

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



Begegnung mit
Anschl Hutter
**HUTTER Lifestyle
KONZEPTE**

Unternehmerin des Monats

**ORPH
IMAGE IDEAL®**

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

„Upgrade yourself!
Sie haben nur
das eine Leben:
machen Sie
das Beste
daraus!“



**Mit einem Lifestyle-Geschäftsmodell
auf Erfolgskurs: Teamarbeit mit Anschi Hutter**

Mehr Power zum Leben & Arbeiten

HUTTER *Life style*
KONZEPTE

Time for a better life, ist der Weckruf von Unternehmerin und Lifestyle-Designerin Anschi Hutter. Als Schatzhüterin der Lebensenergie sorgt die Powerfrau mit ihrer langjährigen Erfahrung dafür, dass Menschen sich wieder in ihrer Haut wohl fühlen, sich mit besserem Körperbewusstsein spüren und neue Kraft für tägliche Herausforderungen gewinnen. Sie lebt es vor, hat immer ein Auge für die Potentiale anderer und ermutigt zu neuen Wegen. Durch einen Mix aus „Make-up von Innen“, einer sorgfältigen Vitalstoffversorgung, Mode-Style-Beratung und Fitnessimpulsen bringt sie ihre Kunden aus dem Alltags-Trott hinein in eine neue Dynamik. Das Spektrum der begeisterten Hutter-Fans, die sich in einem besseren Zustand erleben wollen, ist kunterbunt mit einer großen Übereinstimmung: sie alle wünschen sich vor allem mehr Power - überforderte Mütter, um den Tag zu meistern, gehetzte Geschäftsmänner, müde Unternehmerinnen, verkannte Ehefrauen, um wieder Selbstwertgefühl zu bekommen, junggebliebene Großmütter in den Wechseljahren, um ihre Beschwerden zu verlieren und viele weitere... die Liste der Lebensgefühl-Bedürfnisse ist lang! Anschi Hutter ist nicht nur ein motivierendes Beispiel dieser begehrten Lebensenergie, sondern auch ein Wegweiser zur „BESTEN VERSION VON SICH SELBST“.

Das Tagesgeschäft der vitalen, umtriebigen Geschäftsfrau und ihrem Team ist nicht minder abwechslungsreich: mal im Seminar, dann auf Events, in Vitalterminen, aktiv bei der Stil-Party, später vor der Kamera, darauf im Modestudio bei der Beratung, mal auf dem Set beim Styling oder beim Casting und Modeln, zwischendrin auch als Interviewpartnerin für Themen rund um Vitalität und Lebensart - alles immer mit Blick auf die Vorteile für ihr Netzwerk und Kooperationspartner. **Das Team der engagierten Style-Kennerin wächst stetig um leidenschaftliche Menschen, denen sie als Business-Impulsgeber neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnet. Mit dem Hutter Team leben Sie Ihre beste Version!** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.anschis-style.de

Italienische Mode

Authentische Trendsetterin
mit viel Gespür und Herzlichkeit:
Anschl Hutter

Der Körper und die Gesundheit ist
der allergrößte Schatz. Und was
macht man mit einem Schatz,
der so einmalig ist?
Man hütet ihn wie seinen
Augapfel, man umhegt, pflegt
ihn und man möchte ihn ins
richtige Licht setzen, so dass
andere den Schatz auch
bewundern können. Gehen
Sie auf die Abenteuerreise
mit Anschl Hutter und
entdecken Sie, was
in Ihnen steckt!

„Mit meinen Konzepten
bekommen Menschen ein
neues Lebensgefühl. Diese
positiven Ergebnisse auch
modisch zu verpacken, ist
meine Berufung“



Business Konzept

Mutmacher und Teamplayer

Anschi Hutter bewegt. Ihr Elan und die Gabe, sich auf Personen unterschiedlichster Art einzustellen, machen die Herzblut-Geschäftsfrau zum einfühlsamen Coach und erfolgreichen Teamleiter.

„Die Lebensuhr tickt, aber es ist nie zu spät für einen Neubeginn: deshalb lieber glücklich starten, als auf das Glück warten.“

ORBIDEAL
media
face 2018

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Mitwirken im Hutter Team: Top Einkommen im Wachstumsmarkt

Orhideal IMAGE: Ihr Motto ist „Time for a better life“. Was ist die Philosophie dahinter?

Anschi Hutter: Ich vereine die Themen Mode, Gesundheit, Schönheit, Fitness und Business-Start-Up in meinem einzigartigen Hutter-Lifestyle-Konzept. Es geht darum, dass Menschen ihren Körper, ihre Gesundheit mehr schätzen, alles zu hüten wie einen Schatz. Neben der Gesundheit bringe ich das Äußere in Bestform mit meiner ausgefallenen Mode von Anschi's Style.

Für Ihre Kunden sind Sie die erste Adresse in Puchheim für italienische Mode und mehr. Was macht Ihr Sortiment aus?

In meinem kleinen Atelier verkaufe ich überwiegend italienische Damenmode unterschiedlicher Hersteller. Das ist keine Massenware. Jedes einzelne Stück wird von mir im Einkauf mit viel Liebe ausgesucht. Neben der Bekleidung habe ich Schmuck und Accessoires – z.B. Ketten, Handtaschen oder Gürtel – in meinem ständig wechselnden Sortiment.

Und wofür steht „und mehr“?

Das steht für die individuelle Stilberatung, die ich darüber hinaus anbiete, meine absolute

Leidenschaft - entweder als Einzeltermin mit mir alleine, oder in der Gruppe als Mode-Party - wahlweise bei mir, bei meinen Kunden oder Geschäftspartnern vor Ort. Es erfüllt mich und macht mich glücklich, wenn ich individuell beraten, von Kopf bis Fuß einkleiden und helfen kann, das Optimale aus einer Persönlichkeit zu machen. Ach ja, wichtig ist noch, dass ich nur auf Terminvereinbarung arbeite.

Eine spannende Schnittstelle ist Mode und Gesundheit, beziehungsweise Vitalität. Hier gibt es sicher viele Anliegen. Sie sind bekannt dafür, eine gute Zuhörerin zu sein.

Das stimmt. Ich höre zu und beschäftige mich mit meinem Gegenüber, sodass ich genau auf die persönlichen Bedürfnisse eingehen kann. Jeder braucht eine ganz individuelle Lösung für seinen gesundheitlichen und modischen Bedarf. Wer gesund ist, sieht automatisch besser aus. Hier kann ich viel dazu beitragen, dass sich meine Kunden in ihrem Körper wohlfühlen. So entsteht ein ganz persönlicher Lifestyle-Plan mit dem Fokus sich wieder bewusster wahrzunehmen. Dieses Wohlgefühl auch in Szene zu setzen, das ist der Erfolgsfaktor für meine Kunden.



„Ich liebe
Kooperation!“

Styling & mobiles Modestudio

Professionelles Styling für Castings,
Werbung, Foto- & Filmproduktionen:
Für Anschis Hutter sind Stilfragen Routine.
Die Modekennerin gibt mit ihren
HUTTER Mode-Parties jedem Event
einen besonderen Kick:
bei Firmenfeiern, Privatveranstaltungen,
Verkaufspräsentationen in Läden,
Fitness-Studios oder Salons mit
verschiedensten Kooperationspartnern
wird gemeinsam anprobiert, gelacht und
entschieden, was am Besten passt.
In der Gruppe macht die lässige Mode
und das Stöbern einfach noch mehr Spaß!

www.anschis-style.de

Bringt Spaß und Professionalität: Anschis Hutters Stilexpertise



International unterwegs

Vitalität
in jedem Alter

Meine Rede, ausgezeichnet, Frau Hutter. Das ist unser Anknüpfungspunkt für die Zusammenarbeit. Ihr Elan ist wirklich ansteckend, Frau Hutter. Kein Wunder, dass Ihr Team sich laufend vergrößert. Sie bieten Menschen die Möglichkeit, mit Ihnen zusammenzuarbeiten und mit einem Businesskonzept in Ihrem Team durchzustarten.

Ja, zum einen sind es Persönlichkeiten, die mit den Themen Lifestyle und Gesundheit ein Business aufbauen möchten, auf der anderen Seite Geschäftsleute, die ihr Leistungsspektrum ergänzen wollen. Grundsätzlich begegne ich Kooperationsideen immer offen, sagen wir mal, ich bin multikompatibel. Ich arbeite mit gesundheitsbewussten Privat- oder Geschäftsleuten auf der einen Seite, mit modisch Orientierten auf der anderen Seite und dann gibt es noch die Sportler, die ich ausgesprochen gerne berate, da ich ja selbst sehr aktiv im Sportbereich bin. Ich liebe Rennradfahren, mache viel Fitness und bin leidenschaftlicher Cycling-Instructor.

Ah, daher kommt der Biss und die Disziplin. Na, dann ist man bei Ihnen als Business-Impulsgeber in besten Händen. Kommen

wir nochmal zurück zum Styling. Sie werden auch für Fotoproduktionen gebucht. Ich arbeite sehr gerne mit Ihnen. Sie sind stets positiv, zuverlässig, kreativ und vor allem schnell, haben den Blick für den richtigen Look.

...und nicht zu vergessen einen ausgezeichneten Fundus. Ja, ich schätze Abwechslung und fühle mich immer wohl, wenn ich meine Talente einbringen kann. Auf dem Set fühle ich mich wohl. Ich bin flexibel, mobil und vor allem spontan.

Das habe ich gemerkt. Auch VOR der Kamera! Ich liebe Menschen, die gute Laune verbreiten. Kameronascheu sind Sie ja kein bisschen.

Stimmt. Ich schlüpfe gerne in verschiedene Rollen und es kommt mir zugute, dass ich als Best Ager Werbegesicht auch noch sehr sportlich bin. So kann ich Lebenslust überzeugend verkörpern, was natürlich seine Wurzeln in meinen Lifestyle-Konzepten hat. Ich lebe vor, dass ein Körper, auf den man achtet, ein unschätzbare Gut ist. Es lohnt sich in die Gesunderhaltung zu investieren und es gibt auch immer Wege, sich zu regenerieren. Das weiß ich aus eigener Erfahrung und teile diese mit meinem Team.

„Man sollte sich nie zu gut sein, um zu lernen: Weiterbildung ist besser als jede Einbildung.“



Vielfalt in Person: von Dubai bis Dallas - Annschi Hutter kommt mit ihrem Team beruflich herum.

Werbegesicht

„Leben ohne Sport ist Mord!“



Gutes Stichwort. Sie sind ein leidenschaftlicher Teamplayer. Ihr Umfeld ist durch Sie höchst motiviert. Wie definieren Sie Ihr persönliches Erfolgsrezept?

Mein Credo ist: Tue das was du liebst, dann kommt der Erfolg von ganz Alleine! Andere zum Erfolg zu bringen ist mein Haupt-Fokus. Denn nur im Team ist man stark. Ich kann mit egoistischem Verhalten nichts anfangen. Jeder bekommt von mir Unterstützung, um weiterzukommen. Mit dieser Einstellung ziehe ich die genau passenden Menschen automatisch an. Das sind immer wieder solche, die wirklich verstanden haben, dass sie ihre Lebensführung zum Positiven verändern sollten.

Das sehe ich auch so. Außerdem wundere ich mich immer wieder, mit welcher Selbstverständlichkeit sich viele Menschen im privaten und beruflichen verausgaben, ohne wieder „aufzutanken“. Als könnte man aus einem Topf immer nur herausnehmen, ohne aufzufüllen! Irgendwann sind die Reserven leer. Ich finde es ausgezeichnet, dass sie andere darüber aufklären.

Es macht mir wirklich viel Freude, wenn ich gesagt bekomme: „Anshi, ich fühle mich durch Deine Tipps jetzt richtig klasse!“ Wie bei der Mode habe ich ein erstklassiges Produktsortiment im Bereich Wohlbefinden und Gesundheit auf der Basis von Aloe Vera, eine wahre Wunderpflanze der Natur. So wie in der Mode arbeite ich nur mit sorgfältig ausgewählten und zertifizierten Produkten eines namhaften Herstellers.

Alle Anwender sind begeistert und viele davon sind auch Teil meines Teams geworden, weil sie sich damit finanzielle Freiheit ermöglichen - mit einem Thema, das sie überzeugt! Ein Kriterium für mich sind auch die ausgezeichneten Produktschulungen, um von den Besten zu lernen. Mein Team hat Zugang zur Wissensdatenbank des Unternehmens und wird laufend weitergebildet. In der Gruppe ist der Ansporn und die Motivation einfach viel größer!

Gemeinsam gegen den Schweinehund?

Richtig! Um vital und leistungsfähig zu bleiben, darf die nötige Selbstdisziplin nicht fehlen. Im Internet hat Schauspieler Will Smith das hervorragend auf den Punkt gebracht: Willst Du die Welt besiegen, musst Du zunächst Dich selbst besiegen! Schweinehunde treibe ich in die Flucht! *(wir lachen)*

Und zwar täglich! Und dann sind wir alle Sieger mit dem Schlüssel zum Erfolg!

Und wie! Sehen Sie, Frau Briegel, der Schlüssel zum Erfolg – alles steckt bereits in uns. Unsere Potenziale sind ein kostbarer Schatz in uns. Wir müssen ihn nur bergen, ihn gut hüten und ans Tageslicht holen!

Wie gut, dass Sie unseren Orhideal Expertenpool mit Ihrer positiven Energie und dem unternehmerischen Drive ergänzen. So eine Schatzhüterin ist auch für mein Unternehmernetzwerk eine Bereicherung!

Frau Briegel, dito, willkommen im HUTTER-Team! Ich freue mich über die gegenseitige Inspiration.



Mehr Power zum Leben & Arbeiten

HUTTER *Life style* KONZEPTE

Gefragt und beliebt:

Powerfrau Anshi Hutter ist eine glaubwürdige Botschafterin für Körperbewußtsein. Zu diesen Themen informiert und bloggt sie auf vielen Kanälen.

Die gut vernetzte Geschäftsfrau verbindet mit ihrem Alroundkonzept gekonnt die Bereiche Mode, Gesundheit, Schönheit und Fitness, um Menschen zu motivieren, ihren Körper und ihre Gesundheit mehr zu schätzen. Bewerbungen zur Mitwirkung im HUTTER Team:

Anshi Hutter

Tel. 0172/836 02 42

info@anschis-style.de

Als Expertin gern gesehen: Anshi Hutter beim Orhideal Unternehmertreff (Bild links) mit Herausgeberin Orhidea Briegel, Munich Diamonds Businessclub Initiator Georg Schmidt; (Bild rechts) mit Buchautor Jim Menter



Impulsgeberin

„Meine Kunden vertrauen mir, weil ich sie ins beste Körpergefühl versetze.“

www.anschis-style.de

Arbeitsschutz
des Monats

Fluktuation und Fachkräftemangel gezielt entgegenwirken



„Bleiben Sie der
Magnet für GUTE
Mitarbeiter – und
sorgen Sie vor!“

www.aes-namiri.de

Liebe Unternehmer/innen,
mein Name ist Elisabeth Namiri,
Inhaberin von AES NAMIRI in Aichach.

Mein Business? Ich führe Gefährdungsbeurteilungen psychischer Belastung gemäß § 5 des Arbeitsschutzgesetzes durch. Keine Ahnung? Dann wird es aber Zeit, denn diese Gefährdungsbeurteilung ist seit dem 1.1.2014 gesetzlich vorgeschrieben – für alle Unternehmen ab einem Mitarbeiter.

Aber vielleicht sind Sie ja auch schon mittendrin in diesem spannenden Prozess, oder befinden sich zumindest in der Anfangsphase ...? Ursprünglich dazu gedacht, krankheitsbedingte Fehlzeiten zu minimieren, kann die Gefährdungsbeurteilung psychischer Belastung weitaus mehr: Sie zeigt Ihnen auf, wo Sie mit Ihren Mitarbeitern gerade stehen, sie fördert einen kontinuierlichen Verbesserungsprozesses und ist eine Chance, ein Mehrwert

Sie merken, wie begeistert ich bin? Meine Intention ist es, Ihnen den Prozess hinter diesem, zugegebenermaßen, sperrigen Begriff, EINFACH zu gestalten.

Was mich antreibt? Nach einem Stellenwechsel vor einigen Jahren habe ich gemerkt, was alles schiefgehen kann in der Arbeitswelt. Schade eigentlich. Soviel ungenutztes Potential, Konflikte, die nicht sein müssen ... Als Fach-Mediatorin Wirtschaft bin ich übrigens allparteilich, d. h. den Mitarbeitern und dem Unternehmer gleichermaßen verpflichtet. Mein Ansatz ist nachhaltig und ganzheitlich, nichts von der Stange, und auch nichts für die Schublade. Ich bleibe dran und schaue, dass Maßnahmen auch wirklich umgesetzt und die Mitarbeiterzufriedenheit, und damit auch die Mitarbeiterbindung, spürbar erhöht werden.

Mit gut 30 Jahren geballter Erfahrung in Unternehmen, in der internationalen freien Wirtschaft und in unterschiedlichen Branchen, weiß ich einfach, wo es „knirscht“, wo Schwachstellen liegen und wie psychische Belastungen aussehen können.

Meine erste Frage in den Workshops ist jedoch immer die nach den Ressourcen: Was motiviert Ihre Mitarbeiter, jeden Morgen um – sagen wir – 6.00 Uhr aufzustehen und in Ihre Firma zu gehen?

In diesem Sinne – Handeln Sie JETZT!
Gemeinsam machen wir Ihr Unternehmen Fit für die Zukunft.

Ihre Elisabeth Namiri
AES NAMIRI • Tränkmühle Tränk 1 • 86551 Aichach
Tel. 08251 89 300 80 • Mobil 0174 357 25 45
info@aes-namiri.de

HerzEnergie-Event

24. März 2019



Herzliche Gastgeber und
beliebte Veranstalter:
Birgit Siebert und TOP-
Speaker Hans-Jürgen Becker

„Wir von Orhideal sind dabei! Denn
ohne Passion, ohne Herz-Energie
ist alles NICHTS. Wir sehen uns!“



Save the Date: HerzEnergie-Event 2019

24. März 2019 von 10 Uhr - 18.30 Uhr
im Festsaal - Dolce Bad Nauheim

Liebe Unternehmer,
Ihr habt auch genug von Veranstaltungen mit 20 Speakern an einem Tag, die alle nur ihr Produkt verkaufen wollen?

Ihr seid inzwischen über, nur vom Außen motivierte, manipulative Vorstellungen der ach so tollen Erfolgs-Strategien hinweg?

Ihr wisst oder fühlt allerdings, das da noch viel mehr auf Euch wartet?

Das Ihr eine Sehnsucht in Euch spürt, die bisher nicht oder schon lange nicht mehr befriedigt werden konnte?

Ihr wisst, alles, was Ihr Euch wirklich wünscht und was Euch wichtig ist, könnt Ihr selbst erreichen?

Nur das WIE ist Euch noch nicht ganz klar? Dann ist dieser Tag für Euch!

Ihr erfahrt, wie mächtig Eure HerzEnergie ist! Wie viel schneller Euer Herz Euch sagt, welchen Weg Ihr gehen solltet! Mit welcher Leichtigkeit Ihr Eure Ziele angeht und wie sie Euch wirklich inspirieren! Wie Ihr Eure beruflichen Erfolge erreicht! Wie Ihr persönliche Beziehungen erfüllend erlebt! Wie Ihr wirklich glücklich werdet und Euer Umfeld gleich mit!

Und das Ihr heute schon gut seid - genauso, wie Ihr seid!
Es ist alles da!
Es ist alles in Euch!

Deshalb nenne ich meinen wichtigsten Kurs auch „Das Erwachen Deiner Herz Energie!“ (Dieser Kurs findet ca. alle 6 Wochen statt, weitere Informationen dazu auf der Homepage, siehe unten)

Atmosphäre!
Gutes, gesundes Essen!
Musik!
Meditation!
Hypnose!
Entspannung!

Mit wunderbaren Sprechern und Coaches! Vielen Überraschungen, die Ihr so noch nicht auf der großen Bühnen gesehen habt! Tolle HerzMenschen, die auf dem Weg sind so wie Ihr! Intuitives Netzwerken auf Herzesebene!

Ein unvergesslicher Tag!
Die Geburtsstunde einer neuen, modernen, wertschätzenden Event-Reihe, die jährlich einmal stattfinden wird.

Günstige All-inclusive-Frühbucher-Preise, nur 140 V.I.P. Tickets und 4 Premium Logen für jeweils 4-6 Personen. Preise und weitere Überraschungen folgen!

Wir freuen uns auf Euch!
Birgit Siebert, Herzcoach Ltd & CoKG
Hans-Jürgen Becker, Der HerzCoach

Eventinfo: www.facebook.com/events/155610305120292/

www.der-herzcoach.de

Qualitätsanbieter
des Monats

Wein
Feinkost
Schokolade
Präsente

Qualität statt Quantität

„Fare tanto rumore con poche bottiglie“

Seit 1996 bietet Weinblattl hohe Qualität für Genießer. Es gibt erstklassige Weine von ausgesuchten Winzern aus Italien und Deutschland und auch delikate Feinkost, süße Pralinenkreationen und ansprechende Präsente. Vor eineinhalb Jahren musste Anshie Förg, die Inhaberin auf unangenehme Art und Weise erkennen, dass sich Prioritäten im Leben eines Menschen schlagartig verändern können. In Anshie's Fall geschah dies durch eine lebensbedrohliche Krebserkrankung. Seit diesem Frühjahr weiß Anshie Förg, dass sie wieder gesund ist und hat eine Message für Sie:

Liebe Freunde, Bekannte und Kunden vom Weinblattl, ich kann Ihnen heute sehr frohen Mutes und auch mit ein wenig Stolz sagen, dass ich den Feind in meinem eigenen Körper, der sich Krebs nannte, besiegt habe. Ja, ich bin wieder gesund! Zwar noch nicht wieder „fit wie ein Turnschuh“, aber doch schon voller Tatendrang. Deshalb freue ich mich jetzt auch wieder auf meine Arbeit und auf Sie, meine Genießer-Freunde und Kunden. Ja, ich werde mich ab jetzt wieder meinem Beruf, meiner Leidenschaft widmen. Ich möchte Ihnen allen wieder möglichst viele und schöne Genussmomente bereiten.

Ihre
Anshie Förg

Ars vivendi - die Kunst zu leben & zu genießen

Es sind die kleinen Dinge, die winzigen Begebenheiten, die uns die großen Momente des Lebens schenken. Und es ist eine große Kunst, diese Momente wahr zu nehmen, sie zu genießen. Das Weinblattl ist genau aus einem solchen Moment entstanden, aus der Entdeckung, dass Genuss Leben und dass Freude auch Geschmackssache ist. Genießen Sie das Leben in jedem Moment, mit Freunden, Freuden, einem guten Tropfen und feinen Geschenken für Ihre Sinne.

weinblattl
Anshie Förg
Birkenstr. 3 - D-85669 Pastetten
Tel.: 08124-5105
Mobil: 0172/8560650
anshie.foerg@weinblattl.de

www.weinblattl.de
www.facebook.com/weinblattl



www.weinblattl.de



Endlich konfliktfrei!
**Wie Sie sich und andere
entschlüsseln und das volle
Unternehmenspotential
ausschöpfen:** das decodiert
Top-Beraterin, Erfolgsautorin,
Hochschul-Dozentin und
Premium-Speakerin
Sabine Oberhardt mit
ihren einzigartigen
Methoden, wie dem
Menschencode® &
Unternehmenscode®



„Zusammen
entfalten wir Ihre
emotionale
Intelligenz!“



www.sabineoberhardt.com

Boxenstopp

Persönlichkeit entschlüsseln:

Warum Sie Ihrem Partner die Frage „Schatz, wie sehe ich aus?“ nicht stellen sollten

Wissen Sie, wo das größte Konfliktpotenzial in der Beziehung versteckt ist?

Beim Kleiderkauf, wenn die Frau im Laden aus der Umkleidekabine herausspaziert kommt und den Mann fragt: „Wie sehe ich aus?“ Sie können sicher sein: Egal, was der Mann sagt, es wird falsch sein. Antwortet er: „Du siehst gut aus“, wird die Frau ihm unterstellen, dass er nur schnell wieder aus dem Laden hinauswill. Sagt er: „Die andere Hose war besser“, wird sie erwidern: „Du denkst, ich bin zu dick!“

Was will sie denn hören?

Konflikte entstehen aus unterschiedlichen Erwartungshaltungen. Viele kleine Ereignisse lassen die Spannung ansteigen und ein falscher Ton, oder ein falsches Wort führen letztlich zum Streit. Dabei entzünden sich Konflikte bei manchen Typen langsam – bei anderen sehr rasch. Da fliegen beim einen dann schnell die Fetzen, wohingegen der andere sich zurückzieht und nur noch schweigt.

Wie oft wünschen Sie sich in Gesprächen mit Ihrem Chef oder Kollegen, dass er doch etwas empathischer sein könnte oder Sie nicht so direkt auf einen Fehler ansprechen sollte. Klar, er ist passiert – Sie können ihn nicht mehr rückgängig machen – nur geht es um das ‚Wie sage ich es‘ und ‚was bewirke ich bei meinem Gegenüber‘. Mit nur einem Wort schaffen Sie es, einen Menschen zu begeistern oder zu demotivieren.

Die subtilen Wünsche des anderen entschlüsseln

Um lösungsorientiert und konstruktiv Konflikte zu lösen, ist Menschenkenntnis der wichtigste Baustein. Denn wer weiß, was der andere erwartet, der wird besser reagieren und entsprechende Antworten geben. Sie haben noch nie gut zwischen den Zeilen lesen können und wollen Konflikte in Zukunft frühzeitig erkennen und lösen? Sabine Oberhardts langjährige Erfahrung zeigt Ihnen, wie Sie besser werden, denn Menschenkenntnis lässt sich trainieren!

Sabine Oberhardt hat schon so manchem Kunden zu mehr emotionaler Intelligenz verholfen, indem sie seine Wahrnehmung trainiert und ihn unterstützt hat, seine eigenen Gefühle zu managen und sich in andere hineinzusetzen.

Wie man es richtig macht:

Eine solide Menschenkenntnis hätte den Mann aus der Geschichte dazu gebracht, anders zu reagieren. Er hätte seiner Frau vorgeschlagen, mit ihrer besten Freundin shoppen zu gehen und sie abends zum Essen eingeladen. Ein Mitarbeiter, der mit der Kritik seines Chefs nicht umgehen kann, würde sich Lösungsvarianten überlegen und ihm diese vorschlagen. Somit sieht der Chef, dass der Mitarbeiter sich Gedanken gemacht hat und der Mitarbeiter erhält noch ein Lob.

Angebot: Steigern Sie Ihre Menschenkenntnis
Erkennen & lösen Sie Konflikte in Ihrer Beziehung frühzeitig

Limitierungen erkennen – Quantum Profiling

Weitere Informationen und Kontakt über www.sabineoberhardt.com

Lesen Sie in dieser Ausgabe einen Auszug
aus der Erfolgspublikation PERSONEWS
unserer Titelgesichter Stefan und Verena Schraner

Ausgabe 1|2018

PERSONEWS

DIE SCHÖNE NEUE ARBEITSWELT



Digital, flexibel, agil: Unternehmen 4.0

Robot Recruiting, Active Sourcing: Personalsuche der Zukunft

Achtsamkeit und slow work statt „höher, schneller, weiter“

www.schraner.de

www.persoscreen.de



Dr. Verena Schraner hat das Tool PERSOScreen® gemeinsam mit einem Wirtschaftspsychologen und weiteren Experten entwickelt.

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Digitalisierung, Flexibilisierung, Agility, Active Sourcing, Change Management – Unternehmen von heute wissen bald nicht mehr, wo ihnen der Kopf steht vor lauter neuartigen Fachbegriffen, die in Zusammenhang mit der Industrialisierung 4.0 auf sie einstürmen. Kein Wunder, dass Achtsamkeit und „slow work“ bei Managern hoch im Kurs stehen. Sie suchen Methoden, mit dem „immer höher, schneller, weiter, besser sein zu müssen“ zurechtzukommen und ein Gegenprogramm zu der digitalisierten Welt: Zen-Meditation statt Zehn-Stunden-Arbeitstag, Konzentration auf das Wesentliche statt Multi-Tasking, Time-out statt ständiger Erreichbarkeit.

Wir stellen Ihnen in dieser Ausgabe der PERSONews die Fülle an Themen und Fachtermini vor, die in unsere Arbeitswelt von morgen Einzug halten. Dabei gehen wir auch der Frage nach, wie sich die Digitalisierung auf die Personalsuche der Zukunft auswirkt. Wir geben Ihnen Tipps, wie Sie den Herausforderungen begegnen und auf was es ankommt, um als Unternehmer 4.0 erfolgreich zu sein.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen!

LESEN SIE IN DIESER AUSGABE:

- 03 | Neue Wege im War for Talents
- 04 | Digitalisierung fordert mehr als nur neue Technologien
- 06 | Unternehmen im Kampf um die besten Fachkräfte
- 08 | Auswirkungen der Digitalisierung auf die Arbeitnehmer von heute und morgen
- 10 | High Potentials mit digitalen Tools tracken
- 14 | Interview mit dem Headhunter Hans Ulrich Gruber
- 16 | Entschleunigung als Weg zu besserer Performance

BEWERBERSUCHE IM WORLD WIDE WEB

Neue Wege im War for Talents

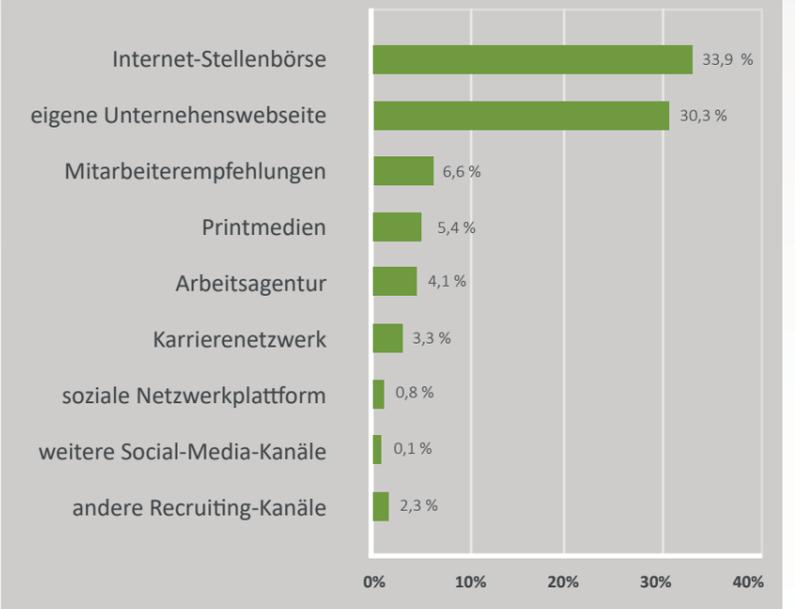
„Der Weg zu neuem Personal ist digital“ meinen mittlerweile drei Viertel der Top-1.000-Unternehmen in Deutschland. Das sind 21,3 % mehr als im Vorjahr, hat die Universität Bamberg in ihrer Studie „Recruiting Trends 2018“ herausgefunden. Die Nase vorn hat die IT-Branche. In dieser Branche sehen acht von zehn Unternehmen die digitale Personalsuche als besonders erfolgversprechend an.

Die Kandidaten, insbesondere die der Generation Y (die Jahrgänge 1981 bis 1998), sind schon länger digital gepolt in Sachen Stellenbesetzung. Seit Beginn der Bamberger Recruiting-Studien vor 15 Jahren sind Online-Stellenportale auf Platz 1. Sieben von zehn Kandidaten haben aber auch ein Profil in einem Karrierenetzwerk und in Lebenslaufdatenbanken einer Internet-Stellenbörse hinterlegt.

Der Fachkräftemangel verändert den Markt. Im „War for talents“ (siehe S...) sind die Unternehmen gezwungen, neue Wege bei der Personalsuche einzuschlagen. „Die deutschen Top-1.000-Unternehmen generieren etwa neun von zehn Neueinstellungen über Recruiting-Kanäle und eine von zehn Einstellungen über Active-Sourcing-Kanäle“, so die Studie. Wo die Auswahl für Bewerber groß ist, muss das Unternehmen sich genau überlegen, wie man Kandidaten erreicht – und das ist bei den „digital natives“ vor allem das Internet. Xing, LinkedIn, Facebook, Twitter, Google+ und Lebenslaufdatenbanken sind Foren, auf denen sich Unternehmer und potentielle Mitarbeiter digital begegnen können.

Der 2018er Studie zufolge zeichnet sich ein zunehmender Erfolg des Active Sourcing ab: etwa jedes Zehnte

Anteile der über die verschiedenen Recruiting-Kanäle generierten Neu-Einstellungen.



Quelle: Recruiting-Trends 2018, S. 11

der Top-1.000-Unternehmen hat aktiv Kontakt mit interessanten Kandidaten aufgenommen, ein Viertel hat Active Sourcing für die Zukunft auf der Agenda. ■

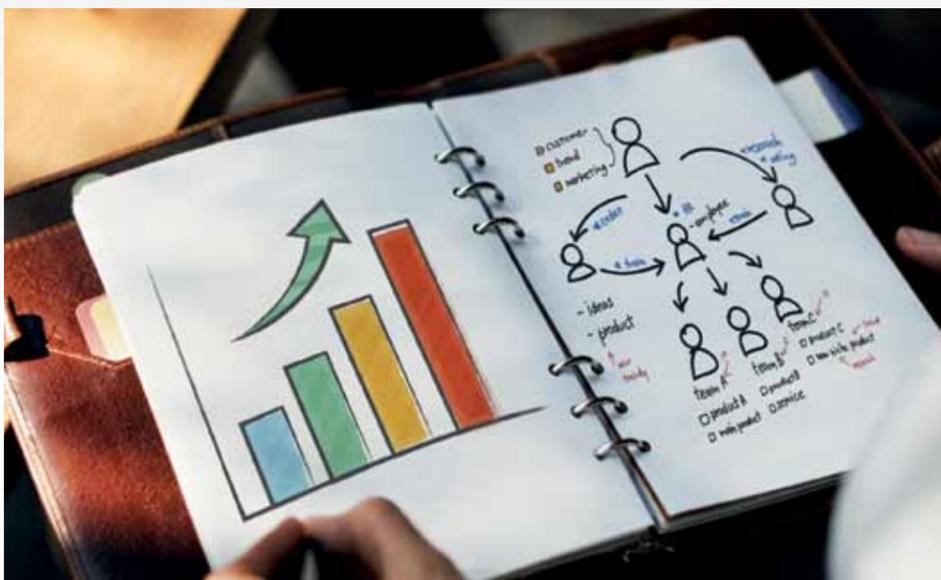
Weiterführende Literatur:

https://www.uni-bamberg.de/fileadmin/uni/fakultaeten/wiai_lehrstuehle/isdl/2_Active_Sourcing_20170210_WEB.pdf

UNTERNEHMEN MÜSSEN SICH NEU ERFINDEN

Digitalisierung fordert mehr als nur neue Technologien

Industrie 4.0 stellt Althergebrachtes auf den Kopf. Es geht nicht mehr nur darum, dass ein Computer Dinge übernimmt, die ein Mensch bisher manuell erledigt hat. Neu ist die Geschwindigkeit, mit der die technischen Veränderungen jetzt voranschreiten und die Dimension, in der sie sich auswirken. Es ändert sich auf diese Weise die ganze Art, als Unternehmen zu agieren.



Natürlich hat es gewaltige wirtschaftliche Veränderungen auch schon früher gegeben – in der Zeit der Industrialisierung, aber auch mit dem Einzug erster Computertechnik in die Unternehmen. Insofern könnte man sagen, dass die digitale Revolution schon in den Achtzigerjahren des 20. Jahrhunderts begonnen und Arbeitswelt und Gesellschaft seither fundamental verändert hat. Die Generation X (die Mitte der 60er bis Anfang der 80er Jahre Geborenen) hat viel davon miterlebt: die Entwicklung vom schnurgebunde-

nen Telefon bis zum Smartphone, die Ablösung der Schreibmaschine durch den Computer, den Einsatz von E-Mails statt Faxmitteilungen, die Erfindung der Mikrochips, die Automatisierung in der Produktion.

Moderne Technologie allein reicht nicht

Um am sich rapide verändernden Markt mithalten zu können, ist ein Einstieg in neue Welten und Denkweisen nötig: künstliche Intelligenz, Data Analytics, IT-Clouds und selbst-

lernende Algorithmen sind nur ein paar der Stichworte, die im Business von morgen Standard sein werden.

„Für diejenigen, die in zehn Jahren und darüber hinaus vorne mitspielen wollen, reicht es nicht aus, nur die neuen technologischen Möglichkeiten zu nutzen. Vielmehr müssen sich die Unternehmen - angestoßen

von der digitalen Disruption - neu erfinden“ sagt Walter Sinn von der Unternehmensberatung Bain & Company. Er meint damit sowohl ihre Strategie und Organisation als auch die Art, wie Unternehmen kommunizieren und junge Talente anziehen und an sich binden, um zukunftsfähige Geschäftsmodelle realisieren zu können.



Strategien für die Wirtschaftswelt von morgen:

► Vernetzen

Die Wirtschaftsstruktur wird sich so verändern, dass Unternehmen nur erfolgreich bestehen können, wenn sie ihre Kernkompetenzen mit denen anderer Kooperationspartner bündeln. Netzwerken (ob vor Ort oder virtuell), Plattformen und Allianzen gehört die Zukunft. Damit wird auch, so Walter Sinn, die Trennlinie zwischen Wettbewerbern, Zulieferern und Kunden zunehmend verschwimmen. Klassische Unternehmen müssen sich daher darin üben, Kontrolle und Alleinherrschaft über ihr fundiertes Know-how zu verlieren.

► Weg mit Hierarchien

Um kompetent und schnell agieren zu können, sind klassische hierarchische Strukturen eine Bremse, weil sie lange Abstimmungswege mit sich bringen, bei denen die Kreativität und Innovationskraft auf der Strecke bleibt. Neue Arbeitsformen in dynamischen Projektteams, Abteilungen ohne Abteilungsleiter etc. sind schon jetzt auf dem Vormarsch.

► Zweites Standbein aufbauen

Kernkompetenzen auf einem Gebiet zu haben und dieses weiter auszubauen, wird als alleiniges tragfähiges Konzept für die Zukunft nicht mehr geeignet sein. Zu groß ist die Gefahr, dass neue Technologien und Marktveränderungen alles durcheinanderwirbeln. Zur Sicherheit empfiehlt Walter Sinn Unternehmen daher, ein zweites Standbein aufzubauen.



Nicht stehen bleiben, offen sein für Veränderungen und lebenslanges Lernen gehören ohnehin zu den Erfolgsrezepten für den Unternehmer 4.0. Zudem muss er ein Meister des Informationsmanagements sein, um die Flut (speziell digitaler) Informationen zu filtern und effektiv zu nutzen. Flexibilisierung der Arbeitswelt heißt auch, dass Kommunikation flexibler wird – und E-Mails werden da in 10 Jahren eher Schnee von gestern sein.

Auf den folgenden Seiten stellen wir viele verschiedene Aspekte der Arbeitswelt von morgen vor und erklären Begriffe, die dann unser Business-Leben bestimmen werden. ■

Weiterführende Literatur:

<https://www.welt.de/wirtschaft/bilanz/article173361854/Was-von-Fuehrungskraefte-in-der-digitalen-Welt-erwartet-wird.html>
<http://www.manager-magazin.de/unternehmen/artikel/die-4-industrielle-revolution-bewegt-die-vorstandsetagen-a-1189568.html>

WAR FOR TALENTS

Unternehmen im Kampf um die besten Fachkräfte

Der Wechsel vom Arbeitgeber- zum Bewerbermarkt bringt ebenso wie der Einzug computergesteuerter Technologien neue Anforderungen für die Personalauswahl der Zukunft. In vielen Branchen hat sich das Blatt gewendet und Firmen müssen um die Gunst potenzieller Mitarbeiter werben. Ein „war for talents“. Da diese in Zeiten von Fachkräftemangel schon mal nicht in Scharen auf der Suche nach einem Arbeitsplatz sind, ist es eine besondere Herausforderung, bei Berufstätigen das Interesse zu wecken, ihren Arbeitsplatz zu wechseln.



Employer Branding bedeutet, sein Unternehmen auch mit Blick auf potenzielle Mitarbeiter als Marke zu begreifen und das Image als attraktiver Arbeitgeber zu pflegen.

Der Begriff ‚War for Talents‘ wurde zum ersten Mal im Jahr 1997 in einer Studie der Unternehmensberatung McKinsey & Company verwendet: Der Autor Steven Hankin beschreibt damit die zunehmende Schwierigkeit von Unternehmen, geeignetes qualifiziertes Personal zu finden. Um freie Stellen passend zu besetzen, fände ein Kampf zwischen den

Unternehmen um die besten Nachwuchskräfte, die sogenannten High Potentials, statt. Diese Entwicklung zu einem Fachkräftengpass oder sogar einem Fachkräftemangel hat inzwischen auch Deutschland erreicht. Er betrifft insbesondere die MINT-Berufe in den Bereichen Mathematik, Ingenieurwesen, Naturwissenschaften, Technik sowie das Gesundheitswesen.

Fachkräftemangel vor allem bei technischen Berufen

Die Geburtenrate, die in den Industrienationen in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich im Abwärtstrend ist, ist ein wesentlicher Grund für den Fachkräftemangel. Gleichzeitig hat sich der Markt ausgeweitet, so dass nicht nur deutsche Unternehmen miteinander konkurrieren, sondern auch Unternehmen in anderen Ländern Bewerbern, die global denken und handeln, attraktive Arbeitsmöglichkeiten bieten.

Gerade in technischen Berufen wie bei Ingenieuren versuchen Unternehmen Bewerber bereits in der Hochschule „abzufangen“ und für sich zu gewinnen. Zwar entschieden sich im Jahr 2017 40 Prozent der Studienanfänger für ein MINT-Fach, doch nach Aussagen des Vereins Deutscher Ingenieure ist dieser Anstieg immer noch nicht ausreichend, um den Fachkräftemangel in diesem Bereich zu beheben. Trotz starken Werbens ist insbesondere der Frauenanteil in diesen Fächern noch viel zu gering.

Technische Entwicklung bringt neue Tätigkeitsfelder mit sich

Gleichzeitig entstehen durch den technologischen Wandel auch neue Tätigkeiten und somit neuer und teilweise zusätzlicher Bedarf an Fachkräften. So wie vor über 100 Jahren noch niemand etwas von einem Flugzeugpiloten gehört hatte, gab es vor 10 Jahren noch keine SEO-Manager. Neben der Technik haben sich auch die Gesellschaft und ihre Wertvorstellungen verändert. War ein Arbeitsplatz vor 20 Jahren noch attraktiv, wenn er Sicherheit und ein gutes Gehalt bot, so müssen Unternehmen heute mit anderen Faktoren punkten, um für Mitarbeiter der jüngeren Generation attraktiv zu sein: flexible Arbeitszei-

ten, die eine gute Work-Life-Balance ermöglichen, sind für die Generation Y und Z ebenso selbstverständlich wie Gestaltungsspielraum und dynamische Arbeitsprozesse.

Der Staat kann gute Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt fördern

Um dem sich verschärfenden Fachkräftemangel entgegenzuwirken, ist neben den Unternehmen auch der Staat gefragt. Er kann Maßnahmen ergreifen, um gute Rahmenbedingungen für Firmen und Berufstätige zu schaffen.

Das hilft gegen Fachkräftemangel:

- ▶ Investitionen in Bildung
- ▶ Ausbau der Kinder-Betreuungsangebote
- ▶ Flexible Modelle zur Verlängerung der Lebensarbeitszeit
- ▶ Frauenförderung
- ▶ Steuerung der Zuwanderung von Fachkräften
- ▶ Steuerliche Anreize für die Aufnahme einer Beschäftigung

Fachkräftegewinnung geht also idealerweise schon früh los: mit guter Ausbildung, attraktiven Arbeitsfeldern, die technik-interessierten Frauen ebenso offenstehen wie Männern und guten Arbeitsbedingungen. Schulen, Universitäten, Staat und Unternehmen können gemeinsam Bedingungen schaffen, um Fachkräfte zu entwickeln und zu fördern. ■

Weiterführende Literatur:

Anne M. Schüller/Alex T. Steffen: Fit für die Next Economy, Zukunftsfähig mit den Digital Natives, Wiley Verlag

<http://www.spiegel.de/karriere/generation-y-so-haben-die-millennials-die-arbeitswelt-bereits-veraendert-a-1195595.html>

<https://stellenmarkt.faz.net/karriere-lounge/markt/war-for-talents/>

VOM BABY-BOOMER BIS ZUR GENERATION „ARTIFICIAL INTELLIGENCE“

Auswirkungen der Digitalisierung auf die Arbeitnehmer von heute und morgen

Derzeit arbeiten in vielen Betrieben vier Generationen von Mitarbeitern zusammen: da ist die mittlerweile relativ kleine Gruppe der „Baby Boomer“ (1946 bis 1964 geboren), die insbesondere in traditionell ausgerichteten Betrieben oftmals Führungspositionen innehat. Dann verjüngt es sich von den Generationen X (1965 bis 1980) und Y (1981 bis 2000), die auf dem Höhepunkt ihres Berufslebens stehen bis hin zur Generation Z (ab 2001), die heute als Praktikanten und Azubis auf den Arbeitsmarkt kommen. Diese vier Generationen sind entscheidend geprägt vom technologischen Wandel der letzten Jahrzehnte, der sich auf das Arbeitsverhalten auswirkt.

Unter **Diversity** versteht man die Vielfalt bei der Zusammensetzung der Belegschaft. Insbesondere ausgelöst durch den Fachkräftemangel erkennen Unternehmen, dass Diversity ein wichtiges Thema ist. Dabei geht es um Unterschiede bei Qualifikation, Charakter, Geschlecht, Nationalität und Altersgruppen.

Während sich die Generation X, ebenso wie viele aus der 60plus-Generation, als „digital immigrants“ neue Technologien angeeignet hat und mittlerweile problemlos mit Computern, Tablets und Smartphones umgeht, sind die Generationen Y und Z als „digital natives“ von Anfang an mit modernen Technologien aufgewachsen – von Internet und sozialen Medien bis hin zu mobiler Kommunikation, die in den letzten Jahren sprunghaft zugenommen hat.

Generation „always-on“

Während die X-Generation ins Internet geht, ist die Generation Y „längst drin – und zwar dauernd. Für sie ist das keine Parallelwelt, sondern voll ins Offline-Leben integriert“ erklärt die Business-Expertin Anne M. Schüller. Das verändert für die Generation Y Arbeitskonzepte, Geschäfts-, Kauf- und Lebensmodelle. Unternehmen müssen daher lernen,

dass diese Generation anders denkt und handelt als sie – sowohl als Arbeitnehmer als auch als Kunde.

Mit künstlicher Intelligenz aufwachsen

Noch einen Schritt weiter geht es bei den Jahrgängen ab 2010, den Arbeitnehmern von morgen. Sie zählen zur Generation „artificial intelligence“, denn für sie gehören nicht nur moderne Technologien wie wir sie seit 20 Jahren kennen, zum Alltag, sondern auch künstliche Intelligenz. Sie werden nicht nur seit dem Alter von zwei oder drei Jahren daran gewöhnt sein, mobile Endgeräte zu nutzen. Vielmehr werden für sie Augmented Reality und Virtual Reality so selbstverständlich sein wie für die Generation Y der PC als Arbeitsgerät.

Menschliche Eigenschaften punkten im Roboterumfeld

Nachdem die „Generation AI“ alle



Vorteile künstlicher Intelligenz voll nutzen wird, werden Mitarbeiter, Führungskräfte oder Gründer zukünftig für das geschätzt werden, was künstliche Intelligenz nicht kann. Hierzu zählen Eigenschaften wie Kreativität, Einfühlungsvermögen, Neugier und moralisches Urteilsvermögen. „Routine-Tätigkeiten wird diese Generation kaum noch ausführen“, meint der US-Marktforscher Garner, denn die werden von Robotern übernommen werden.

Best-of der Generationen schaffen

Die unterschiedlichen Wertvorstellungen und technischen Ambitionen, die beim Zusammentreffen der heute knapp 20- bis gut 60-Jährigen aufeinandertreffen, bringen die Chance mit sich, in einem guten generationenübergreifenden Arbeiten ein „Best of“ der Talente, Erfah-

rungen und des Know-hows aller Altersgruppen zu schaffen. Idealerweise setzt daher ein Unternehmen, das in der Industrie 4.0 ein sicheres Standbein haben will, auf eine gut ausgewogene Mischung der Generationen. So kann sie den Wissenstransfer von den Älteren zu den Jüngeren ebenso sicherstellen wie das Mithalten beim technologischen Wandel. ■

Weiterführende Literatur:

Christian Scholz: Generation Z. Wie sie tickt, was sie verändert und warum sie uns alle ansteckt, Wiley-Verlag
https://www.cio.de/a/gen-artificial-intelligence-waechst-heran,3563657?utm_source=www.humanresourcesmanager.de_newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=20180214-ps-hrm-5298&utm_content=3074898

PERSONALSUCHE GOES ONLINE

High Potentials mit digitalen Tools tracken

Stellenanzeige schalten, Stapel von Bewerbungsmappen sichten, Kandidaten einladen – dieses langwierige Procedere stirbt langsam aus. Inserate gibt es zwar weiterhin, aber schon lange ist die Onlineversion viel wichtiger geworden als die Tageszeitung. Die Generation, die Unternehmen heute als Mitarbeiter sucht, ist im Internet anzutreffen. Und wo sie schon mal dort ist, will sie auch gleich für Bewerbungen flexibel und digital agieren – so wie sie es von anderen Lebensbereichen gewöhnt ist. One-Click-Bewerbungen, Online-Bewerbungsformulare und Chatbots sind schnelle Wege, über „hop oder top“ zu entscheiden. Vom Bewerbungsverfahren bis zur Auswahl der Kandidaten wird in Zukunft der Großteil der Stellenbesetzungen digital ablaufen. Das letzte Wort hat natürlich weiterhin der Mensch, aber die Rolle, die der Personalentscheider in Zukunft spielt und seine Methoden verändern sich grundlegend.

Das die Personalauswahl sich weiterentwickelt von einer weitgehend manuellen hin zu einer technischen Vorgehensweise, hat vor allem zwei Aspekte: zum einen ergänzen und erleichtern, wie in vielen anderen Lebensbereichen, computerbasierte Techniken die menschliche Arbeit, sorgen für mehr Effizienz, Geschwindigkeit und eine hohe Trefferquote. Zum anderen hat sich das Umfeld verändert, in dem Unternehmen Bewerber antreffen. Die Generationen X und Y, die heute im Fokus der Personaler stehen, sind in Zeiten von Fachkräftemangel sehr gefragt. Um sie zu erreichen, müssen Unternehmen dorthin, wo die Wunschkandidaten sich aufhalten: in die digitale Welt.

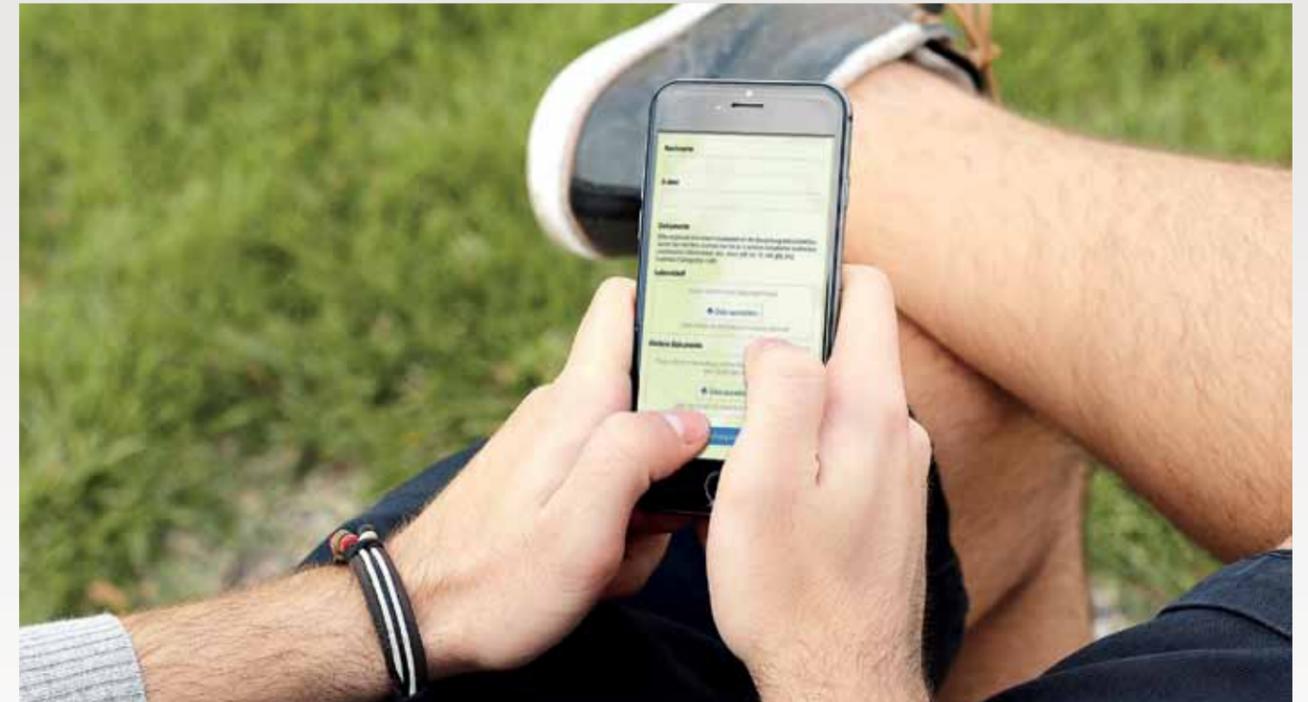
Der Arbeitgeber als Marke im Wettbewerb um Mitarbeiter

Größer denn je ist die Herausforderung, diese Arbeitskräfte, ob jünger oder älter, auch zu finden und langfristig an das Unternehmen zu bin-

den, denn durch einen Fachkräftemangel, der sich in vielen Branchen immer stärker zeigen wird, hat sich der Markt dahin entwickelt, dass die Arbeitnehmer die Wahl haben zwischen vielen Stellenangeboten und Firmen sich bei ihren potenziellen Mitarbeitern bewerben müssen. „Employer Branding“ gehört daher zu den Zauberwörtern, mit denen sich Personalabteilungen nicht erst seit gestern beschäftigen sollten.

Gelebte Werte statt nette Etiketten

Es reicht nicht mehr, sich mit guten Produkten einen Namen zu machen, auch als Arbeitgeber muss ein Unternehmen an seiner Position als beliebte Marke auf dem Markt der Möglichkeiten arbeiten, sich gut präsentieren, von Wettbewerbern abheben und halten, was es verspricht. Denn schnell hat sich ein Unternehmen Attribute wie „flexible Arbeitsmöglichkeiten“ und „Offenheit für Ideen“ auf die Fahnen geschrieben.



Genauso schnell wird das aber auch als Plattitüde entlarvt, wenn die Gleitzeit das Maximum an Flexibilität der Arbeitsbedingungen ist und Ideen nur dann eine Chance haben, realisiert zu werden, wenn sie vom Chef kommen. Gerade Arbeitnehmer der Generationen X und Y, für die Arbeit ein Teil des Lebens, aber bei Weitem nicht der wichtigste ist, sehen sich da schnell nach anderen Möglichkeiten um. Sie suchen nämlich nicht nur Tätigkeit, sondern vor allem einen Sinn in dem, was sie tun. "Die Haltung hat sich verändert", beobachtet Annett Polaszewski-Plath, Deutschlandchefin von Eventbrite. "Heute gilt: Ich bin nicht hier, weil ich muss. Sondern weil ich will."

Sinnhaftes Tun zieht High Potentials an

Millenials leben nicht, um zu arbeiten und arbeiten auch nicht nur, um zu leben. Sie suchen nach einem Sinn und Zweck in ihrem Tun. Entsprechend anziehend wirkt auf High Potentials eine Firmenkultur, in der ihre Mitge-

staltung ausdrücklich erwünscht ist, in der sie ihre Talente entfalten und Verantwortung übernehmen können. Das ist den jungen Arbeitnehmern wichtiger als die Gratis-Obstschale im Büro und der Kickertisch im Pausenraum. Die sind „nice-to-have“, aber nicht so wichtig wie Teamarbeit, eine gute Feedback-Kultur und Work-Life-Balance.

Tu' Gutes und rede darüber!

Storytelling ist ein Erfolgsrezept für gutes Employer Branding, das immer mehr Firmen einsetzen, um neue Mitarbeiter für sich zu gewinnen. Denn wesentlich authentischer als eine schöne Beschreibung von Flexibilität und Teamgeist wirkt es, wenn Mitarbeiter selbst zu Wort kommen und erzählen, was sie im Unternehmen tun und was sie antreibt. Auf vielen Karriereseiten findet man diese Stories mittlerweile in Form von Videos, in denen Mitarbeiter ihren Job oder ihr Unternehmen vorstellen. Das ist ideal für die Millenials, denn die sind es von Youtube & Co. gewöhnt, sich ►►



Chatbots (auch Chatterbots) oder kurz Bots sind textbasierte Dialogsysteme, die aus einer Texteingabemaske und einer Textausgabemaske bestehen. Darüber können User in natürlicher Sprache mit den dahinterstehenden Systemen kommunizieren. Technisch betrachtet sind diese Bots jedoch eher mit Volltextsuchmaschinen verwandt als mit künstlicher Intelligenz.

mit Erklärvideos neue Bereiche zu erschließen. In Videos kommt leichter als in Worten rüber, welcher Geist in einem Unternehmen herrscht. Bewerbern kann auf diese Weise gezeigt werden, wie ein Unternehmen dort arbeitet und welchen Arbeitsstil sie haben. So können Neu-Interessenten ein Gespür dafür bekommen, ob sie zum Unternehmen passen.

Der Computer als Recruiting-Tool

Hat es das Unternehmen geschafft, Bewerber für seine Stellen zu gewinnen, sucht es heute bei der Personalauswahl oftmals technische Unterstützung. Ein Hilfsmittel dabei sollen „Bots“ seien, Job-Bots, Recruiting-Bots oder Career-Bots. Sie bieten neue Formate, um sich über das Handy, Tablet oder den PC bewerben zu können – ohne langes Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse, einfach nur mit den wichtigsten Kurzinfos zur Person. "Wir haben den Lebenslauf schon vor zwei Jahren abgeschafft", sagt HR-Expertin Anna Ott, "In digitalen Berufen sagen die Erfahrung und der Uni-Abschluss wenig über den Erfolg im Unternehmen aus." Erfolgreiche Projekte und Persönlichkeit sind wichtiger meint Ott, die bei Hub:raum, dem Inkubator der Deutschen Telekom, tätig ist.

Talk mit dem Bot

In ihren 18 Jahren Recruiting in der

Internetbranche hat Anna Ott gelernt, dass sie Bewerber nicht so gut kategorisieren. „Die Vergangenheit verrät weniger über die Zukunft“ ist ihre Erfahrung. Um Personalsuche schnell und effizient zu gestalten, übernimmt ein Chatbot auf der Facebookseite des Unternehmens die erste Kontaktaufnahme mit potentiellen Kandidaten. „Für jede Stellenausschreibung haben wir drei Fragen formuliert, die der Kandidat beantworten soll, bevor er sich bewirbt“ so Ott. Die Antworten sind für sie aussagekräftiger als der Lebenslauf. Interessenten können den Chatbot alles fragen, was er weiß und er kann umgekehrt Fragen an den Bewerber stellen. Erst wenn der Chatbot auf eine Frage keine Antwort mehr weiß, wird Anna Ott die Frage anonym zugeschickt.

Bots sind neutral in der Auswahl

Wissenschaftler und Personaler versprechen sich viel von Bots. Sie sollen das leisten, was Menschen nicht immer gelingt: den perfekten Bewerber für eine Stelle zu finden. Ihr unschlagbarer Vorteil dabei ist, dass sie ganz ohne Vorurteile und Antipathien auswählen und der Algorithmus die Auswahl bestimmt "Bots treffen ihre Einstellungsentscheidung anhand neutraler Daten. Dadurch wählen sie viel diskriminierungsfreier aus als ein Mensch", sagt Wirtschaftsinformatiker Tim Weitzel von der Uni Bamberg, wissenschaftlicher Leiter der jährlichen Recruiting-Studie des Jobportals Monster. "Ein Bot kann etwa aus Bewerbungen A-B-C-Stapel vorsortieren oder Kandidaten offene Stellen aufgrund ihrer Kandidaten- und Stellenprofile vorschlagen."

Auswertung digitaler Fußspuren

In Zukunft werden Bots so weit entwickelt sein, dass sie die digitalen Fußabdrücke, die wir im Internet zu-

rücklassen, gezielt auswerten, um geeignete Kandidaten für Unternehmen herauszufiltern. Theoretisch weiß das Internet eine Menge über einen Menschen: was er einkauft, welche Musikrichtung ihm gefällt, welche Hobbies er hat. Weitere Details lassen sich aus den Profilen auf Facebook, Xing, Instagram & Co. herauslesen. Daraus können Personaler sich ein Stück weit erschließen, was für ein Typ Mensch jemand ist und welcher Job und welches Team zu ihm passen könnte.

Menschen werden nicht durch Computer ersetzt

Menschen haben auch in Zeiten digitaler Personalauswahl eine wichtige Funktion. Sie füttern Suchmaschinen mit den Suchbegriffen, die den Weg zum Wunsch-Mitarbeiter ebnen sollen und arbeiten sich im „Active Sourcing“ durch Online-Profilen oder werten Profilsuchen von Tools aus. Hier Massen-Anfragen an alle geeigneten Kandidaten loszuschicken, führt selten zum Ziel. Gerade Kandidaten aus gefragten Fachbereichen, zum Beispiel Informatiker und Ingenieure, sind von Active Sourcing zunehmend genervt, weil sie mehrmals wöchentlich oder täglich generische Anfragen erhalten. Dass die Firmen, die ein Budget, eine festgelegte Strategie und geschulte Mitarbeiter im Active Sourcing haben, bestätigt die Studie „Recruiting Trends 2018“: „Bei den Top-Performern sind die Mitarbeiter besser geschult, die Zielgruppen besser definiert und die Anschreiben individueller. Zusätzlich haben Top-Performer eher das Nachfassen bereits angesprochener Kandidaten sowie die Kontaktaufnahmen für ein erstes Gespräch definiert.“

Faktor Mensch bleibt unersetzlich

Es kommt also immer wieder auf den Menschen an: während des Auswahl-

verfahrens und bei der abschließenden Entscheidung für den Kandidaten, der nicht nur laut Computerauswertung, sondern auch vom menschlichen Bauchgefühl her am besten zur Stelle und ins Team passt. Anders als ein Computer erkennt im Endeffekt vielleicht gerade ein Mensch den idealen Mitarbeiter, der zwar nicht ins Raster passt, weil er bei seinem bisherigen beruflichen Weg einige Umwege gegangen ist, der aber genau die Willensstärke und Innovationskraft mitbringt, auf die es ankommt. Denn mehr als je zuvor werden in Zukunft Querdenker gefragt sein. ■

Erfolgreich unterwegs in der digitalen Personalwelt:

- ▶ Online als interessanter Arbeitgeber präsent sein und die Unternehmenskultur widerspiegeln (Employer branding)
- ▶ Effiziente Tools anbieten, die das Bewerben leicht machen: One-Click-Bewerbungen, Online-Bewerbungsformulare, Chatbots
- ▶ Instrumente, mit denen Sie passgenau den richtigen Bewerber finden: Matching von Stelle und Bewerber mit Hilfe von Eignungsdiagnostiktools
- ▶ Als Unternehmer aktiv in den sozialen Medien, Bewerberprofilen etc. nach Kandidaten suchen
- ▶ Authentisch bleiben: glänzende Versprechungen und Plattitüden werden im analogen Arbeitsalltag schnell entlarvt

Weiterführende Literatur:

- <https://www.uni-bamberg.de/isdl/transfer/e-recruiting/recruiting-trends/recruiting-trends-2017/>
- <http://www.spiegel.de/karriere/generation-y-so-haben-die-millennials-die-arbeitswelt-bereits-veraendert-a-1195595.html>
- <https://stellenmarkt.faz.net/karriere-lounge/markt/war-for-talents/>
- https://media.newjobs.com/id/hiring/419/page/Recruiting_Trends_2018/Monster_Recruiting_Trends_2018_Social_Recruiting_Active_Sourcing.pdf
- <https://www.gruenderszene.de/allgemein/hr-interview-recruiting-tipps-lebenslauf-abgeschafft>

EMPLOYEE LIFECYCLE

Das PERSOscreen®-System begleitet Sie als Unternehmer, Führungskraft oder HR-Experte über die gesamte Verweildauer der Mitarbeiter im Unternehmen



Personalauswahl

PERSOscreen® unterstützt Personalverantwortliche als objektives Eignungsdiagnostik-Instrument bei der Mitarbeiterauswahl. Die Führungskraft definiert die fachlichen und persönlichen Anforderungen für die Stelle. Diese werden onlinebasiert mit den Eigenschaften des Bewerbers abgeglichen.

Die PERSOscreen®-Auswertung ist eine schnell verfügbare und präzise Entscheidungshilfe, die aufzeigt, wer am besten zu der Position passt.

Personalgespräch

PERSOtalk® ist die konsequente Fortsetzung der Personalauswahl mit PERSOscreen®. Als Ausgangsbasis für Personalgespräche analysiert es onlinebasiert die Stellendefinition und Mitarbeiterereinschätzung der Führungskraft im Abgleich mit dem Selbstbild des Mitarbeiters.

Die Auswertung liefert Führungskraft und Mitarbeiter eine praktische, objektive Gesprächsgrundlage, die Entwicklungsbedarf und gemeinsame Ziele aufzeigt.

Stresstest

Der MENTALindicator ist ein Schnelltest, der als Stress-Frühwarnsystem das Belastungspotenzial anzeigt. So können Sie auf den ersten Blick erkennen, ob bei einem Mitarbeiter aufgrund beruflicher oder privater Ursachen eine Stressge-

fährdung vorliegt und gezielt gegensteuern, bevor es zu dauerhafter Leistungsminde-

rung oder längeren krankheitsbedingten Ausfällen kommt. Der MENTALindicator ist damit auch für den Einsatz im Rahmen des BGM geeignet.

Personalentwicklung

PERSOscreen® ist ein effizientes Instrument, um die Talente und Potenziale von Mitarbeitern zu erkennen und zielgerichtet zu fördern. Bei geplanten Umstrukturierungen oder der Besetzung von Führungspositionen kann genau analysiert werden, welcher Mitarbeiter für welche Aufgabe gut geeignet ist.

Personalentwicklungsmaßnahmen lassen sich anhand der PERSOscreen®-Auswertung individuell auf den Mitarbeiter abstimmen, um seine Fähigkeiten für bestehende oder neue Aufgaben gezielt weiterzuentwickeln.

Burnout-Prävention

Ein dauerhaft hoher Stresspegel erhöht die Gefahr eines Burnouts, der lange Fehlzeiten am Arbeitsplatz nach sich zieht. MENTALscreen analysiert zielgerichtet die Burnout-Gefährdung, indem er aufzeigt, wo berufliche und private Belastungsfaktoren, aber auch ausgleichende Stressresistenzen vorhanden sind. Damit kann er als ausführliche Variante des MENTALindicators hinzugezogen werden, um Ansatzpunkte für individuelle Lösungen zur Stressbewältigung aufzuzeigen.

„RSI hat ein qualifiziertes und innovatives Team und setzt auf kompromisslose Qualität.“ *Georg Paulus*



Was ist Ihr Kerngeschäft?

Frank Möller: Unsere Hauptkompetenz ist die Überprüfung von bestehenden Blitzschutzanlagen jeglicher Art im gesamten Bundesgebiet. Wir sprechen nicht mehr vom einfachen „Blitzableiter“, sondern von komplexeren Blitzschutzsystemen. Eine komplexe Blitzschutzanlage besteht aus 3 Komponenten: Der klassische äußere Blitzschutz, der innere Blitzschutz-Potenzialausgleich und der immer wichtiger werdende Überspannungsschutz. Wir betreuen somit sehr viele große überregionale bzw. bundesweit tätige Facility Management Unternehmen, die für größere Immobilieneigner deren Portfolio betreuen, verwalten und bewirtschaften.

Ist es eine junge Firma, oder wurde diese Firma übernommen?

Frank Möller: Ich arbeite seit 17 Jahren in der Blitzschutzbranche und habe vor fast 10 Jahren in 2002 dieses Unternehmen gegründet.

Die Kunden der RSI Blitzschutzsysteme GmbH haben eines gemeinsam: die Floskel „Wie vom Blitz getroffen“ gehört nicht zu ihrem Wortschatz. Mit viel Elan und Erneuerungsdrang betreut das RSI Team um das sympathische Inhaberpaar Möller den Bedarf bezüglich Überprüfung und Instandhaltung von Blitzschutzanlagen. 27 Mitarbeiter und mehrere Kooperationspartner, die international tätig sind, erfassen die Kundenwünsche präzise und zu vollster Zufriedenheit. Das der Service nach Außen stimmt, liegt auch an dem innerbetrieblichen Klima der bodenständigen, sagen wir mal „gut geerdeten“ Crew.

Die aktuelle Auszeichnung mit dem Traumfirma-Award ist dafür die beste Bestätigung. Das innovative Unternehmen steht auf Erfolgskurs und die Aussichten auf Erweiterungen des Leistungsspektrums sind sonnig bis heiter - mag es donnern und blitzen, so viel es will. Hier sind alle positiv geladen!



Sie hatten eine Umstrukturierung, was hat sich geändert?

Frank Möller: Das Unternehmen wurde anfänglich von 3 Gesellschaftern gegründet und finanziert. Nach relativ kurzer Zeit im Oktober 2006 verabschiedete sich der erste Mitgründer, nach einer langwierigen Krankheitsphase. Im Oktober 2010 verließ mein zweiter Kompagnon ebenfalls die RSI. Grund dieses Ausscheidens waren unterschiedliche Auffassungen und daraus resultierend unüberbrückbare Differenzen in den Bereichen Unternehmensfinanzierung und Personalmanagement. Es ist nach dem Ausscheiden des Kompagnons und dem Einsteigen meiner Gattin Elisabeth Möller als Gesellschafterin somit ein reines mittelständiges Familienunternehmen geworden.

Welche Innovationen wird es bei RSI geben?

Frank Möller: Die RSI Blitzschutzsysteme GmbH ist im Bereich IT-Verwaltung sicherlich führend in ihrer Branche.

Der sicherste Weg zum Werterhalt Ihrer Immobilie !

Das heißt wir arbeiten mit einer sehr professionellen ERP-/CRM-Software. Daraus ergibt sich auch zukünftig die Möglichkeit unseren Kunden einen eigenen Kunden-Login über die Website zu ermöglichen, so dass unser Kunde jederzeit Zugriff auf die wichtigsten Daten in Bezug auf Einhaltung der Prüfungsfristen bzw. Abarbeitung der Wartungsmängel ersehen kann. Desweiteren erweitern wir unser Dienstleistungsspektrum im vermitteln von Dachflächen auf bestehenden Gebäuden für diverse Photovoltaik-Anlagen-Erbauer.

Wen bedienen Sie genau, wer ist die Zielgruppe?

Frank Möller: Unsere wichtigsten Zielgruppen sind die Facility Manager, Hausverwaltungen, Industriekunden, Einkaufszentren, Hotels, Krankenhäuser, Alten- u. Pflegeheim wie auch der kleine Immobilienbesitzer, die die bestehenden Blitzschutzanlagen warten lassen müssen bzw. wollen. Die bundesweit tätigen Verwalter haben mit uns und unserer professionellen Datenbank, sowie unserem Vertriebs-Aussen-/Innendienst eine erstklassige, fristgerechte und fachmännische Betreuung ihres Immobilienportfolios.

Wie regional wird diese Zielgruppe bedient?

Frank Möller: Wir sind ein Bundesweit tätiges Unternehmen, dass natürlich durch seine Kunden seine bestimmten regionalen Schwerpunkte hat. Unsere stärksten Regionen sind das Rhein-Main, Rhein-Ruhr, Rhein-Neckar-Gebiet und Oberbayern mit Großraum München.

Wer sind Ihre Mittler für die Zielgruppe bzw. mit welchen Branchen kooperieren Sie eng zusammen?

Frank Möller: Wir bedienen uns hauptsächlich aus den Informationen unserer Kunden. Der Verwalter eines Gebäudes kennt meist auch den neuen Eigentümer bzw. den neuen Verwalter eines Objektes. Die Immobilienbranche lebt auch im großen Maße davon, dass das Immobilienportfolio zum Teil gehandelt wird. Da wir stets mit unseren Verwaltern im persönlichen Kontakt sind, erfahren wir sehr viel bzw. auch ziemlich schnell, was sich bei ihnen im Verwaltungsbestand verändert. Wir versuchen jegliche Veränderung mitzugehen bzw. zu akquirieren.

Durch die bundesweite Tätigkeit kennen wir bzw. kennt unsere Datenbank alle großen Immobilienbesitzer bzw. Immobilienverwalter.

Was sollten wir unbedingt noch über Ihre Firma wissen?

Frank Möller: Wir sind kein klassisches Blitzschutzunternehmen, das hauptsächlich an Neubauten Blitzschutzanlagen plant und errichtet, sondern wir sind ein dienstleistendes Präventions-Unternehmen, das den bestehenden Gebäuden und den darin befindlichen bzw. tätigen Personen viel Sicherheit und Schutz bietet und den verantwortlichen Betreibern die immensen Haftungsrisiken minimiert. Wir arbeiten nicht nur an den „passiv“ elektrischen Anlagen (Blitzschutz), sondern auch an aktiven elektrischen Betriebsmitteln. Wir überprüfen für die Unternehmer/Arbeitgeber, deren elektrische ortsfesten (Elektroanlagen) und ortsveränderlichen (elektrische Geräte) Betriebsmittel bzgl. der Arbeitssicherheit der Arbeitnehmer gemäß den Unfallverhütungsvorschriften (UVV) der Berufsgenossenschaften (BGVA3) bzw. gemäß der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV). Wir arbeiten am sicheren Werterhalt von Personen und deren genutzten Immobilien.

Welche Leitgedanken haben Sie zur TRAUMFIRMA gemacht?

Frank Möller: Ein Umfeld von dauerhafter hoher Motivation zu schaffen, in dem das Klima stets ermutigend und erfolgreich wirkt. Wir gestalten eine offene und transparente Kommunikation mit klarem Feedback. Wir schaffen ein Klima in dem Fehler und Irrtümer nicht bestraft werden. Stetige Veränderungen und Herausforderungen lassen wir zielgerichtet mitgestalten, somit können Emotionen wie Ängste, Widerstände und Konflikte abgebaut werden („Verändern macht mehr Spaß als verändert werden“). Wir erkennen Talente und wollen diese fördern. Mit absoluten Respekt und Wertschätzung auf gleicher Augenhöhe dem Nächsten gegenüber begegnen. Wir sind ein „Forum“ von Mitgestaltern und Mitentscheidern, dadurch entsteht Vertrauen und Orientierung.

T E A M = Talent-Einheit Aus Menschen!



Formschöne Wärme

Das Erfolgs-Duett mit dem erstaunlichen DESIGN.HEIZBAUM

Liebe Orhideal Freunde und Geschäftspartner, den Spruch „Bilder sagen mehr als 1000 Worte“ strapazieren wir hier gerne! Dieses außergewöhnliche Design ist schön anzuschauen und hat dazu noch Heizfunktion. Der Blick in den Shop lohnt sich! Magret Lohmann, der kreative Kopf, und Daniel Plünder, der Handwerker im Unternehmen DESIGN.HEIZBAUM, sind die Möglichmacher dieser edlen Objekte. Dass hier viel Zeit und Liebe zum Detail steckt, brauchen wir nicht zu betonen! **Einfach online surfen und schon wird er wahr, der Traum vom Baum!**

www.design-heizbaum.de

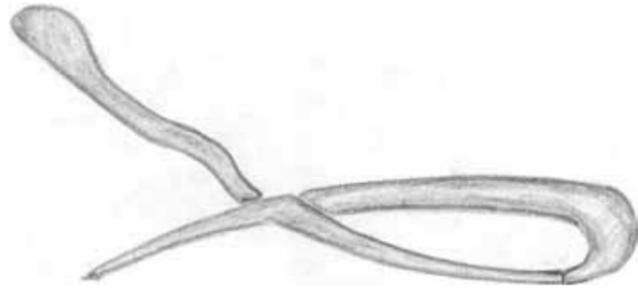


Shop
des Monats

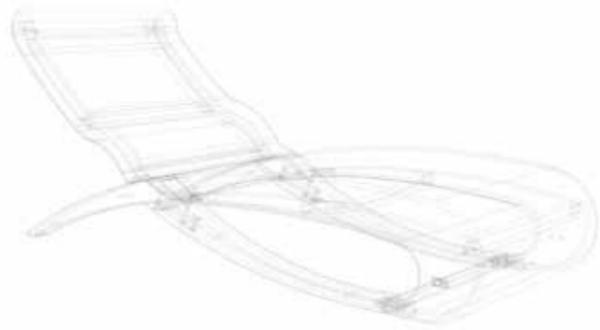
...die Idee



...die Skizze



... die Konstruktion



... das Ergebnis



hier: Oberfläche in aufwendiger Bronze-Optik

Neue Formen braucht das Land...

Weitere außergewöhnliche Möbel und Accessoires entwerfe, konstruiere und stelle ich nach den Wünschen meiner Kunden her: Stühle, Sessel, Couchgarnituren, Treppen oder was immer Sie sich vorstellen ... vereinbaren Sie einen Termin und lassen Sie sich überraschen!

www.designbykoll.de



Manfred Koll



System
des Monats

www.t-raumdesign.at

Spannende Wände & Decken

Planen Sie eine neue Wohnraum- oder Geschäftslokalgestaltung, dann sind Sie bei Atak Tahan genau richtig. Der Designprofi bietet mit T-Raumdesign Spanndecken Systeme und Lichttechnik für Wohn- und Geschäftsräume aller Art. Der gefragte Decken- und Wandgestalter und seine Geschäftspartnerin Gül Capan setzen moderne und kreative Raumgestaltungen um, deren Montagen schnell und unkompliziert verlaufen.

„Wir bringen bis zu 20m² Spanndecke an - an nur einem Tag, ohne Schmutz- und ohne viel Lärm! Wir garantieren unseren Kunden, derzeit aus ganz Österreich, einen schnellstmöglichen Termin, auf Ort und Stelle.“, so Atak Tahan. Das Spanndecken-System ist eine Technik, nach der die besonderen Alu-Profile in verschiedenen Farben und Geweben aufgrund deren außergewöhnlichen Beschaffenheit durch Erwärmung in die gewünschte Form gebracht und gespannt werden. Diese Technik ermöglicht neben den geraden, kreisförmigen

und anderen geometrischen Formen auch Radius-Anwendungen wie Gewölbe und Kuppen. Dank der Elastizität ermöglicht diese Technik bei jeder Decke originale Gestaltungen in jedem Projekt. Das Spanndecken-System ist nicht nur für Decken sondern auch an Wänden für dekorative Zwecke anwendbar und dabei in jeder Form möglich. Die Spanndecken werden durch Wasser und Nässe nicht beeinflusst, benötigen weder Pflege noch Anstriche und können gereinigt werden. In die Spanndecken kann man auch Beleuchtungen einbauen. Hier einige Vorteile:

- sauber und hygienisch
- flexibel und langlebig, bis zu 80% energiesparend
- umweltfreundlich & einfache Montage
- weltweit geltendes B1 Zertifikat & 25-Jahre Garantie

Info-Telefon: +43 699 1019 6735
www.t-raumdesign.at

„Wir machen
Ihre T-Räume wahr!
Die einzige Grenze ist Ihr
Vorstellungsvermögen“



Hotel des Monats

Backenköhler's Seminar- & Veranstaltungshotel



Wir bieten ein begleitendes Gesamtkonzept unter einem Dach. Hotel, Restaurant, Seminare, Tagungen, Workshops, Events, Persönlichkeitsentwicklung, Unternehmensentwicklung, hausinterne Zeitwende®-Akademie mit Training, Coaching und Beratung, Vorträge bis 700 Personen.

Verbinden Sie sich mit uns, um den notwendigen Wandel in Gesellschaft und Unternehmen voranzubringen. Wir leben, was wir sind - gemeinsam mit Ihnen.

www.hotel-backenkoehler.de



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!



Für ein gutes Bauchgefühl

„Original Share Frucht“ ist ein wahres Krafft paket voller Enzyme und probiotischer Mikroorganismen. Dadurch kann sie unseren Körper mit wertvollen Darmbakterien versorgen. Ein gesundes Darm-Milieu ist die Basis für probiotische Darmbakterien und ein gesundes Mikrobiom bzw. eine gesunde Darmflora, welche für eine gesunde Verdauung notwendig ist. Versuchen Sie es!



www.golightness.com

El viva Agentur Leben

Seminaranbieter
des Monats

Wir sind die Agentur Leben: Alexandra Knauf und Jonny Roger Herrmann mit Sitz in Spanien an der Costa del Sol – Coin Provinz Málaga. Die Agentur Leben ist ganzheitlich, natürlich und einfach. Wir arbeiten in zwei ergänzenden Bereichen: „Back to Nature“ und „Gesund werden und leben“.

„Back to Nature“ – Alexandra Knauf

„Back to Nature“ vermittelt Ihnen die bewusste Anwendung von natürlichen Rohstoffen in ihrem alltäglichen Leben. Ist Ihnen bewusst welche chemischen Substanzen Sie täglich Ihrer Haut zuführen? Meine selbst hergestellte Naturkosmetik ist ein Mehrwert für unser größtes Organ – die Haut. Ihre Naturcreme wird individuell nach Wunsch für Sie hergestellt.

- Was ist Ihr Lieblingsduft?
- Wie fühlt sich Ihre Haut an (trocken, fettig oder unrein)?
- Haben Sie Hautprobleme wie z.B. Akne, Schuppenflechte, Neurodermitis oder ähnliches?

Offt sind Alkohol und chemische Substanzen die Ursache für Unverträglichkeit und unschönen Reaktionen Ihrer Haut. Damit ist nun Schluss! Sie erhalten Lösungen in meiner Beratungsstunde. Nach unserem Gespräch stelle ich Ihre individuelle Hautcreme her. Weiterhin berate ich Sie gerne, wie sie chemische Produkte z.B.: Waschmittel, Reinigungsmittel, Zahnpasta und vieles mehr in Ihrem Haushalt mit natürlichen Mitteln ersetzen können.

„Gesund werden & leben“ – Jonny Roger Herrmann

Ihre Lebensqualität steht und fällt mit Ihrer Gesundheit! Meine Aufklärung ist ganzheitlich und unterstützt Ihre Heilprozesse und Ihre Gesunderhaltung. Geist, Körper, Seele und Natur sehe ich als untrennbare Einheit.

Meine Inhalte von Tages-Seminaren und Workshops:

- Was ist Gesundheit?
- Warum sind Geist, Körper, Seele und Natur eine untrennbare Einheit?
- Wie aktivieren Sie Ihre Selbstheilungskräfte?
- Was gebe ich meinem Körper in Außen und Innen?
- Was hat meine Seele mit meiner Lebensqualität zu tun?
- Bewusste Anwendung von natürlichen Substanzen für Ihre Gesundheit
- Sie erhalten den ultimativen Fahrplan zur Verjüngung (Reverse-Aging) mit natürlichen Wirkstoffen.



**Individuelle und offene
Seminarangebote unter
www.agentur-leben.com
in Andalusien**

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.

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



Begegnung mit
Walter Hallschmid
Hallschmid GmbH & CoKG
Kleben und Dichten am Bau
Unternehmer des Monats



Podium der Starken Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv
gesehen

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

GU-Roy

Ein Spitzenteam unterwegs mit dem

Klebesystem Innovator

Mit hochwertigen High-Tech-Lösungen ist die Walter Hallschmid GmbH & Co KG eine Top-Adresse für die Baubranche, wenn es um das Kleben und Dichten im Fassaden- und Innenbereich geht. Neben dem Handel mit hochwertigen Klebe-Systemen wird im hauseigenen Innovations- und Schulungszentrum Spezialwissen weitergegeben - immer mit Blick auf die beste Lösung für die Auftraggeber. Bei Walter Hallschmid und seinem Spitzenteam bleiben Sie langjährig kleben - denn hier wird nachhaltig gearbeitet, garantiert! In diesem Sinne - kleben Sie wohl! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

„Wir begleiten
Architekten und Planer
bei der Verwirklichung
ihrer großartigen Ideen!“

www.hallschmid.eu

Hightech-Klebesysteme für Top-Architektur

Rundum-Service
am Bau für
Kleben und
Dichten

„Wir kleben Ihnen eine...

...Fassade!“ Wenn Walter Hallschmid das ausspricht, bekommen Projektentwickler und Architekten glänzende Augen. Denn bei dieser Technik werden kreative Herausforderungen mit brillanten Ergebnissen belohnt. Seine Erfahrungswerte, die Forschungkenntnisse und das Gespür für Material und dessen Verhalten ist für Projektpartner dabei erforderlich.

Orhideal IMAGE: Herr Hallschmid, Orhideal IMAGE Unternehmermagazin hat Ihr Unternehmen bereits 2009 in einer Titelstory als Partner großartiger Bauprojekte gezeigt. Damals begleiteten Sie gerade den Bau des Fußballstadions in Johannesburg zur WM. Seitdem hat sich viel bei Ihnen getan. Versorgen Sie als Klebetechnologie-Experte nach wie vor Ihre Kunden mit einzigartigem Hightech-Wissen zu Klebesystemen?

Walter Hallschmid: Ja, Frau Briegel, mehr denn je. Mein Spezialwissen ist enorm gefragt. Unser Klebespektrum ist mittlerweile sehr umfassend. Es geht um das Kleben und Dichten von Fassaden, um Innenbereiche als auch die Unterkonstruktion (UK). Wir handeln mit Hightech Klebe- und Dichtstoffen von den marktführenden Herstellern je Segment und bringen brachenübergreifendes Wissen aus knapp zwanzig Jahren Erfahrung im Bereich Dichten und Kleben am Bau in die Beratungen und Lösungsfindungen ein. Unsere tägliche Hauptarbeit ist vor allem die Dienstleistung am Kunden in Form von fachmännischer Beratung, Erarbeitung von Lösungsvarianten, Betreuung von der Planung bis hin zur Bau-

stelleneinweisung und Überwachung, Schulung und Zertifizierung von Bauleitern und Monteuren! Wir führen diese Schulungen in Klebesystemen direkt bei uns im Haus oder auf Wunsch beim Auftraggeber vor Ort durch.

Seit Sie sich dem Handel für hochwertige Kleb- und Dichtstoffe am Bau verschrieben haben, sind Sie gern gebuchter Top-Experte für Fachpodien, wie Baumessen oder Architektensymposien und transportieren Ihr Know-how sehr anschaulich. Da müssen Sie sicher immer auf dem aktuellsten Stand bleiben, denn auch in Ihrer Branche sind die ständigen Weiterentwicklungen von Material und Verarbeitungsprozessen rasant, oder?

Definitiv. Nichts ist konstanter als die laufenden Veränderungen. Wir handeln nicht nur mit Hightech Klebe- und Dichtstoffen, wir entwickeln sie durch unsere Erfahrungen aus der Praxis auch laufend weiter. Hier sind wir im ständigen Dialog mit dem Hersteller, bringen aber auch im eigenen Haus Innovationen hervor, wie beispielsweise das GluRay-UK System. Wir sind alleiniger

Anbieter von SikaTack-Panel Klebesystem und Dowsil Panelfix 896. Darüber hinaus bieten wir IndoorPanel Klebesysteme, Folien Dicht- und Klebesystem, Montageklebstoffe und Systemlösungen. Außerdem führen wir neben Schulungen auch Klebprüfungen durch.

Ihr Angebot ist sehr speziell. Ist es den in Branchenkreisen auch sehr bekannt? Oder müssen Sie – weil speziell - sehr viel über den Nutzen Ihrer Arbeit erklären?

Wer unser Leistungsspektrum kennenlernt, ist stets begeistert. Das ist dann selbsterklärend, denn die Menschen, mit denen wir arbeiten haben viel Fantasie. Schauen Sie, Frau Briegel, meist sind es Projektentwickler, Architekten, Planer und Bauprofis, die es schätzen, dass sie durch unser Zutun ihre extravaganten Ideen ausgezeichnet realisieren lassen können, und das mit der nötigen Wirtschaftlichkeit, Flexibilität und Sicherheit. Das hat uns in der Nische stark gemacht. Unsere Zielgruppe sitzt in Deutschland, Österreich und Schweiz. Bis Januar 2018 sind unter unserer Leitung über 1.500.000 m² Fassadentafeln erfolgreich an der vorgehängten, hinterlüfteten Fassade befestigt worden.

Das heißt, man bleibt förmlich an Ihnen kleben?

(wir lachen) Stimmt, Frau Briegel, einmal Hallschmid, immer Hallschmid. Wir stehen für langfristige Kundenbindung, denn das nächste Bauprojekt steht dann wieder an. Bei uns bekommt der Kunde alles bequem aus einer Hand, inklusive der Beratung, Schulung, den Klebprüfungen und Kontakten zu Prüfinstituten oder zu für den Kunden wichtigen Branchen. Ich bin ein leidenschaftlicher Teamplayer, sodass ich immer sinnvoll vernetzen kann.

Ja, so haben wir Sie hier auf der Unternehmerplattform erlebt. Sie denken in Lösungen. Das gefällt mir. Mit wem kooperieren Sie den beispielsweise im Vertrieb?



Verantwortungsvoller
Partner für Planer,
Projektentwickler
und Architekten



„Als Partner übernehmen
wir Verantwortung
und stellen Ihren Erfolg
in den Vordergrund!“

Spezialwissen für Bauprojekte

Handel mit Hightech

Klebe- und Dichtstoffen

- Aussenfassaden (VHF)
- Glasfassaden (Structural Glazing)
- Innenausbau (Wand, Decke, Naßzelle)
- Beschichtungen (Anti-Graffiti)
- UK für Werkstatt

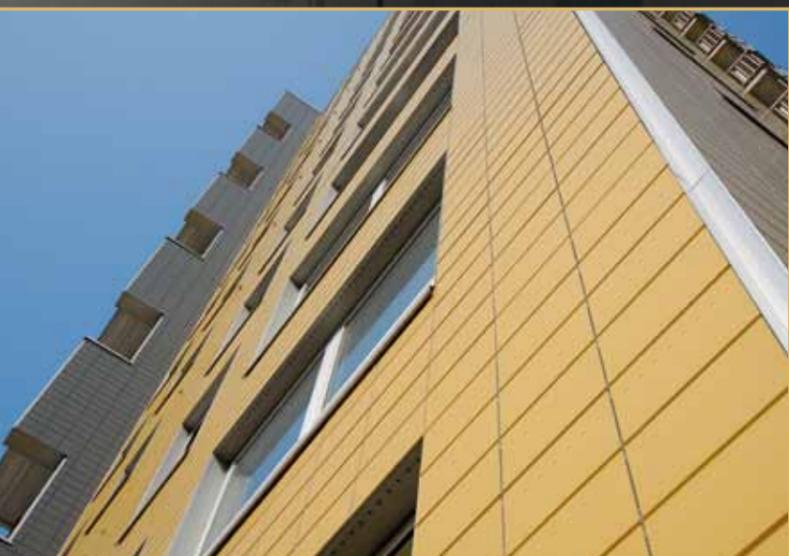
Klebesysteme

- SikaTack – Panel Klebesystem
- Dowsil Panelfix 896 Klebesystem
- IndoorPanel Klebesystem (IPK)
- WH HT 50 Klebesystem
- Graffiti-Guard System
- GluRay UK-System
- Elastoplan EPDM-Foliensystem

Dienstleistung:

- Beratung
- Einschulung und Baustellenbetreuung
- Klebeprüfungen im Hause
- Workshops im Hause

Immer nah am Kunden: Walter Hallschmids Team erweckt Ideen zum K-LEBEN





Spezial-Erfahrung seit 1999:

Bis Januar 2018 sind unter Hallschmids Leitung über 1.500.000 m² Fassadentafeln erfolgreich an der vorgehängten, hinterlüfteten Fassade befestigt worden

„Wir bieten qualitativ hochwertige Produkte, die ein einfaches und kostensparendes Verarbeiten gewährleisten!“

Zum Beispiel mit Planungsbüros, Plattenherstellern oder -händlern, mit anderen Klebe- und Dichtstoffhändlern und Unterkonstruktions-Firmen. Partnerunternehmen greifen bei der Klebethematik auf uns zurück und vermitteln uns weiter.

Dann schauen wir uns mal konkret Ihre Referenzprojekte an. Da sind ja sehr namhafte dabei! Das WM Stadion 2010 in Johannesburg hatte ich ja schon erwähnt.

Dann gibt es da beispielsweise noch die Stadien in Rostock, Hannover, München. Verklebt haben wir auch die Uni Passau, Legoland Günzburg, Fraunhofer Institut in München und Kaiserslautern sowie jährlich viele McDonalds mit der McCafe-Erweiterung.

Das ist dann die Innenraum-Verklebung, nicht wahr? Mit Ihnen können sich Projektentwickler richtig austoben. Keine Idee, die nicht zu kleben wäre, Herr Hallschmid?

Klar, kleben ist mein Leben. Und wir finden für jedes Problem eine Lösung und für jede Lösung ein Problem (*er lacht mich an*). Spaß beiseite Frau Briegel, ich habe immer im Blick, wie es auch rechnerisch für den Kunden optimal wird. Es geht ja nicht nur um die Optik im Bau, sondern auch um die kaufmännischen Größen. Die Lebensdauer einer fachmännisch verklebten Fassade wird auf mindestens 40 Jahre geschätzt.

Das ist enorm wirtschaftlich. Sowohl bei Neubauprojekten als auch bei Revitalisierungsmaßnahmen sind die dekorativen Verkleidungen der Gebäude eine wirtschaftlich hochinteressante Lösung, die sich im Laufe der Jahre am Markt durchgesetzt hat. Aber auch im Innenausbau machen Verklebungen Sinn. So ist ein erhöhter Wandschutz durch stoßsicherer, schalldämmende, elastische und reinigungsfreundliche Oberflächen beispielsweise in Krankenhäusern, Schulen, Kindergärten oder öffentlichen Einrichtungen gefragt.

Ich habe Sie nie gefragt, welches Material hauptsächlich verklebt wird. Da gibt es keine Eingrenzungen, oder?

Das macht uns ja so gefragt. Mit unserem Know-how machen wir Architekten-Träume wahr. Unsere Verklebungstechnologie ist extrem flexibel, so dass durch dieses sogenannte „elastische Verkleben“ unterschiedliche Fassadenelemente, wie Alu, Aluverbund, Faserzement, Keramik, Kupfer, Glasfaserbeton, HPL oder Glas mit jeweils verschiedenen Ausdehnungen dauerhaft miteinander verbunden werden können. Durch Haftzugsprüfungen unter extremen Klimabedingungen mit modernsten Geräten unserer eigenständigen Firma *prosebo proved sealing + bonding* stellen wir die Langlebigkeit der Klebe- und Dichtverbindungen sicher. Mit modernsten technischen Prüfgeräten werden hier umfangreiche Belastungstests der Klebe- und Materialverbindungen durchgeführt.

Kommen wir zu Ihren Innovationen und Produktentwicklungen. Sie haben das GluRay System entwickelt, damit Ihr Kunden noch mehr Spielraum bekommen und die Kosten gleichzeitig im Rahmen gehalten werden. Wozu braucht man GluRay?

Durch verschiedene Umstände kann eine bauseitige Verklebung der Fassadenbauteile ausscheiden oder unwirtschaftlich sein. Ebenso wird durch immer steigende Lohnkosten, weite Anfahrtstrecken zu den Baustellen und immer komplexere Baukörper die Kostenschraube angetrieben. Im Bereich der geklebten Befestigungen ist es nun durch unser System GluRay möglich, auch hier die Synergien der Vorfertigung zu nutzen. Dank einer gezielten und individuell auf das Bauvorhaben abgestimmte Vorfertigung und in Verbindung mit dem bewährten und bauaufsichtlich zugelassenen Klebesystem Sika Tack® Panel und den Systembauteilen von Glue Rail + B-Carrier wird eine größtmögliche Reduzierung der Kosten erreicht.

DIE LIZENZ ZUM KLEBEN



**Passionierte Mission -
Kompetenz gepaart mit Humor:**
Mit einem hochprofessionellen
Team hat sich Vorbildunternehmer
Walter Hallschmid hat sich
mit viel Leidenschaft und
Freude der Klebetechnologie
verschrieben. Sein Schulungs-
zentrum im niederbayerischen
Arnstorf ist ein Anziehungspunkt
für Profis aus der Baubranche
weltweit!

Walter Hallschmid GmbH & Co. KG
Lehmhäuserstr. 20
D-94424 Arnstorf

+49 (0) 8723 96 12 - 0
+49 (0) 8723 96 12 - 70
info@hallschmid.eu

„Innovation
& Kleben ist
mein Leben!“

Erfinder des GluRay Systems

Die Vorteile des Glue Facade System 125
Alu-Unterkonstruktionssystem zur Vorfertigung
geklebter Elemente an der vorgehängten Fassade

01

Einfache, liegende und werksseitige Vormontage

02

**Hohe Qualität der Verklebung ohne Witterungseinflüsse und dadurch
sichere Kalkulation**

03

Schnelle effiziente Vorfertigung mit hoher Kostenersparnis

04

**Demontage der Elemente durch Entfernen der Aushubsicherung
in der Fuge jederzeit möglich**

05

**Ermöglicht die Verwendung dünnerer Platten, da durch die
Klebung die Kraftübertragung optimiert wird (keine punktförmige,
sondern linienförmige Übertragung der Kraft)**

Weitere Informationen auf www.gluray.com

Das geht also schneller?

Weil es die Vorarbeit vereinfacht! Das System ermöglicht die schnelle Montage sowohl stehender als auch liegender Formate. Auch ist es möglich, bei z.B. liegenden Formaten, mehrere Elemente auf einem B-Carrier Träger zusammen zu fassen. Dadurch lassen sich alle Arbeitsschritte gegenüber der Baustellenmontage an meist senkrechten Flächen weiter optimieren. Die Zeitwerte für diese Art der Applikation sind deutlich geringer gegenüber den Zeitwerten der bauseitigen Verklebung. Sie können sich vorstellen, wie gut das bei Planern ankommt. Außerdem scheuen wir nicht die Verantwortung. Ich denke immer im Sinne des Kunden mit, denn der Erfolg ist dann ein gemeinsamer.

Sehen Sie, Herr Hallschmid, das ist der Grund, warum wir bei Orhideal sehr schätzen, Sie als Experte in unserem Bau-Pool dabei zu haben. Sie haben einen ganz einfachen Anspruch: Sie geben sich nur mit der besten Kundenlösung zufrieden!

Dito, Frau Briegel! Ich freue mich auch besonders über unsere gute, langjährige Zusammenarbeit. Ich muss die Vision leben und gehe die Arbeit nachhaltig an. Was nutzt ein schneller Geschäftsabschluss, wenn er nicht hundertprozentig den Bedarf des Kunden abdeckt. Wir bei Hallschmid GmbH & CoKG wollen die absolute Kundenbegeisterung und bekommen dafür die beste Auszeichnung: die Weiterempfehlung!

Lösungsfinder:
Walter Hallschmid und sein Team
begleiten ihre Projekte
mit Weitblick

„Wir sind Revitalisierungsprofis - neben den Klebstoffen werden auch Dichtstoffe für unzählige Anwendungsgebiete angeboten.“

Das Tagesgeschäft besteht in der Hauptsache aus fachmännischer Beratung, Erarbeitung von Lösungsvarianten, Betreuung von der Planung bis hin zur Baustelleneinweisung und Überwachung, Schulung und Zertifizierung von Bauleitern und Monteuren.



Kompetente Schulungen und Fachwissen-to-go

Das Hallschmid Schulungszentrum gilt als Innovationspoint für die Baubranche: neben den hier stattfindenden Informationsveranstaltungen wird auch per Telefon und Skype beraten und betreut. Walter Hallschmid ist weder publikums-, noch kamerascheu und gibt interessante Einblicke in seine Bauverfahren zum Kleben und Dichten



Spitzenergebnisse für
Alltags- und Prestigeobjekte

„Gemeinsam zum Erfolg ist unser Motto!“



Erstklassige Referenzprojekte: Bild oben - Theresienwiese München

Bilder unten, von links nach rechts - Kreispolizeibehörde Mettmann • Köln Arcaden • LEGOLAND • Franziskus Klinik Augsburg



Teampayer im Rampenlicht:
Daniel Rogalsky, Fretus Group,
mit Sir Richard Branson,
Virgin Group beim
Light-the-fire-Event.



www.fretus-group.com

Innovative Arbeitgeber

Geschäftsführer Daniel Rogalsky auf Erfolgskurs Fretus GmbH ergänzt das Team mit engagierten Projektprofis

Ambitionierte Berufseinsteiger, erfahrener Berater, aber auch Freiberufler finden ihren Platz im dynamischen Team der Fretus GmbH rund um Geschäftsführer Daniel Rogalsky. Das junge, dynamische Unternehmen mit Fokus auf Projektmanagement, Prozessmanagement, Qualitätsmanagement und Kostenmanagement ist für die Mitarbeiter ein Place-to-be mit abwechslungsreichen Einsatzgebieten. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen IT, Engineering und administrativen Geschäftsprozessen. Das Fretus-Team unterstützt Führungskräfte, hauptsächlich Teamleiter, unterschiedlichsten Herausforderungen im Projektgeschäft zu meistern und vor allem mehr Ruhe in deren Arbeit zu bringen.

Geschäftsführer Daniel Rogalsky fasst die Kunden folgendermaßen zusammen: „Unsere Kunden sind Führungskräfte von größeren Unternehmen und Konzernen und wirken der Regel in Projekten mit. Innerhalb dieser Projekte haben die Führungskräfte gewisse Aufgaben und Rollen, wie beispielsweise als Teilprojektleiter Qualität, Teilprojektleiter Entwicklung, Teamleiter eines IT-Teams, dass die Aufgabe bekommen hat eine Software einzuführen, usw. Das heißt, sie müssen feste Ziele erreichen, komplexe Aufgaben lösen und Mitarbeiter koordinieren. Zu den regelmäßigen Tätigkeiten der Führungskräfte gehört es in Gremien oder an einzelne Personen über den Stand der Aufgaben und Prozesse zu berichten. Daneben gehört zu den Aufgaben der Führungskräfte ihr Team zu führen, sowie an der Weiterentwicklung von eingesetzten Methoden und Prozessen zu arbeiten. Oft stellen die Projekte eine zusätzliche Belastung zu dem normalen Tagesgeschäft dar. Unsere Kunden sind meistens hochmotiviert gute Ergebnisse und Leistungen abzuliefern, stoßen dabei allerdings teilweise auf Herausforderungen, wie personelle Kapazitätsengpässe, Überforderung durch eine Dauerbelastung von vielen scheinbar unendlichen Aufgaben, Ineffizienzen durch unzureichende Kapazitäten

für die Planung und suboptimale Ressourcenverteilung und unzureichender Anerkennung der Arbeitsleistung durch teilweise wenig Transparenz der Arbeitsergebnisse. Manchmal geht es auch einher mit vielen Überstunden. Dies alles führt oft zu fehlender Leichtigkeit und Spaß bei der Arbeit, Stress auch nach Feierabend, bis hin zu Krankheiten.

- **Wir bringen Struktur in komplexe Projekte und Aufgaben:** Ideen, Ziele und Aufgaben in überschaubare und steuerbare Prozesse zu bringen ist eine Kernkompetenz von Fretus
- **Wir unterstützen dabei Ziele zu erreichen**
Durch operativen Projektsupport und konzeptionelle Beratung in unseren Kompetenzbereichen helfen wir Aufgaben umzusetzen. Falls nötig, sorgen wir mit Reifegradmanagement für Transparenz bei Prozessen. Durch das rechtzeitige Erkennen von Abweichungen und effektivem Gegensteuern können unsere Kunden ihre Ziele besser erreichen.
- **Wir promoten die Leistungen, den Kunden und sein Projekt:** Gute Leistung muss auch anerkannt werden! Wir verstehen uns als Herold und helfen unseren Kunden ihre Leistungen, sich selber und ihr Projekt innerhalb der eigenen Organisation und bei anderen Stakeholdern sichtbar zu machen. Mit ansprechend gestalteten Arbeits-, Status- und Ergebnisunterlagen und Kommunikationsunterstützung hinterlassen unsere Kunden stets einen guten Eindruck in Ihrem Umfeld.“

Mitarbeiter gesucht – extrem gute Entwicklungsmöglichkeiten und spannende Projekte im Umfeld Automotive und Digitalisierung bei namhaften Kunden wie Daimler, Deutsche Bank u.v.a.
Welche Möglichkeiten Sie mit Fretus GmbH haben, erfahren Sie unter www.fretus-group.com oder www.facebook.com/fretusgmbh

Oberflächenspezialist für
Boden und Wand-Bauelemente

Markenidentität mit Struktur

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

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

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

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

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

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

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

„Wir geben
Ideen Gestalt.“

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

boost your image
okusei

The wetcast industry trusts

VIA DOMO®

Bringt Beweglichkeit in die Produktpolitik der Betonhersteller: Mit patentierter, neuartiger Formentechnologie bringt Matthias Rimmele mit seinem Team die Produktmöglichkeiten in der Betonbranche entscheidend voran.

Während der Messe BIG 5 in Dubai wurde Via Domo® mit dem Titel „Innovation Trail Member“ ausgezeichnet.

Diese Auszeichnung wird an Aussteller, die besonders innovative Produkte vorgestellt haben, vergeben. Via Domo® hat die Jury mit der neuen Generation von Polyurethanformen, die „Smart Wetcast“ genannt werden überzeugt.

„Unternehmerisch neue Wege gehen - das treibt mich täglich an.“

Exzellenz in Design, Materialien und Leistungsfähigkeit

Das Interview bei Via Domo/TOKUSEI zur Titelstory über Matthias Rimmele führte ich zusammen mit Netzwerkpartner und TOKUSEI-Kunde Walter Hallschmid, Firma www.hallschmid.eu Dichten und Kleben am Bau. (siehe Orhideal-Titelstory Märzausgabe 2009)

IMAGE: Herr Rimmele, erklären Sie doch unseren Unternehmern kurz die Vorzüge der Wetcast-Produktion.

Matthias Rimmele: Beim Wetcast-Verfahren werden Bauelemente aus Gussbeton gefertigt. Es gibt zahlreiche Vorteile gegenüber herkömmlichem Beton: mit dem Wetcast-Verfahren lassen sich sehr kreativ schier unendliche Formen und einzigartige oder naturgetreue Oberflächenstrukturen nachbilden. Produkte werden dadurch individualisierbarer. Im Gegensatz zu Naturstein lassen sich Wetcast Produkte auch beliebig einfärben. Die hohe Dichte und Festigkeit der Spezialbetone machen sie sehr langlebig.

Wir sind seit 15 Jahren Hersteller von Polyurethanformen und Silikonformen für die Wetcastbranche und haben seither die Verfahrensmöglichkeiten stets weiter ausgebaut, beispielsweise mit der Entwicklung der neuen leistungsfähigen Formengeneration „Smart Wetcast Moulds“. Neue Betonarten und neues betontechnologisches Wissen ermöglichen außergewöhnliche Produkte. In Kombination mit modernen Polyurethanformen kann Design endlich die wesentliche Rolle spielen. So können wir uns mit tollen Ideen unendlich austoben.

IMAGE: Dann sind Ihre Kunden die Pioniere der doch relativ jungen Wetcast-Branche, oder?

Matthias Rimmele: In England haben zwar Wetcast-Terrassenplatten eine lange Tradition. Heutzutage allerdings nutzen unsere Kunden die Möglichkeiten unserer exklusiven Produktentwicklung, die über klassische kleinformatige Natursteinoptiken weit hinaus gehen. In enger Abstimmung entstehen binnen weniger Wochen hervorragende Produkte, die in der Folge einen schnellen Markterfolg erzielen. So entstehen zielgruppengerechte neuartige Produktserien.

Walter Hallschmid: Da arbeiten Sie eng mit dem Produktmanagement Ihres Auftraggebers zusammen?

Matthias Rimmele: Ganz genau. Bei unseren Kunden sind wir bekannt dafür, dass wir innovative Designs mit neuester Technologie verbinden. Wir arbeiten sehr nah am Kunden. Das macht unseren Erfolg aus. Am Ende des Tages wollen unsere Auftraggeber ein herausragendes Produkt, das deren Verkaufserfolg sichert. Unser Know-how sichert die Umsatzbringer für morgen. Das ist unser Slogan. Seit 2014 setzen wir uns mit unserem „Smart Wetcast Package“ dafür ein, dass unsere Kunden ihren Umsatz steigern, nachhaltig neue Kunden gewinnen und signifikant die Kaufwahrscheinlichkeit ihrer Kunden erhöhen.

Walter Hallschmid: Was beinhaltet diese Smart Wetcast Package?

Matthias Rimmele: Mit unserem einzigartigen Zielgruppenanalyseverfahren lösen wird die entscheidende Frage bei der Produktentwicklung: Welches Design führt zu einer positiven Emotion oder Reaktion der Kunden? Wir sorgen also für typ-gerechte Produkte, die in Form, Haptik, Material usw. genau auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnitten werden. Anschließend verfügen unsere Kunde über ein Produktsortiment, das die größtmögliche Überlappung mit den unbewussten Wünschen ihrer Zielgruppe aufweist. So können sie deutlich mehr Wetcast-Produkte verkaufen als mit einer herkömmlichen Auswahl oder einem kostspieligen, breiten „one size fits all“-Sortiment, mit dem unsere Kunden sonst genau zwischen den Stühlen sitzen.

IMAGE: Ich bin begeistert. Das ist mal ein Allein-

stellungsmerkmal! Geballtes Fachwissen, gepaart mit Ideenreichtum und leidenschaftlichem Entwicklungsgeist und kombiniert mit psychologischen Aspekten, und das in der Beton-Branche. (Wir lachen)

Matthias Rimmele: Ja, Frau Briegel, Sie haben doch nicht gedacht, dass die Betonbranche langweilig ist, oder? Auch hier wollen Kunden gewonnen werden und wir helfen als Spezialisten dabei, attraktive Produkte zu kreieren. Dabei sind alle Mittel im Einsatz: modernste CAD-Programme und CNC-Technik unter Berücksichtigung neuester Materialstudien, spezielle Strahl- und Bearbeitungsverfahren, äußerst detailgetreue Abformtechniken. Sie sehen, es ist extrem kreativ.

IMAGE: Woher holen Sie sich Ihre Inspirationen?

Matthias Rimmele: Via Domo arbeitet eng mit großen Naturstein-, Holzhändlern in der Region zusammen. Dort existieren außergewöhnliche Naturvorlagen, die in Kombination mit künstlichen Strukturen und außergewöhnlichen Größen völlig neue Produktkategorien schaffen. Aber auch Betonplatten, die beispielsweise wie Holz aussehen, sind typisch Wetcast by Via Domo. Mit unserem Produkt „Woodstock“ erweisen wir England, dem Mutterland des Wetcast-Verfahrens unsere Referenz. Es sind kleine Meisterstücke. Denn unsere Prototypen und die Formen für unsere Kunden so vorzubereiten, dass der eher dickflüssige Beton in diese Strukturen eindringen kann, um anschließend auszutrocknen und sich danach rückstandsfrei zu lösen, ist die hohe Schule der Branche. Ich könnte Ihnen zu jedem Produkt eine kleine Geschichte erzählen. (Er lächelt uns verschmitzt an.)

Walter Hallschmid: Ja, Sie sind inzwischen als Spezialist gefragt, wenn es um neue verblüffende Möglichkeiten rund um die Wetcast-Technologie geht. Erzählen Sie doch den Lesern kurz von der Entstehung der „Laveno“-Platten..

Matthias Rimmele: Gerne. Als Via Domo entstand, gab es wie gesagt ausschließlich Wetcast Produkte in der englischen Tradition auf dem Markt. Früh haben wir begonnen, ganz neue Wege zu gehen und neue Tech

Hero of Prototyping:
Matthias Rimmele
Faszinierende
Wandlösungen mit
Markenbotschaft
durch modernstes
Prototyping. Der Innovator
hat ein aufmerksames
Publikum, wenn es um die
fachlichen Einsatz-
möglichkeiten des
Luxuspaneelen-Designs
und der Verklebung geht

„Mit TOKUSEI
können wir
die Branche
revolutionieren.“

**Höchste Qualität:
Ästhetik, Brand- und
Umweltschonung**
Hier im Bild das Tokusei®
Logo mit Vergoldung als
Luxuspanelee, welches
auf der Messe BIG5 in
Dubai gezeigt wurde.

Möglichmacher und Maßstab-Erneuerer

nologien einzusetzen. Neben Natursteinvorlagen wurden auch viele selbst geschaffene oder künstliche Oberflächen herangezogen. Als ein Team von uns nach Como in Italien fuhr, um originalverlegte alte Platten auf einer Straße abzuformen, wurde für Via Domo der Verkehr stillgelegt. In der Folge entstand unsere Serie Laveno, eine unverwechselbare Serie mit Geschichte. Den Flair dieser alten Tradition kann man sich dann in einem Hotel-Spa-Bereich verlegen lassen. Ist doch klasse, oder? Wir hatten das Glück, von Beginn an zwei Restauratoren für das Prototyping zu gewinnen. Neben dem handwerklichen Geschick kann Via Domo seinen Kunden bis heute dieses ausgeprägte Gefühl und Wissen um Design und Schönheit anbieten.

Walter Hallschmid: Die ästhetische Umsetzung, von der Sie sprechen, erfordert aber auch eine perfekte Technologie. In Fachzeitschriften wurde über Ihr Engagement berichtet, die Verfahren und verwendeten Materialien zu optimieren. Wie ist das zu verstehen?

Matthias Rimmele: Damit sind die Smart Wetcast Formen gemeint. Bei dieser kleinen Revolution der Wetcast Formen konnten wir auf die Erfahrung unseres großen Netzwerkes in verschiedenen Ländern zurückgreifen. Diese Bauweise lässt sich inzwischen auch für große Formen bis 3 Meter Länge anwenden. Sie bietet neben der dauerhaften Formstabilität auch weitere Vorteile, wie etwa das bessere Handling. Unser Hauptaugenmerk liegt zudem in der Verdrängung der oft anfälligen ABS-Formen bei der Herstellung von Wetcast Produkten. Wir verwenden inzwischen kosten-

günstige und leistungsfähige Technologien und können auf Basis von PUR ohnehin das ausdrucksvollere Design im Vergleich zu ABS-Formen wiedergeben. Wir arbeiten im Netzwerk mit deutschen Spezialisten für die Wetcastbranche. Zusammen mit diesen bieten wir weltweit deutsche Technologie und deutsches Wissen in enger Kooperation an.

IMAGE: Jetzt verstehe ich, warum unsere langjähriger Magazinmitwirkender Walter Hallschmid als Verklebungsprofi so von Ihrem Unternehmen geschwärmt hat (siehe Titelstory 3/2009 über die Verklebung des Fußballstadions in Johannesburg anlässlich der WM). Er ist stets auf der Suche nach neuen Optiken und Verklebungsmaterialien. Wir haben bisher nur über Bodenplatten gesprochen. Lassen sich Ihre großflächigen Platten denn auch an Wände verkleben?

Matthias Rimmele: Dafür haben wir einen weiteren Geschäftsbereich unter der Marke TOKUSEI. Das ist Japanisch und bedeutet exklusive Wand. Unser ganzes Spezialwissen aus Via Domo fließt hier mit ein. Das ist das aufregende und emotional packende Design von Wandpaneelen als Aufwertung der Wände, Decken oder Böden. Nahezu jede Oberflächenstruktur kann mit Tokusei Technologien entwickelt werden.

IMAGE: Herr Hallschmid, Sie haben TOKUSEI für sich entdeckt und sind davon total begeistert. Was können Sie als Verklebungsprofi im Bau über die Vorzüge sagen?

Walter Hallschmid: Tokusei besteht aus moder-

nen leistungsfähigen Kompositmaterialien, die alle außergewöhnlich dünn produziert werden und mit spezieller Befestigungstechnologien angebracht werden. Damit liefert Herr Rimmeles Unternehmen Designs, Strukturen und Materialien, die bei den Projekten genau die gewünschte Wirkung erzielen und individuelle Bedürfnisse erfüllen.

Modernste Prototypingmethoden, ein tiefes Wissen um die Wirkung von Strukturen, Farben und Formen und herausragende Materialkompositionen verhelfen zu einer exklusiven Wirkung der Paneele. Spezielle Beschichtungen, bis hin zur Vergoldung oder Multicolordruck gehören genauso zum Angebot, wie spezielle farbige ummantelte Glasgranulat-paneelen oder Außenwand- bzw. Fassadenpaneelen. Es ist einfach unglaublich vielseitig. Beste Qualität und verlässliche Einhaltung der Lieferzeit binnen weniger Wochen werden höchsten Ansprüchen gerecht. Nicht zu vergessen sind die Brandschutzaspekte. Darüber und über die Vielfalt des Designs und der Fertigung kann Herr Rimmele interessante Referate halten.

Matthias Rimmele: Sehen Sie, so fasziniert sind unsere Kunden, Frau Briegel. *(Wir lachen)* TOKUSEI begeistert vor allem Planer, Architekten, Bauherren, Hotelgruppen, Retailfirmen (Shopdesign), Projektträger. Aber auch Unternehmer, Entscheider und Privatiers weltweit, die eine emotionale Aufwertung und Funktionalität spezieller Wände oder Decken erreichen wollen. Und das Ganze ob für den gewerblichen Bau, oder privat eingesetzt: Made in

Verblüffende TOKUSEI-Effekte: Stoff oder kein Stoff?



Germany! Wir sind Lieferant bedeutender international tätiger Marken und so kommt TOKUSEI an vielen herausragenden Projekten zum Einsatz, wie zum Beispiel beim Neuen Terminal Singapore Airport oder edlen Shopkonzepten zur Markenbildung.

IMAGE: Wow! Apropos Markenbildung. Ihr Slogan ist hier „Boost Your Image“. Das gefällt mir als Markenmensch natürlich ausgesprochen gut.

Matthias Rimmele: Richtig. Unser Team erschafft Luxuspaneele für den gewerblichen Bereich, die die Botschaft der Marke unseres Auftraggebers in höchster Qualität zu seinen Kunden transportieren. Die Entwürfe können etwa auf Textilien oder Natursteinoberflächen basieren, oder aber auch geometrische und gezeichnete Strukturen aufweisen. Aus solchen Vorlagen entwickeln wir für unseren Kunden seine eigenen exklusiven Paneele, Bodenplatten oder auch Deckenelemente, sollte er nicht eines unserer Designs wählen.

Walter Hallschmidt: Außerdem dient Matthias Rimmeles Engagement gegen Billigprodukte aus einfachstem Plastik im Paneelbereich der Schonung der Umwelt, denn seine Produkte müssen nicht ständig ausgewechselt werden. Auf lange Sicht lohnt sich halt einfach beste Qualität!

IMAGE: Was ist Ihren Kunden bei Projekten besonders wichtig?

Matthias Rimmele: Das Schaffen von Atmosphäre ist sowohl privaten als auch gewerblichen Kunden extrem wichtig. Wir wissen um die Bedeutung von Farben, Struktur, Größe und vieler anderer Parameter, die hierbei relevant werden. Darum ist neuronales, bzw. limbisches Marketing die Basis für unsere Designvorschläge. Spezielle Beleuchtung, elektronische Sensoren (Embedded Intelligence), oder sonstige elektronische Bauteile werden in enger Abstimmung mit dem Kunden integriert, wie zum Beispiel die Tokusei® Intelligent Sensor Line. Jegliche Sensoren, wie zum Beispiel Bewegungssensoren, können in alle unsere Produkte integriert werden. Spezielle Kundenanforderungen bezüglich der Verwendung spezieller Sensorik oder eingebauter elektronischer Module können umgesetzt werden. Gerade unsere Kompetenz in Prototyping ermöglicht diese enorme Flexibilität. Selbstverständlich integrieren wir auch LEDs oder andere Leuchtmittel.

IMAGE: Herr Rimmele, diese Qualitäten im Design sind nahezu ohne Wettbewerb und kaum bekannt. An so einer Marke sind doch sicher Investoren sehr interessiert? Damit könnten Sie TOKUSEI flächendeckend ausbauen, oder? Sie sind doch ohnehin schon weltweit im Einsatz.

Matthias Rimmele: Sicherlich. Es erfordert schon einiges an Kapital, um eine junge Marke auszubauen. Der Vorteil dabei ist, dass die technologischen Möglichkeiten und der bauliche Fortschritt noch nicht so bekannt sind und ich aus diesem Grund zunehmend eingeladen werde, interessante Neuheiten auf Fachpodien und in Fachmedien zu erzählen. Das ist spannend für alle Zielgruppen aus dem Bau. Ich bin grundsätzlich immer offen für Kooperationen, allerdings interessieren mich keine reinen Geldgeber, sondern eher Persönlichkeiten wie Herr Hallschmidt, die auch ihr fachliches Netzwerk einbringen und als Sparringspartner die Marke mitformen. Mit Architekten, die ihre Ideen mit unseren Verfahren umsetzen wollen, arbeiten wir hervorragend zusammen. Denn unsere Technologie basiert nun mal auf unserer langjährigen Erfahrung!

Tokusei® sind Wandpaneele (auch Boden- und Deckenplatten) und außergewöhnliches Design zugleich. Wir geben feinste Details wieder, die nur in unserem Gießverfahren so möglich sind. In Verbindung mit spezieller Kolorierung entstehen einzigartige Designs, auch exklusiv geschaffene. Die Paneele sind auch als „nicht brennbar“ lieferbar. Modernste Prototypingmethoden, ein tiefes Wissen um die Wirkung von Strukturen, Farben und Formen und herausragende Materialkompositionen verhelfen zu einer exklusiven Wirkung der Paneele. Spezielle Beschichtungen (bis hin zur Vergoldung) oder Multicolordruck gehören genauso zum Angebot wie spezielle farbige ummantelte Glasgranulatpaneele oder Außenwand-/Fassadenpaneele. Tokusei® liefert Ihnen genau die Designs, Strukturen und Materialien, die bei Ihren Projekten genau die gewünschte Wirkung erzielen und in einer einzigartigen Kombination Ihre Bedürfnisse erfüllen werden.

Tokusei® sind moderne leistungsfähige Kompositmaterialien, die alle außergewöhnlich dünn produziert werden. Spezielle Befestigungstechnologien sind auf diese Materialien abgestimmt. Ein tiefes Verständnis des neuronalen (oder auch limbischen) Marketings ist Basis für unsere Designvorschläge. Wir wissen um die Bedeutung von Farben, Struktur, Größe und vieler anderer Parameter, die hierbei relevant werden. Wir legen auf einen ausführlichen Dialog und eine detaillierte Absprache großen Wert.

**Tokusei® by
BCR Building Components
Rimmele GmbH & Co. KG
Matthias Rimmele**

Röntgenstraße 5
89584 Ehingen/ Germany

Tel +49 (0)7391 587 578-0
Fax +49 (0)7391 587 578-19
info@tokusei.de

„Fast
jeder Look
ist möglich:
Stoff,
Holz,
Metall...“

„Unsere Natur bietet eine überwältigende Vielfalt an Oberflächen und Materialien die unsere Welt so schön machen; Ton, Sand, Steine oder Pflanzen. Die Tokusei® Technologie greift jeden gewünschten „Stoff“ auf. Lassen Sie Ihrer Vorstellungskraft freien Raum und kreieren Sie Ihre neue Struktur! Wir machen für Sie den Rest.“

www.tokusei.de



„Licht
bringt neue
Aspekte in
das betriebliche
Gesundheits-
management.“

Licht der Zukunft

Botschafter der Energiewende:

Licht-Manager, LED-Papst und Energie-Experte Martin Reh befasst sich mit dem Thema „Licht der Zukunft“ und gibt zur LED-Technologie in diversen Medien wertvolle Impulse.

Im Tagesgeschäft liegt der Hauptfokus auf Beratung im Bereich Licht und Energie. Der extrem gut vernetzte und engagierte Unternehmer setzt auf neue, zukunftsorientierte Lösungen und verblüfft den Mittelstand mit ungeahntem Einsparpotential. LED-Beleuch-

tung ist der einfachste Weg, um im öffentlichen und industriellen Bereich Kosten und Energie zu sparen und dabei unser Klima zu schonen. Die 3 bis 4 mal höhere Lebensdauer des Leuchtmittels und die hohe Energieeffizienz machen LED-Leuchten zum perfekten Beleuchtungsmittel.

Das durch intelligente Licht-Energie-Planung auch das betriebliche Gesundheitsmanagement profitiert, erfahren Sie in diesem Interview. *Orbitica Briegel, Herausgeberin*

Produkt-Modell im Bild:
CleanTec AirLighting

Martin Reh, MBA
Geschäftsführer/CEO
WiRE Umweltechnik GmbH
Kolpingring 18a
D-82041 Oberhaching

+49-89-61304 298
+49 178 4814814

m.reh@wire-umweltechnik.de
www.wire-umweltechnik.de



THERMODUL
SYSTEM

THERMODUL SYSTEM

ist mobil einsetzbar
für den effektiven,
schnellen Bau



aus Polystyrol
konfektioniert und
kinderleicht
montiert



schnell in der
Handhabung und
an jeden Baustil
anpassbar



mit patentierten
Kunststoffverbundsystem



spart viele
Arbeitsschritte
für kurze Bauzeit
mit höchstem
Wärmedämmungs-
effekt und spürbarer
Energieersparnis



ist leicht, robust
und großflächig,
in der Regel
Geschoßhoch

federleicht und bärenstark

THERMODUL SYSTEM bietet folgende weitere Vorteile gegenüber herkömmlichen Schalungselementen:

- Eine hohe Variabilität der Dämmstärke. Die Schalungsdicke liegt zwischen 8 bis 20 cm und ist noch auf dem Baugelände einstellbar.
- Die Armierung kann bei den THERMODUL Wandelemente sowohl bei der Fertigung als auch direkt auf der Baustelle integriert werden.
- Die im Produktionsbetrieb vorgefertigten Polystyrol Platten und die Kunststoff-Verbindungselemente lassen sich raumsparend auf die Baustelle transportieren und vor Ort mit wenigen Handgriffen leicht zusammenbauen.
- Die großflächigen Therm modul-Schalungsplatten entsprechen der Höhe eines normalen Stockwerkes. Das Aufrichten eines Schalungselementes ersetzt das mühselige legoähnliche und damit kleinformatische Aufbauprinzip vergleichbarer Schalungssysteme.
- Die Großflächigkeit der Schalungsplatten und die Variabilität der Wärmedämmstärke gewährleistet gegenüber vergleichbaren Schalungsprodukten eine erhöhte Reduktion von Wärmebrücken.
- Die in einem Arbeitsgang realisierte komplexe Verhüllung des ganzen Gebäudes dient ebenfalls der Maximierung der Wärmedämmung.
- Eine enorm kurze Bauzeit, da mehrere Arbeitsgänge in einem ausführbar sind (Ausbetonierung von Wänden und Decke zugleich).
- THERMODUL-Schalungselemente sind mit jedem Architekturdesign kompatibel.
- Die leichte Handhabung von THERMODUL Schalungssystemen ermöglicht es, mit einer geringen Anzahl von Arbeitern in schnellster Zeit die Montage zu vollenden. Nicht zuletzt für Bauherren, die sich für den Bausatz in Eigenleistung interessieren, bietet das THERMODUL SYSTEM eine finanziell attraktive Alternative.

www.thermodulsystem.de



memon WORLD

Einladung zur virtuellen Tour: Lernen Sie die Anwendungsbereiche spielerisch kennen

memon hat ein neues Tool entwickelt, um seinen Kunden und Interessenten alle relevanten Störquellen und die dazu passenden Lösungen unkompliziert und auf spielerische Art darzustellen. Die memon WORLD ist eine virtuelle Welt, in der man sich durch die verschiedenen Bereiche wie Elektromog, Wasser, geopathische Störzonen, Feinstaub und Produkte für Unterwegs klicken kann. Gehen Sie selbst auf Erkundungstour! www.memon.eu/world

Starten wir beispielsweise mit dem Bereich Elektromog: Hier sehen Sie ein normales Einfamilienhaus, mit all den Dingen die heutzutage zu einem zeitgemäßen Lebensstil gehören:

DECT-Telefonie, WLAN Router, Smarte Haustechnik, Handys, Tablets, Smarte Fernseher mit WLAN, Drucker, etc.. sowie übliche Haushaltsgeräte wie Kaffeemaschinen, Babyphone, Lichtsteuerrungen. Hinzu kommt, dass das Funknetz immer dichter wird. Immer mehr Sendemasten werden aufgestellt um eine immer bessere Versorgung zu gewährleisten. Die Fakten sprechen eine klare Sprache: Seit 2013 haben wir einen Zuwachs der Frequenzen um erschreckende 1900% und das ist noch lange nicht das Ende. Das Ergebnis: Wir sind in unserem Lebensraum inzwischen permanent Störfeldern ausgesetzt. Eine Lösung wäre es, auf all diese Geräte und die zugehörige Technik zu verzichten. Aber geht das überhaupt noch?

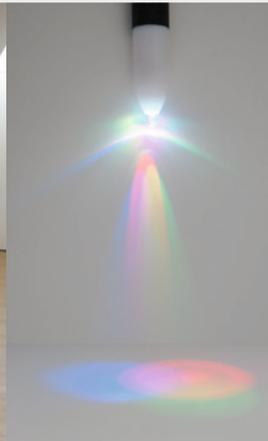
Selbst wenn wir verzichten würden, blieben immer noch die Einflüsse von außen, die wir leider nicht abschalten können, selbst wenn wir es wollten. 1600 unabhängige Studien belegen mittlerweile die gesundheitsschädigende Wirkung von WLAN und Mobilfunk, bzw. der uns umgebenden Nieder- und Hochfrequenzstrahlung. Dazu gehört z.B. die zellschädigende Wirkung, sowie die Schädigung der DNA-Stränge was unabsehbare Folgen für uns, unser Wohlbefinden, unsere Gesundheit und unsere Gesellschaft insgesamt hat. Natürlich sollte man zu allererst versuchen, über-

flüssige Störfelder abzustellen, oder, wo möglich, diese zu minimieren. Doch für die Störfelder, die verbleiben, muss eine Lösung gefunden werden.

Wie wäre es, wenn Sie die Vorzüge der modernen Technik weiter nutzen könnten, jedoch ohne die negativen Auswirkungen in Kauf nehmen zu müssen? Wir bei memon haben in langjähriger Arbeit eine einzigartige Lösung entwickelt, die Ihnen hilft, ihr persönliches Umfeld wieder zu renaturieren. Harmonisieren Sie Schritt für Schritt die Störfelder. Am rechten Seitenrand kann man dann noch die einzelnen Produkte anklicken, um mehr Info zu erhalten, Anfragen zu verschicken oder das Produkt direkt im memon Online-shop zu erwerben. Die visuelle Darstellung mit erklärenden Animationen soll helfen, das komplexe Thema der negativen Umwelteinflüsse zu verstehen. Wer nach Referenzen, Forschungsarbeiten und Informationen zum Unternehmen sucht, findet wie gewohnt alles auf der Unternehmens-Website www.memon.eu

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Warten sie nicht lange und machen Sie Ihre memon Erfahrung und finden Sie heraus, wie es sich anfühlt, wieder in einem natürlichen Umfeld zu leben. Eine neue Lebensqualität, die die meisten von uns, ehrlich gesagt, schon gar nicht mehr kennen. Mit über 20 Jahren Erfahrung ist memon Marktführer im Bereich Elektromog- und Feinstaub-Prävention. Mehr als 100.000 Kunden setzen mittlerweile memon Produkte in Ihrem Alltag ein. In über 700 internationalen Unternehmen harmonisiert memon bereits das tägliche Arbeitsumfeld. Spitzensportler wie der mehrfache Olympiasieger Marcel Hirscher möchten nicht mehr auf die schützende Wirkung eines memon harmonisierten Lebensumfelds verzichten. 78 Studien und zellbiologische Tests bestätigen die Wirksamkeit der memon Produkte.



Die Anwendung ist kinderleicht und kann ohne Nebenwirkungen vom Baby bis ins hohe Alter auch einfach „Da wo`s weh tut“ angewendet werden.

web'in
stuff
Die Kolumne

Orhideal-Networking at it's best.

Durch die liebe Ingrid Ulbrich bin ich zu Jutta & Michael Münch gekommen oder besser sie zu mir ;o) Aus einer kleinen Sache hat sich mittlerweile eine lange und fruchtbare Beziehung für beide Seiten und ein richtig großes Ding entwickelt. Mehr dazu in Kürze.



Ingrid Ulbrich, TCM-Spezialistin, Ganzheitlich Energetische Gesundheitsberaterin.
www.egc-pingou-vital.eu

Da ich selbst an mehreren Seminaren der Münchs teilgenommen habe und wir zuhause natürlich auch einen Monolux-Pen im Einsatz haben, kann ich nur wärmstens empfehlen, mindestens einen der spannenden, humorvollen, lehrreichen und erkenntnisreichen Workshops zu besuchen, es lohnt sich ;o)

Stephan Heemken
Stevemoe's Webstedesign
Jaspersallee 31
81245 München
Tel.: +49 (0) 89 8909 15 371
Mobil: +49 (0) 163 784 37 88
info@stevemoes.de
www.stevemoes.de
www.miles4help.de

Jedes gute System hat auch ein Warnsystem.

So wie Ihr Auto eine Öl-Warnleuchte hat, existieren in Ihrem Gesicht eine Vielzahl von Zonen, die Aufschluss über Ihren derzeitigen Gesundheitszustand geben. Gut, wenn man weiß, wo und wie man hingucken muss.

Wir können Ihnen zeigen, wie Sie diese Zonen erkennen und interpretieren. Mit unserem Wissen über die Gesichtsdia gnose lernen Sie Ihre eigenen Warnsignale im Gesicht zu lesen und werden selbst zum Experten für Ihre Gesundheit.

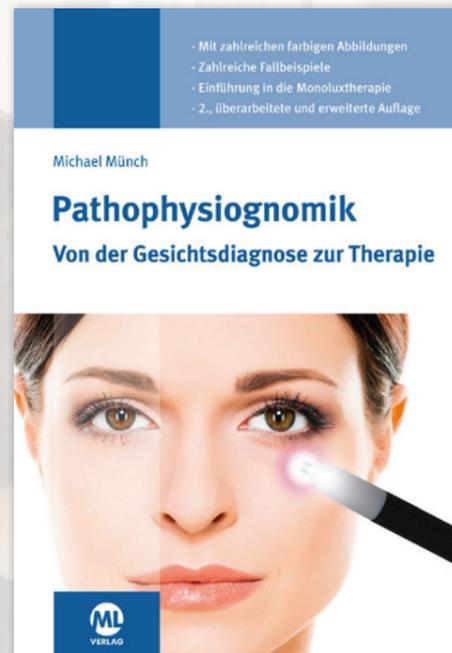
Seit über 30 Jahren praktizieren wir als naturheilkundliche Heilpraktiker in München und Neufahrn. Eckpfeiler unserer Diagnose und therapeutischen Ansätze sind

- Psycho-Physiognomik
- Pathophysiognomik (Gesichtsdiagnose)
- Med. Radiästhesie
- Monoluxtherapie
- Osteopathie

Für alle, die in das Thema Gesichtsdia gnose einmal hineinschnuppern möchten, sei einer unser **Monolux-Workshops** ans Herz gelegt.

Dort erfahren Sie vieles über den Monolux-Pen, mit dem durch Licht, Farbe, Schwingung und Magnetfeld an allen Reflexzonen des Körpers kinderleicht behandelt werden kann. Selbstverständlich können Sie das dort am eigenen Leib erfahren und ausprobieren.

www.monolux-shop.de/monolux-system
www.muench-akademie.de/veranstaltungskalender



Orhideal-IMAGE Lesern schenken wir die Workshopkosten von 25 € und laden Sie herzlich ein...

Unsere nächsten Monolux-Workshops

14.05.2018 Bremen	18:00 - 21:00 Uhr	09.07.2018 München	18:00 - 21:00 Uhr
21.05.2018 Bad Aibling	18:00 - 21:00 Uhr	11.09.2018 Freiburg	18:00 - 21:00 Uhr
04.06.2018 Köln	17:00 - 21:00 Uhr	17.09.2018 Böblingen	18:00 - 21:00 Uhr
17.06.2018 Karlsruhe	15:00 - 18:00 Uhr	26.09.2018 Neufahrn	18:00 - 21:00 Uhr
18.06.2018 Nördlingen	18:00 - 21:00 Uhr	05.10.2018 Hannover	18:00 - 21:00 Uhr



Michael Münch



Jutta Münch

AKADEMIE

MUEENCH-AKADEMIE.de

Ihre Gesundheit ist unser Anliegen – seit mehr als 30 Jahren

Wir praktizieren, bilden aus, unterrichten Therapeuten und Privatpersonen, schreiben Bücher, pflegen Arbeitskreise und haben aktiv an der Entwicklung des Monolux-Pens mitgewirkt. Daraus haben wir die die Monolux-Therapie entwickelt. Im geschützten Fachbereich unserer Akademie tauschen wir uns aktiv mit unseren Seminar- und Workshopteilnehmern aus.



Entfesseln Sie Ihren emotional-spirituellen Führungsstil für qualitatives Wachstum und Mitarbeiterbindung mittels innovativer Identifikationsmethoden

Identify yourself

Heute hatten wir einen interessanten Fototag, bei dem alle Dozenten der Ecole San Esprit sich präsentieren konnten. Darunter auch Sie, Herr Krack! Mit Ihnen macht Lernen sicher Riesenspaß! Ich muss Ihnen gratulieren. Sie sind hochprofessionell, unkompliziert, pragmatisch, schnell und haben sehr viel positive Energie und Dynamik in unser Shooting gebracht. Danke für die Blumen, Frau Briegel! Das ist meine Berufung, andere Menschen zu motivieren und konstruktiv zu begleiten. „Vom Handwerk zum Herzwerk“ ist mein Lebensweg.

Das hört sich ja interessant an. Handwerk, Herzwerk inwiefern?

Früher verrichtete ich Handwerk, heute Herzwerk. Ich war knapp 18 Jahre lang engagierter Unternehmer im Bereich Heizungstechnik, hatte eine Bäderausstellung auf 400 qm Fläche, ein Fliesenstudio und zusätzlich einen Internet- bzw. Versandhandel. Hier habe ich sehr viel Erfahrung sammeln können über die Geschäftswelt, den optimalen Führungsstil und über das erfolgreiche Verkaufen. Ich war schon immer in vielen Bereichen und auf verschiedenen Ebenen ein Motivator. So wurde in mir über die Jahre hinweg, der Wunsch immer größer, mein unternehmerisches Know-how weiterzutragen und nicht nur

der Unternehmer, sondern auch der Mentor, Coach, Begleiter und Umsetzungshelfer zu sein. Also habe ich zu meinem Unternehmerwissen viele weitere Techniken und Ausbildungen dazu gepackt, um meine Mission zu leben!

So wie ich Sie erlebe, ist das eine hervorragende Entscheidung. Unsere Gesellschaft braucht kluge und erfahrene Mentoren wie Sie. Sie kennen also die Herausforderungen, Pflichten, Sorgen und Ängste des Unternehmer-Seins.

Hautnah! Und es gibt nichts besseres, als Unternehmer zu sein und andere zu ermutigen ihre Leidenschaft des „Selbstständigseins“ zu leben. Leider ist es aber oft so, dass sich der Chef im Geschäftsalltag in den kaufmännischen Verpflichtungen und Zahlen verliert. Dann findet man keine Zeit, inne zu halten und auch den emotionalen Haushalt zu prüfen. Schweige denn, wie es um das Team bestellt ist. Das betrifft vor allem meine Zielgruppe inhabergeführte kleine und mittelständische Unternehmen.

Worin macht sich das bemerkbar?

Das kann man an vielen Merkmalen, wie Ausgebrannt-Sein, Krankheit, Energielosigkeit, Mitarbeiterfluktuation, Leistungsabfall und, und, und...festmachen. Natürlich sind die Erscheinungen nicht immer dramatisch, sondern eher latent. Dabei ist

Der Gefühlshaushalt im Unternehmen als wichtiger Wirtschaftsfaktor und Basis für die Identifikation:

Thomas Krack hilft mit einem einzigartigen Methodenmix dabei, Arbeitszeit in Qualitätszeit umzugestalten, damit Unternehmen und Unternehmer sich erfolgreich weiterentwickeln können. Mobil im Einsatz bringt er überall dort, wo es gebraucht wird, den gemeinsamen Unternehmens-Herzschlag zurück. Darüber hinaus begeistert er als Dozent und Seminarleiter. Wenn die Zeit es zulässt, ist er als Eventveranstalter im Tanzbereich, als Speaker und als Werbegesicht vor der Kamera zu haben. Thomas Krack bringt alle auf Zack!

„Zurück zur Lebensfreude: Ich befreie Menschen von dem Gefühl, mit gebundenen Händen agieren zu müssen.“



Thomas Krack bringt mehr Menschlichkeit, mehr Bewusstsein, mehr Spiritualität in die Unternehmen und ist immer mit Passion dabei!

„Wir kümmern uns um den Gefühlshaushalt und den Herzschlag des Unternehmens.“

dem Unternehmer gar nicht klar, dass er inklusive seiner ganzen Mannschaft auf emotionaler Sparflamme vor sich hin arbeitet. Dadurch geht viel Potential und Geschäft verloren. Ich arbeite mit Entscheidern, die wirklich etwas in ihrem Leben verändern und zurück zum Herzschlag wollen.

Das kann ich nachvollziehen. Wer seine Arbeit unbeseelt verrichtet, kein Herzblut mitbringt, wird nicht das bestmögliche Resultat erzielen. Ihre Dienstleistung liegt ja dann voll im Trend. Denn Sie helfen, Mitarbeiter zu binden und das Unternehmen zu einem attraktiven Arbeitgeber umzuwandeln.

Auf jeden Fall! Es ist eine Art Unternehmens- und Lebensarchitektur. Ich habe meine einzigartige Identify-Methode entwickelt und arbeite mit Maßnahmen jenseits des kaufmännischen oder unternehmensberaterischen Mainstreams. Natürlich kenne ich mich auch mit Zahlen und Fakten aus. Nachhaltige Veränderungen oder Weiterentwicklungen des Unternehmens kann man nicht ausschließlich durch betriebswirtschaftliche Maßnahmen, wie Kosteneinsparungen, betriebliche Umstrukturierung, Prozessoptimierungen oder ähnliches forcieren. Der Mensch ist der Schlüssel zum qualitativen Wachstum. Ich analysiere zunächst den Gefühlshaushalt des Unternehmens, der einzelnen Persönlichkeiten darin. Meine Geschäftspartnerin Martina Bergbauer, die ebenfalls eine ganz einzigartige Kombination aus Analyse, Aroma- und Musiktherapie einbringt, unterstützt mich hierbei.

Wir kümmern uns also um den individuellen Gefühlshaushalt im Unternehmen. Jedes materielle Symptom, jede wirtschaftliche Situation hat ihre Wurzel, ihre Ursache in der emotionalen und spirituellen Ausgangslage des Unternehmers und seiner Mitarbeiter. Ich kann mich sehr gut in

Situationen hineinversetzen, lösungsorientiert handeln, motivieren motivieren und in der Umsetzung helfen. Das ist wie ein Selbstheilungsprozess für alle Menschen im betroffenen Unternehmen. Ich bin der tanzende Selbstheilungscoach (*er lacht mich an*)

Finde ich klasse! Das Plakat habe ich gesehen. Sie sind sogar Organisator vom Bayrisch-Karibischen-Outdoor-Tanz-Marathon! Ich habe schon verstanden, dass Sie extrem multi-talentierte sind, Herr Krack. Sie waren mir heute vor der Kamera eine echte Inspiration. Aber kommen wir zurück zum Unternehmens-Rhythmus, bei dem man mit muss - dem Unternehmens-Herzschlag im Takt. Sie bringen also den Herzschlag und Lebensfreude zurück! Sie ermöglichen das harmonische Miteinander in einem Team von Chef und Mitarbeitern.

Genau so, ist es. Der Unternehmens-Herzschlag ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor! Er wird sogar immer wichtiger in unserer technologischen Welt! Der Unternehmens-Herzschlag ist die Basis für die Identifikation mit dem Unternehmen, in das man seine Kraft, Zeit und Energie investiert. Die neue Generation an Mitarbeitern ist immer weniger mit materiellen Vorzügen anzulocken. Sie legen immer mehr Wert auf Lebensqualität. Wer also künftig Mitarbeiter gewinnen will, muss dies ebenfalls berücksichtigen. Ich sehe meine Berufung darin, Menschen zu helfen, ihre Arbeitszeit in Qualitätszeit umzugestalten! Darin liegt das größte Wachstumspotential! Denn nur wenn der Unternehmer und und seine Mitarbeiter sich gleichermaßen mit ihrem Tun identifizieren können, ist Fortschritt und Entwicklung des Unternehmens sowie gleichzeitig Lebensqualität für Unternehmer und Mitarbeiter möglich.

Infotel: +49- 152- 33665065

(Telefontermine bitte über WhatsApp vereinbaren)

Vortragswunder in 7 Sprachen

In dieser Ausgabe präsentiere ich Ihnen unser Highlight des Monats: Top-Speaker Helen Hart

Die gefragte Expertin für Prävention und Diabetes-education ist weltweit auf Medizin- und Ärztekongressen mehrsprachig im Einsatz. Ihre Vorträge sind weltbekannt und gerne gebucht. Auf Englisch, Spanisch, Italienisch, Türkisch, Französisch, Kroatisch und natürlich Deutsch informiert sie die Fachwelt rund um Gesundheitsthemen, wie Wundversorgung, Ernährung, Lebensführung mit chronischen Krankheiten.

In ihrer Praxis ist sie Ansprechpartnerin für Patienten aus aller Welt. Weitere Informationen erfahren Sie auf der Homepage oder per Info-Tel: 0741-28 000 336

In diesem Sinne gute Gesundheit wünscht Ihnen
Martin Schuler

www.helen-hart.de

Kolumne von & mit Europameister
in Stegreifrede Martin Schuler,
Heilpraktiker für Psychotherapie
& Burnout-Berater
www.lebensfreude-ulm.de

lesen Sie auch die Titelstory April 2013



OR IDEAL
**media
face** 2013
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

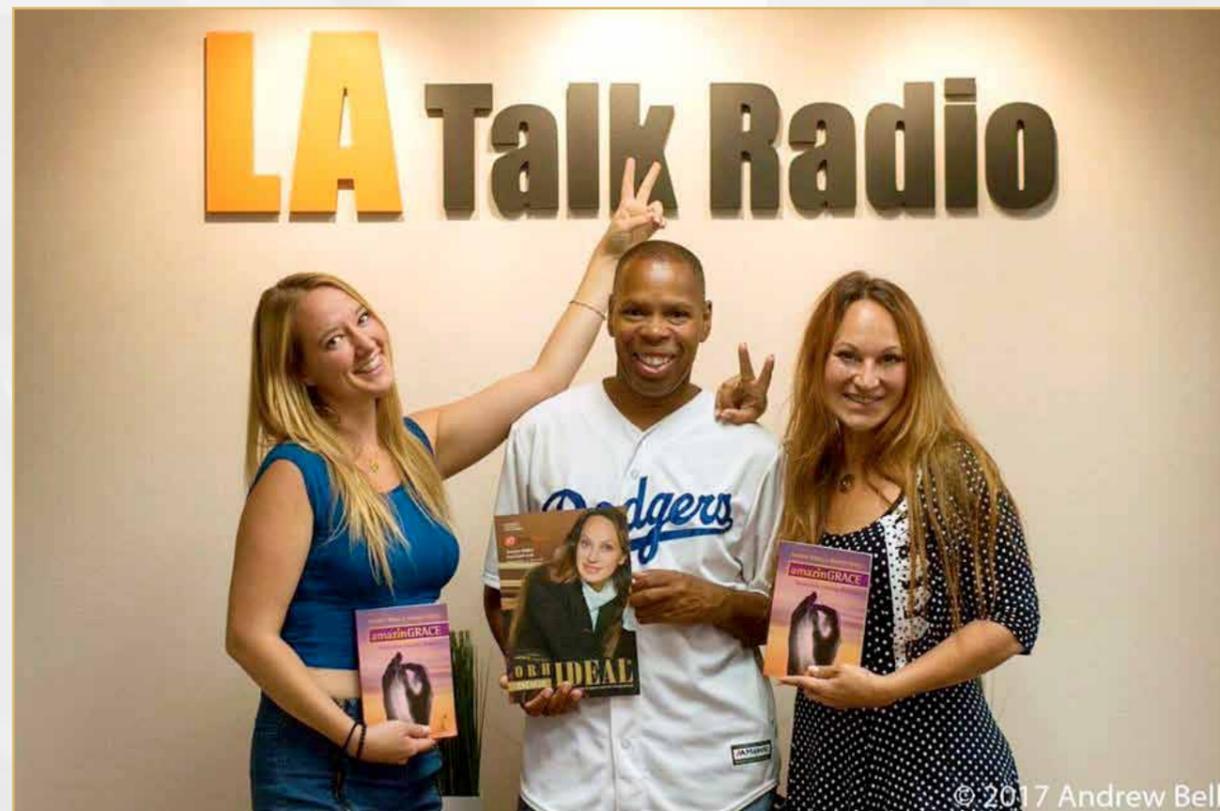
Auf Expansionskurs

Angie Höhne wird persönliche Referentin von Titelgesicht Annette Müller, Unternehmerin des Monats August 2017

Co-Produktion einer Hollywood Dokumentation, Filmpräsentation in Cannes, Kurs auf Mallorca, amazinGRACE Ausbildung in Kalifornien, zwischen durch ein Interview in Los Angeles, dann zurück nach Deutschland um die Heilertage zu eröffnen und im Anschluss noch schnell einige administrative Angelegenheiten klären bevor es wieder nach Indien geht um das Healing Camp der Heiler ohne Grenzen zu leiten – all das ist nur ein kleiner Ausschnitt aus den letzten Monaten

der San Esprit Gründerin und Deutschlands erfolgreichster Botschafterin für das Geistige Heilen: Annette Müller.

Dringend benötigte Unterstützung erhält die international erfolgreiche Unternehmerin ab Mitte Mai 2018 von Angie Höhne, die künftig die Aufgabe als Annette Müllers persönliche Referentin wahrnehmen wird, um die San Esprit Gründerin bei organisatorischen und administrativen Aufgaben zu entlasten.



„Das ist für mich eine wahre Herzensentscheidung“ *Angie Höhne*

hoehne@san-esprit.de





FOOTSTEPS

oder Führung auf guad bayrisch

Sabine Schneider ist ein bayerisches Original. Die führungsstarke Menschenkennerin kann hochdeutsch präsentieren, aber auf guad bayrisch führen. Gut so: das bayerische Image in der Wirtschaft ist hervorragend! „Führung auf guad bayrisch“ lässt sich in kein Schema pressen und somit entfällt diesmal ein klassisches Interview. Lehnen Sie sich zurück und lesen Sie bei einer kräftigen Brotzeit eine teilweise sehr persönliche, lebensnahe Schilderung, wie Sie mit Footsteps, einer guten Portion Führungsstrategie und der Prise Empathie Ihr Leben als Führungskraft meistern und Spuren des gelungenen Leaderships hinterlassen können. Wohl bekommt's und an Guad'n! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

„Führung ist nicht jedermanns Sache!“ Der Bayer würde sagen: „Wer ko, der ko!“ (*Wer kann, der kann.*) In der Tat wurzeln viele Probleme von Teams und Mitarbeitern ursächlich in Führungsproblemen. Aber, Führung ist erlernbar, sagt Sabine Schneider, Inhaberin der Firma Footsteps, und Probleme vermeidbar! Jede Führungskraft wählt instinktiv eine Form, die zu ihrer Persönlichkeit passt. Das gemeinsam Erarbeiten der eigenen Führungsstrategie mit jeder einzelnen Führungskraft ist das Ziel und Erfolgsrezept der patenten HR-Managerin.

Die Vorgehensweise von Footsteps in der Personalführung (*unter anderem eben auf „guad bayrisch“*) beinhaltet die Analyse der Ist-Situation, Ausarbeitung der persönlichen Führungsstrategie durch die Zieldefinition, Stärkenanalyse, Ressourcen- und Potenzialeinschätzung, Team- und Arbeitsumfeld-Analyse, Ausmerzung des Zeitkillers und Stärkung des Nutzenpotenzials. Mit Personalbindung durch Stressmanagement, diversen Organisationsinstrumenten, Führung von Gesprächen unterschiedlichster Art und Coaching on the Job schafft Sabine Schneider Nachhaltigkeit und zeigt Führungskräften, wie sie Führungsfehler vermeiden können.

Sabine Schneiders Gradlinigkeit wird von Klienten geschätzt und macht sie zum charmanten „Bayerischen Urgestein“ - durchsetzungsstark, eindeutig und klar, auch gelegentlich in den sprichwörtlichen Lederhosen, was den authentischen Erfolgsfaktor für ihre Kunden bringt. Umfassende Kenntnisse als Personalleiterin und die weitrei-

chende Lebenserfahrung als Führungskraft und Coach runden die Dialoge ab. Die anpackende Geschäftsfrau begleitet Führungskräfte einzeln und hilft mit dieser intensiven Betreuung, den Berufsalltag so umzugestalten, dass sich die Klienten auf die wirklich wichtigen Dinge konzentrieren und somit Zeit, Luft und Freude haben das Unternehmen oder die Abteilung wirklich zu führen. Und obendrein auch noch genug Platz für das Privatleben bekommen.

Und was muss ein Coach haben, der eine Führungskraft begleitet? Na, was? Einen erweiterten Horizont natürlich! Und wo bekommt man einen erweiterten Horizont? Na, wo? In der Natur!, erwidert sie mir lächelnd. Ihr Motto orientiert sich an der Aussage von Armin Müller-Stahl: „Wer die Welt erkundet, erkundet sich selbst. Hier darf ich Mensch sein. Denn: Wer immer nur funktioniert, entzieht sich dem Abenteuer des Lebens.“ *Wir lachen uns an.* Ihren Horizont erweitert die resolute Businessfrau regelmäßig: „Ich reise leidenschaftlich gerne und am liebsten mit dem Rucksack. Hier ist man mit den verschiedensten Kulturen und Situationen konfrontiert und erarbeitet sich automatisch unterschiedlichste Vorgehensweisen. Im Urlaub minimalistisch zu Leben, bietet mir die Möglichkeit, in das Land einzutauchen und die wahre Schönheit zu entdecken. Dabei



habe ich immer die Möglichkeit verschiedene Lebensarten kennen zu lernen. Ein Zwiegespräch mit dem fremden Land; das ist wie ein intensives Gespräch zwischen Coach und Coachee - ich „schenke“ ihm meine Zeit, ich tauche in ihn ein, höre richtig zu, verdränge meine Gedanken und lasse die Erzählung auf mich wirken.“, schildert sie mir begeistert. Das Anpackende an ihr steckt an. Und dann fällt mir doch der „Schweinehund“ ein, den alle mit sich tragen: „Wir wissen alle, dass es etwas Unbequemes ist, sein Leben zu ändern.“, gebe ich zu bedenken. „Das ist wohl wahr.“, stimmt sie mir zu. „Da ich aber den ganzen Menschen betrachte, beruflich und privat, kann ich gut reflektieren und ihn bei der Veränderung unterstützen.“

Umsetzen ist auch eine ihrer Stärken. Das habe ich schon mitbekommen. Und welche Zielgruppen spricht Sabine Schneider an? Business-Professionals aller Art, Inhaber, Geschäftsführer oder Führungskräfte aus Konzernen und dem Mittelstand, die Interesse am Wissen um eine überzeugende und ehrliche Führung haben.

„In jeder Lebenslage - die Kirche im Dorf lassen.“



Nach einem Biss in die knusprige Brezn, will ich es wissen. Wie macht sie denn Führungskräfte erfolgreich? Was ist die Voraussetzung dafür? Indem sie die Unternehmenskultur und das persönliche Führungsverhalten ihres Klienten, mit dem passenden Handwerkszeug in Einklang bringt, antwortet sie mir. „Als Führungskraft werden Sie dadurch authentisch, handeln transparent, offen und klar. Dadurch bekommen sie motivierte Mitarbeiter, das fördert wiederum den Teamgeist, verringert die Fluktuation und schafft Voraussetzung für ein erfolgreiches Miteinander. Das Resultat ist Entscheidungsfreudigkeit und somit auch Zeit- und Kostenersparnis.“

Die Entdeckung von ungenutztem Potenzial auf beiden Seiten, Führungskraft und Mitarbeiter, bringt neue Arbeitsfelder sowie neue Zeitqualität, erklärt sie mir. Und wenn es sich nicht um einen Konzern handelt, sondern um ein mittelständisches Unternehmen? Kann sie da auch helfen? Ja, klar. In jeder Branche sogar.

(Überspringen Sie den Passus oder lesen Sie ihn - wie Sie wollen ;-))

„A g'standner Handwerksbetrieb - net kloa, net groß, aber mit Eahna als Chef und a paar G'sellen oder Arbeiter oder Ang'stellte? Mechat'n Sie vielleicht für sich erkunden, wie Sie Eahnane Leit besser als Vorg'setzter führen und dabei ganz und gar Sie selba bleib'n kena? Wärs net interessant zu wissen, wie Sie Eahnane Leit guad anleiten aber auch selba verantwortlich arbeidn lassen kena? Dadn Sie das Chefsein und Führen von einer g'standenen Bayerin lernen wollen? Und mög'n Sie's grad raus und san dafür offen? Lassen's uns redn, denn i bin:

- Bayrisch, Bodenständig mit Herz und Hirn
- Woas wovon i red, weil ich's selbst erfahren und g'lernt hob
- I versteh Sie und Sie versteh'n mich
- Und mir kena auch amoi herzlich lachen und uns g'frein, a wenn net ois so easy is.

I huif Eahna, wenn's um Betriebs- und Mitarbeiterführung auf guad bayrisch geht.“

Das ist eine klare, sympathische Positionierung, nicht wahr? Und weil Bodenständigkeit auch bei der Ausarbeitung von Strategien eine wichtige Basis ist, wird Sabine Schneiders Expertise bei der Strategiefindung besonders geschätzt. Die Ausarbeitung der Strategie ist definitiv eine ihrer Stärken.

„Dank meiner strategischen Begabung“, sagt Sabine Schneider, „bin ich in der Lage, mich durch jedes erdenkliche Dickicht durchzuschlagen und spontan den direkten Weg zum Ziel zu finden.“ Und Tatkraft, die bringt sie mit!

„Die Frage *Wann können wir loslegen?* zieht sich wie ein roter Faden durch mein Leben. Ich bin jederzeit bereit, zuzupacken, denn ich bin zutiefst davon überzeugt, dass eigentlich nur konkrete Schritte wirklich zählen. Nur durch Handeln geschieht etwas, und nur durch Handeln wird Leistung erreicht. Sobald eine Entscheidung getroffen wurde, kann ich nicht anders, als mich sogleich energisch ans Werk zu machen.“ Ich nicke bestätigend, so habe ich sie auch erlebt.

Was ist mit dem Einführungsvermögen? Das wird den Bayern ja nicht gerade nachgesagt. Sie lacht. Ein paar Klischees zu bedienen, das sei ja ok. Aber in dieser Schublade kann sie nicht landen. „Ich habe ein Gespür für die Gefühle meiner Mitmenschen. Ich kann mich in andere hineinversetzen und bin in der Lage, die Welt aus deren Perspektive zu betrachten. Dabei habe ich sehr wohl meine eigene Sicht der Dinge.“ Und das muss ein Coach schließlich haben.

Höchstleistung. Das ist ein Stichwort, bei dem ihre Augen funkeln! Nur mit intensivem Einsatz und verstärkten Anstrengungen kann eine unterdurchschnittliche Leistung über den Durchschnitt angehoben werden, davon ist die Talent-Optimiererin voll überzeugt. „Mit demselben Aufwand kann man jedoch eine bereits vorhandene Begabung perfektionieren, und das sehe ich als echte Herausforderung an. Für mich gibt es nicht Fesselnderes als das Talent anderer Menschen. Ich gehe vor wie ein Edelsteinschleifer, der einen ganz unscheinbaren Stein in ein Kunstwerk verwandelt.“

Ihre Alleinstellungsmerkmale, wie z.B. eine eigene Coachingstruktur und individuelle Anpassung dieser an jeden Kunden und ihre bayrische Art, mit Herz und Hirn, machen die vertrauensvolle Wegbegleiterin zur Marke! Dabei gibt sie jeder Führungskraft Raum für die eigene Gestaltung. Ihre Hornbrille und herzliches Lachen sind ihre menschlichen Merkmale. Bei unserer Interviewfoto-Session hatten wir viel Spaß.



www.footsteps-coaching.de
www.fuehrung-auf-guad-bayrisch.de

Footsteps
Coaching und Beratung
Sabine Schneider
zertifizierter Coach & HR-Managerin

Telefon 089 / 69 73 66 27
Mobil 0163 / 54 33 901
goto@footsteps-coaching.de



Strategischer Partner auf dem Weg zum Erfolg: Jörg Streichert steht für professionelle Beratung und Unterstützung im Gesellschaftsrecht bei der Verwirklichung von Ideen und Visionen. Individuelle Gestaltungen in enger Abstimmung mit seinen Mandanten bilden die Basis von Handlungsfreiheit, genauso wie die Beseitigung von Schwierigkeiten oder Problemen.

Mit Weitblick & Strategie unterwegs als

Erfolgs Generator

Als erfahrener Gesellschaftsrechtler gibt Jörg Streichert jeder Geschäftsidee und Veränderung das sichere gesellschaftsrechtliche Fundament. Dabei ist der empathische Experte mit seiner hochkompetenten Spezialisierung auf Handels- und Gesellschaftsrecht nicht nur der Fachanwalt des Vertrauens, sondern vor allem Sparringspartner für Unternehmer, Geschäftsführer und Gesellschafter in allen wirtschaftlichen Lebenslagen. Seine Passion ist die juristische Unternehmensgestaltung, bei der sich die Mandanten verstanden und aufgehoben fühlen. Unternehmer schätzen diese persönliche Note und das gute Gefühl für ihre Anliegen in besten Händen zu sein!

Orhidea Briegel Herausgeberin

„Wir begleiten
Unternehmer bei der
Verwirklichung ihrer
Ideen stets persönlich!“

www.streichert.de

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

