

Sonderedition
14 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Stefanie Koos
Privathotel
Heide Residenz
*** Superior
*Unternehmerin
des Monats*

Podium der Starke Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv
gesehen

DEUTSCHLAND
media
face 2018

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Unkomplizierter und gewissenhafter
als jede digitale Bookingplattform:
der persönliche Dialog mit dem Team
rund um Hotelmanagerin Stefanie
Koos gewährleistet beste
Konditionen und individuelle
Angebote direkt vom
Qualitätsanbieter.
Als Top-Spot in Paderborn
ist das familiäre Haus
mit Tradition für viele
Gäste und Firmen
die erste Wahl!

„Unsere Mission:
Wir verabschieden keine
Gäste, sondern Fans.“

www.heideresidenz.de

Vorbildgastgeberin
Stefanie Koos

Residenz für Fans

Hotel Heide Residenz *** Superior
DIE erstklassige Adresse in
Paderborn als zweites Zuhause

Das Gesicht hinter dem Hotelerfolg:
als charmanter Gästemagnet hat sich
Stefanie Koos mit ihrem Team durch
individualisierte Vorgehensweise und
herzlichen Service bundesweit einen
guten Namen gemacht. Wenn die
angesehene Powerfrau mit Ihrem
Ehemann Achim (IT Experte) Angebote
konzipiert und Aufenthalte vorbereitet,
ist eines gewiss: jeder Gast ist
in diesem Haus nicht irgendeine Nummer -
er ist für Familie Koos immer DIE NUMMER 1!

Orhidea Briegel, Herausgeberin



Eine wirklich nette Familie - mit dem Herz am richtigen Fleck

Ganz egal ob Sie geschäftlich unterwegs sind, um Ihr Business zu tätigen, ein Zimmer für eine Übernachtung suchen oder mit einer Gruppe anreisen werden Sie im Hotel Heide Residenz den herzlichen Charme entdecken, welches sich seit Generationen in Familienbesitz befindet und zur Zeit über 100 Betten verfügt. Zwischen 12 und 15 Mitarbeiter/innen umsorgen die Gäste. Die Region und die Stadt Paderborn hat viel zu bieten. Natur, Erholung, Sport, Shopping, Wellness – es bleiben kaum Wünsche offen. Zudem bietet die optimale Verkehrsanbindung zu den Autobahnen A 33 und A 44, sowie dem Flughafen Paderborn-Lippstadt und dem Hauptbahnhof Paderborn eine sehr gute Erreichbarkeit. Nach einem stärkenden Frühstück in dem Hotel, starten Sie Ihren Tag vielleicht mit einem Ausflug in die Schwimmpolder Paderborn, dem Theater Paderborn, dem Golfclub Paderborner Land oder zur Wasserskibahn Paderborn. Im Hotel Heide Residenz erhalten Sie weiterführende Tipps und Infos zu den Angeboten. In den geschmackvoll eingerichteten Hotelzimmern finden Sie genügend Ruhe und können relaxen und den Tag Revue passieren lassen.

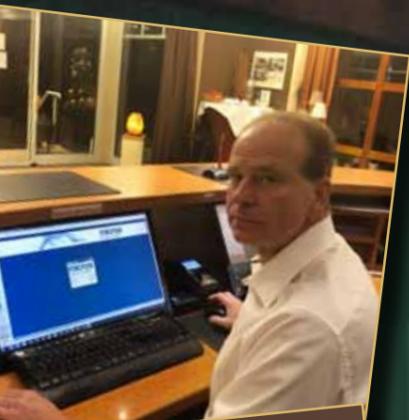
bekanntes Schloß. Wandern Sie entlang der Pader und dem ehemaligen Gelände der Landesgartenschau. Das Paderquellgebiet, der Paderborner Dom und die Innenstadt bieten zudem genügend Freiraum zum Entspannen und Shoppen. Für Wanderer bietet der Sinffeld-Höhenweg interessante Ausflugsmöglichkeiten. Sportlich ambitionierte Gäste finden beim Kletterpark an den Paderborner Fischteichen, dem Golfclub Paderborner Land in Thüle, dem Golfclub Haxterberg oder dem Sennelager-Golfclub in Bad Lippspringe fantastische Sportmöglichkeiten.

Vielleicht versuchen Sie Ihr Glück aber auch auf dem Lippesee mit einer Runde Wasserski. Dort können Sie auch die Segelschule besuchen und vielleicht einen Segelschein machen. Zum Feiern bietet sich idealerweise die Location „Gut Lippesee“ an, welche sich direkt am Lippesee befindet. Bei gutem Wetter kann man hier draußen sitzen, ansonsten gibt es auch im Innenbereich genügend Platz. Wer sich mehr für Wellness und Fitness interessiert, findet beispielsweise in der Westfalen-Therme in Bad Lippspringe oder in der Schwimmpolder Paderborn den richtigen Ort. Hotel Heide Residenz ist auf jeden Fall der richtige Ausgangspunkt für diese schönen Erlebnisse.

Vom PRIVATHOTEL HEIDERESIDENZ aus besuchen Sie zum Beispiel Schloß Neuhaus, mit dem

„Unser Ziel im Hotel Heide Residenz: Fühlen Sie sich wie zu Hause bei Freunden!“





Great Place to be and to work - Gästeversther und attraktiver Arbeitgeber: Familie Koos nimmt die Arbeit persönlich, sie liebt und lebt ihre Vision als Gegenpol zum anonymen, automatisierten Hotelgewerbe.

Mit ihrer empathischen, anpackenden Art beseelt Stefanie Koos den Hotelalltag zu einem Wohlfühl-Miteinander! So werden Gäste nicht nur zu treuen Fans, sondern auch zu Hotelbotschaftern, die mit Freude wiederkehren oder das Haus weiterempfehlen.



„Die Treue unserer Gäste betrachten wir als beste Auszeichnung!“



Orhideal IMAGE: Frau Koos, Ihr guter Ruf als leidenschaftliche, engagierte Gastgeberfamilie eilt Ihnen voraus. Sie leben offensichtlich Ihre Berufung?

Stefanie Koos: So kann man das sagen, Frau Briegel. Das Hotel Heide Residenz ist Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns und damit auch die Menschen in ihm. Es ist unser Zuhause und wir lieben es, auch unseren Gästen damit ein zweites Zuhause zu schaffen. Alle Mitarbeiter in der Heide Residenz sind ein Ton im Gleichklang, der nur durch unsere Gäste zu einer wohlklingenden Melodie wird...

...und zu einem Erfolgskonzert. Sie haben sicher wenig Zeit, poetisch zu sein, oder? Das Hotelgewerbe ist hart umkämpft und garantiert sehr einnehmend.

Sicher, aber eine gehörige Portion Stressresistenz und die Fähigkeit, flexibel auf Unvorhergesehenes reagieren zu können, ist ein wichtiger Grundstein. Als Hotelinhaberin stehe ich in der Verantwortung, Ziele klar zu definieren und mit Konsequenz in die Umsetzung zu bringen. Das erzeugt manchmal Reibungswärme, die wir aber alle schnell in Nestwärme verwandeln können. Da mir die Umsetzung von Ideen sehr viel Spaß macht, gehe ich mit viel Einsatz voran.

Also ist die Vorbildfunktion wichtig, um die verschiedensten Charaktere der Mitarbeiter zu einer guten Symphonie zu verbinden?

Ich sehe, Ihnen hat meine Melodie-Metapher gefallen, Frau Briegel. Neben Eigenverantwortung spielt natürlich die Fachkompetenz und Berufserfahrung unserer Mitarbeiter eine wichtige Rolle. Wir alle sind Kommunikationsprofis und geübt im Umgang mit den Wünschen der Menschen. Dennoch ist es wichtig, Mitarbeiter gut einzuschätzen und zu beobachten, an welcher Stelle sie im „System Hotel“ Ihre volle Leidenschaft entfalten. Eine Servicekraft kann z.B. plötzlich ihre besondere Fähigkeit und Entwicklung an der Rezeption entdecken und sollte deshalb auch so eingesetzt werden.

„Zu Haus bei Freunden“ ist das Motto, mit dem Sie den spezifischen Charakter Ihres nun in dritter Generation betriebenen Hotels beschreiben.

Ja, sagen wir mal, wir nehmen unsere Aufgaben sehr ernst! Entscheidend ist für uns der persönliche Kontakt zum Gast. Sorgfältig wird über seine persönlichen Vorlieben oder Besonderheiten – im Hinblick auf Essen oder Trinken, Lektüre oder Allergien – Buch geführt. Wir schaffen Wohlfühlatmosphäre. Die Treue unserer Gäste ist unsere höchste Auszeichnung!

Ihre Referenzen und Gästerückblicke, darunter auch viele Prominente, sind beeindruckend! Am Wochenende beherbergen Sie viele Gruppen, Vereine und privat reisende Gäste. Ansonsten sind aber doch sicher viele Geschäftsreisende bei Ihnen, oder?

Es stimmt, es ist eine wundervolle Mischung. Die Woche erleben wir mit Business-Menschen und unseren Tagungsgästen, denen wir einen entspannten Ausgleich bieten möchten. Am Wochenende begrüßen wir Privat-Gäste, die in der Umgebung zu Feiern eingeladen sind und deshalb unser spätes Frühstück lieben. Ja, und unsere Sportgruppen, immer wieder erneut ein Highlight für uns. Es macht einfach Spaß mit glasklaren Vorschriften und Zeitmanagement das Optimum zu erreichen.

Wie Sie bereits gesagt haben, die Basis dafür ist der persönliche Kontakt! Das erfordert viel persönlichen Einsatz.

Auf jeden Fall und diese persönlichen Begegnungen sind für mich das Salz in der Suppe. Unsere Welt ist mittlerweile so systematisiert, so automatisiert, ich glaube das ist unser großer Pluspunkt, dass wir die menschliche Note immer hochhalten. Das uns das gelingt, sehen Sie an unseren Bewertungen.

Da sind wir wieder bei der Melodie, Frau Koos!

(wir lachen) Bei uns ist eine Person der Geschäftsleitung - mein Mann oder ich - immer vor Ort, außerdem haben wir im Haus kurze Entscheidungswege und technisch sind wir auf neuestem Stand. Da kommt es sehr passend, dass mein Mann aus der IT Branche stammt. Es ist ein gelungenes Zusammenspiel aller!

Sie sind eine höchst aktive Gastgeberin aus Leidenschaft mit 30 Jahren Berufserfahrung, ständigen Weiterbildungen und vielen Ambitionen. Welche Vision treibt sie eigentlich an?

Meinen großen Wunsch hier in Paderborn das kleine Hotel meiner Großeltern und Eltern, das vor 50 Jahren mit 5 Zimmern gegründet wurde, in eine erstklassige Adresse mit der Hotelklassifizierung 3 Sterne Superior mit vielen, liebevoll gestalteten Hotelzimmern zu verwandeln, habe ich ja bereits geschafft. Mein Ziel war es mit 30 Jahren 30 Zimmer, mit 40 Jahren 40 Zimmer und mit 50 Jahren 50 Zimmer zu führen und das habe ich umgesetzt. Jetzt geht's so weiter...*(sie lacht)* bis 100 Zimmer sind geplant!

Mit Erfolg, wie man sieht und hört. Was hat sich seither verändert?

Durch ständige Renovierungen und Anbauten konnten wir unseren Ansprüchen und denen unserer Gäste

Gemütlich
und einladend
präsentiert sich
das ganze Haus!

Träume nicht
Dein Leben,
Lebe Deinen
Traum.

stets gerecht werden. Besonders freut uns, dass unsere Tochter gerade mit großer Freude in das Hotelgeschehen einsteigt. So arbeiten drei Generationen miteinander und können voneinander lernen.

Das Familiäre unterscheidet Sie auch von anderen Anbietern und macht Sie sozusagen zu einer Marke!

In der Tat unterscheiden wir uns von vielen anderen Hotels, da unser Familienunternehmen auf eine lange Tradition und Erfahrung zurückschauen kann. Durch kurze Entscheidungswege werden die Fragen, Wünsche oder Anmerkungen unserer Gäste flexibel und schnell bearbeitet. Die ständige Erweiterung des Hotels und Verkleinerung der Gastronomie waren meine beste Entscheidung. Dadurch können wir uns ganz anders auf den stimmigen Aufenthalt konzentrieren. Wir versprechen den Gästen in unserem familiär geführten Haus den herzlichsten Service mit ausgezeichneten 3 Sterne Superior Konditionen.

Ihre Kunden beschreiben Sie als kompetente Geschäftspartnerin. Für welche Mission möchten Sie in der Außenwahrnehmung stehen?

Eine klare und schnelle Antwort können Sie da von mir bekommen: als empathische Person!

Meiner Meinung nach ist Empathie der Schlüssel zum Erfolg. Was heißt schon „kompetent“ in unserer schnelllebigen Zeit? Empathie, das ist auch mein erster Aspekt bei der Einstellung neuer Mitarbeiter.

Kompetenz kann erlernt werden, bei Empathie wird es schon schwieriger. Sie können noch so viele Excel-Tabellen auflisten, Kalkulationen durchgehen, Mitarbeiter einstellen, Sterne-Menüs kreieren, nur mit Einfühlungsvermögen und Gespür für das Dahinter können mein Team und auch die Gäste unser Motto „Zu Haus bei Freunden“ spüren!

Sie haben sicher ein Erfolgsrezept, das sich bei Ihnen bewährt hat?

Wenn es so etwas gibt, wäre mein Erfolgsrezept: Privates und Geschäftliches nicht zu trennen, sondern es als eine Gesamtkomposition zu betrachten. Alles zusammen ergibt die Einheit, die das Leben schön und spannend macht, wie mit der Melodie. *(wir lachen)*

Aber das verlangt auch viel ab. Privat und geschäftlich, denn Sie trennen das ja nicht!

Frau Briegel, ja kann sein. Aber wo fängt das an und wo hört es auf? Ich denke, solange der Mensch sich wohl fühlt ist alles ok und nachjustieren, je nach Lebenslage, ist ja auch immer möglich.

Klasse, dann sind alle Weichen auf Wachstum gesetzt.

So ist es! Wachstum läuft als ständiger Begleiter seit 50 Jahren mit mir. Persönliche Weiterentwicklung in allen Bereichen ist mir immer wichtig und natürlich die Aufstockung des Hotels bis 100 Zimmer und ein Stammteam mit fester Verbundenheit zum Betrieb! Vielleicht werden wir demnächst ein Seminarhaus für private Seminare und Vorführungen zu Themen wie Gesundheit, Achtsamkeit, Entspannung ausbauen. Ich kann mir auch die Einrichtung eines Wellness-Sauna-Bereichs gut vorstellen.

Das Hotelgewerbe muss mit Fachkräftemangel, den ungewöhnlichen Arbeitszeiten, teuren Buchungsplattformen leben. Sie kommen mit den Besonderheiten Ihrer Branche gut zurecht.

Wir klären unsere Gäste auf, dass sie vorzugsweise persönlich buchen, um im Vorfeld Wünsche und Besonderheiten abzusprechen. Es ist immer günstiger für den Hotelgast, direkt per Telefon oder der Homepage zu buchen. Die Arbeitszeiten haben wir entschärft, wir richten uns weitgehendst nach den Wünschen der Mitarbeiter, aber auch das Team springt untereinander ein und hilft sich gegenseitig. Das ist uns auch sehr wichtig.

Frau Koos, gut, dass Sie eine Umsetzerin sind und alles Schritt für Schritt abarbeiten...

Da muss ich Ihnen einmal kurz ins Wort fallen, Frau Briegel. Ich habe die Ideen, die Visionen und die klare Ansage für die Umsetzung. Das Abarbeiten übernimmt mein Mann mit Leidenschaft, wobei er diese dann eher als getrenntes Wort sehen würde: Leiden schafft *(sie lacht)*. Aber auch meine restliche Familie, besonders noch meine achtzigjährige Mutter, die täglich im Betrieb ist, und mein geniales Stammteam, sind die wahren Umsetzer!

Ich freue mich auf jeden Fall riesig, dass Sie mit ihren vielen Ideen und als TOP-Adresse in Paderborn unser Unternehmernetzwerk ergänzen.

Sehen Sie, dann haben wir jetzt eine Ouvertüre der Ideen, Frau Briegel, um wieder zum Bild zurückzukommen. Wir wirken gerne mit! Ihre Anregungen sind auf jeden Fall Musik in meinen Ohren!



**Beste Bedingungen und
TOP Standort für
Unternehmen und
Geschäftsleute bundesweit:**

Die Anbindungen
an die Stadt Paderborn
sind hervorragend.
Innovatorin und Nutzenstifterin
Stefanie Koos ist branchen-
übergreifend aktiv und bietet
stets das passende Konzept für
Seminare, Schulungen,
Arbeitsaufenthalte



„Wachstum begleitet mich:
neue Ideen verwirklichen und es immer
besser machen, dafür stehe ich!“

Wohlfühlatmosphäre mit Tradition für
Privatpersonen und Geschäftsleute

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



„Das Salz in der
Suppe ist Ihre
Begeisterung.
Werden Sie Teil
unserer Gäste-
Community:
Willkommen
im Hotel Heide
Residenz!“

Buchen Sie direkt bei:
Hotel Heide Residenz
Sander Strasse 37
33106 Paderborn
Telefon: 05254 95650
Telefax: 05254 9565950
e-mail: info@heideresidenz.de

www.heideresidenz.de

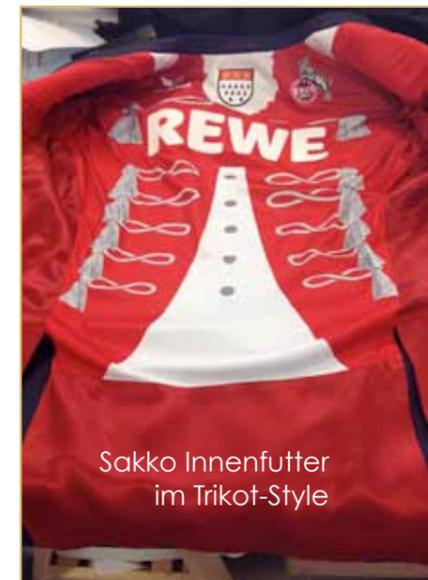
ImageDesign
des Monats

Corporate Design

„Mit Liebe zum Detail!“



Das Modeatelier Brodbeck ist seit 18 Jahren die Adresse in 73779 Deizisau für Modebegeisterte und Unternehmen, die erschwingliche Kleidung in sehr guter Qualität tragen möchten. Ob stilvolle Abendkleider, rauschende Ballkleider, elegante Kostüme, schicke Anzüge & Sakkos, Röcke, Blusen, traumhaft schöne Hochzeitsmode für Braut, Bräutigam, Trauzeugen und den gesamten Hochzeitsstab, ansprechende Alltagskleidung, Mode für Ihren beruflichen Anspruch, Ihr Corporate Design oder stilprägende Mode für Individualisten – Sie werden begeistert sein. *Ihre Birgit Brodbeck*




brodbeck
MODEATELIER

www.modeatelier-brodbeck.de

Boxenstopp

4 Wege, um all Ihre Gäste glücklich zu machen

Sabine Oberhardt verrät, wie Sie Ihre Gäste entschlüsseln

Geht es um den Urlaub, haben Reisende ganz unterschiedliche Bedürfnisse: Die sogenannten Silver Traveller (65+), gesundheitlich und finanziell gut aufgestellt, setzen auf geplante Touren, Wohlbefinden und guten Service. Die weitgereisten Baby-Boomer wollen keine Kompromisse eingehen und ihren Urlaub aktiv gestalten. Und wie steht es um die jungen Generationen Y und Z? Sie sind auf der Suche nach individuellen und unvergesslichen Erlebnissen. Überlaufene Tourismusgebiete und unpersönliche Hotels meiden sie. Unzählige Ansprüche, die es zu befriedigen gilt!

Lesen Sie mehr über
Geschäftsführerin
Sabine Oberhardt in
der Orhideal Titelstory
Unternehmerin des
Monats September
2017

Die Tourismusbranche boomt:

In der EU werden bis 2030 ganze 557 Millionen internationale Besucher erwartet. Doch konnte man früher noch mit Pauschalangeboten beeindruckt werden, muss es heute etwas Einzigartiges sein. Hoteliers, Tourismustreibende und Ferienhausanbieter stehen daher vor der Aufgabe, ihre Angebote so zu gestalten, dass sowohl der 19-jährige Alleinreisende, als auch das Rentnerhepaar auf ihre Kosten kommen. Eine anspruchsvolle Aufgabe! Sabine Oberhardt beschreibt in ihrem Charaktercode® eine schnell trainierbare Methode, wie Sie Ihre Hotelgäste nicht nur verwöhnen, sondern so begeistern, damit diese Sie und das Hotel auch weiterempfehlen.

Es gibt vier Grundprofile (rot, gelb, blau, grün) mit jeweils ganz eigenen Ansprüchen.

Zunächst sollten sie wissen, wie Sie diese erkennen und dann trainieren, wie Sie mit ihnen professioneller umgehen und ihnen das Gefühl geben, als Gast wirklich willkommen zu sein. Schauen wir uns zuerst den „roten“ Typen an: Er ist ein sehr präsender und anspruchsvoller Gast. Er weiß genau, was er will und fordert dies ein. Sie erreichen ihn mit Exklusivität und indem Sie schon im Vorfeld seine Wünsche erfüllen. Er schätzt Kompetenz und einen sehr besonderen Service. Er liebt es, wenn ein kompetenter Koch an seinen Tisch kommt und ihm ein exklusives Menü zaubert – nur für ihn und die Begleitung. Der Preis ist nachrangig, Hauptsache der Rest stimmt – aber es muss etwas Besonderes sein!

Wenn ein gelber Typ Ihr Hotel betritt, wird dieser sofort erkannt, er besticht durch seinen unbeschreiblichen Charme und seine Extravaganz. Er liebt es, im Rampenlicht zu stehen und dies genießt er. Sie beeindrucken den „Gelben“, wenn Sie ihn mit etwas überraschen. Egal wie groß oder klein die Überraschung ist – er wird begeistert sein. Ein Glas Champagner mit einem Champagnertrüffel wird ihn beeindrucken. Schenken Sie ihm Aufmerksamkeit und zeigen Sie ihm, dass Sie sich ausgefallene Ideen einfallen lassen. Schon eine andere Art der Tischdekoration lässt sein Herz höherschlagen. Er wird Ihnen beim Trinkgeld zeigen, ob Sie ihn begeistert haben. Doch denken Sie daran: Er ist nicht mit Ihnen und dem Hotel verheiratet – wenn er die Aufmerksamkeit nicht bekommt, dann geht er fremd. Denn es gibt garantiert andere, die begeistert sind, einen „gelben“ Gast zu begrüßen.

Der „grüne“ Typ ist etwas zurückhaltender und wartet gerne, bis Sie Ihr Telefonat beendet haben, auch wenn dieses länger dauert. Das gleiche erwartet er jedoch von Ihnen. Es ist ihm wichtig, dass Sie ein Schwätzchen halten, denn er genießt es zu reden – ein Typ, der enge Beziehungen schätzt. Wenn Sie ihm das Gefühl geben, dass Sie sich wirklich für ihn interessieren, und zwar für ihn als Mensch, dann wird er treu sein und die nächsten Jahre zu Ihnen kommen – auch mit der Familie. Auch wird er anderen Menschen Ihr Hotel empfehlen. Das wichtigste für ihn sind der Mensch und ein gutes Essen.

Einen „blauen“ Gast erkennen Sie daran, dass Sie ihn erst dann richtig wahrnehmen, wenn es um das Bezahlen geht. Denn er wird sehr aufmerksam seine Rechnung prüfen. Er muss nicht sehr freundlich behandelt werden und benötigt auch keine Namensansprache. Denn er lebt gerne inkognito und unerkant. Für den Urlaub hat er ein bestimmtes Budget und einen Kriterienkatalog. Wenn Sie diesen erfüllen, dann kann es sein, dass er wiederkommt. Wenn jedoch Service, Leistung und Essen nicht stimmen, wird er Sie nicht mehr besuchen und selbstverständlich auch nicht empfehlen. Doch er schreibt eine Rezension im Netz, die mit vielen Fakten überzeugt und dann auch gerne gelesen wird. Denn er hat eine Detailtiefe, die vielen fehlt.

Um die vier Charaktertypen richtig zu erkennen, braucht es ein wenig Übung. Sichern Sie sich hierfür einen Platz in meinem 2-Tages-Exklusiv-Seminar Menschencode®. Lernen Sie Tricks, um andere Menschen gezielt zu entschlüsseln, richtig mit ihnen umzugehen und Ihren eigenen Erfolg dadurch zu steigern!

**Empfangen Sie jeden so,
wie es seinem Wesen entspricht
und Sie werden glückliche
Gäste haben.**



Anmeldung und weitere Informationen unter:
www.sabineoberhardt.com/menschencode



HANFORD & RÖMER®
GERMANY



BE PART OF

www.hanfordundroemer.com/bond-of-responsibility/

„Bond of Responsibility“

Unternehmer Dirk Römer startete kürzlich eine interessante Kooperation mit dem „Petit Hope.“ Der runder Anhänger ist Symbol für nachhaltige Produktion und soziale Verantwortung der Firma Hanford & Römer. Von jedem verkauften „Petit Hope“ - Symbol Anhänger, gehen 20% an eine gemeinnützige Organisation, wie in diesem Fall an „HERZWERK gegen Altersarmut in Düsseldorf.“, eine wundervolle Zusammenarbeit mit Jenny Jürgens.

Über Herzwerk- Aktiv gegen Armut im Alter

Mit Herzwerk unterstützen Jenny Jürgens und das DRK seit 2009 ältere Menschen, die in Düsseldorf in Armut und Einsamkeit leben. Die Arbeit von Herzwerk wird mit Spenden finanziert. Die gesammelten Gelder kommen den bedürftigen Senioren zugute. Zwischen 2012 und heute wurden etwa 800 bezahlte Sachleistungen registriert. Das sind rund 92.000 Euro für Sachspenden. Herzwerk organisiert aber auch Veranstaltungen für Senioren; mal einen Theaterbesuch, einen Ausflug in den Zoo oder eine Weihnachtsfeier. Mehr unter www.herzwerk-duesseldorf.de

Bildnachweis:

Jenny Jürgens und Dirk Römer & Petit Hope

Don Vasco Tücks / luke & friends.

Herzwerk
Aktiv gegen Armut im Alter

**Deutsches
Rotes
Kreuz**

Jobfinder für das Gastgewerbe

Podium
des Monats

Mietköche • Catering • Live Cooking

„Job Börse Gastronomie“

Alexander Wenzel ist vor einigen Jahren über Umwege in die Selbständigkeit als Mietkoch gekommen. Mit seinem Geschäftspartner Thomas Dörnen verkörpert er das Real Food Team. Neben der Arbeit als Mietköche, dem Catering, Live Cooking, der Vermittlung von Kollegen in Küche und Service betreiben die beiden Gastro-Profis eine Facebook-Gruppe „Job Börse Gastronomie“, die aktuell mehr als 15000 Mitglieder hat und mit etwa 20 Personen am Tag wächst. Es werden pro Tag ungefähr 10 Anzeigen geschaltet. Schwerpunkt ist die D-A-CH Region, aber es werden auch immer öfter internationale Anzeigen geschaltet.

<https://www.facebook.com/Doernen.Wenzel/>

<https://www.facebook.com/groups/JobBoerseGastro>

„Bei uns sind Sie richtig, wenn Sie Jobs in sämtlichen Bereichen des Gastgewerbes suchen oder anbieten wollen.“



ERSTKLASSIGER SERVICE FÜR ERSTKLASSIGE GÄSTE GESUCHT!



Mit gezieltem Personalrecruiting erfolgreiche Teams bilden

Vakante Stellen und Fachkräftemangel sind Phänomene, die mittlerweile viele Branchen vor große Probleme stellen. Besonders trifft es die Betriebe, die durch unangenehme Arbeitszeiten und stressige Bedingungen bei relativ schlechter Bezahlung wenig attraktiv sind. Kein Wunder, dass gerade Gastronomen händeringend nach Personal suchen - vor allem nach Personal, das nicht nur schnell ein bisschen Geld verdienen will, sondern das begeistert bei der Arbeit ist und nicht so schnell wieder wechselt. Einschlägige Internetplattformen empfehlen daher unisono, Personal sorgfältig auszuwählen, um die Mitarbeiter zu finden, die ins Team passen und sie so gut einzubinden, dass sie motiviert sind, lange im Betrieb zu bleiben. Das Eignungsdiagnostiktool PERSOscreen® mit seinem gezielten Matching der Stellendefinition mit den Eigenschaften des Bewerbers zeigt präzise auf, wer hierfür der passende Kandidat ist.

Gerade die Generation Y, die auf dem Arbeitsmarkt stark vertreten ist (junge Leute zwischen 18 und 28 Jahren) haben hohe Ansprüche in puncto work-life-balance. Im Morgenrauen aufstehen für den Job, während die Freunde ausschlafen oder abends und am Wochenende im Einsatz sein, während andere Partys feiern, das kommt für viele nicht in Frage. Trotz dieser Schattenseiten von Gastronomiejobs stellt gerade die Generation Y eine große Gruppe der Bewerber für Jobs in der Branche.

WENIG ATTRAKTIV: VIEL ARBEIT ZU UNGÜNSTIGEN ZEITEN

Gerade wer keine Ausbildung hat, sucht oft sein Glück bei Jobs in Restaurants, Bars & Co., denn Servieren oder als Küchenhilfe arbeiten, das funktioniert mit ein bisschen Geschick und Übung auch ohne spezielles Know-how. Viele von diesen Jobbern wechseln aber bald wieder, weil sie feststellen, dass es ihnen zu anstrengend ist, stundenlang unter Zeitdruck zwischen Küche und Gastraum hin- und

herzulaufen, die Bedürfnisse schlecht gelaunter Gäste stets freundlich lächelnd zu erfüllen und dafür am Ende relativ wenig Geld in der Tasche zu haben. Aber auch ausgebildete Servicekräfte drohen abzuwandern in andere Berufe, in denen sie sich bessere Arbeitsbedingungen versprechen.

WIR-GEFÜHL FÖRDERN

Durch die starke Fluktuation leidet nicht nur das Wir-Gefühl im Team, sondern auch das Image des Betriebs. Die Gäste merken meist recht schnell, dass ein neuer Mitarbeiter sie bedient, der die Speisekarte noch nicht in- und auswendig kennt oder dass der Ablauf in der Küche nicht reibungslos funktioniert, weil der neue Koch im Team nicht Hand in Hand mit seinen Kollegen arbeitet. So ist manches gute Lokal im Abwärtstrend, weil die Gäste merken, dass es nicht rund läuft und die Qualität leidet. Da hilft es nur, gegenzusteuern mit einem möglichst beständigen Team, das optimal zusammenarbeitet und eine gemeinsame Begeisterung für sein Restaurant, Hotel etc. verkörpert. Dieses Wir-Gefühl kann der

Mitarbeiter nicht mit dem ersten Gehaltszettel in die Hand gedrückt bekommen, sondern es muss wachsen.

MITARBEITER FINDEN, DIE INS UNTERNEHMEN PASSEN

Die Führungskraft spielt hier eine ganz entscheidende Rolle, denn sie gibt die Richtung vor, sie verkörpert mit ihrem Gastronomiekonzept den Stil des Betriebs. Bei PERSOscreen® kann sie daher genau definieren, wie der Mitarbeiter sein soll, der zu ihr und zum Team passt. Aspekte wie eigenständiges Arbeiten, Arbeitstempo, klare Aufgabentrennung, Redegewandtheit und Höflichkeit, die charakteristisch für die Gastronomie sind, werden dabei nach Wichtigkeit bewertet. Das Profil der Stelle, das auf diese Weise entsteht, wird abgeglichen mit den Antworten, die der Bewerber in seinem Fragebogen gibt. Dabei wird er nach Faktoren wie seiner Begeisterungsfähigkeit, Offenheit gegenüber Kunden und Kollegen, seiner Fähigkeit, sich selbst zu organisieren und seiner Hilfsbereitschaft gefragt. Anhand des Matchings beider Fragebögen kann die Führungskraft auf einen Blick erkennen, ob der Bewerber zu ihren Vorstellungen passt. Zeit ist gerade in der Gastronomie ein wertvolles Gut. Die PERSOscreen®-Auswertung unterstützt Führungskräfte daher gezielt dabei, auch in kurzer Zeit die richtige Personalentscheidung zu treffen.

ERSTKLASSIGE MITARBEITER FÜR ERSTKLASSIGE GÄSTE

„Damit du deinen Gästen aber eine erstklassige Erfahrung bieten kannst, brauchst du erstklassige Mitarbeiter, ansonsten musst du dich mit drittklassigen Gästen, drittklassigem Service und drittklassigem Erfolg zufrieden geben“ schreibt der Gastronomie-Insider Valentin Schütz in einem Blog-Bei-

trag. Daher empfiehlt er Gastronomiechefs insbesondere die Leitung von Küche und Restaurant in die Hände von ausgebildeten Fachkräften zu legen. Sein Tipp, um für diese Experten als Arbeitgeber attraktiv zu sein: Perspektiven bieten. Langfristig attraktiv für die Mitarbeiter seien nicht das Gratis-Mittagessen oder das kleine Personalzimmer, sondern Weiterbildungen und wachsende Verantwortung. Valentin Schütz meint, manche Chefs scheuen sich vor dieser Investition, weil sie denken, dass der Mitarbeiter ohnehin irgendwann wieder weggeht und sich das daher nicht lohnt. Sein Credo: „Wenn du es nicht machst, dann wird er sich noch viel früher einen neuen Job suchen. Mitarbeiter, die respektiert werden und denen eine Perspektive gegeben wird, stehen auch in schwierigen Zeiten hinter dir und werden dir das auch danken!“

EINE TOOLFAMILIE FÜR'S LEBEN

Die Tools der PERSOscreen®-Familie unterstützen Gastronomen dabei, die Mitarbeiter von der Einstellungsphase an während ihrer Betriebszugehörigkeit zu begleiten, regelmäßig gegenseitiges Feedback in Personalgesprächen zu geben und bei Weiterbildungsmaßnahmen den Weg einzuschlagen, der die Stärken des Mitarbeiters optimal fördert und so zum Erfolg für den gesamten Betrieb wird.

PERSOscreen® ist eine Marke der

Schraner Erfolgslabor GmbH
Weinstraße 45
91058 Erlangen
www.erfolgslabor.com

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



Kunst des Monats

Nicht ohnen meinen Saida

Premium Parkettkunst für Hotels und Gastronomie

Ohne zu übertreiben, sind es wahre Parkettkünste, die der Profi Michael Saida da zaubert. Bodenflüsterer Michael Saida nimmt sich Zeit für Ihr Projekt und berät Sie auf zukünftige, professionelle Weise. Aus jahrzehntelanger handwerklicher Erfahrung heraus weiß er, worauf es ankommt, und findet - gemeinsam mit Ihnen - genau den Bodenbelag, der zu Ihnen und Ihrem Zuhause passt. Aber Saida ist nicht nur Ihr Parkettprofi, sondern auch Ihr Spezialist für alle anderen Bodenbeläge, sowie für Terrassendecks aus Holz. Mit wie viel Leidenschaft und Liebe zum Detail er vorgeht, erkennt man beispielsweise beim Verlegen von Holzparkett: Die Dielen werden zunächst nach ihrer Optik und Maserung sortiert, so dass beim Verlegen ein harmonisches Gesamtbild geschaffen werden kann, anstatt die einzelnen Dielen einfach der Reihe nach zu verlegen, wie sie aus der Verpackung kommen. Dieses Streben nach ästhetischer Perfektion sieht man jedem Boden an, der von der Hand von Michael Saida und seinem Team verlegt wurde.

An Originalität mangelt es nicht: gerade im Gewerbe sollen die Räume Individualität und geschäftlichen Erfolg widerspiegeln - mit Saida werden auch Ihre Böden „die Bretter, die die Welt bedeuten!“

www.ihr-parkettprofi.de

Arbeitsbeispiele:
Hotel Charles in München 5 Sterne (großes Bild und links unten)

Hotel Modena 3 Sterne in Bad Steben

uvm. auf der Website



GDP-konformer Transport ohne Kühlfahrzeug

Der transCooler schließt die Lücke zwischen Kühlfahrzeug und Kühlbox mit einer autonomen Kühleinheit. Gerade Metzgereien, Caterer und Lebensmittelvertrieb können teure Kühlfahrzeuge durch Kühlzellen, die bei einem Fahrzeugwechsel einfach in das Neufahrzeug umgesetzt werden, kostengünstig vermieden werden.

Lediglich eine Stromversorgung von der Fahrzeugbatterie muss in das Fahrzeug fest verbaut werden. Der TransCooler kann werksseitig mit Telematik ausgestattet werden um die Einhaltung der Kühlkette automatisch zu Dokumentieren. Ideal für den Transport sind die vollständig aus Edelstahl gefertigten transCooler 8 und transCooler 25, die auf den Transport von 8 beziehungsweise 25 Eurokisten E2 ausgelegt sind. Die Reinigung kann mit Hochdruckreiniger oder Dampfreiniger ausgeführt werden, wenn der Lüfter nicht direkt angestrahlt wird.

Die Kühlzellen können problemlos in kürzester Zeit ausgebaut werden um eine Nutzung des Fahrzeugs für andere Zwecke zu ermöglichen. Diese Flexibilität bietet kein Kühlfahrzeug. Ebenso ist es problemlos möglich, die Kühlzelle stationär an Netzspannung zu betreiben. Der transCooler 8 und 25 wird auch in anderen sehr kritischen Bereichen, wie beispielsweise dem Bluttransport erfolgreich seit vielen Jahren eingesetzt. Die wartungsarme Technik, die der eines Kühlschranks entspricht senkt weiterhin die Betriebskosten für die Kühlung im Vergleich zu einem herkömmlichen Kühlfahrzeug deutlich.



QR Code scannen und weitere Infos im Katalog einsehen

transCooler



Ansprechpartner & Telematik Experte
Stephan Feitzelmayer
Geschäftsführer

www.sftelematik.de

„Wir bieten ein breites Sortiment an GDP-tauglichen Kühlern von 15 - 1500 Liter, die wir auf Wunsch auf GDP-Konformität prüfen und können Sie bei der Zertifizierung unterstützen.“, Stephan Feitzelmayer



KONZEPTEN EINE BÜHNE GEBEN

Design gepaart mit Funktion | Atmosphäre für kreatives Arbeiten | Wohlfühlen beim Einkauf

[ÜBER UNS](#)

[KONTAKT](#)

UNSER ANGEBOT



Akustik

Akustikberatung und Lösungen



Textile Architektur

Creative Formensprache in textilen
Material



Design Objekte

Akustisch wirksame Objekte.

„WATER
OF LIFE
liefert exklusives
Qualitätswasser
bis vor die
Haustüre.“

Österreichs gefragter **Wasserexperte** und **Projektinitiator**

Dr Pfaffenhuemer, Sie bringen 35 Jahre Projekt-Management Erfahrung und wissenschaftliche Expertise aus verschiedenen Bereichen mit. Aus Ihrem Schaffensdrang sprudeln laufend neue Ideen und daraus Aktivitäten. Sie sind ein chronischer Erschaffer. Ich bemühe mich hier mit treffenden Fragen Ihr Multitalent kurz zu skizzieren und hoffe, dass der Platz reicht (er lächelt). Sprechen wir über drei Bereiche, auf die Sie momentan sämtliche Inspirationen verteilen. Gut erkannt. Und alle drei greifen ineinander über. Mit Corporate Health Projekten setze ich nicht nur in Unternehmen, auch in der Gesellschaft, durch neues Gesundheitsbewußtsein eine solide Basis. Das flankiere ich mit dem zweiten Bereich, dem lebendigen Wasser, also die Umsetzung besserer Lebensbedingungen. Als Drittes vernetze ich Ambitionierte mit einem leidenschaftlich aktivem Team international im Bereich Well-Aging, um dem Leben viele gute Jahre zu geben.

Ihre Leidenschaft für den Bereich Gesundheit und lebenswerte Umwelt entspringen wahrscheinlich aus zahlreichen Projekterkenntnissen aus Industrie, Handel, Gesundheitsbranche, öffentlichen Verwaltungen, Ministerien. Wie haben Sie sich zu Mr Water, zu Österreichs Wasserexperten und Initiator von Water of Life, entwickelt?

Ich versuche, es kurz zu erklären. Seit 1985 habe ich Corporate Health Projekte und Produktivitätspotentiale in mehr als 200 Unternehmen entwickelt, integrierte Management-Systeme aufgebaut, Regionalentwicklungsprozesse in Land, Bezirk und Gemeinden bzw. Unternehmensübergaben und –verkäufe begleitet. Die Basis für Water of Life bildet diese langjährige Erfahrung im Bereich der betrieblichen Gesundheitsvorsorge. Ich sehe naturbelassenes Trinkwasser als Basis für Wohlbefinden und Gesundheit. Bei Water of Life verstehen wir uns als Wasserpatrioten und zeigen, dass Trinkwasser viel mehr ist und auch viel mehr kann. Wir lieben Wasser und möchten unsere Liebe zu diesem Element mit unseren Kunden und Unterstützern teilen. Derzeit setze ich mich persönlich sehr für das Thema “lebendiges Wasser” und “Wasser für alle” ein.

Aus dem Grund sind Sie engagierter Impulsgeber und Mitglied in dem Verein Quellen des Lebens, nicht wahr?

Die Hauptfrage hat sich seit meinen Anfängen nicht geändert; was können wir Menschen tun, um gesund, vital und leistungsfähig zu bleiben und unsere Aufgaben am Arbeitsplatz kraftvoll erledigen zu können– auch im Hinblick einer gelungenen individuellen Prävention? Damit verbunden auch die Frage, was trinke und esse ich täglich? Den Verein fördere ich, weil ich mich gerne mit Gleichgesinnten zu den wichtigsten Fragen des Lebens auseinander setzen will. Sie können sich vorstellen, dass ich als Manager neuer Möglichkeiten mit vielen Menschen und Unternehmen in Berührung komme und mich mit Ressourcen und Potentialen beschäftige. Bei der Produktivität geht es eben vor allem um Ressourcen, Potentiale und Leistungsfähigkeit. Glückliche, vitale Menschen sind die beste Garantie für starke Familien, gesunde, erfolgreiche Unternehmen und noch viel mehr, für funktionierende, friedliche Gesellschaften.

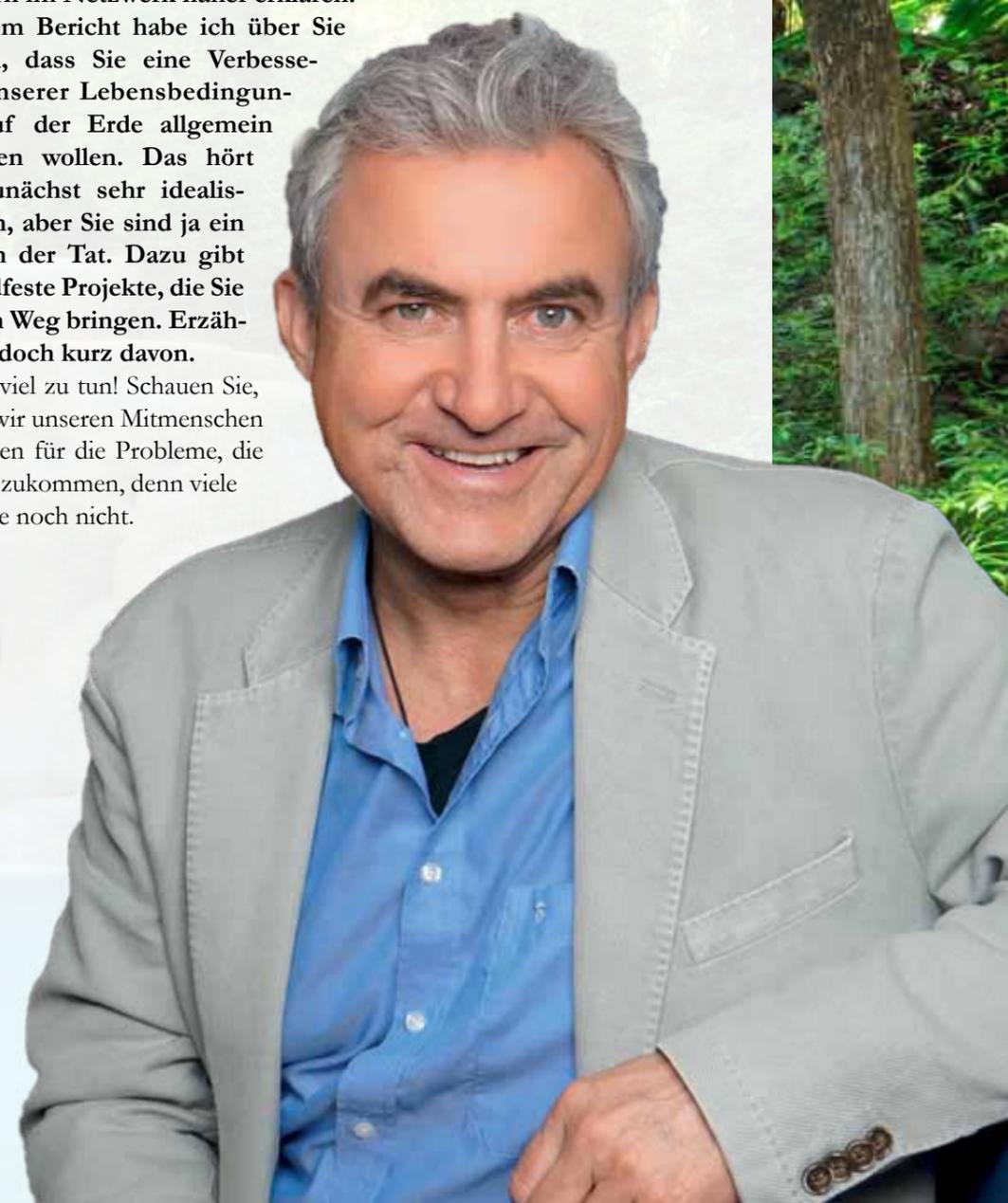
Was ist denn das erklärte Ziel des Vereins?

Ganz einfach, die Suche nach den Quellen des Lebens! Wir sind ein interdisziplinäres und internationales Team an wissenschaftlich interessierten Laien und Experten. Wir tragen unser Fachwissen zusammen mit der Intuition unseres Herzens und unserem rationellen Denken um neue Grundlage für Ansätze in Medizin, Wissenschaft und Forschung zu schaffen. Eine lebendige Ethik. Was ist der Sinn des Lebens? Wer bin ich? Woher komme ich? Wohin gehe ich? Wie kann ich meinen Körper, meine Seele und meinen Geist bis ins hohe Alter gesund und vital halten und ähnliches? Ich bringe gerne in Worten und Taten meine Erfahrungen in unserem Verein ein und animiere andere, dass sie sich auch mit ihrem Wissen beteiligen.

Lebendiges Wasser? Lebendige Nahrungsmittel? Gesunde Lebensmittel? Eine lebendige Medizin? Das müssen Sie unseren Unternehmern im Netzwerk näher erklären.

In einem Bericht habe ich über Sie gelesen, dass Sie eine Verbesserung unserer Lebensbedingungen auf der Erde allgemein erreichen wollen. Das hört sich zunächst sehr idealistisch an, aber Sie sind ja ein Mensch der Tat. Dazu gibt es handfeste Projekte, die Sie auf den Weg bringen. Erzählen Sie doch kurz davon.

Es gibt viel zu tun! Schauen Sie, öffnen wir unseren Mitmenschen die Augen für die Probleme, die auf uns zukommen, denn viele sehen sie noch nicht.



www.productsoflife.com
www.wateroflife.at

Tipp des Monats

Gleitsichtbrille

JA oder NEIN?



Haben Sie Sorge, mit einer Gleitsichtbrille nicht zurecht zu kommen?

Haben Sie Angst mit einer Gleitsichtbrille die Treppe hinunter zu gehen?

Mehrfach haben Sie es schon mit einer Gleitsichtbrille probiert und es klappt nicht?

Fühlen Sie sich mit einer der Fragen angesprochen oder haben andere Schwierigkeiten mit der Anpassung einer Brille? Das muss nicht sein! Seit mehr als 15 Jahren gibt es individuell angepasste Gleitsichtgläser aus dem Hause Carl Zeiss. Besonders wichtig ist bei diesen Gläsern die sorgfältige Ermittlung aller Angaben. Selbstverständlich ist es auch notwendig, dass die Brillengläser entsprechend dieser Werte auf 1/10mm genau in die Brille eingearbeitet werden.

Dafür nutzt der Augenoptiker Andreas Tomkötter als einziger Augenoptiker in

Oldenburg und im weiten Umland das innovative Carl Zeiss Video Infral. Für diese ganz individuelle Beratung nimmt sich der Augenoptiker Andreas Tomkötter gerne bis zu zwei Stunden Zeit, um die optimalen Gleitsichtgläser für Sie anzupassen.

Seit mehr als 30 Jahren passt der Augenoptiker Andreas Tomkötter Brillengläser und Fassungen an und berät Sie seit 2007 im Sartoriusgang in Oldenburg.

Typische Kundenaussagen sind:
„Ich kann ja wirklich in allen Distanzen deutlich sehen!“

„Man merkt die Übergänge ja fast gar nicht!“

„Wenn ich das früher gewußt hätte, hätte ich schon viel früher einen Termin beim Augenoptiker Andreas Tomkötter gemacht!“

Damit auch Sie ganz in Ruhe und ohne Störung beraten werden können, bittet der Augenoptiker Andreas Tomkötter um vorherige Terminabsprache unter Telefon: 0441 – 36188500 oder per Mail andreas@tomkoetter.de

www.tomkoetter.de





GLURAY

Alu-Unterkonstruktionssystem zur Vorfertigung geklebter Elemente an der VHF. Für **einfaches, sicheres und schnelles** Verarbeiten und Kleben der Fassade.

„Ich kleb` Dir eine...
...Fassade!“

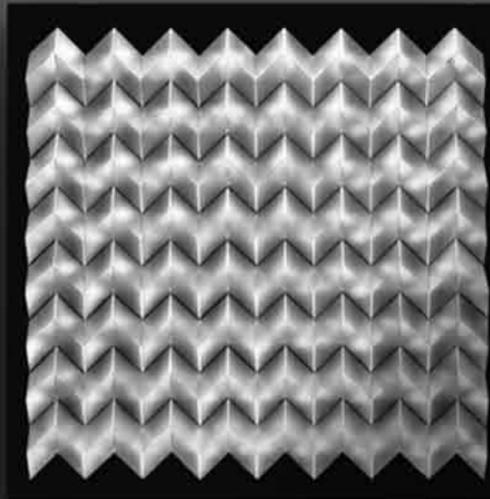
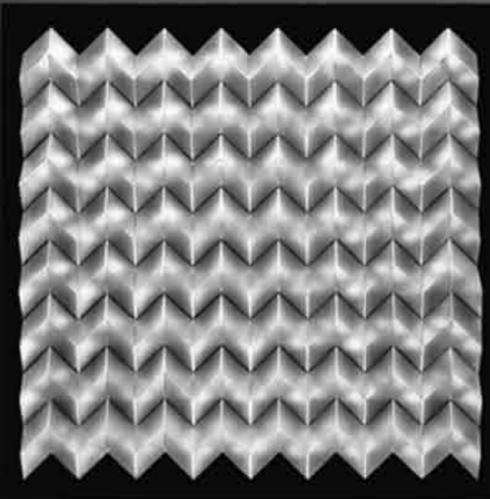
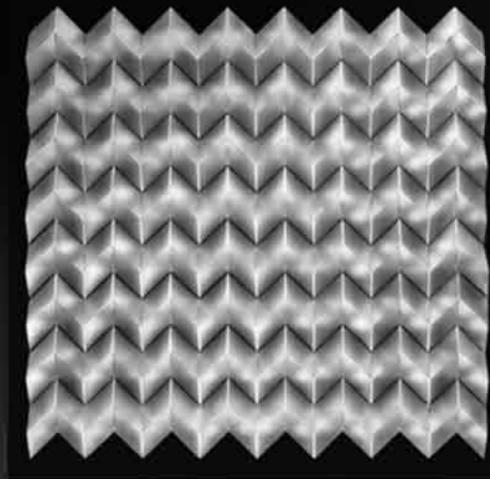
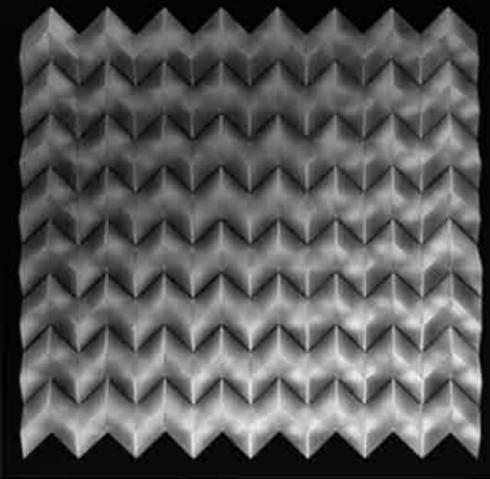


Globale Marken & Märkte

Design-Paneele für Innenausbau, Fassade, Boden- & Deckenelemente

**Entwickeln Sie Ihr eigenes Wanddesign mit der Tokusei®-
Technologie oder nutzen Sie vorhandene Designs**

Design des Monats



Exakte Sinnlichkeit im Objektdesign

Manufaktur im Design

EIN BOGEN PAPIER, ALUMINIUM ODER KUPFER.
GEFALTET IN EINZIGARTIGER ART UND WEISE
OHNE EINEN EINZIGEN SCHNITT UND OHNE KLEBUNG.
JEDER EINZELNE FOLDART MIT UNZÄHLIGEN HANDGRIFFEN UND
AUSSCHLISSLICH MADE IN GERMANY GEFERTIGT.
JE DESIGN BEGRENZT AUF NUR 888 STÜCK.

Besuchen Sie den Foldart Online Shop oder
die ausgewählten Premiumhändler
aus den Bereichen Interior, Architektur,
Kunst und Design. Zu finden unter: Foldart.de



www.foldart.de

FOLDART

Ohne Dogma, ohne Lifestylediktat - für alle Management- & Entscheidungsebenen, aber auch für Privatiser geeignet: Yoga-Aufklärerin und Autorin Nikola Knecht ermöglicht ihren Klienten das Schlüsselerlebnis zur eigenen Bestimmung. Es wird ganz schön ehrlich auf 1500 Meter Höhe!

www.abjetztmeinleben.de

VIP Retreat

Es geht um Sie! Um Ihr Leben! Um das, wer oder was Sie wirklich sind.

Und Sie sind mehr, als Sie im Augenblick über sich meinen zu wissen. Es geht darum zu erkennen, wer oder was bisher Ihr Leben bestimmt hat. Nach diese Erkenntnis entscheiden Sie, was Ihnen davon dienlich ist. Diese Grundlage ermöglicht Ihnen ab diesem Zeitpunkt Entscheidungen bewusst zu treffen, damit Sie selbst Ihr Leben leben und nicht mehr "gelebt" werden.

Drei unterschiedliche Begleitungen biete ich Ihnen an, die alle zu Ihrem Ziel der inneren Freiheit führen und es Ihnen ermöglicht, Ihr Leben zu lieben.
Entscheiden SIE.



VIP-Retreat 2-3 Tage nur für Sie
in den Lechtaler Alpen
auf 1.500 Metern!

Die Luxus - Variante.
Für die, die Ihre Veränderung
nicht mehr erwarten können...



VIP-Klarwerdungstag
1 Tag nur für Sie
in Augsburg!

Die Premium - Variante.
Für die, die endlich ihre
Richtung erkennen wollen...



VIP-Coaching Termin
90 Minuten
persönlich in Augsburg!

Die Einsteiger-Variante.
Für die, die jetzt den
ersten Schritt machen wollen...

Hüttenzauber mal anders: Nikola Knecht zeigt Herausgeberin Orhidea Briegel, wo Unternehmer neu auftanken

„Der Erkenntnis MUSS
die eigenverantwortliche
Umsetzung folgen.“



Kraftquelle des Monats

SCHUHBECKS MÜSLI

www.schuhbeck.de/online-shop



**MEHR ALS NUR
EIN FRÜHSTÜCK**

—
Neue Müsli-Vielfalt mit
aufregenden Gewürzmischungen

KÖRPEREXKLUSIV

redspider NETWORKS

IMAGO



Unternehmer für die Medien: Im Orhideal Expertenpool finden Sie Ihre Top-Ansprechpartner aus der mittelständischen Praxis

ORHIDEAL
IMAGE MAGAZIN

media face 2018

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

QUINT-VITAL.DE

borgetto.tv
tv konzept & produktion

redspider NETWORKS



Februar 2018 • **Sonderedition**
14 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Bernhard Burnickl



**GRANO
MORENO**

GranoMoreno
GmbH & CO. KG
Kaffeerösterei
Unternehmer des Monats

Podium der Starke Marken

ORPH
IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

**objektiv
gesehen**

Mit Qualitätshandwerk und neuester Technologie zum

Kaffee REvolutionär

Als Erfolgsverstärker für Gewerbe und Genusslieferant für Privatbedarf steht Bernhard Burnickl mit seinem Team für eine neue, nachhaltige Kaffeekultur. Dabei verbindet der sympathische Röstprofi Traditionelles mit innovativen Konzepten und Spezialerfindungen. So ist der Kaffeestar auch Schöpfer der 100% biologisch abbaubaren Kapseln für den TOP-Genuss ohne Reue! Vergessen Sie nicht: Das Leben ist zu kurz für schlechten Kaffee! *Orhidea Briegel Herausgeberin*

www.grano-moreno.de

ORHIDEAL
**media
face** 2018

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

**Unternehmer und
Mediengesicht mit Neuheiten:**

Spezialitäten und fesselndes
Wissen rund um die braune Bohne - Auftraggeber schätzen die
Impulse des Aromakönners
Bernhard Burnickl



**GRANO
MORENO**

„Mit uns
als Partner
erleben Sie
MEHR Kaffee,
MEHR Genuss,
MEHR Erfolg!“



„Entdecken Sie die Liebe
zum Kaffee neu: 800 Aromen
warten auf Sie!“

MEHR Ergebnis mit Erlebnis:

- Zertifizierte Qualitätskaffees, schonend aufbereitet und traditionell geröstet
- Individuelle Kaffeemischungen für individuelle Unternehmen und Privatpersonen
- Personalisierte „Kaffee – Geschenkideen“
- Kaffee-Showröstungen als Team-Building-Veranstaltungen
- Baristaseminare für die richtige Zubereitung des eigenen Kaffees – gewerblich oder privat
- Mobile Kaffeebar für Firmen-events und private Veranstaltungen wie beispielsweise Hochzeiten
- Junges, motiviertes und professionelles Personal
- Zubehör für die richtige Zubereitung, ob online oder auch in der Rösterei
- Beratung bei der Anschaffung von Kaffeemaschinen hinsichtlich Einsatzzweck, Qualität des Endprodukts und Bedienung

Beste Qualität aus der Genusszentrale

Nur Klasse in der Tasse:
Das Motto von GranoMoreno ist
„ursprünglich und ehrlich...
más café (!), Kaffee erleben.“

Orhideal IMAGE: Vom studierten Maschinenbau-Ingenieur zum Kaffeestar! Herr Burnickl, können Sie unseren Unternehmern diesen Entwicklungspagat erklären?

Bernhard Burnickl: Gerne, Frau Briegel, es ist gar nicht so abartig, wie es zuerst anmutet. Für ein Seminar an der Technischen Hochschule Regensburg analysierte ich unter anderem die Thermodynamik von Espressomaschinen – was viele Kaffeeverkostungen mit sich brachte – und war sofort fasziniert.

Der endgültige Aha-Effekt folgte dann bei einer Tasse langweiligem Industriekaffee in der Cafeteria: Die mittelmäßige Qualität nahm ich richtig persönlich. Mir wurde bewusst, wie komplex dieses Genussmittel ist, das wir so selbstverständlich jeden Tag zu uns nehmen, wie geschichtsträchtig, wie wandelbar.

Und dann brach das Kaffeefieber bei Ihnen aus?

Unausweichlich. Während des weiteren Studiums schaute ich permanent zu tief in die Espresso-tasse (*wir lachen*). Während ich für meine Abschlussarbeit verschiedene chemische Prozesse bei der Verarbeitung und Verpackung der Bohnen untersuchte, machte ich gleichzeitig eine Barista-Ausbildung sowie eine Rösterschulung. Weil ich es nicht abwarten konnte, experimentierte ich nebenher bereits mit eigenen Mischungen. Mein Ziel war klar: eine eigene Spezialitätenrösterei für richtig guten, ehrlichen und ursprünglichen Kaffee.

Der Ingenieur, der sonst Maschinen baut, kehrt der Industrialisierung den Rücken und wendet sich dem fast vergessenen, traditionellen Handwerk

zu. Das ist ja eine Story.

Zumindest schließt sich beides nicht aus. Wir arbeiten sehr innovativ, greifen aber auf alten Erfahrungsschatz zurück! Der Fokus ist eindeutig die Klasse: Hinter unseren Produkten stecken Mythen und Menschen – aber ganz gewiss kein Mainstream. Wir setzen auf fair und mit Respekt vor den Erzeugern gehandelte Rohware sowie schonend geröstete Bohnen.

Ist das nicht David gegen Goliath, Ihre Rolle als Kaffeeaufklärer...

Klar, warum nicht? Schauen Sie, Frau Briegel, mein Gründungsansporn ist die Begeisterung zu dem Produkt Kaffee, welches allgemein hin günstig gekauft und achtlos getrunken wird. Stellt man sich vor, dass Wein 400 Aromen besitzt, Kaffee dagegen über 800, kann man erahnen welches Spekt-

rum einen hier erwartet. Ob schokoladig, fruchtig, würzig usw. erkennt man erst, wenn man sich mit dem Thema mehr auseinandersetzt. Kaffee bietet eine unbeschreibliche Vielfalt hinsichtlich eigenem Gusto und Genuss. Qualität, Geschichten zu den Produkten, fairer Handel und Individualität für jedermann, das treibt mich an. Ich lade unsere Kunden ein auf diese Entdeckungsreise zu ungeahntem Kaffeegenuss, MEHR Kaffee.

Stimmt, Kaffee ist wirklich alltäglich und wird oft achtlos heruntergestürzt. Er gehört zum Alltag einfach dazu. Das MEHR ist offensichtlich Ihr Nutzenversprechen. Sie haben es sogar in den Markennamen eingebaut. Nach dem spanischen Namen “Grano Moreno”, Braune Bohne, zu urteilen, Herr Burnickl, haben Sie eine große Affinität zu Spanien und Südamerika, nicht wahr?

Und ob. Da ich selbst Spanisch gelernt habe, war ich entsprechend oft in spanischsprachigen Ländern. Die letzte Reise führe mich nach Nicaragua, wo ich schon meine ersten Erfahrungen auf Kaffeeplantagen machen durfte. Der Zusatz Más Café, „mehr Kaffee“ steht für mehr echtes Kaffeelerlebnis, mehr Hintergrund zu den Erzeugern und Produkten und zur Leidenschaft, die mein persönlicher Antrieb ist. Die Philosophie meines Unternehmens lässt sich mit Leidenschaft zum Produkt Kaffee gut beschreiben.

Verstehe. Also, Ihr Kerngeschäft teilt sich auf in den Privat- und Gewerbekundenbereich, wie Unternehmen, Gastronomie, öffentliche Einrichtungen, Büros.

Ganz genau! Einerseits gibt es das volle Kaffeesortiment mit momentan zwölf verschiedenen Mischungen, ohne die vielfachen, individualisierten Mischungen dazu zu zählen, die in unserem Online-Shop, aber auch in unserer Zentrale erhältlich sind, und dann noch Produkte aus unserer Entwicklungsabteilung, dem Kaffeelabor, wie zum Beispiel die 100 % biologisch abbaubaren Kaffeekapseln, individuell für jeden Kunden gemischt.



Zeit für kräftigen Qualitäts-Genuss

Gefragt und gut gebucht: Vorzeigeunternehmer Bernhard Burnickl bringt Power in die Tasse. Der Genussrevolutionär und Kaffee-Rockstar hat VIEL gegen langweiligen Kaffee! Wenn er nicht gerade neue Erfindungen im „Kaffeelabor“ entwickelt, gibt er sein faszinierendes Wissen bei Vorträgen, Interviews oder Shows, Schulungen, Teambuilding-Events und auf Messen weiter

„Wir leben
Kaffeekultur!“

Ahhh, da kommen dann doch die Maschinenbauqualitäten zum Einsatz.

Stimmt, Frau Briegel, und zwar zum Wohle der Umwelt ohne Verlust der bequemen Handhabung. Unsere Kapseln können Sie ohne schlechtes Gewissen verwenden, aber immer mit dem gewissen MEHR!

Das ist ja genial!

Hinzu kommt unser „Food Truck“ mit dem wir von Veranstaltung zu Veranstaltung tigern, die mobile Kaffeebar, die Seminare für Partnerunternehmen und Firmenkunden, Showröstungen und vieles mehr.

Umfangreich! Man sieht, Sie sind in der Nische recht breit aufgestellt und für Ideen und Innovationen zu haben.

Oh ja... Das ganze Team besteht aus jungem, professionellen Personal, das sich übrigens allesamt die Firmenphilosophie tätowieren ließ. *(verschmitzt zeigt er mir seinen Oberarm mit Tätowierung einer Kaffeepflanze)*

Beeindruckend, das ist wahre Liebe zum Kaffee. Also, 100%-ige Zugehörigkeit und Identifikation?!

Ich habe Leute ausgesucht, die meine Vision teilen...

Suchen Sie sich die Kunden auch so aus? *(Wir lachen)* Mit anderen Worten: welche Zielgruppen sprechen Sie gezielt an?

Es findet sich immer was zusammen passt, nicht wahr?! Unsere Hauptzielgruppe ist die gehobene Gastronomie, überall dort, wo Qualität vor Quantität steht. Eigene Mischungen, abgeschmeckt auf die jeweilige Zubereitung und durch uns rund um sorglos betreut, machen ein perfektes Branding aus. Mit dieser Kaffeequalität heben sich unsere Gewerbekunden ab, vom Hotelier, der seine Gäste damit begeistert, bis zum Arbeitgeber, der seine Belegschaft bindet. Mein oberstes Ziel ist dabei stets: Kundenzufriedenheit und Transparenz. Dafür stehe ich mit meinem Namen!

Um sich von der Konkurrenz zu unterscheiden, muss man ja nicht nur anders sein, sondern auch einen gewissen Be-

kanntheitsgrad erreichen! Sie schaffen das, weil Sie gerne als Kaffeebotschafter für Vorträge, Seminare und Shows gebucht werden. Da haben Sie einiges unter einen Hut zu bringen.

Klar, aber ich habe mich dem Kaffee gerne verschrieben und es macht mir Riesenspaß meine Erkenntnisse und das Wissen weiterzugeben. Außerdem habe ich, wie gesagt, ein tolles Team, das mir den Rücken frei hält, und ein ausgezeichnetes Netzwerk mit Mittlern zu meiner Zielgruppe. Dazu zählen eben die Vertreter der Gastronomie und des Handels. Angekurbelt durch unser Marketing und unser ansprechendes Layout wird unser Produkt überall hoch geschätzt. Egal ob Jung oder Alt, jeder findet sich hier wieder.

Von welchem Mehrwert profitieren Ihre Kunden?

Gemeinsames Wachstum! Das finden alle unsere Kunden genial, denn der Kaffeeverkauf unserer Kunden wird durch uns angetrieben. Sei es durch die angesprochenen Events, Kaffeeschulungen für alle Mitarbeiter oder Kundenveranstaltungen bei uns im Haus. Der Mehrwert besteht also darin, dass wir zusammen mit dem Kunden wachsen. Der voll umfassende Service beim Kunden versteht sich von alleine. Hinzu kommt der Aspekt eines Gesichtes hinter all unseren Produkten sowie das Trommelröstverfahren, gestützt durch Software, um eine gleichbleibende Qualität und Reproduzierbarkeit zu gewährleisten.

Also, solides Handwerk gepaart mit höchster Technologie. Das macht also Ihre Kunden erfolgreicher bei dieser Kooperation?

Durch unsere Professionalität, Individualität, Qualität aber auch die Leidenschaft, die wir haben, erschließen wir unseren Kunden neue Horizonte. Das bringt ihnen natürlich mehr Erfolg auch in ihrem Business..

Nachvollziehbar. Wie sehen Sie als Qualitätsbotschafter das Verbraucherbewusstsein? Fairtrade und Bio sind „in“, aber der Preis hierzu hinkt nach. Das ist das leidige Thema noch zur Zeit. Sind Ihre

Kunden bereit den angemessenen Preis für den hochwertigen Kaffee zu zahlen?

Um die Wertigkeit zu verstehen, muss man sich etwas mehr mit dem Thema fairer Handel auseinandersetzen. Wir klären unsere Kunden auf über fairen Handel und "sauberen" Anbau... So aufgeklärt, erwarten unsere Kunden nicht, Bio- und Fairtrade-zertifizierte Kaffees zu niedrigen Preisen zu bekommen. Wenn man eine kleine Rechnung angeht, wird es schnell deutlich, dass es sich bei niedrigen Preisen von Kaffee, nicht um die entsprechenden Anforderungen handeln kann.

Sie sind auf dem Weg die Kaffeekultur zu revolutionieren, womöglich die Nummer 1 am Kaffeemarkt zu werden. Welche sind Ihre besonderen persönlichen Kompetenzen bei der Expertenpositionierung?

Sehen Sie, das Unternehmertum wurde uns schon in die Wiege gelegt. In unserer Familie wurde das THINK BIG nie unterdrückt. (Lesen Sie dazu auch die Titelstory/Unternehmer des Monats November 2016 über Dr. Peter Burnickl, Burnickl Ingenieure, die die Elektrotechnik rocken)

Natürlich bin ich sehr realistisch. Für mich bedeutet das, Step by Step zu agieren, von einem kleinen qualitätsorientierten Betrieb, zu einem Lebensmittelhersteller zu wachsen, der sich in Deutschland als Qualitätsanbieter etabliert. Bezogen auf Spezialitätenrösten, was unsere Stärke ist, wollen wir Kunden im deutschsprachigen Raum bedienen. Kombiniert man die Begeisterung für das eigene Produkt und setzt dies auch entsprechend größenorientiert um, so steht einem erfolgreichen Unternehmen nichts im Weg.

Ihre Alleinstellungsmerkmale sind dann auch Entwicklungen wie die biologischen Kaffeekapseln?

Sie haben es erfasst, Frau Briegel. Das macht uns einzigartig. Die Entwicklung und Anschaffung der Kapselabfüllung war eine meiner besten Entscheidungen. 100 % biologische Kaffeekapseln, die individualisierbar durch den Kunden sind. Das Prinzip heißt "My own Coffee" für unseren Kunden! Damit sind wir die einzigen und ersten europaweit, wenn nicht sogar weltweit. Investorengespräche für eine große Produktion sind im Gange.

Wow, das ist beeindruckend. Wie lautet eigentlich Ihr persönliches Leitmotiv? Falls Sie eins haben.

Fail fast, learn quick.

Und welches Erfolgsrezept können Sie uns weitergeben, das sich bei Ihnen bewährt hat?

Das ist schwer zu pauschalisieren. Aber kurz skizziert: Marktsegmentierung und hundertprozentige Kundenorientierung kann ich wärmstens empfehlen. Die Frage "Was will der Kunde?" sollte in Gedanken immer präsent sein!

Apropos Gedanken. Bezüglich Kaffeekonsum gibt es zahlreiche Klischees. Welche Klischees der Branche, möchten Sie gerne brechen?

Ich möchte den Filterkaffee wie zu Omas Zeiten wieder hochleben lassen. In meinen Augen und in denen meiner Kollegen, ist und bleibt diese etwas in die Jahre gekommene Zuberei-

Fair-Trade-Aufklärung mit Dimension: Top Qualität braucht faire Bedingungen.

Die Positionierung im Spezialitätenbereich macht Bernhard Burnickl zum spannenden Referenten, Vorbild für nachhaltigen Handel und Nischenheld.

Medien und Fachpodien laden ihn als Interviewpartner ein und profitieren von zahlreichen Aspekten des Neudenkers. Der überzeugende Kaffeevisionär erklärt dem Publikum, wie wichtig es ist, die Lieferanten, die Kaffeebauern, Händler und deren Bezahlung und Geschäftsgebahren persönlich zu kennen. „Das lässt sich aber nicht in einem Label auf die Tüte kleben. Echter Fairer Handel funktioniert über den Direkthandel, nicht über Labels und Scheinertifizierungen.“, so der Marktkenner. Der Erfolg und die Begeisterung der Kunden geben ihm Recht!

„Fairer Handel funktioniert nur mit Transparenz und Akzeptanz!“

Grano Moreno in aller Munde: bei Seminaren, auf Messen, in den Medien und im Handel



Der Röstprofi als „Showmaster“

Kaffee-Showröstungen werden gerne als Team-Building-Veranstaltungen und Kundenevents gebucht. Der charmante Barista sorgt mit seinem Spezialwissen und den Geschmackserlebnissen für AHA-Effekte.

„Das Leben ist zu kurz für schlechten Kaffee!“

„...ung das Non Plus Ultra für guten Kaffee. Vor allem kämpfe ich aber auch darum, dass die Leute wieder um die Qualität wissen und gewillt sind für ein Kilo Kaffee mehr als 8 € zu zahlen.“

Zuletzt gibt es das Klischee Arabica Kaffee sei das Wichtigste und Beste. Ich bin zum Beispiel ein sehr großer Robusta Freund, leider wurde diese Kaffeeart durch das Marketing „der Großen“ schlecht und billig geredet. Somit versuche ich mit meiner Rösterei, die Leute über den Tellerrand blicken zu lassen.

Guter Kaffee für alle, zu Hause, bei der Arbeit, an allen Raststätten und in Hotels, das ist Ihr erklärtes Ziel am Ende des ganzen Aufwandes?

Genau! Das Leben ist zu kurz für schlechten Kaffee, Frau Briegel!

Und zu kurz für schlechte Geschäftspartner! (wir lachen wieder) Aus diesem Grund freue ich mich besonders über Ihre Mitwirkung als Qualitätsanbieter beim Orhideal-Netzwerk.

Ich mich auch! Bei Ihrem nächsten Orhideal-Unternehmertreffen kommen wir mit Kaffeetruck! Bin schon gespannt darauf!

GranoMoreno GmbH & Co. KG
Kaffeerösterei & Zentrale
Burgstraße 1 • 92355 Velburg

Vertreten durch: Bernhard Burnickl,
Dr. Peter Burnickl

Telefon: +49 (0)9182 - 93 92 331
Telefax: +49 (0)9182 - 93 92 332
info@grano-moreno.de



„Wir rocken die Elektrotechnik...“



Burnickl Ingenieur GmbH
www.burnickl.de

Elektro- | Informations- | Medien- | Beleuchtungs- | Förder- | Photovoltaiktechnik



Intuitiv. Pragmatisch. Ganzheitlich. Innovativ.



Die ganze Wahrheit über guten, erholsamen Schlaf

„Naturkonformes Schlafen: der ökologische Aspekt steht bei uns im Vordergrund!“

Seit über 26 Jahren beschäftigt sich Georg Niebler mit gesundem Schlafen, einem der elementarsten Bedürfnisse des Menschen. Nun wurde der renommierte Schlafaufklärer und ausgewählte MUT.POINT von der Unternehmerplattform OrhIDEAL zum Vorbildunternehmer des Monats Januar 2018 ausgewählt.

Bei Niebler bekommen Kunden Schlafberatung auf höchstem Niveau. Die einzigartige Kombination von Wissen aus den Bereichen Ergonomie, Naturmaterialien, optimale Schlafbedingungen und Schreinerhandwerk machen Sabine und Georg Niebler zur TOP-Adresse für naturkonformes Schlafen mit System. Von überall her pilgern Käufer zu Niebler nach Adelsdorf-Neuhaus, wenn sie ein neues Schlafsystem von Pro Natura kaufen

möchten. Mit viel Empathie erfasst der bodenständige Erholungsratgeber das Schlafproblem jedes einzelnen Kunden: dabei wird die Lösung nicht nur erklärt, sie wird im Showroom erlebbar gemacht.

Wer also die ganze Wahrheit über gutes Schlafen kennenlernen will, ist beim Naturschlafexperten Niebler in besten Händen!

Mail an: anfrage@der-niebler.de
Telefon: 09195-3520
Neuhauser Hauptstraße 66
91325 Adelsdorf – Neuhaus

AUSGEWÄHLT! „Der Naturschlaf-experte Niebler ist ein von uns sorgfältig ausgewählter MUT.POINT. Mit seiner Aufklärungsarbeit bezüglich dem naturkonformen Schlaf verkörpert er die MUT.VISION „Mut zu neuen Wegen“ und bietet dadurch seinen Kunden den größtmöglichen Nutzen.“
www.mutpoint.com

Schlafen mit System: Die Schlafberater Sabine und Georg Niebler sind auch von den Medien geschätzte Wegweiser durch den Angebotsdschungel von Matratzen, Betten und Schlafzubehör.

Gemeinde Adelsdorf bundesweit im Fokus: Georg Niebler mit Bürgermeister Karsten Fischkal bei der Übergabe des Titels zum Unternehmer des Monats Januar 2018. Die ganze Titelstory lesen Sie ab Januar auf <http://www.orhideal-image.com/magazin/aktuelle-ausgabe.html> und das e-book über Naturschlaf erhalten Sie auf www.der-niebler.de



www.der-niebler.de

MUT.POINT-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.selbsteilungcoach.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](https://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

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

www.mutpoint.com

www.laufchallenge.com



Social-Media-Star
des Monats

Giuseppe Mollo

„viel Amore auf
dem Teller“

www.pizzeria-tricolore.de

in 52080 Aachen

Tricolore

Der social-media-aktive Meister der Genüsse ist seit 20 Jahren beliebter Pizzabäcker in Aachen-Haaren mit großer Fangemeinde. An der Erstellung der ofenfrische Pizzen mit knusprigem Boden und nur besten Zutaten lässt er das Internet-Publikum in der „gläsernen Küche“ per Livestream teilhaben und sorgt mit flotten Sprüchen für gute Laune. Der Teig der Pizzaböden wird zum Teil aus Vollkornmehl selber hergestellt, dazu knackig frische Salate. Ob vegetarisch, mit Huhn, Schinken oder Meerestieren - immer lecker. Die täglich ofenfrischen Pizzabrötchen aus eigener Herstellung dürfen nicht fehlen. Bestellen oder aus der Ferne schmachten und liken ;-)

Orhidea Briegel



„Nur das Beste
für meine Kunden!“



Titelgesichter beim WEMID Neujahrsempfang 2018

www.njusan.de • www.wemid.de



Im Januar lud der Bundesverband „Werteorientierter Mittelstand Deutschland e.V. (WEMID), zum bayerischen Neujahrsempfang 2018 in die Landeshauptstadt München ein. Bei vollem Haus eröffnete Verbandspräsident und Orhideal Unternehmer des Monats August 2017 Marco Altinger den Neujahrsempfang des noch jungen Verbandes, welcher seinen Hauptsitz in Berlin und seine bayerische Landesvertretung in Landshut hat. „Wir sind ein junger Verband, das Jahr ist jung und wir sind voller Tatendrang“, so Marco Altinger. Altinger betonte die Wichtigkeit des gemeinsamen Handelns in einer Welt, die sich immer schneller dreht. Egoismus führt auf Dauer zu negativen Ergebnissen für alle. Dementsprechend ist das Präsidium des Verbandes sehr stolz, welches unglaubliche Wachstum der Verband an den Tag legt. Mittlerweile sind über 700 Unternehmen und Selbstständige im Bundesverband WEMID vertreten. Der Neujahrsempfang war ebenfalls ein voller Erfolg!



Marke
ALDERSBACHER

WERTE-volle Steuerberatung

für Privatpersonen und Unternehmer

Eine interessante Empfehlung aus dem WEMID-Wirkungskreis ist Steuerberater Andreas Hundhammer aus Landshut, der durch fundiertes Fachwissen und werteorientiertes Handeln seine Mandanten zum Erfolg führt. Der pragmatische Steuerprofi geht dafür auch gerne eine Extrameile, denn seiner Meinung nach ist das Wichtigste an einer fruchtbaren Zusammenarbeit in der Steuerberatung die Mandant-Berater-Beziehung. „Aus meiner Erfahrung weiß ich, dass der Kontakt zum Steuerberater oftmals auf ein Gespräch im Rahmen des Jahresabschlusses beschränkt ist. Wenn Sie mir Ihr Mandat erteilen, möchte ich Sie optimal vertreten und nehme mir Zeit für Sie. Ich begegne Ihnen auf Augenhöhe und möchte, dass Sie jederzeit über Ihre Angelegenheiten Bescheid wissen und verstehen, was mein Team und ich für Sie erreichen.“

Gerade weil ein Steuerberater für den Erfolg der Mandanten eine außergewöhnlich große Rolle spielt, wird in der Kanzlei Hundhammer auf diese Vertrauensbasis großen Wert gelegt. Gleichzeitig ist Andreas Hundhammer gewissenhafter Teamplayer, um seine Mandanten umfassend betreuen zu können: „Damit Ihr Auftrag zu Ihrer vollsten Zufriedenheit in einer annehmbaren Zeit, zu bestmöglicher Qualität und zu guten Konditionen erledigt wird, steht Ihnen ein Team aus Spezialisten zur Verfügung!“

In Rahmen von Vorträgen lässt der Experte seine Zuhörer in die Neuerungen der Steuerwelt blicken. Aus aktuellem Anlass bietet er interessante Inhalte für Hotel- und Gastronomiebetriebe, da bspw. mit der Einführung der Kassennachschauf – einer unangekündigten Überprüfung der Kasse auf Ordnungsmäßigkeit, weitere Herausforderungen aufwarten.

Ob in der laufenden Beratung, der Unterstützung bei der Kalkulation der Verkaufspreise, der Überprüfung der Kassenführung, der Personalschulung oder natürlich bei Betriebsprüfungen und Klagen gegen das Finanzamt haben Sie immer einen verlässlichen Partner auf Augenhöhe an Ihrer Seite.

„Ihre Zufriedenheit und Ihr Erfolg sind für mich die beste Werbung. Ich würde mich freuen, wenn wir voneinander hören!“

www.ah-steuer.de



Qualität aus Familienhand

Kulturgut
des Monats



Begehrte Bierbotschafter (von links nach rechts):
Laborleiter Sebastian Höng, Geschäftsführer G. Adam Freiherr von Aretin, Heide Faller, Braumeister Lorenz Birnkammer

Werteorientiertes Handeln zum Wohle der Mitarbeiter, der Wirte, der Kunden und der Umwelt prägen die Marke ALDERSBACHER, die durch die Familie der Freiherren von Aretin verkörpert wird und sich durch Heimatverbundenheit und Ursprünglichkeit von der Masse der anonymen Anbieter abhebt. Kein Wunder also, dass beim WEMID Neujahrsempfang das Alderbacher Bier nicht nur geschmacklich, sondern auch historisch betrachtet großen Anklang fand. Hochwertiges bayerisches Bier nach den traditionellen Rezepten der Mönche in einem modernen Betrieb zu brauen, bedeutet für die Familie, die das Kloster und die Brauerei Aldersbach im Jahre 1812 erworben hat, auch Verbundenheit mit Land und Leuten, mit der bayerischen Lebensart und Gemütlichkeit. Damit unterscheidet sich die Brauerei Aldersbach von unpersönlichen Bierfabriken, die den Kontakt zu den Menschen auf diese Art und Weise nicht halten können.

So ist ALDERSBACHER nicht nur Kooperationspartner vieler Firmenveranstaltungen, sondern auch Ort der Begegnung für Menschen, denn das ALDERSBACHER Bier ist aus seiner Geschichte heraus eng mit dem dazugehörigen Kloster verbunden und der umfangreiche Veranstaltungskalender zieht Gäste aus nah und fern an. Erleben Sie, wie hier bayerische Tradition und Moderne mit viel Herzlichkeit gelebt werden! Zum Wohl! *Orhidea Briegel*

www.aldersbacher.de





Professionelle Konfliktklärung mit **Pamela Wendler**

www.pamela-wendler.de

Konfliktklärungen, die ich begleite, moderiere ich mit aller Klarheit und Einfühlungsvermögen. Eine nachhaltige Lösung entsteht nur durch die Klärung auf drei Ebenen: der Beziehung, der Emotionen und der Sachlage.

Wo Menschen arbeiten, sich für ihre Ziele engagieren, ihre Meinungen äußern und für ihre Überzeugungen eintreten, entstehen ganz selbstverständlich auch Konflikte. Konflikte sind normaler Bestandteil des Unternehmensalltags. Sie sind oft hilfreich, denn sie machen Handlungsfelder offensichtlich, sorgen für Bewegung und erzwingen klare Entscheidungen.

Ungeklärte Konflikte können die Produktivität einer Organisation sowie die Beziehungen der Menschen zueinander aber auch schwer belasten und kosten viel Geld. Es empfiehlt sich eine Klärung. Ich unterstütze Sie in solchen Fällen als Klärungshelfer bzw. Konfliktmoderator.

Konflikte lassen sich grob in „kalt“ und „heiß“ einteilen, man könnte sie mit einem Vulkan vergleichen. Solange er ruht, ist er kalt – wenn er aber „Feuer speit“, ist er heiß. In beiden Fällen handelt es sich um einen Vulkan, der Ausbruch ist leicht zu erkennen. Dass ein „schlummernder Berg“ ein aktiver Vulkan ist, sieht man nicht so leicht. Ähnlich verhält es sich mit Konflikten.



Coach des Monats

*Toni Menges, Coach, Moderator, Manager, Blogger
in der Hotellerie und Gastronomie, hier mit
Sternkoch Johann Lafer*



Toni Menges das menschliche ImpulsZahnrad® Begleiter von der Vision zum Ziel!

Der Faktor „Mensch & Nachhaltigkeit“ ist seiner Meinung nach die Grundlage für wachsenden Erfolg. Menschen zu begleiten, fordern und fördern ist der Hauptgrund für Toni Menges Coach und Führungskraft zu sein. „Management ist in jeder Branche gleich – der Mitarbeiter/in muss spüren, dass wir es ernst mit ihm/ihr meinen, dann spürt es der Kunde/Gast – dieser bleibt länger hier, kommt gerne wieder – und dann profitiert der Unternehmer! Dazu muss zuerst das Ziel und die Leitplanken mit dem Verantwortlichen deutlich abgesteckt werden. Viele Unternehmen sind nur deswegen begrenzt erfolgreich, weil Unklarheiten im Alltag Zeit und Energie kosten und unnötige Diskussionen oder gar Unmut auslösen.“, betont Toni Menges.

Der Einstieg in die Zusammenarbeit mit Toni Menges ist das ExklusivCoaching – hier stellt er der Begleitperson die Fragen die immer schon „weh tun“ – bestimmt, aber sehr sensibel führt er den Menschen durch seine schwierigsten „Stolpersteine“. Erst, wenn derartige Blockaden gelöst sind, kann man sich wirklich seiner Ziele widmen. Das Gleiche passiert natürlich im Prozess der Markenbildung und der Unternehmensveredelung. Hier werden gemeinsam die Highlights für das Idealbild und die Wunschmeinung eines zufriedenen Mitarbeiters, Kunden, Gastes, Unternehmers erarbeitet. Anschließend erfolgt - Schritt für Schritt und gemeinsam - der Veränderungsprozess im Team und in der Dienstleistung.

Als Unterstützung für alle Entwicklungsmaßnahmen dienen Einzelcoachings, Teambildung, Workshops, Fachtrainings und der Aufbau einer ganz klaren Struktur im Unternehmen. Nur wenn jeder weiß, WER, WANN, WAS mit WEM zu tun hat, und dies dann verbindlich umgesetzt wird, schafft man es, die unnötigen Zeitfresser in Form von Missverständnissen abzuschalten. Der Schlüssel ist die offene und wertschätzende Kommunikation. Ziel ist es, ein solides und entspanntes Team mit einer TopPerformace und einer unvergleichlichen Dienstleistung zu erreichen. Auch Marktforschung und die Beobachtung der Mitbewerber und ein Marketingplan auf verschiedenen Kanälen sind weitere Schritte auf dem Weg zum Unternehmenserfolg. Dies bedeutet, dass die Beteiligten sich auch über den Einsatz der Sprache bewusst werden - die Rhetorik – also das richtige Wort im richtigen Moment und auf dem passenden Kanal. Zum Abschluss der Angebotspalette bietet Toni Menges Impulsvorträge zu allen angebotenen Bausteinen an – auch das punktuelle Mitwirken im Management des Unternehmens und das Marketing über seinen Travel, Gourmet und Lifestyleblog mit derzeit bis zu 300.000 organisch erreichten Personen pro Woche.

Ein spannender Begleiter für moderne und menschenorientierte Unternehmen oder Menschen mit Zielen und Zukunftsvisionen!

TONI MENGES • MOBIL: +49 (0) 157 82 1111 44
INFO@TONI-MENGES.DE
WWW.FACEBOOK.COM/TONIMENGES
WWW.TONI-MENGES.DE



Wie Hoteliers die Sterne vom Himmel holen für das Wohlfühl Ihrer Gäste

Erika und Hans Felder, die Geschäftsführer der memon bionic instruments, sind für Hoteliers und Gastronome eine bekannte TOP Adresse, um das Wohlfühl in Pool, Wellness, SPA & Co. für Gäste noch weiter zu steigern. Mit den memon Produkten bieten sie Schutz vor den allgegenwärtigen Umweltstress durch Elektromog, Feinstaub- und Wasserbelastungen. Denn die technische Aufrüstung auch in der Hotellerie in den vergangenen Jahren hat auch eine Kehrseite: höhere Elektromog- und Strahlenintensität.

Der Schutz der Gäste ist dabei mehr als nur Image-Pflege: die Nutzung modernster Kommunikations- und Funktechnologien im Hotel kann weiterhin genutzt werden, ohne jedoch negative Auswirkungen auf Gäste oder Personal zu haben. Der Schlafkomfort der Gäste verbessert sich, der Erholungsfaktor steigt. Außerdem wird der Feinstaub in der Atemluft geringer. Die frische Luft kommt Allergikern zu Gute und das Poolwasser ist hautfreundlicher.

Ganzheitlicher Komfort, den Gäste in memon zertifizierten Häusern erleben können! Auch wenn Ausstattungen austauschbarer werden, Bewertungsportale im Internet immer populärer werden, so garantieren Qualitätsanbieter im Hotelgewerbe durch memon ihren Gästen ein Wohlfühl, das aus Gästen Fans macht!

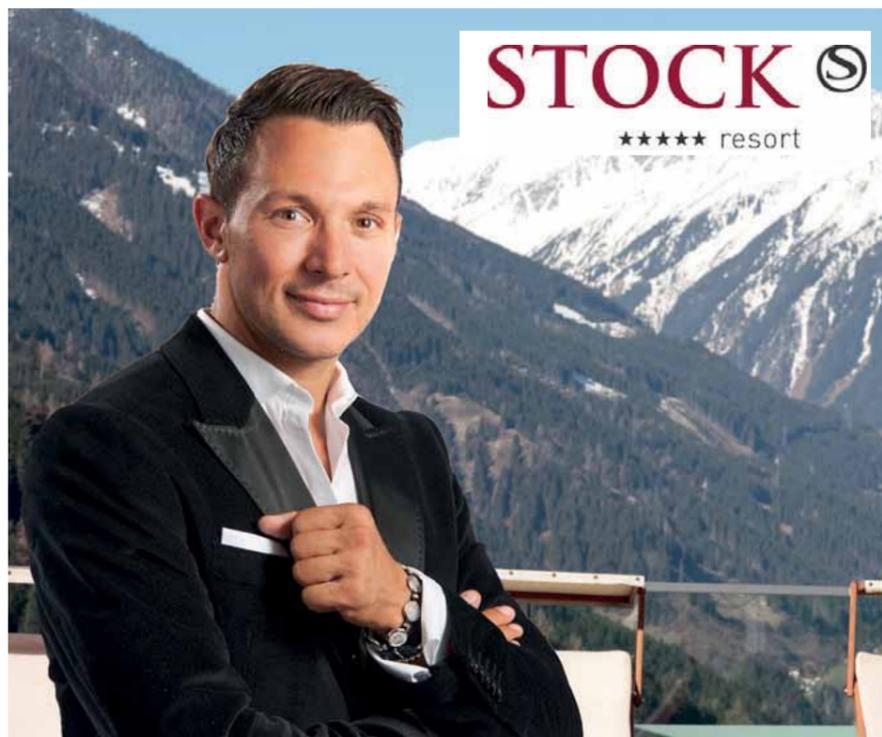
www.memon.eu



OR IDEAL
media face 2018
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Wir möchten allen Menschen vor Augen führen, wie wichtig es ist sich vor den immer intensiver werdenden, neuzeitlichen Umweltbelastungen zu schützen.“

BEGEISTERTE MEMON ANWENDER BERICHTEN



„memon ist für uns als Premium-Hotel eine Selbstverständlichkeit. Zum Wohle unserer Gäste und Mitarbeiter.“

Daniel Stock, STOCK resort, Zillertal



„Dank memon lässt sich Erholung genießen, ohne auf gewohnte Technik zu verzichten. Eine ganz besondere Zusatzleistung für unsere Gäste.“

Angelika Dengg, Hotel Post, Lermoos



„Seit der Installation von memon haben sich bei uns die Krankheitstage unter den Mitarbeitern um 23% reduziert.“

Dr. Gerhard Beck, Villa Vitalis, Aspach

Die memon bionic instruments GmbH mit ihren Produkten „Made in Germany“ bietet innovative Lösungen gegen negative Umwelteinflüsse wie Elektrosmog und Feinstaub und sorgt zudem für renaturiertes Wasser in Naturwasser-Qualität. Schaffen Sie für Ihre Gäste eine einzigartige Wohlfühlatmosphäre. Damit Ihre Gäste gerne zu Ihnen kommen und Ihre Mitarbeiter leistungsfähig und entspannt bleiben.

Lassen Sie sich unverbindlich beraten!

T: +49 (0) 8031 402 200

E: service@memon.eu

W: www.memon.eu

memon®
BIONIC INSTRUMENTS

RENATURE YOUR LIFE

Konzeptionär des Monats

Interdisziplinär Einrichten

Top Planung & Umsetzung auch für Hotels und Gastronomie

Herzlich Willkommen liebe Freunde, liebe Kundinnen und Kunden, bei Ihrem ganzheitlichen Immobilien- und Einrichtungs- Fachgeschäft: Gerhard Osterried - Architektur des Wohnens, dem ersten interdisziplinären Immobilien- und Einrichtungsfachgeschäft in Süddeutschland! Wir freuen uns sehr, Ihnen unser kundenfreundliches Firmenkonzept mit den fachübergreifenden Arbeitsmethoden und komplettierenden Leistungen, wie auch die besonderen Vorteile der einzelnen Geschäftsbereiche, vorstellen zu dürfen. Erfolg ist dabei immer die Suche nach eigenen Wegen. Auf der einen Seite steht die Vision, auf der anderen Seite das Machbare. Unsere Passion ist es, die beiden Seiten zu einem einzigartigen Konzept zu vereinen und auf die besonderen Wünsche unserer Kunden zu personalisieren. Mit internationalen Weisheiten setzen wir Maßstäbe im Raum-Design, dabei berücksichtigen wir Feng-Shui, KanYu, Kinesiologie, Kaizen, Typ-Living und moderne 3D-Visionen!

Unsere Arbeitsweise ist transparent, personenbezogen und interdisziplinär. Dies ermöglicht es uns, Sie z.B. bei einer einzelnen Fensterdekoration, einer Raum- oder Wohnungs-Renovierung bis hin zu Ihrer neuen Immobilie bestmöglich zu unterstützen und sämtliche Hilfestellungen aus Planung, Handel, Handwerk und Montage, für die angenehmste Einrichtung anbieten zu können. So wird aus „Freizeit“ Ihre allerbeste „Qualitätszeit“!

Interdisziplinäres Arbeiten bedingt das Zusammenführen verschiedener Fachgebiete. Die Kombination von Denkansätzen und wissenschaftlichen Grundlagen ergeben neue, interdisziplinäre Arbeitsmethoden, welche wir konsequent „für das Ganze“ anwenden. Wie Ihr ganz persönlicher Wohnraum, im Bestand oder im Neubau aussehen könnte und wie einfach Sie dies realisieren können, exponieren wir sehr gerne in Ihrer persönlichen 3D-Wohnraum-Vision. Herzlichst, Ihr
Gerhard Osterried

www.osterried.com



Gerhard Osterried
Gerhard
Osterried
Architektur des Wohnens

 **Gerhard Osterried**
Einbruch · Schutz · Alarm · Systeme

GERHARD OSTERRIED
IMMOBILIEN

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

Entscheider Treffen 2018

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

Impression vom Orhideal Unternehmertreff bei unserem Titelgesicht Wolfgang Grupp
mit Unternehmern des Monats aus verschiedenen Jahrgängen und Spezial-Gästen aus der Region.
Die Einladungen für das Jahrestreffen werden gerade versendet. Wir freuen uns auf gute Gespräche und neue Kooperationen!



Impuls des Monats



Mit der Previu® „Sauerstoff-Lounge“ zur Spitzenleistung

Das moderne Zelltraining für Höchstleister und Extrembeschäftigte unter Supervision von Stoffwechsel-Koryphäe Markus Spiegelhalder:

Weil Menschen im modernen Leben einem ständigen Stress ausgesetzt sind und sich mehr denn je auf ihre Gesundheit und Leistungskraft verlassen müssen, ist die von Previu angebotene Intervall-Hypoxie- Hyperoxie-Therapie genau der richtige Weg. Die medizinischen Grundlagen dafür wurde schon in der Mitte des vergangenen Jahrhunderts entwickelt. Sie entstand beim Militär der Sowjetunion, um Piloten, Matrosen in U-Booten, aber auch Kosmonauten vor Stressbelastung zu schützen.

Heute wird das Hypoxie-Training nicht nur bei Profisportlern, sondern auch im Alltag eingesetzt – Stichwort „Höhentraining“ – und ist eine legale Methode zur Leistungssteigerung. Effizient, einfach und individuell! Probieren Sie es aus!
Orhidea Briegel, Herausgeberin



„Wie neugeboren...bereits nach fünf Anwendungen.“ *Markus Spiegelhalder*



www.previu.de

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

Das Orhidea[®]-IMAGE Magazin ist ein Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhidea 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 Menschenspezialisten sind. Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

Es ist Zeit, dass der Mittelstand mit seinen wertigen Leistungen „ein Gesicht bekommt“. Wer ist den 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
Orhidea[®] International
Erlkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orphidea.de • www.orphideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orphidea@orphideal-image.com

Orhidea-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,ervielfältigung 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.