

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



Begegnung mit
Katrin Stigge
ANIMARTES GmbH
Unternehmerin des Monats

Podium der Starken Marken

ORPH
IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv
gesehen

ORHIDEAL
media
face 2018
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Mit der ERFOLGSGRAVUR
auf der Überholspur: der

MUT Faktor

Produkt trifft Dienstleistung:

Eine ungewöhnliche Kombination zweier Angebotsspektren ist dem Unternehmerpaar Katrin Stigge und Burkhard Koller gelungen. Als Hersteller von gravierten Produkten, die klare MUT-Botschaften beeinhalteten, sind sie gleichzeitig Repräsentanten einer einzigartigen, internationalen MUT-Plattform „Mut zu neuen Wegen“

www.mutpoint.com
www.laufchallenge.com

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

MUT macht den Unterschied! Nicht nur im Geschäftsleben ermöglicht Mut Handlungsfreiheit! Zu wagen, wovor man Angst oder Scheu hat, erfordert sowohl die Entschlusskraft als auch Wertebewusstsein, eigenständiges Denken, charakterliche Stärke, Durchsetzungsvermögen und vor allem Verantwortungsbewusstsein. Zur Stärkung dieser Werte vereint die internationale MUT-Plattform „Mut zu neuen Wegen“ der beiden Visionäre Katrin Stigge und Burkhard Koller derzeit drei Bereiche zu einem außergewöhnlichen Konzept: die Mutpoints, die Mut-Projekte und die Mut-Seminare.

In Form der Mutpoints haben aufgeschlossene Unternehmer und Selbständige eine großartige Möglichkeit, sich als Mutbotschafter zu positionieren und sich durch den Wert MUT als Alleinstellungsmerkmal auf dem Markt abzugrenzen. Mutpoints genießen große Aufmerksamkeit durch das Netzwerk und ihre Plattformpräsenz. Eine elegant gravierte Produktkollektion rund um das Thema Ermutigung dient dem gut koordinierten Netzwerk als Transportmittel des Gedankengutes. Mutpoints profitieren in vielerlei Hinsicht dank der beiden höchst aktiven Plattforminitiatoren, die für Interviews, Diskussionen, Events gern gebuchte Redner und Gesprächspartner sind.

Darüber hinaus haben Entscheidungsträger und Interessierte eine nachhaltige Gelegenheit bei Mut-Projekten und Mut-Seminaren, Mut zu tanken. Katrin Stigge und Burkhard Koller versehen Menschen mit positiven, „einschneidenden“ Mut-Erlebnissen. So schaffen die beiden gefragten MUT-GRAVEURE als Mutmentoren einprägsame Ankerpunkte, die Menschen unterstützen, sich auf ihre eigene Kraft zu besinnen, ihr „Ding“ zu machen! Sie unterstützen den Mut zu neuen Wegen: Neues Denken – Neues Fühlen – Neues Handeln, denn das führt zu neuen Ergebnissen. Und die brauchen wir doch alle! MUT ist GUT! MUT macht Erfolg! Machen Sie mit!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

Die Gravur in der Persönlichkeit: Einprägsame Mut-Erlebnisse

Orhideal IMAGE: Sie sind gefragte, gern gebuchte und medienwirksame Mut-Botschafter und Experten rund um die Themen Encouragement, New Worklife und Update-Yourself? Ihrem Netzwerk schließen sich Experten und Unternehmer an, die selber als Mutmacher wirken, und Sie bieten Entscheidungsträgern und Interessierten an, Mut zu tanken. Eine umfangreiche Mission. Skizzieren Sie unseren Lesern kurz Ihren beruflichen Background.

Burkhard Koller: Gerne, Frau Briegel. In unsere Expertise als Persönlichkeitsentwickler fließt langjähriges, interdisziplinäres Know-how aus verschiedenen Bereichen ein. Also, ich bin Graveurmeister, Unternehmer aus Leidenschaft und Wasserforscher. Und Katrin bringt 15 Jahre Wirtschaftserfahrung aus einem globalen Unternehmen mit, ist innovativer New Work- und Diplom Sport-Erfolgs-Coach. Durch unser Engagement schaffen es Menschen und Unternehmen, ihre beste Version zu erreichen!

Eine ungewöhnliche Kombination der Berufe. Aber Sie machen kein konventionelles Changemanagement oder keine Politik daraus? Man erlebt Sie viel mehr als gesellschaftliche Visionäre, oft auch auf der Bühne oder im Interview. Wer mit Ihnen zusammenarbeitet, erntet viel positive Aufmerksamkeit und ist erfolgreich. Was ist bei Ihnen denn anders?

Burkhard Koller: Bei uns ist alles anders (*nir la-chen*). Es gibt genügend Theorien und Ratgeber zur Selbst-, Team-, Unternehmens- oder sogar Gesellschaftsverbesserung, aber wenig nachhaltige Umsetzer. Um Ziele zu erreichen oder Theorien in die Praxis umzusetzen, braucht es zunächst Mut. Mit meinem ursprünglichen Beruf kann ich Ihnen das gut verdeutlichen: Graveure versehen Gegenstände des täglichen Lebens mit Schrift oder Bildern. Wir sind MUT-GRAVEURE – wir

versehen Menschen mit positiven, einprägsamen Mut-Erlebnissen.

Wie treffend ausgedrückt! Was ist denn an dem Thema Mut so brisant, dass Sie damit derart erfolgreich unterwegs sein können?

Katrin Stigge: Das skizziere ich Ihnen kurz: es ist das JA zur Challenge. Jeder ist täglich vor bestimmte Herausforderungen gestellt – privat und beruflich – und es braucht den Mut, sie zu überwinden. Ohne Mut geht nichts! Wir erinnern Menschen, an ihren Mut im Inneren! Dabei beschränken wir uns nicht auf Worte. Mut muss erfahren werden, erst dann erlebt der Mensch den Triumph, mit seinem Mut die Grenzen gesprengt zu haben und sich aus der Routine zu befreien. Das macht gesundes Wachstum möglich, sowohl in der Persönlichkeit als auch in Unternehmen.

Burkhard Koller: Mutige Persönlichkeiten braucht das Land, die Wirtschaft. Schauen Sie, Frau Briegel, andere für sich denken oder handeln zu lassen und sich damit auch der Verantwortung für ein eventuelles Scheitern zu entziehen, ist natürlich bequemer. Aber auf diese Weise gerät man in Unmündigkeit mit Mangel an Entschlusskraft und Mut, sich aus der Bevormundung durch andere zu befreien. Mut und mutiges Verhalten sind erlernbar und als Merkmal einer ausgereiften Persönlichkeit für ein selbstbestimmtes Leben erforderlich. Sie sehen, das Thema hat Dimension.

Beeindruckend. Damit passen Sie in fast jedes Diskussionsformat. Vor allem Entscheidungsträger oder Unternehmer sind mutige Menschen, die sich immer mit neuen Situationen konfrontiert sehen. Für sie ist es wichtig, schnelle Entscheidungen treffen zu können und die Ängste zu überwinden. Mutiges Handeln bringt immer Kompetenzerweiterung durch Grenzerweiterung mit sich

Präziser Graveurmeister, neugieriger Wasserforscher und empathischer Mut-Aktivator:
Burkhard Koller überzeugt mit seinem selbst entwickeltem Coaching-Tool „Reset & Update“ - eine Transformations-Strategie für Persönlichkeiten und Unternehmen mit „einschneidenden“ Selbsterfahrungen
**...der die Botschaft in die Seele graviert, für mehr Mut zu neuen Wegen:
Neues Denken – Neues Fühlen –
Neues Handeln ... nur das führt zu neuen Ergebnissen**



MUT Reminder mit globalem Wirtschaftsblick: die telegene Sprecherin und Strategin Katrin Stigge - ihre Erfahrungen als New Work Coach, Impuls- und Ideengeberin, Trainerin für Manifestations-Rhetorik Jury-Mitglied bei den deutschen Stevie Awards, fließen in alle MUT-Projekte ein. „Mach Dein Ding!“ ist das Motto.

„Mit unsere Plattform
bieten wir unseren
Kunden und Partnern
Ankerpunkte für
ein persönliches
Upgrade!“

bzw. Selbsterfahrung beim Austesten und Finden der eigenen Möglichkeiten. Ihre Mission „Mut zu neuen Wegen“ bündelt hierzu viele Aktivitäten?

Katrin Stigge: Das ist richtig. Derzeit gliedert sich unsere MUT-Plattform in drei Bereiche: wir koordinieren und organisieren MUT-POINTS, MUT-PROJEKTE und MUT-SEMINARE. Natürlich sind wir für alle Aktivitäten die Mut-Mentoren und Botschafter. Wir sind Courage in Person.

Dann der Reihe nach: was hat es mit den Mutpoints auf sich? Wie ist Mut hier erlebbar?

Burkhard Koller: Weil MUT ein abstrakter Begriff ist, geben wir unserer Mutvision „Mut zu neuen Wegen“ gegenständlich Gestalt, um sie besser verbreiten zu können und Mut nachhaltig be-GREIF-bar zu machen. Es gibt beispielsweise unsere Produktreihe Mutgläser. Die Botschaft „Mut zu neuen Wegen“ ist auf diese Wassergläser graviert. Sie werden durch unser Partnernetzwerk, den einzelnen von uns ausgewählten Mutpoints, weltweit verbreitet oder verkauft. 1 Euro vom Verkaufspreis fließt in andere mutige Projekte. Mit „Mut zu neuen Wegen“ verbinden wir viele Aktionen und erreichen Menschen auf besondere Weise. Wir selber sind hier immer wieder sichtbar, indem wir aktiv „dabei sind“, wenn z.B. unsere Mutpoints etwas veranstalten, über Mut auf der Bühne sprechen. Wir bringen Menschen zusammen, die zusammen gehören und repräsentieren die Mutpoints in den Medien.

Klasse. Ich könnte Ihnen viele couragierte Unternehmer aus dem Orhideal-Podium als Mutpoint empfehlen. Wie kann man bei Interesse mit Ihnen zusammenarbeiten?

Katrin Stigge: Mutpoints sind Firmen, Organisationen oder Einzelpersonen, die den Wert MUT zu ihrem Business dazunehmen und sich bei uns melden, um als Mutpoint mitzuwirken. Das bringt die Chance nachhaltig zu netzwerken und sich durch den Wert MUT abzuheben. Sie nehmen Mut als Verstärker und Mehrwert ihrer eigenen Vision, der eigenen Botschaft, des eigenen Tuns und geben damit ein klares Statement ab. Mut ist Teil ihrer Philosophie. Dieses Commitment nutzt ihnen auf vielschichtige Weise: unsere Mutpoint-Partner erreichen eine starke Identifikation ihrer Mitarbeiter. Diese Er-MUTigung fördert die Mitarbeiterbindung. Sie erfahren als Unternehmen mehr Wertschätzung bei Kunden, benutzen unsere Mutgläser als Transportmittel der Botschaft, verwenden diese als Kunden- und Mitarbeitergeschenke, aber auch als Aufhänger für Pressearbeit. Kurz gesagt: Im Mutpoint geht es darum, den „Mensch-Wert“ in Unternehmen zu steigern, nicht nur den Geld-Wert.

Nochmals zurück zum Glas: verstehe ich richtig, das Mutglas stellt eine Art Ankerpunkt dar? Es er-

innert mich an den Mut, der in mir wohnt.

Burkhard Koller: Naja, es soll ja nicht prosaisch klingen! Aber es ist tatsächlich so, dass alle unsere Partner aus den Mutpoints überzeugte Mutmacher sind und die Mutbotschaft selber leidenschaftlich verkörpern - auch durch die Weitergabe der Mutgläser. Jeder Mensch, der das Mut-Glas in der Hand hat oder daraus trinkt, geht mit dieser Botschaft in Verbindung. Er wird an seinen eigenen Mut erinnert. Er erinnert sich an Situationen, in denen er mutig war. Oder an Situationen, in denen er gerne mutig gewesen wäre. Oder an Situationen, für die er noch Mut braucht. Und damit verändert sich der Fokus. Sein Fokus ist auf „MUT“ ausgerichtet. Und die Energie folgt ja bekanntlich der Aufmerksamkeit.

Das ist wahr! Diese Transformations-Gläser sind ja auch tolle Produkte für den Handel?

Burkhard Koller: Ja, klar, für Online-Shops beispielsweise. Mit diesem Produkt sind wir branchenübergreifend tätig. Mut passt einfach zu allem. Und weil die Botschaft auf ein Wasserglas graviert ist, können Sie es sich so vorstellen, dass die „Mut-Botschaft“ über das Element Wasser verbreitet wird. Wir trinken uns MUT an. Mit Wasser. Weil es so einfach ist und wir jeden Tag Wasser trinken, benutzen wir ein elegant graviertes Wasserglas für diese Botschaft. Wasser ist unser Lebenselixier. Als Wasserforscher halte ich hierzu Vorträge, die u. a. auf den Erkenntnissen der Wissenschaftler Masaru Emoto, Bernd Kröplin, Regine C. Henschel und Gerald Pollack beruhen.

Ich habe schon gehört, dass Sie außerordentliche Koordination bei den Mutpoints leisten. Ihre Partnerliste wächst. Mit Ihren MUT-PROJEKTEN sorgen Sie ebenfalls regelmäßig für Aufsehen. Über Ihre VIP Lauf Challenge wird in der Presse berichtet – ein großartiges Ereignis für Kooperationen aller Art, wie mit Manager-, Führungs- und Unternehmermagazinen. Bei diesem Projekt schaffen es Erfolgreiche, Neugierige oder Routinegeplagte durch ein mehrmonatiges Coaching mit abschließendem Lauf um den Bodensee über sich hinauszuwachsen, nicht wahr?

Katrin Stigge: Ja, das ist genial. Das Motto: In ein neues Leben, in eine bessere Version seiner selbst zu laufen. Wie Sie 260 Kilometer um den Bodensee schaffen, ein Ultralauf in sieben Etappen. Dieses Erfolgserlebnis ist eine Zäsur, ja sogar eine Erfolgsgravur, die als bleibender positiver Einschnitt das Leben der Mitwirkenden nachhaltig verändert. Wenn man den Erfolg erkennt, nachdem man etwas gewagt hat, bekommt man Mut durch das eigene Verhalten und erfährt eine Selbstbestätigung, die wiederum enorme Energien freisetzt. Die Teilnehmer gehen zurück in ihre bekannte Welt und können viel mehr bewegen.

Mit Mut im Herzen... ...sehen Sie mehr

**Kamera läuft - Sie sind als Paar
oder Werbegesichter vielseitig
„einsetzbar“ und die
Seele der Botschaft:**

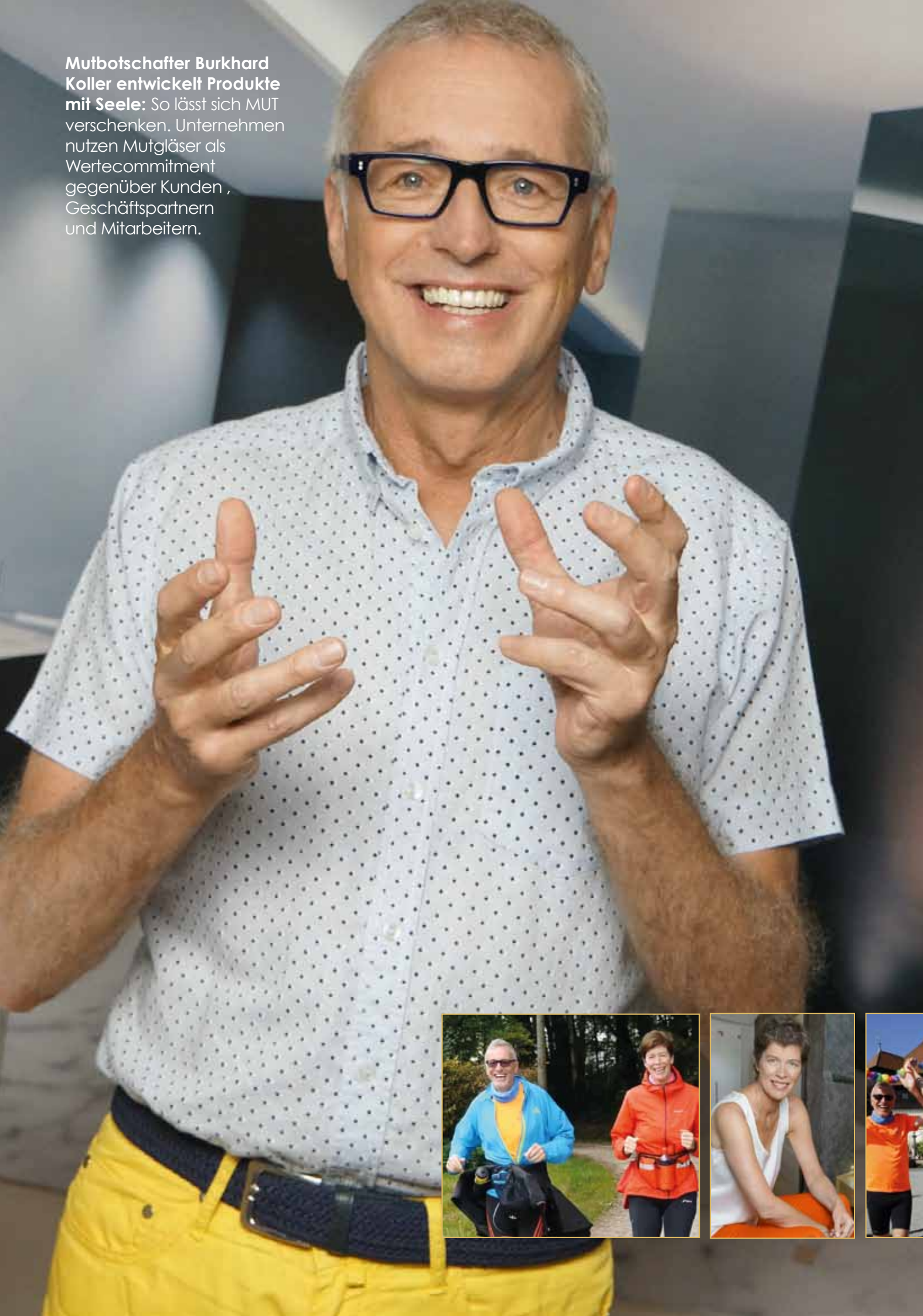
Ob es um Businessthemen,
die Zukunft der Arbeit,
Digitalisierung, Gesell-
schaftsfragen geht:
Katrin Stigge und
Burkhard Koller
bereichern jede
Gesprächsrunde
mit dem MUT-Faktor
und einer Portion
Herzlichkeit!

ORHIDEAL
media
face 2018

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Mutbotschafter Burkhard Koller entwickelt Produkte mit Seele: So lässt sich MUT verschenken. Unternehmen nutzen Mutgläser als Wertecommitment gegenüber Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern.



Burkhard Koller: Unsere eigene Zäsur beim Laufen hatten wir beispielsweise schon Jahre zuvor und es war unsere beste unternehmerische Erfahrung, indem wir um den Bodensee gejoggt sind. Wir haben uns vorher, während und nachher von einem Kamerateam begleiten lassen. Unsere „Heldenreise“ wurde dokumentiert und daraus ist vieles andere entstanden.

Das ist ermutigend, Frau Stigge!

Katrin Stigge: Erfolgs- und Sportcoaches sind ohnehin gute Ermutiger, denn sie haben an der eigenen Person erprobt, Herausforderungen anzupacken und können sowohl die körperlichen, als auch die mentalen Erfahrungen weitergeben.

Ich muss zugeben, Herr Koller, Ihre Haltung verblüfft mich sehr, weil er durch sein Engagement alle möglichen Handwerker-Klischees bricht! Sie sind wirklich ein Original!

Burkhard Koller: Danke, danke. Katrin hat das humorvoll in einem Satz zusammengefasst: vom Handwerk zum Mundwerk. Obwohl! Beim Gravieren bin ich ja doch irgendwie geblieben. Ich freue mich, dass ich mit meinen Erfahrungen andere Menschen durch Dialoge, Vorträge und meiner speziellen Coaching-Methode ermutigen kann.

Was ist das für eine Methode?

Burkhard Koller: Das ist die derzeit dritte Säule unseres Konzeptes „Mut zu neuen Wegen“: es handelt sich um die bereits erwähnten Mut-Seminare, die ein von mir entwickeltes Coaching-Tool: Reset & Update ausmacht. Dabei werden alte, nichtförderliche Denkmuster durch neue „Updates“ ersetzt.

Am einfachsten ist es mit dem Thema Mut zu erklären: Viele Menschen sind heutzutage von nicht-förderlichen Angst- und Zweifel-Gedanken bestimmt. Nach dem durchlaufenen Klärungsprozess von Reset & Update ist nicht mehr Angst, sondern Mut die vorherrschende Gedankenkraft. Das hat zur Folge, dass sich die Menschen leichter Ziele stecken können und sie vor allem durch gelebten Mut viel schneller und einfacher erreichen. Und was richtig toll ist: Seit diesem Jahr bilden wir auch Coaches für diese Methode aus.

Na, Frau Stigge, Herr Koller, ich höre schon, Sie sind omnikompatibel, weil das Thema Mut sehr viele Anknüpfungspunkte mit sich bringt. Offen für Kooperation sind Sie ja und Mut ist in Fülle vorhanden. Es wundert mich nicht, wenn sich noch weitere Säulen bei Ihnen aufbauen. Danke für das erfrischende Gespräch!

Das können wir nur so zurückgeben. Wir freuen uns auf die Kooperation mit Ihrem Netzwerk!

Sprengen Sie laufend Ihre Grenzen

An Menschen, die austesten wollen, wie weit sie über sich hinaus wachsen können, richtet sich die

VIP Lauf Challenge

die Unternehmer, Führungskräfte und Routineflüchtige binnen eines Jahres körperlich, mental und seelisch fit für eine besondere Herausforderung machen: die Teilnahme am Bodenseelauf im September 2018. In sechseinhalb Tagen legen die Teilnehmer bei diesem Event eine Strecke von 260 Kilometern zurück. Jeden Tag fast einen Marathon. Ihre persönliche Heldenreise!

Die beiden Mut-Mentoren Katrin Stigge und Burkhard Koller bringen die Teilnehmer dieses Programms mit einem online basierten Gruppencoaching in eine Top-Ausgangsposition für den Lauf. Unterstützt werden sie dabei von einer Fitness- und Ernährungsberaterin und einem Mentalcoach. Der Lauf wird für jeden Teilnehmer auf Video festgehalten.

Als prominenter Sportpartner ist übrigens der Motivationstrainer, Coach und Speaker Rüdiger Böhm mit von der Partie. Er wird sich zwischendurch mit Inspirationen in die Coachings einschalten und auch selbst am Lauf teilnehmen. Das Besondere daran: Böhm hat bei einem Unfall beide Beine verloren. Er legt die 260 Kilometer daher mit Rollstuhl und Skilanglaufstöcken zurück.

www.laufchallenge.com

Mutpoint-Partner in D-A-CH werden sorgfältig ausgewählt. Als Botschafter der Mut-Idee bekommen sie hohe Aufmerksamkeit und sind Kundenmagneten. Mut macht Erfolg! Hier auszugsweise ein paar Beispiele:



Sonja Pennig & Ralf Jantschke
Mutpoint Herzogenaurach
www.jantschke-steuerberater.de
www.beraterWerk-steuerberater.de



Georg & Sabine Niebler
Naturschlafexperten
Mutpoint Neuhaus
www.der-niebler.de

Kurt Hörmann
Mutpoint Frankenstein
www.selbstheilungcoach.eu

Monika Rehm
Mutpoint Frick (Schweiz)
www.rainbow-hypnose.net
www.more4life.ch

Cordula Segadlo
Mutpoint Baden Baden
www.cottagebaden-baden.de

Simone Dallwig
Mutpoint Menden
www.lindengefluester.de

Rita J. Schmid
Mutpoint Zufikon (Schweiz)
www.die-loesungsexperten.ch

Markus Metzger
Mutpoint Cham (Schweiz)
www.mambusiness.ch

Judith Conus-Widmer
Mutpoint Burg (Schweiz)
www.judithconus.ch

Martina Reinholz
Mutpoint Köln
koeln@mutpoint.de

Ursula Ritter & Hanspeter Brunner
Mutpoint Murten (Schweiz)
info@mutpoint-murten.ch

Heidrun Bauer
Mutpoint Kirchzarten
energetischetherapien@web.de

Daniela Degoutrie & Hans-Jürgen Becker • Mutpoint Gießen
www.der-herzcoach.de
www.facebook.com/Leben-Werte-Zukunft

Ursula Suhre
Mutpoint Hochheim
www.suhre-coaching.de

Corinne Jaun
Mutpoint Basel (Schweiz)
www.anamvita.ch

Markus Gruber
Mutpoint Pfarrkirchen
www.markusgruber.de

Anneliese Balmer
Mutpoint Bad Ragaz (Schweiz)
www.bewegentanzensein.ch

Josef Zosso
Mutpoint Heitenried (Schweiz)
www.hypco.ch



Hotel des Monats

Heide Residenz

www.heideresidenz.de



Liebe Orhideal IMAGE Leser, ganz egal ob Sie geschäftlich unterwegs sind und ein Zimmer für eine Übernachtung suchen oder privat die Region erkunden und sich im hoteleigenen Restaurant kulinarisch stärken möchten, in unserem Hotel des Monats genießen Sie den individuellen Spitzenservice eines privat geführten Hauses, welches sich seit Generationen in Familienbesitz befindet. Familie Koos freut sich auf Sie! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*



Impuls des Monats

Digitale Komfortzone

Liebe Unternehmer,
ausnahmslos jeder von uns lebt und arbeitet
auf engstem Raum mit Strom und in Funkfel-
dern. Grenzenloser Zugang zum Internet, ob
drinnen...

memon
BIONIC INSTRUMENTS

...oder draußen, das Handy immer in greifba-
rer Nähe, der PC auf dem Schreibtisch, WLAN
im ganzen Haus, Smart-Home-Installationen
aller Art, ja, sogar im voll vernetzten Auto
unterwegs! Um die heutige Technologie ohne
Reue genießen zu können, schaffen sich viele
Unternehmen und private Haushalte bela-
stungsfreie Zonen mit MEMON. Auch Orhideal
Partner, angefangen von Hotels, Gastrono-
miebetrieben, Wellness- und Fitness-Studios
bis zu Produktionsunternehmen und Dienst-
leistern, setzen bereits seit Jahren auf die
MEMON Technologie und schaffen sich damit
eine digitale Komfortzone! MEMON Fans sind
auch namhafte Größen im Sportbereich, die
täglich Spitzenleistung abrufen müssen.

Auch wir Unternehmer müssen täglich im
Geschäftsleben durch unsere Entschlusskraft
und dynamisches Handeln überzeugen.
Lassen Sie uns die Augen offen halten, wie wir
uns diese Leistungsfähigkeit erhalten können!

Orhidea Briegel

Nur wo MEMON draufsteht, ist auch
die MEMON Technologie drin:
die ständige Weiterentwicklung der
MEMON Produktpalette durch ein
wissenschaftliches Forscherteam
und die tiefe Erfahrung aus
der Baubiologie macht
das Unternehmerpaar
Erika und Hans Felder
zu Qualitätsbotschaftern
ihrer internationalen
Marke MEMON.

www.memon.eu

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

Werbe Gesicht und Testimonial
Schuhputzkünstler

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

Diverse Dienstleistungen aus
München's Schuhputzkiste
(Schuhreinigungsservice)

AHA-Effekte mit
Schuhwissen

Werbe Gesicht und Schuh-Experte

Publikumsmagnet:
Schuhputzstation mit Stil

Die große Kunst der
Schuhpflege

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



Podium der Starken Marken

ORH
IMAGE IDEAL®

Geschäftsführer Innen lesen und vernetzen sich mit Orhideal IMAGE

*hier eine Ausgabe aus dem Archiv
mit Geschäftsfrau des Monats Olivera Baro,
Projektleitung Heim- & Handwerksmessen
und mit Geschäftsmann des Monats Frank Heller,
GF Arabella Sheraton München*





Spitzenleistung im Handwerk

Die Traditionsschreinerei Siefert aus dem Odenwald gehört zu den Besten der Branche. Das Team rund um Peter Siefert stellt die Kundenzufriedenheit stets in den Vordergrund.

Seit 1890 plant und konstruiert das Siefert Team passende Wunschlösung für Möbel. Das Einzugsgebiet erstreckt sich hauptsächlich im Umkreis von ca. 1,5 Fahrstunden (Heidelberg, Weinheim, Mannheim, Bergstraße, Odenwald), von Karlsruhe bis Frankfurt und von der Pfalz bis in den östlichen Odenwald. Bei umfangreicheren Anfragen werden auch über diese Regionen hinaus Aufträge angenommen.

„Wir begleiten Sie gerne, von der Idee über die Planung bis zum Einbau – mit all unserem Wissen und Engagement. Besonderen Wert legen wir dabei auf das Thema Nachhaltigkeit.“

Peter Siefert

Umsetzungsbeispiel (Bilder rechts): Empfangstheke für Tierarztpraxis mit Rundung und Wartezimmermöbel aus abwechselnd beschichtetem Holz, damit auch mal ein Hund dran markieren kann.

Eine gerundete Ecke und eine einfache Reinigungsmöglichkeit der Oberfläche das waren zunächst die wichtigsten Anforderungen unserer Kundin an ihre neue Theke. In der weiteren Bedarfsanalyse wurden dann noch eine abgesenkte Ablage für Katzenkörbe und weitere Regale für Medikamente im Innenbereich der Theke sowie Schubladen u.a. für die Kasse und Sitzbänke mit Rückenlehnen auf Edelstahlgestellen für den

Wartebereich sowie Abstellplätze für Transportkörbe erwünscht.

Die nach Maß gefertigte gebogene Thekenschränke mit Verlauf der HPL Struktur parallel der Sehne des Kreisabschnittes stellte eine besondere Herausforderung dar. Thekenfront, Thekenablage und Thekensockel in diversen Radien, diese Kreissegmente wurden gebogen und mit Schichtstoffen belegt.

Die Höhe der Regale wurde an die Höhe der Objektüren angepasst. Ein Raumteiler dient gleichzeitig einseitig auch als Garderobe und trennt den Wartezimmerbereich zum Thekenbereich etwas ab.

Team des Monats



www.schreinerei-siefert.de





Wie die Zirbe wirkt

Die Zirbe beeinflusst den Schlaf von Menschen positiv. Der erste Schlafzyklus verläuft tiefer, die Erholung des gesamten Körpers ist um ein vielfaches besser als normal. Durch die deutlich bessere Schlafqualität ist man am Morgen soweit erfrischt und entspannt, daß damit die Herzfrequenz auch Tagsüber sinkt! Der Organismus spart sich damit ca. 3500 Herzschläge oder ungefähr eine Stunde Herzarbeit pro Tag.

Unsere Zirbenholzmöbel fertigen wir mit größter Sorgfalt und in bester Handwerklicher Qualität, dadurch bekommen Sie bei uns perfekt auf Sie abgestimmte Zirbenholzmöbel die Sie begeistern werden und ihren Preis auch Wert sind. Durch unsere langjährige Erfahrung mit der Zirbe haben Sie mit uns einen Kompetenten Partner für Ihr Zirbenbett, oder Zirbenholz Schlafzimmer. Mit der individuellen Anfertigung nach Auftragseingang können wir alle Zirbenholzmöbel Ihren Vorstellungen und Anforderungen anpassen. Wir planen auch gerne ein ganz spezielles Bett für Sie. Auf Wunsch können wir Ihr Zirbenbett Europaweit versenden.“, so Schreinermeister Klaus Gruber.



Entspannen im Relax 2000

45 dreidimensional gelagerte Spezialfederkörper aus Zirbe sorgen für 70mm Einsinktiefe, im Schulterbereich 120mm und damit für beste Körperanpassung. Nur so wird Ihre Wirbelsäule im Schlaf optimal entlastet. Die Federkörper können zudem, ganz nach Ihren persönlichen Bedürfnissen eingestellt werden.

Das Relax 2000 passt in jedes bestehende Bett, am besten natürlich in unsere metallfreien Zirbenbetten.



Exklusive Möbel Manufaktur

www.gruber-moebel.de



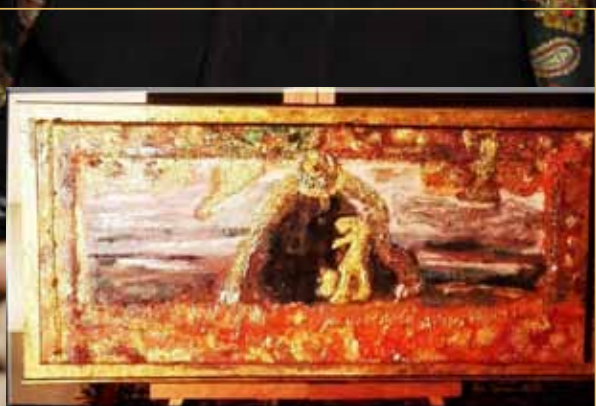
Schlafen im Einklang mit der Natur!

Künstler des Monats

www.dieter-de-harju.de

Lebens-Kunst

Dieter de Harju ist Lebens-Künstler, Buchautor und als erfahrener Psychologe mitten im Leben. Seine Ausstellungen sind zauberbunte musikalische Performances, da ihm der Kunst-Lebens-Dialog mit den Besuchern am Herzen liegt. Auch Musik spielt eine wichtige Rolle. Er ist überzeugt, dass nur Kunst und Musik die Welt zum Besseren führen können.



Idee des Monats

Jetzt neu - kreiere Deinen Wunschkaffee!

auch in 100 % abbaubaren Kapseln erhältlich

Jetzt mischen

„Das Leben ist zu kurz für schlechten Kaffee.“





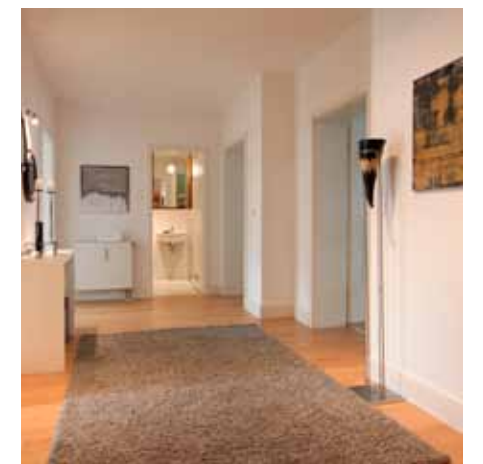
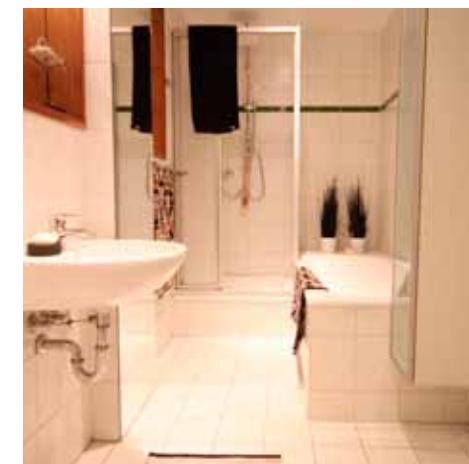
homestaging münchen
Andrea Dangers
Tel: 08106-3070066
Mobil: 0177-8384260

**Preisgekröntes
Design mit Liebe
zum Detail**
www.homestaging-muenchen.de

„Dank meinem
Einsatz haben
Makler oft ein
gutes Nachfolge-
geschäft.“

vorher - nachher:
Top-Homestaging-Profi
Andrea Dangers
macht Immobilien
attraktiver

homestaging
münchen



Stefan und Verena Schraner = Erfolg²

Einzel erfolgreich, gemeinsam spitze.

Mr. Innovation: Stefan Schraner

Als erfolgreicher Multientrepreneur im Mittelstand verkörpert Stefan Schraner die Schraner Group. Der smarte Familienunternehmer ist Geschäftsführer der Schraner GmbH, trägt Verantwortung für rund 100 Mitarbeiter. Sein erstes Unternehmen gründete der Innovator 1994 und spezialisierte sich auf brandmeldetechnische Systemtechnik. Mittlerweile ist die Unternehmensfamilie auf sechs angewachsen, die sich unter anderem auf unterschiedliche Anforderungen der Brandmeldetechnik fokussiert haben. Der Experte rund um das Thema Brandmeldeperipherie ist gefragter Visionär & Interviewpartner für Fachbeiträge und Unternehmerrunden.

Kunden begeistern, Wissen weitergeben, Spuren hinterlassen, das ist es, was den Trendsetter antreibt. Mit satter Erfahrung, speziellem Know-how, dem Gespür für Technologie und Trends geht der Fortschrittmacher bei der Digitalisierung seiner Branche voran.

ausgewählt als Unternehmer des Monats Mai 2011



Mrs. Success: Dr. Verena Schraner

Dr. Verena Schraner bringt Unternehmen mit PERSOscreen®, einer Marke aus dem Schraner Erfolgslabor, zur Spitzenperformance.

Die Unternehmerin aus Leidenschaft besitzt weitläufige Konzernenerfahrung und hat international erfolgreiche Unternehmen von Innen heraus kennen gelernt. Die pragmatische Geschäftsfrau mit wissenschaftlicher Expertise nutzt dieses Insiderwissen als Best Practice für Unternehmen, die sich mehr Erfolg wünschen und sich mit PERSOscreen® weiterentwickeln. Für die Mitglieder ihres Team steht sie als Chefin selbstverständlich ein.

Deshalb besitzt sie deren Vertrauen, Loyalität und Leistungswillen. Die „Marathonfrau“ besitzt Charme, Disziplin und einen langen Atem. Diese Eigenschaften helfen ihr beim erfolgreichen Unternehmensaufbau.

ausgewählt als Unternehmerin des Monats Juli 2014



www.schraner.de

www.persoscreen.de

25 Jahre Erfolgsportraits für Unternehmer und Geschäftsführer

Visuelles Storytelling • Positionierung von Unternehmerpersönlichkeiten • XXL-Visitenkarten

Orhideal Studios

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

Die richtigen Stellschrauben finden - der scharfsinnige Analytiker Kishor Sridhar macht Kunden aus Produktion und Technik erfolgreich durch eine einzigartige Vertriebssteuerungs-Software. Sein Erfolgsrezept: interdisziplinäres Know-how. Auf Messen und Fachtagungen, wie z.B. Maschinenbau & Mechatronik-Kongresse erläutert der Dipl.-Ingenieur auf Augenhöhe, wie Behavioral Economics in diversen Branchen zum Einsatz kommt und neue Umsatzpotentiale ermöglicht.

ORHIDEAL
media
face 2015
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Ihre Arbeitswelt ist heute komplex verbunden. Wir finden den optimalen Algorithmus zur Vereinfachung.“

Gelebtes Erfolgswissen für Unternehmer

Kishor Sridhar, Dipl.-Ing., MBA, ist Berater, Redner, Buchautor und Trainer aus Leidenschaft. Schwerpunkt seiner Arbeit ist die Beseitigung menschlicher Entwicklungsbarrieren und die Entfaltung der persönlichen Potentiale. Als Experte für Verhaltenspsychologie bietet er fundiertes Wissen aus der Praxis für die Praxis. Kishor Sridhar hat einen Lehrauftrag am Lehrstuhl Marketing der Hochschule Wismar, ist Mitglied der German Speaker's Association. Als Autor machte er sich einen Namen mit seinen Büchern „Krisen-Impfung“, dem Bestseller „Wie Sie andere dazu bringen, das zu tun, was Sie wollen“ und seinem neuesten Buch „Alles hört auf mein Kommando!“. In seinen Vorträgen, Seminaren und Trainings begeistert er die Teilnehmer durch seine humorvolle, erfrischende Art der Präsentation gelebten Erfolgswissens.

Wer die oft heiße Luft diverser Vertriebsstrainings satt hat, freut sich, wenn er Wachstumsbeschleuniger und Entscheidungsforscher Kishor Sridhar begegnet, der als Garant für zusätzliche Erträge gilt. Wenn er nicht gerade auf der Bühne oder in Medien spricht, ist der Fachmann unermüdlich im Einsatz für Unternehmen. Der Umsatzdetektiv Kishor Sridhar entlarvt verborgene Absatzpotentiale und Umsetzungshürden dank seines abgerundeten, interdisziplinären Expertise-Mix aus Ingenieursdenke, Marketing-Know-how, Erfahrung aus Marktforschung und Verhaltenspsychologie, tiefem IT- und Technik-Verständnis, Auslandskompetenz und Empathie. Als Frontmann seiner Firmengruppe ist er gleichzeitig die Marke in Person für schnelles Erkennen von Lücken, Schwächen und Ableitung sofortiger Verbesserungsmaßnahmen, basierend auf Fakten und Algorithmen einer eigens entwickelten Vertriebssteuerungssoftware.

Der kosmopolite, multi-linguale Macher punktet als starker Redner, aber ebenso starker Zuhörer. Er ist mit seinem einzigartigen Vorgehen und engagiertem Team der Ansprechpartner für mittlere und größere Unternehmen zur Aktivierung verdeckter Umsätze. Die Arbeit mit wissenschaftlich fundierten Methoden für einen sofortigen Mehrwert in der Praxis ist die Basis für den charismatischen Ingenieur und Unternehmensentwickler. So verfolgt er für seine Kunden den minimalinvasiven Ansatz, sprich maximalen Erfolg bei minimaler Investition

zu erreichen. Er versteht es komplexe Zusammenhänge auf den Punkt zu bringen, durch zahlreiche Praxisbeispiele entscheidende Impulse zu setzen und Menschen ins Handeln zu bringen. Hard- und gleichzeitig Soft-Facts messbar und nutzbar zu machen – das ist eine Kür, die Kishor Sridhar herausragend gelingt!!!! Ihre Ideen haben Sie das letzte Mal zum Friedhof getragen - mit dem Sridhar System ist die Realisierung gewiss! Orhidea Briegel, Herausgeberin

Marktforschung Vortragsthemen:

Erfolg liegt in der Umsetzung

- Wie Sie durch Verhaltenspsychologie menschliche Barrieren identifizieren
- Wie Sie Hürden spielend überwinden, Motivation erzeugen und endlich erfolgreich umgesetzt wird
- Wie Sie das volle Leistungspotenzial jedes Einzelnen freisetzen, Team-Flow erzeugen und Unternehmensziele erreichen

Ausstieg aus dem Preiskampf

- Wie Sie die richtige Strategie finden, um aktiv aus dem Preiskampf auszusteigen
- Wie Sie die unbewussten Entscheidungsfaktoren Ihrer Kunden erkennen, gezielt ansprechen und der Preis zur Nebensache wird
- Wie Sie Ihren Verkaufsprozess emotionalisieren, unwiderstehlich machen und messbar mehr Umsatz erzielen

Bringen Sie andere dazu, das zu tun, was Sie wollen

- Wie Sie mit den Werkzeugen der Verhaltenspsychologie Menschen besser verstehen, bewegen und spielend leicht beeinflussen
- Wie Sie mit Hilfe der Behavioral Economics Mitarbeiter und Kunde durchschauen und gezielt steuern
- Wie Sie Verhandlungen und Entscheidungen zu Ihren Gunsten drehen

Booking:

www.sridhar.de

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



www.orphideal-
image.com

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

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

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

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

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

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

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

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

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

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



Begegnung mit
German Wald
RUSSIA TO GO

Unternehmer des Monats

Podium der Starken Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

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

Neue Märkte und Chancen mit RUSSIA TO GO

MEHR als nur kluge Logistik: strategische Export-Konzepte und Marktanalysen für die GUS Expansion

Mit einem Team von erfahrenen Spezialisten verbindet der Unternehmer German Wald, RUSSIA TO GO, die Interessen von Geschäftsleuten über die Grenzen hinweg und hilft ihnen bei der Markterweiterung Richtung Russland. Als weltbürgerlicher Visionär für offene und globale Geschäftsbeziehungen zwischen den Kontinenten hilft er Unternehmen trotz Sanktionen neue profitable Geschäftsfelder aufzubauen. Neben jahrelanger Expertise im Bereich Consulting, Außenhandel, Zollwesen und Logistik mit den GUS-Staaten ist vor allem auch das Ausloten neuer Absatzmöglichkeiten die Stärke der Exportprofis. Durch die gefragten RUSSIA TO GO Konzepte steigern die Auftraggeber aus dem produzierenden Mittelstand ihre Erfolgsquote und ihre Kundenzufriedenheit.

Mit viel Fingerspitzengefühl für den Markt - unter Beachtung aller außenwirtschaftlichen und zollrechtlichen Vorgaben - navigiert und koordiniert German Wald mit dem RUSSIA TO GO Team die Warenströme und optimiert Exportprozesse: die ausgezeichnete Kenntnis und der geübte Umgang sowohl mit der deutschen als auch russischen Kultur garantiert ausgereifte Transportkonzepte. So profitieren nationale und internationale mittelständische Unternehmen von den maßgeschneiderten Komplett-Lösungen, indem sie durch zeitgemäße und schnelle Abwicklung ihr Firmenimage aufwerten und sich den Wettbewerbsvorsprung sichern.

Der nächste Wachstumsschritt in einen großen Markt ist Ihnen somit sicher: große Chancen zum Mitnehmen mit RUSSIA TO GO! Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.ru-togo.de

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

Logistiksupervision und Klischeebrecher: mit viel Exporterfahrung nimmt German Wald die Scheu vor dem großen Markt Rußland. Seine Expertise ermöglicht die Expansion mit globalen Partnern und bringt mehr Wertschöpfung durch Outsourcing.

RUSSIA TO GO!

RUSSIA TO GO!
Consulting/Trade/Logistics
German Wald

Info: +49(0)170 46 30 857
info@ru-togo.de



GO EAST - German Wald
Gefragter Trendsetter in allen
Fragen der GUS Expansion:
„Wir entwickeln und forschen mit
Hilfe der neuesten Technologien,
wie der Blockchain Technologie,
unabhängige und automatisierte
Lösungen für unsere Kunden.“

ORHIDEAL
media
face 2018
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Sie wollen neue
Märkte? Russland ist
groß genug. Mit dem
passenden Export-
Konzept gelingt auch
Ihre Expansion.“

Das Interview mit Titelgesicht German Wald führte ich in Co-Moderation mit Gründungs- und Wachstumsexpertin Patrizia Raders, www.raders-beratung.de (Unternehmerin des Monats in der Ausgabe Oktober 2016)

Orhideal IMAGE: Herr Wald, die GUS-Staaten sind ein extrem spannender Markt. Russland ist rohstoffreich und importfreudig, denn nur wenige Güter werden im Inland produziert. Ein ausgezeichnete Absatzmarkt! Ist das der Grund für Ihren Erfolg?

German Wald: Unter anderem, Frau Briegel. Wir versorgen unsere Kunden mit Komplettlösungen und sind daher mehr als nur Logistikprofis. Es geht um maßgeschneiderte Konzepte für die nationale und internationale Kundschaft unter Beachtung aller außenwirtschaftlichen und zollrechtlichen Vorgaben. Wir begleiten unsere Kunden von der Beschaffung der notwendigen erlaubnisfreien Güter über den Transport in die Drittländer bis hin zur Importverzollung und Einlagerung im Bestimmungsland. Unsere Besonderheit ist die genaue Kenntnis und der geübte Umgang sowohl mit der deutschen als auch der russischen Kultur. RUSSIA TO GO vereinfacht den Export in vielerlei Hinsicht. Das Motto ist eben TO GO – so einfach soll es sein.

Patrizia Raders: Das ist eine hervorragende Hilfestellung für mittelständische Unternehmen.

German Wald: Ganz genau, Frau Raders. Deutsche und Europäische Klein- und mittelständische Unternehmen, die ihre Waren oder Dienstleistungen in GUS Länder vermitteln wollen, sind unsere Zielgruppe. Diese ziehen auch den größten Mehrwert aus unserer Dienstleistung.

Orhideal IMAGE: Ihre Besonderheit, die genaue Kenntnis und der geübte Umgang sowohl mit deutscher als auch russischer Kultur, ist sicher ein großer Pluspunkt?

German Wald: Auf jeden Fall. Wir verstehen, wie Russland funktioniert! Unser Team besteht aus nationalen und internationalen Spezialisten mit jahrelanger Erfahrung im Bereich Consulting, Logistik, Zollabwicklung, Import-Export, Außenwirtschaft und Recht. Unsere Stärke ist unser breites Netzwerk an Spezialisten, die das Business unserer Auftraggeber auf ein höheres Level bringen.

Orhideal IMAGE: Beschreiben Sie uns doch das MEHR neben der üblichen Logistik und dem Transportdienstleistung nach Russland. Welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Kunden? Manche denken bei dem Stichwort Russland nur an Wodka und Sibirien. (wir lachen)

German Wald: Mag sein. Den Klischees, die mit Russland verbunden werden, setzen wir unsere professionelle Geschäftsabwicklung entgegen. Unser Consulting und Logistik nach Russland schafft neue Märkte. Die damit verbundenen Marktanalysen verschaffen unseren Kunden einen Wettbewerbsvorsprung. Sie profitieren von unserer kompletten Importzollabwicklung und der Sicherheit durch fachliches Know-how und interkulturelle Kenntnisse. Vor allem die Zeit- und Kostenersparnisse durch langjährige Erfahrungen und erprobte Partner im Logistik- und Zollbereich begeistern unsere Kunden, genauso wie die Entlastung durch Übernahme des operativen Geschäfts. So wie Sie sind wir übrigens eine Art Imagesieger, denn mit uns steigern Kunden ihr Ansehen durch zeitnahe Lieferung und reibungslosen Ablauf.

Patrizia Raders: Ja, dieses nutzenstiftende MEHR kann ich bestätigen. RUSSIA TO GO ist eine Erfrischung für die ganze Branche.

German Wald: ...und gleichzeitig meine beste unternehmerische Entscheidung, auch nach außen zu verkörpern, wie wir ticken: modern, schnell, innovationsfreudig, flexibel, nachhaltig, umfassend und verbindlich. Es war die



Top GUS Vorträge

„Gute Geschäfte
mit Russland
trotz Sanktionen:
Wir finden
den Weg!“



ESTD MMXVII

RUSSIA  **TO GO!**

CONSULTING
TRADE
LOGISTICS

www.ru-togo.de

Als Vortragsredner
informiert German Wald
bei Businessveranstaltungen,
in Wirtschaftclubs und Verbänden über
Markchancen in den GUS Staaten

„RUSSIA TO GO
ist die Brücke
zwischen den
Kulturen und
Wirtschafts-
gepflogenheiten.“

logische Folge, das Unternehmen moderner und die altmodische Beratung- und Logistikdienstleistung in neuen Farben frischer zu gestalten. Weil wir mehr bieten und innovativ sind, grenzen wir uns bewusst von den branchenüblichen Marktauftritten ab. Der Markt braucht nicht nur den Transport, sondern auch die kompetente Einschätzung der Lage.

Orhideal IMAGE: Da haben Sie sicher mit einigen Vorurteilen zu kämpfen, was den russischen Markt betrifft, oder?

Ja, aber gerade darum ist unsere Expertise gefragt. Wir helfen unseren Kunden trotz Sanktionen in Russland ein profitables Business auszubauen! Das funktioniert! Eben weil das Russlandgeschäft mit vielen Vorurteilen verbunden ist, gelingt es uns Unsicherheiten in persönlichen Gesprächen zu lösen, mit klaren Konzepten zu überzeugen und die Welt ein bisschen offener zu machen.

Orhideal IMAGE: Eine schöne Mission. Dann haben Sie neben den konventionellen Leistungen, sicher auch ein breiteres Spektrum. Es ist höchst interessant von Ihnen mehr über den russischen Markt und die damit verbundenen Möglichkeiten zu erfahren. Halten Sie darüber auch Vorträge?

Wir informieren über viele Kanäle. Zwar bevorzuge ich das 1:1 Gespräch mit den Verantwortlichen beispielsweise über Telefon und Skype, aber natürlich stehe ich auch für Webinare, Vorträge oder Unternehmer-Veranstaltungen zur Verfügung.

Orhideal IMAGE: Beim letzten Orhideal Unternehmertreff zeigten unsere Maschinenbau- und Technologie-Mittelständler großes Interesse an Ihrer Expertise. Skizzieren Sie doch kurz die möglichen Leistungen. Sie sind also im Vorfeld beratend mit einer Marktanalyse tätig?

German Wald: Korrekt, Frau Briegel. Bei unserem Geschäftsfeld „BERATUNG UND PLANUNG“ handelt es sich um einen Bereich, der die Leistungen im Vorfeld der eigentlichen Kernaufgaben umfasst.

Wir beraten bei der Expansion deutscher Unternehmen in die GUS-Staaten, kümmern uns um die Marktanalyse, geben Hilfe bei der Planung und Umsetzung. Natürlich gehört dazu auch die Beratung bei Logistikdienstleistungen: Hierbei werden Beratungsleistungen bei der Umsetzung von größeren Transport- und Warenumschnagprojekten angeboten. Es handelt sich primär um Aufträge mit einem größeren Umfang, einem grenzüberschreitenden Warenverkehr und einem höheren verwaltungstech-

nischen Aufwand. Zu unseren Aufgaben gehören auch die Planung und Optimierung der Kosten. Es handelt sich um einen Bereich, der zunehmend von den Kunden nachgefragt wird. Gerade um sich von der Konkurrenz abzusetzen, ist es entscheidend, die Kosten für die Kunden so gering wie möglich zu halten.

Patrizia Raders: Gutes Stichwort - die Kostenreduktion. Sie gehören ja zu den Digital People, arbeiten dadurch sehr schnell. Schneller als üblich?

German Wald: Das macht uns aus. Wir sind trotz aller Komplexität sehr schnell in der Angebotserstellung. Das ist in unserer Branche sehr ungewöhnlich und macht uns für den Mittelstand sehr attraktiv. Denn Kosten und Zeit sparen und alles im Überblick behalten, sichert unseren Kunden den Wettbewerbsvorsprung. Das geht nur mit Digitalisierung.

Orhideal IMAGE: Was gibt es denn bei dem Bereich LOGISTIK UND TRANSPORT alles zu beachten? Ich denke da primär an Zollabwicklung und den Transport.

German Wald: Der Transport von Waren und das Management von Warenströmen stellt selbstverständlich das zentrale Geschäftsfeld eines Logistikunternehmens dar. Wir müssen vielschichtig und gut vernetzt agieren. Beispielsweise sind bei uns ausreichende Kapazitäten auch für einen größeren Umfang vorhanden. Die Abrechnung erfolgt nach Gewicht, Volumen sowie Wegstrecke. Internationale Transporte werden immer mit Hilfe von Partnerunternehmen durchgeführt. Hierbei werden von uns die Koordination, Planung und Abwicklung übernommen. Dazu gehören auch alle verwaltungstechnische Aufgaben. In unserem Business ist Timing entscheidend. Die Planung des Warenumschnags muss präzise sein: Hierunter fällt die termingenaue Abholung und Lieferung der Waren, sowie die Planung, auf welchem Weg und mit welchen Mitteln die Waren am günstigsten transportiert werden können. Gerade der Bereich des internationalen Warenumschnags kann hier von entscheidender Bedeutung sein. Bei Just-in-Time-Lieferungen ist die Einhaltung von Terminen für regelmäßige Lieferungen erforderlich. Da bei dieser Leistung höhere Kapazitäten bereitgestellt werden müssen, wird für diese Leistung ein Kostenaufschlag für den Kunden berechnet.

Orhideal IMAGE: Viele Unternehmen greifen bereits langjährig auf Logistikdienstleister zurück. Wie begegnen Sie dem Verdrängungswettbewerb?

German Wald: Wie gesagt, es hat sich herumgesprochen, dass wir mit Schnelligkeit und Optimierung punk-



ten. Viele Unternehmen haben zwar bereits ihre langjährigen Prozesse, sind jedoch dankbar, wenn ein erfahrenes Auge von Außen einen Blick auf die Abwicklungen wirft. Deshalb kümmern wir uns auf Wunsch auch um die Ablaufoptimierung. Bei dieser Leistung handelt es sich vor allem um eine Maßnahme zur Kostenoptimierung. Speziell wenn der Transport über mehrere Transportmittel und Umschlagplätze stattfindet, ist diese Leistung notwendig. Außerdem bieten wir Planungs- und Koordinationsleistungen an, also die Verbindung von Warenströmen über mehreren Unternehmen und regional getrennte Einheiten als Bestandteil des Supply Chain Managements. Manche Unternehmen starten ja auch erst mit dem Export, da sind wir dann ganzheitlich gefragt, alle Prozesse von Beginn an zu begleiten. Nicht zuletzt sind Mehrwertdienste auch ein Plus für unsere Kunden: Für alle Waren bzw. Transporte besteht die Möglichkeit, zusätzliche Dienstleistungen wie Versicherungen oder Expresszustellungen anzubieten, um einen möglichst vollständiges Leistungspaket bereitstellen zu können. Den Bereich der Lagerhaltung, also die kurzfristigen Kapazitäten zur Lagerung von Waren, bauen wir je nach Bedarf immer weiter aus.

Patrizia Raders: Sie stehen für Effizienz und Nachhaltigkeit. Wie erfüllen Sie diesen Anspruch?

German Wald: Mit der Zeit zu gehen, ist das Motto! Wir streben eine Unternehmenskultur an, die sich in Richtung Automatisierung und Digitalisierung bewegt. In unserem trendigen, zukunftsorientierten Consulting- und Logistik-Unternehmen fühlen Kunden und Partner sich gleich wohl. Vor allem arbeiten wir nur mit Vollprofis in jedem unserer Geschäftsbereiche – das wollen wir festigen und ausbauen. Unser Ziel dabei ist es, in kürzester Zeit mit den bestmöglichen Mitteln die Kundenwünsche effizient und nachhaltig zu erfüllen. Das ist der Anspruch, dem ich folge.

Orhideal IMAGE: Welche Möglichkeiten der Innovation gibt es denn in so einer traditionellen Branche?

German Wald: Unsere Leidenschaft und Wille nach Veränderung macht Weiterentwicklung möglich. Mit meinem Netzwerk verbinden wir die Welten, brechen Stereotypen und streben ein grenzenloses Handeln und Völkerverständigung an. Wir entwickeln und forschen mit Hilfe der neuesten Technologien, wie der Blockchain Technologie, unabhängige und automatisierte Lösungen für unsere Kunden. Das digitale Zeitalter wird auch vor der Logistikbranche nicht halt machen! Wir unterstützen und planen jetzt schon - als erstes deutsches Consulting und Logistik Unternehmen - die Einführung der alternativen Zahlungsmethoden für die erbrachten Leistungen, dabei ist die Rede von Kryptowährungen, wie Bitcoin und Ethereum. Unser Motto dabei ist: Weg von veralteten Methoden aus dem letzten Jahrhundert – es ist Zeit, die Zukunft zu leben!

Und wie lautet Ihr persönliches Leitmotiv?

German Wald: Mache den Alltag zu deinem Spielfeld – gehe bis zu Deinem Limit und verfolge immer deine Ziele. Nur wenn du selbst 110% gibst, kannst du erwarten, dass dein Leben nach deinem Wunsch laufen wird.

Patrizia Raders: Sie arbeiten sehr wertorientiert. Welches Erfolgsrezept können Sie daraus formulieren?

German Wald: Respektiere deine Kunden und Geschäftspartner und gebe immer mehr von dir ab, als es notwendig ist. Das ist meine Devise. Nur so kommt man zum Erfolg und zur Wertschätzung der Geschäftspartner.

Orhideal IMAGE: Aus diesem Grund haben wir Sie als Unternehmer des Monats ausgewählt. Wir bedanken uns für das aufschlussreiche Gespräch und freuen uns auf Ihre Expertise für unsere Mittelständler.

German Wald: Frau Briegel, Frau Raders, danke und dito.

Beziehungsmanager und Logistikprofi:
mit angepassten Konzepten
Kunden moderner und
trendiger aussehen
lassen





Orhideal
IMAGE
Sonderdrucke
in Verteilung
an Arbeitgeber
& Unternehmer



Unsere Titelgesichter
August, September,
November als VIP Gäste



Teresa Fleidl,
Munich Airport
Vice President
Prof. Training Policy
and Human
Resources Marketing,
im Orhideal Studio

Unternehmerd des Monats im
engen Kreis beim Netzwerken
zur Messeeröffnung



Arbeitgeber auf der BERUFSFIT 2017

Boxen Stop für Unternehmer

Als charismatische und praxisnahe Möglich-Macherin ist Vorbildunternehmerin Sabine Oberhardt mit ihrer effizienten Profilanalytik der Erfolgsschlüssel für vier Millionen Unternehmen in Deutschland. Mit außergewöhnlichen und umfassenden Analysemethoden bringt sie durch ihr Profiwissen Auftraggeber auf die Überholspur! Die gefragte, pragmatische Expertin weiß, wovon sie spricht, wenn sie innere Erfolgsverhinderer und unsichtbare Hürden aufdeckt. Ihr unternehmerisches Know-how kombiniert sie mit einer eigens entwickelten Methodik und jahrelang erprobten Instrumenten zur Persönlichkeitsentschlüsselung. Unternehmer profitieren von den messerscharfen Analysen der international aktiven Profil-Koryphäe unmittelbar. Denn ihre Art an unternehmerische Herausforderungen heranzugehen und ihre Leistungsbereitschaft - in Verbindung mit einer gigantischen Vorstellungskraft und ihrem Erfolgsmindset - machen die Arbeit der Wachstumsbeschleunigerin einzigartig und begehrt.

Durch ihr ausgezeichnetes Gespür und ihre schnelle Analysefähigkeit weiß Sabine Oberhardt, was die Kunden wirklich wollen und brauchen, um ihren ganzheitlichen Erfolg zu leben! Den Blickwinkel zu vergrößern und Dinge zu tun, die sie noch nicht getan haben - dazu motiviert sie Unternehmer und langjährige Führungs- und Vertriebsmitarbeiter. Statt langatmiger Theorien bringt Sabine Oberhardt mit ihrem Trainerteam konsequente Handlungen und messbare Ergebnisse. Wer also Effizienz und Zielorientierung schätzt, ist hier richtig!

Auf der Bühne überzeugt und begeistert die gerne gebuchte, mitreißende Keynote-Speakerin, Hochschuldozentin und Interviewpartnerin mit Fakten und verblüffenden Fallbeispielen aus der Praxis. Sabine Oberhardts Vorträge und Fachbeiträge reichen weit über Führungs- und Vertriebsthemen hinaus. Ihre persönliche Entwicklung und ihr Lebensweg zeigen klar, wie man berufliche und auch private Herausforderungen meistern kann. Sie macht den Zuhörern Mut, Herausforderungen auf eine neue Art und mit einer anderen Haltung anzugehen. **Wenn Sie weiterkommen wollen und Ihnen der nächste Erfolgsschritt wie ein „Ein Buch mit sieben Siegeln“ erscheint, sind Sie bei Sabine Oberhardt und ihrem Team in besten Händen. Sie wird auch Ihnen helfen, den Erfolgs-Code zu knacken!** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.sabineoberhardt.com

 Sabine
Oberhardt®

„Klarheit
erzeugt
Genialität!“

Online-Shop des Monats



Fotos: © S. Naumann

Zukunft der Mobilität

„Die modernste Art von A nach B zu kommen“



eMobilität ist die Zukunft der Fortbewegung! Elektrische Roller, elektrische Scooter sind der Ausweg aus überfüllten U-Bahnen und Bussen. Die Mission von efuture GmbH mit Familie Lindl ist es, mit dem Online-Shop und interessanten Veranstaltungen, Kursen und Touren für Privat und Business das Thema eMobilität **erfahrbar** zu machen - im wahrsten Sinne des Wortes:

Während andere im Stau stehen, bewegst Du Dich innovativ und umweltfreundlich an der frischen Luft. Ohne großartige körperliche Anstrengung, aber trotzdem mit Körperspannung. efuture begeistert mit umweltfreundlichen, elektrischen Einrädern (eWheels), eScootern, eRollern, Hoverboards und Segways. Für gewisse eMobile gibt es von der Stadt München sogar 25 % Zuschuss. Mit dieser guten Auswahl und dem sympathischen Service fällt die Wahl nicht schwer! Einfach klicken auf...

www.efuture.jetzt

Experten des Monats

DESIGN ORIENTIERTE

LICHT Planung & Beratung

für Gewerbe und private Architektur

www.lichtundobjektberatung.de

Hinter www.lichtundobjektberatung.de
verbirgt sich DAS innovative Planungsbüro
für anspruchsvolle, designorientierte Kunden:

Zusammen mit Monika Rittmeier bietet
Wolfgang Engelhardt **Top Licht- und Raumkonzepte**.
Das Lichtdesign der beiden passionierten Emotiona-
lisierungsprofis betrifft alle Lebensräume: öffentlich,
privat, gewerblich, sakral, historisch, innen & aussen.
So erzeugt ihr gekonnter Lichteinsatz Emotion, Brillanz,
Dramaturgie und dient im gewerblichen Bereich auch der
Markenkommunikation. Da markenunabhängig gearbei-
tet wird, ist der Spielraum in der Lichtplanung groß.
Lassen Sie sich davon inspirieren!

Dipl.Ing. FH Monika Rittmeier
www.lichtstelle.de • Telefon 0163 5597990

Dipl.-Ing Wolfgang Engelhardt
www.lichtundobjektberatung.de • Telefon 0172 8593311
info@lichtundobjektberatung.de



Wertbotschafter des Monats

Mit Michael Spitz haben sie einen zuverlässigen Ansprechpartner von der Idee bis zum fertigen Projekt. Beginnend mit dem Plan, übernimmt das Team von Spitzenstahlbau das Aufmaß, die präzise Fertigung und den passgenauen Einbau. Jedes Produkt wird so zum Unikat!

Das Unternehmen bietet ein breites Spektrum an Dienstleistungen. „Von einfachen Schweißarbeiten, über Möbel aus Metall bis hin zu Innenausbau-Projekten nehmen wir jede Idee, jede Herausforderung an und führen diese in bester Handwerksarbeit durch. Hierbei ist unerheblich ob es sich um „Kleinigkeiten“ oder Großprojekte als Mitglied eines Projektteams handelt. Schnell, zuverlässig und effizient.“, so Michael Spitz.

Die Planung von umfangreichen Projekten, auch überregional, ist hier Kür: Hierfür erstellen die Stahlbau-Profis Skizzen und Zeitpläne für beteiligte Firmen und sorgen für einen reibungslosen und pünktlichen Ablauf. Für eine wertorientierte Unternehmenshaltung bürgt Michael Spitz (gemäß WEMID Werteleitbild www.wemid.de) mit seinem guten Namen: „Wir beraten Sie gerne zur Realisierung und zeigen auch Alternativen auf. Neben der zeitlichen Einhaltung von Projekten spielen die Kosten eine nicht unbedeutende Rolle. Bei uns erhalten Sie eine nachvollziehbare und transparente Kalkulation. Dienstleistungen bedeuten für uns: Leistungen zu Ihren Diensten!“

Michael Spitz
Spitzenstahlbau UG
Telefon: +49 (0) 80 22 / 6 65 30 99
SpitzenStahlbau@gmail.com

Michael Spitz (links im Bild) mit Marco Altinger,
Präsident des Bundesverbands „Wertorientierter
Mittelstand Deutschland e.V. (WEMID)“



WERTvolle Spitzenleistung mit Spitzenstahlbau

www.spitzenstahlbau.de



Lesetipp des Monats

Ein Wegweiser für konstruktives Miteinander im Heute

„Ich bin davon
überzeugt, dass
Werte als feste
Bezugsgrößen für
die Entwicklung
unserer Gesellschaft
unabdingbar sind.“



www.altinger.la

Service des Monats



% Individuelle Flotten-Angebote
mit bis zu 70 % Ersparnis!



Wir kommen und reinigen Ihr Auto.

Waschanlage war gestern - wir führen die Autoreinigung an Ihrem Wunschort und zu Ihrem Wunschtermin durch.

www.mycleaner.com

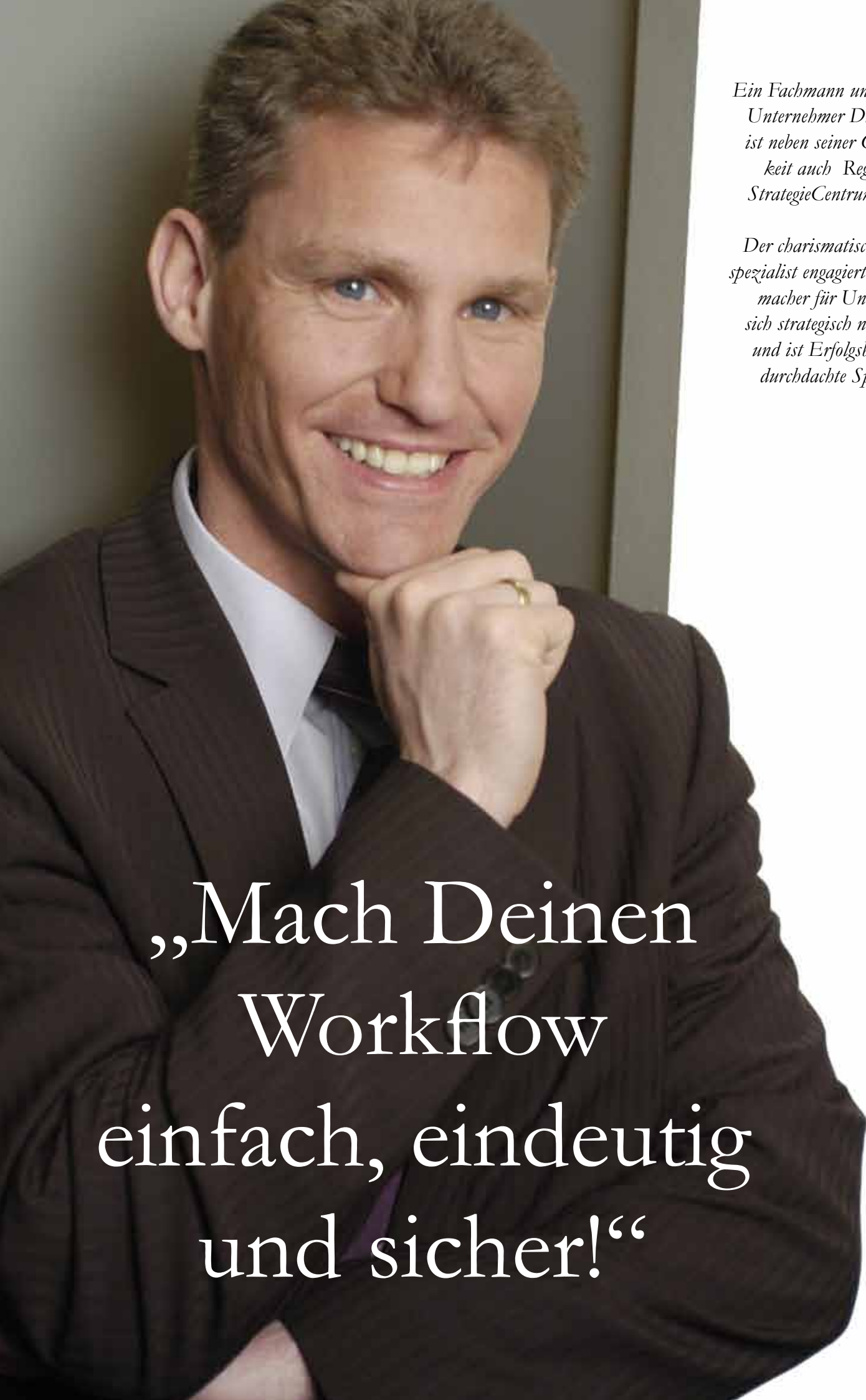


Kolumne von & mit
Werner Sulzinger

STIPP des Monats

www.sulzinger-steuerberatung.de





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

*Der charismatische Werkzeug-
spezialist engagiert sich als Mut-
macher für Unternehmer, die
sich strategisch neu orientieren,
und ist Erfolgsbeispiel für gut
durchdachte Spezialisierung.*

„Mach Deinen
Workflow
einfach, eindeutig
und sicher!“

SonderWerkzeug

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

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

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

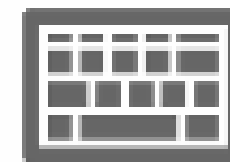
Bei uns sind Ihre Daten durch anonyme Anfragen sicher!

deal4tool ist e - a - s = einfach, eindeutig, sicher!
Dafür stehe ich - rufen Sie mich bei Fragen an.
Tel.: +49 22 33180 80 77-0

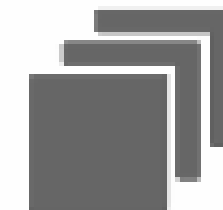
Herzliche Grüße,
Ihr Dirk Hagelberg



1 Beschreiben Sie Ihr
Wunschwerkzeug



2 Vergleichen Sie
die Angebote



3 Wählen Sie das beste
Angebot aus



Unser besonderer Service:

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

Sie erhalten:

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

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

Jetzt kostenlos Angebote einholen *



www.instandhaltungstage.at

Call for Papers

Instandhaltungstage 2018

Wir laden alle Praktiker und Experten aus dem Bereich der Instandhaltung, Asset und Facility Management herzlich ein, aktuelle Projekte, neue Lösungen und visionäre Ansätze für die INSTANDHALTUNGSTAGE 2018 einzureichen!

Wir suchen:

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

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

Save the date!
10. - 12. April 2018, Salzburg

Instandhaltungstages
10.-12. April 2018 **tage'18**



„Titelgesichter auf der Kongressbühne“

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

team::mt
marketing 4 tomorrow

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



ORH
IMAGE
IDEAL
Podium der starken Marken

Kooperation mit den Instandhaltungstagen



InterReCo Germany
Ludwig Thoma Straße 26
84085 Langquaid

Tel: +49 (9452) 321 3899
Fax: +49 (9452) 949 9064



InterReCo USA
1200 Abernathy Road
Suite 1700
Atlanta, GA 30328

+1 (800) 801 8780 (Free call)
+1 (800) 319 5650

InterReCo Ukraine
Spaska Str. 11
04070 Kyiv

info@InterReCo.com
www.InterReCo.com

InterReCo
International Recruitment Company

Interview with InterReCo-Founder & President Alexander Maier:

GO WEST ! Making a successful transition into new markets

A passionate and committed international player, Alexander Maier brings a fresh approach not only to Human Resource Management but also to setting up businesses and to developing those businesses which have been entrusted to him. The engaging founder and CEO of InterReCo has almost twenty years of experience under his belt and specializes in accessing new markets on the U.S. East Coast. Having acquired a reputation for dealing with staffing issues in a meticulous yet open-minded way, the passionate entrepreneur is extremely well connected and always has the right staff on hand for whatever challenges might arise. Owing to the excellent relationships it enjoys with its international partners, InterReCo is able to offer its clients access to a global recruitment and labor market. The company currently operates in three countries with over 100 branch offices and staffs all its offices with professionally trained and experienced HR consultants. The driving force behind it, Alexander Maier, who over the course of his career has personally established and built up numerous successful branch offices, knows not only about the challenges staffing presents but also understands the countless obstacles that need to be negotiated and overcome. Making the transition to an international market is always a big challenge for a company, but, with the professional support that InterReCo provides, America can indeed become a land of boundless opportunity. *Orbidea Briegel, Herausgeberin www.orbideal-image.com Magazine*

Founding businesses, building them up and making them successful is what Alexander Maier's career has been all about. With years of experience of international management recruitment behind him and with his extensive knowledge of labor markets and staffing requirements in different branches of industry, Mr. Maier and his company InterReCo have helped steer each business they've had dealings with into profitability. Always with one eye on the future, and with a great knack for both discovering and motivating people, this capable international businessman has always been just the person to call if you want to get things done.

IMAGE: You detest the way resources and potential get wasted and at the same time have acquired a reputation for efficiency. How do you manage it?

By being very focused on our goals. But it requires a lot of experience. The efficiency of our search and selection process at InterReCo is largely due to our very personalized and direct approach, and to the emphasis we place on doing things promptly and on meeting our client's needs. This means that our clients are able to save a lot of time and money, as well as benefitting from having access to a large pool of executives and professionals, all of whom are suitably qualified applicants.

IMAGE: You're heavily involved in international recruitment. I guess I'd be right in assuming there's an extensive network behind it all?

Of course. You know well enough how these things work. And I'm sure you don't need to be told that if you're not well connected in this business, you won't get very

far. That said, you won't get anywhere at all if you don't have real credibility. That's why InterReCo always approaches prospective applicants with clearly defined job descriptions. And because we offer such a finely calibrated selection process, our clients spend much less time on integrating their employees after they've got them signed up. Our clients are not only huge corporations but also small and medium-sized businesses engaged in anything from commerce to industry, services, high-tech, IT, banking, finance and insurance.

IMAGE: Do you also help find local staff?

At InterReCo we cover the whole spectrum. We work closely with a personnel leasing firm, so we're also able to place staff who are not so well qualified with suitable applicants. More than anything



our customers find they benefit not just from the prompt and very client-oriented way in which we do things but also from the extensive expertise we have in dealing with the many questions they inevitably ask. Like what do we have to watch out for when looking for new staff? What pitfalls can we expect to encounter? How can we best time any transitions that need to be made? How can we optimize our work schedules? What kind of personal development can we provide for our executives?

IMAGE: Mr. Maier, you attach a lot of importance to the quality of your performance and have managed to establish yourself as the contact person in international recruiting. What core values have you nurtured at InterReCo?

We don't have anything to do with interested third parties and we make sure we treat our clients fairly and work together with them productively in an atmosphere of trust. That only works because we're able to promise them discretion and exclusivity, as well as customer protection. Applicants that are placed with us are never at any time solicited by InterReCo for other placements under negotiation. I can vouch for that personally. You know, I learned this business from the bottom up and by now I've a pretty good grasp of how perspectives and interests between employers and employees differ. I come from a tech background, and when I first started working I was engaged in finding placements for personnel in a temping firm. Since then I have built up a number of branch offices and taken on the task of managing them. Later, I successfully started up a subsidiary with branches in Hamburg, Bremen, Rostock, Braunschweig, Hannover and Düsseldorf. At this time my assistance was also required in getting representatives established abroad in the Czech Republic and the UK. It was required again a little later in setting up and developing a subsidiary in the USA with three additional

branch offices. Then of course I began developing my own business with its own extensive network.

I'm essentially an expert at building companies up. And of course you can only really be successful if you're true to who you are and very clear about what you're doing. It's not simply a question of knowing people, you also have to be able to work with them on every level. I've always been able to attract the very best staff and I think that's the main reason I've been successful.

IMAGE: Anyone who has had as much success at setting up businesses as you've had naturally also has a vast amount of knowledge and experience. I guess this is why you also feel able to offer other services like consulting for start-ups.

Absolutely. As well as High Executive Search, Recruiting and Staffing, my company offers a long-term consulting program geared towards successful HR management. InterReCo supports and advises CEOs, directors, executives and top managers on what career opportunities are available to them. It's particularly important for start-ups that they get into new markets early. InterReCo is able to provide start-ups with solid, needs-based support in Development Funding, Business Development and Engineering, so that they are able to position themselves successfully in the market. For instance, we're able to advise them when it comes to defining job profiles and requirements. We're also able to help them look for and select suitable employees, who meet the specific needs of a young company and are able, even during that tricky phase when they're just starting, to convert their valuable contributions into entrepreneurial success. Companies whose HR needs have been addressed by InterReCo have found they've been able to save a lot of time and money in a very real way.

IMAGE: And what about moving abroad? How are you able to help there?

Moving abroad is an attractive proposition for many businesses, but at the same time it also presents a really big challenge. That said, moving on to the international stage often offers a company excellent scope for expansion. When you establish a subsidiary abroad, however, you need to have detailed knowledge about that country's laws and procedures, and you need to be aware of any potential barriers to entry you might face. You need to know what opportunities for expansion can be found there, and also of course you need to have a good knowledge of the local labor market.

At InterReCo we have good contacts with highly-specialized lawyers, tax offices and banks so we're able to provide our clients with a bespoke plan for expanding abroad, and are able to get to grips quickly and fully with any question that might come up. The amount of time and energy we're able to free up by giving expert advice allows a company that has moved into a foreign market to gain a significant edge over its competitors.

It's imperative for companies that want to gain a solid foothold and really succeed in a new national market that they have a team of qualified staff. At InterReCo we're able to assist firms in this regard by aiding them in their search for suitable multilingual candidates for their subsidiaries or branch offices abroad.

Call Us – Challenge Us !

Tel: +1 (800) 801 8780 (Free call)

Fax: +1 (800) 319 5650

Mobil: +1 (678) 389 6801

A.Maier@InterReCo.com

• „We attract the right people with the right skills.“



Alexander Maier: It's not simply a question of knowing people, you also have to be able to work every level. I've always been able to attract the very best staff and I think that's the main reason

with them on I've been successful.

Experten im Interview

„12 Stolper- steine einer typischen internationalen Expansion.“

Prof. Dr. Peter Niermann



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



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



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



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



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



Prof. Dr.
Peter Niermann
„Management-
Instrumentarium“
(siehe Titelfoto
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 Auslandsraum 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, Anerkennung 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 spezialisierten 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!

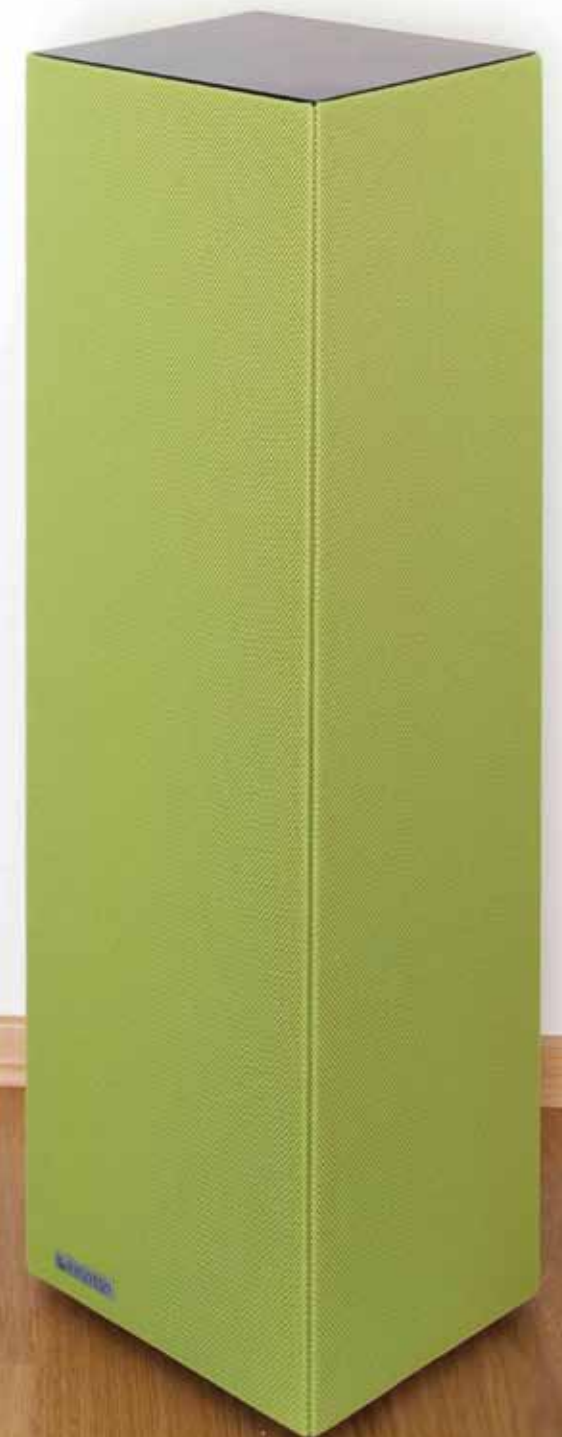
ORHIDEA IDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken

Produkt des Monats www.phoneon.eu

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





Unter- nehmens darstellung - **old school ?**

„Nein danke!
Uns interessiert
das Gesicht dahinter!“

ORH **IDEAL**[®]
IMAGE
Podium der Starken Marken

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