

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



Begegnung mit
Marco Altinger
njusan Karate Altinger

Unternehmer des Monats
Präsident des WEMID e.V.

Podium der Stärken Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

**Werterepräsentant, Gesellschafts-
designer und Zukunftsgestalter**
Marco Altinger

Revival der Werte:
Unternehmer, gefragter
Buchautor und Mediengesicht
Marco Altinger lebt täglich die
Tugenden, von denen er in
seinen Büchern schreibt!

ORHIDEAL
media
face 2017

Authentisch als **Wertekompass**

Wohin geht es mit unserer Gesellschaft? Es scheint, dass zentrale Orientierungspunkte auf der Landkarte der Werte verloren gegangen sind. Einen Hoffnungsschimmer auf unserer Zukunftsreise bietet Marco Altinger, Initiator der njusan Kinderkarateschulen, indem er mit seinem engagierten Team Unternehmer des familiären Mittelstandes in einem einzigartigen Werteverband bündelt - allesamt Geschäftsleute, die mit ihrer verbindlichen und gesellschaftlich konstruktiven Art für ein gutes Wir-Gefühl sorgen.

Durch seine Spezialisierung im Bereich von Kinderkarate auf höchstem Niveau und mit ethisch anspruchsvoller Basis ist er maßgeblich am Gesellschaftsdesign beteiligt: Denn der Vorbildunternehmer ist nicht nur Marktführer in seiner Nische, sondern auch leidenschaftlicher Umsetzer seines Bildungsauftrages. Hier wird Kindern durch den Sport vor allem auch ein solides Wertegerüst nahegebracht. Geschäftlich erfahren und mit allen Tugenden des ehrbaren Kaufmanns ausgestattet ist er glaubwürdiger Vertreter und Präsident des WEMID e.V., des wertorientierten Mittelstandes in Deutschland. Das Thema, über das in den Medien und der Politik so viel gesprochen, aber selten gelebt wird, findet im Umfeld des charismatischen Geschäftsmannes Altinger eine greifbare Realität.

Auf der Expedition zu einem lebenswerten Miteinander ist WEMID e.V. das „Reiseziel“ für Mittelständler, die ihre Unternehmen mit Ehrlichkeit, Loyalität, Freundlichkeit und viel Verantwortung führen. Als wertorientierter Unternehmer müssen Sie keinen schwarzen Gürtel haben, um sich Marco Altingers Verband anzuschließen, denn Sie haben diese höchste Auszeichnung im übertragenen Sinne bereits. Sie führen Ihr Unternehmen mit einer diesem Sport ähnlichen Geisteshaltung: Genauso wie bei der obersten Regel im Karate beginnt Business mit Respekt und endet mit Respekt. **Sich täglich mit so einer Haltung im wirtschaftlichen Wettbewerb zu begegnen, ist immer unternehmerischer Kampf und wirtschaftliche Kunst - die Kampfkunst im Business! Marco Altinger wird Sie dazu inspirieren! Gute Orientierung wünscht Ihnen Orhidea Briegel, Herausgeberin Orhideal IMAGE**



www.njusan.de • www.wemid.de

**Marktführer und Botschafter der Marke
njukan Kinderkarate Altinger:
Marco Altinger als Buchautor**

Sein Lehrkonzept begeistert Eltern, Schulen, Kindergärten und Medien. Für den Gründer und Inhaber der größten Kinder Karate Schulen in Deutschland ist Karate nicht nur Sport im engeren Sinn, sondern als Lehrer für Körper und Geist eine ausgezeichnete Übung, junge Menschen auf ihrem Weg stark zu machen: Selbstbewusstsein, physische und psychische Stärke als Ergebnis einer kindgerechten Kampfkunst Ausbildung. Als Präsident des Bundesverbands WEMID e.V. trägt er die Werte in die Politik und auch in die Gesellschaft.

„Die Werte
unserer
Gesellschaft
sind nicht
diskutierbar.“

**Buch-Bestellung:
www.altinger.la**

Ist unsere Gesellschaft so friedlich, dass man sich nie verteidigen muss? Durchaus nicht. Jeder kommt irgendwann in die Situation, sich und seinen Standpunkt verteidigen zu müssen. Dabei geht es nicht nur um körperliche Angriffe, auch gegen Wortgewalt und Mobbing gilt es, sich zu behaupten. Aber worauf kommt es bei der Verteidigung an? Das wollte ich in meinem Interview mit Wertebotschafter Marco Altinger in Erfahrung bringen.

Für die chinesischen Mönche, die keine Waffen tragen durften, war die Kampfkunst auch ein Weg der Selbstfindung und Selbsterfahrung. Anfang des letzten Jahrhunderts entstand in Japan aus dieser traditionellen Kampfkunst ein Kampfsport mit eigenem Regelwerk.

Waffenlos und von negativen Gedanken und Gefühlen befreit, lehrt Karatesport bei allem, was einem begegnet, angemessen zu handeln. Die Achtung des Gegners steht an oberster Stelle. Die Entwicklung und Entfaltung der eigenen Persönlichkeit durch Selbstbeherrschung und äußerste Konzentration steht beim Training und Wettkampf im Vordergrund. Nicht den Sieg oder die Niederlage als eigentliches Ziel zu anstreben ist der hohe ethische Anspruch dieser Sportart.

Aufgrund seiner vielseitigen Anforderungen an Körper und Geist ist Karate ideal als Ausgleich zu den Anforderungen des modernen Computeralltags. Trainiert wird Kraft, Ausdauer, Schnelligkeit und Beweglichkeit. Das macht fit! Mit Entspannungstechniken, Atemübungen und Meditation steigert man seine Konzentrationsfähigkeit und schult die eigene Körperwahrnehmung.

Karate ist durchaus eine wirksame und praktische Verteidigungsart. Wichtig sind Schnelligkeit, Geschicklichkeit und Gelassenheit während Kraft und körperliche Statur eine untergeordnete Rolle spielen. Spezielle Lehrgänge vermitteln neben technischen Fertigkeiten auch die psychologischen Komponenten der Selbstbehauptung und Selbstverteidigung, denn nur wer bei einem Angriff nicht in Panik gerät, kann sich sinnvoll verteidigen. Diese Aspekte machen Karate-Selbstverteidigung insbesondere für Frauen und Mädchen interessant.

Durch die Vielseitigkeit fördert Karate Gesundheit und Wohlbefinden. Mit den Anfängerkursen ist der Einstieg leicht zu machen: Stufe um Stufe wachsen Geschicklichkeit und Leistungsvermögen. Die farbigen Gürtel sind dabei der Ansporn.

„Im Kindesalter angefangen festigt sich vor allem das beherrschte Verhalten für das ganze Leben.“ bekräftigt Marco Altinger die Thesen, die ich über seinen großen Erfolg mit Kinderkarate aufstellen konnte. Die Philosophie dahinter ist einleuchtend! „Wir haben erkannt dass die Philosophie der Kampfkunst KARATE und die Bedürfnisse von Kindern im Heranwachsen ideal zusammen passen. Gerade die starke Komponente an Wertegefühl und die Lehre vom Beherrschen des eigenen Körpers und Gedanken ist für die Erziehung von Kindern von herausragender Bedeutung.“ betont der Meister der Tugenden.

Orhideal IMAGE: Sie sind extrem erfolgreich in einer Nische. Können Sie unseren Unternehmern kurz das Kerngeschäft skizzieren?

Marco Altinger: Wir bieten spezialisiertes Karate für Kinder an. Dabei unterscheiden wir zwischen 3 Altersstufen: 3-5 Jahre, 6-9 Jahre und ab 10 Jahre.

Unsere Erfahrung zeigt, dass jede Altersgruppe unterschiedliche Bedürfnisse an die Lehrinhalte hat. Unser Unterrichtsprogramm richtet sich in Anforderung und Erfolgskontrolle genau an diese Besonderheiten. Wir fordern und fördern jedes Kinder-Alter in der richtigen Dosierung. Es zeigt sich, dass Kinder die Lehren des njusan Kinderkarate sehr gut annehmen und auch in ihrem Alltag umsetzen.

Wird das schulische und familiäre Verhalten der Kinder positiv beeinflusst?

Auf jeden Fall! Die Kinder sind ausgeglichener und beherrschter. Sie zeigen keine ADHS Probleme und können sich besser während des Unterrichts konzentrieren. Außerdem können sie besser bei Konflikten mit anderen Kindern, aber auch mit der Lehrerschaft und allgemein mit Erwachsenen umgehen. Unsere njusan Erfolgskontrolle macht diese Verhaltensänderung auch den Eltern deutlich.

So ein ausgleichendes Programm stößt sicher auf großes Interesse von Elternseite?

Nicht nur. Die Eltern sind natürlich begeistert. Auch solche, die zunächst dem Thema Kampfkunst skeptisch gegenüberstanden. Wir sind mit Eltern im Dialog, kooperieren aber auch mit Kindergärten und Vorschulen/Schulen, die als Mittler agieren. Unsere Argumente treffen gerade hier auf guten Nährboden. Man kommt auf uns zu, weil unser Angebot eine Orientierungshilfe für den kindlichen Selbstwert darstellt.

Gutes Stichwort. Überzeugt die Mittler in den Kindergärten, Vorschulen und Schulen vor allem ein gereiftes Sozialverhalten der Kinder?

Definitiv. Das Besondere an njusan Kinderkarate ist dass wir uns als Nischenanbieter auf diesen Bereich spezialisiert haben und die Kinder ab 3 Jahren von den Wirkungen unserer Lehre profitieren.. njusan Kinder Karate ist als einzige Karate Schule vom TÜV geprüft. Wir haben über viele Jahre das njusan Kinderkarate weiterentwickelt und auf die besonderen Anforderungen von Kindern in den unterschiedlichen Entwicklungsstufen angepasst. Das ist das wichtigste Argument das vor allem den Schulbetrieb überzeugt. Wie gesagt, auch die Eltern bemerken den positiven Einfluss. Kinder werden konzentrierter, zielstrebig und entwickeln ein stärkeres Selbstbewusstsein. Nicht selten zeigt sich das direkt durch bessere Benotungen.

Das klingt überzeugend! Sie sind die größte Kinder Karate Schule, mit 40 Standorten, in Deutschland. Wie konnten Sie Ihr Wirkungskreis derart ausweiten?

Wie immer ist es der Nutzen. Die positiven Stimmen von Kindern und Eltern, die bereits Erfahrung mit uns gemacht haben und dies weiter erzählen, steigert unser Bekanntheitsgrad stets. Vor allem unser detailliertes Wertesystem und die dazu gehörenden Werteschulungen, die fest in den Lehrbetrieb integriert und nicht nur „Beiwerk“ sind, kommen sehr gut an. Es spricht sich herum, das wir, je nach Altersstufe, besonderes Augenmerk auf das Vermitteln unserer Werte legen. Das bringt uns immer mehr Interessenten. Die Probleme im schulischen Alter sind groß. Viele Eltern wollen ihre Kinder schon im zarten Alter auf die Herausforderungen im Zusammenleben vorbereiten.

Sie haben es schon kurz erwähnt. Gibt es nicht Einwände gegen die Härte dieser Sportart? Bei

Karate denkt man ja zunächst an den Kampf.

Naja, nur solange man sich nicht mit unserem Konzept, njusan Kinderkarate, das ausschließlich auf Kinder abgestimmt ist, auseinander gesetzt hat. Mein Engagement für Werte hat unsere Marke so bekannt gemacht, dass man njusam Karate Altinger immer mit dem einzigartigen Werteprogramm dahinter verbindet. Daher wissen Eltern und Berufspädagogen unsere Arbeit zu schätzen. Wir haben genau darauf geachtet, dass der Kern, die Philosophie der Kampfkunst erhalten bleibt. Erfolge auf internationalen Wettkämpfen zeigen, dass unsere njusan Karatekas auch international ganz oben mithalten können.

Dennoch, Kampfsport hatte teilweise einen eher zwiespältigen Ruf. Wie begegnen Sie den Vorbehalten?

Ach, das gehört durch die hervorragende Aufklärungsarbeit der Karate-Verbände und einzelner Personen der Vergangenheit an. Mittlerweile ist Karate oder Kampfkunst allgemein dort wo es sein sollte. Eine Sportart die in vielen Teilen zum körperlichen und geistigen Wohlbefinden des Sportlers beiträgt. njusan Kinder Karate zeigt darüber hinaus noch die Möglichkeiten die sich für Kinder in der Erziehung ergeben. njusan Kinder Karate kommt sehr gut an! Die Spezialisierung auf Wertevermittlung bei Kindern und die sich daraus ergebenden Aufgaben bilden klar unsere Stärken. Das Wissen und die Erfahrung aus vielen Jahren Kinderkarate, verbunden mit einem zielgerichteten Management und hoch motivierten Mitarbeitern machen uns erfolgreich.

Verständlich! Nicht umsonst sind Sie Deutschlands größte Kinder Karate Schule. njusan Kinderkarate ist eine sehr starke Marke! Und vor allem sehr authentisch!

Ja, wir leben unsere Marke! Nach Außen, aber auch nach innen sind wir konsequent njusan Kinderkarate. Ob das unser Werbeauftritt ist, wie sich jemand am Telefon meldet oder wie wir unseren Unterricht in den über 40 Standorten gestalten. Die Marke ist unser Aushängeschild und macht uns unverwechselbar. Selbstverständlich überprüfen wir in regelmäßigen Zeitabständen unsere Markenkonstanten und korrigieren ab und an unterschiedliche Stellschrauben. Wer stillsteht, treibt zurück.

In der Tat, njusan Kinderkarate ist ein sehr dynamisches Unternehmen. Was war Ihre bisher beste unternehmerische Entscheidung?



„Gemeinsame Werte verbinden und halten unsere Gesellschaft zusammen.“



Spezialisierung und Konzentration. Weg vom Bauchwarrenladen mit Yoga, Thai-Chi, Kickboxen und Erwachsenenkarate Angeboten, hin zur Spezialisierung war der entscheidende Schritt zur Qualität des Angebots. Und die Konzentration auf meine Stärken: meine erzieherische Note war ausschlaggebend, die Kinder zu erziehen und deren Unterricht zu gestalten. So kam es, dass wir eine reine Kinderkarateschule wurden. Und weil wir nichts anderes machen, sind wir hier erfolgreiche Profis.

Welches persönliches Leitmotiv treibt so einen erfolgreichen Profi wie Sie an?

Ein Leitmotiv ist das wichtigste im Leben. Meines ist: Tu es und tu es jetzt! Handeln und entscheiden und das werthaltig. Das ist mein Motto! Es hat mich erfolgreich gemacht.

Das ist mir sympathisch. Das ist ein übertragbares Motto. Welche Erfolgsimpulse können Sie unseren Lesern aus Ihrem Erfahrungsschatz noch mitgeben?

Bleib dir selbst und deiner Überzeugung treu. Verbiege dich nicht und lass dich nicht verbiegen. Das waren und sind meine inneren Überzeugungen. Natürlich weiß ich ganz genau, dass von nichts Nichts kommt. Ich habe immer selbst für alles arbeiten müssen und es ist mir nichts in den Schoß gefallen. Mein innerer Antrieb, hat mich bis dato am Laufen gehalten und ich habe mir immer große Ziele gesetzt. Das ist mein Erfolgsrezept, das ich weiter geben kann.

Ihre Arbeit ist geradezu missionarisch! Welche Vision haben Sie im Bezug zu Ihrem Tun?

Für uns steht die Verantwortung die wir gegenüber den uns anvertrauten Kindern haben an erster Stelle. Das ist Aufgabe genug. Die Kinder erfahren bei uns nicht nur den Kampfsport Karate, sondern erlernen auch ein komplexes System an Werten und Verhaltensweisen. Das entsteht zwar grundsätzlich aus der Philosophie der fernöstlichen Kampfkunst, ist aber eins zu eins auf alle Lebenssituationen anwendbar. Ich gehe sogar so-

weit zu sagen, dass die von uns vermittelten Werte die Grundlage für ein gutes gesellschaftliches Miteinander bilden. Ohne Werte gibt es keine Gesellschaft. Meine Vision ist, trotz allen Verwerfungen, die zur Zeit in der Gesellschaft zu beobachten sind, eine neue friedvolle und beherrschte Generation zu erziehen, die Konflikte zu deeskalieren fähig ist. Ich setze mich außerdem als Präsident des Bundesverbandes WEMID (Werteorientierter Mittelstand in Deutschland e.V.) in verstärktem Maße dafür ein, dass ein Wertegerüst die Basis bilden muss; sowohl für unternehmerisches Handeln als auch für den privaten Umgang miteinander. Diese Position vertrete ich in der Wirtschaft aber auch in der Politik. Gerade hier ist meiner Meinung nach ein großer Nachholbedarf zu diesem Thema.

Alles was Sie anpacken ist sehr stimmig. Die Erfahrungen, die Sie bei der Entwicklung des njusan Kinder Karate Wertesystems gemacht haben, lassen sich ohne Probleme auf weitere Gebiete ausweiten. Da ist Ihr Engagement im Werteverband nachvollziehbar. Sie haben gerade ein Buch dazu veröffentlicht?

So ist es. In meinem Buch „Werte in unserer Zeit“ behandle ich die Entwicklung und den Zustand von Werten und Wertesystemen in Deutschland. Das Fazit ist klar und eindeutig: Wenn wir es nicht schaffen unsere Werte wieder zu stärken und zu einem wichtigen gesellschaftlichen Faktor zu machen, ist eine gesellschaftlich-positive Entwicklung gehemmt, wenn nicht gar unmöglich. Gleichgesinnte können sich uns gerne anschließen.

Da werden Sie aus dem Mittelstand sicher viele Anhänger finden, auch aus unserer Leserschaft. Auf der Orhideal-Plattform machen wir viele ehrbaren Kaufleute und Unternehmer mit Handschlagqualität sichtbar. Wir stehen sozusagen auf Werte. Sie sind ja jetzt schon auf dem Weg, ein führender Bundesverband zu werden.

Wir haben tatsächlich schon zu Beginn sehr viele Mitglieds-

anträge entgegengenommen. Da ich mit vielen anderen Institutionen und Verbänden kooperiere und die Medien daran sehr interessiert sind, hat sich unser Engagement schnell herumgesprochen. In der Öffentlichkeit nimmt man uns als starken Mittelstandsverband wertorientierter Unternehmen wahr. Unsere Mitglieder sind die kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland, aber auch Angehörige anderer Vertretervereinigungen sowie Führungskräfte und Personen aus Politik, Wissenschaft und Medien. Was uns verbindet, ist unsere gemeinsame wertorientierte Grundhaltung und unsere Freude an unserem Unternehmen, Beruf. Werte sehen wir als Rückgrat einer wirtschaftlich erfolgreichen Entwicklung. Unser Umgang miteinander ist respektvoll, anerkennend und fördernd. So entsteht unser starkes „Wir-Gefühl“ vor Ort und bundesweit. Dies ist für alle in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft erkennbar. Mit dieser Vorbildfunktion nehmen wir Einfluss auf die Gestaltung unseres Landes.

Damit können wir von Orhideal uns gut identifizieren. Neben dem Netzwerk geht es bei WEMID e.V. um Wertemanagement. Wie sieht das konkret aus?

Selbständigkeit muss sich lohnen, deshalb ist neben dem Netzwerk auch die politische Interessensbündelung in unserem Fokus, genauso wie das von Ihnen angesprochene Wertemanagement. Durch die Zertifizierung mit dem WEMID-Wertesiegel zeichnen wir wertorientierte Unternehmertum aus. Der Wertepreis wird jedes Jahr an Unternehmer und Selbständige vergeben und man kann sich darüber auf der www.wemid.de Homepage bewerben und informieren.

Das ist eine runde Sache, ausgezeichnet. Ein WEMID-Fortbildungsprogramm gibt es auch?

Wir nennen es WEMID-Akademie. Mit unserem Trainernetzwerk führen wir hier werthaltige Aus- und Fortbildungsprogramme für Unternehmer, Selbständige, Führungskräfte und Auszubildende durch. Natürlich gibt es für unsere Mitglieder verschiedene Vorteilsprogramme und Termine zum lebhaften Austausch.

Beeindruckend, Herr Altinger. Ist so eine ambitionierte Persönlichkeit wie Sie mit dem Erreichten jemals zufrieden?

Wer rastet, der rostet. Natürlich bin ich zufrieden, habe aber immer neue Ziele. Mein großes Ziel ist immer noch die 500 Kinder-Karate-Schulen in Deutschland zu gründen. Wenn es passend ist, gehen wir immer wieder neue Partnerschaften ein, um die Marke njusan Karate Altinger weiter auszubauen. Ich selbst, möchte mich zukünftig stärker in die Politik und Gesellschaft mit einbringen und hier versuchen die Dinge, als Sprachrohr des kleinen Mittelstands, in eine positive Richtung zu bewegen. Außerdem schreibe ich schon an der fachspezifischen Folgeausgabe meines nächsten Buchs.

Ich sehe, Ihnen wird nicht langweilig. Die Richtung in eine positive, wieder sozialere Marktwirtschaft ist sicher in Anbetracht des zunehmenden Auseinanderdriftens der Gesellschaft auch sehr wichtig. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg dabei!

**Marco Altinger Inhaber
njusan Karate Altinger**
Geschäftsführerin: Irena Altinger
Altdorfer Str. 2
84030 Landshut

Office: +49(0)871/4307474
Fax: +49(0)871/43074760
altfinger@njusan.de

- anerkannte, TÜV zertifizierte Bildungseinrichtung
- größte Profischule Deutschlands - über 40x in Bayern

www.njusan.de
www.facebook.com/njusanKarateAltinger
www.wemid.de

Fotos: njusan, Tom Tutsch www.fiktion-plus.de



WER WIR SIND

Right To Play ist eine internationale Organisation, die Spiel & Sport nutzt, um Kinder und Jugendliche in benachteiligten Regionen zu stärken und dadurch ihre Lebensbedingungen nachhaltig zu verbessern.

SPIELEN IST KEIN LUXUS. ES IST DAS IDEALE MEDIUM, um Bildungs- und Gesundheitsthemen zu vermitteln. Über Spiel & Sport helfen wir Kindern & Jugendlichen wichtige Kompetenzen zu erlernen – für eine bessere Zukunft und nachhaltigen sozialen Wandel.

Ein Fußballspiel kann wichtige Werte wie Toleranz, Frieden und Teamwork vermitteln; ein Fangspiel kann Malaria erklären. Spiele machen wichtige Themen erlebbar und fördern kognitive, soziale, emotionale und physische Life-Skills.

WIR ERREICHEN

1.000.000 KINDER WÖCHENTLICH

620
MITARBEITER

300+
ATHLETENBOTSCHAFTER

11.600
JUNIOR LEADERS

14.900
COACHES

WIR ARBEITEN IN **52** FLÜCHTLINGSCAMPS

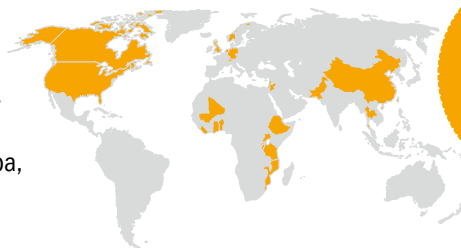
21 PALÄSTINENSISCHE GEBIETE
10 LIBANON
7 JORDANIEN

7 THAILAND
5 ÄTHIOPIEN
2 UGANDA

Right To Play wurde vom **vierfachen Olympiasieger Johann Olav Koss** gegründet.

WO WIR ARBEITEN

RIGHT TO PLAY, mit Hauptsitz in Toronto, arbeitet in über 18 Ländern auf der ganzen Welt – in Nordamerika, Europa, dem Nahen Osten, Afrika und in Asien.



IN ÜBER
18
LÄNDERN

In Deutschland ist Right To Play seit 2014 als gemeinnützige Organisation anerkannt.

RIGHTTOPLAY

WENN KINDER SPIELEN, GEWINNT DIE WELT.

RIGHTTOPLAY

WENN KINDER SPIELEN, GEWINNT DIE WELT.

**Schaffen Sie Veränderung.
Kontaktieren Sie uns!**

Sven Schröder
Geschäftsführer, Right To Play Deutschland gGmbH

sschroeder@righttoplay.de
+ 49 (0)89 2109 4903

www.righttoplay.de



„Unternehmereltern: tägliche Vorbilder!“

Ab einem Alter von 6 Jahren kann ich mich daran erinnern, wie es war, als mein Vater seine Firma geführt hat und ich somit der Sohn vom Chef war. Ich habe ab dieser Zeit einiges von ihm gelernt – Positivbeispiele und negative. Insbesondere habe ich von meinem Vater gelernt, wie man mach Rückschlägen aufsteht und weitermacht. Deshalb ist einer meiner Grundsätze auch: „Niemals aufgeben“, den mein Team der Münchner Gebäudereinigung Wasserle auswendig kennt.

Schon in der ersten Klasse habe ich mir vorgenommen, später einmal eine eigene Firma zu gründen. Ich wollte nicht selbstständig sein, sondern ein großes Unternehmen aufbauen, in dem viele Menschen zusammenarbeiten. Wahrscheinlich lag es daran, dass die Mitarbeiter meines Vaters mich von Anfang

an ernst genommen haben und mich als „Junior-Chef“ gesehen haben.

Einige Jahre später, in meiner frühen Jugend, habe ich das Pferdekutschenfahren gelernt und bald darauf Fahrkurse für unsere Kunden gegeben. Dabei hat es mir großen Spaß gemacht, eine Autoritätsperson für die Pferde zu sein und parallel anderen was beizubringen. Den Umgang mit Verantwortung habe ich also schon früh gelernt und ich übernehme sie bis heute gerne. Wenn ich jetzt so die Gebäudereinigung Wasserle mit ihrem Sitz in München betrachte, kann ich sagen, die Firma hat sich genau so entwickelt, wie ich es immer haben wollte. Und daran arbeiten wir bis heute. Im Jahr 2025 werden wir 500 Mitarbeitern eine berufliche Heimat geben.

Wenn ich jetzt meine eigenen Kinder so sehe, wie gerne sie in meinem All-

tag Zeit mit mir verbringen, weiß ich, woher sie es haben! Je älter sie werden, umso mehr Verantwortung übertrage ich ihnen. Es bringt mich zum Schmunzeln und macht mich stolz, wenn Benedikt verstanden hat, wie ein Ablauf auf der Baustelle zu sein hat und dann unseren Mitarbeitern verantwortungsbewusst ihre Aufgaben erklärt. Manchmal bekommt er davon einen Höhenflug und lässt zum Beispiel gegenüber seinen kleineren Geschwistern den „bösen Chef“ raushängen. Ich erkläre ihm dann ausführlich, was ein guter Chef ist: Er sieht seine Mitarbeiter als Kollegen, fördert, unterstützt und kann sich auch zur rechten Zeit entschuldigen. Dazu sind auch alle Führungskräfte unseres Gebäudereinigungsunternehmens in München angehalten. Denn für mich steht immer der Mensch im Mittelpunkt!“

Markus Wasserle

„Als Junge
fand ich
es cool,
der Sohn
vom Chef
zu sein!“

Berufsfit 2017

Die Messe für Ausbildung & Studium

Der neue Termin für die Berufsorientierungs-
messe Berufsfit steht fest:

Freitag und Samstag, 6. und 7. Oktober 2017

Infos rund um den Berufs- oder Studienweg!

Wie schon in den letzten Jahren spricht die Berufsfit besonders Schüler aller Schularten an, die kurz vor ihrem Schulabschluss stehen und sich umfassend über mögliche Berufs- und Studienwege informieren möchten.

Natürlich sind auch wieder Eltern und Lehrer herzlich eingeladen auf der Berufsfit vorbei zu schauen. Neben den verschiedenen Ausstellern bietet die Messe ein attraktives Rahmenprogramm mit interessanten Fachvorträgen, Workshops, Bewerbertrainings und vieles mehr!

Der Veranstalter

Der Arbeitskreis SCHULEWIRTSCHAFT Freising-Erding-Flughafen ist ein ehrenamtliches Gremium, das sich paritätisch aus Vertretern aller Schularten und Unternehmervvertreter aller Branchen zusammensetzt. Ergänzt wird das Gremium durch weitere wichtige, regionale Akteure der Berufsbildung wie beispielsweise der Flughafen München GmbH, die regelmäßig die Organisation und Durchführung der Berufsfit verantwortet.

Arbeitskreis Freising-Erding-Flughafen
Vorsitz Wirtschaft • Fleidl, Theresa
Leiterin Konzernausbildung
FLUGHAFEN MÜNCHEN

**Frische Ideen
für den Nachwuchs**

ORH
IMAGE **IDEAL®**

im Umlauf

Sonderverteilung an alle
Kongress-Teilnehmer

www.wisdomtogether.com

mit Veranstalter Alfred Tolle

Titelgesicht Juni 2017



Zukunftsgestaltung für Bestleister:
Gesundes Wachstum in konstruktiver Umgebung



Impulsgeber für den Erfolg im Team

Als neutraler Organisationsberater in Veränderungsprozessen ist M-Training STIGLMAIR eine Top-Adresse sowohl für Großkonzerne, klein- und mittelständische Unternehmen als auch Non-Profit-Organisationen. Unter der Trainingsmarke M-Training STIGLMAIR wird mit der M-Training AKADEMIE das Leistungsportfolio im Bereich Persönlichkeitsentwicklung, Management-Training und Corporate Health durch ein reiches Seminarprogramm ergänzt. Die ausdrucksstarke und integere Business-Kennerin und Akademieinhaberin Maria Stiglmaier legt mit der Akademie einen Meilenstein im Bereich Führungskräfte-Fortbildung.

Die Teamplayer-Schmiede rüstet Persönlichkeiten mit den erforderlichen Skills für die täglichen Herausforderungen im Wettbewerb aus. Mit ihrer gewinnenden Art und einem breiten Erfahrungsspektrum beseelt die Unternehmerin ihre Akademie und verleiht dem Trainingserfolg ein Gesicht... **Zukunftsgestaltung im Unternehmen? Jetzt haben Sie den passenden Ansprechpartner dafür gefunden!** *Orbidea Briegel, Herausgeberin*

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

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

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

www.m-training-akademie.de

„Wir stehen dafür ein, dass
der systemische Ansatz in den
Seminaren und Trainings weiter-
gegeben wird und wollen Verän-
derung anstoßen, im Vertrauen
auf die eigenen Kräfte und
Fähigkeiten.“

Isabella Gangel
Leitung Seminarmanagement und
Kundenservice

Ergotherapeutin, Kulturwirt B.A.,
Studium B.Sc. Psychologie

www.m-training-akademie.de



„Unser Anspruch ist es,
für Fach- und Führungskräfte
einen Raum zu schaffen, in dem
kreative und lebendige
Entwicklung den Platz hat,
den es braucht, um in Balance zu
kommen mit den drei wichtigs-
ten Lebensbereichen:

Persönlichkeit, Beruf-Karriere,
sowie Gesundheit.

Dies sind die 3 Säulen
der M-Training AKADEMIE
Stiglmaier.“

Gerhard Stiglmaier
Akademieleitung

Organisationsberater,
Management-Trainer & Coach

www.m-training-akademie.de



Jobnic: passende Mitarbeiter – einfach, direkt und günstig!

**GEFUNDEN STATT GESUCHT! DAS
IST JOB NIC.**

Jobnic ist analog und intuitiv. Er begegnet potenziellen Arbeitskräften mitten im Leben. An U-Bahnstationen, in Bäckereien, Fitnessstudios oder Universitäten. Als Postkarte. Wie ein Gruß aus der Zukunft.

An über 200 Verteilstationen in München präsentieren Unternehmen ihre Stellenangebote auf einer Postkarte. Mit hoher emotionaler Ansprache. Damit begegnen Sie ihren neuen Mitarbeitern im Vorübergehen. Und im realen Leben.

Einfach, direkt und günstig!

Weitere Infos über die JOB NIC-Plattform:

JOB NIC · Wolfgang Schuh · Senior Manager Operations
Franz-von-Lenbach-Weg 43 · 85586 Poing · Tel: +49 (0) 89 215 443 667 · w.schuh@jobnic.de · www.jobnic.de



ORH IDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken

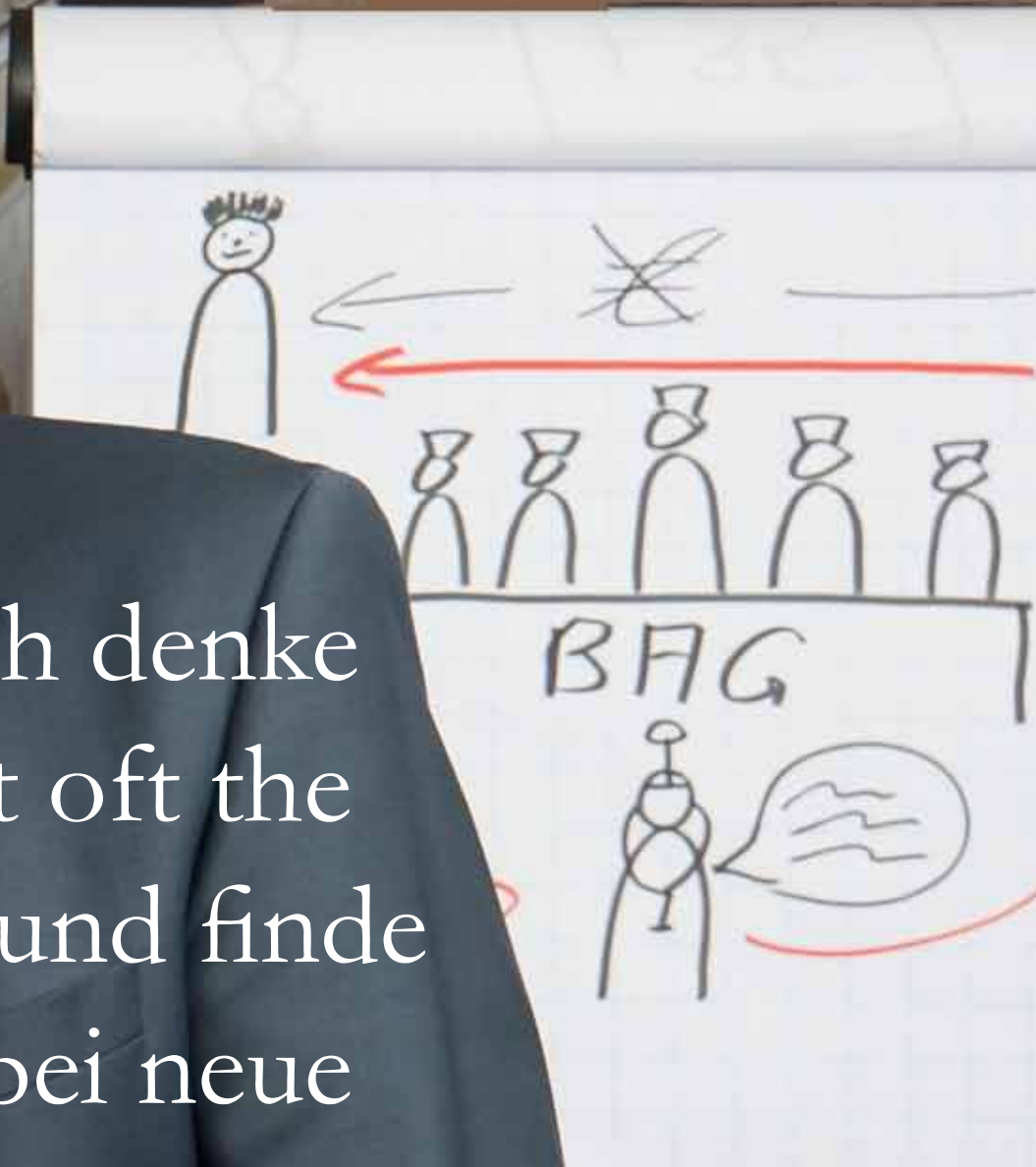
Produkt des Monats www.schuhbeck.de/muesli



Vorträge, Interviews und Fachbeiträge: Gestaltungsmöglichkeiten im Arbeitsrecht nutzen.

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

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



Shop des Monats

Das Auge verhandelt mit „Dynamisches Auftreten für Unternehmer“

Unternehmer müssen täglich ihr Gegenüber im Geschäftsleben durch ihre Präsenz und Entschlusskraft überzeugen. Ein erholttes Aussehen unterstreicht die unternehmerische Dynamik und Handlungskraft: Das HEFEL My Face Kissen verhindert dank der speziell entwickelten Form und der seidig glatten Oberfläche nächtliche Abdrücke auf der Gesichtshaut. Gewebe und Muskulatur werden beim Schlafen entlastet. Durch die Unterstützung der Schlafhaltung bekommen Nacken, Schultern und Rücken den idealen Halt.

Das HEFEL My Face Kissen unterstützt durch seine Form auch die Nasenatmung - die wichtige Sauerstoffzufuhr des Körpers steigt. Aufgrund des Aloe Vera veredelten Baumwollgewebes und des stabilisierenden Kerns, bringt das HEFEL My Face Kissen den hoch dosierten Regenerationseffekt für ein entspanntes, morgendliches Lächeln.

www.hefel.com





DIE 17 ERFOLGSFAKTOREN FÜR 30 %
MEHR UMSATZ FÜR JEDEN FRISEUR
JETZT **GRATIS** E-BOOK
HERUNTERLADEN

IM WERT
VON
39,95 €

KOSTENLOSER DOWNLOAD

www.thomaslotter.de



„ICH VERSPRECHE JEDEM
FRISEUR 30 % MEHR UMSATZ –
GARANTIERT!“

THOMAS LOTTER

Akademie des Monats

ÜBER UNS

Thomas Lotter ist der Spezialist für **Up-Selling in der Friseurbranche**. Schon zu seiner Schulzeit zeigten sich seine zwei großen Leidenschaften: Weiterentwicklung und Trainieren. Bereits mit 13 Jahren war er als Handballtrainer tätig, zeitweise als Baden-Württembergs jüngster B-Lizenz-Inhaber. Mit dem Thema Verkauf kam er durch seine Ausbildung zum Büro- und Bankkaufmann in Kontakt – und es begeistert ihn bis heute. Jahrelange Praxiserfahrung, unzählige Seminare bei den besten Trainern weltweit und mehr als 150 Bücher und Hörbücher machen ihn zu einem absoluten Profi seines Fachs. So konnte Thomas seine eigenen Erfolgsstrategien und Methoden entwickeln, die er in seinen Seminaren weitergibt. Seit 2015 setzt er sich mit der Thematik der Friseure auseinander, denn Friseure verdienen nicht gut, obwohl sie den Menschen helfen sich wohl zu fühlen und besser auszusehen. Schulungen von Thomas Lotter in Salons waren so erfolgreich, dass Mitarbeiter/Innen **enorme Umsatzsteigerungen** erzielen konnten. Angespornt durch diesen Erfolg hat Thomas beschlossen sich ausschließlich auf dieses Fachgebiet zu konzentrieren. **Sein Ziel ist es den über 80.000 Friseuren in Deutschland zu helfen, damit sie noch erfolgreicher werden.**

Persönliche Betreuung mit Herz, anstatt anonymes Großraumbüro

This unique business centre is an exclusive environment with modern, attractive interiors and elegant furnished office space available. There is also a top of the range conference room, fully equipped and overlooking the Schack Gallery.

All suites are available on flexible terms, and tenants benefit from access to all the services and facilities this centre has to offer. Facilities include the use of this premier address, along with modern, professional offices suites and conference rooms, and excellent secretarial services. There is also an elegant reception area, manned by a friendly and professional staff who will be happy to greet and welcome your clients.

„Frau Qualitätsmanagement“ definiert
Kundenorientierung in ihrer Branche
neu - immer innovativ, stets ein offenes
Ohr und das Herz am richtigen Fleck:
Maria Tsertsidis in ihrem Element

„Geht nicht,
gibt's nicht!“
www.prinzregenten54.de



Kolumne von & mit
Potjanee Clamer



Leistungsfähig und vital mit www.thai-relax.de

Foto ist nicht gleich Orhideal Foto, Thai Massage ist nicht gleich traditionelle therapeutische Thai-Massagen von Potjanee Clamer!!! Der Weg lohnt sich, bei Verspannungen, Bandscheibenvorfall u.ä. !!!!! Wozu unters Messer, Potjanee ist besser! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Die Thai-Massage ist eine der uralten Heilmethoden der traditionellen Thai-Medizin und unterscheidet sich grundlegend zu der in Deutschland üblichen Massage. Das Wissen wurde von einer Generation zur Nächsten weitergegeben. Bis in die heutige Zeit wurde und wird die Kunst der Thai-Massage vor allem durch das buddhistische Kloster Wat Pho überliefert.

**weitere Informationen
Terminvereinbarungen
Potjanee Clamer & Team
Tel. 089 / 749 75 285
Mobil 0151 / 185 200 90**



Bewegt durch Bild & Ton



„Wir pixeln
Gefühle nach Maß
mit Bewegtbild und
Premiumsound!“

Kolumne von & mit
Titelgesicht
Michael Kromschröder

www.mediabit-studios.de
www.klangloft.de

Online-Shop des Monats

Ursprünglich und ehrlich...
más café(!), Kaffee erleben.

www.grano-moreno.de



Orhideal IMAGE im Umlauf...Rückblende zu

Business4Charity

Netzwerken und Herzwerken an einem Abend

Am 28. Juni haben sich in Unterföhring knapp 100 Unternehmer getroffen, um drei Dinge zu tun: zu netzwerken, zu genießen und um zu spenden. In diesem Rahmen wurde allen Gäste Orhideal Sonderdrucke überreicht. Das Motto des Abends: Business4Charity.

Zwei Aktionen standen dabei im Mittelpunkt:

- Strahlemännchen e.V., gegründet von Eric Junge. Der Verein erfüllt schwerstkranken Kindern Herzenswünsche. Egal, ob ein Besuch beim FCB oder Borussia Dortmund (ja, es darf auch 1860 München sein), ein neues Auto, damit der Rollstuhl darin Platz hat, Konzertkarten für die Lieblingsband oder ein Hubschrauberflug, bei dem das Kind selber hinter dem Steuerknüppel sitzen darf – Strahlemännchen e.V. setzt alles daran, Kinderträume wahr werden zu lassen.

- Erde und Mensch e.V.

Der Gründer Sio Steinberger hat sich jahrelang in einem Resozialisierungsprojekt für straffällig gewordene Jugendliche engagiert. Als das Projekt geschlossen wurde, war das der Startschuss für Erde und Mensch. Sio Steinberger macht mit den Jugendlichen Musik, komponiert mit ihnen zusammen Lieder und nimmt sie auf. Er möchte mit Musik, Tanz, Theater etc. Jugendliche fördern und ihnen Alternativen zu Gewalt aufzeigen. Er

ist sehr erfolgreich damit, oftmals entstehen aus seiner Aktivität echte Freundschaften.

Für beide Vereine haben sich die Gäste mächtig ins Zeug gelegt: Die Hälfte der Eintrittsgelder gehen an beide Organisationen, ebenso wie ein Teil der Verkaufserlöse an den Genussständen von Johann Robl, Thassolea und Iris Koy. Versteigert wurden:

- Florian Zapf, DVAG: Eine Reise im Wert von 2.000 Euro für fünf Übernachtungen von Sonntag bis Freitag in der Sunstar Hotelkette in der Schweiz
- eFuture: Ein e-Hoverboard im Wert von 300 Euro
- Thassolea: Ein Genuss-Paket aus Olivenöl, Essig und Chili-Schokolade
- Markus Langer: Eine Flasche Schnaps „Arschlecken 350“, gern von Sepp Bumsinger genossen, handsigniert, sowie zwei Tickets für seinen Auftritt im Schlachthof München am 30. Juni
- Sio Steinberger: 2 CDs mit eigenen Songs, unplugged

Aurélien Voss, Mitgründer des BUSINESSSTREFF exklusiv, hat sich als wahrer Meister der Versteigerung erwiesen. Mal amerikanisch (jeder zahlt das, was er bietet, bis keiner mehr will), mal klassisch (das höchste Gebot gewinnt) sorgte er dafür, dass die Spendierfreude der Gäste nicht nachgelassen hat. Das Ergebnis: 2.500 Euro für die Vereine!

Business macht Spaß

Davon konnten sich alle Teilnehmer überzeugen. In spannenden Impulsen lernten sie vom Online-Sales-Batman Marc Steffen, dass eine Website verkaufen muss. Gabi Stratmann, bekannt aus TV und Presse, überzeugte die Teilnehmer, dass nur derjenige überzeugen kann, der selbstbewusst und sicher auftritt und für das brennt, was er tut. Reiner Neusser hielt wertvolle Finanzierungstipps im Bereich professionelles Rechnungsmanagement für Unternehmer bereit. Ein absolutes Highlight war Markus Langer, aufstrebender Comedian, der als Sepp Bumsinger bekannt wurde und gerade die bayerischen Bühnen rockt. Wer kein wasserfestes Make-up hatte, hatte nach seinem Auftritt gar keines mehr. Elena Halangk, Schauspieler und Moderatorin, führte charmant durch den Abend. Sio Steinberger rundete das Programm ab. Er, der schon mit vielen bekannten Künstlern wie Peter Maffay und Rio Reiser auf der Bühne stand und zahlreiche Preise gewonnen hat, gab einige Lieder zum Besten, eines davon sogar zum allerersten Mal. Alle Akteure verzichteten zugunsten der beiden Vereine auf ihre Gage.

BUSINESSSTREFF exklusiv Gründer: Florian Zapf (info@businessstreff-exklusiv.de): „Ich bin sehr glücklich darüber, dass meine Idee Business4Charity so breite Unterstützung gefunden hat, und freue mich schon auf die nächste Veranstaltung!“ (Eventfotos: Theresia Berger)



von & mit Heiko Gärtner
Titelgesicht August 2011
www.genussboxx.de



Die Orhideal Sonderverteilung und Kooperation wurde initiiert von Heiko Gärtner. Allen Beteiligten ein großes Dankeschön: Elena Halangk, Iris Koy (Genuss-torten), Markus Langer, Reiner Neusser, Manuela Nikui, Ursula Paulick, Johann Robl (Popcorn), Marc Steffen, Sio Steinberger, Gabi Stratmann, Thassolea die Olivenölmanufaktur, Aurélien Voss und Daniela Zapf.



Wie Visualisierung Berge versetzt

Die „Die Magie der Hypnose“ und der Visualisierung hat Oliver H. Range nach seinem Nahtoderlebnis am eigenen Körper erfahren dürfen. Aber was war passiert?

Mit 20 Verkehrsunfall - Reanimation - Genickbruch - Wachkoma - Rollstuhl - Prognose: Pflegefall ... Durch den „Duft der Frauen“ wurde er motiviert, weiter aktiv am Leben teilzuhaben und so setzte er sich ein Ziel. Er wollte Frauen erobern ... doch dazu musste er wieder aufstehen. Das war für ihn klar und so visualisierte er permanent „sein Ziel“ und fing an daran zu glauben. Mit diesem Ziel und viel Gottvertrauen entschied er sich ungefähr ein Jahr danach wieder aufzustehen.



So flüchtete er aus der Klinik und verfolgte verständlicherweise mit einer Riesenfreude seine Motivation. Natürlich visualisierte er sich auch wieder als Skifahrer wie auch als Motorradfahrer. So erreichte er alle seine Ziele, die er sich vorstellen konnte.

In seiner Hypnosepraxis in Pfaffenhofen vermittelt er seinen KlientInnen heute mit diesem „Gottvertrauen“ und ein bisschen Humor und Selbstironie in seinen Hypnosen, an ihr Ziel zu glauben, zu vertrauen und sich dann dafür zu entscheiden. **Der erfolgreiche Weg der Veränderung durch Hypnose ist. GLAUBEN - VERTRAUEN - ENTSCHEIDEN ... und alle drei Bausteine haben eine enorme Bedeutung.**

Viele Menschen haben oft Angst während einer Hypnose die „Kontrolle abgeben“ zu müssen, wobei er sich oft fragt, wie weit sie die eigene Kontrolle gebracht hat. Es sei allerdings ein Irrtum, denn man könnte jederzeit die Hypnose abbrechen.

Er erklärt es so: „Stellen Sie es sich doch mal so vor, Sie fahren auf einer Autobahn und sind in Gedanken irgendwo. Wenn Sie noch kein selbstfahrendes Auto haben, müssen Sie immer noch selbst steuern, oder? Genau so ist es während einer Hypnose. Sie sind jederzeit bei vollem Bewusstsein, während ich in Ihrem Unterbewusstsein die positiven, sinnvollen und gesundmachenden Affirmationen verankere“.



www.hypnose-pfaffenhofen.com

„Hypnose
... weil es
meine Bestimmung ist.“

CONNECT TO YOUR DEEPEST INNER SELF

THE 5TH ELEMENT WORKSHOP

WITH
TEAL SWAN

OCTOBER
13-15, 2017

MUNICH,
GERMANY
(LOCATION TBA)

€599 - €899 (EURO)



TEAL SWAN
WWW.TEALSWAN.COM

Seminarvorschau des Monats

Erstmals in München

Teal Swan ist eine international bekannte Autorin, Yout-Tuberin und Sprechering, unter anderem mit dem Buch: „Den Schatten umarmen und Bereie dich durch Selbstliebe“. Teal hat am eigenen Leib gespürt was es heißt massiv unter Leistungsdruck zu stehen. Neben dem schulischen Belastungen war sie als Profisportlerin unter anderem im Olympia Kader im Eisschnelllauf vorzufinden. Sie teilt ihre Erfahrungen und Erlebnisse mit Millionen von Menschen und lehrt wie man Vergabung, Glück, Freiheit und Selbstliebe im eigenen Leben findet. Durch ihren Erfolg erhielt sie den Spitznamen „The Spiritual Catalyst“ („Der Spirituelle Katalysator“). Teal Swan ist die jemand, die authentisch jeden Aspekt ihres Lebens öffentlich lebt und ihre Leser in ihren beliebten Blogs daran teilhaben lässt.

Wie Teal sagt: Viele Menschen sind gezwungen, sich gesellschaftlichen Normen zu beugen, um in dieser Gesellschaft anerkannt zu werden. Im Zuge dessen verstecken sie ihr wahres Selbst, das weitreichende Folgen für sie hat: die eigenen Emotionen und Gefühle werden unterdrückt, und sowohl die Verbindung zu ihrer individuellen und authentischen Persönlichkeit als auch zu ihrem angeborenen Wissen über das Universum gehen verloren.

Man gibt vor etwas Bestimmtes zu sein, was jedoch nichts mit der Realität der eigenen Gefühle und dem inneren Wesen zu tun hat. Der Mensch lebt damit in einer Illusion. Das geht manchmal so weit, dass deswegen Kriege geführt, ja sogar Morde begangen werden, da Menschen sich ihre Angst und ihre Trauer nicht eingestehen oder sich mit ihrer Machtlosigkeit nicht auseinandersetzen wollen. Sie leben ein unerfülltes Leben mit Süchten und Gier, da sie sich selber nicht eingestehen, wie sie sich wirklich fühlen und was sie sich vom Leben wünschen. Wir leben in einem Zeitalter der Unterdrückung, in dem Symptome von Krankheiten betäubt und aus unserem Bewusstsein verdrängt werden. Wir sind so sehr damit beschäftigt diese Fassade aufrecht zu erhalten, dass wir es versäumen, wahres persönliches Wachstum zu erfahren.

Wir leben im Grunde ein Leben des „Unbewussten-Nicht-Wach“-Seins. Seit tausenden von Jahren unterrichten spirituelle Lehrer diesen Zustand des „Unbewussten-Nicht-Wach“, indem sie in der Öffentlichkeit ein Bild der erleuchteten Perfektion darstellen. Sie drücken ihre „Erleuchtung“ aus, während sie ihre Menschlichkeit unterdrücken. Dieses Verhalten führt zu einer Spaltung im Inne-

ren, und dieser Spaltung eifern die Schüler dieser spirituellen Autorität dann (unwissend) nach. Dieses Verhalten führt wiederum immer weiter weg von wahrer Selbstverwirklichung. Der Weg der spirituellen Entwicklung ist Integration und Ganzheit. Unser eigenes Licht (Erleuchtung, wenn man so will) und Menschlichkeit müssen verschmelzen, um Eins zu werden.

Teal Swan's Authentizitätsbewegung lädt jeden dazu ein, in seine eigene Kraft zu treten, wohlweisend, dass dies die positive Veränderung hervorbringen wird, die wir uns für diese Welt wünschen. Im Einklang mit ihrer Vision hat Teal Swan die HEADWAY FOUNDATION ins Leben gerufen, eine gemeinnützige Organisation, die es Personen und Unternehmen ermöglicht, ihre Ideen und Ziele für positive Veränderungen in der Welt umzusetzen. Die Headway Foundation umfasst Programme, Zentren, Firmen und Produkte mit u.a. folgenden Themenbereichen: die Reform des Schulsystems, des Rechtssystems, Verbesserung der Altenpflege und der Palliativtherapie, Kindererziehung, Integrative Medizin, Selbsthilfe, Gesundheit, Reform der Lebensmittelindustrie, und Spiritualität. Die Headway Foundation strebt eine Transformation der Gesellschaft an, was allen Lebewesen zugute kommt, die diese Erde ihr zu Hause nennen.

Vom 13-15ten Oktober ist Teal erstmalig in München für ihren 5th Element Workshop. Das Event besteht aus ihren umfänglichen Lehren, Aufgaben und interaktiven Übungen. Tiefe Verbindung mit dem Selbst und zu den Menschen um einen herum steht hierbei immer im Vordergrund. Dazu benutzt sie Aspekte der Elemente Äther, Feuer, Wasser, Luft und Erde. Wir alle haben außergewöhnliche Fähigkeiten. In diesem Seminar zeigt Teal zum aller ersten Mal, wie man mit seiner ursprünglichen Essenz in Bezug treten kann. Dadurch kommt man wieder mit seinen wahren Wünschen, Träumen, Zielen in Kontakt. Genau dies ist Teal Swan's Spezialgebiet. Durch ihre einzigartigen Übungen gelangen den Teilnehmern zu diesen Aspekten ihrer Selbst. Sie erkennen das es eben nicht nur „der Schalter im Kopf“ ist den man umlegen sollte sondern vielmehr die tief verankerten Gefühle und Emotionen im Herzen und Koeper lernen anzunehmen und zu integrieren.

Vom Verstand, der ihnen davor im Weg stand, bringen sie ihr Gefühl wieder in den Herzraum, aus dem sich das Unmögliche möglich machen lässt. Matthias Deffner

Sunny Funny Cabi Tour 2017

**Rückblende mit den Titelgesichtern
Tanja und Norbert Reif**

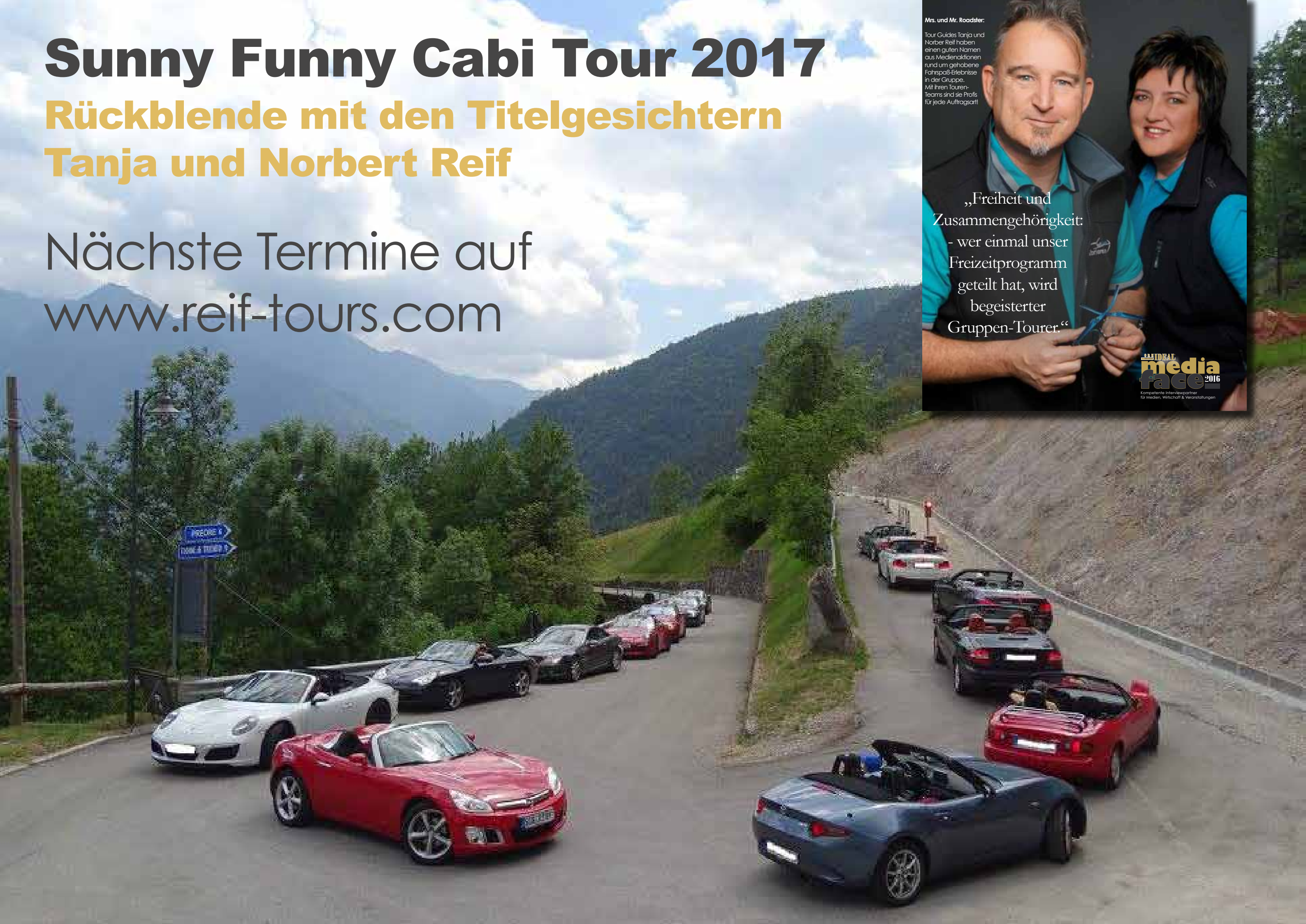
Nächste Termine auf
www.reif-tours.com

Mrs. und Mr. Roadster:

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

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

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



Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken

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.

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 Überwinderkraft. Der Erfolg der vorgestellten Unternehmer basiert auch darauf, dass sie nicht nur Spezialisten in ihrem Fach,

sondern auch Menschengenie 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 das 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 Orb-idee für Sie.



Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

Bezugsquelle: Story-Sonderdrucke monatlich bei beteiligten Unternehmen. PDF Ausgabe unbegrenzt kostenfrei zum Download.

Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER mit Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge, bis zu 12.000 Zugriffen der Flash-Ausgabe im Monat

Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin
Orhideal® International
Erlkammer 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 Vertriebssteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

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

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

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



Begegnung mit
Eva Mahkorn
Praxis Neumut
Medien-Coach
Expertin des Monats

Podium der Starken Marken

ORPH
IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Ein Gesamtkunstwerk:

Eva Mahkorn verkörpert die Marke Neumut - ein motivierender Coach, eine begeisterte Referentin und eine empathische Psychotherapeutin, Ratgeberin für Unternehmen und Ausbildungsabteilungen und Expertin für den Medieneinsatz rund um Jugendthemen und die spannende Welt der menschlichen Psyche.

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

„Schwierigkeiten
sind die Samen,
aus denen unsere gereifte
Persönlichkeit erwächst.“



Neumut - eine starke Marke:

als Selbsterforschungs-Guide, Jugendcoach
und Orientierungshilfe bei Selbst-Sabotage
unterwegs....

Bühne frei für mehr Identität

In einer extrem medienorientierten Zeit haben Jugendliche es nicht leicht zu ihrer Persönlichkeit zu finden. Der starke Fokus auf Äußerlichkeiten, die Fülle des Angebotes, die Vielfalt der Möglichkeiten führt bei vielen Menschen zur Paralyse und zu Störungen aller Art. Das Leben ist zunehmend komplex und die Probleme vielschichtig. Als Fels in der Brandung gilt Eva Mahkorn, wenn es darum geht, schwierige Lebensphasen zu meistern, wobei in ihren Sitzungen „nichts aus Stein gemeißelt ist“. Mit ihrer Flexibilität und ihrem Fokus auf Jugendthemen trifft sie den Nerv der Zeit.

Eva Mahkorns Erfahrungsschatz findet nicht nur Einsatz bei der Psychotherapie mit Jugendlichen und im Coaching, sondern auch bei Firmenseminaren für weibliche Auszubildende/Mitarbeiterinnen mit individuell aufs Unternehmen abgestimmten Themen. Mit viel Empathie begleitet die leidenschaftliche Begleiterin auf dem Weg der Selbstentwicklung Maßnahmen und Trainings zur Identitätsbildung, zur Neudefinition der Rolle als Frau, zu mehr Work-Life-Balance. Für On- und Offline Medien ist die telegene Expertin das neue Gesicht der Psychotherapie und Ansprechpartnerin am Set, wenn es darum geht, Fachbeiträge abzuliefern oder seelische Verletzungen zu heilen. Als Dozentin, Rednerin und Kursleiterin begeistert sie mit einer frischen, unkonventionellen Art. Ihr Erfolgsrezept ist die neuartige Verbindung verschiedener Therapieansätze und das interdisziplinäre Vernetzen. Offen für Kooperationen nutzt sie Impulse für neue, sinnvolle Projekte, die das Leben der neuen Generation einfacher und lebenswerter machen. **Ängste Ade - mit Neumut kann die Zukunft kommen!**

Orhidea Briegel, Herausgeberin

Das Interview mit Titelgesicht Eva Mahkorn, Neumut, führte ich in Co-Moderation mit Gründungsexpertin Patrizia Raders, www.raders-beratung.de (Unternehmerin des Monats in der Ausgabe Juni 2016)

Orhideal IMAGE: Schön, dass Sie sich beide Zeit nehmen für dieses Interview. Frau Mahkorn, Sie helfen Menschen dabei, sich selbst zu erforschen. Dabei sind Sie besonders für Jugendliche und junge Erwachsene der Guide zu einem gestärkten ICH. Ist das richtig so?

Eva Mahkorn, Neumut: Ganz genau. Vor allem Jugendlichen möchte ich auf ihrem Weg ins eigene Leben begleiten, den Absprung vom Elternhaus ins eigene Erwachsenenleben fördern. Dieser Lebensabschnitt ist für die Generation Y im Druck unserer Leistungsgesellschaft eine große Herausforderung. Es geht darum, sich in dieser Phase nicht zu verlieren bzw. sich überhaupt erst einmal zu finden, in ganz eigener persönlicher und beruflicher Rolle, die auf die individuellen Fähigkeiten und Eigenheiten zugeschnitten ist. Psychotherapeutisch habe ich mich auf Essstörungen, Traumafolgestörungen, Schmerzstörungen und sexuelle Störungen spezialisiert. Mein Kerngeschäft besteht aus psychotherapeutischen Behandlungen, nach den Richtlinien der Kassenärztlichen Vereinigung Bayern, sowie Kurzinterventionen im Rahmen des Coachings, in denen an einer umschriebenen Problematik oder Blockade gearbeitet wird, gerne als aufsuchende Behandlungen. Hier arbeite ich auch mit Selbständigen, Unternehmern, Existenzgründern und Führungskräften zusammen.

Orhideal IMAGE: In welchen Lebenssituationen kommen die jungen Beratungssuchenden auf Sie zu?

Neumut: Nun, es sind ganz normale Jugendliche in der oder am Ende der Pubertät. Die Pubertät kann eine Phase extremer emotions-, verhaltens- und entwicklungsbezogener Verletzlichkeiten und Störungsanfälligkeit sein. Viele plagen Zukunftsängste oder sie sind überfordert, gerade Mädchen setzen sich selbst enorm unter Druck. „Roboterartiges Funktionieren im Modus des Autopiloten“ ist häufig das Alltagsmotto. Manche haben dabei natürlich Probleme, mit dem eigenen Körper oder mit den eigenen Gefühlen umzugehen, weil diese häufig als eher störend angesehen werden. In Extremfällen äußert sich das in selbstverletzendem Verhalten oder lebensmüden Gedanken. Neben dem Hilfesuch der jungen Erwachsenen, sind Eltern, Schulen oder Arbeitgeber oft der Initiator dahinter.

Patrizia Raders: Da ist es naheliegend, dass Frau Mahkorn sogar das komplette Azubi-Team im Coaching zum Thema berufliche Rolle, Teamwork, Selbstfindung betreuen kann. Unternehmen sind auf ihr Tagesgeschäft konzentriert und schließlich nicht auf Erziehung oder Persönlichkeitsfindung spezialisiert.

Orhideal IMAGE: Stimmt, Frau Raders, welcher Chef schlägt

sich gerne mit adoleszenten Problemen herum. Neumut ist für Medien, TV, Zeitschriften, Online-Plattformen und Diskussionspodien ein kompetenter Ratgeber in Jugendfragen aller Art und die jungen Menschen lassen sich gerne von Ihnen helfen. Wie schaffen Sie es, Frau Mahkorn, das Klischee zu brechen, dass zur Psychotherapie und zum Coaching nur „Bekloppte oder Unfähige“ erscheinen.

Neumut: Ich denke, das ist ein altmodisches Vorurteil. In einer komplexer werdenden Welt suchen Menschen nach Orientierung. Da ist es überhaupt nicht verwerflich, sich Unterstützung zu holen. Die Philosophie hinter meiner Marke Neumut besteht vor allem aus Hoffnung zur Veränderung, die Gesellschaft aufzurütteln. Mit meiner Arbeit biete ich eine wichtige Chance, in sich zu kehren, sich selbst zu erforschen und kennenzulernen, um für die Hürden der Zukunft gerüstet zu sein. Meine Zielgruppe erreiche ich mit dem richtigen Ton. Ich biete komplett individualisierte, coole Interventionen an, getragen durch eine Marke, die Jugendliche anspricht und mitreißt: dazu gehört ein eigener Blogg für Beiträge der Klienten, Neumut-Therapietagebücher, lustiges Anschauungsmaterial und eine Portion Selbstironie. Die schafft Gelassenheit!

Orhideal IMAGE: Sie sind erfrischend undogmatisch. Ist das für Ihre Berufsgruppe nicht sehr untypisch?

Neumut: Naja, den erhobenen Zeigefinger erleben Jugendliche oft genug. Damit käme ich nicht weiter. In meinen Behandlungen und Coachings möchte ich jeden Klienten wirklich sehen, frei, ohne eigene Konzepte die individuelle Logik meines Gegenübers verstehen, um dann wirklich hilfreiche und tiefgreifende Lösungsstrategien anbieten zu können, einer Kombination aus klassischen und „alternativen“ Verfahren, beispielsweise Verhaltenstherapie kombiniert mit klinischer Hypnose und EMDR.

Patrizia Raders: Das müssen Sie uns noch genauer erklären. Liegt nicht die Wurzel aller Probleme der Pubertät im fehlenden Selbstwertgefühl?

Neumut: Das ist der Grund, warum es mir vor allem um die Schaffung einer fundierten Selbstwertbasis geht, von der aus Veränderungen und Herausforderungen gut gemeistert werden können. In meiner Arbeit sehe ich mich als Wegbegleiter durch die Welt der Jugendlichen, mit denen ich mich am liebsten in alle Hölle und Himmelreiche stürze, um sich selbst erfahrbar zu machen, alte Muster zu durchbrechen und neue Wege kennenzulernen. Ich muss zugeben, ich bin immer wieder schockiert, wie streng und abwertend sich meine Patientinnen und Patienten selbst gegenüberstehen. Deshalb nutze ich zunehmend achtsamkeitsbasierte Methoden, die bei der Förderung von Selbstempathie helfen, sodass ein gewisser Sinn für Leichtigkeit und Humor zurückkehrt. Idealerweise führt mein therapeutischer Weg zurück zu einem tieferen Selbst, das unabhängig von Erfolgen in der Schule, anspruchsvollen Hobbies oder der äußeren

**Think Pink im Herzen:
mit ihrem Positivismus ist
Eva Mahkorn nicht nur
bei den Jugendlichen und
Unternehmen, sondern
auch am Set gern
gesehen:**

mit viel Fachwissen,
Humor und Selbstironie,
dazu kein bisschen
kamascheu,
bricht sie alle Klischees
der Psychotherapie.

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

Wenn Gründerinnen trotz perfektem Businessplan nicht loslegen können

„Die Hausfrauenehe wird in Deutschland zum Auslaufmodell“ (diewelt.de, Konrad – Adenauer – Stiftung) und Frauen in verschiedenen Lebensphasen machen sich auf den Weg zur beruflichen Neufindung oder Selbstverwirklichung. Wir als Raders Unternehmerlotsen begleiten die Gründerinnen dabei und führen sie zum Erfolg. Die ständig wachsenden Möglichkeiten auf unserem modernen Arbeitsmarkt gestützt durch professionelle Beratung und Coaching können den Flow der weiblichen Visionen tatkräftig unterstützen und der konkreten Umsetzung auf allen Ebenen einen realistischen Rahmen geben.

Aber diese Form des (Neu -) Anfangs bedeutet meist auch eine tiefgreifende Veränderung der Alltagsstruktur, den tradierten Gewohnheitsmustern und vor allem dem individuellen Selbstbild, z.B. wenn sich die Angestellte plötzlich als Unternehmerin präsentieren möchte. Daher liegt es nicht fern, dass in diesen Phasen gerne alte manchmal auch unterbewusste Konflikte, dysfunktionale Kognitionen oder Gefühle aktiviert werden, die wie eine angezogene Handbremse die Energie zum Fortkommen teilweise abwürgen oder ganz blockieren. Häufig erleben die Betroffenen diese Prozesse nicht bewusst, gerne manifestieren sie sich in körperlichen Symptomen oder Spannungszuständen, die eher ungreifbar wirken.

Aus diesem Grund arbeiten wir erfolgreich mit Eva Mahkorn, Praxis Neumut, zusammen. Sie macht sich auf Spurensuche, mögliche Selbstsabotage-Faktoren zu ergründen. Im Laufe der gemeinsamen Arbeit mit Eva Mahkorn berichten Frauen, dass es sich bei diesen Blockaden gerne um frühere Glaubenssätze oder Anweisungen der Eltern oder Lehrer bzw. Ausbilder handelt und „plötzlich fühlt man sich wieder wie ein kleines Mädchen“ – das natürlich mit den Anforderungen total überfordert ist.

Wenn also der Businessplan noch so perfekt, die Angst aber trotzdem da ist...dann kommt Eva Mahkorn gerne an Ihre Seite und schiebt den Entwicklungsprozess mit speziellen Techniken aus der Psychotherapie wieder an. Es geht darum, die hemmenden Anteile der Persönlichkeit wieder harmonisch ins Gesamte zu integrieren und damit eine emotionale Freiheit zu erlangen, die die entsprechende Energie zum Durchstarten beflügelt. Nicht selten kommen auch Erfahrungen „hoch“, die persönlich als extrem belastend erlebt wurden (gemäß eines Traumas) und obwohl der Kopf weiß, dass dies „altes Zeug“ ist, feuert das Gefühl entsprechende Impulse aus, die die Betreffende handlungsunfähig machen können.

„Über meine Qualifikation als Psychotherapeutin und EMDR Therapeutin ist es mir auch hierbei ein großes Anliegen eine vertrauensvolle Basis zu schaffen, die es ermöglicht mit derartigen Prozessen umzugehen. Wichtig dabei ist, dass jede Klientin selbst entscheiden kann, „wie tief“ sie blicken und gehen möchte – mir liegt es am Herzen Sie in Ihrer individuellen kognitiven und emotionalen Logik als Persönlichkeit verstehen zu können, damit wir uns gemeinsam auf einen völlig individuellen Entwicklungsprozess einlassen können.“, so Eva Mahkorn.

*Gute Geschäftsergebnisse wünscht Ihnen
Ihre Patrizia Raders*



Erscheinung existieren darf.

Um die Effektivität der Intervention zu steigern kooperiere ich hierzu gerne mit verschiedenen Bereichen: psychiatrische / psychosomatische Kliniken, Ärzten und Psychiatern, den Schulen, den Sozialarbeitern oder Schulpsychologen, aber auch den Lehrern, Jugendämtern, Beratungsstellen, psychotherapeutischen Kollegen, Arbeitgebern aller Art, Hochschulen und Universitäten, Vereinigungen und Netzwerken z.B. für Essstörungen. Hier bin ich in Kooperation mit Anke Blaschke, einer Ernährungsberaterin/Personal Coach, die mir von Frau Raders empfohlen wurde. Wir haben ein neues ambulantes Programm für essgestörte Jugendliche entwickelt, das eine enge Verschränkung von Psycho - und Ernährungstherapie ermöglicht. Wie Sie sehen, ich bin omnikompatibel.

Patrizia Raders: Man merkt, dass Sie Ihren Beruf und die Menschen lieben. Sehr leidenschaftlich wirkt Ihre Euphorie und Leidenschaft für Ihre Arbeit mit jungen Erwachsenen und ihren Eigenheiten. Das erfordert sicher auch Mut ins kalte Wasser zu springen, Gelassenheit auch im Umgang mit schweren Schicksalsschlägen und Problemen. Ist es nicht sehr belastend, täglich mit den Problemen anderer konfrontiert zu werden?

Neumut: Ich sehe diese Tätigkeit als meine Lebensaufgabe an, bei der ich selbst jeden Tag von jedem Patienten und Klienten immer wieder ganz viel lerne (sie lacht). Was mich ausmacht, ist vor allem meine Energie für Bewegung und Veränderung, Empathie für einen guten gemeinsamen Flow sowie individuelle Belange der Klienten. Meine Fähigkeit ist immer alles loszulassen zu können und trotzdem der Fels in der Brandung zu bleiben, wobei mir die Lehren der Achtsamkeit und die des Buddhismus generell sehr wichtig sind. In meinen Augen soll-

ten alle Psychotherapeuten kontinuierliche Selbstentwicklung betreiben, mit dem Ziel die eigene Psyche, unser „Handwerkszeug“, frei und stabil zu halten, um ungünstige Projektionen auf den Patienten zu vermeiden.

Orhideal IMAGE: Frau Mahkorn, Ihr Tatendrang ist ansteckend. Kommen wir zurück zum Selbstwertgefühl. Wir leben in einem Zeitalter der Medien, der Äußerlichkeiten. Ist das auch ein Problem der heutigen Jugend?

Neumut: Nun, jede Generation hatte ihre Hürden in der Pubertätsphase. Es ist wohl auch die Art der Verbreitungsmöglichkeiten und die neuen Kommunikationswege, die weitere Probleme aufwerfen. Schauen Sie den Blogger-Hype, die You-Tube-Manie und die Castingangebote an. Alles ist voll von Selbstdarstellungsmöglichkeiten und es tut sich eine oft ungreifbare Parallelwelt auf. Das macht meine Arbeit sehr vielschichtig. Meine Expertise kann ich im Prinzip überall anbringen: im Privatbereich, in Schulprojekten, in wissenschaftlichen Instituten und im Medienbereich. Es gibt ja nicht viele, die Erfolg mit ihrer Selbstdarstellung haben. Schauen Sie, wie viele Mädchen mit ihren Modelwünschen und Schauspielerträumen scheitern und dann Hilfe brauchen, die Selbstzweifel zu verarbeiten oder in Essstörungen verfallen. Da ist dann therapeutische Unterstützung gefragt.

Orhideal IMAGE: Das kann ich gut nachvollziehen. Bereits 2000 - als ich Dozentin an der Internationalen Schauspielschule für Selbstvermarktung referierte - waren am Set Experten wie Sie gefragt als Mutmacher und Motivator. Neumut ist eine frische Marke. Sie sind ein sehr offener Mensch. Wie stehen Sie zu Kooperationen?

Neumut: Ja, wunderbar, immer wieder gerne, wenn es sinnvoll für beide Seiten ist. Da ich ohnehin dabei bin das Neumut-Netz-

werk zu erweitern, schließe ich mich mit Engagierten zusammen, die meinen Ideen zuarbeiten können. Beispielsweise ist geplant, den Jugendlichen Chancen und Erfahrungen in der Arbeits- und Lebenswelt zu ermöglichen, die durch mich intensiv begleitet werden können. Dazu brauchen wir Sponsoren und ein Team für offene Gruppenangebote. Mit Unternehmern aus der Gastronomie könnte ich mir Kooperationen vorstellen, um beispielsweise in Verbindung mit meiner Liebe zur Gastronomie ein Neumut-Cafe-Konzept zu realisieren, wo Jugendliche mitarbeiten, lernen können und begleitet daran wachsen.

Patrizia Raders: Und es gibt viel zu tun. Jugendprojekten wird es ja nicht gerade leichtgemacht. Für mich als Beratungsprofi für Gründer erstaunlich, wie sehr immer an der nächsten Generation gespart wird.

Neumut: Oh ja, Sie kennen ja meine Herausforderungen. Ich bin im übertragenen Sinn eine Hürdenspringerin. Hürden sind vor allem die Finanzierung außerhalb des Krankenkassensystems, denn Eltern sind häufig nicht in der Lage entsprechende Maßnahmen zu ermöglichen. Ebenso fehlt organisatorische Unterstützung, z.B. Arbeitsmittel wie Computer, Organisation der Fahrtwege etc. Leider reichen auch die unterstützenden Maßnahmen der Schulen für die konkrete Umsetzung z.B. von Bewerbungstraining häufig nicht aus, ebenso würde ich mir bereits in der Schule ein Bewusstsein für mehr persönlichkeitsbildende Angebote wünschen. Guter Support kommt aus der Privatwirtschaft, aus den Unternehmen.

Orhideal IMAGE: Das ist ein gutes Stichwort! Neumut und Business. In Zusammenarbeit mit Ihnen, Frau Raders, gibt es ein interessantes Coachingangebot, wie anfangs schon kurz erwähnt. Was bieten Sie hier?

Patrizia Raders: Da möchte ich kurz die Umstände skizzieren, Frau Briegel. Da wir ja als Unternehmerlosen Gründer und wachsende Unternehmen bei Unternehmensweitergaben beraten (die ganze Titelstory über Raders Beratung lesen Sie in der Oktober 2016 Ausgabe Orhideal IMAGE) gibt es darunter vor allem Frauen an beruflichen Schwellen, die eine intensive Unterstützung im Rahmen eines Coachings gerne annehmen, allein um ihre neue Rolle leichter zu bewältigen.

Orhideal IMAGE: Was ist damit gemeint?

Patrizia Raders: Da handelt es sich zum Beispiel um Altlasten und Ängste, wie „ich bin nicht gut genug“, oder „kann ich das überhaupt bewältigen“. Nicht selten sind es wirklich alte Muster aus der Kindheit, die Unternehmensgründerinnen, aber auch „gestandenen Unternehmerinnen“ im Weg stehen.

Orhideal IMAGE: Wie helfen Sie dann dabei, Frau Mahkorn?

Neumut: Meine Funktion in Zusammenarbeit mit Fr. Raders besteht darin, dass ich durch psychotherapeutisch fundierte Techniken den Beratungscoachingprozess „auf tieferer Ebene“ unterstütze, wobei mich die Methode des EMDR erfolgreich unterstützt. EMDR bedeutet „Eye Movement Desensitization and Reprocessing“ (nach F. Shapiro) und wurde ursprünglich für die Behandlung von Traumafolgestörungen verwendet, mittlerweile aber auch zunehmend bei anderen Störungsbildern. Mit Hilfe eines externen Stimulus, bilateralen Augenbewegungen oder Tapping, kommt es zu einer Neuverarbeitung belastender Erlebnisse, Selbstüberzeugungen und Emotionen. Auch in diesem Bereich fällt mir immer öfter auf, dass im Zuge der Leistungsorientierung oft die Fürsorge und das Mitgefühl für sich selbst auf der Strecke geblieben sind und stattdessen ein permanenter Druck aus rigider Selbstkritik und – zweifeln herrscht.

Es ist eine ganzheitliche Herangehensweise, kognitiv, emotional und körperbezogen, die mittlerweile sehr breit eingesetzt wird, gerade weil ein komplett individueller Weg der Heilung beschritten wird, den das eigene „System“ selbst bestimmt. Denn häufig hemmen uns gerade diese Ängste, Zweifel, Überforderung oder körperliche Schmerzen daran, uns persönlich oder beruflich verwirklichen zu können. Genau dort möchte ich ansetzen, um von der Wurzel an innerlich zu befreien und um mit voller Energie durchstarten zu können. Ursprünglich hatte ich den Plan mich auf das weibliche Geschlecht zu konzentrieren, aber es nehmen auch zunehmend Männer meine Form der Unterstützung in Anspruch, was mich sehr freut.

Praxis Neumut • Eva Mahkorn

Tel: 0176 - 21137996
praxis@neumut.de
www.neumut.de

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

Expertin Eva Mahkorn findet Hemmungsfaktoren
und verhilft zu neuer Handlungsfähigkeit:

„Gemeinsam
gehen wir
der Ursache
auf den Grund.“

Infodesk des Monats: Neue Märkte für den Mittelstand



Germany to go:

Fragen Sie Kolumnistin
Patrizia Raders (Gründungs-
und Nachfolgeberatung)
patrizia@raders-beratung.de

Russia to go:

Fragen Sie Experte
German Wald
consulting@germanwald.com
(Exportspezialist Russland,
Consulting/Trade/Logistics
#RUSSIA TO GO)

„Ich verbinde Welten, vernetze
Menschen, verändere Meinungen
und ermögliche ein barrierefreies
Handeln!“ *German Wald*



Experten im Interview

„12 Stolper- steine einer typischen internationalen Expansion.“

Prof. Dr. Peter Niermann



Martina Prox
ifu Hamburg
„Sichtbarer Fuß-
abdruck“ Thema
Nachhaltigkeit
(siehe Titelstory
Oktober 2012)



Prinz Luitpold
von Bayern
„Marken und
Globalisierung“
(siehe Titelstory
Oktober 2012)



Martina Stauch
mit der Global Player
Formula, „all you
need to lead“
(siehe Titelstory
März 2013)



Uwe Kehlenbeck
„der Schlüssel zur
erfolgreichen Nach-
folge“
(siehe Titelstory
Februar 2013)



Linda Pichler
„Märkte in Asien und
Lateinamerika“
(siehe Extrastory
Mai 2013)



Prof. Dr.
Peter Niermann
„Management-
Instrumentarium“
(siehe Titelstory
Mai 2013)



Team- und
Organisationsprofi
Dorothee
Mannschreck
(siehe Extrastory
Mai 2013)



Torsten Grigull
SASisfaction
„SAS-Lösungen,
die begeistern.“
(siehe Extrastory
Dezember 2012)



Familien- und
Nachfolgespezialistin
Ines-Andrea
Seemüller
(siehe Extrastory
Mai 2013)



Vertragsrecht und
Internationales Recht
Salvatore Barba
(siehe Extrastory
März 2013)

„Neue Märkte für den Mittelstand“

ORHIDEAL
media
face 2013
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Orhidea Briegel: Sehr oft erfahre ich bei der Positionierung von Unternehmen Wissenswertes über deren Herausforderungen in ausländischen Märkten. In der globalisierten Welt ist es trotz Digitalisierung nachwievorn ein Kraftakt, sich auf fremdem Gebiet zu behaupten. Sollte sich der Mittelstand überhaupt diesem Wagnis stellen, Frau Stauch?

Martina Stauch: Grundsätzlich bin ich der Meinung, dass jedes mittelständische Unternehmen, dass wachsen möchte, sich der Frage der Globalisierung stellen sollte. Es gibt verschiedene Arten eine ganzheitliche Wachstumsstrategie umzusetzen: Geographisches Wachstum, Wachstum durch Verdrängung und Innovation. Dass bedeutet für mich, dass auch der Mittelstand langfristig an einer Globalisierung nicht vorbei kommt. Ich bin der Meinung, dass Mittelständler sogar einen entscheidenden Vorteil gegenüber großen Unternehmen haben: die Flexibilität/Agilität sich schneller den Marktgegebenheiten anzupassen und nicht in starren Strukturen versuchen alle Märkte im gleichen Stil und bis in's kleinste Detail durchgeplant zu erobern, wie dies Wal-Mart versucht hat und in Deutschland und Korea damit gescheitert ist. Qualität



und Leistung auf hohem Niveau sind entscheidend im Wettbewerb auch im globalen Umfeld. Hier halte ich deutsche Firmen für ganz ausgezeichnet aufgestellt. „Made in Germany“ steht für hohe Qualität in aller Welt. Desweiteren ist der Deutsche auch mit seiner strukturierten und leistungsorientierten Arbeitsweise im Vorteil. Einen weiteren Vorteil sehe ich darin, dass wir hier in der EU bereits gewohnt sind, uns auf die verschiedenen Kulturen, Arbeitsweisen und verschiedenen Kundenanforderungen einzustellen.

Orhidea Briegel: Viele KMUs in Bayern und angrenzenden Bundes- und Nachbarländern stehen angesichts einbrechender Märkte in Europa vor folgenden Fragen: Sollen, Wollen, Können, Müssen wir uns nach neuen, ferneren Märkten umsehen? Das ist Ihr Dayly-Business, Frau Pichler?

Linda Pichler: Aufgrund unserer langjährigen persönlichen Erfahrung liegt unser Fokus auf China und Lateinamerika. Die großen Unternehmen sind alle schon lange in China und erzielen in der europäischen Krise dort Gewinne. Das Reich der Mitte bietet auch heute noch viel Potenzial,



auch oder besonders für Mittelständler. Entscheidend für den Erfolg ist gute Vorbereitung, sowohl in der Heimat als auch vor Ort in China. Darin liegt unsere Kernkompetenz; wir unterstützen den Mittelstand über den gesamten Prozess.

Herr Niermann, Sie beraten ebenfalls Unternehmen, allerdings beim Markteinstieg in die Vereinigten Arabischen Emirate (www.goinguae.com) und betreuen ein Forschungsprojekt zur Internationalisierung. Auf welche Hürden sollte sich ein Unternehmer bei ersten Expansions-Schritten gefasst machen?



Peter Niermann: Auf die 12 Stolpersteine einer typischen internationalen Expansion, 1) Euphorie 2) das Erkennen der Potenziale 3) das erste positive Feedback 4) die ersten Schritte im neuen Markt 5) das Versprechen der neuen internationalen Partner 6) die ersten Schwierigkeiten 7) die Konfrontation mit der ausländischen Bürokratie 8) das Unverständnis über die lokalen Gegebenheiten 9) die Entscheidung über Durchhalten oder Abbrechen 10) die Frustration über die mühsamen Fortschritte 11) die Verständigung zum Durchhalten 12) der erhoffte Erfolg

Als Gesicht hinter der internationalen Marke „König Ludwig“ haben Sie, Prinz Luitpold von Bayern, eine Fülle an wertvoller Erfahrung, auch in der Markenstrategie. Welche Anre-

gungen können Sie unseren mittelständischen Unternehmern mitgeben?

Prinz Luitpold von Bayern: Die wichtigsten Voraussetzungen für einen Auslandserfolg sind genaue Kenntnisse der Kultur der angestrebten Märkte. Hier können erhebliche Verständnisschwierigkeiten über die gegenseitigen Erwartungen entstehen. Das nächste wichtige Thema ist, Absicherung von Markenrechten und KnowHow vor Markteintritt und vor Detailverhandlungen.

Große Bedeutung hat auch die Erwartung an Umsatz, den Ertrag in Relation zu Kosten der Markterschließung und gegebenenfalls des Geldeintreibens. Nische und Spezialisierung spielen natürlich eine große Rolle, ebenso wichtig ist das Ver-

trauen und Kundennähe. Hier haben Familienunternehmer große Vorteile. Das gleiche gilt für schnelle Entscheidungsfähigkeit. Im eigenen Haus wird oft das Problem des Kundenkontakts durch Sprachschwierigkeiten und administrativen Aufwand unterschätzt.

Salvatore Barba: Das stimmt. Nicht zu unterschätzen sind außerdem die Reglementierungen der öffentlichen Verwaltung im Ausland. Durch die Europäisierung des Marktes ist vieles in den Mitgliedsstaaten der EU gleich. Dennoch gibt es immer noch nationale Besonderheiten, wie z.B. besondere Genehmigungen, die man kennen muss. Anderenfalls erleidet man Schiffbruch, noch bevor man seinen ersten Kunden beliefert hat. Allerdings muss man sich als Unternehmer bewusst sein, dass man mit einer anderen Mentalität und



einer anderen Kultur konfrontiert wird.

Will man einen ausländischen Markt erschließen, so muss man die jeweilige Mentalität und Kultur kennen, respektieren und diese in seine Prozesse, innen, wie außen einbeziehen. Anderenfalls kann es schnell passieren, dass man seine Geschäftspartner verprellt. Wir als Anwälte erleben es häufig, dass europäische Regelungen, welche in allen Mitgliedstaaten der EU gleichermaßen gelten, durch die nationalen Gerichte unterschiedlich ausgelegt werden. Kultur und Mentalität beeinflussen eben auch die Gerichte. Hier ist größte Vorsicht geboten, da man ja bei europäischen Regeln davon ausgeht, dass dies überall in der EU gleich gehandhabt wird. Man denkt, dass man diese Thematik mit seinem „Hausanwalt“ im Griff hat. Nicht selten erlebt man hier ein böses Erwachen.

Uwe Kehlenbeck: Da wird der Auslandstraum schnell ein Albtraum. Neben fundierter rechtlicher Beratung können die Deutschen Außenhandelskammern (AHK) wertvolle Dienste beim Markteintritt leisten.

Von Firmengründungen über Rechtsauskünfte bis hin zu Geschäftspartnervermittlung gibt es vor Ort ein breites Dienstleistungsangebot. Empfehlenswert ist auch das Förderprogramm „Go International“ – ein Gemeinschaftsprojekt der bayerischen IHKs. Hierbei werden Unternehmen von ehemaligen Managern und Unternehmern mit langjähriger Auslandserfahrung begleitet. Die Umsetzung der gemeinsamen erarbeiteten Maßnahmen für die ersten Schritte können dann bis zu 25% gefördert werden. Ich habe damit gute Erfahrungen gemacht.

Martina Prox: Die größte Hürde ist sicherlich Zeit, denn alles dauert länger als man so erwartet. Egal, ob bei Gründung oder Kooperation. Vertrauen und sich Vertraut machen mit einem neuen Markt, dem Kooperationspartner oder

mit den frisch eingestellten Mitarbeiter bedarf Zeit, das geht nicht nebenbei. Erfolgsfaktor Nr.1 ist für mich, die Zeit, die in den Aufbau der Beziehung und die Schulung in den Produkten beim neuen Kooperationspartner oder bei den Auslandsmitarbeitern gesteckt wird. Loyalität von Partnern und Auslandsmitarbeitern kann ich mir nicht kaufen, sondern muss sie mir verdienen, dabei spielen Wertschätzung, Toleranz, Aberkennung kultureller Unterschiede eine große Rolle. Sich bei Gesetzen, Steuersystem, Arbeitsrecht also kurz sich im Bürokratie-Dschungel des neuen Landes auszukennen ist eine Herausforderung und geht nur mit Profis. Insgesamt liegt im interkulturellen Austausch ein sehr große Bereicherung für die eigene Unternehmenskultur.



Orhidea Briegel: Offensichtlich ist es ratsam, sich vorab gut zu informieren und Zeit zu lassen. Es steht doch viel auf dem Spiel. Für das Interkulturelle sind auf jeden Fall Sie die richtige Ansprechpartnerin, Frau Mannschreck?

Dorothee Mannschreck: An erster Stelle muss natürlich auch die eigene Unternehmenskultur für Expansion reif sein. Mir ist wichtig, dass eine Besinnung und Fokussierung auf die im Unternehmen gewachsenen Werte und Kernkompetenzen in Bezug auf das Produkt und die dazu erforderliche Dienstleistungen erfolgt. Bevor ein Unternehmen sich daran macht, das Ausland zu erobern, sollte innerhalb der Teams

alles stimmig sein. Wie Prinz Luitpold bereits betont hat, kann es sonst schon im internen Bereich zu Arbeitsbehinderungen kommen. Es sollte vor allem bei der Strategie überlegt werden, ob eine Auslandsdepandance noch gebraucht wird. Es kann im Einzelfall wegen zunehmender Digitalisierung aller Kommunikationswege und der Tatsache, dass dies auf ungemein vielfältigem Wege die Länder in einer ganz anderen Geschwindigkeit und Variationsbreite miteinander verknüpfen lässt, als nicht mehr notwendig erachtet werden. Nach genauem „Hinschauen“ durch z.B. gezielter Wertermittlungs-Workshops, systemisch basierter Ist-Analysen zu der Frage: „Was brauchen wir, um erfolgreich zusammenzuwachsen oder im Land xy erfolgreich zu sein“ kann es sich jedoch herausstellen, dass es erforderlich ist, für ein oder mehrere Ländern in eine Präsenz vor Ort zu investieren, da sonst z.B. ein traditionsreicher Wert des Unternehmens verletzt werden würde oder die für den Markterfolg wichtige Notwendigkeit, „Gesichter“ hinter der Dienstleistung oder auch hinter dem Produkt sehen zu können, verloren gehen könnte.

Orhidea Briegel: Viele Social-Media-Blender wollen uns vormachen, dass man auf die persönliche Begegnung verzichten kann. Das trifft vielleicht auf manche Bereiche zu, sicher aber nicht im B2B-Geschäft. Die Marke „König Ludwig“ ist mir beispielsweise bei unseren Auslandsjob sehr häufig begegnet. Da wirft sich die Frage auf, ob die digitale Expansion für manche Branchen nicht schon ausreicht. Was denken Sie? Prinz Luitpold von Bayern: Die digitale Welt kann den persönlichen Kontakt nicht ersetzen. Eine Niederlassung ist in vielen Fällen nicht nötig, aber regelmäßiger Kontakt und damit direkter Einblick in die Absatzmärkte sind bei allen Exportgeschäften unverzichtbar.



Salvatore Barba: Ich kann Ihnen sogar ein Beispiel aus der Praxis dazu geben, Frau Briegel. Kunden, die z.B. in Italien sind, werden - obwohl der Großteil der Korrespondenz über E-Mail, Telefon, Videokonferenz abläuft - den persönlichen Kontakt suchen. Die neuen Medien können das nicht gänzlich ersetzen. Wenn man seinen Geschäfts-

partner insbesondere zu Beginn der Geschäftsbeziehung schon einmal gesehen hat, dann kann man ohne weiteres danach die Geschäftsbeziehung auch über die neuen Medien pflegen. Nichtsdestotrotz ist der persönliche Kontakt, wenn auch nicht notwendigerweise oft, in unregelmäßigen Abständen wichtig, um so eine persönliche Ebene zu erhalten. Nur so kann auch eine besondere Vertrauensebene aufgebaut und gefestigt werden.

Darüber hinaus ist die Hürde der Kontaktaufnahme niedriger, wenn man weiß, dass man in seiner Sprache korrespondieren kann. Für die Unternehmen ist es oftmals schwierig, fachlich hoch qualifiziertes Personal für sein Unternehmen zu gewinnen, welches dann auch in der Lage ist, in der jeweiligen Sprache zu korrespondieren. Dies trifft insbesondere für die Länder Frankreich, Spanien und Italien zu, da hier oftmals Deutsch nicht und Englisch nur sehr unzureichend gesprochen wird. Das französische Unternehmen wird vor diesem Hintergrund eher den deutschen Geschäftspartner in seiner Zweigniederlassung in Paris kontaktieren, als in Berlin anzurufen, wo vielleicht das Sekretariatspersonal kein und nur wenig Französisch spricht.

Uwe Kehlenbeck: Wenn die eigenen Produkte nur in großen Stückzahlen über das Internet vertrieben werden, mag die Präsenz vor Ort nebensächlich sein. Ich denke jedoch, dass Geschäftskundenbusiness über Empfehlungen und Netzwerke entsteht. Daher halte ich eine regionale Präsenz für unabdingbar. Hierbei spielen auch Sprache und Kultur vor Ort eine große Rolle, unabhängig von der Unternehmensgröße.

Kleinere Unternehmen müssen sich nur darüber im Klaren sein, dass der Schritt in die Internationalität sehr zeitintensiv ist, wie Frau Prox bereits betont hatte. Wenn man das eigentliche Tagesgeschäft nicht vernachlässigen will, sollte man unbedingt über entsprechende personelle Ressourcen im Unternehmen – am besten mit dem passenden Know How - verfügen.



Martina Prox: Das stimmt, Herr Kehlenbeck. Aber auch die Art der Produkte entscheiden über das Auslandsmodell. Für erklärungsbedürftige Produkte, Dienstleistungen und Schulungen benötigt man eine Auslandsniederlassung, für einfache, klare Produkte von geringer Komplexität geht es auch nur online und digital.

Peter Niermann: Von mir auch ein klares Ja bei Investitionsprojekten, es geht vor allem um Vertrauen, dies geschieht über die Menschen, ohne Auslandsdepandancen lässt sich vielfach das notwendige Vertrauen nicht aufbauen, darüber hinaus gibt es noch große Zahl von Landes typischen Voraussetzungen!

Orhidea Briegel: Da sind wir auch schon bei meiner Frage zur Nische. Wir zeigen im IMAGE Magazin Unternehmer, die durch Qualitätsprodukte, Markennamen oder Spezialisierung ihren Erfolgsweg gehen. Kann ein Mittelständler nur Erfolg haben zwischen den "Großen" durch die Nische und absolute Spezialisierung?

Salvatore Barba: Meines Erachtens ist

die Nische ein sehr wichtiges Kriterium, um sowohl national, als auch international erfolgreich zu sein. Ein kleines Team kann sich nur schwer breit aufstellen und ein gutes, hochwertiges Produkt am Markt anbieten. Durch die Nische kann man hochwertiger produzieren, dadurch hochpreisiger verkaufen. Zudem hat man weniger Konkurrenz, gegen die man sich durchsetzen muss. Selbstverständlich hat ein großes Unternehmen bei der Expansion ins Ausland ein viel größeres Budget zur Verfügung, was von Beginn an sicherlich ganz andere Perspektiven bietet, als wenn man sich als kleines Unternehmen in einem fremden Markt etablieren will. Trotzdem ist es auch für kleinere Einheiten möglich, Auslandsmärkte zu erschließen. Wichtig ist dabei die Nischenpositionierung. Große Unternehmen sind durch ihre großen Apparate nicht selten schwerfällig. Durch schlankere Struktur kleiner Unternehmen kann in dem neuen Markt schneller und flexibler reagiert werden. Dies kann ein Wettbewerbsvorteil sein.

Orhidea Briegel: Frau Prox, Sie sind für das ifu Institut im ständigen Auslandsinsatz rund um den Erdball. Welche Rolle spielt die Unternehmensgröße bei der Ausdehnung ins Ausland im Dienstleistungssektor?

Martina Prox: Die Unternehmensgröße spielt in sofern eine Rolle, als ich ja Leute aus dem Heimatmarkt benötige, die den Know-Transfer und den Aufbau leisten können in neuen Märkten. Und wenn das Unternehmen zu klein ist, dann fehlen eventuell die Kapazitäten dieser Mitarbeiter, weil sie noch zu stark operativ im Heimatmarktgeschäft stecken. Durch diese Wachstumshürde müssen alle international operierenden Mittelständler. Spezialisierung hilft auf jeden Fall. Wir erleben bei unserem spezialisieren Produkt, das selbsterklärend eingesetzt werden kann, den Effekt, dass wir durch Online Marketing inzwischen damit schon Kunden in 72 Ländern gewonnen haben. Bei erklärungsbedürftigen Produkten hilft Spezialisierung erst recht, weil dann die gesamte Kommunikation, in Marketing,



Vertrieb und Schulung klarer und einfacher wird und jeder weiß, wofür genau diese Unternehmen und seine Produkte steht.

Orhidea Briegel: Frau Seemüller, last but not least, bitte ich Sie um ein Abschluss-Statement zu unserer Gesprächsrunde.

Ines-Andrea Seemüller: Einerseits kenne ich aus dem eigenen Familienunternehmen die täglichen Herausforderungen im Mittelstand und auf der anderen Seite betreibe ich auch meine Rechtsanwaltskanzlei und kann dadurch auch die rechtlichen Aspekte gut abschätzen. Der Vorteil im Mittelstand ist sicher auch der Zusammenhalt durch familiäre Strukturen. Ein Familienunternehmen zu führen, ist eine spannende Aufgabe und bindet auch viel private Energie in das Unternehmen ein. Ich finde, wer sich rechtlich hier gut absichert, wir auch den Wettbewerbsvorteil „Familienunternehmen“ optimal ausreizen können. Ich glaube, ein guter Familienzusammenhalt gibt dem gesunden Unternehmenswachstum die sichere Basis. Wie schon ein Autohersteller treffend sagte: man muss nicht groß sein, um groß zu sein.

Orhidea verbindet Sie gerne mit den passenden Ansprechpartnern zur Auslandsexpansion!



ORHIDEA IDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken

Podcast des Monats

„Aaron Kübler ist Sprecher, Berater und Unternehmer. Seine Beratungsfirma AKUB Consulting UG arbeitet mit mittelständischen und großen Unternehmen zusammen.“



GOOD RECRUIT

AARON KÜBLER

Als Geschäftsführer kennt er sowohl die operative Sicht im Tagesgeschäft als auch die Rekrutierung sowie das Thema des Managements.“

www.akub-consulting.com/good-recruit-podcast

Grundgesetze des Unternehmertums und der Blick **auf das Ganze**

Allzu gern wenden sich Unternehmen, Verbände und Medien an die international erfahrene ganzheitliche Business-Architektin Carmen Eva Leitmann, die mit lebendiger und bildhafter Sprache fesselt und für ein zukunftsorientiertes Wirtschaften plädiert. Mit interessanten Fachartikeln und packenden Interviews öffnet sie ihrem Publikum die Augen, wenn es um Kundenorientierung, das weibliche Prinzip des Führens und die ganzheitliche Betrachtung von Unternehmens-Organismen geht. Die Macherin aus der Praxis verbindet ihre eigens entwickelten Methoden mit neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Durch ihre klare Art und Gabe, das Ganze zu sehen, führt sie Unternehmen aus Mittelstand und Industrie zurück in eine fest verankerte Vision und packt anstehende Themen an der Wurzel, statt nur

kurzsichtig Symptombekämpfung zu betreiben. Dass die geradlinige Powerfrau auch Mut hat, antizyklisch und entgegen festgefahrenen Prinzipien zu agieren, bescherte ihr in ihrem Werdegang großen Respekt und viele sensationelle Erfolge. Als Changeprofi und holistische Mitgestalterin hält sie ihren Auftraggebern den Spiegel vor, damit Zusammenhänge sichtbar und Wechselwirkungen zukünftig besser berücksichtigt werden können. Die charismatische Wegweiserin navigiert ihre Klientel, die sich oft im Detail verloren hat, sicher zum „Warum tun wir das?“ und gibt unternehmerischem Engagement damit den Sinn und Zweck zurück. Erst mit diesem Plan, wie das Gesamtgebilde aussehen soll, ist Erfolg auf lange Sicht möglich. Statt think big, think holistic!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

IMAGE: Frau Leitmann, welche Philosophie steckt hinter der Bezeichnung Ihrer Firma „The Holistic Business Architect“?

Carmen Eva Leitmann: „Das Ganze sehen“ ist der Grundgedanke meiner Firma.

Es geht dabei um ganzheitliche Unternehmensführung...?

Ja! Mir geht es ganz speziell darum, dass ein Unternehmen wirklich in der Gesamtheit betrachtet wird.

Sie helfen durch die Erkenntnis, dass alles miteinander verbunden ist und sich somit gegenseitig beeinflusst! Haben die Firmen denn den Überblick verloren?

Das ist oft der Fall. In den letzten Jahren sind die Aufgaben in den Unternehmen sehr stark arbeitsteilig behandelt worden. Häufig wurde rein fachspezifisch gearbeitet, ohne die Gesamtwirkung des Unternehmens im Auge zu behalten. Die Optimierung von Teilaspekten, ohne die Auswirkung auf das ganze Unternehmen zu betrachten, hat sich jedoch nicht bewährt und nicht dazu beigetragen, Firmen dauerhaften Erfolg zu beschern.

Das kann ich nachvollziehen. Sogar im Mittelstand, wo der Unternehmer oft noch persönlich „das Zepter in der Hand“ hat, lauert nicht selten die Gefahr, dass er sich in

Teilaspekten verliert. Das ist der Moment, wo das Hamsterrad beginnt...

Genau, vor lauter Alltag und Tagesgeschäft bleibt oft die Vision, der Sinn auf der Strecke und unausgewogene Konzentration auf Teilaspekte führt dann dazu, dass unkontrollierter Aktivismus entsteht und pure Symptombekämpfung betrieben wird. Die Ursache und Wirkung bleiben verkannt. Ein Unternehmen ist wie ein lebender Organismus zu sehen und so sind auch in Unternehmen alle Komponenten eng miteinander...

...lesen Sie weiter in der Orhideal Titelstory Oktober 2014 oder schauen Sie rein in das aktuelle TV Interview mit Carmen Leitmann

Carmen Eva Leitmann

+49-(0)151-1168 5050

carmen.leitmann@the-hba.com



The Holistic Business Architect
DAS GANZE SEHEN

www.the-holistic-business-architect.com

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

Menschgewordenes Navigationssystem,
Erkenntnis-Guide und Supervision von
„The Holistic Business Architect“:
Carmen Eva Leitmann baut mit ihrem Team
am unternehmerischen Gesamtgebilde - vom
Fundament bis zur obersten Etage

„In der
Wirtschaft
dominiert die
Symptom-
bekämpfung.
Es wird Zeit
für die
Ursachen-
forschung!“

- Beratungen und Coachings
- Führungsseminare (ganzheitliche Unternehmensführung, Authentisch Führen in Umbruchzeiten, Führungsmodell der Zukunft, Unternehmerisches Denken und Handeln)
- Kommunikationstrainings für heterogene Teams
- Moderation von Strategieworkshops
- Vorträge und Interviews
- ein modular aufgebautes Qualifizierungsprogramm für Aufsichtsräte und Verwaltungsräte mit geschlechtsspezifischen Schwerpunkten
- Konzept und Ausbildungsprogramm für die Herstellung der Balance männlicher und weiblicher Prinzipien in Unternehmen
- Vertriebsseminare (Stichwort: Gelebte Kundenorientierung)

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

www.berufungsberatung.com
www.facebook.de/berufungsberatung

Jeder Mensch hat seine Berufung.
 Werde „erfolgreich“ mit Deinen Talenten



„Talente sind die wertvollsten Wirtschaftsfaktoren.“



„Jeder Mensch hat seine Berufung und möchte

seine Talente sinnvoll und wertgeschätzt einsetzen“



Wenn Ursula Maria Lang im Interview oder auf der Rednerbühne über BERUFUNG spricht, dann strahlen ihre Augen. Die Unternehmerin und Speakerin berät bereits seit 24 Jahren „berufene Unternehmer“ und entwickelte auf dieser Basis 2002 ihre inzwischen mehrfach ausgezeichnete und international zertifizierte Methode Berufsberatung nach Ursula Maria Lang®. „Ein Hebel für berufene Bestleister, die ihre Talente und ihr volles Potenzial leben“, wie die Expertin für Berufung sagt.

Ihre Methode basiert auf wissenschaftlich anerkannten Grundlagen und ist gleichzeitig ein tiefgehender, umfassender, nachhaltiger Beratungs-Prozess, der vor allem eines braucht: Die Empathie, die Intuition und die umfassende Methoden-Kompetenz ihrer Berufsberater.

Ihr Netzwerk umfasst derzeit 25 autorisierte und intensiv ausgebildete Berater/innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, jeweils mit eigenem Kompetenz-Schwerpunkt (je nach be-

rufigem Erfahrungshintergrund) für die Beratung verschiedener Zielgruppen. Zu ihren Kunden zählen Schüler und Studenten (Studien- und Berufswahl auf Basis der Berufung), Mitarbeiter (In-, Change-, Out-Placement auf Basis der Talente und Berufung), Unternehmen (Entwicklung der Geschäftsidee, des Unternehmensleitbildes, der Unternehmens-Nachfolge auf Basis der Berufung) und sogar Menschen, die eine Sinnfrage im Rahmen von Freizeitgestaltung oder in der Rente suchen.

Ursula Maria Lang gilt als Pionierin und Expertin für Berufung und Berufsberatung und tritt inzwischen hauptsächlich als Speakerin auf Kongressen und in Unternehmen auf. Ihre begeisterte Art, verbunden mit ihrem profunden Know-How, bewegt Menschen jeden Alters, die eigene Berufung zu finden und erfolgreich zu leben. Mitarbeiter bekommen durch ihre Vorträge Rückenwind, sich mit den eigenen Talenten und ihrer inneren Motivation im Unternehmen zu engagieren.

Booking: 0176 - 301 695 88
www.schuhputzer-muenchen.de

Event- & Medienattraktion des Monats

Mr. Barlas

München's Schuhflüsterer

Schuhpflege-Experte mit eleganter Servicestation
als Besuchermagnet und Gästeservice bei
Businessveranstaltungen, Messen, Tagungen,
Feierlichkeiten, am Point-of-Sale

Interviewpartner und Expertenrat
für Medienformate aller Art zu Stilfragen,
Pflegehinweisen, Businessetikette, Kauftipps

Werbegesicht und Testimonial
Schuhputzkünstler

Mobile Schuhputzkulisse für Foto, Film & TV
in Kooperation mit Castingagenturen

Diverse Dienstleistungen aus
München's Schuhputzkiste
(Schuhreinigungsservice)

AHA-Effekte mit
Schuhwissen

Werbegesicht und Schuh-Experte

Publikumsmagnet:
Schuhputzstation mit Stil

Cengiz
Schuh Putz Kiste
Ihr professioneller Schuhpflegeservice

Die große Kunst der
Schuhpflege

Service 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 Waschräumhygiene 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
Waschräumhygiene**

Kirchplatz 4
85649 Brunnthal bei München

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

clomo Waschräumhygiene - wir bringen Frische!

Dienstleistungen, Mietgeräte, Geräte und Spender zum Kauf sowie viele Produkte rund um die Hygiene im Waschräum - 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

e-match Unternehmertreff online

Rückblende April 2014



mit 53 Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt

Lernen Sie die Unternehmer aus Orhideal IMAGE Magazin persönlich kennen....

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 werden wir dem wachsenden Bedarf NACH EFFIZIENZ gerecht, sich nicht nur regional zu stärken, sondern global zu verbinden. Beim Orhideal Unternehmertreff können Magazin-beteiligte ihre Verbreitungspartner kennen lernen und interessierte Unternehmer/Zuschauer können sich einen Eindruck machen, ob sie aktiv beim Magazin-Sharing 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 orphidea@orphideal-image.com mailen. Entweder hören Sie dann von mir oder unserer Supervision Angelina Naglic.

Bis dahin gute Geschäfte,
Orhidea Biegel
www.orphideal-image.com



Rückblende: Titelgesicht Wolfgang Grupp mit Orhidea Briegel
als Gastgeber für den Orhideal Unternehmertreff
Orhideal Titelgesichter und Mitwirkende treffen sich auch 2017. Sie wollen
mitwirken? Infotelefon: 0177-3550112 oder orhidea@orhideal-image.com

Vorschau Unternehmertreff 2017



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

Entscheider

Treffen auf Augenhöhe

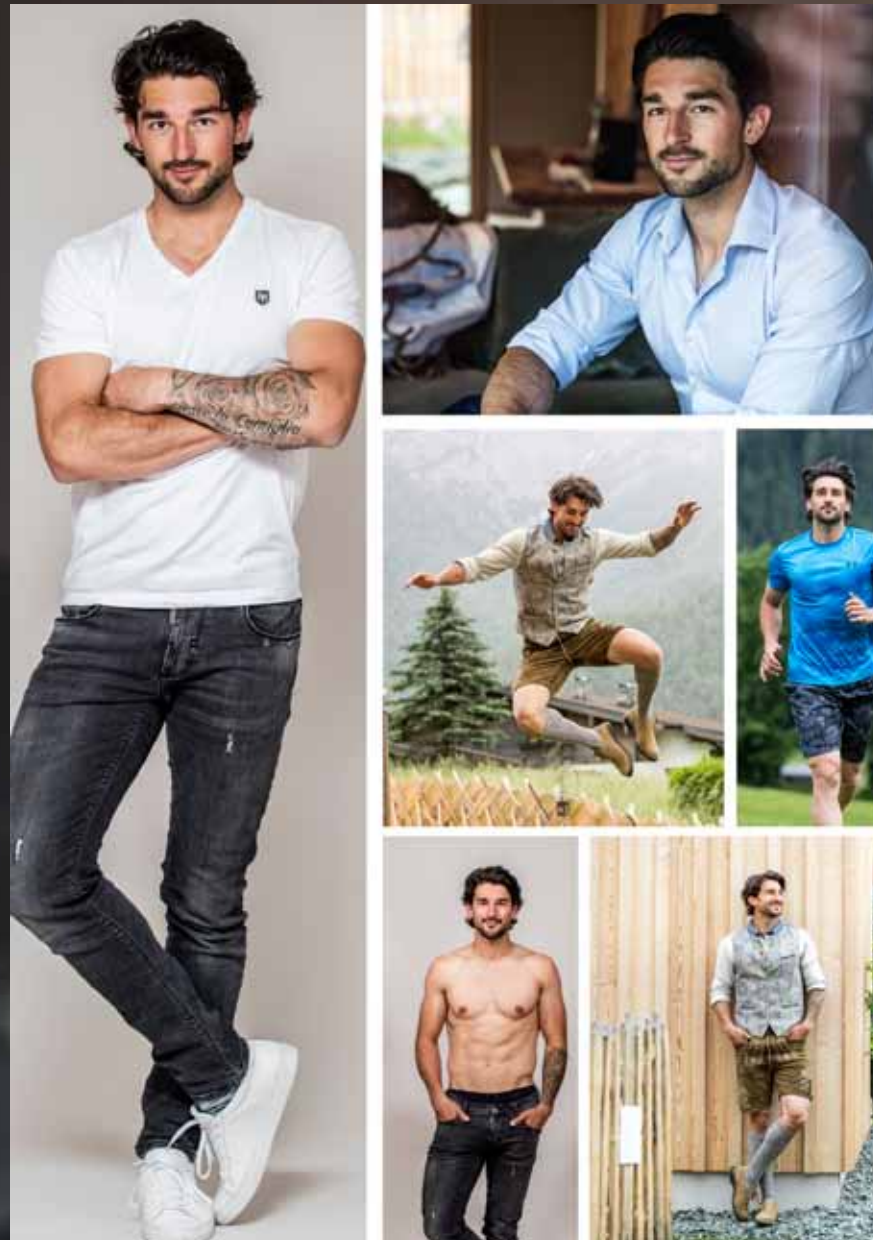
B2B Kommunikation auf allen Kanälen:
Gelebter Austausch mit den Titelgesichtern
jeder Ausgabe und deren Lesern.
Orhidea Briegel koordiniert die Plattformsynergien.

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



Werbe Gesicht des Monats

Der sympathische Sportler und Eventprofi Tobias Dankl, xdims, ist derzeit neben allen unternehmerischen Verpflichtungen auch vor der Kamera aktiv. Die aktuelle Sedcard gibt es auf Anfrage unter info@xdims.com



www.xdims.com



Events • Sportförderung • Skischule

Dynamik für Ihr Business in xDIM's Dimension

Wer rastet, der rostet - das gilt auch im Business. Bewegung ins Geschäft bringt das vielfältig anpassbare Programm der xDIM's GmbH. Dahinter steht eine extrem sportliche Familie, die es versteht mit „X“ Auswahlmöglichkeiten neue Erlebniswelten für Geschäftskunden zu schaffen - ob Drachbootrennen, aktives Firmenjubiläum, ein Business-Golf-Turnier oder sagenhafte Ski-Abenteuer. Elena, Andreas, Saskja und Tobias Dankl stehen mit geballter Erfahrung für Professionalität und bieten mit ihrem Kooperations-Team eine Action-Auswahl, die ihresgleichen sucht!

www.xdimes.com

Erlebnisse ohne Grenzen

Unter dem Dach der xDIM's GmbH sind die Bereiche **Sports, Events, Entertainment, Golf und Talentförderung zu Hause**. Dies erfolgt in Kooperation mit ausgewählten Partnern, wie KitzGolfAgentur, Tiroler-Skischule-Jochberg-Wagstaett (lesen Sie dazu die Titelstory Orhideal IMAGE Dezember 2012) und EUROPEANSPORTS. Mit der langjährigen Erfahrung aus dem Profisport gibt die Familie Dankl dem xDIM's Leistungsspektrum die außerordentliche Note. Mit dieser Einzigartigkeit übernimmt die Unternehmerfamilie die Organisation von besonderen Veranstaltungen mit Stil.

Ob Firmenevents, Events für Teambuilding oder Geschäftspartner - der Phantasie sind keine Grenzen gesetzt. Ganz gleich, ob Lasershow, Feuerwerk oder Musikerlebnisse, xDIM's Sports & Events plant für ihre Kunden aufregende Unterhaltung wie z.B. Firmen-Skirennen und verschiedenste Sportveranstaltungen der extravaganteren Art.

Aber auch Familienfeiern, Hochzeiten oder Geburtstage werden durch xDIM's Entertainment zu einem unvergesslichen Erlebnis. Auch im Tourismusangebot für den ganz speziellen Kitzbühel Aufenthalt ist xDIM's der richtige Ansprechpartner: von Wanderungen, Biketouren, Klettern über Gesundheitstraining ist satte Auswahl geboten. Auch die kleinen Gäste kommen in der xDIM's Kinder-Erlebniswelt nicht zu kurz.

Zusammen mit der Kitzgolfagentur organisiert die xDIM's Golf unvergleichliche Stunden auf dem Grün. Egal ob Golfturniere oder Golfkurse in Kitzbühel und Umgebung, vertrauen viele Kunden auf die Erfahrung und Kreativität der xDIM's. Legen Sie ihre wertvolle Zeit in die Hände eines kompetenten Partners.

Wenn Sie Wert auf kreative und qualitativ hochwertige Events legen und ein professionelles Management der Veranstaltungen erwarten, dann sind Sie bei der xDIM's genau richtig! *Orhidea Briegel Herausgeberin*

www.xdimes.com



Events • Sportförderung • Skischule

Werben mit Geschmack

Sie sind Hotelbesitzer?

Kein Hotelgast möchte nur eine Nummer sein. Hotelgäste wünschen sich individuellen und personalisierten Service, fühlen sich heimischer, wenn man ihren Namen kennt, geborgener und sicherer, wenn sie persönlich wahrgenommen werden.

BRENG deluxe stellt Ihnen die in Deutschland neuen „Aunels“ vor – eine personalisierte Köstlichkeit, zugeschnitten auf die Bedürfnisse Ihres Kunden, individualisiert auf die Interessen Ihres Unternehmens.

Dieser ganz persönliche Willkommensgruß wird Ihrem Kunden ein Lächeln ins Gesicht zaubern, ihm schmecken und in bester Erinnerung bleiben.

Dabei kann Ihre Firma vollständig individualisiert für sich werben, die eigenen Bilder, Farben und Grüße einsetzen und so ein kleines Extra

mit großer Wirkung platzieren. Die Einsatzmöglichkeiten sind nahezu unendlich, so kann zum Beispiel das Image Ihres Hauses in den Vordergrund gestellt, auf Extras aufmerksam gemacht oder besondere Angebote präsentiert werden.

Die Kombination der folgenden Komponenten macht unser neues Personalisierungs-Konzept besonders attraktiv und bietet Ihnen eine überaus benutzerfreundliche Handhabung:

- Einzel-Personalisierung auf den jeweiligen Kunden
- Bestellung von Kleinstmengen (KEINE Mindestmenge erforderlich)
- Schnelle Lieferung (innerhalb von 24 Stunden)
- und das zu moderaten Preisen

Sie können vollständig individualisiert für sich werben, die eigenen Bilder, Farben und Grüße einsetzen und so ein kleines Extra mit großer Wirkung platzieren. Die Einsatzmöglichkeiten

sind nahezu unendlich, so kann zum Beispiel das Image des Hotels in den Vordergrund gestellt, auf Extras wie Wellness- oder Spa-Angebote aufmerksam gemacht oder besondere Angebote präsentiert werden.

Die einfach organisierte „Verteil-Logistik“ mit Datum und Zimmernummern garantiert Ihnen

einen reibungslosen Ablauf. Die Verteilhilfen lassen sich universell an jedem Reinigungswagen befestigen. Sehen Sie sich das Video an und probieren Sie unser KOSTENLOSES TEST-PAKET, lernen Sie die personalisierten „Aunels“ kennen.

Legen Sie Ihren Gästen den persönlich-süßen Willkommensgruß auf das Kopfkissen.

www.breng-deluxe.com

**Einfach testen! Sollten bei Ihnen noch Fragen offen sein, sprechen Sie uns gerne an.
E-Mail: info@breng-deluxe.com oder
per Telefon: +49 (0)160 9055 1106.**



Buch des Monats

Das neue Buch von Gabriele K. Kowalski „Starborn - Aufruf an die Menschheit“ wird auf der Sonderveranstaltung *Mystik und Zauber des Untersberg* erstmals vorgestellt. Weitere Termine der Autorin finden Sie auf

www.avalon-earth.de

Gabriele K. Kowalski

Avalon Earth

SONDERVERANSTALTUNG

Mystik und Zauber **Des Untersberg**

Die aktuelle Bedeutung für den Alltag und die globale Situation für die Menschheit in der Zukunft

Am Samstag, den 30. September 2017



Eintritt: Morgenkasse 40,- €

Frühbucherrabatt bis 01.09.2017: 35,- €

Veranstaltungsort:

Gasthaus Rößle
Warliner Str. 1
87736 Böhen / Allgäu

Veranstalter:

All-Stern-Verlag
Reiner Elmar Feistle
Wolf 8
88430 Rot / Ellwangen

Kartenreservierung:

Telefon 07568/2989982
Fax: 07568/2989981
E-Mail:
info@all-stern-verlag.com

Referenten von links nach rechts: Marcus E. Levski, Marco Nünemann, Gabriele-Kathlen Kowalski, Wolfgang Stadler, Otto Lichtner – Musikalische Begleitung



Der Brillantschliff für Unternehmen und Unternehmer-Persönlichkeiten

Changemanagement - neu aufgelegt

Die Veränderungen in einem System der globalen Wirtschaft des 3. Jahrtausends stellen neue Anforderungen an die Unternehmen und deren Arbeit in nationalen und internationalen Kooperationen. Die herkömmlichen Strukturen, Muster und Werte müssen sich einem Wandel unterziehen. Das Zusammenwachsen der Weltwirtschaft und aller Kulturen erfordert in zunehmendem Maße soziale Kompetenzen, Teamorientierung, Empathie und ganzheitliche Lösungsstrategien. Unternehmenserfolge sind im Einklang mit verschiedensten Mentalitäten und Kulturen zu erwirtschaften und nur mit neuen Ideen und Konzepten zu erreichen. Erfolgreiches Changemanagement setzt auf die Optimierung aller Interaktionsmuster, Arbeitsprozesse und Organisationsstrukturen.

Zukunftsweisend ist hier der DELTA-Ansatz des INTEGRIERTEN CHANGEMANAGEMENTS, der zu mehr Effizienz und Effektivität im Unternehmen führt und somit nachhaltig den Unternehmenserfolg optimiert. Der „human factor“ ist hierbei von ganz besonderer Bedeutung.

„Gehen Sie
mutig Ihren Weg!
Dadurch schaffen Sie
neue Realitäten.“

Leistungsüberblick aus den Bereichen...

Changemanagement

Consulting • Unternehmensentwicklung/ Business Development • Unternehmensgründung

Changemanagement in der Organisation

- Grundlagen des Changemanagement
- Entscheidungsfindung für die Changemanagement-Prozesse
- Restrukturierung der Organisation
- Integration neuer Unternehmenseinheiten
- Organisationsplanung, -Strukturierung und Umsetzung
- Beratung, Coaching, Begleitung und Realisation des Changemanagement-Konzeptes

Changemanagement bei den Mitarbeitern

Evaluation und Analyse
Assessment Center
HR-Consulting
HR-Entwicklung, Coaching, Training
Mitarbeiter-Motivation, Coaching,
Schulungen, Workshops & Seminare
Teambuilding
Projektmanagement
HR-Gutachten und Potentialanalyse

Changemanagement im Management

Neues Management
Spezial-Fall: Generationswechsel
Management Development
Führungskräfte-Coaching,
-Training & -Entwicklung

Kick off: Neustart mit neuem Chef!

LEADERSHIP 4.0 • DELTA Institut

Führungskräfteentwicklung • Management Development • Employee Branding

Gabriele-Kathlen Kowalski M.A. prägt den Ansatz des NEW LEADERSHIP und vermittelt den Führungskräften und Unternehmern das sensationell erfolgreiche und nachhaltige Führen durch Werte, innere Ethik und Emotionen in 7 BasisModulen:

1. LEADERSHIP in Changeprozessen & Krisensituationen

Klassisches Changemanagement – erfolgreiches Krisenmanagement

2. LEADERSHIP & soziale Kompetenz

Businesskommunikation – Motivation – Mitarbeitergespräch – erfolgreiche Gesprächsführung

3. NEW LEADERSHIP & Charisma

Neue Ansätze und erfolgreiche Tools im Management – Nachhaltig Führen – Wirkung, Persönlichkeit & Charisma

4. LEADERSHIP Development:

Heute Mitarbeiter – Morgen Führungskraft

5. LEADERSHIP mit Work-Life-Balance

Das Body-Mind & Soul Programm – Selbstmotivation – Burnout & Stress Vermeidung

6. LEADERSHIP & Erfolg

Geld, Reichtum, Fülle, Liebe, Leichtigkeit & Freiheit leben!

7. LEADERSHIP – Die Herausforderung Deines Lebens!

Outdoor Adventure Tour of Life – geh über Deine Grenzen und erlange Freiheit! (mit FEUERLAUF)



Formel 1 Rennen in Monte Carlo – fasziniert von Technik, Innovation und Geschwindigkeit: Gabriele-Kathlen Kowalski M.A. im Gespräch auf der Yacht mit Formel 1 Weltmeister Lewis Hamilton ... und dem Rennteam Management mit Gästen von ExxonMobil & McLaren Mercedes im Yachthafen von Monte Carlo/ Monaco

Business Coaching

Talent Management • Business Coaching Outplacement Begleitung

Das Individualprogramm, das DELTA speziell für Sie entwickelt hat, wenn Sie weiter kommen wollen in Ihrem Leben – beruflich wie privat – Ihr Selbstwertgefühl verbessern und Ihre Blockaden überwinden wollen, Ihre Karriere planen und entwickeln möchten um einfach noch glücklicher, zufriedener und erfolgreicher zu sein!

- Persönlichkeits- und Potentialanalyse
- Profiling/ Talent Management
- Weg- & Zielidentifikation
- Wahrnehmungs-, Wirkungs- & Verhaltenspsychologie
- Entwicklungspsychologie
- Schwerpunkt-Training & Intensiv-Schulungen
- Ehe & Partnerberatung
- Gründerberatung/ Outplacement
- Bewerbungstraining & AC-Vorbereitung
- Blockaden erkennen & überwinden
- Kommunikationstraining & -optimierung
- Performance & Auftritt

Der PRD®-Ansatz (Personal Resources Development) von DELTA sieht in jedem Menschen einen besonderen, einzigartigen Rohdiamanten, der mit viel Feingefühl, Liebe und Geduld den Brillantschliff erhalten soll, um im Leben glücklich und erfolgreich zu sein.

Jeder Mensch hat andere Facetten, Potentiale, Fähigkeiten und Stärken, die so nur er entwickelt und als Anlage mitgebracht hat. DELTA fördert den individuellen Entwicklungsprozess des Einzelnen.

Ausführliche Informationen auf www.deltainstitut.de • Alle Veranstaltungen sind interaktiv, sehr teilnehmer- und lösungsorientiert gestaltet. Dabei wird individuell auf die Teilnehmer, ihre Fragestellungen und Problembereiche eingegangen. Einzelne, gemeinsam und in kleinen Gruppen wird trainiert, analysiert, beraten und gecoacht.

Kommunikation im Business

Business Kommunikation • Sales & Marketing Moderation • Präsentation

Neben dem Leadership Baukasten und dem selbst entwickelten PRD®-Ansatz (Personal Resources Development), bietet der Kommunikationsbaukasten, 8 spannende Themen, die Ihnen helfen können Ihre Beziehung zu Partnern, Kunden und Mitarbeitern erfolgreicher und effektiver zu gestalten.

1. Erfolgreich kommunizieren im Management

Die Tools für eine effektive Kommunikation im Business

2. Der Chef als Coach

Der PRD®-Ansatz in Kommunikation, Motivation und Supervision

3. Das motivierende Mitarbeitergespräch

Erfolgreiche, zielführende Kommunikation mit Ihren Mitarbeitern

4. Venus- & Mars-Kommunikation im Management

Erfolgreiche männliche und weibliche Interaktionsmuster

5. Die andere Art zu verkaufen

PRD® im erfolgreichen Verkauf

6. Die lächelnde Stimme am Telefon

PRD® in Telefon-Sales und Customer Care

7. Verhandlungs- und Konflikt Training

Der PRD®-Ansatz im Unternehmensalltag

8. Mediation: Erfolgreich vermitteln

Die PRD®-Tools für eine gemeinsame Lösung

„Die Energie folgt Ihrer Aufmerksamkeit!
Worauf fokussieren Sie sich in Ihrem Leben: beruflich und privat?!“

Kapazität für das NEUE Unternehmertum:

Kommunikationswissenschaftlerin und Spezialistin für zukunftsorientierte Veränderungsprozesse, Gabriele-Kathlen Kowalski M.A., überzeugt mit einzigartigem Leistungsportfolio, mit eigenen Sendeformaten, dem Board of Excellence und reichem Beziehungsnetzwerk zu Management und Universitäten.

ORHIDEAL
**media
face** 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



What Next, Delta?

Frau Kowalski, Sie haben es über die Jahre als Koryphäe des Wandels mit interdisziplinärem Know-how an eine Pole-Position im Change-Management geschafft. Was unterscheidet Ihre Vorgehensweise von dem Beratungs-Mainstream?

Nun ja, meistens kommen die klassischen Changeberater aus dem BWL- und Controlling-Bereich...

Ich ahne es schon. Es wird auf Zahlen geschaut, Kosten gesenkt, Mitarbeiter reduziert..., nicht wahr?

Also „reduziert“ hört sich schon sehr schlimm an. Aber im Prinzip ist es üblicherweise so. Im DELTA Institut geht es dagegen um MEHR...ich schaue mir das Potential an und wir entwickeln mehr Möglichkeiten, mehr Gewinn, mehr Effizienz. Neben den natürlich dringend erforderlichen Marktkenntnissen schöpfe ich zusätzlich aus meinem profunden Wissen und den umfangreichen Erfahrungen aus der Forschung, Wirtschafts- und Verhaltenspsychologie sowie meiner journalistischen Praxis. Dazu arbeite ich mit dem Expertenteam aus meinem Board of Excellence. Die Fähigkeit die Dinge aus zahlreichen Perspektiven im Vorfeld erfassen zu können, ist sicher einer meiner Erfolgsfaktoren.

Im Sinne von Best Practice...?

Auch – aber vor allem im Sinne von Next Practice, also von der Funktionsoptimierung zum Prozessmusterwechsel. Mit solchen Lösungen und Ansätzen betreten Sie neue Dimensionen. Im Changemanagement geht es nicht darum, das Bestehende ausschließlich zu verbessern, sondern viel mehr auch um die Analyse, was erneuert werden muss, wenn es nichts mehr zu verbessern gibt. Manche Handlungsmodelle haben einfach ausgedient. Da funktioniert das Verbessern nicht, da ist Innovation erforderlich. Ein absolut neuer Handlungsansatz!

Wie können wir uns das genau vorstellen?

Ich gebe Ihnen mal ein physikalisches Beispiel aus dem Hochsprung. Man hat den Hochsprung so lange optimiert, bis man

an die Grenzen kam. Man konnte den Sprung vorwärts und seitwärts nicht mehr besser machen. Danach schaffte ein Sportler eine weitere Höhe, in dem er eine ganz andere Technik anwendete und mit der Rotation den Körperschwerpunkt verlagerte. Das war die Geburtsstunde einer neuen Technik, dem Flop, an der sich Sportler bis heute messen. Ich könnte Ihnen aus der Forschung und Wissenschaft etliche solcher Beispiele auf die Praxis übertragen. Das hat mich immer sehr fasziniert. Ich habe darüber auch viele Vorlesungen gehalten und in den letzten 20 Jahren eigene, produktgeschützte Methoden im Bereich Leadership, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung kreiert und leite seit über 20 Jahren diverse Mentoring Programme. Es erfüllt mich, mein Wissen aus den unterschiedlichsten Bereichen zum Nutzen meiner Kunden zu verknüpfen...

...und zu teilen. Wenn Sie nicht gerade Unternehmer oder Firmen verschiedener Branchen beraten, wird Ihre Expertise gerne auch für Wirtschaftspodien oder Medien abgerufen, nicht wahr?

Das ist richtig. In den letzten Jahren waren alle meine Projekte auf die Herausforderungen einer zusammenwachsenden Welt bezogen: so bin ich Initiatorin der Airport München Unternehmertage, des Grünwalder Unternehmertages, des Avalon Projektes, der Mentorinnen Programme für Businessfrauen, hatte unzählige Kooperationen mit Medien, Universitäten und Wirtschaftskammern. Seit 2008 bieten wir im DELTA Institut Ansätze zum modernen Changemanagement öffentlich und für alle zugänglich in der DELTA Open Abendreihe an. Dazu habe ich auch die ALPHA ACADEMY und die NOETIK SCHULE gegründet und leite sie.

Unter Ihren Kunden, sind nicht nur die Hidden Champions und spannende Unternehmen aus diversen Branchen sondern auch die Prominenz, nicht wahr?

Ja, aber die Herausforderungen in Zeiten des Wandels sind für alle gleich, ob beim „Boxenstopp“ ein Lewis Hamilton, einen Unternehmer aus dem Mittelstand beraten oder mit

Richard Branson auf der Bühne stehen. Jeder, der das DELTA Institut in Anspruch nimmt, hat bereits die Erkenntnis, dass der Mensch, und nicht das bloße Controlling im Mittelpunkt steht. Hinter allen Zahlen stehen immer Menschen mit ihren Ressourcen. Mein Motto ist: Jeder gibt sich seinen Wert selbst. Das Maß an sozialer Kompetenz, das eine Person mitbringt, ist verantwortlich für ihren Erfolg. Sie sehen, der DELTA Ansatz des integrierten Changemanagements ist absolut zukunftsweisend, denn er führt zu mehr Effizienz und Effektivität im Unternehmen und optimiert somit nachhaltig den Unternehmenserfolg.

Wenn ich als Unternehmen/Unternehmer erkenne, es ist Zeit für Veränderungen, wie kann ich wissen, auf welchen Baustein Ihres umfassendes Leistungsportfolios ich zurückgreifen muss?

(sie lächelt) Das können Sie oft im Vorfeld nicht. Es reicht schon, dass Sie etwas verändern wollen. Wir schauen uns dann gemeinsam an, welche Ressourcen, Potentiale und Marktchance vorhanden sind und entwickeln zusammen ein individuelles Programm für Ihren Wandel und Erfolg!

Verraten Sie uns Ihre nächsten Projekte?

(lachend) Lassen Sie sich überraschen. Es steht einiges an und es wird viele Neuerungen geben. Sie können sicher sein, dass ich selber den Wandel ebenfalls beständig lebe, nach unserem DELTA Leitspruch: „Erfolgreich Wandel leben!“

DELTA GmbH
Institut für Changemanagement & Persönlichkeitsentwicklung
Ludwig-Ganghofer-Str. 2
82031 Grünwald

GF Gabriele-Kathlen Kowalski M.A.
Tel. +49 089 - 69 37 94 52
Fax +49 089 - 69 37 94 53
info@deltainstitut.de

Zwei Köner und Verfechter des „Human Factor“ im Rampenlicht: Gabriele-Kathlen Kowalski M.A. mit Sir Richard Branson, bei der Moderation des Groß-Events Light The Fire vor rund 1400 Unternehmern in Hamburg



„Auf den Bühnen der Wirtschaftswelt zu Hause...“



QR-Code scannen und auf **www.deltainstitut.de** weitere Informationen abrufen.



mit Roland Schindzielorz, GF Radio Arabella und Orhidea Briegel, Herausgeberin IMAGE Magazin,



bei der eigenen Radio-Sendung DELTA Tagesimpuls



während Trailer-Anfertigungen



bei der Orhideal Unternehmer GALA im Schloss



mit Speakerkollege Randy Gage

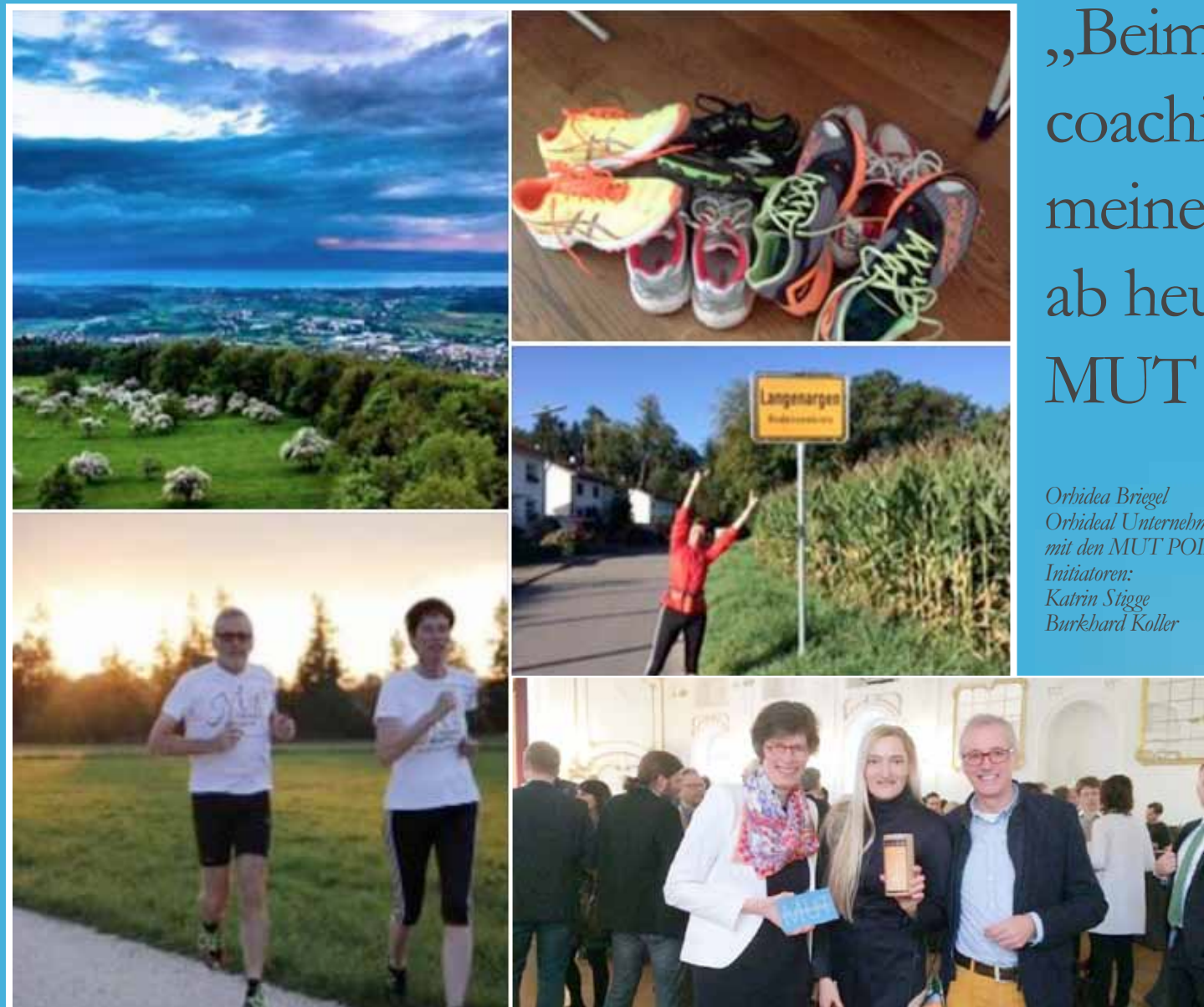


im Vortrag beim Wirtschaftsreferat München

Mutmacher des Monats

Mit der Vision „MUT zu neuen Wegen“ beschäftigen sich unsere Mutmacher des Monats auf www.mutpoint.de - denn mehr MUT bedeutet auch mehr Liebe, mehr Frieden, mehr Menschlichkeit:

Viele Impulse für neues Denken, neues Fühlen und neues Handeln geben die zahlreichen MUT-Points oder der MUT-Lauf um den Bodensee - in sechs Tagen 260 Kilometer, 6 1/2 Marathons. Mehr darüber online.



„Beim Foto-
coaching trinken
meine Kunden
ab heute aus dem
MUT GLAS...“

*Orhidea Briegel
Orhideal Unternehmertreff
mit den MUT POINT
Initiatoren:
Katrin Stigge
Burkhard Koller*



www.mutpoint.de

MUT POINT
Mut zu neuen Wegen

Instagram

Follow us backstage

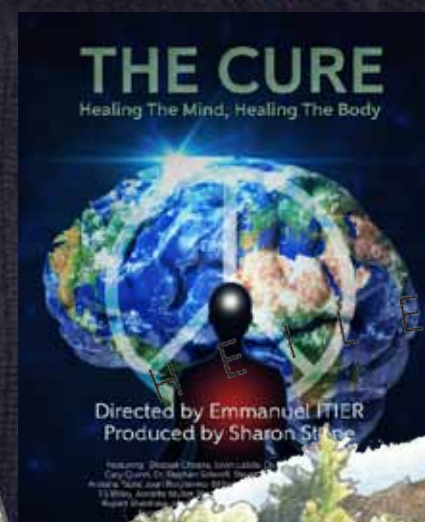
Orhidea Briegel www.orphideal-image.com



Hollywood-Filmpremiere bei DO UT DES: THE CURE

Directed by Sharon Stone • Produced by Emmanuel • Starring Annette Müller

Besuchen Sie uns
am Orhideal - Stand
16.-17. September 2017



Sonderedition

Heilertage im Park

DO UT DES



www.heilertage.de • Bis zu 3000 Gäste aus aller Welt bei DO UT DES 2017



News des Monats



Dozentin für StartUP Coaching an der École San Esprit und begleitende Tutorin in den Ausbildungsmodulen der Heilerschule

Dozentin für StarUP Coaching

Die Möglichkeit, meine Erfahrungen und mein Wissen als Dozentin für StartUP Coaching in der renommierten internationalen Heiler- und Heilpraktikerschule École San Esprit weitergeben zu dürfen, erfüllt mich mit größter Freude. Als Absolventin der amazinGRACE Master-Healer-Ausbildung und des SKYourself-Coaches bin ich von der Art und Weise dieser Heilmethode voll und ganz überzeugt. Der Beruf des Geistigen Heilens ist eine für die gesamte Gesellschaft, auf vielen unterschiedlichen Ebenen, gewinnbringende Bereicherung. Diese Wissens- und Technikvermittlung ermöglicht ein neues, modernes, professionelles und seriöses Berufsbild des Geistigen Heilers. Die Heilerschule École San Esprit ist die erste Heilerschule, die gezielt ihren Absolventen Unterstützung in der Praxisgründung im Rahmen ihres Ausbildungsprogrammes anbietet.

In dem Seminar VOLLKOMMEN BEWUSST ERFOLGREICH SEIN, für die Schüler und Absolventen der École San Esprit, machen wir uns auch die erlernten Techniken des Geistigen Heilens selbst zu Nutze, um gezielt eine erfolgreiche Selbständigkeit als Geistiger Heiler zu verwirklichen.

www.nikola-knecht.de

www.ecole-san-esprit.de



A portrait of Petra Muthmann, a woman with blonde, wavy hair, wearing a black button-down shirt and a red top. She is smiling and holding a red fabric item.

Orhideal-Spezial mit Titelgesicht Petra Muthmann Business-Lifestyle-Treff

„Sommer, Mode & Champagner“
für Orhidea-Netzwerkäste
am 10.8.2017 • www.distingo.de

Veranstalter : Titelgesicht März 2017
Petra Muthmann
und Champagner Glück

Ort : distingo, Kreuzstraße 4 , 80331 München

Beginn : ab 15:00 Uhr

Ende : 20:30 Uhr , Fortführung möglich....
reservierter Tisch beim Italiener
Tarantulo um die Ecke

Was gibt es ?
Ein Glas Champagner gratis
(alle weiteren kostenpflichtig), Mineralwasser,
Knabbereien aus Spanien Einführung in die
Welt von distingo und meiner
Kleidungscoach-Beratung

Gutschein über 20 Euro für ein
Maßprodukte anlässlich 20 Jahre
Orhideal-Image Netzwerk für
jeden Gast des Netzwerkes
Um Anmeldung wird gebeten per
PN an Petra Muthmann:
info@distingo.de

Magazinmitwirkende können ihre
Sonderdrucke mitbringen
für die anwesenden Gäste.
Seid gespannt auf Petra Muthmann
und Champagnerglück ;-)