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

Begegnung mit
**Patrizia Raders**
**Raders Beratung**
**Ihre Unternehmerlotsen**
*Unternehmerin des Monats*



Podium der Starken Marken

# ORH IMAGE IDEAL®



**Orhidea Briegel** Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
# **objektiv** gesehen

## **Systematisch an die Spitze**
mit den Unternehmerlotsen
Patrizia und Andreas Raders

**Zu zweit sieht man besser:** unterwegs als...

# Unternehmer versteher

Kein Präsident oder Leader verzichtet auf eine Zweitmeinung, einen weisen Berater, einen Resonanzkörper oder „externe Festplatte“ aus Fleisch und Blut. Genauso kenne ich keinen Unternehmer - egal ob unbekannt oder prominent, der nicht das Feedback seines persönlichen Beraterstabs reflektiert. Wir Mittelständler egal welcher Unternehmensgröße sind angewiesen auf den ungetrübten und nicht betriebsblinden Blick unserer Partner des Vertrauens:

**Solche Sparringspartner sind Patrizia und Andreas Raders, die für ihre Kunden als gewissenhafte Unternehmerlotsen im Einsatz sind. Mit mittelständischen Wurzeln macht ihre gelebte Verbundenheit zu kleinen und mittelständischen Unternehmen sie zu sachverständigen und praxisnahen Problemerkennern. Mit professionellem Methodenkoffer und dem Herz am richtigen Fleck findet das Beraterpaar seine Lieblinkskunden und umgekehrt.** Dass Unternehmer-Sein Spaß macht, verkörpern beide mit einer ansteckenden Selbstverständlichkeit. Ihre konstruktive Energie bringt neuen Schwung - mit diesem Anstrieb, geballtem Know-how und ihrem gewachsenen Expertennetzwerk platzt jeder Problemknoten. Das fröhliche Duo - ein Business-Yin-und-Yang - hält dem Unternehmer „den Spiegel“ hin und packt die weiblichen und männlichen Blickpunkte ein: zu Recht heißt die Firmierung „IHRE Unternehmerlotsen“.

**Das für Unternehmernöte häufig strapazierte Bild des Hamsterrads packt Patrizia Raders in eigene Worte: Es gibt ein Unternehmerleben vor dem Tod. Leben Sie! JETZT!**
**Spitzenergebnisse wünscht Ihnen...** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.raders-beratung.de






# **An der Seite der Kunden** mit viel Hirn und Herz

*Das Interview führte ich zusammen mit Claudia Hilber, Marketingberatung, Mobil-Nr. 0179 916 7975*

**Orhideal IMAGE: Wenn ich Sie beide miteinander erlebe, fällt mir spontan der Spruch der bekannten TV-Detektiv-Serie ein: „Hart, aber herzlich“. Hart, also durchsetzungsfähig und klar mit den Fakten, und herzlich, angenehm charmant im Umgang. Sie punkten im Duett?**
**Patrizia Raders:** So eine Interpretation haben wir zwar noch nicht gehört, aber abwegig ist es nicht. Immerhin hat das Durchleuchten bei der Unternehmensberatung etwas Investigatives. Wir halten den Unternehmern den Spiegel vor und finden die blinden Flecken.

**Orhideal IMAGE: Und das mit einem großen Schuss Empathie und Humor!**
**Andreas Raders:** Sie bringen es auf den Punkt. Was nutzt eine rein betriebwirtschaftliche Auslegung, wenn es menschlich nicht passt. Wir verstehen nicht nur die Situation eines Unternehmens, sondern auch die Denkmuster des Unternehmers dahinter und führen ihn sicher auch durch turbulente Zeiten. Dafür stehen wir mit unserem Namen: Raders Beratung - Ihre Unternehmerlotsen.

**Claudia Hilber: Ehrlich gesagt, gefällt mir die Bezeichnung Unternehmerlotsen sehr gut. Bei dem Wort „Unternehmensberater“ bekommen viele Mittelständler allergische Flecken, weil Sie an das Klischee der austauschbaren Konzern-Unternehmensberater denken - mit den vielschichtigsten akademischen Theorien - ohne die täglichen Hürden eines Familienbetriebes nur mit der kleinsten Zelle erspüren zu können.**
**Patrizia Raders:** Wir nennen das „Helikopterberater“ *(sie zwinkert uns zu),* Staub aufwirbeln und abdampfen. Nicht nur teuer und aalglatt, sondern weit weg von der unternehmerischen Realität, weil sie die Verantwortung meist nicht selbst tragen, wenn sie angestellt sind in großen Beratungsunternehmen.

**Orhideal IMAGE: Dann bleiben wir einfach bei Ihrer Firmierung. Ihre Kunden fühlen sich bei Ihnen zu Hause. Wie schaffen Sie das?**
**Andreas Raders:** Zum einen ist es einfach unser Background. Meine Frau ist in einem Familienbetrieb aufgewachsen und kennt nicht nur die äußeren Anstregungen eines mittelständischen Unternehmens, sondern auch den Spagat, den der Unternehmer und meist auch seine Familie bewältigen muß. Da sind wir sehr nah an der Praxis. Zusätzlich hat sie viel Erfahrung mit schwierigen Situationen, weil sie auch als Gutacherin für „Selbständige im Hartz 4 Bezug“ ihre Expertise einsetzen konnte.
**Patrizia Raders:** Da lernt man über den Tellerrand zu schauen. Ich habe keine Angst vor dem Sturm. Wir sind ja Unternehmerlotsen *(wir lachen)*. Dazu bringt mein Mann seine jahrzehntelange Erfahrung als kaufmännischer Leiter und interner Unternehmensberater in mittelständischen Betrieben mit ein.

**Claudia Hilber: Also, das perfekte Yin und Yang im Business?**
**Andreas Raders:** Warum nicht. Ja, wir ergänzen uns nicht nur gegenseitig, sondern auch mit unseren Kunden ausgezeichnet. Und sie profitieren von der Kombination aus weiblicher und männlicher Sichtweise.

**Orhideal IMAGE: Gut, Ihre Kunden kennen Ihre Qualitäten. Was sagen Sie aber dem potentiellen Neukunden, der Sie in die falsche Schublade stopft?**
**Patrizia Raders:** Sie meinen in die der „aalglatten Unternehmensberater“? *(sie lächelt)* Kein Problem. Wird schnell aufgeklärt. Nach ein paar Sätzen bescheinigt man uns: „ Sie sind ja absolut nicht aalglatt, sondern spür- und berührbar.“ Wir leben das Unternehmertum und ich bin im Familienbetrieb groß geworden. Wie gesagt: Wir sind keine Helikopterberater, sondern bleiben an der Seite des Unternehmers, auch wenn´s brenzlig wird. Wir können ihn ein Unternehmerleben lang begleiten, beim Gründen, beim Wachsen seines Unternehmens und schließlich bei der Weitergabe an Familienangehörige oder an einen Käufer. Natürlich können wir auch Schönwetter-Beratung, wenn erforderlich, aber manche kommen halt erst, wenn Gewitterwolken aufziehen.

**Orhideal IMAGE: Herrlich, sonst bin immer ich diejenige mit der bildlichen Sprache...Jetzt bin ich dran: Unternehmer-Sein ist wenn man trotzdem lacht! Was sagen Sie dazu?**
**Patrizia Raders:** Kann ich nur so unterschreiben. Nur Unternehmer können die teilweise schlaflosen Nächte eines Unternehmers verstehen, der am Monatsende seine 60 Mitarbeiter bezahlen muss. Aber Unternehmer-Sein ist auch

schön und so muss man auch Wachstumshürden mit einem Lächeln nehmen. Das spüren auch die Einzelkämpfer, die zunächst als Solopreneure auf den Markt gehen.

**Claudia Hilber: Für Ihre Beratung ist also kein Unternehmen zu klein?**
**Andreas Raders:** Ich finde den Spruch aus der Werbung da sehr zutreffend: man muss nicht groß sein, um groß zu sein oder Großes zu bewirken. Manche unserer kleineren Betriebe dachten anfangs vielleicht: „Unternehmensberatung ist nur was für große Fische - das ist für kleine oder mittlere Betriebe nicht drin“. Aber mit den erreichten Ergebnissen sehen sie schnell selbst, dass es teurer gewesen wäre, nicht zu handeln. Bitter ist es dann, wenn Unternehmensberater nur heiße Luft produzieren, mit viel Theorie und wenig Praxisbezug. Irgendwo spürt doch jeder Interessent, ob man seine Sprache spricht. Wer sich nicht verstanden fühlt, sollte von diesen Beratern die Finger lassen.
**Patrizia Raders:** Wir ziehen unsere Lieblingskunden immer an. Das sind inhabergeführte Familienbetriebe mit gelebten Werten und Arroganzfreiheit, oft aus dem Gesundheitswesen, Handwerk, Dienstleister, freie Berufe, Handel, Industrie und IT mit bis zu etwa 50 Mitarbeitern.

**Orhideal IMAGE: Arroganzfrei finde ich gut. Es ist schon auch eine Gabe, schnell zu erkennen, wo der Schuh drückt...**
**Patrizia Raders:** Unsere Stärke ist die Fähigkeit, „Knoten zu erkennen und lösen zu können“, fachliche und persönliche Begleitung auf Expertenniveau, unser professionelles Netzwerk und die Einbindung der Kunden in unser Netzwerk. Durch ganzheitliche Analyse des Unternehmens und des Unternehmers sind wir als zuverlässige Begleiter und Lotsen, quasi als Spürnasen für brachliegende Potentiale bekannt. Einzigartig ist unsere Kombination von Coaching und Beratung, die wir durch den Einsatz von Expertenkollegen wie Steuerberatern, Rechtsanwälten, Psychologen und anderen bei Bedarf zielgerichtet ergänzen.
**Andreas Raders:** Offene Worte, große Klarheit! Von uns erhalten Sie alles mit sehr persönlicher Note. Auch unsere Begleitung von Veränderungsprozessen geschieht individualisiert auf die Bedürfnisse der Kunden. Und das machen wir stets mit Freude, Gewissenhaftigkeit, Engagement und Leichtigkeit.

**Claudia Hilber: Also Frau Raders, das strahlen Sie beide wirklich aus. Da bekommen betriebswirtschaftliche Kennzahlen Leben eingehaucht.**
**Patrizia Raders:** Aber sicher doch. Die persönliche Zusammenarbeit, eine ehrliche Einschätzung, unsere Expertentools und ein deutliches „Mehr“ als nur der Blick auf die auch wichtigen Zahlen lässt unsere Kunden bei Bedarf immer wiederkommen. Unternehmertum ist permanente Veränderungsbereitschaft. Wir werden also nicht arbeitslos. Wer unternehmerisch stillsteht, ist tot. Und wer unternimmt, braucht immer den Spiegel von aussen.

**Orhideal IMAGE: Spieglein, Spieglein** *(wir lächeln in die Runde)***... und wenn Aspekte dabei sind, die andere Fachbereiche berühren?**
**Andreas Raders:** Kein Unternehmer macht alles selber. Er findet die passenden Menschen. Wie eben schon aufgezählt - da haben wir unsere hervorragenden Partner aller Art. Wir müssen nicht alles selbst machen, holen die richtigen Experten an Bord. Wir sind boden-ständige, lösungsorientierte Macher mit Herz und Hirn.

**Orhideal IMAGE: Also Innenspiegel, Aussenspiegel...**
**Patrizia Raders:** Oh ja. Und bei uns sogar der „Spiegel“ aus weiblicher und männlicher Sicht. Spiegeln ist wichtig. Es bedeutet, die richtigen Fragen zu stellen und ge-



**Spannende Impulse und Hilfe zur Selbsthilfe: Patrizia Raders macht Unternehmern Mut. aus ihrem umfangreichen Methodenkoffer schöpft sie nicht nur für den Kundenbedarf, sondern gibt auch bühnensicher und medienerprobt ihre Expertise weiter.**

„Wir sind keine Helikopterberater - Staub aufwirbeln und abdampfen -, sondern bleiben an der Seite des Unternehmers, auch wenn´s brenzlig wird.“

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

# Neuer Schwung à la Raders

## „Es gib ein Unternehmerleben vor dem Tod - leben Sie JETZT.“







konntes Zuhören. Beobachten, analysieren und „Brücke“ für Lösungswege sein. Wir lieben das. Unser Miteinander kann man schwer beschreiben, man muss es erleben. Das ist wie bei Ihrem Fotocoaching, Frau Briegel. Ein Erlebnis mit Ergebnis.

**Orhideal IMAGE: Da haben wir schon wieder etwas gemeinsam, Frau Raders. Nicht nur das Spiegeln!**
**Claudia Hilber: Es gibt sicher viele Berufsgruppen, die erkennen, wann die Unternehmerlotsen gefragt sind. Sie werden empfohlen?**
**Andreas Raders:** Allerdings, Frau Hilber. Mal Steuerberater, Versicherungsmakler, Marketingspezialisten wie Sie oder Mediatoren. Dann auch oft Rechtsanwälte mit Firmenkunden bei Nachfolgefragen, Immobilienmakler für Gewerbekunden, Personaldienstleister.
**Patrizia Raders:** Ja, und nicht zu vergessen unsere eigenen Kunden natürlich.
**Andreas Raders:** Stimmt. Wir werden immer dann empfohlen, wenn es darum geht, Unternehmer in all ihren Belangen in ihre Kraft zu bringen, mit Leichtigkeit und Spaß. Wir leben Hilfe zur Selbsthilfe in Verbindung mit hoher Eigenverantwortung, Verpflichtung gegenüber dem Allgemeinwohl, der Natur und der Umwelt. Unsere Leidenschaft ist Unternehmern als langfristiger und verläßlicher Unternehmerlotse für den kontinuierlichen Verbesserungsprozess zur Verfügung zu stehen.

**Orhideal IMAGE: Es hat richtig Spaß mit Ihnen gemacht. Danke auch Frau Hilber für Ihr Co-Interviewen und die professionelle Koordination.**
**Claudia Hilber: Gerne. Ich glaube, das Schlusswort überlassen wir Frau Raders.**
**Patrizia Raders:** Nutze den Business-Tag mit Verstand, denn es gibt ein Unternehmer-Leben vor dem Tod. JETZT!

RADERS BERATUNG – IHRE UNTERNEHMERLOTSEN

**Raders und Partner**
**Beratende Betriebswirte**
Patrizia und Andreas Raders
Wämstlergässchen 3
86152 Augsburg
Telefon: 0821/50893423
Mobil ergänzen: 0171/7425713
info@raders-beratung.de

# **Einladung** des Monats



## Innovation ist der Rohstoff der Zukunft

**Roadshow „Innovationsoffensive für Mittelstand und Gründer“**

**Donnerstag, 6. Oktober 2016**
**18.30 Uhr**
**Augsburg Innovationspark GmbH**
**Raum „Innovation“**

## Programm

18.30 **Grußwort**
Gisela Bock
Mitglied im Vorstand der Thomas-Dehler-Stiftung

18.40 **Erfolgreiche Vernetzung von Wissenschaft und Praxis am Beispiel des LIS4Future Projekts der MELOS GmbH**
Andreas Manntz
MELOS GmbH
Prof. Dr. Hans Ulrich Buhl
Leiter der Fraunhofer-Projektgruppe Wirtschaftsinformatik des Fraunhofer-Instituts für Angewandte Informationstechnik FIT

19.00 **Key Note**
**Vorstellung des neuen Förderprogramms Digitalbonus**
Karl Michael Scheufele
Regierungspräsident von Schwaben

19.20 **Praxisbeispiele für innovative Unternehmensprozesse:**
**tacterion GmbH**
**MELOS GmbH**
**Ultimus GmbH**

19.40 **Überblick zu Fördermitteln**
Patrizia Raders
Gründungs- und Unternehmensberaterin, Geschäftsführerin Raders & Partner, beratende Betriebswirte

19.55 **Podiumsdiskussion**
**Mittelstand und Gründer fördern**

20.30 **Get together mit kleinem Imbiss**

THOMAS-DEHLER-STIFTUNG
Das liberale Bildungswerk in Bayern

ULTIMUS ENTERPRISE SOLUTIONS

Fraunhofer FIT
Projektgruppe Wirtschaftsinformatik

tacterion

MELOS Medizinische Labor-Organisations-Systeme GmbH
Softwarelösungen auf den Punkt gebracht

BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft

Friedrich Naumann STIFTUNG FÜR DIE FREIHEIT

AiF F·T·K GmbH

## Innovation ist der Rohstoff der Zukunft. Roadshow „Innovationsoffensive für Mittelstand und Gründer“

Einfacher Zugang zu technologischem Fortschritt, innovationsfreundliche politische Rahmenbedingungen sowie transparente und unbürokratische Förderrichtlinien sind die Eckpfeiler, um die Innovationsbereitschaft bei Unternehmen zu erhöhen und damit die Gesellschaft voranzubringen. Die gesellschaftliche Bedeutung von Innovation und Unternehmermut ist Grundlage des Dialogs zwischen Wirtschaft, Politik und Wissenschaft.

Die Veranstaltung ist Teil der bundesweiten Roadshow „Innovationsoffensive für Mittelstand und Gründer“ der Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit in Kooperation mit dem Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) und der AiF F·T·K GmbH. Die bundesweite Roadshow bietet Mittelständlern, Start-Ups, Wissenschaft und Politik die Möglichkeit, sich in ihrer Region zu informieren, auszutauschen und zu vernetzen. Informationen erhalten Sie unter: **www.freiheit.org/innovationsoffensive**

Wir laden Sie herzlich ein und freuen uns auf Ihren Besuch.

## „Wenn Sie glauben, dass Innovation teuer ist, schauen Sie auf den Preis des Stillstands.“

Graham Horton, Professor an der Otto-von-Guericke Universität Magdeburg, Bereich Informatik

## Mit allen Kräften für eine liberale Welt: Unsere Politische Bildung und Begabtenförderung

Die Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit bietet liberale Angebote zur Politischen Bildung. Damit ermöglichen wir es dem Einzelnen, sich aktiv und informiert ins politische Geschehen einzumischen. Begabte junge Menschen fördern wir durch Stipendien. International setzen wir uns in mehr als 60 Ländern für Menschenrechte und Demokratie ein, indem wir Politikdialog und Politikberatung unterstützen. Anliegen und Verpflichtung zugleich: Seit 2007 ist der Zusatz „für die Freiheit“ Bestandteil unseres Stiftungsnamens. Unsere Geschäftsstelle ist in Potsdam, Büros unterhalten wir in ganz Deutschland und weltweit.

Politische Analysen, liberale Argumente und Neues aus der Stiftungswelt – informieren Sie sich auf www.freiheit.org.

Freiheit.org

## Informationen und Kontakte

**Veranstaltungsort**
Augsburg Innovationspark GmbH
Raum „Innovation“
Am Technologiezentrum 5
86159 Augsburg

**Veranstalter**
Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit
Regionalbüro München
Thomas-Dehler-Stiftung
Rosenheimer Straße 145 c
81671 München
www.muenchen.freiheit.org

**Organisation**
Nadja Höhnel
Telefon 0 89.18 31 84
muenchen@freiheit.org

Diese Veranstaltung ist kostenfrei.
Die Teilnahmebedingungen finden Sie unter
**www.freiheit.org/teilnahmebedingungen**

**Jetzt anmelden unter:**
**https://shop.freiheit.org**

**oder über unseren zentralen Service:**
E-Mail service@freiheit.org
Telefon 0 30.22 01 26 34 (Mo – Fr von 8 – 18 Uhr)
Telefax 0 30.69 08 81 02
Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit
Postfach 1164
53729 Sankt Augustin

ORH IDEAL® IMAGE MAGAZIN

# technopool 2015

Visionäre und Innovationsmacher
aus Technik, Produktion und Industrie



## Ingenieurskunst mit Starfaktor

## „Orhideal zeigt Menschen, die mit ihren Ideen die Welt bewegen!“

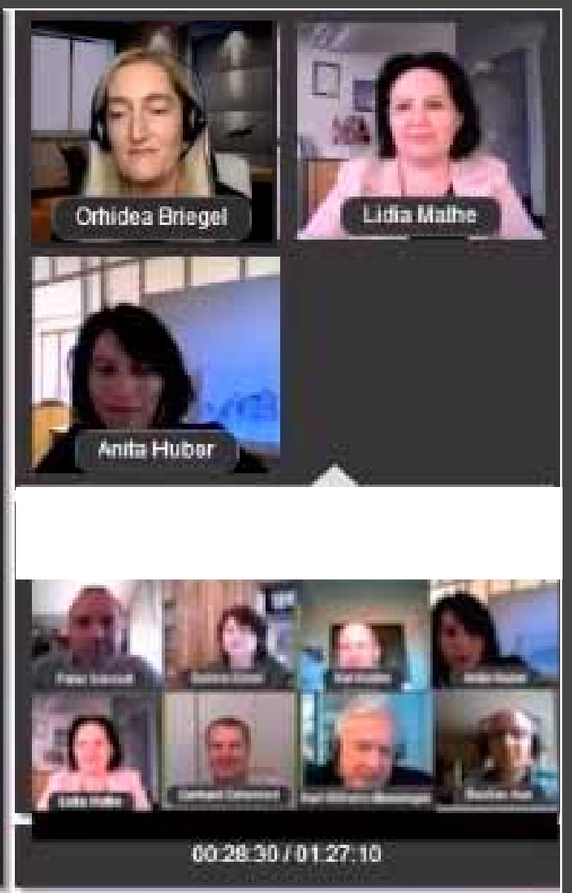
*Orhidea Briegel*
*Herausgeberin*

ORH IDEAL®
e-match
Podium der Starken Marken

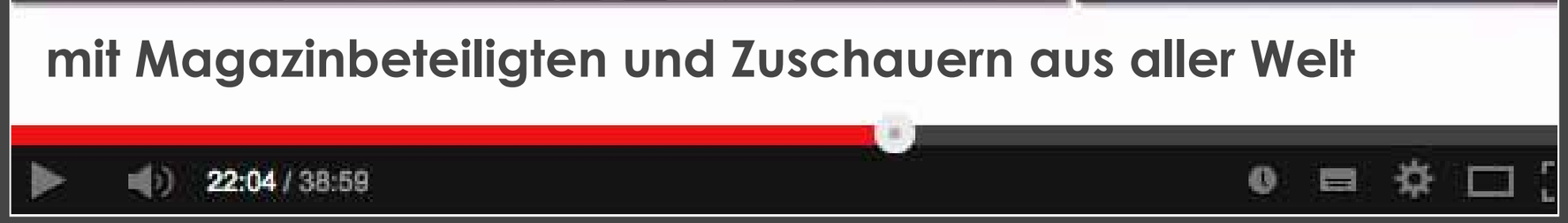
**www.orhideal-image.com/termine**

# **e-match** Unternehmertreff online




**mit Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt**




## QUO VADIS ORHIDEAL ;-))

Unsere plattform-beteiligten Arbeitgeber, Unternehmer und Geschäftsführer haben einen großen Anspruch an Kontaktqualität, Effizienz und Gedankenaustausch auf Augenhöhe. Das gemeinsame Kommunikationsinstrument Orhideal IMAGE Magazin steht für gelebte Geschäftsbeziehungen und gezieltes Maßnahmen-Sharing.

Mit der Ausdehnung unserer Unternehmertreffen auf die virtuellen Ebene wurden wir dem wachsenden Bedarf NACH EFFIZIENZ gerecht, sich nicht nur regional zu stärken, sondern global zu verbinden.

Beim Orhideal Unternehmertreff können Magazinbeteiligte ihre Verbreitungspartner kennen lernen und interessierte Unternehmer/Zuschauer können sich einen Eindruck machen, ob sie aktiv beim MagazinSharing mitwirken wollen.

Wenn Ihnen Netzwerken alleine zu wenig ist, Sie nach einem professionellen Maßnahmenmix suchen, oder wenn sie ganz effizient AN Ihrem Unternehmen und Markennamen arbeiten wollen, ohne in „Meet-eritis" oder „Social-Media-Wahn" zu versinken - dann haben Sie hier etablierte Kooperationspartner und Ihren Maßnahmen- und Ideen-Pool gefunden.

Bei Interesse rufen Sie mich einfach an:
0177 3550112

Fragen können Sie mir gerne an orhidea@orhideal-image.com mailen. Entweder hören Sie dann von mir oder unserer Supervision Angelina Naglic.

Bis dahin gute Geschäfte,
Orhidea Briegel
**www.orhideal-image.com**

ORH IMAGE IDEAL®
Podium der Starken Marken

# TECHNO POOL

**Neue Märkte für ihr Business**
Relationship-Management auf Entscheiderebene:
Interdisziplinäre Vernetzung, die Türen öffnet

Sorgfältig ausgewählte und markant aktive Unternehmer informieren die Geschäftswelt über interessante Business-Profile und sind wertvolle Multiplikatoren/ Türöffner durch ihr persönliches Wirkungsfeld.
www.orhideal-image.com/verbreitung/partner/hersteller.html

Wenn Sie unser Team mit Ihrem Fachgebiet ergänzen wollen, sprechen Sie mich an. Tel: 0177 3550112
Orhidea Briegel, Herausgeberin
all experts selected by orhideal®

*Kolumne von & mit*
*Markus Schleifer*



# „Neulich im Getränkemarkt“

**Warum es manchmal unumgänglich ist, bewusst ein Risiko einzugehen!**
Unternehmertum bedeutet immer, Entscheidungen zu treffen, die unter einem gewissen Risiko stehen. Das ist auch oft im Arbeitsrecht so. Warum? Ein Beispiel:

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

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

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

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






**www.schleifer-arbeitsrecht.de**

Let´s rock...
**Elektrotechnik**



# „Burnickl Team in action!“

## Wirtschaftlichkeit mit System - Gebäudetechnik in neuer Dimension




*Kolumne von & mit*
*Dr. Peter Burnickl*



**Über Burnickl Ingenieure:**

Sie meinen, man könne das Rad nicht neu erfinden? Schwer gefehlt. Es geht! Mit einem anpackenden Team von klugen Köpfen aus der Praxis setzt Dr. Peter Burnickl neue Maßstäbe in der Ingenieursbranche. Die Helden der unsichtbaren Technik sind ein Beispiel für bodenständige Spitzenleistung auf dem Markt und gelten bei vielen Auftraggebern als DIE Bauprofis, wenn es um nachhaltige Gebäudeplanung geht.

Der charismatische Unternehmer Burnickl setzt auf ganzheitliche Lösungen, die dabei helfen, die späteren Betriebs- und Unterhaltskosten entscheidend zu verringern. Dem Pragmatismus und der Schaffenskraft des Visionärs kann und will man sich nicht entziehen: So avanciert der kommunikative Neudenker zum Botschafter der Wirtschaftlichkeit mit System und trägt mit erstklassigen Gesamtkonzepten zu einer neuen Dienstleistungskultur der kurzen Wege bei. Als Referent und Interviewpartner gibt Peter Burnickl dem Fachpublikum interessante Impulse anhand von spannenden Projektbeispielen. Die global gefragte Marke Burnickl trägt zur Entwicklung von Lebens- und Unternehmensraum bei und macht Wachstum möglich. **Geht nicht? Gibt es nicht! Let´s rock it!** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

# www.burnickl.de

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







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

**Frank Tyra • Rechtsanwalt**
Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz
Schulte-Franzheim Rechtsanwälte



# „Guter Name... oder Schall und Rauch?“

**Kein Unternehmen ist im geschäftlichen Verkehr namenlos unterwegs oder kommt ohne Werbung aus. Dabei sind zum Thema „Name“ das Recht der Marken oder sonstigen Kennzeichen und zum Thema „Werbung“ das Recht gegen den unlauteren Wettbewerb zu berücksichtigen. Diese beiden Rechtsgebiete sind zusammen mit dem Designrecht und dem Urheberrecht Frank Tyras Tätigkeitsschwerpunkte.**

**Herr Tyra, mit welchem Leistungsspektrum sind Sie für Ihre Mandanten im Einsatz?**
Zu meinem Aufgabengebiet gehören administrative Schutzrechtsverfahren über die Eintragung von Marken und Designs ebenso wie die zivilrechtliche Durchsetzung von Schutzrechten und von lauterkeitsrechtlichen Ansprüchen, umgekehrt aber auch die Abwehr von (unberechtigten) Abmahnungen und Klagen.

Im administrativen Bereich geht es insbesondere zunächst um die Anmeldung von nationalen Schutzrechten beim Deutschen Patent- und Markenamt, von EU-gemeinschaftsweiten Schutzrechten beim Amt der Europäischen Union für geistiges Eigentum (ehem. Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt) und von internationalen Registrierungen bei der Weltorganisation für geistiges Eigentum. Im Anmeldeverfahren kann es dann z.B. damit weitergehen, dass das betreffende Amt die Markeneintragung mit dem Argument verweigert, dass das angemeldete Zeichen keine Unterscheidungskraft habe, und dagegen zu argumentieren ist. Auch kann im Markeneintragungsverfahren ein Widerspruch erhoben werden aus einem älteren Recht, z.B. an einer identischen oder ähnlichen Marke oder Firma, wobei entweder der Widersprechende oder der betroffene Neuanmelder von mir vertreten werden kann. Gleiches gilt für Löschungsverfahren, die nach erfolgter Markeneintragung möglich sind, z.B. bei „Fehleintragungen“ oder wenn eine Marke nicht rechtserhaltend benutzt wird. Ebenfalls zu meinen administrativen Tätigkeiten gehört es, die Schutzdauer einer Marke oder eines Designs zu verlängern bzw. aufrechtzuerhalten. Zudem stehe ich in internationalen Schutzrechtsverfahren für die verfahrensleitende Korrespondenz mit Auslandskollegen zur Verfügung.

Im zivilrechtlichen Bereich der Durchsetzung von Schutzrechten und von lauterkeitsrechtlichen Ansprüchen – umgekehrt aber auch der Abwehr von (unberechtigten) Inanspruchnahmen – geht es insbesondere um Abmahnverfahren als Versuch der außergerichtlichen Streitbeilegung dadurch, dass der Rechtsverletzer eine strafbewehrte Unterlassungsverpflichtungserklärung abgibt und damit zwischen ihm und dem Verletzten ein Unterlassungsvertrag geschlossen wird. Gelingt das nicht oder nicht vollständig, kann unter meiner Mitwirkung gerichtliche Hilfe in Anspruch genommen werden. Dabei geht es dann für den auf die Unterlassung der Rechtsverletzung gerichteten Hauptanspruch des Betroffenen in der Regel um das gerichtliche Eilverfahren auf Erlass einer einstweiligen Unterlassungsverfügung und nicht um eine zivilgerichtliche Klage, die nicht von spontaner Effektivität wäre. Wird heute Klage erhoben, kann die mündliche Verhandlung mglw. in drei Monaten erst terminiert werden. So lange mag niemand warten, dessen Recht ernsthaft in Gefahr ist. Den Erfolg von Schutzrechten unterstütze ich gerne auch durch deren Verwaltung und Kollisionsüberwachung.

Darüber hinaus bringe ich meine praktische Erfahrung als Rechtsberater und -vertreter ein, um Unternehmer/innen mit Vorträgen für Fragen aus meinen Rechtsgebieten zu sensibilisieren. Gerne stehe ich aktuell mit den Impulsvorträgen „Guter Name oder Schall und Rauch? Rechtsschutz durch Marken und geschäftliche Bezeichnungen“ (Kennzeichenrecht) und „Werben mit Auszeichnungen/Testergebnissen“ (Lauterkeitsrecht) zur Verfügung, sei es in-house oder ggf. am Stammtisch eines Unternehmernetzwerks.

**Welche Zielgruppen sprechen Sie an?**
Was ich mache, ist für alle Unternehmer/innen wissenswert. Das gilt für jede Branche und für jede Unternehmensgröße, von Einzelunternehmer/in über KMU bis DAX 30. Alle sind im geschäftlichen Verkehr nicht namenlos unterwegs, sondern heißen irgendwie, und alle betreiben Werbung, die nicht unlauter sein darf.

Dabei ist meine Tätigkeit nicht auf München beschränkt, zumal der Hauptsitz unserer Kanzlei in Köln ist und wir bundesweit Gerichtstermine wahrnehmen und Mandanten beraten. Die Mandantenkommunikation wird meist ohne persönliche Treffen quasi im „Fernabsatz“ erledigt, überwiegend telefonisch oder per E-Mail. Auch bei Produktpiraterie können im ersten Schritt das zu beurteilende Verletzerprodukt und das Original per Kurier zu uns verschickt werden.

**Was ist Ihr Tipp für Unternehmer?**
Vorsorge ist immer der klügere Weg! Wegen der dafür entstehenden Kosten werden Recherchen nach älteren Rechten im Vorfeld der Anmeldung und/oder Benutzung einer Marke oder der Benutzung eines Unternehmenskennzeichens nicht immer durchgeführt, insbesondere nicht bei Unternehmensgründung. Die Kosten einer professionellen Verfügbarkeitsrecherche sind in der Regel aber geringer als die Kosten, die man zu tragen hat, wenn das ungeprüft in Benutzung genommene Zeichen das ältere Kennzeichenrecht eines Dritten verletzt und dieser deshalb seine gesetzlichen Ansprüche geltend macht. Wegen der dafür entstehenden Kosten werden Kollisionsüberwachungen für eingetragene Marken nicht immer durchgeführt. Ohne Kollisionsüberwachung erfährt der Inhaber einer eingetragenen Marke in der Regel aber nichts von der etwaigen Neuanmeldung/-eintragung einer identischen oder ähnlichen Marke, gegen die er nur innerhalb von drei Monaten beim betreffenden Markenamt im vergleichsweise kostengünstigen Widerspruchsverfahren vorgehen kann. Danach ist ein Vorgehen zwar noch möglich, dann aber teurer.

Wegen des besonderen Rufs, den sogenannte Abmahnanwälte genießen, gibt es bei Unternehmen, denen zur Verteidigung ihrer Rechte zum ersten Mal das Vorgehen im Wege einer Abmahnung empfohlen wird, manchmal spontane Zurückhaltung. Diese kann getrost abgelegt werden, weil das Abmahnverfahren als kostengünstige Möglichkeit gedacht und geeignet ist, einen Rechtsstreit außergerichtlich und zeitnah zu erledigen. Hinzu kommt, dass eine Obliegenheit zur vorgerichtlichen Abmahnung besteht. Eine sofortige gerichtliche Inanspruchnahme ohne vorherige Abmahnung birgt im Regelfall die Gefahr, dass im Gerichtsverfahren vom Rechtsverletzer ein sofortiges Anerkenntnis erklärt wird und der Verletzte dann die Kosten des Rechtsstreits zu tragen hat, obwohl man im Recht ist. Anderes kann nur gelten, wenn die Abmahnung ausnahmsweise entbehrlich ist.

**Infotelefon: +49 (0) 89 2429506 0**
**muenchen@schulte-franzheim.de**

**www.schulte-franzheim.de**

Performing Mechatronics

# Ausgezeichnet
## für Hightech Baugruppen

*Kolumne von & mit Siegfried Förg*



**Erneut wurde GBN Systems, der Spezialist im mechatronischen Gerätebau, für technische Lösungsansätze bei Referenzprojekten ausgezeichnet. Das seit 1989 im Markt aktive Mittelstandsunternehmen entwickelt und produziert marktfähige Lösungen als OEM Systemlieferant unter Führung von Geschäftsführer Siegfried Förg.**

**2016 wurden wieder verschiedene Projekte von externen Jury´s bewertet und wie folgt ausgezeichnet. Die Auszeichnung BEST OF INDUSTRIE PREIS 2016 erhielt GBN Systems für:**

**Weltweit einzigartige Universal Chip-Bonder von F&S Bondtec entstehen mit bayerischen GBN Systems Hightech Baugruppen.**

Die strategische Fertigungsallianz aus bayerischem Baugruppenhersteller und österreichischem Maschinenbauer bietet mit Hightech die Stirn im weltweit härtest umkämpften Bondingmarkt. Dank langjährig aufgebauter Kompetenzen und kurzer Entwicklungs- / Fertigungszyklen vereinen GBN Systems und F&S Bondtech die Kräfte in der Herstellung der Produktserie 53xx für Wire / Die-Universal-Bonder.

**Weltweit einzigartige Einsetzbarkeit der Universalbonder bietet** deutlich verbessertes Produktionshandling
Die F&S Wire und Die-Bonder sind durch ihre Modularität mit nur minimalen Erweiterungen in Hard- und Software einsetzbar. Statt des Drahtbondwerkzeugs lassen sich in den Transducer Adapter einsetzen, um Standard-Tools zum Chipbonden, sogenannte Die-Collets, aufzunehmen. In ausgeklügelter Modulbauweise entstehen so bemerkenswert kompakte, hochproduktive Fertigungsmaschinen nach idealer Formel: 2 Technologien > ein Bonder > 53xx Serie

**Siegfried Seidl, MAS Geschäftsführer der F&S BONDTEC Semiconductor GmbH aus Braunau / Inn freut sich über diese Auszeichnung:**

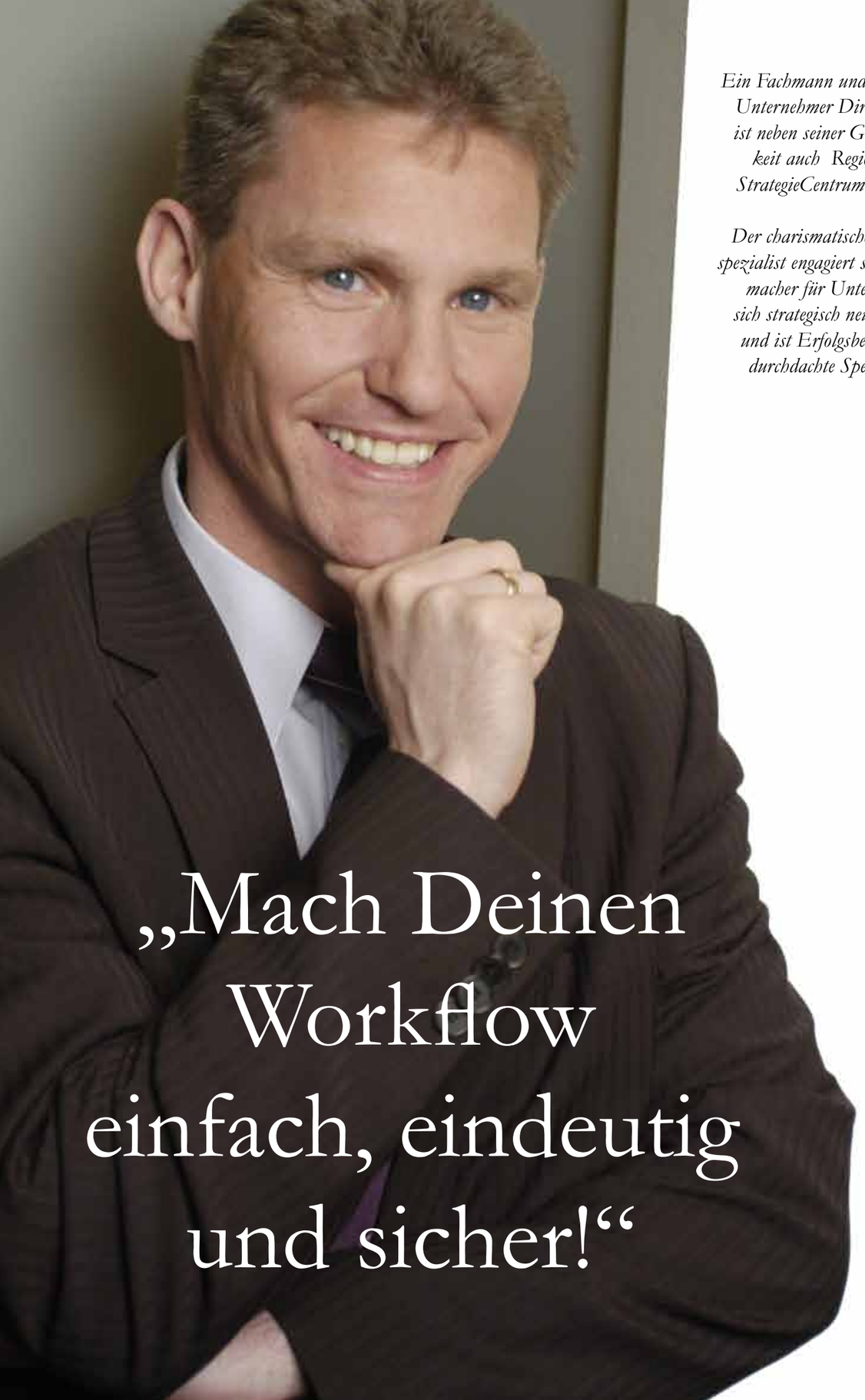
*Vielen Dank für die erfreuliche Nachricht! Toll - Gratulation auch an das GBN Team! Seit vielen Jahren ist GBN Systems für uns ein verlässlicher Partner und Lieferant, mit dem wir auch den Grundstein für unseren Erfolg legten. Wir schätzen die zuverlässigen Liefertermine und das sehr gute Preis-/Leistungsverhaltnis der mechanischen Baugruppen. Dazu kommen die kurzen Reaktionszeiten der Ansprechpartner bei allen technischen Anfragen und in der Auftragsabwicklung.*

**Weiterführende Informationen zu F&K BONDTEC erhalten Sie hier: www.fsbondtec.at**
**Sehen Sie hier ein Videostatement von der Messe SMT 2016 (mit © konradin mediengruppe)**






www.gbn.de




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

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

# SonderWerkzeug

Sie brauchen schnell 3 passende Angebote für Ihr Sonderwerkzeug?
Dann sind Sie hier genau richtig!

Vorbei sind die Zeiten, in denen Sie tagelang auf verschiedene Angebote warten müssen.

Mit nur einer Anfrage erhalten Sie immer die passenden Angebote von Spezialisten. Das Besondere bei deal4tool: die Angebote der verschiedenen Hersteller sind auf einen Blick vergleichbar.

Bei uns sind Ihre Daten durch anonyme Anfragen sicher!

deal4tool ist e - e - s = einfach, eindeutig, sicher!
Dafür stehe ich - rufen Sie mich bei Fragen an.
Tel.: +49 22 33/80 80 77-0

Herzliche Grüße,
Ihr Dirk Hagelberg

deal4tool®
Das Portal für Sonderwerkzeuge
www.deal4tool.com

**1** Beschreiben Sie Ihr Wunschwerkzeug

**2** Vergleichen Sie die Angebote

**3** Wählen Sie das beste Angebot aus

**Unser besonderer Service:**

- Das einstellen Ihrer Anfrage ist kostenfrei
- Sie werden über jedes eingehende Angebot per Mail informiert
- Alle Angebote werden nach Ihrer Priorität sortiert
- Alle Angebote sind in einem Dokument aufgeführt und sofort vergleichbar

**Sie erhalten:**

- Angebote von qualifizierten Herstellern aus Deutschland, die von uns zugelassen werden
- Angebote genau nach Ihren Vorstellungen
- Die besten Angebot des Marktes - ohne Händleraufschlag

Melden Sie sich jetzt kostenlos und unverbindlich an und testen Sie unseren Service!

**Jetzt kostenlos Angebote einholen***

## In Rekordzeit zu fertig gedrückten Werkteilen:

# Drücken-to-go als Weltneuheit



*Ansprechpartner:*
*Helmut Schön, Vertriebsleitung*

**Um die Leistungsfähigkeit ihrer Drückmaschine PREMO möglichst eindrucksvoll zu beweisen, stellt sich die Abacus Maschinenbau GmbH auf der Fachmesse EuroBLECH** *(25. bis 29 Oktober 2016)* **einer besonderen Herausforderung: Direkt auf dem Messestand M 70 in der Halle 27 werden die Osnabrücker die Skizzen von Besuchern innerhalb weniger Minuten in fertig gedrückte Werkstücke verwandeln.** Das „Drücken-to-go"-Konzept soll die erhebliche Vereinfachung und Verkürzung des Drückprozesses anschaulich auf den Punkt bringen. Grundlegend ist dafür das präzise Zusammenspiel der mit Servomotoren ausgestatten Drückmaschine PREMO mit der intelligenten Software aus eigener Entwicklung.

„Interessenten können gern eine CAD-Zeichnung (DXF) für ein Musterprodukt zum Beispiel auf einem Datenstick mitbringen. Es macht uns aber nichts aus, den Schwierigkeitsgrad noch ein wenig zu erhöhen. So können wir mit dem Gast zusammen direkt an der Maschine eine Skizze eingeben. Unser neues Feature übersetzt sie in wenigen Augenblicken in ein Programm, mit dem unsere PREMO zunächst einen Kunststoff-Rohling bearbeitet. Die so erstellte Drückform bildet die Basis für den anschließenden Drückvorgang – schon ist das eben erst erdachte Teil zur Realität geworden", erläutert Helmut Schön, Vertriebsleiter der Abacus Maschinenbau GmbH.

### Kein „Einteachen" mehr nötig

Selbst eine Freihandzeichnung lässt sich schnell in eine für die Anlage praktikable Form bringen. Am Bildschirm werden die Radien exakt definiert und einige Parameter in Abhängigkeit vom verwendeten Material der Ronde feinjustiert. Das bisher nötige „Einteachen" der Form bzw. der Bearbeitungsschritte entfällt, und gerade für die Bediener wird der Vorgang erheblich vereinfacht. Nach Angaben des Herstellers ist dieses Verfahren eine Weltneuheit, die den gesamten Drückprozess erheblich beschleunigen kann. Benötigt beispielsweise der Prototypenbau vom ersten Entwurf bis zum fertig gedrückten Muster mehrere Wochen, lässt sich der Prozess nun auf wenige Minuten verkürzen.

### Innovation drückt neben Formen auch die Kosten

Gerade im Entwicklungs- bzw. Designprozess macht sich die Zeitersparnis besonders bemerkbar: Sollte sich zum Beispiel herausstellen, dass die ursprünglich entworfene Form doch noch optimiert werden muss, lässt sich das Design direkt und ohne Zeitverlust anpassen, anstatt wochenlang auf das neue Muster zu warten. „Nach unseren Berechnungen lassen sich im Prototypenbau die Stückkosten erheblich drücken. Selbstverständlich können die ermittelten Parameter für die verschiedenen zu erzeugenden Rundungen ebenso in der Serienfertigung genutzt werden. Darum können wir selbstbewusst sagen, dass unser neues Feature den Drückprozess revolutioniert. Gemeinsam mit unseren Kunden entdecken wir ständig neue Anwendungsmöglichkeiten unserer Technologie", so Helmut Schön weiter.

Auf der Fachmesse EuroBLECH zeigt Abacus die Bearbeitung kaltverformbarer Materialien an einer PREMO 600 in einer skalierten Umsetzung. In der Realisierung bei den Kunden kann die Technologie ebenso für andere Ronden- und Produktgrößen Anwendung finden. Darüber hinaus sind Erweiterungen des Verfahrens nach kundenspezifischen Anforderungen möglich. So hat Abacus gemeinsam mit dem Fraunhofer Institut eine laserunterstützte Drücktechnologie zur punktgenauen Erwärmung der Ronden für warmverformbare Materialien entwickelt. Die PREMO Drückmaschinen funktionieren dank ihrer Servomotoren im Vergleich zu hydraulischen Anlagen deutlich energiesparender. Bis zu 14 einzelne, frei programmierbare CNC-Achsen sorgen hier für außergewöhnliche Flexibilität. Das Einrichten der Maschine für die Umformung neuer Werkstücke funktioniert daher besonders schnell. So können beispielsweise bereits früher verwendete Bearbeitungsprogramme einfach abgerufen und geladen werden, um die Produktion innerhalb kürzester Zeit wieder aufzunehmen.

*Text: Frank Beushausen, www.perfectsoundpr.de*




Die **Abacus Maschinenbau GmbH** erhielt 2004 den Innovationspreis des Niedersächsischen Handwerks für die Entwicklung eines neuartigen Elektrodenwechslers für Startlocherodierbohrmaschinen. Die innovative Drückmaschine PREMO 600 von Abacus wurde Anfang 2014 mit dem VR-Mittelstandspreis und im Oktober 2014 mit dem „Euroblech Award" ausgezeichnet.

**Abacus Maschinenbau GmbH**

Vertrieb: Helmut Schön
Eduard-Pestel-Str. 12
D-49080 Osnabrück

Tel: 0541 99021-40
h.schoen@abacus-gmbh.de



**www.abacus-maschinenbau.de**

**Storytelling** – das innovative Instrument für B2B-Unternehmen

# „Es war einmal...“

Wie Geschichten Ihr Business beleben

*Kolumne von & mit*
*Martina Zrenner*



**Sicher haben Sie schon einmal von Storytelling gehört. Wissen Sie auch, was sich genau dahinter verbirgt?** Stellen Sie sich den Geschäftsführer eines mittelständigen Unternehmens vor, der jeden Tag große Mühe hat, den Überblick über seine Produktion zu behalten, da diese von sehr komplexen Prozessabläufen geprägt ist. Von A wie Auftragseingang bis Z wie Zugangskontrolle. Nun sollen Abläufe vereinfacht werden. Er sucht nach einer passenden Lösung. Informationen über Informationen im Internet. Angebote über Angebote. Er muß sich durch zahlreiche Datenblätter wühlen, bis er das vermeintlich passende du zuverlässige Produkt gefunden hat. Im schlimmsten Falle bricht er die Suche komplett ab – und damit hat keiner einen Erfolg erzielt: kein Lösungssuchender und kein Problemlöser.

**Storytelling als zentraler Kommunikationsansatz**

Genau in diese Kommunikationslücke greift die Storytelling-Methode. Dem Anbieter fehlt die richtige Zielgruppen-Ansprache, denn der potenzielle Kunde erkennt sein Produkt nicht als DIE Lösung für sein Problem. Im Storytelling sind nun statt Feature-orientierten Aufzählungen Customer-orientierte Geschichten gefragt. Botschaften und Produkte von B2B-Unternehmen werden emotional kommuniziert. Darin verflochten sind deren USP‘s und Business Values, die der Zielgruppe die optimale Lösung aufzeigen. Dabei ist es besonders wichtig, dass sich der potenzielle Kunde mit seinem Problem in der Geschichte wiederfindet und für sich die perfekte Lösung erkennt. Im Zuge des Storytelling ist es möglich, komplexe Produkte und Lösungen viel einfacher und metaphorisch darzustellen. So werden in wenigen prägnanten Sätzen die sonst technischen Inhalte verständlich erklärt.

**Ein Beispiel aus der Praxis**
**gbo datacomp bringt den Durchblick in der Produktion**

Der in Augsburg ansässige MES-Softwareanbieter gbo datacomp baut schon seit Jahren auf ein modernes Marketingkonzept. Die Schlüsselkompetenz seiner Software ist die durchgängige Produktionsdatenerfassung, -verarbeitung und -auswertung. Mit Hilfe der Storytelling-Methode emotionalisiert das Marketing diese Aussage im Slogan „360°-Produktionsblick“.

Daraus eröffnen sich zahlreiche neue Möglichkeiten für spannende Geschichten rund um die Softwarelösung inklusive Keyvisual (innovative Gegenstände wie 3D Kameras und Brillen), Events (MES-Gipfeltreffen) und PR-Aktionen ... Besonders Online-Medien profitieren von einer durchgängigen Story, die vielseitig eingesetzt und über die immer wieder geschrieben werden kann. Rein nach dem Motto: Content is King!

**Verbessern Sie Ihre Geschichte**

Sind Sie schon fit im Erzählen von Geschichten? Gerade im B2B sollte man mit spannenden Stories neue Kunden werben und bestehende binden, denn trockene Fakten sind langweilig und werden schnell vergessen. Zudem kommt die Vergleichbarkeit der Produkte und deren Darstellung. Wenn Sie technische Inhalte und Eigenschaften in den Kundennutzen umkehren, dann fühlt sich Ihre Zielgruppe direkt angesprochen. Die Nutzenargumentation steht so im Mittelpunkt, nach dem Motto: Dieses Produkt ist UNSERE Lösung! Sie bleiben im Kopf.

**Besuchen Sie dazu unseren interaktiven Marketing-Workshop “Storytelling im B2B-Geschäft für IT-Unternehmen”. Martina Zrenner, Diplom-Wirtschaftsinformatikerin und Content-Marketing-Expertin, zeigt Ihnen neue Methoden zur Entwicklung nachhaltiger Marketingstrategien. Sie erlernen das Erzählen nutzenorientierter und mitreißender Stories über Ihre Produkte, Lösungen und Ihr Unternehmen. Praxisnah. Flexibel einsetzbar. Ideen, die Sie sofort in der Praxis umsetzen können.**

*Ich freue mich über Ihre Rückmeldungen,*
*herzlichst Martina Zrenner*

team::mt
marketing 4 tomorrow

**Martina Zrenner** (ehem. Thomas) Diplom-Wirtschaftsinformatikerin, Geschäftsführende Gesellschafterin der team::mt gmbh, Dozentin an der Rheinische Fachhochschule Köln gGmbH und am Campus M21/ München. Seit 1993 ist Ihr Unternehmen auf B2B-Marketing für erklärungsbedürftige Produkte spezialisiert. Ihr Leitsatz: Design folgt Content.

**Martina Zrenner**
m.zrenner@team-mt.de
KÖLN Telefon +49 221 669429-18
MÜNCHEN Telefon +49 89 2000216-18

**www.team-mt.de**

www.instandhaltungstage.at

# Call for Papers
# Instandhaltungstage 2017

Wir laden alle Praktiker und Experten aus dem Bereich der Instandhaltung, Asset und Facility Management herzlich ein, aktuelle Projekte, neue Lösungen und visionäre Ansätze für die INSTANDHALTUNGSTAGE 2017 in Klagenfurt (Kärnten) einzureichen!

## Wir suchen:

• Einreichungen zu Fachbeiträgen (Jahrbuch) und Vorträgen (Kongresstag, 06.04.2017, Klagenfurt) zu organisatorischen, technischen und strategischen Themenstellungen aus Praxis und Forschung.

• Besonders erwünscht sind umgesetzte bzw. in Umsetzung befindliche Praxisprojekte sowie innovative Forschungs- und Entwicklungsansätze.

**Save the date!**
**04.-06. April 2017**

Instandhaltungstage '17
04. - 06. April 2017



Fotos: ©wildbild für Instandhaltungstage





# „Titelgesichter auf der Kongressbühne“

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

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

ORH IMAGE IDEAL®
Format der starken Marken

## **Kooperation mit den** Instandhaltungstagen



comat RELECO
INDUSTRIELLE RELAISTECHNIK



SAM
ELEKTRISCHE ANTRIEBSTECHNIK

# EINE bewegende Mannschaft...

# ...für ZWEI Technologie-Welten.



www.comatreleco.de/
ansprechpartner.html




Bisher in unserem
**TECHNO**POOL präsentiert:

















„Sie haben eine Vision – wir haben den Weg.“

www.rixen-seilbahnen.de



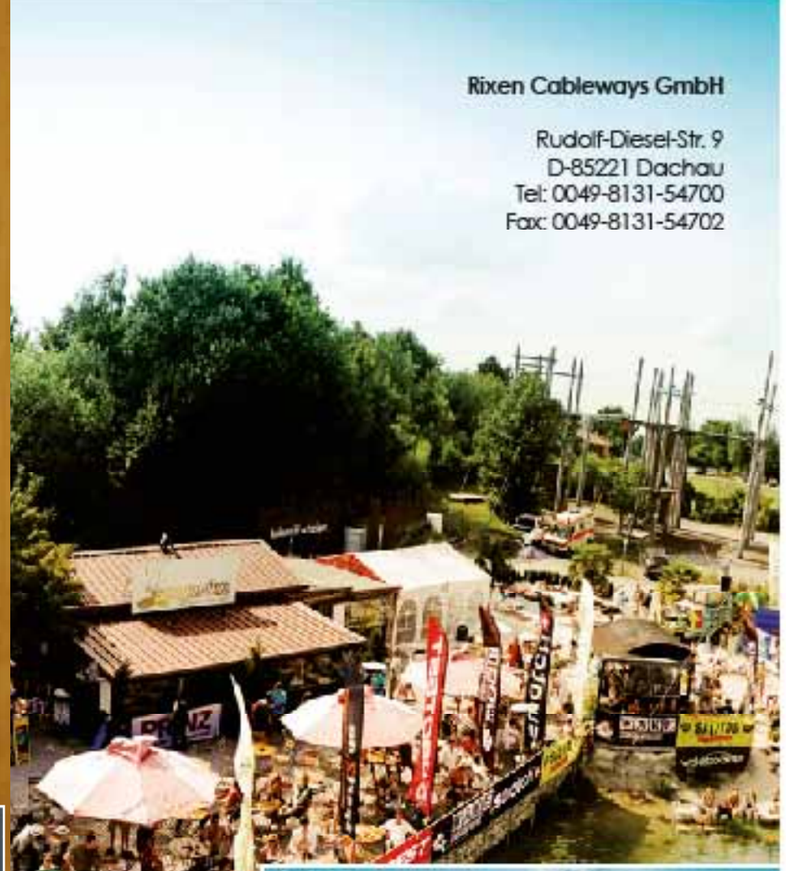






Rixen Cableways GmbH

Rudolf-Diesel-Str. 9
D-85221 Dachau
Tel: 0049-8131-54700
Fax: 0049-8131-54702

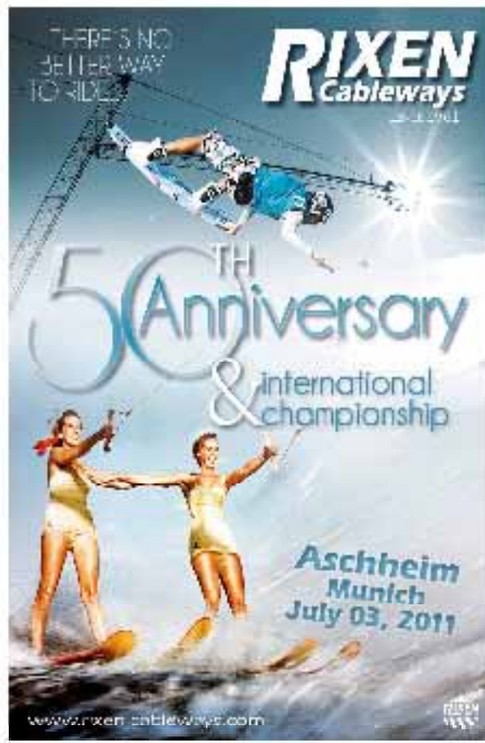




www.rixen-seilbahnen.de








**Ingenieurskunst mit Starfaktor:**

Andreas Angerer und sein kleines, aber feines Team werden gefeiert wie die Stars. Das Ingenieurbüro aus Eugendorf gelang die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems für den Gotthardtunnel. Delegationen aus aller Welt informieren sich vor Ort über das intelligente System und Andreas Angerer wandert mit dieser „Erfolgsstory“ durch die heimische und internationale Presse. Bei aller Bescheidenheit der technischen Branchen - schön, wenn die Erfolge harter Entwicklungsarbeit dann auch noch so öffentlich werden!
*(Beispiele auf der nachfolgenden Doppelseite)*

# Die hohe **Ingenieurs-Kunst**

**IMAGE: „MBU ist Mitglied der TechnoGate Tirol, dem Technologie Cluster aus dem Bereich Maschinenbau und Kunststofftechnik?! Ihr Standort ist aber nicht in Tirol?“**
„Genau! Ziel von Technogate ist es, auch Firmen aus den Nachbarregionen zum Netzwerk zu bringen. Nach dem wir schon vor der Zeit mit TechnoGate mit Tiroler Firmen zusammengearbeitet haben, war es für uns naheliegend, in dem Netzwerk Mitlied zu werden.

**IMAGE: „Was kann man von MBU erwarten?“**
„Unser Hauptschwerpunkt liegt im Sondermaschinenbau. Wir sind das Technische Büro, das mehr als nur eine Zeichnung liefert. Primär steht die CAD-Planung mit dem 3D Programm Solid Works im Vordergund. Zusätzlich arbeiten wir noch mit dem 2D-Programm Autocad Mechanical. Komplexere Statiken werden mit dem Programm FEM Simulation von Solid-Works berechnet. Neben der CAD-Planung beschäftigen wir uns aber noch mit Projektmanagement. Somit bekommt der Kunde alles aus einer Hand, von der Entwicklung über die Produktion und Montage bis zur Inbetriebnahme.

Wir sind ein dynamisches Team, das fundiertes Wissen im Maschinenbau mit Innovation und Kundenorientiertheit kombiniert. Unsere Stärke liegt in der Ideenfindung von kniffligen Problemen. Und die gibt es bekanntlich in allen Berechen des Sondermaschinenbaus. Somit ist unser Tätigkeitsbereich mehr als breit gefächert, von der Umwelttechnik bis zur Bauindustrie, von Fertigungsautomaten bis zum Vorrichtungsbau. Die Erstellung der kompletten Dokumentationen inkl. CE-Zertifizierungen runden unser Leistungsspektrum ab.

**IMAGE: „Ganz schön breites Spektrum. Besonderes Augenmerk legen sie auf eine ebenso flexible wie individuelle Anpassungsfähigkeit an die Wünsche und technischen Anforderungen Ihrer Kunden.“**
„So ist es! Es wird nicht nur der Auftrag übernommen, sondern wir lassen auch unsere jahrelangen Erfahrungen speziell in der Projekt-Phase mit einfließen. Alles aber in Abstimmung mit den Kunden. Der stetige Kontakt zum Kunden, aber auch zu den Lieferanten ist überhaupt ein sehr wichtiger Teil im Projektablauf, den wir versuchen, möglichst hoch zu halten.

In den 22 Jahren seit bestehen der Fa. MBU haben wir uns entsprechende Kenntnisse in Druckluft, Hydraulik, Elektrik und Steuerungstechnik erworben. Nebenbei haben wir uns auch ein entsprechendes Netzwerk zurecht gelegt die uns bereits in der Projektierungsphase zur Hand gehen. Die Fertigung und teilweise auch die Montage erfolgt ausschließlich über Betriebe aus dem Netzwerk. Die Inbetriebnahme und letztlich die Übergabe der Maschinen an den Kunden erfolgt aber so wie die Planung ausschließlich durch MBU-Techniker.“

**IMAGE: „Und Ihre Produktionsanlagen? Können Sie da Beispiele skizzieren?“**
„Wie zu Beginn gesagt, wir sind sehr breit gefächert aufgestellt. Das sind beispielsweise diverseste Montage- und Prüfböcke für die Fa. Palfinger, Weltmarktführer bei LKW-Kränen. Mithilfe dieser Böcke werden bis zu 200 mto Kräne montiert und bis zu den Grenzlasten hin geprüft.

Oder die Fa. Mahle, vormals KTM-Kühler. Hier haben wir 2 Montagetische mit bis zu 6 Montagearbeitsplätze für die Fertigung von Wärmetauschern geliefert. Die Herausforderung bei diesem Projekt war die kurze Umrüstzeit zwischen den bis zu 8 verschiedenen Typen die auf den Tischen montiert werden.

Für die Fa. Acamp AG , die Gartenmöbel herstellt, haben wir diverseste Fertigungsstraßen zur Stahlsesselfertigung geliefert. Und nicht zuletzt mehrere Polyamidgussanlagen von den Trägerölbeheizten Aufschmelzbehältern bis hin zu den vollautomatischen Gießanlagen für div. Formteile oder Rohmaterialien.

**IMAGE: „Ihr großer Erfolg, natürlich, die entwicklung eines neuartigen Betoniersystems....?!“**
„....welches im Schweizer Gotthard-Basistunnel zum Einsatz kommt. Der Auftrag im Gesamtwert von 1,7 Mill. € umfasst 20 Maschinen bzw. Geräte, einen Betontransporter, die Verteilstation mit Arbeitswagen, 14 Planenwägen sowie drei schienengängige Trollys für den Transport der drei Hauptgeräte zum Einsatzort. Zusätzlich bekamen wir noch den Auftrag für die Planung der Zuschlagstoffhalle sowie die Entwicklung und Lieferung eines neuen Schienenstützsystems.

Für MBU ist dies bis jetzt der größte Einzelauftrag. Uns gelang es, die hohen Anforderungen die an das neue Betoniersystem auf Grund der Tunnellänge von 2 x 57 km gestellt wurden, zu erfüllen. Kernstück der aus mehr als 20 Maschinen und Geräten bestehenden gigantische Betoniermaschine ist die 10 Meter lange Verteilstation, über die der Beton für den Einbau der Geleise verteilt wird. Diese wird alle 20 Minuten vom gleichlangen Betontransporter über ein ausgeklügeltes System mit fünf Kubikmeter Beton versorgt. Die Verteilstation wird von drei Mann bedient und ist direkt mit dem dritten Teil der „Monster-Maschine“, dem Arbeitswagen, verbunden. Auf diesem Arbeitswagen sind 10 Arbeiter mit der Herstellung einer sauberen Betonoberfläche beschäftigt. Darauf folgen 14 mit Planen abgedeckte Wagen, die den Beton vor eventueller Rissbildung schützen. Alle Teile des Systems bewegen sich mit Gummireifen auf den seitlichen Banketten, da die eben einbetonierten Geleise nicht befahren werden dürfen.“

**MBU**
**Maschinenbau-Bauwesen- und Umwelttechnik-Forschungs- und Entwicklungs.m.b.H**
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
**www.mbu.at**

# Es muss nicht immer ein Tunnel sein...

„Monster-Maschine“ der MBU, die im Schweizer Gotthard-Basistunnel zum Einsatz kommt

Bisher in unserem **TECHNO**POOL präsentiert:


**MBU**
**Maschinenbau-Bauwesen- und Umwelttechnik-Forschungs- und Entwicklungs.m.b.H**
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
**www.mbu.at**




Schwerlastmuldenkipper mit Wechselmulden; Nutzlast 85 tonnen = ca. 50 m^3


Multifunktionsstanzwerkzeug für die Rollladenindustrie für 16 verschieden Baugrößen und Produkte


Prüfbock für LKW-Großkräne


Vollautomatische Fertigungsstraße für die Sitzflächen von Stahlgartenmöbel: Richten, Schleifen, Bürsten, Biegen



# 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:
0160-93436369

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



Begegnung mit
*Encounter with*

**Ralf Tellmann**
**Tellmann Consulting GmbH**
*Unternehmer des Monats*
*Entrepreneur of the Month*

Beschaffungsmanagement:
Interim Management
Einkaufsberatung &
Business Development

Purchasing Management:
Interim Management
Procurement Consultancy &
Business Development

Podium der Starken Marken

# ORHIDEAL® IMAGE



**Orhidea Briegel** Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
# **objektiv** gesehen

**Optimierte Beschaffung im 3-Säulen-System:**
Interim Management, Einkaufsberatung
& Business Development

Kompromisslos effizient als Premium-Service-Partner

# Einspar-Diplomat

**im indirekten Einkauf**

**Jedes Unternehmen hat seine „Budgetfresser und Wirtschaftlichkeitskiller", oft ganz versteckt, wie Gespenster im Keller oder auf dem Dachboden. Was nutzt der ewige Stress der Umsatzsteigerung, wenn im Gegenzug beim Einkauf das Geld zum Fenster hinausgeworfen wird? Die tägliche Kür der Konzerne und mittelständischen Unternehmer, der Einkaufsleiter oder betreffenden Abteilungen ist es, diese „Gespenster" aufzuspüren und die Prozesse im Einkauf zu optimieren. Um dabei nicht auf sich allein gestellt zu sein, vertrauen Unternehmer und deren Einkaufsleiter dem verhandlungs- bzw. umsetzungsstarken Interim-Einkaufs-Manager Ralf Tellmann mit seinem Netzwerk der Tellmann Consulting GmbH als zuverlässigem Qualitätsdienstleister für den Mittelstand und Konzerne. Sein zusätzlicher Blick von außen bringt herausragende Ergebnisse. Die durch ihn bewirkten Einsparungen, Kostensenkungen, Prozessoptimierungen und Konsolidierungen in den von ihm verantworteten Aufgabenbereichen, führen beim Kunden zu Know-how Aufbau, niedrigeren Kosten und machen einen Wettbewerbsvorsprung möglich. Mit durchdachten Konzepten, innovativen Lösungen und viel Erfahrung auf nationalen und internationalen Märkten bewahrt Einkaufs-Stratege Tellmann auch in schwierigen Situationen einen kühlen Kopf und sichert - mit Fingerspitzengefühl - gute Lieferantenbeziehungen.**

**Wenn Sie auch Interesse haben, „gespenstige" Kostenfallen zu beseitigen und Einsparmöglichkeiten zu entdecken, brauchen Sie einen zuverlässigen Costbuster: dann sind Sie bei Tellmann Consulting richtig. Ralf Tellmanns Einkaufs-Tool-Box ist nur einen Anruf weit entfernt! Intelligente Einsparungen und gute Verhandlungen wünscht Ihnen...**
*Orhidea Briegel, Herausgeberin*

**www.tellmann-consulting.com**

ORHIDEAL media face 2017
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Tellmann Consulting entdeckt Ihr Einsparpotential und macht Budget frei - für gewinnbringende Investitionen"

„Tellmann Consulting discovers your savings potential and frees up your budget - for profitable investments"

**Ein verlässlicher, integrer und starker Partner für die Einkaufsgestaltung im Unternehmen:**
„Mein Erfolgsrezept ist das offene Wort und Feedback an meine Auftraggeber, welches sehr häufig im Unternehmen selbst - bedingt durch verschiedenste Konstellationen - sehr häufig nicht möglich ist."

**A reliable, honest and strong partner for the purchasing department:**
„My recipe for success is frank and open feedback to my clients which, due to various circumstances, is very often not possible within the company itself"

**Effizienz, Professionalität, Integrität, Nachhaltigkeit**
Mit diesen Stärken begegnet Ralf Tellmann komplexen Strukturen - ein einzigartiger Spezialist im indirekten Einkauf, mit einem generalistischen Blickwinkel.

**Efficiency, professionalism, Integrity, sustainability**
All these strengths you find within Ralf Tellmann complex structures - a unique specialist in indirect purchasing, with a generalist viewpoint.

„Einkaufs-Tool-Box: für mehr Gewinn muss man oft **nicht mehr** verkaufen, sondern **strategischer** einkaufen!“

„Purchasing toolbox: to achieve more profit, you often do not have to sell more, but rather purchase strategically!“

# **Mehr Gewinn** mit innovativen Einkaufskonzepten

*Das Interview führte ich zusammen mit Titelgesicht Juni 2016, Wolfgang Dykiert, dykiert Beratung, Gründungs- und Mittelstandsberatung www.dykiert-beratung.de*

**Wolfgang Dykiert: Ihr Unternehmen ist gefragter Universaldienstleister im indirekten Einkauf. Können Sie diesen Begriff zum Einstieg genauer erläutern, Herr Tellmann?**
**Ralf Tellmann (RT):** Natürlich, Herr Dykiert. Also unser Kerngeschäft des indirekten Einkauf unterteilt sich auf Interim Management und Einkaufsberatung. Während beim direkten Einkauf die beschafften Güter „direkt“ in das Endprodukt eingehen, gehören zum indirekten Einkauf Beschaffungskategorien wie z.B. Dienstleistungen, Travel Management, IT, Energie, Marketing, Büromaterial, etc. Das heißt also, dass der indirekte Einkauf dafür sorgt, dass z.B. gereist werden kann, dass das Licht brennt oder der Laptop auf dem Schreibtisch steht. Mit anderen Worten, indirekte Einkauftätigkeiten gibt es in jedem Unternehmen!

**Orhideal IMAGE: Das ist ein spannendes Feld für die mittelständischen Unternehmer unserer Plattform. Wer hier nicht gut wirtschaftet, hat unter dem Strich keine guten Zahlen, nicht wahr?**
**RT:** Das ist die Realität. Ich war knapp 20 Jahre in DAX 30 Unternehmen tätig und konnte dort in einer Vielzahl an Management-Positionen Erfahrungen sammeln. Glauben Sie mir, man muss kein großes Unternehmen führen, um beim Einkauf viel Geld „zu verbrennen“. Als ich Tellmann Consulting gründete, wollte ich mit meinem reichen Erfahrungsschatz die Vielzahl der kleinen und mittelständischen Unternehmen ebenfalls unterstützen. Das war meine beste unternehmerische Entscheidung damals.

**Orhideal IMAGE: Wie groß ist der Unterschied in der Komplexität? Sind im Mittelstand die Prozesse schneller zu durchdringen, als bei Konzernen? Ist der Mehrwert für die Kunden immer gleich, egal welche Unternehmensgröße?**
**RT:** Auch mittlere Unternehmen haben komplexe Herausforderungen, weil unsere Geschäftswelt immer vernetzter und globaler agiert. Für meine Kunden ist der Mehrwert immer der Gleiche: Einsparungen, Kostensenkungen, Prozessoptimierungen und Konsolidierungen in den von mir verantworteten Aufgabenbereichen. Dieses führt beim Kunden zu Wettbewerbsvorteilen, Know-how Aufbau und niedrigeren Kosten. Auch biete ich ein „Gain-Sharing“ an, wo ich z.B. bei den Einsparungen partizipiere und mit deutlich niedrigeren Einstandspreisen die Projekte realisiere.

Heutzutage biete ich auch dem Mittelstand meine Leistungen an. Dieser profitiert von meinen zahlreichen Konzernerfahrungen mit meinem Einblick in fast allen kaufmännischen Bereichen, das Zusammenspiel derer dann im und außerhalb des Unternehmens und das meistens noch in einem Zusammenspiel von meistens vielen hundert Tochtergesellschaften. Diese Kompetenzen, die zahlreichen Problemstellungen und damit verbundenen Lösungsansätze transferiere ich nun auf meine Kunden. Ich bringe somit meinen internationalen Erfahrungsschatz in Konzerne und den Mittelstand ein.

**Wolfgang Dykiert: Sie sind nicht nur als kluger Stratege unterwegs, sondern auch als leidenschaftlicher Umsetzungsprofi. Ist das denn nicht die logische Folge? Nach der Planung kommt die Umsetzung?**
**RT:** Nicht unbedingt. Ich habe es nun bereits mehrmals erlebt, dass Strategieberater im Vorfeld bei meinen Kunden tätig waren, dort ihre generischen Ansätze verkauft haben, aber der Kunde dann gar nicht mehr wusste, wie er diese Strategie dann umsetzen konnte, sofern das überhaupt geht. Ich

komme aus der Praxis und kann neben einer klassischen Strategieentwicklung auch Programme oder Projekte umsetzen. Komme ich also zum Einsatz, schlage ich praxiserprobte Lösungsansätze vor und implementiere auch sehr häufig die Vorhaben. Sehr wichtig ist hierbei die Nachhaltigkeit, also das „Zählen, Messen, Wiegen“ der initiierten Maßnahmen.

**Orhideal IMAGE: Verstehe. Unsere Leser sind auch praktisch veranlagt. Ich schlage vor, Sie geben uns ein paar Beispiele, was sich alles optimieren lässt. Dann hat der Leser eine Idee, diese Ansätze auch auf sein Unternehmen zu übertragen. Sie arbeiten ja branchenunabhängig. Ich denke, ein Bürobeispiel spricht viele an.**
**RT:** Das stimmt. Es geht ja meistens um Einsparungen und Optimierungen. Das betrifft alle Unternehmen. Da fällt mir ein sehr plakatives Kundenbeispiel ein: In einem sehr intransparenten Bereich „Büromaterial“ habe ich weltweit über hundert Lieferanten auf zwei konsolidiert. Hierbei sind sehr gute Preise erzielt worden, mein Kunde hat plötzlich Transparenz und ausgelagerte Prozesse. Die befreien die Organisation von unnötigem Ballast.

Aber auch der Bereich „Dienstleistungen“ stellt bei meinen meisten Kunden immer eine große Herausforderung dar. Wie können Dienstleister vergleichbar gemacht werden und wie können Argumente eingebracht werden, dass die Tages- oder Stundensätze reduziert werden? Ich habe hier ganzheitliche Konzepte entwickelt (Skillmatrix), welche in einem besonderen Fall sogar zu Einsparungen von über hundert Millionen EUR geführt haben. Stundensätze von Anwälten von über Tausend Dollar oder Pfund sind bei namenhaften Kanzleien in den Hot Spots dieser Welt keine Seltenheit und so „konsolidiere“ ich Anwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfer, Berater oder IT-Dienstleister, etc. und spare meinen Kunden Geld. Die Einsparmöglichkeiten in diesem Segment werden sehr häufig unterschätzt.

**Orhideal IMAGE: Viel Geld wird wie erwähnt durch Geschäftsreisen „verbraten“, oder? Ich bin ja kein Freund von ungezügelter Meeteritis. Hier ist sicher viel Einsparung möglich.**
**RT:** Aber ja. Im Bereich „Travel Management“ konnte ich verschiedene Mandanten im Rahmen von Wirtschaftlichkeitsrechnungen und einem ganzheitlichen Ansatz davon überzeugen, ein umfängliches Programm im Bereich Travel Management zu starten. Ich habe so z.B. in über 40 Ländern mit einer global agierenden Bank alle Kreditkarten relevanten Themen verhandelt und das Geschäftsmodell dahingehend geändert, dass mein Mandant nun Geld erhält, statt für den Einsatz von Kreditkarten Geld zu zahlen. In anderen Beispielen wurden die Reiserichtlinien optimiert, Verhandlungen mit Hotelketten, Reisebüropartnern, Portalen, Airlines und Mietwagenanbietern geführt. Hier wurden viele Millionen Dollar eingespart.

**Wolfgang Dykiert: Beeindruckend. Obwohl manchem Mittelständler sogar schon ein paar Tausend Euro reichen würden** *(wir lachen)***. Durch Ihre Erfahrung zählen Sie nicht zu den „Me Too“ Beratern oder namenlosen Interim Managern. Sind Sie denn für mittelständische Unternehmen überhaupt erschwinglich?**
**RT:** Natürlich hat Qualität ihren Preis. Aber an der falschen Stelle zu sparen, bringt eben auch keine Einsparungen *(wir lachen wieder)*. Das weiß meine Kernzielgruppe sehr genau. Ich lebe von den guten Empfehlungen meiner Kunden.

**Orhideal IMAGE: Jetzt muss ich gestehen, dass ich gegenüber der „Zunft“ der Einkäufer auch nicht frei von Klischees war. Ich hatte da immer die Vorstellung eines knallharten Gegenübers, einer Art Pit-Bull, der Verkaufsinteressen im Wege steht. In dieses Vorurteil passen Sie mir gar nicht hinein. Was macht Sie denn Ihrer Meinung nach erfolgreich?**
**RT:** Um gut zu verhandeln und Interessen durchzusetzen, muss man ja nicht über „Leichen gehen“. Ich bin sehr authentisch und erfahren. Sehr häufig werden Einkäufern grundsätzliche Lopez Allüren nachgesagt. Meine Erfolge resultieren sicherlich auch aus teilweise harten Verhandlungen samt allen Verhandlungstaktiken, aber auch aus gegenseitiger Achtung und Respekt. Ich habe kein Interesse Lieferantenbeziehungen zu zerstören, da man eine Zitrone nur einmal ausdrücken kann *(er lächelt)*. Ich bin somit an einer partnerschaftlichen Geschäftsbeziehung interessiert, welche für beide Parteien eine win-win Situation darstellen sollte. Wenn allerdings die eigene Existenz meines Mandanten bedroht ist, müssen in solchen Ausnahmefällen auch unkonventionelle Methoden ergriffen werden. Auch ist es bereits öfters vorgekommen, dass ich die

„Packen wir es an: Einkaufsleiter und Unternehmer sind von meiner Einkaufs-optimierung stets positiv überrascht und in ihren Aufgaben entlastet.“

„Let‘s do it: purchasing directors and entrepreneurs are always pleasantly surprised and relieved by the purchasing optimisation that I achieve.“

**Gibt sein Wissen auch gerne als Einkaufscoach weiter: Top-Dienstleister Ralf Tellmann wird geschätzt für klare Worte, fachliche Argumentation, wertschätzendes Beziehungsmanagement und unternehmerischen Weitblick**

**He is also happy to share his knowledge as a purchasing coach: top-service-provider Ralf Tellmann is appreciated for clear words, technical reasoning, appreciative relations management and entrepreneurial vision**

ORHIDEAL media face 2017
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

gleichen Lieferanten mehrfach bei verschiedenen Mandanten verhandelt habe. In meiner Tätigkeit muss ich nicht nur ein Diplomat sein, sondern auch Generalist. Doch sind aber bei vielen Vorhaben tiefgreifende Kenntnisse von Prozessen, Vorgehensweisen und Abhängigkeiten notwendig. Somit kann ich sagen, dass ich im indirekten Einkauf ein Spezialist bin, mit einem generalistischen Blickwinkel. Das ist mein Erfolgsrezept.

**Wolfgang Dykiert: Lassen Sie uns konkret werden. Ein Unternehmen möchte sein Einsparpotential checken. Wie kommen Sie als Dienstleister ins Spiel? Nicht alle haben eine eigene Einkaufsabteilung.**
**RT:** Also wie gesagt, ich werde entweder von Kunden oder Providern, Netzwerken und Verbänden empfohlen oder direkt von Entscheidungsträger im Bereich Finanzen, von Einkaufsleiter oder Unternehmern angesprochen. Je nach Bedarf bin ich dann auf Zeit als Interim Manager in Unternehmen tätig, wenn eine Personallücke im Management entstanden ist und diese schnell geschlossen werden muss. So eine interimistische Besetzung ist natürlich deutlich schneller, als ein langwieriger Einstellungsprozess mit Stellenausschreibung und Bewerbungsgesprächen. Die zeitliche und örtliche Flexibilität ist hier besonders wichtig.

Aber häufig ist die Grenze zwischen Interim Management und Einkaufsberatung fließend, da es im Einkauf meist um Einsparungen geht und hierfür Konzepte gefragt sind, welche ich aus meiner Tool Box dann bedienen kann. Immer öfter werde ich auch als Coach für Einkaufsleiter angefragt, um dort strukturierte Vorgehensweisen und Methoden zu vermitteln. Die dritte Säule, der Bereich Business Development, ist hingegen langfristig ausgelegt. Hier finden sich Projekte, welche mittel- und langfristig angelegt sind, wieder. Als Generalist unterstütze ich z.B. US Firmen für einen Markteintritt im Bereich Automotive in der EU. Grundsätzlich ist Tellmann Consulting die Premium-Marke in Sachen indirekter Einkauf für Unternehmen national und international, und branchenübergreifend.

**Orhideal IMAGE: Ausgezeichnet. Das macht Budget frei für sinnvolle Investitionen. Wir freuen uns auf Ihr Mitwirken in unserem Unternehmernetzwerk.**
**RT:** Frau Briegel, dito. Danke Ihnen beiden für die interessanten Fragen. Ich freue mich auf spannende Kooperationen.

TELLMANN® CONSULTING

**Kompetenzen ergänzen:** In Zusammenarbeit mit Einkaufsverantwortlichen bringt Ralf Tellmann neue Aspekte ein, ganz undogmatisch und mit viel Leidenschaft für optimale Ergebnisse. „Ich bin immer ehrlich und nicht verbohrt. Wer A sagt, muss nicht unbedingt B sagen, wenn er feststellt, dass A falsch ist."

**Complementary skills:** in cooperation with purchasing personnel, Ralf Tellmann brings new perspectives, completely undogmatic perspective and a passion for optimal results. „I am always honest and not stubborn. Who says A, must not necessarily say B, if they discover that A is false. „

**Beschaffungsmanagement**
Interim Management
Einkaufsberatung
Business Development
**Tellmann Consulting GmbH**
**Mobil +49 (0)170 23 90 600**
**Telefon +49 (0)8121 250 64 66**
**info@tellmann-consulting.com**
**www.tellmann-consulting.com**

## Die Premium-Marke Tellmann Consulting steht für:

- Qualitative Dienstleistungen im Rahmen des Interim Managements und der Beratung
- Durchdachte Konzepte für hohe Kundenzufriedenheit
- Innovative Lösungen, um den Wettbewerbsvorteil auszubauen
- Erfahrung auf nationalen und internationalen Märkten
- Klarheit in Kommunikation und Wertschätzung von Mensch zu Mensch
- Business mit Bestand - langfristige Ausrichtung geschäftlichen Handelns

SOURCE THE BEST® FORGET THE REST
www.tellmann-consulting.com

## Optimised procurement with the 3-pillar system: Interim Management, Procurement Consultancy & Business Development

Uncompromisingly efficient as a premium service partner

# Savings-Diplomat

**of indirect procurement**

Every company has its „budget eaters and cost killers", often completely hidden, like ghosts in the basement or in the attic. What good is the eternal stress of increasing sales, if the money is thrown away on purchasing? The daily task of small and medium-sized company entrepreneurs, corporations, purchasing managers or of respective departments is to identify these „ghosts" and to optimise purchasing processes. Rather than just fend for themselves, the entrepreneur and his purchasing managers can entrust negotiation or implementation to Interim Purchasing Manager Ralf Tellmann of Tellmann Consulting GmbH network as a reliable quality service for group or small and medium-sized companies. His additional outside perspective brings outstanding results. The savings, cost reductions, process optimisation and consolidation carried out by him in his areas of responsibility, lead clients to develop their expertise, lower costs and achieve a competitive edge. With well thought out concepts, innovative solutions and a lot of experience in domestic and international markets, Purchasing Strategist Tellmann keeps a cool head even in difficult situations and secures - with sensitivity - good supplier relationships.

If you are interested in eliminating „ghostly" cost traps and discovering savings, you need a reliable costbuster: then you've come to the right place with Tellmann Consulting. Ralf Tellmann's purchasing toolbox is only a phone call away! We wish you intelligent savings and successful negotiations ...

*Orhidea Briegel, editor*

*This interview was conducted in June 2016 together with Ralf Tellmann and Wolfgang Dykiert of dykiert consulting, start-up and SME consulting www.dykiert-beratung.de*

**Wolfgang Dykiert: your business is in demand for USPs in indirect purchasing. Can you explain this concept in more detail, Mr. Tellmann?**
**Ralf Tellmann (RT):** Of course, Mr. Dykiert. Our core business of indirect purchasing is divided between interim management and procurement consultancy. While in direct purchasing the goods procured contribute „directly" to the final product, procurement categories such as services, travel management, IT, energy, marketing, office supplies, etc. belong to indirect purchasing. That is to say, indirect purchasing ensures e.g. that journeys can be made, that the lights stay on or the laptop is on the desk. In other words, indirect purchasing occurs in every company!

**Orhideal IMAGE: This is an exciting field for the medium-sized entrepreneurs of our platform. The company which does not manage its budget well, doesn't have good numbers under the bottom line, huh?**
**RT:** That's the reality. I was employed for almost 20 years in DAX 30 companies and gained experience in a variety of management positions there. Believe me, you don't have to lead a large company, to „burn" a lot of money when purchasing. When I founded Tellmann Consulting, with my wealth of experience I wanted to help numerous small and medium-sized companies as well. That was my best business decision at that time.

**Orhideal IMAGE: How big is the difference in complexity? Are processes implemented faster in SMEs than in corporations? Is the added value for the customer always the same, no matter what the company size?**
**RT:** Even medium-sized enterprises have complex challenges because the business world is always networked and acts globally. For my customers the added value is always the same: savings, cost reductions, process optimisation and consolidation in my areas of responsibility. This results in the customer's competitive advantage, development of expertise and lower costs. I also offer „profit-sharing", for example, where I participate in the savings and realise projects with significantly lower cost prices.

Today, I offer SME's my services. They can benefit from my broad business experience with my insight into almost all commercial areas, and the interaction of those factors in and outside the company and, more importantly still, their interplay with often hundreds of subsidiaries. These skills for solving numerous problems and the associated solutions I now transfer to my clients. Thus I bring to bear my international experience in corporations and small and medium-sized businesses.

**Wolfgang Dykiert: You are not only an expert strategist on the move, but also a passionate implementation professional. Is that not the logical consequence? After the planning comes the implementation?**
**RT:** Not necessarily. I have already experienced several times, that my clients have worked with strategy consultants who have sold them their generic approaches, but that subsequently the customer did not know how he was able to implement this strategy, and no further progress was achieved. I take a practical approach and can also implement development programmes or projects next to a classic strategy. When I take on a job, I propose proven solutions and also very often implement the projects. Very important here is sustainability, i.e. the „counting, measuring, weighing" of the initiated measures.

**Orhideal IMAGE: I see. Our readers are also very practical. I suggest you give us a few examples of how everything can be optimised. Then the reader will have an idea of how to transfer these approaches to his/her own company. You don't work for a specific industry. I think an office example would appeal to many.**
**RT:** That's true. It is indeed mostly to do with savings and optimisation. This applies to all companies. That reminds me of a very pithy example from some customers: in the very non-transparent area of „office supplies" I have consolidated over a hundred worldwide suppliers into two. By this, very good prices were obtained, my client suddenly had transparency and outsourced processes. This freed the organisation from unnecessary burden.

But the „services" area is always a major challenge for most of my customers. How can service providers be made comparable and how can arguments be used to reduce daily or hourly rates? I have developed holistic concepts ("skill-matrix"), which have even led in a particular case to savings of over a hundred million EUR. Hourly rates for lawyers of more than a thousand dollars or pounds are not uncommon at renowned law firms in global hot spots and so I „consolidate" law firms, accountants, consultants or IT service, etc. and save my clients money. The savings in this segment are very often underestimated.

**Orhideal IMAGE: As mentioned, a lot of money is „wasted" on business trips, right? I'm not a fan of unbridled meeting-mania. Lots of savings are certainly possible here.**
**RT:** Quite right. In the „Travel Management" area I was able to convince several clients to launch an extensive programme for Travel Management in the context of business invoices and a holistic approach. For example, in more than 40 countries I have negotiated all credit related issues with a global bank and changed the business model so that my client now receives money, instead of paying money for the use of credit cards. In other examples, the travel policies have been optimised, and negotiations conducted with hotel chains, travel agencies, portals, airlines and car rental companies. Here, many millions of dollars were saved.

**Wolfgang Dykiert: Impressive. Although many SMEs would be enriched by even a few thousand Euros (we laugh). Through your experience, you do not belong to the „Me Too" consultants or nameless interim managers. However, are you affordable for SMEs?**
**RT:** Of course quality has its price. But to save in the wrong place, just brings no savings (we laugh again). My core target group knows that very well. I live off the good recommendations of my clients.

**Orhideal IMAGE: Now I have to confess that I have a certain fixed impression of the „guild" of purchasers. I have always had the idea of a tough opponent, a kind of pit bull, who stands in the way of purchasing interests. You do not seem to fit within this stereotype. What in your opinion makes you so successful?**
**RT:** To negotiate well and assert your interests, you mustn't „walk over dead bodies". I'm very authentic and experienced. A fundamental Lopez attitude is often attributed to buyers. My successes result certainly from some tough negotiations together with negotiation tactics, but also mutual esteem and respect. I have no interest in destroying supplier relationships, because you can only squeeze a lemon once (he smiles). I am therefore interested in a partnership relationship, which should be a win-win situation for both parties. However, when the very existence of my client is under threat, unconventional methods must also be taken. Also, it has already often happened that I have negotiated with the same vendor various times for different clients. In my work, I have to be not only a diplomat, but also a generalist. However, a profound knowledge of processes, procedures and dependencies are necessary for many projects. Thus, I can say that I am a specialist in indirect purchasing, with a generalist perspective. This is my recipe for success.

**Wolfgang Dykiert: Let us be more specific. A company wants to check its savings potential. How do you get involved as a service provider? Not everyone has their own purchasing department.**
**RT:** So as I said, I will be recommended either by customers or providers, networks and associations or be directly approached by financial decision makers, from purchasing managers or entrepreneurs. Depending on their needs, I then become active in the company as an interim manager when a personnel gap in management exists and needs to be closed quickly. Such an interim employment is naturally much faster than carrying out a lengthy recruitment process with an advertised position and job interviews. Temporal and geographic flexibility is particularly important here.

But often the boundary between interim management and procurement consultancy is fluid, as in purchasing is usually mainly concerned with savings, and to this end concepts are required, which I can then use from my tool box. More and more I'm asked to act as coach for purchasing managers to advise on structured procedures and methods. The third pillar, the area of business development is, however, a long-term process. Here again we find projects which are designed for the medium and long term. As a generalist, I provide support e.g. for US companies entering the market in the automotive sector in the EU. Basically, Tellmann Consulting is the premium brand in terms of indirect purchasing for companies both nationally and internationally, and across sectors.

**Orhideal IMAGE: Excellent. Which frees up budgets for sensible investments. We look forward to your participation in our entrepreneurial network.**
**RT:** Ms Briegel, ditto. Thank you both for the interesting questions. I look forward to an exciting collaboration.

**Procurement Management:**
**Interim Management**
**Procurement Consultancy**
**Business Development**

**Tellmann Consulting GmbH**

**Ralf Tellmann CEO**
**Mobile +49 (0) 170 23 90 600**
**Telephone +49 (0)8121 250 64 66**
**info@tellmann-consulting.com**
**www.tellmann-consulting.com**

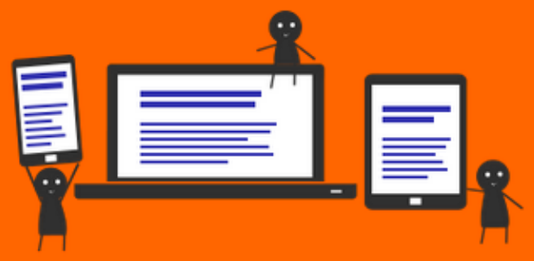
The premium Tellmann Consulting brand represents:

- Qualitative services within the framework of interim management and consulting
- Sophisticated concepts for high customer satisfaction
- Innovative solutions to increase competitive advantage
- Experience in national and international markets
- Clarity in communication and mutual respect with partners
- Enduring business - long term focus on business dealings

**Qualitätsanbieter**
des Monats

ReadSpeaker
THE POWER OF SPEECH

# Make your content talk!



Use the power of ReadSpeaker text to speech to give a voice to your websites, mobile apps, digital books, elearning materials, documents, and more!



im Interview mit
Jürgen Pischel
Vertriebsleiter D/A/CH
ReadSpeaker GmbH

**Fordern Sie Ihr Demo an unter: www.readspeaker.com**

### Web Reading

Extend the reach of your online content by instantly creating an audio version of your website.

### Speech Production

Make your online and offline products more accessible with the power of text to speech.

### Online Literacy Support

Let your students listen to an audio version of any written content while following along with the highlighted text.



**Einzigartige Analyse und unabhängige Instanz für unternehmerischen Durchblick**
in der Chancen- und Risiken-wahrnehmung im Unternehmen

mit den Experten Alexander Schenk

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

und Alexander Briegel

**Mehr Wirtschaftlichkeit für Unternehmen**
durch umfassendes Risk-Management und optimale Chancenverwertung

# Chancen Scanner

## mit Weitblick

Unternehmen schaffen Werte und sind dabei auch geschäftlichen Unsicherheiten ausgesetzt. Nur durch systematische Inventarisierung von bewussten und unbewussten Risiken ist sicherzustellen, dass diese in Zusammenhang mit der unternehmerischen Chancenwahrnehmung bewertet, kategorisiert und priorisiert sind: der Grundstock für richtige Entscheidungen.

Um die unternehmenseigene Risikolandkarte objektiv erfassen zu können - und zwar über die begrenzte Perspektive des konventionellen Angebots vom Markt für Risikoschutz hinaus - bedienen sich Unternehmer der Erfahrung von den geschätzten Risikoprofis und Chancen-Bewertern Alexander Schenk und Alexander Briegel. Unternehmer gewährleisten dadurch für ihren Betrieb und für ihre speziellen strategischen Ausrichtungen eine umfassende, unabhängige Betrachtung. Die beiden Profis agieren neutral wie Gutachter, kritisch wie Einkäufer, engagiert wie loyale Mitarbeiter: ihre fundierten Analysen bilden die Basis für objektive Handlungsempfehlungen, ganz im Interesse des Auftraggebers.

Unternehmensweites Risikomanagement: sinnvoll, bedarfsspezifisch, pragmatisch, agil, nachhaltig - von Mittelständlern unserer Plattform gerne genutzt. Ein Balsam für die Unternehmerseele bei allergischen Reaktionen auf abgedroschene Risikoanalysen und Versicherungsangebote!
Gute Entscheidungen wünscht Ihnen *Orhideal IMAGE Magazin*

**www.bns-riskmanagement.com**



**Orhideal IMAGE: Das Unternehmen wurde gegründet, um Unternehmen eine nutzenbringende Alternative im Bereich eines bedarfsgerechten Risikomanagements anzubieten. Was ist Ihre Philosophie dahinter?**
Zunächst etwas zum Begriff Risikomanagement, denn damit ein Unternehmen unseren Wertschöpfungsbeitrag erkennt, ist ein Konsens über die richtige Auslegung wichtig. Wir praktizieren unsere Risikomanagementberatung nach dem sogenannten „Enterprise Risk Management Ansatz“ *(kurz ERM-Ansatz)*, bei dem es um eine ganzheitliche Risikobetrachtung geht. Im Deutschen wird der ERM-Ansatz als „unternehmensweites Risikomanagement“ bezeichnet.

Beim unternehmensweiten Risikomanagement ist die grundlegende Annahme, dass jedes Unternehmen für spezifische Interessengruppen Werte schafft. Alle Unternehmen sind dabei Unsicherheiten ausgesetzt. Die Aufgabe der Unternehmensleitung ist jeweils die Bestimmung, wie viel Unsicherheit beim Versuch, diese Werte zu schaffen, akzeptabel ist. Das Wort „Unsicherheit“ ist nicht gleich negativ behaftet. Der Begriff umfasst sowohl Risiken als auch Chancen, d.h. Werte können vernichtet werden, aber eben auch geschaffen und vermehrt werden.

**Und welchen Nutzen bietet Ihre Beratung?**
Der Nutzen unserer Beratung liegt darin, dass wir mit Hilfe des ERM-Ansatzes der Unternehmensleitung ermöglichen, wirksam mit Unsicherheit und den damit verbundenen Chancen und Risiken umzugehen. Wir helfen dem Unternehmen konkret, seine Wertschöpfung zu stärken.

Beim ERM-Ansatz wird der Begriff Risikomanagement also zweiseitig betrachtet. Auf der einen Seite gehen Unternehmen bewusst Risiken ein, um Chancen wahrzunehmen. Diese Chancenwahrnehmungen werden als Unternehmensziele festgelegt – und die Zielerreichung sehen wir als den eigentlichen Unternehmenszweck. Auf der anderen Seite werden die damit eingegangenen Risiken als potentielle Störereignisse betrachtet, die eine Abweichung von vorbestimmten Zielen verursachen können, sogar bis zum völligen Stillstand des Betriebes. Gerade hier, beim Fokus auf Risiken als Störereignisse, ist die Risikowahrnehmung im Unternehmen mehr oder weniger bewusst ausgeprägt. Durch unsere systematische Inventarisierung von Risiken stellen wir nicht nur sicher, dass bewusste und unbewusste Risiken erfasst werden, sondern dass diese Risiken in Zusammenhang mit der unternehmerischen Chancenwahrnehmung bewertet, kategorisiert und priorisiert sind.



**Mehr Sicherheit für Unternehmer:**
Risikomanagement-Berater mit ganzheitlicher Betrachtungsweise und internationalem Netzwerk - Alexander Schenk überzeugt mit sattem Risk-Know-how

„Wir beschützen Sie vor dem Geschäft mit der Angst.“

Der ERM-Ansatz setzt voraus, dass ein Unternehmen mindestens seine größten Risiken kennt. Wie das Unternehmen damit umgeht, hängt von dessen Risikotragfähigkeit ab. Genau das ist ein wesentlicher Wertbeitrag, den wir unseren Mandanten bieten: **Die Bemessung und Bewertung der Risikotragfähigkeit, und zwar im Rahmen der jeweiligen unternehmerischen Zielsetzung zu dessen Chancenwahrnehmungen.**

**In Ihrer Unternehmensbezeichnung taucht auch der Begriff „Versicherungsberatung“ auf. Wie ist das zu verstehen?**
Der Zweck einer Versicherung ist die Risikofinanzierung von Störereignissen, die die Existenz des Unternehmens bedrohen und vom Unternehmen nicht selbst getragen bzw. finanziert werden können. Mehr nicht. Bei unserer Ermittlung der Risikotragfähigkeit des Unternehmens spielt das Thema „Versicherungen“ eine untergeordnete Rolle.

Wir sind deshalb zugelassene Versicherungsberater, weil wir eine neutrale, unabhängige Instanz sein wollen, die auch, oder gerade im Versicherungsbereich einen echten Mehrwert für den Mandanten bietet. Hintergrund ist die häufig festzustellende Unzufriedenheit der Unternehmen mit dem üblichen Beratungsangebot provisionsabhängiger Versicherungsvermittler. Im Unterschied zur üblichen anbieterbezogenen Produktvermittlung konzentrieren wir uns auf qualifizierte sachliche Beratung, die nicht auf wirtschaftlicher Abhängigkeit zu den Produktanbietern der Versicherungsbranche basiert. Dies wird im Rahmen unserer Dienstleistung u.a. durch die konsequente Verpflichtung gewährleistet, keinerlei Zuwendungen seitens der Versicherungsunternehmen anzunehmen *(Zulassung nach §34e GewO)*. Als Vergütung für die neutrale Beratung erhalten wir ausschließlich ein im Vorfeld zu vereinbarendes Beratungshonorar von unseren Mandanten.

**Wie machen Sie andere erfolgreich? Welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Klienten?**
Wir sehen uns als Unternehmensberater, die das Positive, d.h. die Chancenwahrnehmung unserer Mandanten als Unternehmensgestalter unterstützen, fördern und begleiten, indem wir die jeweiligen Unternehmensrisiken in einer Art „Risikolandkarte“ strukturiert und im Sinne der Zielsetzungen des Unternehmers verständlich herausarbeiten.

Die „Risikolandkarte“ bezeichnen wir als Risiko-Bilanz. Daraus wird objektiv erkennbar, welche Risiken über den Cash-Flow des Unternehmens gedeckt sind bzw. sein sollten. Lediglich die Risiken, die das Unternehmen existentiell bedrohen, werden dahingehend überprüft, ob sie über Versicherungslösungen zu wirtschaftlich vertretbaren Konditionen versichert werden können.

Wie bereits erwähnt, ist die Versicherungsberatung damit sozusagen lediglich ein Nebenprodukt, das der Risikomanagementberatung untergeordnet ist. Und ganz wichtig: Bei der Versicherungsberatung geht es eben NICHT um eine Versicherungsvermittlung, sondern darum, die Risiken, die „versicherbar“ sind herauszuarbeiten und dann zu prüfen, ob die Risikofinanzierung über eine Versicherungslösung die wirtschaftlichste Methode ist. Ein wesentlicher Teil unserer Risikomanagementberatung liegt darin, strategische und organisatorische Maßnahmen zu identifizieren, die ein Mandant implementieren kann, um die unternehmerischen Risiken weitestgehend selbst in den Griff zu bekommen.

**Das hört sich so an, wie wenn sich die meisten Unternehmensleiter in der Praxis zu wenig mit den Risiken ihres Unternehmens auseinandersetzen?**
Unsere Mandanten kennen ihre Unternehmensrisiken in der Regel sehr gut. Es liegt aber in der Natur des Unternehmertums, dass Risiken bewusst in Kauf genommen werden, wenn im Bewusstsein des Unternehmers das Ergebnis durch die Wahrnehmung von Chancen - also der Return on Investment - größer ist als die damit verbundenen Risiken. Nach der Devise „wer nicht wagt, der nicht gewinnt“, wird zur Zielerreichung der Fokus im normalen Unternehmeralltag grundsätzlich zunächst einmal auf den operativen Fortbestand des Betriebes gesetzt, was völlig natürlich ist und auch so sein soll.

Als Berater betrachten wir das Mandantenunternehmen neutral und unabhängig von außen. Wir machen die jeweilige Risikolandschaft eines Unternehmens sichtbar. Durch unsere Risikoinventarisierung und -kategorisierung werden bewusste und unbewusste Risiken erfasst und können dann entsprechend gehandhabt werden. Ein wesentlicher Vorteil hierbei ist die Abgrenzung vom typischen „Silo-Denken“ in vielen Unternehmen. Silo-Denken bezeichnet

# **Handlungs- und Einkaufsratgeber** im Risikobereich

man als das ausgeprägte Bewusstsein von Risiken in einzelnen Unternehmensbereichen, aber es fehlt der Gesamtblick, d.h. wie sich vereinzelte Risikopotentiale als Störereignisse auf das gesamte Unternehmen auswirken können. Deshalb ist ein wesentlicher Nutzen unserer Beratungsleistung die sichtbare strukturierte Darstellung der diversen Risiken über eine entsprechende Dokumentierung der jeweiligen Risikolandschaft. Dadurch kann von der Unternehmensleitung mit den identifizierten Risikopotentialen „bewusst" und damit professionell im Sinne des Unternehmens umgegangen werden.

**Wie kann ich mir die Prozesse der Risikomanagementberatung genauer vorstellen?**
Ich möchte unseren Berufsstand als Risikomanagementberater anhand eines einfachen Beispiels kurz erläutern. Abgesehen davon, dass mit dem Hype der „Digitalen Transformation" in Unternehmen neuartige Risiken entstehen, mit denen wir uns übrigens auch intensiv befassen, geht bei jedem Unternehmer kein Weg daran vorbei, sich mit dem Thema Digitalisierung auseinander zu setzen. Dazu braucht man einen qualifizierten IT-Dienstleister/ Architekten, der die IT-Anforderungen erfasst und dann von Entwicklern in ein entsprechendes IT-System umsetzen lässt.

Kein Unternehmer würde aber auf die Idee kommen, ein eigenes IT-Dienstleistungsunternehmen zu gründen, um diesen Bereich abzudecken. Das ist nicht sein Kerngeschäft. Was ich damit sagen will: Den Aufbau von erforderlichen IT-Infrastrukturen überlässt der Unternehmer qualifizierten IT-Dienstleistern, die dafür sorgen, dass die unternehmerischen IT-Anforderungen richtig erfasst, verstanden und passgenau umgesetzt werden. Allerdings muss der IT-Dienstleister alle Unternehmensprozesse seines Auftraggebers verstehen und beherrschen, um die Anforderungen wunschgemäß zu implementieren. Das ist, neben den Prozessoptimierungen und den Datamanagementgewinnen, der wesentliche Wertschöpfungsbeitrag des IT-Dienstleisters.

Als Risikomanagementberater sehen wir uns in einer ganz ähnlichen Rolle wie der klassische IT-Dienstleister. Unser Kerngeschäft ist der Umgang mit Chancen und Risiken und die Unterstützung von Unternehmen bei der Gestaltung, Verbesserung und Überwachung ihres Risikomanagement-Systems.

Noch ein letztes Wort zum Thema Versicherungen: Was Unternehmer nicht brauchen sind Makler oder Versicherer, die ihnen sprichwörtlich vorgaukeln, das Geschäft des Unternehmers bestens zu verstehen und für alles eine Versicherungslösung anbieten zu können. Klar gibt es sowohl Versicherer als auch Makler, die sich auf bestimmte Branchen spezialisiert haben, was auf jeden Fall von Vorteil ist. Dennoch: Am Ende des Tages will die „Versicherungsbranche" Produkte über „das Geschäft mit der Angst" verkaufen und bietet immer wieder Standardlösungen an, die möglichst alles versprechen wollen, aber in der Realität oft entweder über das Bedarfsziel einer spezifischen Risikoabdeckung hinaus schießen und dadurch teurer werden, oder wo im Kleingedruckten die Leistungen durch Ausschlüsse und Obliegenheitspflichten wieder enorm eingeschränkt werden. Wir helfen hier, die Spreu vom Weizen zu trennen.

Über unsere neutrale und objektive Recherche suchen wir nach passenden, bestmöglichen Versicherungslösungen. Dabei ist es unerheblich, ob diese ggf. direkt von einem Versicherungsunternehmen über provisionsfreie Tarife oder über spezialisierte Makler zustande kommen. Der neutrale, objektive Vergleich über uns führt letztlich für den Unternehmer zum bestmöglichen Ergebnis.

**Das bedeutet der Begriff „Risikomanagement" ist nicht zu verwechseln mit heute gerne verwendeten Anglizismen im Zusammenhang mit Produktverkauf aus dem Versicherungslager, sondern hat zentrale Bedeutung in Ihrem Dienstleistungsspektrum?**
Ja, genau, der Begriff hat, wie bereits erläutert, nichts mit Versicherungsprodukten zu tun, sondern bezeichnet eine rein analytische Dienstleistung, die für den Unternehmer essentiell ist und in der Praxis bei mittelständischen Unternehmen selten professionell durchgeführt wird.

**Welche Zielgruppen sprechen Sie an?**
Obwohl wir unseren Schwerpunkt auf mittelständische Unternehmen in den produzierenden und dienstleistenden Sektoren sehen, agieren wir weitestgehend branchenunabhängig. Durch unser strukturiertes Vorgehen sind wir in der Lage uns mit überschaubarem Zeitaufwand in die unternehmensindividuelle Risikolandschaft einzuarbeiten, um im nächsten Schritt mit gezielten Risikobewertungsmethoden die Risikotragfähigkeit des Unternehmens zu ermitteln. Letztlich lassen sich so die versicherbaren Risiken effektiv erkennen und bewerten.

*www.bns-riskmanagement.com*




**Ingenieurskunst**
des Monats




# Mehr Stabilität für E-Bikes

E-Bikes sind auch in der Saison 2017 in Deutschland der große Trend. Pünktlich zur Internationalen Fahrradmesse „Eurobike“ präsentierte der bayerische Fahrradhersteller corratec (Raubling) eine Innovation, die die Sicherheit und Stabilität von E-Bikes auf ein neues Niveau hebt. Die Raublinger Ingenieure haben im Inneren des E-Bike Rahmens eine neue Wabenstruktur mit einer verstärkenden „Kante“ integriert. Diese garantiert bei unverändert niedrigem Gewicht ein spürbares Plus an Stabilität und Sicherheit. Mit Hilfe dieser neuen Technologie konnte das zulässige Systemgewicht aller corratec E-Bikes um jeweils 10 kg angehoben werden.

**Das Resultat:**
**Einer der weltweit stabilsten und sichersten E-Bike Rahmen.**

Dabei bringt die neue Rahmentechnologie weitere spürbare Vorteile: Die mobile Akku Integration sowie die separate Kabelführung im Innern des Rahmens wurden optimiert und garantieren damit eine noch bessere Alltagstauglichkeit. Das sorgt jetzt für eine deutlich saubere Optik und auch die Entnahme des Akkus – zum Beispiel zum Aufladen in den eigenen vier Wänden – kann nun viel schneller und einfacher erfolgen. Ein deutlicher Komfortgewinn für städtische E-Biker, die nicht über eine eigene Garage mit Stromanschluss verfügen. Ebenfalls corratec-exklusiv und neu für 2017: Die „Integrated Engine-Technology“ für Bosch-Antriebe. Dahinter verbirgt sich ein von corratec entwickeltes Motor- Gehäuse. Dieses verteilt die Kraft des Bosch Antriebs optimal und schützt zusätzlich den Motor dank des widerstandsfähigen Gehäuses optimal vor Steinschlag und anderen mechanischen Einflüssen. Das bringt spürbare Vorteile und ein großes Plus bei Haltbarkeit und Wertbeständigkeit.

**www.corratec.com**

# Ohne Geräuschkulisse

## So easy wie Plug and Play

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

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

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

**Innovative Nachrüst-Lösung**

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



**www.phoneon.eu**


Phoneon Soun Butler® als Art Edition....

Motiv: Stefan Mück „Chart Breaker"

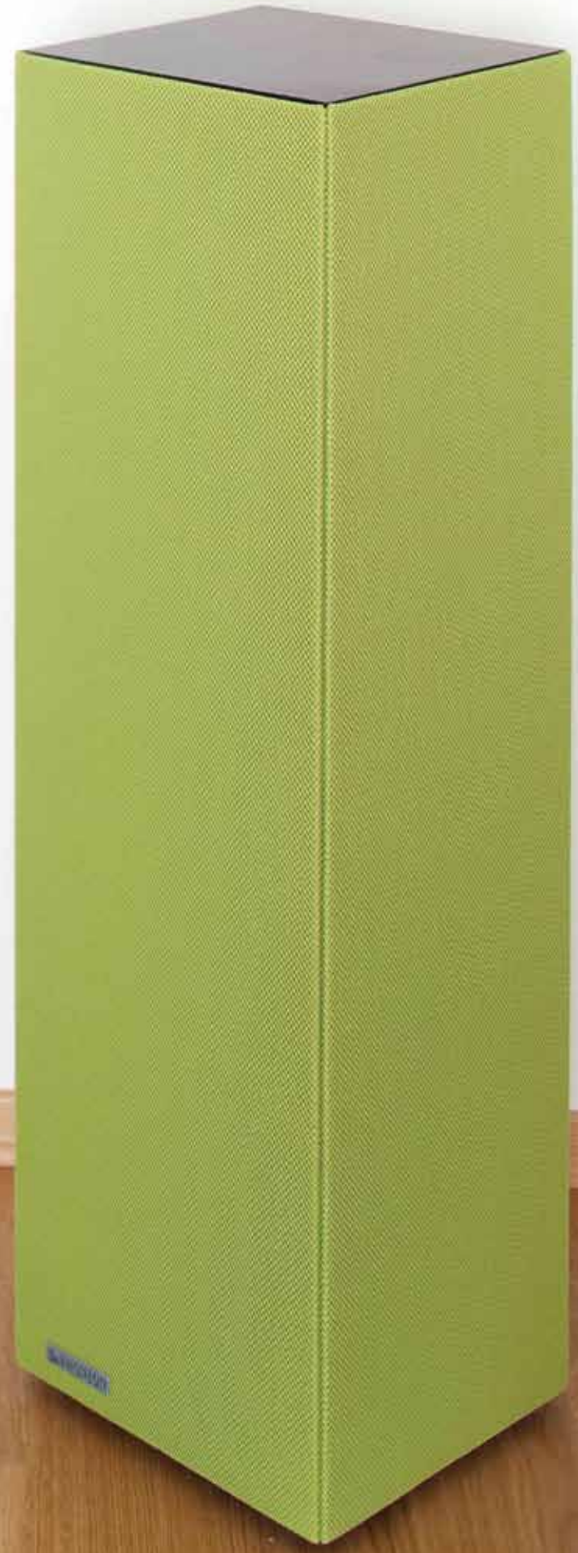

...ganz klassisch


...oder mit Gute-Laune-Farben.

PHONEON

*Akustik. Phänomenal. Einfach.*

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



## Oberflächenspezialist für
Boden und Wand-Bauelemente

# Markenidentität mit Struktur

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

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

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



**Trendsetter, Innovationsprofi der Betontechnologie und Botschafter Botschafter für mutiges Design:**

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

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

„Wir geben Ideen Gestalt.“

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

boost your image
tokusei
The wetcast industry trusts
VIA DOMO®

HAPPY woman

*unbe[illegible]lich weiblich*





# Erfahrungen teilen
# Happy Woman TV

**Bühne frei … für Dich & Dein HERZ- Projekt ...**

Du bist eine glückliche Frau, die der Welt etwas zu geben hat,
welches bereichernd & erfüllend für Dich und Deine Mitmenschen ist ?
Mit Deiner persönlichen Geschichte & Deinem HERZ- Projekt hast Du hier ein Bühne für Wachstum, Inspiration, Motivation und Entfaltung, die Dir eine brillante Vernetzung bietet. Mein Motto: „Sich und andere zum Erblühen bringen“ ist eine lebendige, nährende Art, die besonders Frauen mit ihrem weiblichen Charme gut können.

Sei mit dabei wenn glückliche Frauen mit Begeisterung ein nährendes Resonanzfeld, für ein gestärktes Miteinander, erschaffen.
Ich freue mich auf Dich!
Deine Happy Woman Viola

**www.happy-woman.eu**

# 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**

MUNICH FOR A VISIT
Urlaub ab dem 1. Klick!

Deutsch ▽

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 FOR A VISIT.

## Das ist Munich FOR A VISIT

### Gemütlich von zu Hause planen

Eine Version für PCs, Laptops & Tablets



- Entspannen & Reise planen
- Kein Geblinke und Generve
- 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









# Workshop Oktober 2016


Andrea Weller


Susan Ballauf

**Mehr Infos**

**www.speed-relaxing-muenchen.de**

**oder per email an**

**Andrea.Weller@GioiaDiVivere.de**

# SPEED RELAXING®

**Unsere Jobs und Lebenswelten fordern immer mehr Energie, Flexibilität und Einsatz.**

**Tanken Sie kraftvoll auf, lernen Sie Ihre Energiequellen kennen. Machen Sie sich fit für einen schnellen Alltag.**

***SPEED RELAXING*® kombiniert das Beste aus Bewegung, Entschleunigung, Energiemanagement, Ernährung.**

***SPEED RELAXING*® zeigt moderne Coachinginstrumente auf.**

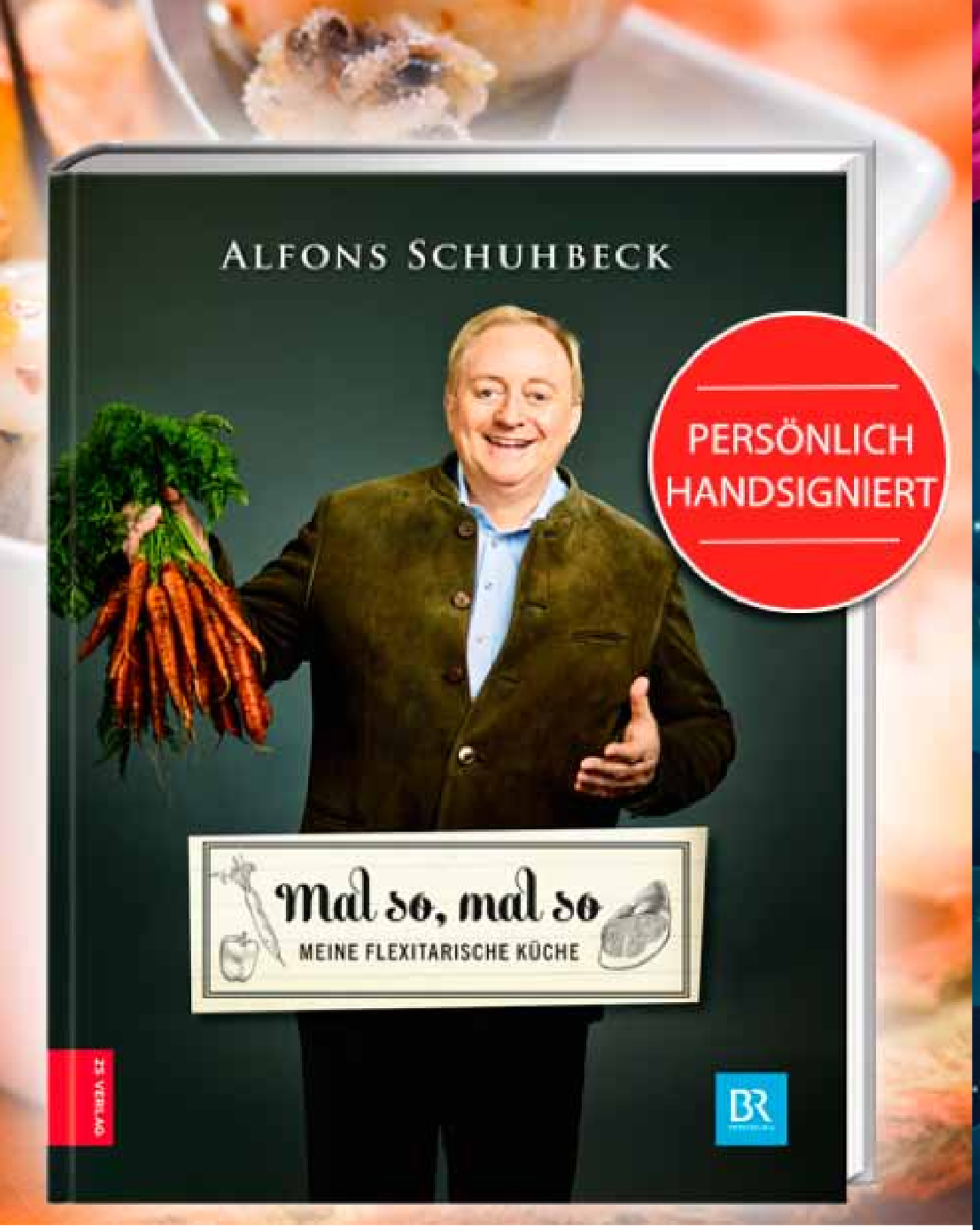
***SPEED RELAXING*® bietet Ihnen Informationen und mp3-Dateien für Ihren Alltag an.**

## Integrieren Sie nachhaltig Ihre Energiequellen in Ihrem Alltag.

**4. bis 25. Oktober – 4 Dienstag Abende**

**Jeweils von 19.30 Uhr bis 22.00 Uhr**
**Ort: Freibadstraße 30, 81543 München bei Gioia Di Vivere**
**Kosten: 480 Euro incl. MwSt**
**TeilnehmerInnen: max. 12 Personen**

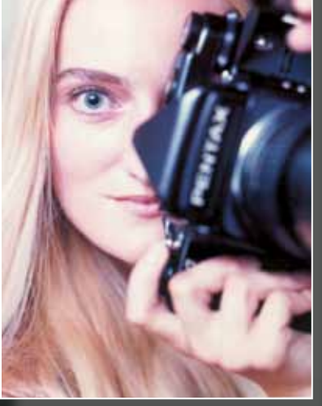
**Voraussetzung: kostenloses Beratungsgespräch vorab bei Experteninnen**







**Infos auf www.schuhbeck.de**



**Orhidea Briegel** Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Zukunftsgestaltung für Bestleister:
**Gesundes Wachstum in konstruktiver Umgebung**

# Impulsgeber
## für den Erfolg im Team

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





**Unternehmerin mit Familiensinn und Leidenschaft für Teamwork:**

Gerhard Stiglmair
Akademieleitung
Organisationsberater, Management-Trainer & Coach

Isabella Gaugel
Leitung Seminarmanagement und Kundenservice

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

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

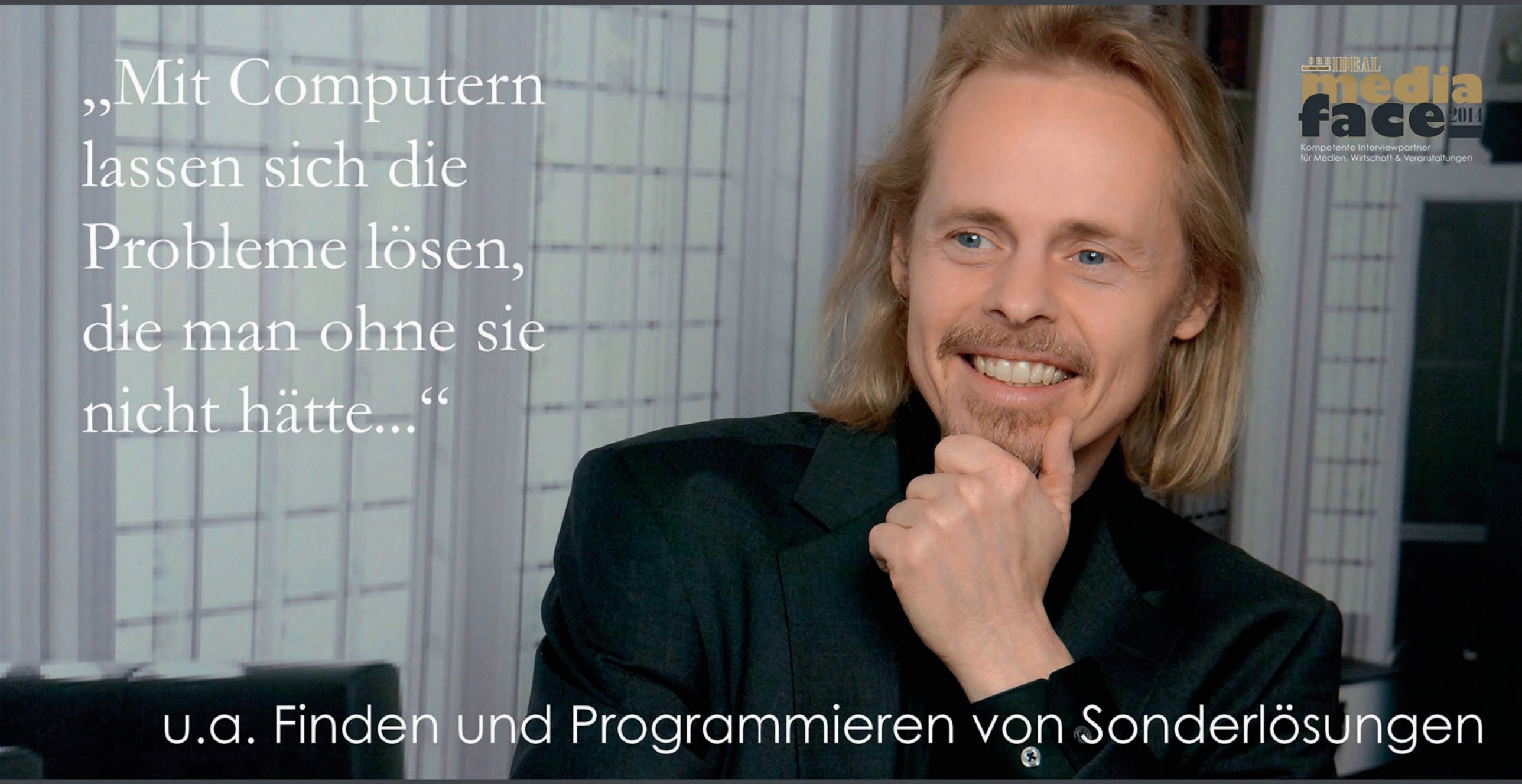
„Entwicklung ist immer möglich. Man muss nur die Vergangenheit verstehen, die Gegenwart klären und die Zukunft planen.“

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

**www.m-training-akademie.de**

ORH IMAGE IDEAL®
Podium der Starken Marken

# Stevemoe - Stephan Heemken.




Ballonpilot bei www.ballonteam-auerberg.de

Spendensammler bei www.miles4help.de

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




ORH IMAGE IDEAL®
Podium der Starken Marken

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