

Februar 2017 • **Sonderedition**
13 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Katrin Oppermann-Jopp
Oppermann Consulting GmbH
Unternehmerin des Monats

Podium der Starken Marken

OR H IDEAL[®]
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Innovations-Mindset
für den Arbeitsstil der Zukunft

Teamkultur à la carte

New culture spirit

Die heutige extrem dynamische, hochkomplexe Arbeitswelt schmeckt nicht jedem. Sie bereitet einigen Führungskräften und Unternehmern zuweilen heftige Bauchschmerzen. Dass althergebrachte Rezepte nicht mehr funktionieren, ist vielen bereits negativ aufgefallen. Es braucht eine Meisterin der Neukomposition. Neue Denkweisen für die Herausforderungen der Zukunft, maßgeschneidert auf die Bedürfnisse der Teams im Unternehmen.

Neue-Arbeitswelt-Chef-Strategin **Katrin Oppermann-Jopp** stellt die **Innovations- und Zukunftsfähigkeit von Unternehmen sicher**. Sie nutzt dafür ergebnisorientierte Methoden, wie den „Deep Thinking Circle“. Als Kapazität für Unternehmenskultur installiert sie Systeme der co-kreativen Intelligenz: ein wertschätzendes Mit-, statt Gegeneinander! Die Dialog-Queen ist gefragte Anlaufstelle für Teamkultur à la carte. Abgestimmt auf die Situation ihrer Auftraggeber hilft sie, neu gelebte Arbeitskultur in Organisationen und Unternehmen zu etablieren. So stellt die Wegbereiterin moderner Team-Integrität mit ihrem Know-how die Weichen für ein wertorientiertes Arbeitsgefühl in globalem Rahmen.

Dank Oppermann-Jopp müssen Unternehmen ihre Suppe nicht selbst auslöffeln: viele Verhaltensweisen haben das Haltbarkeitsdatum überschritten und „verderben den Brei“. Mit ihrer Anleitung werden festgefahrene Denkweisen und veraltete Unternehmenskulturen abgeräumt. Es wird neu eingedeckt: Mit viel Erfahrung und Intuition stellt sie mit ihren Auftraggebern und deren Teams ein motivierendes Wertemenu zusammen und lässt es ständig weiterentwickeln. So wird nur aufgetischt, was wirklich schmeckt! Denn nur wenn sie gelebt werden, stiften Unternehmenswerte einen Sinn! Auch Lernen und Kreativität gewinnen als Zutaten in einer Wissens- und Informationsgesellschaft zunehmend an Bedeutung. Die empathische Kennerin moderner Leadership-Skills implementiert erstklassige Lern-Strukturen in Unternehmen und macht es möglich, Lernen als strategische Kompetenz anzuwenden.

Sind Ihre Methoden up to date? Reif für eine Kostprobe mit Katrin Oppermann-Jopp? Besuchen Sie doch einen ihrer Vorträge oder Kurz-Workshops als Amuse-Gueule. Nicht vergessen: Achtsamkeit ist Salz in Ihrer Unternehmens-Suppe! Wohl bekomm's,

Orhidea Briegel, Herausgeberin

Beraterin, Buchautorin und Moderationsprofi
Katrin Oppermann-Jopp:

Organisationsentwicklerin
mit Leidenschaft
für Kulturentwicklung.

Lerndesignerin mit
Freude am Begeistern.

Dialog-Prozessbegleiterin,
für alle, die auf Qualität
im Austausch Wert legen.

Achtsamkeits- und MBSR-Lehrerin,
für mehr Bewusstheit
im Umgang miteinander.

Businesscoach
als Sparringspartnerin
und Impulsgeberin
auf Augenhöhe.

Beraterin für den Aufbau
werteorientierter Organisationen
und Gesellschaften,
denn Integrität überzeugt.

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

„Mit modernen
Dialog-Methoden
wird Komplexität
leicht verdaulich!“

New culture spirit

Katrin Oppermann-Jopp
Oppermann Consulting GmbH
mit Seminar- und
Coachingräumen in

München
Köln-Ehrenfeld
Rheda-Wiedenbrück

„Die Kunst des gemeinsamen Denkens erlernen Sie bei mir.“

Goody für Sie:
Leadershipcoaching
„Walk & Talk“ rund um den
Staffelsee.

Beim gemeinsamen miteinander
Gehen und Reflektieren eröffnen
sich Ihnen neue Horizonte.
2-stündig bis halbtägig je nach
Thema und Anliegen.

*Zu Gast im Orhideal Studio ist die frisch aus Köln angereiste
Katrin Oppermann-Jopp, Februar Unternehmerin des Monats.
Meine Co-Interviewerin in dieser Story ist
Maria Tsertsidis, GF von
www.prinzregenten54.de Bürorepräsentanz,
die uns per Skype zugeschaltet ist.*



Katrin Oppermann-Jopp im Studio zu haben bedeutet mit einer vielgebuchten Geschäftsfrau innezuhalten. Trotz Reiseaufwand, Termindruck und Verpflichtungen aller Art sitzt sie mit einer angenehmen Ruhe vor mir auf dem Stuhl und lächelt mich an. Sie muss es wissen, lehrt sie doch Führungskräfte, den Modus „Ruhe im Kopf“ einzuschalten. Ich beuge mich zu ihr vor und frage: „Dann sprechen wir heute mal über das Geheimnis guter Führung, Frau Oppermann-Jopp.“ Sie lacht und blitzt mich aus stahlblauen Augen herzlich an: „Gutes Thema.“ Ein Heimspiel für sie. Täglich ist sie mit Persönlichkeiten im Einsatz, die gerne eine Führungskraft entfalten wollen, die begeistert.

„Dafür muss man eigene Stärken kennen und allgemein über sich selbst Bescheid wissen?“, startet Maria Tsertsidis salopp unser Gespräch.

„Das ist die Basis, Frau Tsertsidis. Eine reflektive Offenheit, sowie persönliche Integrität, Führung aus der eigenen inneren Autorität heraus, motiviert und kommt an. Geistig-mentale Fitness, in sich selbst hineinzusehen und das eigene Denken zu erkennen, ist die Fähigkeit, mit der Sie authentisch kommunizieren können und dementsprechend sicher auftreten. Damit startet wirkungsvolle Führung immer mit Ihnen als Person“, erklärt sie und bestätigt mich in der Entscheidung gerade sie für dieses Titelinterview ausgewählt zu haben. Hier sitzt sie vor mir, die Koryphäe, die Unternehmer und Geschäftsführer auf ihrer individuellen Führungsreise begleitet. Organisation entwickeln gegen die Trance der Mittelmäßigkeit ist das Anliegen der moderationsstarken Expertin, die zwischen ihren Geschäftsstellen in Köln und München pendelt. Sie reißt mich aus meinen Gedanken:

„Wenn wir die herausfordernden Probleme unserer Zeit lösen wollen, brauchen wir neue Organisationsformen und Unternehmenskulturen, die flexibler, sinnstiftend und erfüllend sind.“ Ich schenke uns Tee ein und frage weiter nach:

„Ist dass der Grund warum ihr Unternehmen, Oppermann Consulting GmbH, mit dem Slogan New Culture Spirit nach außen tritt?“

„Richtig. Mein Auftrag ist eine neu gelebte Arbeitskultur in Organisationen und Unternehmen zu etablieren. Arbeit soll und muss Spaß machen, um Leidenschaft, Engagement und unsere besten Seiten zu wecken. Leider arbeiten viele Unterneh-

men, trotz der extremen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts immer noch mit den Methoden und Mind-Sets des letzten Jahrhunderts. Streng hierarchische Unternehmen mit Command and Control Strukturen, Abteilungen in denen Silodenken vorherrscht und die Führungskräfte ihr eigenes Verhalten nur mäßig reflektieren. Das hat im Zeitalter der Massenproduktion gut funktioniert. Es passt aber nicht mehr im digitalen 4.0 Zeitalter der Unternehmen, die mit hochqualifizierten Mitarbeitern in einem hochflexiblen Markt agieren.“

Dass da was knirscht, spüren alle auch durch eine Zunahme an Stress oder Burnout. Unternehmen werden sich hier wohl auf den Weg machen müssen umzudenken. Spätestens in 10 Jahren werden wir laut Oppermann-Jopp völlig anders arbeiten als heute: Mit flexiblen, hochvernetzten Teams, flacheren Hierarchien und Methoden, über die wir heute wohl noch ein wenig lächeln: Meditation zum Beispiel wird so selbstverständlich sein, wie heute das Joggen. Um uns zu fokussieren, oder uns an unsere intuitiven Fähigkeiten wieder anzubinden, oder um unsere Emotionen in einem zunehmend stressigen Alltag zu regulieren.

„Stimmt. Auch bei den Schulen ist es so: ewiggestrige Strukturen. Aber wo fängt man da an?“, wirft Maria Tsertsidis ein.

„Bei der einzelnen Person. Schauen Sie, Frau Tsertsidis, zwei Fragen sind für mich in den letzten Jahren immer wichtiger geworden:

- Wie werden Organisationen in den heutigen Umfeldern mit den hohen Anforderungen dynamisch und menschlich?

- Wie können Organisationen dabei unterstützt werden, Arbeitsumgebungen so zu gestalten, dass das individuelle Potential und die kollektive Intelligenz einer Gemeinschaft lebendige Wirklichkeit werden, die Organisation also permanent lernt?“

Die Antworten auf diese Fragen sind Daily Business unserer Gesprächspartnerin. Sie gilt als kluge Anlaufstelle für alle Unternehmen, die sich mit ihrer Hilfe dem wachsenden Ausmaß an Komplexität stellen wollen. Katrin Oppermann-Jopp bringt ihre Auftraggeber auf Erfolgsspur, indem sie Mehrperspektivität und die co-kreative Intelligenz im Unternehmen fördert. Damit Mitarbeiter sich mit den Ideen und ihrem Erfahrungswissen engagieren, braucht es „angstfreie Räume“ und die Ermutigung, dass neue Gedanken wirklich erwünscht sind. Katrin Oppermann-Jopp nennt es „Deep Thinking Circle“ und hilft Unternehmen, solche Räume der Begegnung zu schaffen. Mit ihrer zweitägigen Veranstaltung „Der Dialog im Unter-

nehmen“ bietet sie Führungskräften die Möglichkeit, die Methodik und Wirkung eines „Deep Thinking Circle“ live kennen zu lernen. Durch die Arbeitsform des Dialogs im Kreis, mit Menschen, die einander zuhören und eine komplexe Fragestellung gemeinsam intensiv erforschen. Wo jede Meinung respektiert wird und in dem gemeinsam Neues gedacht werden kann, werden anstatt bloßem Argumentieren, neue Sichtweisen und Lösungen entwickelt - unter Moderation und mit Inspiration von Katrin Oppermann-Jopp! Wird ein solcher Raum mit seinen Spielregeln von allen gehalten, dann entstehen Bedingungen, unter denen jeder in der Gemeinschaft über sich hinauswachsen kann. Die Gruppe entwickelt eine neue Qualität im Miteinander und in der Tiefe ihrer Problemlösefähigkeit.

Das Motto ist die „KUNST DES GEMEINSAMEN DENKENS“. Ein Prozess, der die CO-CREATION im Team stimuliert und über die Einzelleistungen ihrer Mitglieder hinaus wachsen lässt. Zu den Veranstaltungen der Dialog-Macherin Oppermann-Jopp werden Unternehmer und Entscheider eingeladen, die erfahren möchten, welche Kraft ein dialogisches Feld in Gruppen und im Unternehmen entfalten kann und die diese Arbeitsform in ihr eigenes Unternehmen implementieren wollen. Wenn Katrin Oppermann-Jopp darüber redet, dass Sie Ihre Boxhandschuhe an den Nagel hängen sollten, geht es um „miteinander Denken“ anstatt „gegeneinander Reden“.

Jetzt sind wir kurz vor dem Fotoshooting. Sie sucht eine Möglichkeit, die Teetasse abzustellen. „Einfach vor den Schminkspiegel. Ich habe hier in der Maske leider keinen separaten Tisch.“ Sie winkt ab. „Ich fühle mich sehr wohl, dass wir uns hier gegenüber sitzen ohne Hindernisse. Das ist bei meinen Dialogformen immer so. Wir sitzen im Kreis ohne Barrieren. Das fördert den Gedankenfluss. Dass uns Frau Tsertsidis dazu noch per Skype zugeschaltet begleitet, ist schon sehr zeitgemäß. In ihren repräsentativen Räumen des Prinzregenten54 finden viele meiner Veranstaltungen statt.“ Sie zwinkert mir zu.

„Kennen Sie Meetings und Besprechungen, in denen Ihre Kollegen oder Sie selbst damit beschäftigt sind, für eine bestimmte Lösung mit Argumenten zu plädieren oder Sie innerlich beim Zuhören schon das nächste Gegenargument formulieren?“, fragt sie mich unmittelbar. Natürlich kenne ich das! „Ein gemeinsames Agieren ist mir lieber“, denke ich mir.

„Wenn Sie solche Zusammenkünfte mittlerweile frustrieren, weil Sie spüren, dass ein gemeinsames Nachdenken die Qualität Ihrer Entscheidungen erheblich verbessern könnte, dann versuchen Sie es doch mal anders.“ „Wie anders?“ fragt Frau Tsertsidis wie immer ganz pragmatisch und beobachtet uns wachsam über den Bildschirm.

„Dialogfähigkeit als Erfolgsfaktor der Zukunft.“

Katrin Oppermann-Jopp, die seit mehr als 20 Jahren bekannte mittelständische Unternehmen, Konzerne und Non-Profit Organisationen bei den unterschiedlichsten Fragestellungen rund um persönliches und organisationales Lernen und Entwicklung berät und begleitet, bezeichnet sich selber auch als Akupunkteurin für Unternehmen, weil sie an neuralgisch wichtigen Punkten die Nadeln setzt, damit die Energie wieder fließen kann.

Agierend auf Augenhöhe, mit Empathie für den Mensch, ob CEO oder die Sachbearbeiter, ohne Urteile im Kopf von Falsch und Richtig, avanciert sie von Beraterin zur Moderatorin. Jeder ist für die Lerndesignerin gleich wichtig und wertvoll.

Das schafft Offenheit für Begegnungen mit Menschen jeglicher Couleur, was wir bei Orhideal IMAGE sehr schätzen.



„Ich gebe ihren Lesern jetzt 5 Tipps, wie sie die Qualität ihrer Meetings erheblich verbessern können. Probieren Sie im nächsten Meeting folgendes aus:

- 1) Entschleunigen Sie das Gespräch, indem Sie zum Luftholen zwischen den einzelnen Wortbeiträgen ermutigen: Je hitziger eine Diskussion wird, desto weniger wird zugehört, vom Verstehen des anderen Standpunktes ganz zu schweigen.
- 2) Seien Sie wirklich ganz Ohr! Die meisten Menschen hören nicht wirklich ihrem Gegenüber zu, sondern lauschen den eigenen Gegenargumenten, Urteilen oder Interpretationen während der andere redet.
- 3) Kultivieren Sie Ihre Neugierde. Seien Sie wirklich interessiert an dem was der andere sagt. Was können Sie Neues lernen?
- 4) Fragen Sie nach, wie Argumentationsketten entstanden sind um Beweggründe, Beobachtungen oder Schlussfolgerungen nachvollziehen zu können.
- 5) Legen auch Sie Ihre Gedankenketten offen und laden Sie andere bewusst dazu ein, sie zu hinterfragen.“

Diese Anleitung erscheint uns sehr plausibel. In Punkt 2 bin ich ein Naturtalent, den Punkt 5 lasse ich meistens aus Zeitgründen weg. Da geht noch etwas. Sie führt weiter aus: „Wenn die Unternehmer aus Ihrem Netzwerk in den nächsten Gesprächen auch nur die Hälfte dieser Anregungen berücksichtigen, werden sie feststellen, wie sich die Qualität ihres Gespräches und ihrer Entscheidungen verbessert und alle Parteien zufriedener aus dem Meeting gehen.“

„Und Sie meinen, das klappt dann...?“

„Sicher. Aber noch wesentlicher als das Befolgen aller Anregungen ist dabei Ihre innere Haltung für das Ankommen beim Gesprächspartner!“

Oja, da spricht sie mir aus der Seele. Die innere Haltung bestimmt auch, ob ein Imageporträt toll wird oder nicht. Die innere Haltung bei Menschen zu analysieren ist eine Kunst. Was sind die Wirkprinzipien und Gesprächshaltungen, die dahinter stehen und wie gelingt eine solche Dialogprozessbegleitung, in der alle mit dem, was ihnen wirklich wichtig ist, zu Wort kommen? Wie entsteht Begeisterung und Engagement in diesem freien Fluss des Gesprächs?

Orhidea Briegel: Kein Wunder, dass Sie mit diesen Themen auch in Ihren Vorträgen begeistern. Werden Sie von Fachmedien gebucht?

Auch. Diese Problematik der Wirkprinzipien behandle ich vor allem in Informationsveranstaltungen für HR'ler, Unternehmer, Führungskräfte, Projekt- und TeamleiterInnen, Unternehmensentwickler, Personen, die Freude an Facilitation, an Prozessbegleitung haben.

Maria Tsertsidis: Und Ihre Philosophie dahinter...?

Ob es eine wirkliche Philosophie ist, vermag ich nicht zu behaupten. Meine Erfahrung zeigt mir eher, dass wir mit den bisherigen Methoden und Arbeitsweisen an unsere Grenzen stoßen. Die Fahnenstange ist erreicht. Firmen müssen extrem wendig und flexibel aufgestellt werden.

New culture spirit



Oppermann Consulting GmbH
Prinzregentenstraße 54
80538 München

Tel.: +49 89 41417049-0
Mobil: +49 1714484291
info@oppermann-consulting.de

„Wettbewerbsvorteil:
Lernen muss zu einer
strategischen Kompetenz
vor allem für Führungs-
kräfte werden.“

www.oppermann-consulting.de

Wir können uns für unsere Unternehmensstrategien, wie bislang in der Wirtschaft üblich, kaum noch auf valide Daten und Fakten verlassen. Die werden ja aus der Vergangenheit prognostiziert. Wir denken, in die Zukunft zu schauen, aber wir projizieren oft nur die Ergebnisse und Erfahrungen aus vergangenen Zeiten. Dieses lineare Denken und Planen funktioniert nicht mehr in diesen hoch unsicheren Zeiten. Es reicht nicht aus, Strukturen und Arbeitsformen zu verändern.

Maria Tsertsidis: Was dann?

Wir müssen auch unsere Grundannahmen, die Art wie wir an Probleme herangehen, die gesamte Kultur des Unternehmens auf den Prüfstand stellen. Ist unser Handeln und Denken noch zeitgemäß, gehen wir von den richtigen Grundvoraussetzungen aus? Wird unser Denken den aktuellen Gegebenheiten noch gerecht? Alle Change Initiativen scheitern aus meiner Erfahrung, wenn wir das nicht tun. Ein gutes Beispiel ist übrigens die aktuelle Wahl in Amerika. Da haben sämtlich Prognosen versagt. Und nun wird es spannend, wie wir es schaffen, uns in der Wirtschaft, in Europa oder als einzelnes Unternehmen flexibel auf eine höchst unberechenbare Person und amerikanische Politik einzustellen. Fakt ist, wenn wir die herausfordernden Probleme unserer Zeit lösen wollen, brauchen wir neue Organisationsformen und Unternehmenskulturen, die flexibler, sinnstiftender und erfüllender sind als unsere bisherigen.

Orhidea Briegel: Nun haben wir allgemein über Ihre Arbeit geplaudert, aber was ist nun Ihr Kerngeschäft?

Ich habe jahrelang klassische Moderationen für Leistungsteams durchgeführt. Da geht es oft um eine bessere Verständigung mithilfe eines Moderators und letztendlich um bessere Ergebnisse. Die Erfahrung zeigt mir, dass die Qualität der Kommunikation entscheidend ist, ob wir einen Konsens in der Problemlösung finden, oder uns kohärent strategisch in Teams aufstellen können. Da stehe ich gerne als Moderatorin zur Verfügung.

Dann möchte noch mal anknüpfen an das, was ich schon gesagt habe. Primär begleite ich alleine oder mit meinen Partnern - je nach Thema- Unternehmen,

CEO's oder Teams in diesen Phasen des Übergangs. Businesscoaching bietet da zum Beispiel eine hervorragende Gelegenheit, die aktuelle Situation in einem vertraulichen Rahmen zu besprechen oder neue Sichtweisen und Kompetenzen zu entwickeln.

Maria Tsertsidis: Das sind zahlreiche Qualitäten und Fähigkeiten in einer dynamischen Arbeitswelt, die entwickelt werden müssen. Beachten Sie bei den Team-Entwicklungen auch kulturelle Aspekte?

Oja, vermehrt. Wir sind ja globalisiert. Gemeinschaftsfähigkeit ist zum Beispiel eine wichtige Kompetenz. Können wir wirklich produktiv und intelligent mit den unterschiedlichsten Menschen zusammen arbeiten? Und damit meine ich nicht nur unterschiedliche Professionen oder Charaktere, sondern auch Menschen aus unterschiedlichen Kulturen oder mit ganz anderen Weltverständnissen. Da gehen wir schnell in die Abwertung des anderen oder in das Falsch-Richtig-Denken. Hier gibt es viel zu lernen. Respekt geht da für mich einen wesentlichen Schritt weiter. Kann ich wirklich mal die Welt mit den Augen des anderen sehen und seine Welt auch als legitim anerkennen? Das nenne ich reife Konfliktfähigkeit, die in der direkten, konkreten Arbeit mit Teams erlernbar ist. Das sollte möglichst auf der Leitungsebene beginnen.

Orhidea Briegel: Das Thema Lernen im Team ist bei Ihnen sehr zentral, nicht wahr?

Allerdings. Ein wichtiger Erfolgsfaktor für Unternehmen ist, wie gut wir von- und miteinander lernen können. Es werden in Zukunft definitiv solche Unternehmen die Nase vorne haben, die Lernen flexibel auf allen Ebenen ermöglichen: die eigene persönliche Entwicklung betreffend, innerhalb von Teams, zwischen Teams, im vertikalen und horizontalen Mix, im Austausch mit den Kunden! Lernen muss zu einer strategischen Kompetenz vor allem für die Führungskräfte werden. Lernen als Dauerprozess verstehe ich ganzheitlich, heißt mit Herz, Kopf, Körper und, ja richtig, der Seele. Menschen sind keine Maschinen, die einfach funktionieren, sondern lebende Wesen, die auch genauso angesprochen werden wollen. Ich begleite Unternehmen dabei, wie sie

solche Lern- und Entwicklungsräume gestalten können.

Maria Tsertsidis: Und Sie fördern die Dialogfähigkeit und damit auch verbunden die Achtsamkeit?

Wir sprechen oft davon, dass wir Dialoge führen; reden und denken aber in Diskussionen und Debatten nicht wirklich miteinander. Wir tauschen unsere Standpunkte gegeneinander aus. Damit wirklich neues und frisches Denken als Voraussetzung für Innovationen entstehen kann, braucht es ganz andere Kompetenzen und am Anfang einen Dialogue Facilitator, der den Prozess begleitet, darauf achtet, dass gut zugehört und innovativ gedacht wird. Diese Dialog-Prozessbegleitung biete ich an.

Orhidea Briegel: Diese Themen sind ja nicht nur für Führungskräfte interessant. Wer ist Ihre Zielgruppe?

Das sind Führungskräfte, CEO's, Teamleitungen, Personen aus den HR Abteilungen, die neue Arbeitsweisen implementieren oder eine Kulturveränderung wünschen.

Orhidea Briegel: Können Sie den Mehrwert Ihrer Dienstleistung kurz auf den Punkt bringen?

Meine Hilfe und Unterstützung beim Aufbau von einem New Culture Spirit erzeugt eine Unternehmenskultur, die von entspannter Lebendigkeit, Selbstverantwortung und Engagement in Arbeitsteams und im Unternehmen getragen wird. Das bringt Selbstentwicklung für alle Mitarbeiter und Führungskräfte und wird zum Erfolgsgarant. So hilft diese Unterstützung und Begleitung von Führungskräften im Change Management beim Aufbau von Organisationen, die werteorientiert arbeiten möchten. Neben dem erhöhten Erfolg sehen meine Kunden das innovationsfördernde, verbesserte Arbeitsklima als besonderen Mehrwert.

Maria Tsertsidis: Frau Oppermann-Jopp, Frau Briegel, danke für den interessanten Dialog. Ich freue mich auf ein Wiedersehen bei uns in unseren Konferenzräumen.

Bis bald, Frau Tsertsidis, danke Ihnen auch und Frau Briegel, ich freue mich schon auf die Mitwirkung im Orhideal-Netzwerk.

Business Kosmos für Teamplayer

Produktivitätssteigerer mit persönlicher Note:
Einzigartige Must-Have-Geschäftsadresse
in Münchens Bestlage und Rundum-Service

www.prinzregenten54.de

„Flexible Lösungen?
Diese Extrameile für
unsere Kunden gehen
wir gerne. Denn wir
sind alles andere,
bloß kein Klischee.“

Herzblut-Unternehmerin Maria Tsertsidis ist eine Gewinnerin in der Nische: mit ihrer einzigartigen Bürorepräsentanz in exklusiver Lage setzt sie erfolgreich auf qualitatives Wachstum.

Statt einen Standort nach dem anderen „aus dem Boden zu stampfen“, baut die weitsichtige Geschäftsfrau die Prinzregentenstraße 54 stetig aus und steht für ihren modernen Qualitätsservice höchstpersönlich mit ihrem guten Namen ein. Das bodenständige Tsertsidis-Team wirkt als Produktivitätssteigerer für Geschäftskunden in jeder Hinsicht: Einfach mit dem Business sofort loslegen, statt sich mühsam selber die benötigte Infrastruktur zusammenzusuchen. Bequemer geht es nicht! Aus dem Grund schätzen nicht nur Solopreneure und mittelständische Firmen auf so persönliche Weise in München vertreten zu sein, sondern auch Großunternehmen. Personalabteilungen der Konzerne senden ihre Mitarbeiter nach München in den Tsertsidischen Kosmos: denn neben Büros auf Zeit, Tagungsmöglichkeiten und virtuellem Office bietet die Möglichmacherin sogar möbliertes Wohnen auf Zeit.

So reisen Geschäftsleute aus aller Welt zu dieser Top-Adresse mit dem einzigartigen Flair, hochwertigem Ambiente und technischer Best-Ausstattung. Hier wird Willkommenskultur, Teamgeist und das Extrameile-Gehen für die Kunden gelebt. Wer in einem konstruktiven Umfeld mit Niveau arbeiten will, kann hier seine heiß begehrte Geschäftsadresse bekommen. Wer sich gut aufgehoben, verstanden und geschätzt fühlen will, wird sich freuen, das hier MEHR als nur Standard, also ganz flexibel nach Bedarf abgewickelt wird. Lebhaft und voller Elan packt Maria Tsertsidis mit ihrem Team dort an, wo Hilfe gebraucht wird. Dem Begriff Gastfreundlichkeit gibt sie mit ihrer Haltung eine neue Dimension.

Für uns Mittelständler ist „Prinzregenten 54“ ein bestechender Beweis dafür, dass ein Unternehmen nicht groß sein muss, um großartig zu bewirken. Wenn die Inhaberin und erfahrene Qualitätsmanagerin mit leuchtenden Augen ihr Bestes gibt, um für ihre Geschäftsklientel optimale Arbeitsbedingungen zu schaffen, dann wird Business beseelt! Liebe Unternehmer, mit einer Nische haben auch Mittelständler Chancen, „die Welt zu erobern“. Maria gegen Goliath! **Let's do business in Munich. Suchen und leben Sie Ihre Nische! Ihre 1a-Geschäftsadresse in einer Münchner Prachtstraße haben Sie dafür schon mal gefunden ;-))! Orhidea Briegel, Herausgeberin**



Willkommen zur Wisdom Together Konferenz
München 2017 - Begegnen Sie Ihrer Intuition auf einer
Reise des Verstehens

13. - 14. Juni 2017

www.wisdomtogether.com

Wirken Sie mit !

e-match Unternehmensertreff online

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.

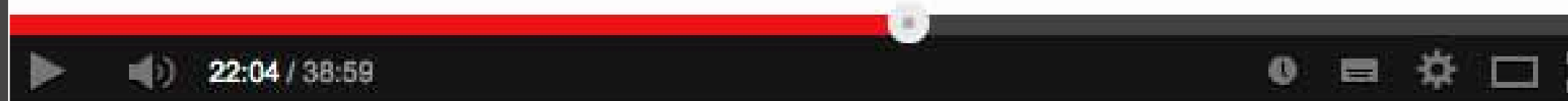
Bei Interesse rufen Sie mich einfach an:
0177 3550112

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



mit Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt



The background of the entire page is a photograph of a large industrial machine, likely a coordinate measuring machine (CMM), with a white probe arm extending over a large, light-colored metal part. The machine is set in a clean, industrial environment.

ORHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken

TECHNO POOL

Neue Märkte für ihr Business

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

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

www.orphideal-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®

Produkt des Monats
www.secutag.com

SECUTAG®

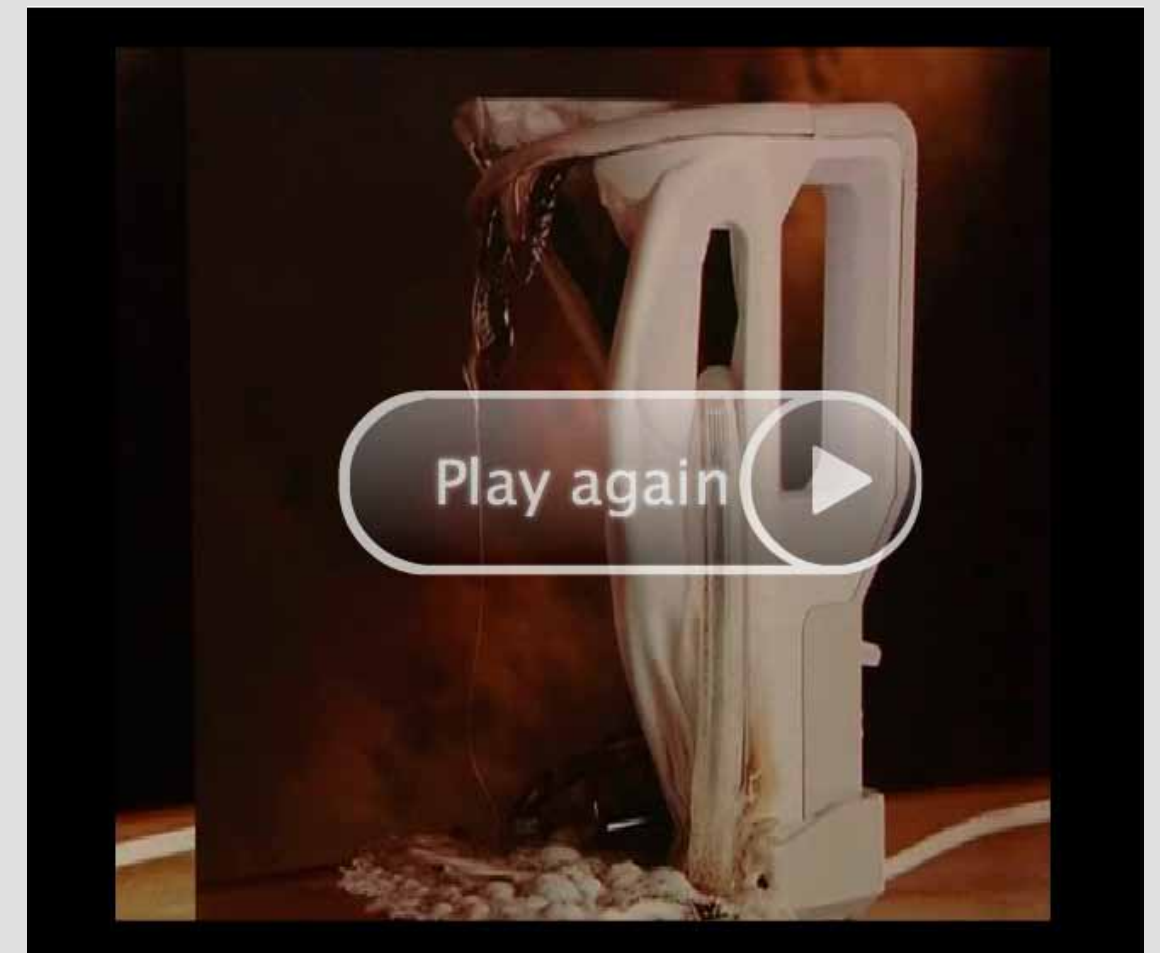
3S™
Your code for
brand protection



Chefsache

Produktpiraterie

„Wir bieten branchenübergreifenden Plagiatschutz. Anhand der von 3S entwickelten, weltweit kleinsten Mikro-Farbcodes SECUTAG® werden Produkte, Verpackungen, Textilien, Dokumente und Daten fälschungssicher gekennzeichnet.“



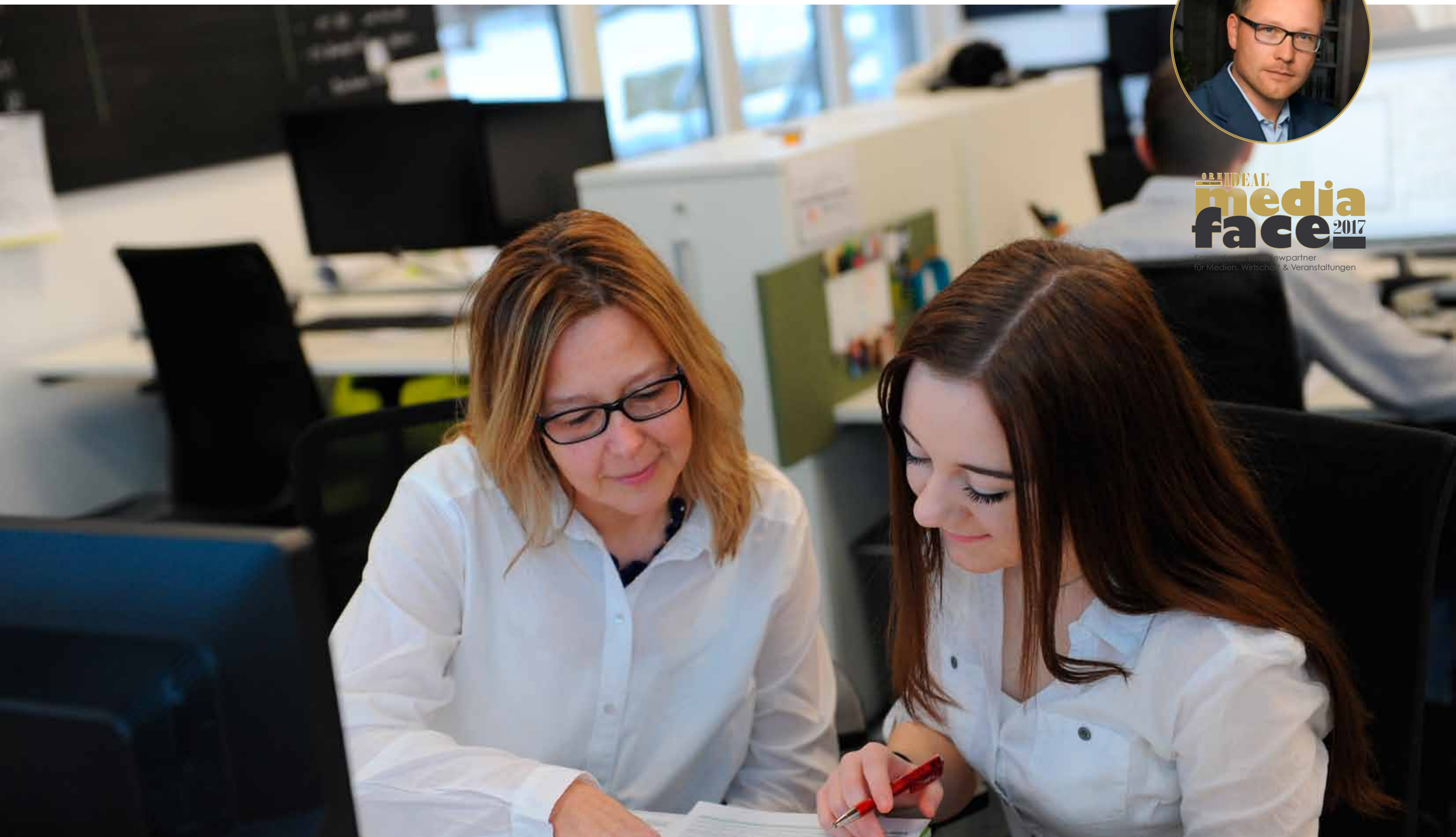
Stark im Team...

Kolumne von & mit
Dr. Peter Burnickl

Spaß beim Arbeiten: selbstverantwortlich und praxisnah! Das Burnickl-Team rockt die Baubranche und bricht Klischees. Angestaubt ist höchstens die Baustelle!



ORIDEAL
media
face 2017
Konzepte, Interviews, Partner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Ausbildung bei Burnickl Ingenieur GmbH

Kolumne von & mit
Dr. Peter Burnickl

„Schon am ersten Tag meiner Ausbildung fühlte ich mich als Teil einer großen Familie“ (Nadine Fuchs, Auszubildende zur Bürokauffrau)

Ausbildung ist für uns als Unternehmen ein ganz großes Thema. Die Möglichkeit, sich junge Persönlichkeiten für ein Unternehmen zu formen und ihnen die Möglichkeit zu bieten, sich weiterentwickeln zu können, ist eine wichtige Säule unserer Firma. Wir bieten dem Nachwuchs verschiedene Möglichkeiten, einen Platz in unserem Team zu finden. Zum Beispiel für angehende technische Zeichner oder Bürokauffleute durch eine dreijährige Ausbildung. Für Studenten können wir die Möglichkeit eines dualen Studiums anbieten, das in Kollaboration mit diversen Hochschulen (u.a. OTH Regensburg, TH Ingolstadt, HS Coburg) durchgeführt und bei dem der Praxisteil des Elektrotechnikstudiums durch unsere Firma unterstützt wird. Praktische Erfahrung, nicht nur in der Planung sondern auch vor Ort auf verschiedenen Baustellen, soll eine echte Abwechslung und Bereicherung zur Theorie an den Fachhochschulen darstellen und die theoretischen Inhalten durch praktische Erfahrung ergänzen. „Meine Erwartungen werden bei Burnickl mehr als erfüllt. Die Bereiche,

in die ich Einblicke bekomme, übersteigt weit das, was wir im Studium lernen. Indem ich mitbekomme, auf was es nach dem Studium ankommt, weiß ich sofort, was später im Berufsleben wichtig ist.“ (A. Braun, dualer Student).

Ebenso bieten wir die Möglichkeit an, sich als Trainee bei uns in allen Bereichen umzusehen und Einblick zu gewinnen, um als vielfältig einsetzbare Nachwuchskraft aufgebaut und ausgebildet zu werden.

Unser Nachwuchs wurde bisher vor allem durch Empfehlungen auf uns aufmerksam, was uns besonders stolz macht. Durch die mittlerweile drei Standorte jedoch fangen wir jetzt auch an, über Messen und Vorstellung an Fachhochschule und Ausbildungsmessen in den Regionen uns nach neuen Mitarbeitern umzusehen.

Natürlich ist das fachliche Verständnis eine wichtige Voraussetzung für eine Mitarbeit bei uns. Jedoch spielt auch das Menschliche und die Einschätzung, ob die Person ‚in die Burnickl-Familie passt‘ eine nicht minder wichtige Rolle

Die Erwartungen und Anforderungen, die unsere Studenten und Auszubildende an uns als Ausbildungsbetrieb stellen, möchten

wir stets erfüllen. Im Gegenzug dazu sind unsere Ansprüche an die Auszubildenden überdurchschnittlich, die jedoch durch die Unterstützung aller Kollegen stets erreicht werden können.

Bereits ab dem ersten Tag hat jeder neue Mitarbeiter die Möglichkeit, etwas zu bewegen. Setzt man sich besonders ein, erhält jeder die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln. Und das sowohl beruflich als auch privat.

Unterstützung erfährt unser Nachwuchs durch alle Mitarbeiter.

„Egal was, wann, wo,- es gibt kaum jemanden, der einem nicht bei einem Problem helfen würde“ (A. Braun, dualer Student)

„Die Kollegen nehmen sich immer Zeit und zeigen Geduld, mir einzelne Sachen zu erklären, bis sie für mich verständlich sind“, so E. Sydow, Auszubildender zum technischen Zeichner.

Wir bilden immer mit dem Bestreben aus, den Nachwuchs zu übernehmen und auf seinem weiteren beruflichen Weg begleiten zu können.

Das ist uns bis jetzt auch sehr gut gelungen.

Mehr über den anpackenden Unternehmer und Arbeitgeber erfahren Sie im Archiv in der Titelstory November 2015.



OR IDEAL
media
face 2017
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



www.burnickl.de

Unsere Arbeit macht Spaß...

Bewegt durch's Bild

Kolumne von & mit Michael Kromschröder

Heute eine Impression von:

Grano Moreno Kaffeerösterei

© copyright by mediabit GmbH

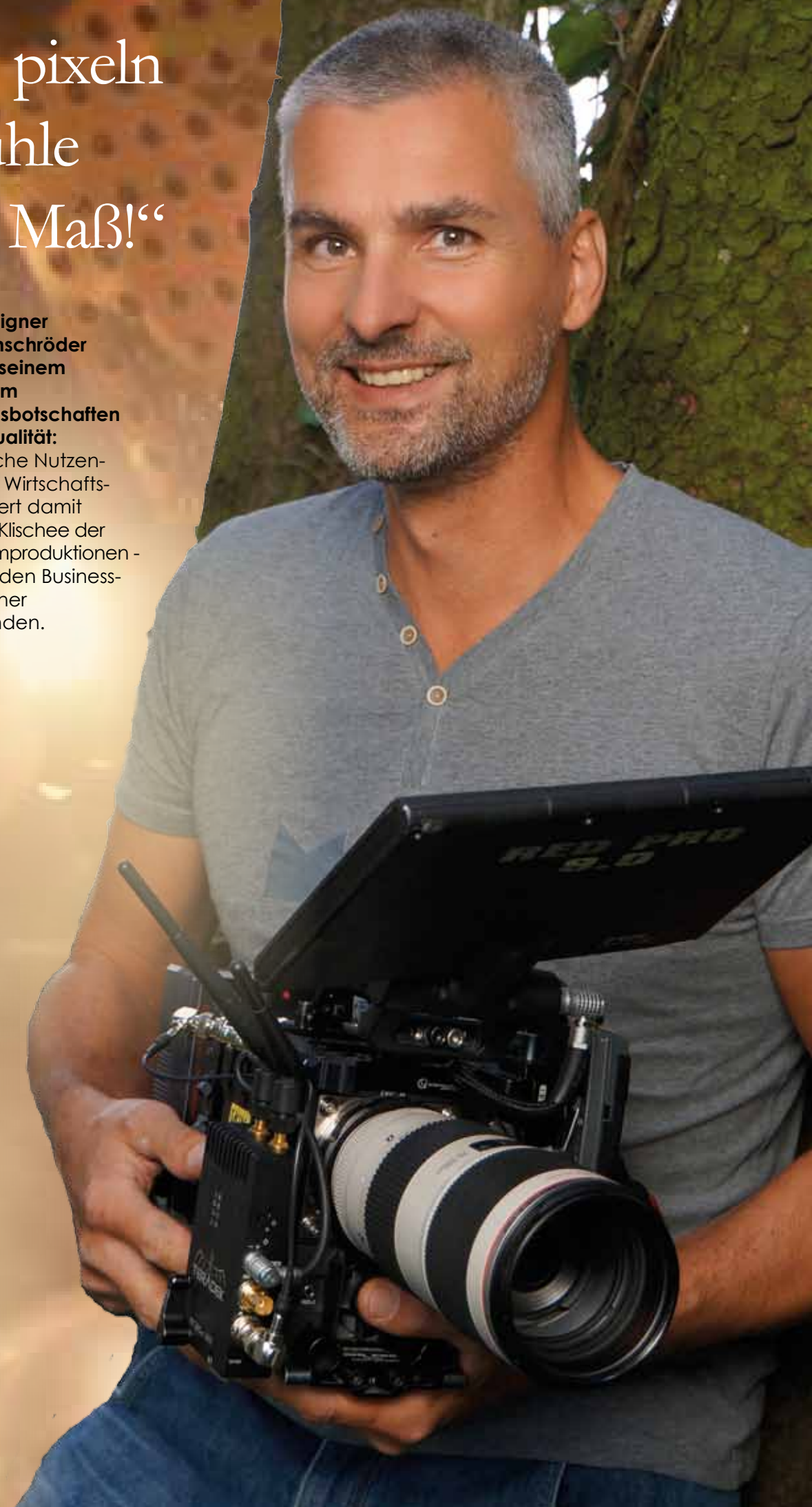
Shot on RED EPIC Dragon



www.mediabit-studios.de

„Wir pixeln
Gefühle
nach Maß!“

Emotions-Designer
Michael Kromschröder
verpackt mit seinem
mediabit-Team
Unternehmensbotschaften
in Kinofilm-Qualität:
der sympathische Nutzen-
gestalter und Wirtschafts-
ingenieur agiert damit
- jenseits vom Klischee der
klassischen Filmproduktionen -
ganz nah an den Business-
Interessen seiner
Geschäftskunden.



„Gut verdauliche“ Informationen erhalten
Unternehmer bei Frank Tyra's

Impulsvorträgen und Fachbeiträgen:

- „Guter Name oder Schall und Rauch?“
Rechtsschutz durch Marken und geschäftliche
Bezeichnungen“ (Kennzeichenrecht)
- „Werben mit Auszeichnungen/
Testergebnissen“ (Lauterkeitsrecht)



„Unternehmer sensibilisieren:
mit meinem e-book gebe ich
einen übersichtlichen Einblick
in die Welt des Markenrechts.“

www.schulte-franzheim.de



Landeshauptstadt
München
**Referat für Arbeit
und Wirtschaft**

Aus der Praxis für die Praxis

Guter Name oder Schall und Rauch?

Rechtsschutz durch Marken und geschäftliche Bezeichnungen

Dienstag, 21. Februar 2017, 18:30 Uhr

Für Sie als Unternehmerin und Unternehmer ist die Unverwechselbarkeit der Bezeichnung Ihres Unternehmens oder Geschäftsbetriebs (z.B. als Firma oder Ladenbezeichnung) der Grundstein für Ihren Erfolg, weil Sie sich dadurch von Ihren Mitbewerbern namentlich unterscheiden. Das gilt genauso für die Produktkennzeichnung der von Ihrem Unternehmen vertriebenen Waren oder erbrachten Dienstleistungen. Um mit einer Unternehmens- oder Produktkennzeichnung erfolgreich werden und bleiben zu können, gibt es Schutzrechte, die quasi die Unverwechselbarkeit im geschäftlichen Verkehr bezwecken. Was es mit dem Rechtsschutz durch Marken und geschäftliche Bezeichnungen auf sich hat, erfahren Sie in unserer Veranstaltung, in der die Grundzüge von Entstehung, Schutzzumfang und Durchsetzung solcher Rechte skizziert werden.

Referent:

Frank Tyra, Schulte-Franzheim Rechtsanwälte

Veranstaltungsort:

Referat für Arbeit und Wirtschaft

Herzog-Wilhelm-Straße 15, Raum 002

Der Eintritt ist kostenlos. Aufgrund begrenzter
Teilnehmerplätze wird um frühzeitige Anmeldung gebeten.

Tel.: 0 89/ 233 - 2 17 77

E-Mail: unternehmensschulung.raw@muenchen.de

MBCQ

Münchner Beschäftigungs-
und Qualifizierungsprogramm

„Du brauchst das Kulturgefühl...“

Sprachmeisterin

Mit ihrem Sprachtalent und pädagogischem Know-how begeistert Frohnatur und Temperamentbündel Gabriella Hiller-Lemberger nicht nur ihre Sprachkursteilnehmer, sondern rockt auch die Bühne. Mit ihrem abwechslungsreichen Qualitätsunterricht setzt sich die hochqualifizierte und sympathische Botschafterin für italienisches Lifestyle gegen jede App in Netz durch: denn hochwertiges Lernen face-to-face bringt nicht nur eine gute Sprache, sondern auch das Sprachgefühl hervor. Wenn die quirlige Italo-Lady und kompetente Italienischtrainerin nicht gerade im Sprachkurs ist, steht sie mit ihrer Schauspielbegabung gerne als Original für Werbung und Film vor der Kamera. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

IMAGE: Ihre Sprachschule steht für die gelungene Symbiose von individuellem Sprachtraining mit dem italienischen Lebensgefühl. Wer nimmt Ihren Qualitätsunterricht in Anspruch?

Gabriella Hiller: Jugendliche und Erwachsene, die Individualunterricht mit Methodenvielfalt und viel Spaß schätzen und bereit sind Geld dafür auszugeben, weil sie Qualität bezwungsweise bessere und schnellere Lernerfolge wertschätzen. Aber auch Firmen, die ihre Mitarbeiter fit machen wollen, um sie nach Italien schicken zu können. Ich kooperiere auch mit Schulen, Bildungsmessen und Firmen, die mit Italien zu tun haben.

Was ist das Besondere an Ihrem Lernsystem?

Vor Kursbeginn findet ein ausführliches, unverbindliches Gespräch statt, um die Bedürfnisse des Kunden herauszufinden und das Training exakt auf die einzelnen speziellen Bedürfnisse zuschneiden

zu können. Meine Marke steht für lebendigen Unterricht, bei dem Kommunikation und Anwendung der Sprache im Vordergrund stehen und der Kunde ganz individuell seine Italienischkenntnisse in Fluss bringen und festigen kann, so dass sie effektiv und langfristig abrufbar sind. Er fühlt sich bald sicher im Small Talk, im Beruf, im Restaurant sowie beim Einkaufen und allen Freizeitaktivitäten.

Ich gebe meinen Kunden immer ein gutes Lerngefühl, bin empathisch und stärke ihr Selbstvertrauen – vor allem bei nicht so guten Tagen und Durchhängern, die einfach immer wieder auch mal vorkommen können. Die Kunden fühlen sich bei mir aufgehoben und angenommen, so wie sie sind. Der Unterricht erfolgt über diverse auditive, visuelle, interaktive Wahrnehmungskanäle. Außerdem habe ich über jede Menge Lernmethoden bedingt auch durch meine Montessori-Ausbildung.

Mit Schwung, Begeisterung, Sympathie, guter Laune und Empathie, die Kunden ins „Bella Italia“ entführen und ihnen bleibende positive Erinnerungen zu schenken – das macht die hochwertigen Sprachtrainings von „in italiano - Sprache + Gefühl“ aus.

„Erfrischend anders Italienisch lernen.“



Liebenswert nach Italien entführt und mit bestem Sprachgefühl wieder in den Alltag entlassen: darauf können Gabriellas Kunden vertrauen.

Ihr fröhliches Temperament ist ansteckend. Was macht Ihrer Meinung nach Ihren Erfolg aus?

Ach je. Sie wollen doch nicht, dass ich mich selber lobe. *(sie zwinkert mir zu)* Mir macht es einfach viel Spaß mit Menschen zu arbeiten, sowohl mit Kindern oder Jugendlichen als auch mit Erwachsenen. Da ich sehr strukturiert arbeite, bin ich klar im Unterrichten. Ich übertrage meine Begeisterung und meine Liebe für die italienische Sprache auf meine Schüler und Kunden. In der Tat bin ich sehr temperamentvoll und kann das mediterrane Lebensgefühl gut vermitteln.

Ihr Unterricht wird als sehr abwechslungsreich gelobt. An Ideenreichtum fehlt es Ihnen offensichtlich nicht? *(Wir lachen)*

Das stimmt! Ich sage immer: Der perfekte Tag, um mit einem Italienischkurs zu beginnen, ist jetzt! Was auch immer die Motivation für einen Italienischkurs ist, ich habe den passenden Kurs für meine Kunden! Ich bin bekannt dafür, dass ich ganz klar kommuniziere, was machbar ist, was nicht und in welcher Zeit, um keine falschen Erwartungen zu erwecken.

Bieten Sie Einzel- oder Gruppentraining an?

Beides. Im Einzelintensivtraining kann der Kunde, egal ob Anfänger oder Fortgeschrittener, in kürzester

Zeit und ganz individuell seine Italienischkenntnisse in Fluss bringen und festigen, so dass sie effektiv und langfristig abrufbar sind. Er fühlt sich bald sicher im Small Talk, in der Bar und im Restaurant sowie beim Einkaufen und allen Freizeitaktivitäten. Dieses Training ist exakt auf die einzelnen speziellen Bedürfnisse zugeschnitten.

Es gibt auch noch das Gruppenintensivtraining. Hier lernt der Kunde kreativ, intensiv und mit ganz viel Spaß Italienisch in einer Kleingruppe, um einen lebendigen Umgang mit der italienischen Sprache zu erleben. Erfrischend anders lernen anhand von Dialogszenen, Interviews, abwechslungsreichen Übungen, Spielen oder durch Nachspielen von Sketchen auf Italienisch. Anhand von gezielten Lernstrategien wird Italienisch-Lernen zur entspannten Freizeitbeschäftigung. Einen schönen Urlaub können Sie noch besser genießen, wenn Sie sich im Urlaubsland auch sprachlich zurechtfinden mit italienischen Freunden oder Verwandten nette Gespräche führen können. In diesem Intensivkurs werden Sie mit viel Spaß und wenig Grammatikpaukerei nicht nur wichtige Alltagssituationen üben, sondern auch viel über Bräuche und Traditionen in Ihrem Reiseland kennenlernen. Am Ende des Kurses steht dem Genießen des „Dolce vita“ in Italien nichts mehr im Wege. Auch für Erwachsene, die gerade aus Itali-

en zurückgekommen sind und nicht möchten, dass die frisch gewonnenen Sprachkenntnisse einrosten.

Apropos Reisen. Sie sind selber gerne unterwegs und haben ein entsprechendes Sprachreise-Portfolio. Wie gestaltet sich das?

Da gibt es zum Beispiel „Rom für Jugendliche“. Mindestens 10 Schüler erleben hier die Hauptstadt Italiens à la carte. Ein lebendiges, individuelles, entspanntes Sprachtraining am Vormittag, bei dem alles aufeinander abgestimmt ist. Sie genießen ein spannendes Rahmenprogramm und haben eine gehörige Portion Spaß. Sie treffen Italiener und lernen Land und Leute noch besser kennen. Diese Reise kombiniert „indoor“ – Sprachtraining mit „outdoor“-Sprachtraining. Die Schüler haben die Möglichkeit, die im Kurs bereits erworbenen Kenntnisse sofort auszuprobieren und zu erweitern.

„Rom für Erwachsene“ ist für alle interessant, die diese Stadt schon immer einmal mit Blick hinter die Kulissen erleben wollten. Lassen Sie sich von der Dolce Vita der ewigen Stadt faszinieren und das im Vormittagsunterricht Gelernte sofort im Kontakt mit Italienern erproben und umsetzen. Gemeinsam unternehmen wir spannende Ausflüge auf Märkte, ins Restaurant, in die Bar und in historische Stätten. Ihre Souveränität im Umgang



Erfrischend anders Italienisch lernen



Erfrischend anders Italienisch lernen

mit der Sprache wird sich täglich verbessern.

Sie planen und verhandeln momentan auch zu Sprachkursen für Erwachsene auf dem Schiff.

Stimmt. Italienisch lernen an Bord und beim Anlegen gleich mit Italienern erproben und umsetzen. Die Tour soll uns um die Insel Elba führen. Ich bin immer offen strategische Partnerschaften auszubauen. Die Zusammenarbeit mit Reisebüros liegt mir am Herzen, aber auch für andere Kooperationen bin ich offen. Sie haben es ja schon selber auf den Punkt gebracht: an Ideen mangelt es mir nicht und umsetzen kann man diese am besten mit guten Partnern.

Referenzen Italienisch für Führungskräfte

- Schattdecor AG Rosenheim
- Kommunikationssysteme Johann Lemberger
- Immosmart GmbH München
- baufismart München
- Don Brusko Rosenheim
- Kinderarztpraxis Gabi Haus München u.v.m.

Institutionen

- Montessori-Schule Rosenheim
- SDI Sprachen- und Dolmetscherinstitut München
- VHS München und Rosenheim



Als Sprachtalent und Botschafterin für italienisches Lebensgefühl sind Sie gerade für Firmen und Messen sehr interessant, oder?

Ich organisiere Intensivtrainings für Mitarbeiter von Firmen, die mit Italien zu tun haben, um sie für den Aufenthalt in Italien fit zu machen. Auf Unternehmensebene gibt es viele Podien, wo ich mit den sprachlichen Qualitäten gefragt bin. Ob Messen oder Kongresse, ich bin viel unterwegs. Mit meiner Führungs- und Lehrerfahrung kann ich als Messe-Chefhostess Teams koordinieren. Wenn die Atmosphäre warm und einladend sein soll, ist Gabriella zur Stelle. *(Wie lächeln uns an.)*

„Ich bringe
Bella Italia
zu Ihnen.“

Gabriella
Hiller-Lemberger
Telefon 0170-2233661
info@italienisch-sprechen.com

www.italienisch-sprechen.com





Neue Instandhaltungstage 2017 Wertschöpfung

Von 04. bis 06. April 2017 treffen sich Praktiker und Experten aus den Bereichen Instandhaltung und Asset Management wieder beim Branchentreffpunkt INSTANDHALTUNGSTAGE in Klagenfurt. Wie schafft die Instandhaltung den Schritt vom Kostenfaktor hin zum Wertschöpfungspartner? Wie sieht der Weg hin zu einer zukunftsorientierten Instandhaltung aus?

„2017 werden ganz besondere INSTANDHALTUNGSTAGE“, stellt **Initiatorin Jutta Isopp** stolz fest. „Nicht nur, dass die Veranstaltung nun schon zum 10. Mal stattfindet, auch wir als Veranstalter haben einiges zu feiern! Die Unternehmen Messfeld GmbH und dankl+partner consulting bestehen nun bereits seit 10 bzw. 20 Jahren erfolgreich am Markt! Das werden wir gemeinsam mit unseren Kunden, unserem Team und den Besuchern feiern!“. Mit dem breitesten Trainings- und Vortragsprogramm der letzten 10

Jahre werden technische Aspekte ebenso beleuchtet, wie Management- und Zukunftsthemen. Die Themenbreite von Dehnungen und Kräfte richtig messen, über Instandhaltungsoptimierung und Maintenance 4.0 hin zu Führungs- und Innovationsthemen zeigt, wie vielfältig die Instandhaltung ist und mit welchen Herausforderungen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter täglich konfrontiert sind.

Am Kongresstag 06.04.2017 werden u.a. Vortragende der Unternehmen greiner packaging, Magna, EPlan und GMP Machine Parts ihre Erfahrungen teilen und Einblicke in ihre Organisationen geben. Gleichzeitig werden bei der begleitenden Fachausstellung am 06. April heimische und international tätige Unternehmen wie etwa Bernecker + Rainer, Conrad Electronic, Denios, DEWESoft, GMP, H&H Systems, Kugellager Leitner, PDS, Sintronics, Steyr-Werner, Testo und Co erwartet.

TIPP: Auch dieses Jahr finden wieder alle Vorträge und Fachartikel rund um das Thema Instandhaltung in einem hochwertigen Jahrbuch Platz. Instandhaltungs-Interessierte sind herzlich eingeladen, sich ihr kostenloses Exemplar bei den INSTANDHALTUNGSTAGEN 2017 abzuholen!

Über die Veranstaltung:

Die INSTANDHALTUNGSTAGE sind längst ein etablierter Fixpunkt im Veranstaltungskalender nationaler und internationaler Instandhaltungsexperten und –praktiker. Der Branchentreffpunkt wird von den Unternehmen dankl+partner consulting gmbh, Messfeld GmbH und MCP Deutschland GmbH abwechselnd in Salzburg und Klagenfurt organisiert. Die INSTANDHALTUNGSTAGE 2017 finden von 04. bis 06. April 2017 in Salzburg statt.

www.instandhaltungstage.at



Instandhaltungstage 2017

www.instandhaltungstage.at

Instandhaltungstage
04.-06. April 2017

Fotos: ©wildbild für Instandhaltungstage



Location des Monats



**Mittenheimer Straße 62
85764 Oberschleißheim**

Kontakt:
Schreiner Innovation GmbH & Co. KG
Hollerstraße 11, 80995 München
Tel.: (089) 1434 1998 -10, Fax -99
Mobil: 0172 89 040 87
www.schreiner-c3.de

www.schreiner-c3.de



CONFERENCES
CULTURE
COMMUNICATION

ERFOLGREICH TAGEN IN OBERSCHLEISSHEIM

Das C3 ist ein modernes Tagungsgebäude in lichtdurchfluteter Architektur. Das exklusive Gebäude vermittelt eine ganz besondere Energie, die sich auf die Teilnehmer überträgt. Eine große Terrasse mit Riesenschirm ist gerade für die Sommermonate attraktiv. 57 Parkplätze sind direkt am Haus.



Freie Fläche am Saal



Kleiner Saal



Kleiner Saal

- Geboten sind Rednerpult, zwei Präsentationsleinwände und moderne Konferenztechnik. Je nach Möblierung mit oder ohne Tische sind 100 – 150 Plätze im großen Saal möglich, weitere 30 Plätze im angeschlossenen kleinen Saal.



Rednerpult und Beamer



Beamer aus der Decke



Großer Saal



Großer Saal

- Das Catering kann dann nach Wunsch geleistet werden. Dazu stehen eine große Küche und bewährte Dienstleister zur Verfügung.

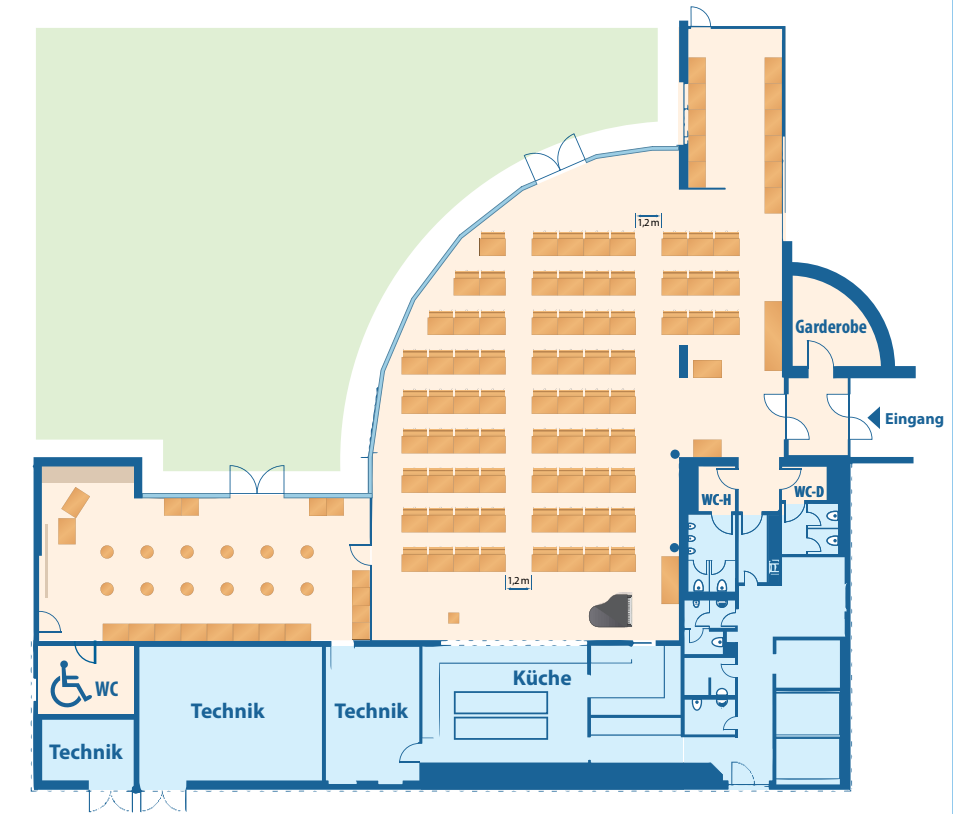


Küche

- Für Kunstgenuss und Unterhaltung gibt es einen Steinway Flügel und hervorragende Musikkünstler.



SITZPLÄNE



KLEINER SAAL

GROSSER SAAL



Website des Monats

EMPLOYER BRANDING

ÜBER 5 STUFEN ZUM ERFOLG

Erfolgreiches Employer Branding wirkt extern und intern. Es unterstützt dabei, die richtigen Mitarbeiterinnen zu gewinnen und zu binden. Vor allem aber beginnt es lange, bevor Positionen (neu) besetzt werden sollen. Und es setzt ein, bevor die besten Fachkräfte in Ihrem Unternehmen über eine Neuorientierung nachdenken. Entsprechend vielschichtig ist das Employer Branding. Voraussetzung für den Erfolg ist dabei, dass die Weichen auf allen Ebenen richtig gestellt werden.

In dem von mir entwickelten 5-Stufen-Programm durchlaufen Unternehmen all diese Ebenen. Erfahren Sie im Video, welche dies sind und lernen Sie außerdem wichtige Fragen dazu kennen. *Martina Schäfer*

Martina Schäfer unterstützt mittelständische Unternehmen dabei, leichter die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden. Sie berät zur Auswahl der passenden Kommunikationsplattformen und -inhalte. Außerdem ist sie Buchautorin, hält Vorträge und gibt ihr Wissen in Workshops und als Tutorin bei der Freien Journalistenschule weiter.

Martina Schäfer
FINIS Kommunikation

Infotel.: +49 30 31951208
info@finis-kommunikation.de



www.finis-kommunikation.de

25 Jahre Erfolgsportraits für Unternehmer und Geschäftsführer

Visuelles Storytelling • Positionierung von Unternehmerpersönlichkeiten • XXL-Visitenkarten

Orhideal Studios



„Herzlich Willkommen bei Orhideal -
Unternehmer-& Geschäftsführerkommunikation.“

Produkt des Monats

Endlich natürlich länger wachsende Wimpern durch....



www.monster-lashes.de

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Interviewpartner aus dem Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Liebe Leser,

Sie sind nicht alleine, auch wenn es Ihnen an der Spitze manchmal einsam vorkommt. Viele andere Unternehmer aus dem Mittelstand im deutschsprachigen Raum haben ähnliche Herausforderungen und Spaß an ihrem Wirken, so wie Sie. Leider werden sie nur selten sichtbar! Die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter. Sie kennen das ja...

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Karl Pils, Autor und Redner, nennt diese Energie in seinen Büchern Überwindungskraft. Der Erfolg der vorgestellten Unternehmer basiert auch darauf, dass sie nicht nur Spezialisten in ihrem Fach,

sondern auch Menschenspezialisten sind. Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

Es ist Zeit, dass der Mittelstand mit seinen wertigen Leistungen „ein Gesicht bekommt“. Wer ist denn dieser oft gepriesene „Wirtschaftsmotor Mittelstand“? Uns interessieren die „hidden champions“ mit ihren engagierten Teams, die bescheiden im Hintergrund, aber mit viel Hingabe zur Sache agieren. Mein Beruf ermöglicht mir, Ihnen diese kompetenten Persönlichkeiten sichtbar zu machen. Bühne frei für Unternehmer mit Vision und Verantwortungsbewusstsein, die nicht zögern, mit ihrem guten Namen für ihre Firma zu stehen. Wir können voneinander lernen und uns gegenseitig begeistern. Geben Sie Ihren Ideen den nötigen Raum. Hier haben Sie die Plattform dafür gefunden: einen Ideen-pool für Macher aus dem Mittelstand.

Vergessen Sie nicht:

Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen. In diesem Sinne bis bald

...immer eine gute Orh-idee für Sie.



Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

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

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

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

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

Alle Inhalte basieren auf Angaben der empfohlenen Unternehmen. Das Magazin dient dazu, auf Persönlichkeiten und deren Leistungen aufmerksam zu machen. Bedenken Sie: Alle Leistungen, die im Magazin empfohlen werden, können nicht durch die Experten überprüft werden. Empfehlungen bleiben Empfehlungen und sind keine Garantie für die Qualität einzelner Leistungen und Produkte. Für die Richtigkeit der Angaben und Folgen aus der Inanspruchnahme empfohlener Leistungen haften ausschließlich die empfohlenen Unternehmen. Seitens Orhidea Briegel und der Experten kann keine Haftung übernommen werden. Nachdruck und Kopie - auch auszugsweise -, Aufnahme in Online-Dienste und Internet, Vervielfältigung auf Datenträger wie CD-Rom, DVD usw. nur mit schriftlicher Genehmigung von Orhidea Briegel und der Experten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos keine Gewähr. Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelierten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

Bildnachweis: © Aki Nousainen 123rf.com, © Michael Homann - Fotolia.com, © Vladito - Fotolia.com, © pics721 - Fotolia.com, © XtravaganT - Fotolia.com, © pics721 - Fotolia.com, © DRBDSIGN.com - Fotolia.com, andigital - Fotolia.com, © pixamo - Fotolia.com, © hacohob - Fotolia.com, © Markus Haack - Fotolia.com, © cool chap - Fotolia.com, © xy - Fotolia.com, © Picture-Factory - Fotolia.com, © lightpixel - Fotolia.com, © peshkova - Fotolia.com, © contrastwerkstatt - Fotolia.com, © Kzenon - Fotolia.com, © Alexey Shop - Fotolia.com, © nyul - Fotolia.com, 123rf.com, © TONO BALAGUER, cia78, Dmitry Kalinovsky, Galina Peshkova, tormwang, dotshock.



Februar 2017 • **Sonderedition**
13 Jahre Plattform • www.orphideal-image.com

Begegnung mit
**Michael Lamm &
Daniel Krespach**

M2energie & I&K Unternehmerschule
Unternehmer des Monats

Podium der Starken Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin & Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Raus aus dem Hamsterrad:
Funktionierende Systeme schaffen,
delegieren und profitieren

Unternehmer auf Autopilot

Mehrere Firmen erfolgreich zu betreiben ist keine abstrakte Kunst, sondern eine Frage der konkreten Systematik. Für viele Unternehmer ist das Führen eines einzigen Unternehmens bereits eine Qual, weil sie in Selbständigen-Manier agieren und sich dadurch Wachstumsgrenzen setzen. Wie also ein System installieren, das aus der Geld-gegen-Zeit-Falle, aus dem ewigen Hamsterrad befreit? Die Antworten darauf kennen die erfolgreichen Mehrfachunternehmer und Arbeitgeber Michael Lamm und Daniel Krespach. Ihre L&K Unternehmensgruppe teilt sich in vier Unternehmen auf. Eines davon ist sogar Marktführer im Energiebeschaffungsbereich.

Der Erfolg der Fortschritt-Macher Lamm und Krespach basiert auf einem System, auf dem von ihnen entwickelten Unternehmer-Autopiloten, der auf alle Branchen übertragbar ist und hohe Wirtschaftlichkeit bei gleichzeitig maximaler unternehmerischer Freiheit ermöglicht. Geschätzt für ihre Effizienz und Fähigkeiten haben die beiden Nischenhelden eine Unternehmerschule ins Leben gerufen, um zunächst ihr Geschäftskunden-Netzwerk beim Schritt vom Selbständigen zum Unternehmer zu unterstützen. **Die Chance von Erfolgreichen zu lernen und den unternehmerischen Horizont zu erweitern, ergibt eine große Nachfrage: Mittlerweile betreut die L&K Unternehmensberatung Firmeninhaber diverser Branchen aus dem deutschsprachigen Raum und vergibt die gefragten Plätze in der Unternehmerschule nach einem Bewerbungsverfahren.**

Wer hoch hinaus will, ohne Bruchlandung, kann mit dem L&K Unternehmer-Autopiloten sicher abheben. Nicht vergessen - hinter dem Horizont geht es weiter... Orhidea Briegel, Herausgeberin

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



Gefragt: Das auf jegliche
Branchen übertragbare
Autopilotensystem der
Vorzeigeunternehmer
Michael Lamm und Daniel Krespach

„Vergessen Sie graue Theorie:
Wir leben, was wir lehren.“

www.lamm-krespach.de

Erfolgreich auf vielen Ebenen:
Die L&K Unternehmerschule ist Teil der L&K Unternehmensgruppe. Neben dem 12-Stufen-Modell wird ein einzigartiges Jahreszielplanungsseminar angeboten, das zum wohl erfolgreichsten Unternehmerseminar im kompletten deutschsprachigen Raum avancieren könnte. Denn hier schließen die zwei pragmatischen Macher eine weit verbreitete Lücke: Bei den meisten Unternehmen fehlt diese Jahreszielplanung gänzlich, dabei ist sie einer der wichtigsten Grundpfeiler des unternehmerischen Erfolges. Dafür stehen die beiden Unternehmer aus eigener Erfahrung nicht nur mit ihrem TOP Namen, sondern auch mit ihren TOP Ergebnissen.

Orhideal IMAGE: Von vier Unternehmen, die Sie leiten, sind Sie mit einem sogar die Nummer 1 in der Branche. Was hat Sie an die Poolposition gebracht?

Daniel Krespach: Sicherlich die Tatsache, dass wir absolute Praktiker sind. Wir haben die Ärmel hochgekrempelt, laufend optimiert, an uns gearbeitet und es nach 10 Jahren geschafft, alle vier Unternehmen auf Autopilot laufen zu lassen. Wir haben dadurch viel Freiraum, um AM Unternehmen zu arbeiten. In der Theorie zu schwelgen ist nicht unser Ding. Das Umsetzen macht uns aus. So konnten wir in den letzten Jahren mehrere Unternehmen erfolgreich aufbauen und es sogar bis hin zum Marktführer im Energiebereich schaffen.

Ihr Erfolgsunternehmen M2energie ist Energiemakler. Sie beschäftigen in der Spitze 50 fest angestellte Mitarbeiter, haben ein breites Vertriebsnetzwerk mit freien Partnern und betreuen etwa 35.000 Geschäftskunden. Ein kleines Team mit großer Wirkung!

Michael Lamm: Und wie. Die Koordination ist für kleine Unternehmen extrem wichtig. Ohne extrem ausgefeilte Systematik würde es nicht funktionieren. Natürlich sind unsere Geschäftskunden von der Effizienz sehr fasziniert, denn sie wollen natürlich alle gerne ihre Unternehmensergebnisse verbessern. Wir werden oft gefragt, wie wir das machen.

So oft, dass Sie dann eine Unternehmerschule ins Leben gerufen haben?

Daniel Krespach: Kann man so sagen. Gerade Inhaber von Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern agieren oft mehr in Selbständigen-Manner und wollen aus dem Hamsterrad ausbrechen. Sie lesen Bücher, gehen in Vorträge und schaffen doch nicht den Switch zum Unternehmer. Da wollten wir Abhilfe schaffen, denn unser Umsetzungskatalog mit Autopilotenfunktion ist auf jegliche Branchen übertragbar.

Michael Lamm: Außerdem haben wir die Fähigkeit, uns in jedes Unternehmen hineinzusetzen, egal wie unterschiedlich die Geschäftskonzepte und die Ideen dahinter sind. Die schnelle Auffassungsgabe ist unsere Stärke!

In welcher Form geben Sie Ihre Unternehmererfahrung dann weiter?

Daniel Krespach: Bei unserer Unternehmensberatung gibt es zwei Schritte. Im ersten Schritt starten wir mit unseren Kunden in der L&K Unternehmerschule mit dem Thema „VOM SELBSTSTÄNDIGEN ZUM UNTERNEHMER“. Das heißt wir stellen in einem Beratertag alles auf den Prüfstand, um Potentiale zu entdecken. Wir

können durch unsere tiefgehende und langjährige Praxiserfahrung Schwächen in einem Unternehmen sofort erkennen, und diese anhand unserer Erfahrung von der Straße schnell in gewinnbringende Systeme umwandeln.

Mit Straßenwissen wollen Sie betonen, dass Ihr Wissen nicht aus Büchern stammt, richtig? (er nickt) Und wie geht es dann weiter?

Michael Lamm: Darauf folgt das 12-Stufenmodell der L&K Unternehmerschule, welches Monat für Monat aufeinander aufbaut. Es beinhaltet beispielsweise die Ermittlung des Status quo, eine klare Positionierung, ein lukratives, wiederkehrendes Geschäftskonzept, die Facetten des Offline- und Online-Marketings, den Vertrieb, das Controlling sowie eine fundamentierte Jahreszielplanung.

Dann sind Sie bestimmt dauernd unterwegs?

Michael Lamm: Nein nein, wir sind ja nicht im Hamsterrad, Frau Briegel. Und wir wollen ja andere auch daraus befreien. Es gestaltet sich sehr konzentriert und effektiv: Unsere Kunden nehmen sich zwei Tage frei von den Aufgaben in ihrer Firma und verbringen diese Zeit mit uns in einem schönen Hotel, um mit einem freien Kopf an ihrem Unternehmen und nicht im Unternehmen zu arbeiten.

Das kann ich gut nachvollziehen. Nach dem Motto: Im alten Trott bewegt man sich nicht vorwärts. Nun passt meiner Meinung nach der Ausdruck Unternehmensberatung nur bedingt zu Ihnen, weil Sie dann zwangsweise in der zur Definition gehörenden Schublade landen. Sie betrachten ja viele Aspekte ganz anders als eine klassische Unternehmensberatung.

Daniel Krespach: Ja, sicher. Wir sind ja auch Unternehmer und wir haben ja auch verschiedene Firmen am Laufen. Da ist geballte Praxis in unserem Leistungsspektrum. Unsere besonderen Kompetenzen und unser Know-how beruhen nicht nur auf Theorie. In unserer Karriere haben wir mehrfach bewiesen, dass wir wissen, wovon wir sprechen. Unser Pluspunkt und Alleinstellungsmerkmal ist es, unseren Kunden das gelebte Praxiswissen weitergeben zu können. Wir sorgen für sofort umsetzbare Systeme, die nachweislich in verschiedensten Branchen funktionieren. Der klassische Unternehmensberater schaut ausschließlich auf Zahlen, Daten, Fakten. Wir versetzen uns in die komplette Lage unseres Kunden, berücksichtigen alle Lebensbereiche und schaffen trotz Wachstum und Expansion eine Worklife-Balance.

Das ist ja wie bei der TV-Sendung „In der Höhle der Löwen“. Beteiligen Sie sich denn auch an Unternehmen?

„Denke positiv oder gar nicht!“

Daniel Krespach

Michael Lamm: Interessante Vorstellung, Frau Briegel. Damit kann ich mich gut identifizieren. Ich mag es pragmatisch, so wie Sie. Vielleicht sehen Sie uns ja mal in der Sendung (*er lacht mich an*). Ausreichend Bühnenerfahrung sind wir ja. Das Format passt zu uns. Aber zurück zu Ihrer Frage: Beteiligungen sind momentan nicht geplant. Aber wir haben in unserem Stufen-Modell auch das Thema Finanzierungen dabei. Da rollen wir alle notwendigen Aspekte auf.

Ist dann mit diesen 12 Stufen Ihre Betreuung abgeschlossen?

Daniel Krespach: Der Kunde hat nach diesem einjährigen 12-Stufen-Modell die Möglichkeit, uns für weitere 3 Jahre zu engagieren.

Welche Dienstleistung bieten Sie dann in diesen drei Jahren an? Und was ist der Mehrwert?

Daniel Krespach: Also, nachdem wir zunächst im 12-Stufen-Modell einen L&K Unternehmer-Autopiloten in das Unternehmen unseres Kunden installiert haben, geht es im zweiten Schritt in den drei Jahren darum, aus seinem Unternehmen eine Marke zu kreieren, einen Markenwert zu schaffen, den Unternehmer ersetzbar und das Unternehmen verkaufbar zu machen. Das Schaffen von Systemen ist dabei der Mehrwert!

Das finde ich super. Das bedeutet, wenn er sich von seinem Unternehmen irgendwann verabschieden will, geht der Wert des Unternehmens nicht verloren. Sind kleine und mittlere Unternehmen die Zielgruppe, die Sie ansprechen?

Michael Lamm: Auf jeden Fall, aber auch Selbstständige und alle Unternehmer, die noch darauf angewiesen sind, Zeit gegen Geld zu tauschen und die sich somit im Hamsterrad bewegen.

Das ist also nur etwas für Unternehmer, die es sich Wert sind, sich weiterzuentwickeln?

Daniel Krespach: Definitiv. Unser Erfolgsrezept ist und war die stetige Persönlichkeitsentwicklung, permanentes Wachsen und das regelmäßige Überprüfen von allem! Ein Baum, der sich nicht mehr entwickelt, der nicht mehr wächst, der braune Blätter bekommt, ist tot. Wer selbst persönlich sowie auch in der Firma stehen bleibt, der hat verloren.

Und nun die Kostenfrage für Ihr Programm?

Michael Lamm: Wir schaffen kostengünstige und einfache Maßnahmen, die für jeden Selbstständigen und Geschäftsmann schnell umsetzbar sind. Das bringt sofortige Umsatzsteigerungen, die durch saubere Systeme nachhaltigen Erfolg und Wachstum garantieren.

Sie sind mit Ihrem Programm zum absoluten Kundenmagneten avanciert. Nach dem zu urteilen, wie viel Sie gebucht werden, müssen Sie ein sehr gutes Verkaufsargument haben?

Daniel Krespach: Ja, unser Vertrieb ist erfolgreich, denn unser Verkaufsargument schlechthin ist, dass wir Praktiker sind. Mit anderen Worten: Wir schulen, was wir leben! Unser Thema ist für viele Kooperationspartner wie Trainer, Speaker, Seminaranbieter, Steuerberater oder Vermögensverwalter interessant und diese verweisen Unternehmer an uns. Ein hohes Maß an Integrität und absolute Vertrauenswürdigkeit zeichnen uns natürlich aus.

LAMM & KRESPACH GbR
Unternehmensberatung

Unternehmerfreiheit durch den Unternehmer-Autopiloten

Die beiden Nischenhelden haben ein System entwickelt, welches jedem Selbstständigen die Möglichkeit gibt, Unternehmer zu werden und nach einem 12-Stufen-Modell einen Autopiloten im Unternehmen zu installieren:

„Stellen Sie sich einmal folgendes vor: Sie setzen sich in ein Flugzeug, drücken die Taste **Autopilot**, lehnen sich zurück und kommen sicher und ohne jeglichen Aufwand an Ihr Ziel! Ein Traum? Nein, es ist kein Traum - nicht mit L&K! Hinter jeder Idee, die wir kreieren, jedem neuen Meilenstein, der von uns gesetzt wird, jeder kreativen Weiterentwicklung, jedem System, das implementiert wird, steht immer ein klarer Fokus! Dieser Autopilot sorgt dafür, dass das Unternehmen und seine Prozesse automatisch und ohne den Inhaber ablaufen! Das bringt unternehmerische Freiheit auf höchstem Niveau.“

Michael Lamm

**Lamm & Krespach GbR
Unternehmensberatung**

Tel: +49-(0)7842-9967300
info@lamm-krespach.de
www.lamm-krespach.de
www.m2energie.com

„Wir kreieren
Geschäftskonzepte,
die wiederkehrend
Umsätze erzielen.“



Die Sonderverteilung.

Februar-
Sonderdrucke
in 10.000

Teilnehmer -
Unterlagen auf dem
Motivationstag.

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



Vorstellung der L & K Unternehmensschule:
Daniel Krespach, Michael Lamm, hier mit
Peter Schuh (Bildmitte) www.schu.tv

Titelgesichter Februar mit März-Titelmann
Andreas Berg alias „Andymen“



Am Stand bei der Autogrammstunde...
...laden ein zu ihrer Informationsveranstaltung



Shop des Monats

„Bei uns geht's sauber zu.“



*Hygiene-Information
von & mit Silvia Siegel*
Leiterin Geschäftsentwicklung

clomo GmbH ist seit 2006 gerne Ihr Partner bei der Ausstattung ansprechender, sicherer und hygienischer Waschräume. Von München aus bieten wir unseren Rundum-Sorglos-Service bundesweit.

In unserer breit gefächerten Dienstleistungs- und Produktpalette finden bestimmt auch Sie Ihr Wunschprodukt. Seifenspender, Handtuchspender, Desinfektionsspender, Damenhygienebehälter, Duftspender, Toiletten- bzw. WC-Sitzreiniger, Urinalsiebe und Abfalleimer – fragen Sie uns nach der für Sie maßgeschneiderten Komplettlösung.

Beispielsweise sind im Winter Infektionskrankheiten wieder ein Thema. Arbeitsplätze sind ideale Umgebungen für die Ausbreitung von Grippe und anderen Infektionskrankheiten. Händedesinfektion ist problemlos ein-

zuführen und stellt eine wirksame und kostengünstige Methode zur Verbesserung der Gesundheit in Betrieben dar.

Der VAH-gelistete Instand-Schaum eignet sich überall dort, wo eine gründliche Handhygiene essentiell ist – beispielsweise im Gesundheitswesen oder der Nahrungsmittelindustrie. Desinfektionsschaum und -gel eignen sich besonders für Kantinen, Büros, Pausenräume sowie öffentliche Einrichtungen, um die Verbreitung von Keimen zu verhindern. Die clomo Desinfektionsspender erhalten Sie zur Miete, im Rahmen einer Servicevereinbarung oder zum Kauf.

Durch die enge Zusammenarbeit mit führenden Sanitär- und Hygieneunternehmen im In- und Ausland vervollständigen wir unser Angebot kontinuierlich und stellen Ihnen

stets moderne, innovative Spender, Geräte, Produkte sowie komplette Lösungen für die Waschaumhygiene zur Verfügung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, wir beraten Sie gerne. Wir freuen uns auch auf die Begegnung beim nächsten Unternehmertreff, bis dahin, herzlichst *Silvia Siegel*



**clomo GmbH
Waschaumhygiene**

Kirchplatz 4
85649 Brunnthal bei München

Telefon: 08104/648 988-0
Telefax: 08104/648 988-10
info@clomo.de

clomo Waschaumhygiene - wir bringen Frische!

Dienstleistungen, Mietgeräte, Geräte und Spender zum Kauf sowie viele Produkte rund um die Hygiene im Waschaum - alles aus einer Hand: Duftspender, Seifen- und Handtuchspender, Desinfektions- und Toilettenpapierspender, Damenhygienebehälter, Abfalleimer und Verbrauchsmaterial.

Auch **Komplettservice für Ihre Waschräume** bieten wir Ihnen gerne an, bitte sprechen Sie uns darauf an.



mySPA Spender

Ab sofort bieten wir Ihnen die formschönen mySPA Spender für Duschgel & Haarshampoo zum Kauf oder zur Miete. Die Duschgelspender gibt es in unterschiedlichen Farben mit großer Drucktaste. Die Nachfüllkartuschen sind ganz einfach auszuwechseln ...



Duftspender - Airfresh

Die umweltfreundlichen und treibmittelfreien Düfte von clomo bieten wir Ihnen in zahlreichen, angenehmen Duftvarianten. Wir stellen Ihnen unsere modernen Duftspender / Airfreshgeräte gerne vor und erarbeiten ein individuelles, überzeugendes Konzept für Ihre Räume ...

www.clomo.de

Kurs des Monats



Gestaltungs experimente

Kreatives Gestalten ist ein beruhigender Ausgleich für den stressigen Alltag. Wer eine Auszeit sucht, sich Ruhe gönnen will, sonst wenig Platz und Zeit für Kreatives findet, hat in den Kursen von Evelyn Hörmann die Gelegenheit, sich Inspiration zu holen und mit Gleichgesinnten auszutauschen. In angenehmer Atmosphäre mit maximal 5-6 Teilnehmern und mit individueller Betreuung für Anfänger und Fortgeschrittene finden Sie hier die nötige Ruhe zum Malen und zum Erlernen neuer Techniken.

„Die Lust am Malen, Neugierde und Experimentierfreude stehen bei allen meinen Kursen an oberster Stelle. Der künstlerischen Gestaltung sind keinerlei Grenzen gesetzt und somit kann jeder Teilnehmer seinen Stil verwirklichen. Materialkunde und Bildaufbau kommen dabei nicht zu kurz. Sie erfahren Grundlegendes über Acrylfarben. Es werden Farben gemischt, ausgekratzt, in Schichten aufgetragen, gespachtelt, es wird gerissen, geklebt, geschichtet, übermalt.“, so Evelyn Hörmann.

In der Tat bestimmen lebendige, vielschichtige Flächen, leuchtende Farben, interessante, oftmals raue Oberflächen, unterschiedlichste Materialien ihre Malerei. Sie arbeitet mit Pigmenten, Acryl- und Ölfarben, Metallpulver, Erde, Kohle, Asche, Ton, Kaffee. Als Malgründe verwendet sie Keilrahmen, Nesselgewebe, unterschiedliche Papiersorten, Holz- und MDF-Platten.

„Meine Arbeitsweise ist sehr experimentell“, erklärt die leidenschaftliche Künstlerin ihr Werken. „Es reizt mich immer wieder Neues zu entdecken und Neues auszuprobieren. Die meisten meiner Bilder durchlaufen einen langen Arbeitsprozess. Sie werden aus vielen Material-, Farb- und Lasurschichten hergestellt. Durch die Farbschichtungen bekommen sie eine ganz besondere Leuchtkraft.“ In ihre Rostobjekte arbeitet Evelyn Hörmann gesammelte Rostfundstücke ein. Metallpulver wird direkt auf dem Bildträger zum Rosten gebracht. „Wie sich die Rostflächen entwickeln werden kann ich im Vorfeld nicht planen. Das ist ein sehr spannender Prozess.“

Sich und die eigenen Ideen neu zu entdecken, ist hier das Motto.



**KunstAtelier
Evelyn Hörmann**

Äußere Ailinger Str. 63
88046 Friedrichshafen

Tel. 07541 / 4 32 89
Mobil 0160 / 99 48 99 51
evy.hoermann@t-online.de

www.kunstatelier-hoermann.de



ENERGIESPENDER DES MONATS

**Sie brauchen
ein Umfeld für
frische Ideen ?**

**Was würde es Ihnen bedeuten,
Ihre Arbeits- und Lebensumgebung
durch Ihr persönliches Farbkonzept
in einen Kraftplatz zu verwandeln?**
Farbenbotschafter Andreas Berg
AndyMen - Maler mit Stern - macht es möglich

www.andymen.de
AndyMen Maler mit Stern UG

„Bodenstruktur für Architekturmodelle“



Liebe Architekten,

Es gib in allen Variationen schon Stencils. Meine Stencils haben Muster von Bodenbelägen die bei Tabletop Bases einen sehr guten Eindruck machen.

Mann kann diese Stencils für so ziemlich alles verwenden.

Bases, Gelände, Mauern, Straßen und was euch noch alles einfällt. Man muss nur die Folie auf das Objekt legen können und anschließend die Strukturmasse auftragen.

Als Material verwende ich Mylar Folie mit einer Dicke von 0.3 mm, die mit einem Laser bearbeitet wird. Dadurch können leichte Schmauchspuren auf der Folie entstehen, die sich aber nicht auf das Ergebnis auswirken.

Da diese Stencils eine hohe Zugfestigkeit haben und lösemittel beständig sind, kann man sie bestens reinigen. Sie haben auch bei mehrmaligem Gebrauch eine hohe Lebensdauer.

Die Anwendung ist ebenso simpel wie die Reinigung

- die Stencil auf die Base legen
- eine Struckturpaste auswählen
- Stencil festhalten mit einem Spachtel oder ähnlichem Werkzeug die Modeliermasse auf dem Base verteilen bis die gewünschte Dicke erreicht ist
- Stencil an einer Ecke nehmen und nach oben wegziehen
- fertig

Mein Kickstarter-Projekt können Sie unterstützen: folgen Sie einfach diesem Link,

Thomas Buchta



Impuls des Monats



Kolumne von & mit
Verena Schraner

Schraner Erfolgslabor GmbH
Marquardsenstraße 11
91054 Erlangen

Telefon:
+49 9131 924506-0

kontakt@persoscreen.de

Telefonisch sind wir erreichbar von:
Montag - Freitag 09:00 - 16:30 Uhr



Burnout-Prävention

BLICK HINTER DIE FASSADE
MIT **MENTALscreen**



Nicht nur Unternehmer und Führungskräfte, sondern auch immer mehr Mitarbeiter spüren, dass aus einer Herausforderung immer schneller eine Überforderung wird. Viele zerreißen sich zwischen Beruf und Familie, Leistungs- und Termindruck nehmen zu, die Grenzen zwischen Berufs- und Privatleben verwischen aufgrund moderner Kommunikationsmedien. Statistiken über Ursachen für Krankmeldungen von Arbeitnehmern belegen, dass die Anzahl arbeitsunfähiger Mitarbeiter aufgrund psychischer Erkrankungen steigt.

MENTALscreen: der umfassende Burnout Test

Die Burnout-Prävention in Unternehmen wird immer wichtiger. In vielen Unternehmen gehört sie mittlerweile als fester Bestandteil zum betrieblichen Gesundheitsmanagement. Zur Einschätzung der Stressresistenz bzw. Burnout-Gefährdung von Mitarbeitern steht Ihnen mit dem MENTALscreen ein Burnout Test zur Verfügung, der als Element der PERSOscreen®-Toolfamilie im Rahmen von Coachings und Gesundheitsvorsorge in Unternehmen herangezogen werden kann.

Burnout-Prävention mit MENTALscreen

Unser Burnout Test zeigt die Stressresistenz ebenso auf wie das Belastungspotenzial. Erfahrene MENTALscreen-Coaches und Berater erkennen anhand der Auswertung sehr schnell, wie der Umgang einer Person mit Stress am Arbeitsplatz aussieht, wo jemand Energie verbraucht und was seine Stressresistenz erhöht. So kann rechtzeitig bei den Ursachen von Stress gegengesteuert werden, damit Sie die Gesundheit und Arbeitsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter erhalten bzw. verbessern können.

Unterstützung durch MENTALscreen-Coach

Die Durchführung des MENTALscreens sowie die Interpretation der generierten Daten sind ausschließlich über einen zertifizierten Berater oder Coach möglich. Gerne vermitteln wir Ihnen den Kontakt zu einem MENTALscreen-Experten in Ihrer Nähe oder zertifizieren Sie, wenn Sie selbst Berater sind, für dieses Tool.

FRAGEBÖGEN & AUSWERTUNG

FRAGEBÖGEN

Selbsteinschätzung/ Einschätzung durch Führungskraft

>> Alternative A:

Mitarbeiter möchte einen MENTALscreen und schätzt sich selbst ein (86 Fragen).

>> Alternative B:

Die Führungskraft vermutet eine Burnout-Gefährdung bei einem Mitarbeiter und schätzt diesen ein (78 Fragen).

MENTALscreen-Zertifizierung

Wissenschaftlicher Hintergrund

AUSWERTUNG

- systemgeneriertes, 27-seitiges PDF-Dokument
- Betrachtung von 90 Eigenschaften, die sich auf die Bereiche Basiswerte, Burnout-Faktoren, gesundheitliche Stressoren, soziale Stressoren, Burnout-Resistenz, Stress-Resistenz, Handlungsstrategien und emotionaler Antrieb verteilen
- je zwei Prozentwerte pro Eigenschaft: Der erste Wert zeigt die Ausprägung der jeweiligen Eigenschaft in Job, der zweite im Privatleben.
- übersichtliche Darstellung der Werte in Form von Balken- und Spinnendiagrammen
- allgemeine Interpretationshilfe inklusive

www.persoscreen.de

Flucht in die Krankheit

Erfahren Sie, welche Rechte Sie als Arbeitgeber haben, wenn sich Mitarbeiter im Konfliktfall in eine Krankheit flüchten.

Worum es geht

In der letzten Kolumne habe ich Ihnen aufgezeigt, wie Sie als Arbeitgeber MitarbeiterInnen unterstützen können, wenn diese größere gesundheitliche Probleme haben. Heute geht es wieder um das Thema Krankheit, aber aus einem anderen Blickwinkel. Sicher haben Sie so etwas schon erlebt. Sie führen ein Konflikt- oder Kritikgespräch mit einem/r MitarbeiterIn und diese/r geht in den passiven Widerstand, sprich er/sie wird krank. Sicher werden Sie sich darüber ärgern und die KollegenInnen werden sich ihren Teil denken. In manchen Fällen ist diese Reaktion schon so zur Gewohnheit geworden, dass Sie sogar schon die Krankheitstage genau vorhersagen können. Im Prinzip zeigt Ihnen der/die Mitarbeiter/in, wer vermeintlich am längeren Hebel sitzt, denn mit einer Ar-

beitsunfähigkeitsbescheinigung fühlt er/sie sich auf der sicheren Seite. Fast alle Arbeitgeberunternehmen in dieser Situation nichts.

Was hilft

Das muss nicht so sein, es gibt da ein Mittel das helfen kann. Dazu brauchen Sie nur den richtigen Anwalt und etwas Mut. Warum Mut, nun ich beziehe mich bei meinem Vorschlag auf ein Urteil des Bundesarbeitsgerichts aus dem Jahr 2005, das fast niemand kennt, auch die wenigsten Arbeitsrichter. Wenn ein/e MitarbeiterIn innerhalb von sechs Monaten mehr als sechs Wochen krank wird, dann dürfen Sie als Arbeitgeber verlangen, dass der/die MitarbeiterIn den Arzt von der Schweigepflicht entbindet. Bis der/die MitarbeiterIn das tut, dürfen Sie auch noch die Entgeltfortzahlung stoppen. Beide Maßnahmen sind „abgesegnet“ durch das Bundesarbeitsgericht. Hintergrund der Entscheidung ist, dass Sie als Arbeitgeber überprüfen können müssen, ob die Krankhei-

ten zusammenhängen und damit nur die Lohnfortzahlungspflicht für sechs Wochen besteht. Wenn Sie dieses Mittel einsetzen, werden Sie vermutlich zu hören bekommen, dass diese Auskunft auch die gesetzliche Krankenkasse geben kann. Prinzipiell richtig, aber in dem Urteil hat das Bundesarbeitsgericht ausdrücklich festgestellt, dass Sie sich nicht auf die Auskunft der gesetzlichen Krankenkasse verlassen müssen. Die privaten Krankenkassen müssen übrigens solche Auskünfte erst gar nicht erteilen. In den Fällen, die ich begleitet habe, sind die Mitarbeiter/innen im Rahmen der sich anschließenden gerichtlichen Auseinandersetzung meistens aus dem Unternehmen ausgeschieden. Die wenigen, die die Entgeltfortzahlungsklage konsequent verfolgt haben, bekamen in der Folgezeit nicht mehr so leicht eine Krankschreibung von ihrem Arzt und auch das finde ich einen beachtlichen Erfolg.

Für weitere Fragen stehe ich selbstverständlich gerne zur Verfügung! *Markus Schleifer*



lesen Sie auch
die Titelstory
März 2016

„Lohn-
kosten-
zuschuss
für Arbeit-
geber“

FIRSTCLASS-VON A NACH B

„Kompetenz

visualisieren...“

Kolumne von & mit
Ralph Zoberbier
www.firstclasschauffeur.de



Wer auf eine Beförderung mit Stil Wert legt, kennt distingo, die Marke für Maßkonfektion (Damenmode und Herrenmode). Resultierend aus den wachsenden Kundenbedürfnissen nach hochwertigem Angebot, Nachhaltigkeit, Service und „Entschleunigung“ hat Inhaberin Petra Muthmann mit 20 Jahren Erfahrung in der Maßkonfektion eine einzigartige Möglichkeit geschaffen, den eigenen Stil perfekt zu unterstreichen.

„Distingo“ bedeutet „Ich unterscheide“. Ich unterscheide mich auch in Hinblick der Qualität meiner Kleidung. Im Zentrum des Geschäftes im Ateliercharakter steht ein restaurierter ehemaliger Schneidertisch. Hier kann der Kunde in Ruhe Stoffe „schmökern“, sich dabei von erfahrenen Stilexperten beraten lassen und herausfinden, welcher Schnitt und welche Farbe ihm am besten entsprechen. „Wir sind den ganzen Tag schützend umhüllt von unserer Kleidung. Diese wirkt auf das Außen, darum sollten wir mehr Bewusstsein auf unsere Kleidung legen, gemäß dem Prinzip der Resonanz“, so Kleidungsexpertin Petra Muthmann. Und das Beste: die Preise sind für diese einzigartigen individuellen Maßprodukte absolut fair kalkuliert: Maßhemd ab 99€, Maßanzug ab 649€, Maßhose ab 229€, Maßjeans ab 229€, Maßgehrock ab 599€, Maßweste ab 179€, Maßsakko ab 469€, Maßjanker ab 569€, Maßmantel ab 599€, und das alles auch für Damen, zum Beispiel Maßbluse ab 109€ oder Maßrock ab 139€. *Ralph Zoberbier*

www.distingo.de



User-Portal des Monats

Reiseplanung für internationale
Touristen in Deutschlands
beliebtestem Reiseziel.

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

Ihr Ansprechpartner
Stephan Heemken

Telefon: 089 / 8909 15 371

Mobil: 0163 / 784 37 88

E-Mail: info@foravisit.com

munich.foravisit.com



Deutsch ▾

MUNICH
FOR A VISIT
Urlaub ab dem 1. Klick!

Suchen...

[Start](#) [München](#) [Reiseinfos](#) [Sehenswürdigkeiten](#) [Freizeit & Erholung](#) [Kultur & Musik](#) [Shopping](#) [Essen & Trinken](#) [Hotels](#) [Karte](#)

[FAV](#)

Willkommen in München, Bayerns schöner Hauptstadt!

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

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

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

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

Wir hoffen sehr, dass es Ihnen gefällt! Wenn ja, erzählen Sie es weiter, wenn nicht, [erzählen Sie es bitte uns.](#)

Ihr Team FORA VISIT.

Das ist Munich FOR A VISIT

Gemütlich von zu Hause planen

Eine Version für PCs, Laptops & Tablets



- Entspannen & Reise planen
- Kein Geblinke und Geklingel
- 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



„Hören ist
Hochleistungssport.
Das Training
gehört immer
dazu.“

www.sk-hoerakustik.de

Hörakustik mit Amore

Die Begegnung mit der sympathischen und quirligen Sabine Köbel war für mich ein Highlight auf den Unternehmertagen 2013. Wenn ein Mensch seine Arbeit liebt, überträgt sich seine ausgeglichene Grundstimmung unmittelbar auf sein Umfeld. Die engagierte Vordenkerin aus der Welt des Hörens verschafft sich und ihrer Vision Aufmerksamkeit mit neuen Methoden. Mit einem starken Mitarbeiterteam betreibt die erfahrene Unternehmerin ihre Ladengeschäfte mit hohem Anspruch auf individuelle Dienstleistung und ist gleichzeitig leidenschaftliche Netzwerkerin in der Branche, als auch Botschafterin für Fachwissen und Innovation auf dem Feld der Hörakustik. Über das Thema Hören geht der gewinnenden Vortragsrednerin der Stoff nicht aus. Andere verkaufen nur Hörgeräte, sie bringt Menschen ins Miteinander. So ist über die Jahre die Marke SK Hörakustik gewachsen, die als erster und bisher einziger Hörgeräteakustik-Betrieb in Deutschland nach wissenschaftlicher Auswertung der Universität St. Gallen für nachhaltiges Unternehmertum in „Ethics in Business“ aufgenommen wurde. Ein außergewöhnliches Leistungsspektrum mit viel „amOhre“ gemacht. Lassen Sie uns in diese Welt hinein horchen...

Orhidea Briegel Herausgeberin

„Warum machst Du das nicht selbst? Diese Frage war es, die mein Leben gründlich verändert hat.“, erklärt mir Sabine Köbel strahlend. Da stehen wir in meiner Unternehmerfotococke und sind uns auf Anhieb sympathisch. „Das ist eine gute Einstellung. Selber-Machen ist immer das Beste.“, pflichte ich ihr bei.

Sie erzählt weiter: „Ein Bekannter meiner Mutter hat das gefragt, als ich nach meiner Meisterprüfung als Hörgeräte-Akustikerin in meine alte Firma zurück wollte. Die Meisterausbildung war teuer, und ich wollte erst mal Geld verdienen. Das Gespräch hatte mich dann aber nicht mehr losgelassen und einmal in Fahrt hält mich kaum etwas auf. Also habe ich schlussendlich meine Firmengründung durchgezogen und bin froh darüber. Ein halbes Jahr Vorbereitung, und am 01. Oktober 1992 habe ich mein erstes Fachgeschäft eröffnet.“ Ich nicke anerkennend. „Da sind Sie aber schon lange auf dem Markt. Geballte Ladung an Erfahrung.“

„Kann man so sagen. Zwei weitere kamen dazu, Umzug 1995 und Umbau 2011 des ersten Geschäft-

tes. Dann hatten mich Zusatzausbildungen zur Pädakustikerin und Audiotherapeutin interessiert. Mit Kindern arbeite ich wahnsinnig gerne. Es ist schön, ihnen die Welt des Hörens zu erschließen. Zur Zeit baue ich mein Kinderhörzentrum in Ludwigshafen aus. Mit dem Pfalz-institut für Hören und Kommunikation arbeite ich schon sehr lange zusammen. Ich bin gut gebuchte Gastdozentin und referiere in meinem Fachbereich gerne“, erklärt sie mir mit Elan.

Nach dem intensiven Gespräch wird mir klar: hier habe ich nicht nur eine Hörakustik-Geschäftsinhaberin vor mir, sondern eine Visionärin mit konkreten Vorstellungen und Maßnahmenplan für die Know-How-Entwicklung in der Branche.

Sabine Köbel's Team besteht momentan aus 15 Mitarbeitern, und das ist noch nicht das Ende. Es gibt etliche Pläne in der Pipeline, und ein großes Etappenziel 2018, das sie mir leider - so neugierig ich bin - nicht verraten will. „Das wissen nur meine Mitarbeiter, aber einige Leute wären überrascht.“, zwinkert sie mir verschmitzt zu.

Booking-Info Sabine Köbel

- Interviewpartner und Referentin für Fachthemen rund um's Hören
- Gastdozentin an der Fachakademie für Hörgeräteakustik

Besonderen Schwerpunkte sind:
Pädakustik
Audiotherapie

Kompetenz rund ums Hören - aus einer Hand:

- Hörtests und Beratung
- Hörsystem - Anpassung mit modernsten Methoden
- Spezialist für Hörprüfungen und Hörgeräteanpassung bei Kindern
- Reparaturservice für Hörgeräte und Cochlear-Implantate
- Wartung von Hörsystemen, Batterieservice
- Leihgeräteservice
- Hausbesuche

Gastauftritte, Fach- und Diskussionsbeiträge auf Anfrage

**ORHIDEAL
media
face 2013**

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Weg mit der Hörbarriere: endlich wieder gut hören.



Über die Aufnahmen in die Ethics in Business – Gilde ist die resolute Fachfrau zu Recht stolz. Nur wer hier nachweist, dass Maßnahmen eingeleitet und umgesetzt werden, die zu einem nachhaltigen Unternehmertum führen, wird aufgenommen. Von Blendern, die sich das Etikett Nachhaltigkeit anheften, weil es gerade schick ist, hält Sabine Köbel nicht viel. Ihre Mission betreibt sie ernsthaft und mit viel Leidenschaft.

Orhidea Briegel: Welche Idee steht den dahinter und was ist Ihre Mission, Frau Köbel?

Sabine Köbel: Ich habe mich dem besseren Hören verschrieben und meine Aktivitäten dazu sind zahlreich. Mir und meinen Mitarbeitern ist es nicht genug, einfach nur Produkte an die Kunden zu bringen. Ich möchte, dass Menschen sich besser verstehen. Ein gutes Beispiel ist mein derzeitiges großes Projekt, mein selbst entwickeltes Hörgeräteanpass-Verfahren, das zur Zeit bei uns erfolgreich erprobt wird. In Kürze werde ich es als Franchise-Projekt anbieten. Das Verfahren soll die Akzeptanz von Hörgeräten verbessern helfen und die Sprachverständlichkeit erhöhen. Ziel ist es, die Kommunikationsfähigkeit hörgeschädigter Menschen wiederherzustellen oder bestmöglich auszugleichen.

Orhidea Briegel: Sie lieben es, mit Menschen zu arbeiten. Wie schön eine Gleichgesinnte zu treffen. Ohne die positive Einstellung zum Gegenüber sind solche Berufe gar nicht denkbar. Ja, ja, was mit Liebe gemacht wird, gelingt viel besser.

Sabine Köbel: Apropos Liebe. Dann wird Ihnen mein Markenbegriff gut gefallen. „amOhre“ nennen wir unser Konzept, natürlich mit einem „H“.

Orhidea Briegel: Das ist ja witzig. Geistreiches Wortspiel! Über „amOhre“ würde ich gerne schreiben und

unsere Unternehmer der IMAGE Plattform informieren. Wer gut (zu)hören kann, ist immer erfolgreich.

Sabine Köbel: „Ja, gerne Frau Briegel. Hören ist das eine, aber darüber sprechen ist das andere. Damit diese Innovationen bekannt werden, halte ich Vorträge, um Hintergründe, Verfahren und Ziele zu erläutern. Ein zentrales Tool ist dabei ein Diagnosegerät, der Fono-Forte-Hörtrainer, der im Auftrag des Qualitätsverbandes Pro Akustik vom Blicklabor Freiburg entwickelt wurde. Das Gerät wird exklusiv nur in Mitgliedsbetrieben der Pro Akustik eingesetzt und dient zum einen der Kontrolle zentraler Hörfähigkeiten, wie Tonhöhen- oder Lautstärkeunterschied sowie zum anderen zum Training dieser Fähigkeiten. Damit kann die Sprachverständlichkeit in geräuschvoller Umgebung verbessert werden.“

Orhidea Briegel: Oha, dann sind Sie sogar im Bereich Produktentwicklung aktiv. Ist das Ihre eigene Erfindung?

Sabine Köbel: Die Pro Akustik hat zusammen mit dem Freiburger BlickLabor und dessen Gründer und Leiter Professor Dr. Burkhard Fischer den Fono-Forte-Hörtrainer entwickelt.

In einer umfangreichen Studie wurde nachgewiesen, dass es sowohl bei Normalhörenden als auch bei Schwerhörigen möglich ist, die auditive Differenzierungsfähigkeit und das Sprachverständnis zu verbessern. Die Übungen können zuhause durchgeführt werden. Sie sind einfach und verständlich aufgebaut und für alle Altersklassen geeignet. Zum Abschluss gibt es ein Zertifikat mit den Ergebnissen und dem persönlichen Trainingserfolg.

Orhidea Briegel: Training? Dann sind Sie ja Hör-Coach. Dass man mit Sehtraining sogar die Brille loswerden kann, das haben wir schon persönlich erleben dürfen. Von Hörtraining war mir bisher noch nichts bekannt.

Sabine Köbel: Hören findet nicht im Ohr statt, sondern im Gehirn. Hier erst werden die Signale, die vom Ohr übertragen werden, in Sprache und Geräusche umgesetzt. Beides voneinander zu unterscheiden ist für das Gehirn Hochleistung. Und genauso wie ein Hochleistungssportler trainieren muss, um seine Ziele zu erreichen, kann auch das Gehör trainiert werden. Dazu gibt es mehrere Möglichkeiten, die wir anbieten.

Orhidea Briegel: Und welche sind das denn?

Sabine Köbel: Das Training mit dem Fono-Forte-Hörtrainer haben ich Ihnen ja eben kurz skizziert. Dann gibt es noch Hörübungen, die wir in Übungseinheiten à 45 min. in unserem Hause durchführen

oder vom Kunden auch zuhause geübt werden können. Hier wird die Sprachverständlichkeit und die Geräuschunterscheidung trainiert. Vor allem bei länger andauernder Schwerhörigkeit ist das besonders hilfreich, um

den Einstieg beim Tragen eines Hörsystems zu erleichtern. Vergleicht man das Gehör mit einer Behörde, dann ist das Ohr der Posteingang, die Weiterleitung ans Gehirn ist die Sachbearbeitung. Die Verarbeitung findet in der Chefetage statt. Funktioniert der Posteingang nicht mehr richtig, kann auch die Chefetage nicht optimal arbeiten. Wird nach langer Zeit der Posteingang (mit einem Hörsystem) optimiert, dann ist die Chefetage zunächst mit der Flut der ankommenden Post überlastet und muss erst wieder



Persönlich, umfassend und mit einzigartigen Methoden...

...in drei Ladengeschäften bekommen Kunden einen umfassenden Service und profitieren von einzigartigen Hör-Konzepten.





„Wir bieten ein allumfassendes Hörerlebnis in angenehmer Atmosphäre.“



lernen, damit klar zu kommen. Hier setzt das Hörtraining an, das Gehirn wird sozusagen „gecoacht“. Bereits nach wenigen Trainings-Stunden kann man eine Verbesserung bemerken. Die Einheiten werden von uns individuell abgestimmt, je nach Art und Grad des Hörverlustes, aber auch der Dauer.

Orhidea Briegel: Das hört sich spannend an. Es gibt also mehr, als sich nur ein Hörgerät ins Ohr zu setzen.

Sabine Köbel: Natürlich. Und da kommen wir zur weiteren Trainingsart, der Audiotherapie. Ein Hörgerät ist hochkomplex. Es soll nicht in der Schublade bleiben, pflegen wir zu sagen. Denn oft reicht die Hörgeräteanpassung nicht aus. Das neue Hören mit einem Gerät muss eingeübt und erlernt werden. Dieser Schritt soll den Kunden in der Therapie erleichtert werden.

Orhidea Briegel: Ich dachte immer, Gerät rein, einschalten und schon hört man wieder. Ist das nicht so? Warum ist die Audiotherapie so wichtig?

Sabine Köbel: Ein schleichender Hörverlust führt zu „Hörentwöhnung“. Man hat sich daran gewöhnt, vieles nicht mehr zu hören. Der Rückzug aus dem kommunikativen Leben ist vorprogrammiert. Mit dem Einsatz eines Hörgerätes sind nicht immer sofort diese Probleme behoben. Denn es muss jetzt wieder eine Hörgewöhnung erfolgen. Dies kann ein langwieriger Prozess sein, der Begleitung erforderlich macht. Diese Begleitung erfolgt in der

Audiotherapie durch eine unterstützende Förderung. Ein aktiver Umgang mit der Hörstörung kann zu mehr Lebensqualität führen. Audiotherapie hilft somit auch, Folgekosten einer Hörstörung zu minimieren und unterstützt Hörgeschädigte beim Erwerb von aktiven Bewältigungsstrategien. In der Audiotherapie erhalten Sie auch Informationen über sozialrechtliche Bestimmungen, damit Sie Ihre Rechte kennen und Sie auch in Anspruch nehmen können. Audiotherapie wird natürlich nicht nur bei Hörgeräte-Einsatz angewendet. Menschen mit Hörstörungen, Tinnitus, Auditiver Verarbeitungs- und Wahrnehmungsstörung (AVWS) und Geräuschüberempfindlichkeit (Hyperakusis) erhalten damit eine Fülle von Therapiemaßnahmen an.

Orhidea Briegel: Und Ihre Kunden sind nicht nur Erwachsene? Sie haben ja eingangs erwähnt, dass sie sich für Kinder engagieren. Ich kann mir vorstellen, dass es nicht leicht ist, mit Kindern zu arbeiten.

Sabine Köbel: Es ist nicht leicht, denn kleine Kinder können beispielsweise nicht sagen, was und ob sie hören, aber es macht uns viel Freude. Schwerhörigkeit ist übrigens die am häufigsten vorkommende angeborene Behinderung. Etwa 2-3 von 1000 Neugeborenen können nicht optimal hören. Oft wird das erst später, mit 2 oder 3 Jahren, bemerkt, was zu teilweise erheblichen Entwicklungsstörungen führen kann. Deshalb bieten wir Hörtests schon für die Kleinsten an. Mit einem speziellen Testgerät, dem

OAE-Screener, können wir bereits bei Neugeborenen feststellen, ob das Hörvermögen intakt ist. Das geht schnell, tut nicht weh und ist kostenfrei. Für die Behandlung von Kindern ist eine besondere Ausbildung, Beobachtungsgabe und viel Fingerspitzengefühl notwendig, damit Kinder hören lernen.

In den ersten Lebensjahren wird oftmals der Grundstein für den Lebensverlauf gelegt. Hören- und Sprechen lernen ist untrennbar miteinander verbunden. Deshalb wird bei uns sehr viel Wert auf die optimale Hörgeräteversorgung unserer kleinen Kunden gelegt.

Eigens eingerichtete Räume sorgen dafür, dass sich die Kinder bei uns wohlfühlen. In einer großen Spielecke wissen wir die Kleinen aufgehoben, wenn wir die Eltern beraten. Ständige Weiterbildung und die Zusammenarbeit mit HNO-Ärzten, Kliniken, Frühförderung und dem Pfalzinstitut für Hören und Kommunikation (PIH) in Frankenthal sind uns sehr wichtig. Aber nicht nur die Hörgeräteversorgung sondern auch die weitere Betreuung, regelmäßige Kontrolle und weitere Anpassung gehören natürlich dazu, damit sich die Kinder optimal entwickeln.

Orhidea Briegel: Und ich höre heraus, Sie haben nicht nur ihren Beruf, sondern auch die Berufung gefunden.

Sabine Köbel: Da kann ich ganz klar JA sagen. Ich habe großen Spaß daran, an meinem Unternehmen zu arbeiten, mich weiter zu entwickeln, meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine gute Chefin zu sein und trotzdem das Leben zu genießen. Der Job nimmt viel Platz in meinem Leben ein, aber es gelingt mir trotzdem, Freiräume zu schaffen. Außerdem erfüllt mich auch mein Beitrag, den ich zur Weiterentwicklung der Techniken im fachlichen Bereich leiste. Darüber halte ich gerne Fach-Vorträge. Das

nimmt den Menschen die Scheu und Vorurteile. Und in der Summe bringt mein Berufsstand Menschen zusammen, indem die Kommunikation optimal läuft. Wir wollen doch alle hören und gehört werden..

Orhidea Briegel: Sie sind wirklich ein perfektes Beispiel für das Bild unserer modernen Unternehmerkultur.

Sabine Köbel: Danke für die Blumen. Aber ich denke das macht Unternehmer aus: sie leisten einen gesellschaftlichen Beitrag, wenn sie mit sich im Reinen sind. Seit vielen Jahren bin ich Mitglied bei Soroptimist International, einem Netzwerk von Frauen, die sich um die Verbesserung der Rechte von Frauen und Mädchen weltweit, für Gleichberechtigung und Frieden engagiert. Der Blick über den eigenen Tellerrand zeigt mir immer wieder, wie glücklich ich mich schätzen kann, in einer Zeit wie dieser in einer Gesellschaft, wie der unseren zu leben. Und ich will mich nützlich machen.

Orhidea Briegel: Das gelingt Ihnen hervorragend.

sk-Hörakustik - Sabine Köbel
Schlossergasse 15
67227 Frankenthal

Fon: +49 (0) 6233 28011
Fax: +49 (0) 6233 24843
E-Mail: info@sk-hoerakustik.de

am Ohre®

Sabine Köbel
HÖRAKUSTIK



www.sk-hoerakustik.de



„Sie von uns zu begeistern ist unser oberstes Ziel.“ SK Hörakustik - Teams aus Frankenthal, Maxdorf und Ludwigshafen



Mediengesicht, Verlagsfrau und internationale Erfolgsautorin

Back to the roots – Große Erfolge durch Verlagserfahrung

„Mit der Gründung des San Esprit Verlages habe ich zu meinen Wurzeln zurückgefunden“, erklärt Annette Müller leidenschaftlich. „Vor meinem Autounfall 2004, dessen Auswirkungen mich diesen außergewöhnlichen Weg der Heilung gehen ließen, war ich schon im Verlagswesen aktiv. Nichts lag näher als einen eigenen Verlag ins Leben zu rufen, der mir völlige Freiheit und Unabhängigkeit garantiert. Ich habe dadurch auch die Möglichkeit mit Publikationen andere Menschen zu unterstützen, die sonst darauf angewiesen wären, ihr Werk durch Self-publishing oder Book on Demand zu veröffentlichen.“

Im San Esprit Verlagshaus sind beispielsweise erschienen:

- die Autobiographie „ICH GEH DEN WEG DER WUNDER“ von Annette Müller, international als: „Blazing Trails Of Miracles“,
• „... und dann war Vibhu Feuer und Flamme“
Text und Idee von Annette Müller,
mit Illustrationen von Anya Gwenn Müller
- „amazinGRACE – Die neue Dimension der Heilung“
von Annette Bokpe und Annette Müller,
- „Life is better with butter“ von Annette Müller.

Das aktuelle Buch wird nun bei den Heilertagen 2016 vorgestellt: „Das Beste aber, das dir begegnen wird, werden die Menschen sein“. Weitere Projekte sind bereits in Arbeit, wie „Emotion und Psyche - Heilung durch die Kraft der Meister“ sowie ein weiteres Sachbuch, mit Fachwissen rund um den Atlas, den oberen Halswirbel.

Alle Übersetzungen erscheinen ebenfalls
im San Esprit Verlag
www.san-esprit-verlag.de

„SAN ESPRIT engagiert
sich für alternative Denk-,
Lebens- und Heilweisen.
Wir bieten dem Fachwissen
das passende Podium!“



Viel Aufmerksamkeit erntet
Annette Müller mit ihren Verlagsprodukten



mehrsprachig unterwegs:
Lesungen mit der Autorin



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

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

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

Entscheider

Treffen bei TRIGEMA

Zu Gast bei unserem Titelgesicht Wolfgang Grupp mit Unternehmern des Monats aus verschiedenen Jahrgängen und Spezial-Gästen aus der Region.

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



Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken

Visuelles StoryTelling für den Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Beziehungspflege

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

Orhideal PhotoDays auf Kongressen & Messen



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

Vorurteile nutzen

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

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

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

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

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



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

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

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