In der Art einer Leadership Akademie
biete ich Ihnen ein für Sie und Ihr Unternehmen
zugeschnittenes Leadership
Training an.“

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

**Integrative Business Beratung &
psychologische Beratung**

Christiane Hennig
Siegfriedstr. 28
86152 Augsburg
Tel.: 0821 / 29 70 93 93
Mobil: 0176 / 34 66 77 33
beratung-hennig@mail.de

„Unser Umgang mit
Komplexität spiegelt
unsere Glaubenssätze.
Ich helfe Ihnen
bei dieser Reflektion.“

www.beratung-hennig.de

DÄRR HARDER Rechtsanwälte sind mittelständisch orientiert und vertreten Ihre Interessen beratend und prozessual. Wir verstehen uns als moderner, anwaltlicher Dienstleister mit Blick für das Wesentliche und Ihre wirtschaftlichen Interessen. Wir wollen Unternehmen, Institutionen und Verbänden die erforderliche rechtliche Unterstützung geben, vertreten aber auch Ihre privaten Interessen.

Ob Vertragsgestaltungen, präventive Beratung, Erstellung von Rechtsgutachten oder Prozessführung – unser Ziel ist Ihr Erfolg. Wir stellen Ihnen unsere langjährige Berufserfahrung zur Verfügung. Bei uns finden Sie das notwendige kaufmännische, unternehmerische, kurz wirtschaftliche Denken, das Sie erwarten.

www.advocando.de



Rechtsanwalt Peter C. Därr

Jahrgang 1959, Studium und Staatsexamina in München, Ausbildungs- und Arbeitsaufenthalt in den USA, Tätigkeit in wirtschaftsrechtlich ausgerichteten Kanzleien, jetzt Partner von DÄRR HARDER Rechtsanwälte.

Rechtsanwalt Därr ist auch Fachanwalt für Insolvenzrecht und Fachanwalt für Steuerrecht.



Rechtsanwalt Andreas M. Harder

Jahrgang 1959, Studium und Staatsexamina in München, langjährig Leiter des Arbeitskreises Existenzgründung und -sicherung der Wirtschaftsjunioren München (JCI Junior Chamber International) und aktives Mitglied des Munich-Cincinnati Lawyers Exchange Programms. Tätigkeit in wirtschaftsrechtlich ausgerichteter Kanzlei, jetzt Partner bei DÄRR HARDER Rechtsanwälte.

Vertragsmanagement als Grundlage des Erfolgs

„Zum Rechtsanwalt geht man doch nur, wenn dies nicht zu vermeiden ist!“ Diese und ähnliche Äußerungen hört man durchaus auch aus Unternehmenskreisen. Die sich in solchen Äußerungen widerspiegelnde Scheu vor der Inanspruchnahme anwaltlicher Dienstleistung ist meist kurzsichtig. Häufig sind es die vermeintlich hohen Kosten der Inanspruchnahme anwaltlicher Beratung, die zur „Eigenarbeit“ verleiten.

Dabei ist es gerade im geschäftlichen Alltag unter dem Strich meist die kostengünstigere Lösung, zuerst die anwaltliche Beratung in Anspruch zu nehmen, um dann seinen Geschäften beruhigt und auf solider Grundlage nachzugehen. Besonders im Vertragswesen, das letztlich in irgendeiner Form jeder geschäftlichen Tätigkeit zugrunde liegt, zahlt sich eine sorgfältige rechtliche Beratung und Gestaltung von Vertragswerken aus.

Die lückenlose, rechtlich sichere und kreative Regelung aller zur Verwirklichung der unternehmerischen Ziele erforderlichen Themenbereiche, aber auch die fortlaufende Kontrolle bestehender Verträge auf ihre eventuelle Anpassungsbedürftigkeit nach Gesetzesänderungen oder aufgrund neuer Rechtsprechung sind entscheidende Mittel auf dem Weg zum Erfolg. Eindeutige und klare Vertragsgestaltungen vermeiden auch Streit und teure Prozesse.



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.“

ORHIDEAL
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

Orhideal-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 Fahrrad-muffel 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 funktioniert, 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

Mehr Menschlichkeit

„Mehr Produktivität ohne Überstunden“

Die wachsenden Ansprüche in Unternehmen an die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter stellen eine Herausforderung dar. Die Diskrepanz liegt oft in der Reduzierung von Arbeitskräften, von höheren Kundenanforderungen, Fusionierungen und Umstrukturierungen, denen sie oft ausgeliefert sind. Der ideale Mitarbeiter ist immer voll leistungsfähig, motiviert und belastbar und steht zu hundert Prozent hinter seinem Unternehmen, in dem er arbeitet.

Es gibt immer wieder Unternehmen, die ihre Organisation auf neue, unkonventionelle Weise als Vorreiter verändert haben. Sei es hinsichtlich Eigenverantwortung und Selbstorganisation von Mit-

arbeitern, Einführung von Home Office und flexiblen Arbeitszeiten oder sportliche Angebote am Arbeitsplatz. Diese Firmen können als Vorbilder für andere Unternehmen dienen. Heutzutage ist es nicht mehr so leicht, gute Fachkräfte zu finden und auch zu halten. Denn Mitarbeiter sind wesentlich für den Unternehmenserfolg verantwortlich.

Deshalb gilt es sie auch wieder verstärkt in den Vordergrund zu rücken, um sich als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren und die Umsätze zu steigern. Als Grundlage dient funktionierende Teamarbeit, ein positives Arbeitsklima und gute Strukturen sowie Lösungsfindungen am Arbeitsplatz, damit die Produktivität im Unternehmen steigt.

Machen Sie Ihr Unternehmen menschlicher. Sehen Sie sich nicht nur die Zahlen oder Bilanzen an, sondern sehen Sie auch, welches Potential Ihre Mitarbeiter darstellen. Es lohnt sich. Denn letztendlich können Sie nur so Ihr Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen.

Trainpers® setzt sich zusammen aus den Worten „Training“ und „Persönlichkeit“. Mit dieser Methode möchte ich Führungskräfte und Personalentscheider darin trainieren, die Persönlichkeit der Mitarbeiter wertzuschätzen, zu respektieren und sie in Ihren Potentialen zu unterstützen.

Kolumne von & mit
Christine Riemer-Mathies



Markus Schleifer

www.trainpers.de

Local Heros und Global Player verbinden sich auf der Orhideal B2B-Plattform
Konzentrierte Geschäftsführerkommunikation auf höchstem Niveau

Entscheider **Treffen bei Orhideal**

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

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



KursKorrektur

Wie kommt eine gelernte Bankkauffrau, mit Organisatoren Grundausbildung bei Refa Darmstadt, die ganz viele Mitarbeiterführungs-Seminare geführt hat, zum Visionscoaching?

„Als mir bewusst wurde, dass ich für Menschen unterschiedlichster Couleur Anlaufstelle bin und als Problemlöser nützlicher bin, als in meinen früheren, sehr verantwortlichen Positionen, hatte ich damals den Entschluss gefasst, mein Büro zu eröffnen. Der Erfolg gab mir Recht. Damit hatte ich meine Berufung gefunden.“, so Cornelia Blass. „Ich bin sehr sensitiv und visionär veranlagt, was mir hilft, über den Tellerrand zu schauen und neue Aspekte in die Situation zu bringen. Diese Kombination mit meiner kaufmännischen Erfahrung ist einzigartig. Die Vorgehensweise ist immer die Gleiche: Ist-Bestandsaufnahmen, Problemsuche, Korrektur. So könnte ich es auf den Punkt bringen.“

Zu der Spezialistin kommen Menschen meisten dann, wenn bei Familien-, Gesundheits- oder Unternehmensberatung alle Möglichkeiten ausgeschöpft sind. Es kommen auch viele Geschäftsleute, weil sie mir nicht erst einmal erklären müssen, wie eine Firma läuft. (Sie schmunzelt.) In so einem Fall frage ich nach dem Organigramm der Firma, der Grundstruktur und den Aufgaben, Aufbau und Verteilung der Arbeit bei den Mitarbeitern und wo denn das Problem liegt. Viele sind verblüfft, weil sich die Probleme schnell in Luft auflösen und sie sehr bald zu guten Ergebnissen kommen.

Handy : 0177 / 47 97 544

www.cornelia-blass.de



ORHIDEAL
media
face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Helmut Schmidt
sagte, wer eine
Vision hat, sollte
zum Arzt!
Wer keine hat,
sollte zu mir!“

Cornelia Blass

Trotz aller Zahlen
und Paragraphen –
der Mensch
steht bei uns im
Mittelpunkt.

**Vertrauenspartner
in Steuerfragen**

www.sulzinger-steuerberatung.de

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

herzliche

EINLADUNG

Integration alternativer Heilmethoden:
Über den Erfolgsweg einer Pionierin

Ganz großes Kino

bei DO UT DES

Bühne frei für Persönlichkeiten, die unsere Welt positiv gestalten: Fast unmerklich haben sich die Heilertage DO UT DES im Chiemgau seit ihrer ersten Veranstaltung jetzt im achten Jahr zu einem internationalen Festival entwickelt, das in dieser Art einmalig in Europa ist. Das ist insbesondere der global geschätzten Veranstalterin Annette Müller zu verdanken, die wir 2008 erstmalig als Titelstory präsentierten. Die charismatische Vernetzerin im Gesundheitswesen hat damals das internationale Zentrum für Geistiges Heilen SAN ESPRIT gegründet. Unter dem Dach des Zentrum San Esprit vereinen sich die erste stationäre Fachklinik für Geistiges Heilen in Deutschland und die daran angeschlossene Heilerschule ÉCOLE SAN ESPRIT. Mit amazinGRACE® hat Annette Müller eine unglaublich kraftvolle Methode des Heilens entwickelt, die sie weltweit lehrt. Hierdurch knüpft sie ein dichtes Netzwerk spiritueller Lehrer und Pioniere.

Presse, TV und auch Fachmedien interessieren sich für die Innovationen, die durch die weltoffene und bodenständige Initiatorin Annette Müller auf den Weg gebracht werden, um Schulmedizin und alternative Heilmethoden zusammenzuführen. Für ihre Erfolge erntet sie viel Anerkennung und setzt ihren Erfolgsweg unermüdlich fort. Auch 2016 ergänzt die Meisterin des fachlichen Dialogs ihr Begegnungspodium für die Gesundheitsbranche durch weitere hochkarätige Gäste: **Erst Anfang des Jahres gab Annette Müller bekannt, dass der weltberühmte Biologe und Bestsellerautor Rupert Sheldrake Ende September die Heilertage besuchen wird. Jetzt kündigt die Veranstalterin einen weiteren prominenten Stargast an: Der Filmmacher und Journalist Immanuel Itier wird höchstpersönlich seine mehrfach prämierten und ausgezeichneten Filme „FEMME“ und „THE INVOCATION“ am 24. und 25. September in Frabertsham vorstellen.**

Ganz großes Kino ist also in diesem Herbst in Frabertsham angesagt, wenn Pioniere, Wissensträger und Anwender auf Gesundheitsinteressierte treffen. Getreu dem Motto: Wissen weitergeben oder sich einfach in der wunderbar entspannten Atmosphäre des großzügigen Parks der Heilerschule ÉCOLE SAN ESPRIT austauschen. Sie sind herzlich willkommen! Wir sehen uns...Orhidea Briegel, Herausgeberin

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

Bodenständig und nachvollziehbar:

Wenn die aus den Medien bekannte Heilerin Annette Müller Schulmediziner und Vertreter komplementärer Heilweisen auf ihrem Heilerfestival zusammenführt, ist die Begeisterung des internationalen Publikums groß, und dementsprechend auch das Medienecho. Pünktlich zu den Heilertagen erscheint auch ein neues Buch mit fesselnden Tatsachenberichten aus der Begegnung mit SAN ESPRIT.

Erfahren Sie mehr über die Gründerin der ersten stationären Klinik für Geistiges Heilen in Deutschland und der daran angeschlossenen Heilerschule ÉCOLE SAN ESPRIT.

„Es ist
die Zeit der
Zusammen-
arbeit...

...und des
Entdeckens.“

www.san-esprit.de

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



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 Messeständen, 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, © Nejron Photo, © alexandre zweiger, © fotodesign-jegg.de, © FrameAngel, © Mopic, © MK-Photo, © JFL Photography, © WavebreakMediaMicro, © icsnaps, © Mopic, © poplasen, © Radoslaw Frankowski

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