

April 2019 • **Sonderedition**
15 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Martina Hautau
TV-Expertin und Speaker
Unternehmerin des Monats

ORPHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv
gesehen

**Nur wo Hautau drauf steht,
ist auch Hautau drin:**

Das ist das Qualitätsversprechen in
Person. 25 Jahre TV-Erfahrung, davon
5 Jahre Teleshopping und jahrelange
Erfolgskonzepte für Unternehmer
sind die Basis für diese intelligente
Verknüpfung von TV und Internet

ORHIDEAL
media
face 2019
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Unvergessliche TV-Auftritte,
die Sie gerne Ihren Kunden und
Enkeln zeigen!“

www.martinahautau.tv

Mit ihrem neuen Sendeformat
wird **Martina Hautau** zum Erfolgs-
beschleuniger für Expertenwissen

Europas Antwort auf amerikanische TV-Talks:
„Erfolge bevorzugt“ als Meilenstein mit

TV Talk Genie

Mit ihrer langjährigen Expertise als Crisis & Life Management Expertin in der freien Wirtschaft und TV-Professional evolutioniert Talkmasterin Martina Hautau das klassische Fernsehen in eine neue Dimension. Ihr interaktives, crossmediales Talk-Format könnte Fernsehgeschichte schreiben: in ihrem außergewöhnlichen Sendekonzept kombiniert sie TV-Training als Unternehmerpositionierung mit wertschätzendem Infotainment auf höchstem Niveau und verknüpft dabei auf spielerische Weise die Interessen der Talkgäste, Zuschauer und des Lokalsenders. Die so geschaffene Community wird von der mit allen TV-Wässern gewaschenen Social Media Queen quer durch alle Kanäle vernetzt. Dass Qualitätsfernsehen jenseits von Sensationslust quotenstark ist, beweist die resolute Visionärin in einer bisher noch nie dagewesenen Form.

Ein Meilenstein in der Medienwelt, der alte und neue Medien in eine gelungene Symbiose bringt! Werden auch Sie Teil dieser Business-TV-Renaissance!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

A large, diverse group of people, including men and women of various ages, are seated in an audience. They are all smiling and looking towards the left side of the frame, suggesting they are watching a presentation or a speaker. The setting appears to be a formal event or conference.

Erfolg auf ganzer Linie
TV digital gesendet & digital umgesetzt
plus realem Netzwerken

„Meine Mission ist es, einem breiten Publikum
Branchenkenner zu präsentieren, die noch im Verborgenen
schlummern, aber von großem Interesse sind.“



Die neue Ära im TV

Das HAUTAU Konzept ermöglicht...

- Business-TV und Infotainment in Kombination zu erleben
- eine Renaissance des TV einzuleiten
- TV rundum digital zu gestalten sowie Menschen virtuell & real zu vernetzen
- Themen telegen zu präsentieren
- Zuschauer zwischen 20 und 90 Jahren zu inspirieren
- TV-Talk neu zu gestalten: wertschätzend - informativ - unterhaltsam
- Themenwelten zu öffnen und zu verbinden, um individuellen ganzheitlichen Lebenserfolg für alle Beteiligten zu steigern

ORFIDEAL media face 2019
Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Wer Kundensog und Medienrelevanz erzeugen will, profitiert von unserer Blue Ocean Strategie.“



Die neue Ära im TV

Das HAUTAU Konzept ermöglicht...

- Business-TV und Infotainment in Kombination zu erleben
- eine Renaissance des TV einzuleiten
- TV rundum digital zu gestalten sowie Menschen virtuell & real zu vernetzen
- Themen telegen zu präsentieren
- Zuschauer zwischen 20 und 90 Jahren zu inspirieren
- TV-Talk neu zu gestalten: wertschätzend - informativ - unterhaltsam
- Themenwelten zu öffnen und zu verbinden, um individuellen ganzheitlichen Lebenserfolg für alle Beteiligten zu steigern

„Wer Kundensog und Medienrelevanz erzeugen will, profitiert von unserer Blue Ocean Strategie.“

ORFIDEAL
media
face 2019
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Die neue Ära im TV

Das HAUTAU Konzept ermöglicht...

- Business-TV und Infotainment in Kombination zu erleben
- eine Renaissance des TV einzuleiten
- TV rundum digital zu gestalten sowie Menschen virtuell & real zu vernetzen
- Themen telegen zu präsentieren
- Zuschauer zwischen 20 und 90 Jahren zu inspirieren
- TV-Talk neu zu gestalten: wertschätzend - informativ - unterhaltsam
- Themenwelten zu öffnen und zu verbinden, um individuellen ganzheitlichen Lebenserfolg für alle Beteiligten zu steigern

„Wer Kundensog und Medienrelevanz erzeugen will, profitiert von unserer Blue Ocean Strategie.“

ORFIDEAL media face 2019
Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

- 
- # Die neue Ära im TV
- Das HAUTAU Konzept ermöglicht...**
- Business-TV und Infotainment in Kombination zu erleben
 - eine Renaissance des TV einzuleiten
 - TV rundum digital zu gestalten sowie Menschen virtuell & real zu vernetzen
 - Themen telegen zu präsentieren
 - Zuschauer zwischen 20 und 90 Jahren zu inspirieren
 - TV-Talk neu zu gestalten: wertschätzend - informativ - unterhaltsam
 - Themenwelten zu öffnen und zu verbinden, um individuellen ganzheitlichen Lebenserfolg für alle Beteiligten zu steigern
- ORFIDEAL media face 2019**
Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen
- „Wer Kundensog und Medienrelevanz erzeugen will, profitiert von unserer Blue Ocean Strategie.“



Die neue Ära im TV

Das HAUTAU Konzept ermöglicht...

- Business-TV und Infotainment in Kombination zu erleben
- eine Renaissance des TV einzuleiten
- TV rundum digital zu gestalten sowie Menschen virtuell & real zu vernetzen
- Themen telegen zu präsentieren
- Zuschauer zwischen 20 und 90 Jahren zu inspirieren
- TV-Talk neu zu gestalten: wertschätzend - informativ - unterhaltsam
- Themenwelten zu öffnen und zu verbinden, um individuellen ganzheitlichen Lebenserfolg für alle Beteiligten zu steigern

„Wer Kundensog und Medienrelevanz erzeugen will, profitiert von unserer Blue Ocean Strategie.“

ORFIDEAL
media
face 2019
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

TV-Expertin
Redakteurin
Moderatorin
Top-Speaker

ORHIDEAL
media
face 2019
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Schließen Sie die
Lücke zwischen unbekannt
und weltberühmt!“

Perfekt organisiert und moderiert: Martina Hautau begeistert als herzliche Gastgeberin



Das Interview mit Titelgesicht Martina Hautau führte ich in Co-Moderation mit Gesundheitsnavigatorenin Melanie Thormann www.fitura.de (Unternehmerin des Monats sowie Talkgast bei *Erfolge bevorzugt* Dez 2018).



Orhideal IMAGE: Wie kommt es, dass Sie Ihr Sendeformat in die vier genannten Lebensbereiche gliedern?

Martina Hautau: Genau das hat mit meiner Erfahrung im Unternehmensbereich zu tun. Als Crisis & Life Management Expertin habe ich schon viele Geschäftsleute und

Berufstätige auf ihrem Weg begleitet. Es geht immer um die Herausforderungen eine individuelle Balance zwischen allen Lebensbereichen zu erreichen, und zwar vorzugsweise BEVOR eine Krise eintritt. Ich bin bekannt dafür, mit meiner weltweit ersten Komplett-Methode rund um das „Business, Private und Digitale Er-Leben“ die Erfolgsblockaden meiner Kunden zu erkennen. Diese Themen genießen großes Publikumsinteresse. Deshalb bin ich auch als Speaker und Interviewpartner auf vielen Bühnen unterwegs.

Orhideal IMAGE: Sie haben eine Rede namens „Titaniceffekt“. Worum geht es da genau?

Martina Hautau: Nun, tagtäglich schlagen Menschen – unbewusst und emotional motiviert – ein Leck in die Unternehmen, was Gewinne wegspült und Wachstum blockiert. Machtkampf, Mobbing, Meuterei sind die Folge. Dies führt heutzutage immer mehr zur Selbstsabotage im Business und hat weitreichende Folgen für den Einzelnen wie für das Unternehmen. Ich werfe hier rhetorisch den Rettungsring auf eine wertschätzende Art und Weise. Meine neuen Vortragsthemen: Schluss mit Schnäppchen, Highpotential4Highpotential und Firmenfamilie 4.0 mit einem interaktiven Training. Mich freut es, wenn ich damit nachhaltig zum Umdenken anstiften kann. Das Publikum ist genau wie unsere Zuschauer immer mit allen Sinnen dabei.

Melanie Thormann: Dann ist das eigene Sendeformat „Erfolge bevorzugt“ die logische Folge dieser breiten Begeisterung? Durch Ihr Know-how können Sie souverän quer durch die vier Lebensbereiche moderieren und ihren Experten ein Podium bieten.

Martina Hautau: Sie haben es voll erfasst, Frau Thormann. Meine Gabe ist es, die Themen interdisziplinär zu erfassen und telegen aufzubereiten. Es gibt nichts Schlimmeres, als sich im TV schlecht zu präsentieren, nur weil man nicht weiß, wie es besser geht. Das Interesse zu steigern und sein Thema aus einer übergeordneten Warte zu betrachten sind nur einige Aspekte, die ich in meinem TV-Training vermittele.

Orhideal IMAGE: Das TV-Training bei Ihnen ist also das Nonplusultra?

Orhideal IMAGE: Frau Hautau, wir beide stehen als Erfolgsbeispiele dafür, dass man alte und neue Medien miteinander verbinden muss. Wie funktioniert das in Ihrem TV Bereich?

Martina Hautau: Meine langjährigen TV-Erfahrungen, die verbunden sind mit meiner Social Media Vita plus meinem unternehmerischen Wirken, lassen mich den Bedarf der Wirtschaft sehr genau erfassen. TV neu zu denken, um nicht nur digital zu senden, sondern es digital zu gestalten, steckt hinter meinem Format. So vernetze ich das Publikum mit dem Unternehmertum. Das ist Mehrwert durch Information und Entertainment. Es ist wie bei Ihrer Plattform durch und durch interaktiv, eine wachsende Community.

Orhideal IMAGE: Klasse, Sie schreiben also eine neue Ära im TV. Warum hatte bisher noch niemand diese Idee so gut umgesetzt?

Martina Hautau: Die Idee zur Erneuerung von TV Formaten haben schon einige angedacht, aber die Realisierung erfolgt meist suboptimal. Das ist meiner Meinung nach leicht zu erklären. Fernsehmacher sind ihrem journalistischen Medienauftrag verpflichtet, und auf der anderen Seite ist die Wirtschaft fixiert auf ihr Geschäft. Beide Interessen publikumswirksam zu verbinden, das sehe ich als meine Aufgabe. Mit meinem Sendeformat lebe ich einen ganz neuen Ansatz. Dafür braucht es Kenntnisse aus beiden Bereichen, die ich mitbringe. Im Gegensatz zu anderen konnte ich so ein unnachahmliches Gesamt-TV-Konzept schaffen.

Orhideal IMAGE: Sie sprechen dieselben Zielgruppen wie wir an? Experten aus der freien Wirtschaft?

Martina Hautau: Das stimmt! Ich halte Ausschau nach Unternehmern, die ihre Philosophie über ihre Branche als neuen Standard oder ein spezielles Thema positionieren möchten. Angefangen vom Dienstleister, Berater bis zum Erfinder, Innovator in allen vier großen Lebensbereichen: Beruf, Gesundheit, Beziehung, Finanzen. Um die Richtigen zu finden, arbeite ich mit Verbänden, Magazinen, Organisationen, Akademien. Ich halte Ausschau auf Events, Messen und natürlich in Social Media. Ebenso lade ich dazu ein, sich initiativ zu bewerben.

Mehr als Qualitäts-Fernsehen

Mehrwert für Unternehmer durch den TV-Auftritt:
mit Martina Hautaus TV Expertise gewinnt
ein Interviewgast nicht nur das Interesse von
Zuschauern und potentiellen Auftraggebern,
sondern auch medienwirksames Ansehen als
Branchenpromi

„Durch den Auftritt bei uns werden
unsere TV-Gäste als kompetente
Branchenkenner wahrgenommen.“

Martina Hautau: Auf jeden Fall. Ich trainiere die Teilnehmer für den Auftritt im TV persönlich. Dabei beleuchten wir viele Aspekte: Wie wecke ich das Interesse der Zuschauer? Wie und wann funktioniert Fernsehen? Wie wird ein Thema telegen aufbereitet? Wie wird Content-Recycling betrieben, Medienrelevanz und Leadgenerierung ausgebaut.... alles nachhaltig durch einen Auftritt in einer Talkrunde zur Primetime.

Orhideal IMAGE: Verstehe, die geballte Ladung TV-Kompetenz! Ausgezeichnet. Aus dem Grund haben wir Sie als Titelgesicht ausgewählt. Auch Sie helfen Menschen, ihre beste Version zu erreichen. Ist dieser breite Kompetenzmix der Mehrwert, den Sie Ihren Kunden bieten?

Martina Hautau: Definitiv. Es ist sonst üblich, dass man bei TV-Auftritten sich selbst überlassen wird. Um so mehr schätzt man meine Dienstleistung, das Fachwissen gut darzustellen. Meine Gäste sind deshalb spannende Interviewpartner für Formate aller Art. Wenn sie anschließend als Talkshow-Gast in einer Sonntagabend-Talkshow auftreten, ist das natürlich auch ein Mehrwert. Sie wissen selber, wie wichtig es ist, Medienrelevanz zu gewinnen. Für den durchschlagenden Erfolg geht es nicht ohne Vorbereitung, dazu braucht jeder die Filmrechte und eine Cross-Media-Strategie – das Ziel ist ein Evergreen.

Melanie Thormann: Das muss gut geplant sein. Ihre „Erfolge bevorzugt“-Zuschauer und Gäste stehen 12 Wochen im Voraus fest. Wegen der Vorbereitungen für die Sendung?

Martina Hautau: Die Aufzeichnungs- und Ausstrahlungstermine stehen fest, genau, und dann muss alles vorbereitet sein. Die vier Plätze müssen dann besetzt

sein, somit braucht es eine hohe Selbstverpflichtung von allen Beteiligten. Bei der Promi-Version „Erfolge bevorzugt“ oder mit sehr großen Unternehmen sind die Vorbereitungen nochmal ganz anders.

Melanie Thormann: Das kann ich gut nachvollziehen. Unternehmer kennen sich oft mit den verschiedenen Formaten und der möglichen Wirkung beim Zuschauer nicht aus.

Martina Hautau: Stimmt! Oft ist unbekannt, wann eine Sendung beispielsweise eine Dauerwerbesendung ist, welches Format und welche Sendezeiten geeignet sind etc. Ich biete eine umfangreiche Medienberatung, um die Wertigkeit unterschiedlicher Sendezeiten zu erfahren, freies Reden mit kompetenter Improvisation zu lernen und vieles mehr. Das alles bekommen unsere Teilnehmer mit auf den Weg als Mehrwert. Der TV-Auftritt ist der schnellste Weg, um Kompetenz und Vertrauen zu steigern.

Orhideal IMAGE: Ja, da bin ich Ihrer Meinung. Sei nicht die Randnotiz, sondern der Leitartikel, ist mein Motto. Außerdem sind solche Maßnahmen viel effektiver, denn es dauert viel länger ein Buch zu schreiben, Facebook-Gruppen zu leiten, einen Podcast oder YouTube-Kanal aufzubauen, um bekannt zu werden. Das erfordert viel Zeitinvest.

Martina Hautau: Nicht nur das. Zeit ist vor allem auch Geld. Außerdem sind klassische TV- und Printmedien einfach glaubwürdiger als selbst produziertes Material. Imagefilme gibt es viele, aber ein TV-Auftritt in einem durchdachten Format ist der schnelle Weg zum Kunden und zur Medienrelevanz! Einladungen ins TV werden manchmal gratis angeboten oder auch vergütet. Das gibt es ohne Training, ohne Film-

Mit Humor und TV-Wissen werden die Zuschauer und Talkgäste für die Sendung gebrieff

Visionärin, Transformatorin
& versierte Teamplayerin

Mit großer Passion schafft Medienprofi Martina Hautau wertschätzendes TV. Das TV zum interaktiven Qualitätsfernsehen zu revolutionieren gelingt ihr spielerisch. So erhalten „Stille Helden“ eine Bühne für eben diejenige, die sehr aktiv ungekannt großartige Arbeit leisten und bisher keine offensichtliche Medienrelevanz hatten oder für Themen, die medial wenig Beachtung finden, aber viel Potential beim Publikum haben.



Martina Hautau

Brodersweg 3
20148 Hamburg

Telefon: +49 (0)40 - 74 200 393
kontakt@martinahautau.de

[www.martinahautau.de/
termin](http://www.martinahautau.de/termin)

Publikumsbegeisterter durch das All-Line-Konzept



Nur positive Feedbacks: alle Interviewpartner sind mit den Ergebnissen höchstzufrieden. Auch Orhideal-Titelgesichter rocken die Bühne



Crossmedia-Expertin Tanja Kuhlmann (linkes Bild) sorgt für die Automatisierung der Prozesse bei Martina Hautau



„Unser Primetime-Training
mit anschließendem TV-
Auftritt ist bahnbrechend.“

rechte. Die Teilnehmer sehen dabei oft unbeholfen aus oder werden unvorteilhaft präsentiert. Aus dem Grund investieren unsere Kunden lieber in ihren überzeugenden TV-Auftritt. Sie wollen ja optimal wirken, bestmöglich ausstrahlen!

Melanie Thormann: Wenn man Experte auf einem Fachgebiet ist, heißt das ja noch lange nicht, dass man telegen ist. Das kann man lernen. Sogar ich als erfahrene Rednerin habe Ihre guten Tipps bei meinem Auftritt in Ihrer Sendung umsetzen können.

Martina Hautau: So ist es, Frau Thormann, zu uns kommen Menschen, die sich weiterentwickeln wollen. Es gibt Fachleute, die meinen beim Auftritt für ihr Fachwissen entlohnt werden zu müssen, weil sie viel Energie in ihre Ausbildung gesteckt haben. Viele unterschätzen, dass man wiederum Spezialkenntnisse braucht, um das Fachwissen optimal im TV zu präsentieren. Die Zuschauer in der heutigen Zeit 42 Minuten in den Bann zu ziehen, bedeutet anders zu kommunizieren. Wer das verstanden hat, investiert gerne in seine gelungene Präsentation.

Orhideal IMAGE: Meine Rede. Sehr gut, Frau Hautau, Sie gefallen mir. Also, das von Ihnen angebotene, umfangreiche Leistungspaket ist hochwertig, gut durchdacht und seinen Preis wert. Professionalität ist für mich das Hauptargument. Das spricht mich immer an.

Martina Hautau: Mich auch. Damit differenzieren wir uns von Talk-Anbietern, die vermeintlich Ähnliches anbieten. TV ist nie gleich TV!

Orhideal IMAGE: Ich würde sagen, nur wo Hautau draufsteht, ist auch Hautau drin.

Martina Hautau: Richtig, Frau Briegel. Denn wir haben nicht nur die Spitze, sondern auch den Eisberg darunter: hinter unserer Ausstrahlung steht ein Gesamtkonzept für Unternehmer, die die Spitze ihrer Branche besetzen wollen. Unsere TV-trainierten Experten präsentieren wir für alle Medien in einem speziellen Expertenpool. Ich kooperiere mit Redakteuren und Castern aus TV, Radio, Print, um unsere Community optimal zu verbinden. Darüber hinaus bin ich selber auch Interviewpartner für Funk & Fernsehen. Hier rede ich über die Neugeburt des klassischen TV. Fernsehen neu denken, liegt mir. Letztens war ich dazu im Frühstücksfernsehen.

Orhideal IMAGE: Ich sehe schon, Sie sind Netzwerkerin mit Leib und Seele. Wir schätzen Menschen, die WIN-WIN vorleben.

Martina Hautau: Nutzen stiften ist meine Absicht! Mich fasziniert die Vielschichtigkeit von Personen und Themen. Jeder Mensch hat seine Geschichte, die ihn genau deshalb zu dieser Person macht. Das will ich dem Publikum bei meinen TV-Sendungen durch einen außer-

gewöhnlichen Moderatorenstil und Medienmix zeigen. Mir hat immer gefallen, wie gut Oprah Winfrey in ihren Talk-Sendungen die Wertschätzung der Unterschiedlichkeiten zeigen konnte.

Melanie Thormann: Ja, Wertschätzung ist wichtig. Ich habe gesehen, Sie setzen sich mit dem Gast und seinem Thema sehr gezielt auseinander und geben Hilfe. Sie schaffen es, sich aus dem Themen-Einheitsbrei wie z.B. „Beziehung-coach gibt Flirttipps“ herauszuhalten.

Martina Hautau: Themen anders zu setzen ist die Lösung und gleichzeitig meine Kür. Überschneidungen bewusst zu machen, im Gespräch den roten Faden zu flechten und vor allem die Zuschauer interessiert zu machen, das gelingt mir spielerisch!

Orhideal IMAGE: Gratuliere! In einer zapfreudigen Welt die Aufmerksamkeit zu binden, ist nicht leicht! Ihr crossmediales Gesamtkonzept macht Sie erfolgreich. Was sind Ihre Zukunftsideen?

Martina Hautau: Ich genieße momentan die Erfolge, eine der innovativsten TV-Shows zu führen. Es macht Spaß mit meinen Gästen, die das Training durchlaufen haben, zu kommunizieren. Unser Expertenpool für Print, Radio und TV-Redakteure als Suchstandard funktioniert gut, um Medien in der Informationsvielfalt zu unterstützen und stillen Helden eine Stimme zu geben! Was will frau mehr...!

Melanie Thormann: Was ist Ihre Vision?

Martina Hautau: Wir sind in Gesprächen für ein neues Studiosetting, Ausstattung der Moderatorin, das Catering für die Gäste und Zuschauer. Sponsoren bewerben sich bei uns. Auch Merchandising-Produkte rund um die Show in einem „Erfolge bevorzugt“-Shop sind geplant. Unternehmen interessieren sich, unser Format als betriebsinternes Trainingskonzept bei sich einzubinden. „TalkTime“ als Inhouse-Training bringt Führungskräfte- und Unternehmensentwicklung in eine ganz neue Dimension. Mit Unterstützern und Partnern bin ich laufend im Dialog zu weiteren Ideen. Und wachsen bedeutet auch ein größeres Studio und weitere Sendeformate, die schon bald starten.

Orhideal IMAGE: Ausgezeichnet, dann haben wir mit Ihnen die europäische Antwort auf amerikanische TV-Innovationen gefunden. Es ist schön, Sie als Neudenkerin des interaktiven Qualitätsfernsehens auf unserem Unternehmer-Podium dabei zu haben.

Martina Hautau: Frau Briegel, ich freue mich auch über unsere wertschätzende und stärkende Zusammenarbeit.



Mentoring & Seminare

„Inhouse-Talk in Unternehmen:
Mit interaktiven TV-Formaten
bringen wir Personalentwicklung
in eine neue Dimension!“

Nachhaltige Keynotes und innovative Trainings, die Teampower und Leistungsfreude steigern

Ideen mit Nachklang, die intrinsisch motiviert zum Handeln verführen dafür steht Talkmasterin und Bestsellerautorin Martina Hautau. Sie ist einem Millionenpublikum aus Funk und Fernsehen bekannt. Als resolute Crisis & Life Management Expertin präsentiert sie in ihren Vorträgen und Seminaren keine Standardfloskeln, sondern gibt innovativ, quer gedacht und humorvoll Impulse, die das Miteinander fördern und Kreativität freisetzen.

„Ein sehr eindrucksvoller Auftritt mit vielen Bildern im Kopf und reichlich Denkanstößen – eine Persönlichkeit, die Lebensfreude, Wissen und Power vermittelt. Vielen Dank für Ihren Auftritt!!!!“

Dirk Hildebrand
Redaktionsleiter
radioEXPERTEN GmbH



„Außergewöhnliche Ideen, humorvoll, inspirierend, angenehm anders. Die Besonderheit ihres Denkens motiviert intrinsisch. Martina Hautau als Trainerin mindestens einmal an seiner Seite zu haben, sollte sich jeder mal gönnen.“

Christian Jäger, Palmtherapy-Academy



www.martinahautau.com

ORH IDEAL[®] IMAGE WORKPLACE

Podium der Starken Marken

orh IDEALE Arbeitgeber sind attraktiv für orh IDEALE Mitarbeiter

Mittels Orhideal-Strategie kommunizieren beispielsweise folgende Arbeitgeber aus dem Mittelstand:

Hotellerie & Gastronomie
www.hotel-backenkoehler.de

Handwerk
www.moenner.de

Baubranche
www.tokusei.de

Sicherheitstechnik
www.besonders-sicher.de



Elektrotechnik
www.burnickl.de

Produktion
www.schreiner-group.com

Klebertechnologie
www.hallschmid.eu

Workspace Projektentwicklung
www.office-group.immobilien

Seit 1993 ist Orhidea Briegel DAS Original für die einzigartige, orh-IDEALE Personenvermarktung aus dem Unternehmertum ohne Schnittstellenverluste - analog & digital. (orh = original responsible human; orhIDEAL)

REDUCE TO THE MAX BUSINESS RETREATS 2019

**Über die Wohlfühlenergie zu gesunden Spitzenleistungen
im Unternehmen!**

SPÜRE DICH WIEDER ALS MENSCH UND UNTERNEHMEN

Das Jahr 2019 steht bei uns in dem Zeichen des Wohlfühl-Business. Noch nie war die Zeit so reif, dass wir uns um unsere Gesundheit als Mensch, sowie in unseren Teams und im Unternehmen an sich kümmern dürfen, ohne dabei ein schlechtes Gewissen haben zu müssen, nicht „hart genug zu arbeiten“. Raus aus der Überforderung, der Schnelllebigkeit und Hektik des großen Wandels. Rein mit neuem Fahrplan in eine gesündere Zeitqualität.

Auf diesen Retreats lade ich dich als erfolgreiche(n) UnternehmerIn ein, deine gesunde Vision zu deinem wahren Business neu zu entdecken und zu deinem Herzensbusiness zurück zu kehren bzw. es neu entstehen zu lassen. Entdecke den sich öffnenden Raum zwischen der klassischen Unternehmensberatung und dem Betrieblichen Gesundheitsmanagement neu und fülle ihn mit Weite für deine wahre Bestimmung aus echter gelebter Gesundheit von Körper, Seele und Geist heraus.

Jetzt ist deine Zeit an deiner persönlichen Lebensqualität zu arbeiten!
Viele Jahre hast du alles gegeben, um dein Business erfolgreich werden zu lassen? Hast unendlich viel Zeit und Energie investiert und viel zu wenig auf dich selbst geachtet? Viel zu wenig Zeit für dich selbst, deine Familie, deine Gesundheit?

Doch jetzt bist du dran!
Hol dir Gesundheit und Lebensqualität zurück und genieße dein Leben ab jetzt in vollen Zügen – mit und ohne dein Business! Ich führe dich persönlich und individuell, Schritt für Schritt, in deine persönliche Freiheit – Übernehme Leadership für dein persönliches Leben. Erfahre echtes Verständnis, Wertschätzung und Verbundenheit zu dir und deinem Business. Das Online Retreat ist nach individueller Terminplanung buchbar. Das Live-Retreat findet am 11. April 2019 statt. Die Plätze sind begrenzt.

Mehr INFO HIER: www.fitura.de/events

**Ich freue mich auf dich,
Melanie Thormann** (Orhideal Titelstory Dezember 2018)

„Raus aus der Überforderung,
rein in eine gesündere Zeitqualität.“



Business Retreats 2019 REDUCE TO THE MAX

Kooperation

mit den Veranstaltern und Titelgesichtern
Birgit Siebert und Hans-Jürgen Becker

Titelgesichter auf der Bühne

Geballte Ladung Herzenergie:

Ein abwechslungsreiches Programm (mit der Premiere des SEOM Songs für die www.mut.vision und vielen anderen Künstlern und Rednern) durchlebten die begeisterten Gäste des Herzenergie.Tages in Bad Nauheim...

...darunter viele Titelgesichter und Orhideal-Partner. Mit dabei - die neueste Orhideal IMAGE Ausgabe in allen Teilnehmertaschen zur Nachlese und Erinnerung



Die Sprecher rockten die Bühne, hier Katrin Stigge mit Birgit Siebert



„Es war ein gigantisch wundervoller Tag!“

Titelgesichter Sabine Balzer, Katrin Stigge, Helen Hart, Heidrun Bauer, Gäste & Veranstalterduo, Pianist Uwe Vosteen, Titelgesicht Viola Wemlinger mit Sängerin Ute Ullrich

Unternehmertreff der Titelgesichter Rückblende und Vorschau

FRANKEN
SPEZIAL

**Beispielsweise
mit Buchautor und
Digitalisierungsexperte**
Dipl.-Kfm. Ralf Jantsche
mit Geschäftspartnerin
Sonja Pennig

www.jantschke-steuerberater.com

„Beim Orhideal
Unternehmertreff
sind wir dabei!“



Top Awareness direkt von Europas 3D Experten



„Sehen. Staunen. Erleben. Wir bewegen Menschen -
mit der lebendigen Produktbotschaft des Kunden!“

www.rehmbrand-medienservice.de



Teamplayer des Monats

Thomas Eglinski über sein Mentalitäts-Trainingsprogramm ...

„Nicht nur Talent, Kondition und körperliche Verfassung entscheiden, wer auf dem Spielfeld und im Leben Erfolg hat, sondern eine gesunde Geisteshaltung, die sich aus elf wichtigen Eigenschaften und Fähigkeiten zusammensetzt.

Mit den ‚11 Freunden‘ bereiten wir unsere Kinder nicht nur auf die Zukunft vor, sondern können für das alltägliche Familienleben sofort einfache und praktische Maßnahmen umsetzen. **Das Spiel beginnt im Kopf. Erst recht das Spiel des Lebens und das wichtigste Team ist immer noch die Familie.**“

Mehr dazu im Buch oder auf der Website:

www.deutschesfussballinternat.de • www.fussballcamps.de



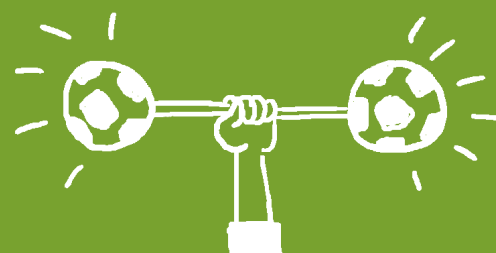
Thomas Eglinski ist Erziehungs-Praktiker. Als Gründer und Leiter des renommierten Deutschen Fußball Internats und als dreifacher Vater fördert er seit Jahrzehnten die Entwicklung von Kindern und Jugendlichen zu glücklichen, erfolgreichen Persönlichkeiten. Der Persönlichkeits-Coach setzt dabei dort an, wo alles beginnt und sich alles entscheidet: bei der Mentalität. Thomas Eglinski gilt als Vorreiter auf diesem Gebiet.

Erika Thimel ist freie Journalistin und Autorin. Für dieses Buch legte sie die Prüfung zur Erzieherin ab. Sie veröffentlichte u.a. im *SZ-Magazin*, bei der *Süddeutschen Zeitung* und *MADAME* und schreibt unter Pseudonym Krimis. Die Mutter von zwei wilden Kerlen lebt mit ihrer Familie im Chiemgau.

AutorInnenfoto: © Verena Kathrein
Umschlag: FAVORITBUERO, München
Motive: Foto © Verena Kathrein,
Illustration © Sylvia Neuner

»DAS WICHTIGSTE TEAM IST DIE FAMILIE.«

Auf dem Fußballfeld, in der Schule und in der Familie: Unsere Art zu denken bestimmt darüber, wie unser Leben verläuft. Thomas Eglinski bildet am Deutschen Fußball Internat seit vielen Jahren Kinder und Jugendliche zu herausragenden Persönlichkeiten aus. Er verbindet seine Erfahrungen mit dem Wissen erfolgreicher Fußballtrainer und zeigt, wie stark Mentalität die Charakterentwicklung beeinflusst und wie wir unsere Kinder zu lebensstüchtigen, entscheidungsfähigen und selbstbestimmten Menschen erziehen können.



hanser-literaturverlage.de
€ 15,- [D] € 15,50 [A] WG 484
ISBN 978-3-446-26196-9



Thomas Eglinski mit Erika Thimel

AM BALL BLEIBEN

hanserblau

AM BALL BLEIBEN

Wie unsere Kinder glücklich und fit fürs Leben werden



Erfolgs-
rezepte von
Fußball-
trainern

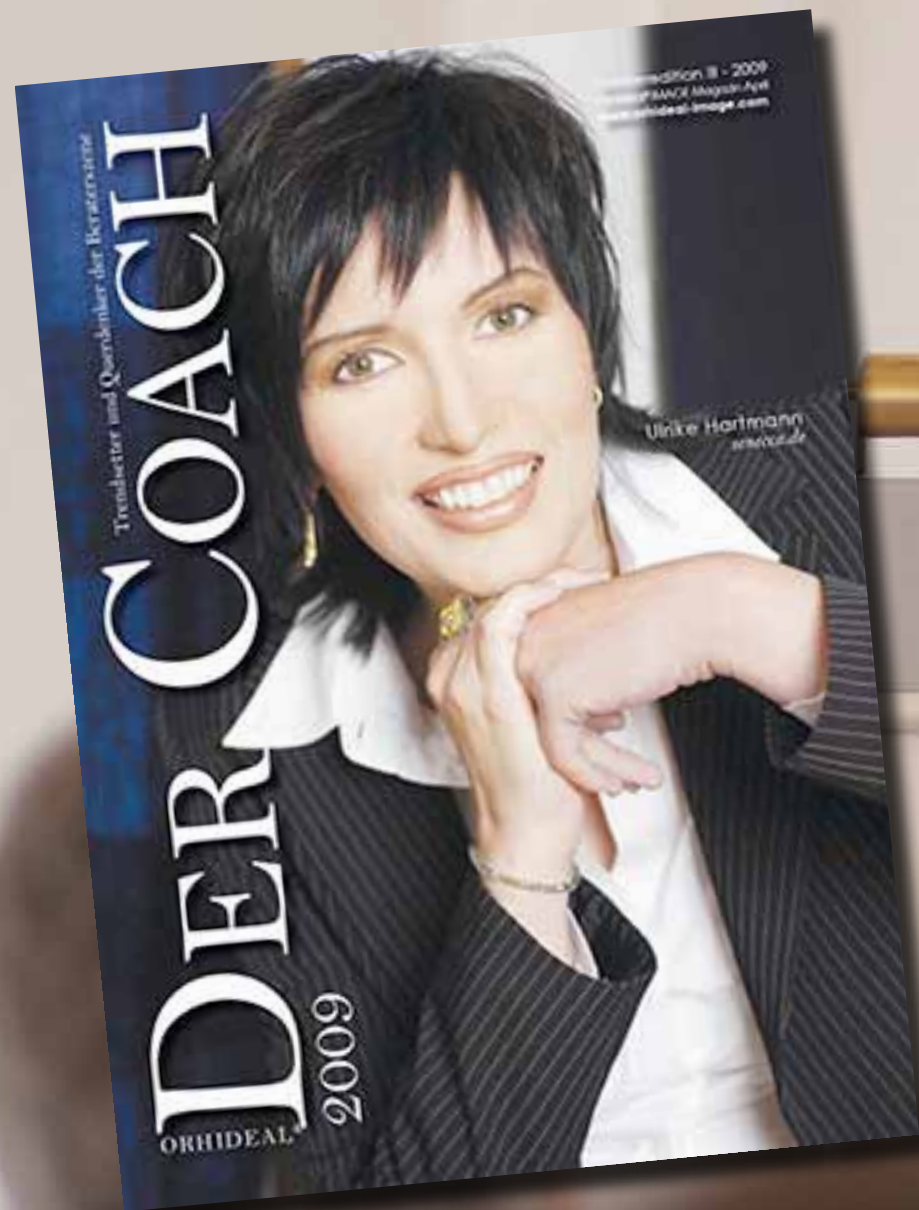
hanserblau

Thomas Eglinski mit Erika Thimel

Training des Monats

ULRIKE HARTMANN
ACHTSAMKEIT - DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Die Vorzeige-Unternehmerin, die ihre Markenbotschaft persönlich verkörpern: Neben Titelgesichtern, wie Alfons Schuhbeck SCHUHBECK GmbH, Stefan Schraner - Schraner Group, Wolfgang Grupp TRIGEMA u.v.a. reiht sich Erfolgsunternehmerin Ulrike Hartmann schon seit 2008 in die schon legendäre HALL OF FAME der Helden aus dem Mittelstand auf dem Orh-IDEAL Unternehmerpodium ein. Wir zeigten die Powerfrau in Verbindung mit der Titelstory über Em-Eukal mit Unternehmer Perry Soldan. Wir freuen uns über diese langjährige Kooperation!



„Achtsamkeit
ist die schlag-
kräftige Antwort
auf die Heraus-
forderungen der
Wirtschaft von
heute.“

www.ulrike-hartmann.info

Gute Laune auf die Ohren

www.michael-lueg.de

„Permanente
Abwechslung
auf der Bühne
garantiert!“

*Morgens von 5-9 im Radio oder nachmittags von 13-16 Uhr:
Täglich live aus dem SWR1-Studio - hautnah dabei sein,
einmischen, oder Bilder zur Sendung - auf Lueg-facebook!*



**Michael Lueg aus dem Radio
organisiert auch Firmenevents**
www.facebook.com/lueg.michael

Betriebsfeste und Jubiläumsfeiern gestaltet Michael Lueg zu einem Erlebnis. Statt langwieriger Ansprachen moderiert er eine unterhaltende Talk-Show mit den Ihnen wichtigen Personen und Inhalten. Bei Firmengeburtstagen zeigt er die komplette „Zeitreise“ des Betriebes als spannende Multi-Media-Produktion auf einer Großbildleinwand. Dazu gibt es entweder Live-Musik oder eine Original „Forever Young“ Party mit Musik im SWR1 Stil.



Besser entscheiden durch strategische Begleitung

MONEY Mindsetter

Wer als Erfolgsmensch seine Selbstbestimmtheit und Unabhängigkeit liebt, wird auch seine finanziellen Entscheidungen nicht blind fremdem Geschick übertragen wollen. Und doch wird in der Praxis dieses wichtige Thema meistens an einen Produktverkäufer delegiert. Ist dann das Produkt Nummer 10 gekauft, beschleichen die Geschäftsfrau oder den Geschäftsmann doch die berechtigten Fragen: Ist das eigentlich alles in meinem Sinn? Sollte ich das Finanzielle nicht selbst auch verstehen? Wenn schließlich als emotionale Folge in Eigenregie gehandelt wird, sind die Ergebnisse wegen unzureichendem Fachwissen meistens suboptimal.

Diese Lücke zwischen Eigenverantwortlichkeit und Geldwissen schließt der gefragte Money Mindsetter Markus Wahle, der als Sparringspartner seine Mandanten auf Augenhöhe begleitet, um deren Finanzkompetenz abzurunden. Die Spiegelung eigener Gedanken über das Geld und Risiko führt zu tiefen Erkenntnissen, um zukünftige Entscheidungen zielorientiert zu reflektieren. Finanzmarktkönner Markus Wahle unterstützt seine Mandanten auf diskrete und sympathische Weise, mehr über die eigene Person zu erfahren, bisherige Finanzentscheidungen besser zu verstehen und die persönlichen Geld-Glaubenssätze zu hinterfragen. Die Kunden des versierten Finanzprofis erlernen, ihre IST-Situation selbständig zu analysieren, Lösungen mit seiner Unterstützung zu suchen und treffen dann selbstbestimmt die für sie wirklich passenden Entscheidungen. Den eigenen Kopf zu benutzen, die erforderlichen Informationen auswerten zu können und Gefühle bewusst wahrzunehmen, schützt seine Mandanten vor der Unübersichtlichkeit des Finanzmarktangebotes. Wissen schützt! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Die Finanzkompetenz von Mandanten abrunden: Finanzcoach Markus Wahle schützt sein Klientel durch Aufklärung. Die Kunden zu sensibilisieren und zu begleiten, damit sie ihr persönliches Verhältnis zu Geld und Risiko erkennen, ist die tägliche Aufgabe des geschätzten Moneyaufklärers. Sein strategisches Mindset-Leistungsprogramm basiert auf einer einzigartigen, finanzwissenschaftlichen Reflektions-Methode.

„Glauben ist gut.
Wissen ist besser!“

Aufklärung auf allen Kanälen:
Bühne frei für unabhängiges Finanzwissen



„Denken
Sie neu
und befreit!“



Multilinguale Top-Sprecherin

Vorträge, Präsentationen und
Werbung in folgenden Sprachen:

Deutsch
Englisch
Französisch

Interviews/Themen:

Potentia entfaltung /
Neuorientierung / Epigenetik

Facettenreichtum /
Toleranz & Akzeptanz / Unbox

Transformation im
digitalen Zeitalter

Beweg Dich:
Dynamik im Alltag/ im Business

Coworking:
Die neue Art zu Arbeiten

Cokreation:
Schaffung von kreativen Lernfeldern

Zurück zur Selbstbestimmung:
Life-Design und Work-Design

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

„Ich bin
cosmopolit.
Denn nur
regional
denken ohne
globalen
Kontext, war
gestern.“

www.katrinstigge.com • www.mut.vision

QR-Code Management

als nächste Kommunikationsstufe

Das Orhideal IMAGE Unternehmerpodium nutzt seit der Erstauflage von Orhideal CHEFSACHE den QR Code Service der www.goQR.me Marketingplattform der Foundata GmbH. Damit hatten wir schon 2010 eine ganz neue Dimension der Kommunikation eingeläutet: auf jedem unserer Sonderdrucke führt ein QR Code zur aktuellen Orhideal Online Ausgabe. Schnell können Daten gescannt und weiter verwertet werden.

Der am deutlichsten sichtbare Einsatz von QR Codes findet im Bereich des Mobile Marketing statt. Da kostenlose QR Code Software zum lesen von QR Codes für fast jedes Smartphone mit Kamera verfügbar ist (z. B. iPhone, Google Android, Blackberry, Symbian), werden QR Codes als eine Art Link von Offline-Medien wie Papier auf Websites im Internet genutzt, welche der Nutzer nur scannen muss, anstatt umständlich lange Web-Adressen eingeben zu müssen. Über das smarte QR-Code Management der Foundata sind aber noch viele weitere Nutzungsmöglichkeiten denkbar, wie z. B. Logo QR Codes. So können Sie Foundata damit beauftragen, ein eigenes Logo oder Bild in den QR Code einzubauen. Die Foundata GmbH ist ein professioneller IT-Dienstleister aus Karlsruhe, dessen Administratoren die Infrastruktur für den reibungslosen Betrieb der jeweiligen Kunden-IT-Landschaft planen und betreuen. Die Foundata Entwickler erstellen für Geschäftskunden leistungsstarke Software.

Infotelefon: +49 721 7540 7430
office@foundata.com

www.goqr.me



Premium Mental Health Service:
Innovative Erfolgsmethode mit System
vom Methodenentwickler persönlich begleitet

clean & free als Synapsenflüsterer

Der Start für Ihr neues Leben ohne Sucht!

Mit seinem CLEAN AND FREE® Programm ist Mindset-Experte Hans R. Hoffmann die TOP-ADRESSE für die ultimative, sanfte Suchtbefreiung von Alkohol, Drogen und Medikamenten. Sein weltweit einzigartiges Verfahren befreit Betroffene in wenigen Tagen körperlich und mental von ihrer Sucht. Mehr als 4.000 Personen haben mit clean & free bisher ihr Leben wieder in den Griff bekommen können.

Die fortschrittliche Vorgehensweise mit extremer Therapieverkürzung ist eine (R)Evolution gegenüber den althergebrachten Langzeit-Suchttherapien - bildlich vergleichbar mit der Schnelligkeit einer Email gegenüber der Zustellung von Briefen durch eine Postkutsche. Clean and free® steht als Marke für Schnelligkeit, Zuverlässigkeit, Vertrauenswürdigkeit, Professionalität, Qualität und Resultate. Glaubwürdig und nachweislich bricht Hans Hoffmann alle Klischees der Suchtbehandlung. Denn nichts verändert nachhaltiger, als die Behandlung der Ursache, statt der Symptome. In interessanten Dokumentationen, Fachberichten und Interviews überrascht der Vater der Methode mit bahnbrechenden wissenschaftlichen Erkenntnissen aus der Psychologie, der Gehirnforschung, der Psycho-Neuro-Immunologie und deren Kombination in der Praxis.

Seinen respektvollen, humanen und individuellen Umgang mit Betroffenen wissen die Teilnehmer zu schätzen, auch der Diskretion wegen, die bei dem sympathischen Experten an erster Stelle steht! Aus seinem Behandlungsparadies verabschiedet er keine „trockenen Alkoholiker“, sondern selbstbestimmte Menschen! Wer SUCHT, der findet irgendwann: clean & free! Sagen Sie es weiter, damit das Finden schneller gelingt. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.cleanandfree.eu

Der mit den Synapsen tanzt:

Der medienbekannte Fortschrittmacher Hans R. Hoffmann, Innovator, Visionär und Entwickler von clean & free, überzeugt mit komplett andersartigen neurowissenschaftlichen Ansätzen und Methodenkombination in der mentalen Suchtbehandlung.

Als „Detektiv der Suchtmuster-Ermittlung“ ist er durch seine schnellen Therapieerfolge europaweit geschätzte Anlaufstellen mit dem effektiven Ultra-Kurz-Coaching-Konzept von clean & free

Call Free 00800 7237 1600

„Ich sehe Sucht nicht als Krankheit, sondern als eine Gewohnheit, die man verlernen kann!“



„Wir beschleunigen Ihre Reaktionszeiten mit automatischen Selbstkorrekturen.“

Mit dem Umsatzdetektiv zum Umsetzungserfolg
Raus aus der Schockstarre, rein in die Aktion als

Sieger der Zukunft

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

Der kosmopolite, multi-linguale Macher punktet als starker Redner, aber ebenso starker Zuhörer. Er ist mit seinem einzigartigen Vorgehen und engagiertem Team der Ansprechpartner für mittlere und größere Unternehmen zur Aktivierung verdeckter Umsätze. Die Arbeit mit wissenschaftlich fundierten Methoden für einen sofortigen Mehrwert in der Praxis ist die Basis für den charismatischen Ingenieur und Unternehmensentwickler. So verfolgt er für seine Kunden den minimalinvasiven Ansatz, sprich maximalen Erfolg bei minimaler Investition zu erreichen. Er versteht es komplexe Zusammenhänge auf den Punkt zu bringen, durch zahlreiche Praxisbeispiele entscheidende Impulse zu setzen und Menschen ins Handeln zu bringen. Hard- und gleichzeitig Soft-Facts messbar und nutzbar zu machen – das ist eine Kür, die Kishor Sridhar herausragend gelingt!!!! Ihre Ideen haben Sie das letzte Mal zum Friedhof getragen - mit dem Sridhar System ist die Realisierung gewiss!

www.sridhar.de





Vortrag: Glück kann man lernen

Wolfgang Ficzko hat schon bei vielen Veranstaltungen, vor Unternehmen und Menschen gesprochen, ihnen wertvolle Impulse gegeben und sie hin zu neuem Denken geführt. Seine Inspirationen und Einsichten rütteln auf, sind unterhaltsam und lehrreich zugleich. Der "Rote Faden" bei all seinen Veranstaltungen ist das Thema "Persönlichkeit und die Kraft der Gedanken und Emotionen".

Auch Sie können ihn für Ihre nächste Tagung, Event, Kongress, als inspirierenden und dynamischen Referenten buchen, der auch Sie und Ihre Teilnehmer begeistern wird. Sie bekommen packende Themen und wichtige Inhalte humorvoll, kurzweilig und mit viel Herzblut präsentiert.

Speaker Wolfgang Ficzko
über die Kraft der positiven Gedanken
www.wolfgangficzko.net

ORHIDEAL
media
face 2019
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Ein Glücks-Schmied

Selbstbestimmt und glücklich leben...

...so denken manche, ist nur denen vorbehalten, die das „Glück gepachtet haben“. In der Tat gibt es Menschen, die schon mit der Geburt in eine Pole-Position gelangen. Dass sie damit glücklich werden, ist jedoch keine Garantie. Glück passiert im Kopf: Seit ich MindDesigner Wolfgang Ficzko kenne, wurde ich immer wieder Zeuge eben dieser Tatsache... Jeder ist der Schöpfer der eigenen Realität. Der authentische Gedanken-Optimierer hat mir in meinen Kundenkreisen stets ein positives Echo beschert. Mit viel Unternehmer-Erfahrung bringt der renommierte Private Positive Coach und Speaker den Begriff Achtsamkeit in eine neue Dimension - jenseits von spirituellem Hokus-Pokus verhilft Wolfgang Ficzko seinen Klienten, sich auch mit ihren „weichen Faktoren“ im Leben zu befassen. Aufgrund der breiten Begeisterung schätzen wir uns glücklich, dass wir Mr. Positivismus seit der ersten Orhideal IMAGE Stunde als vertrauensvollen Plattformpartner und zu den ersten Titelgesichtern zählen dürfen. Mit seiner unaufdringlichen, angenehmen Art verhilft er Menschen, ihr bestes Leben zu leben, und wird als internationaler, diskreter Lebenswegbegleiter generationenübergreifend von Unternehmerfamilien beauftragt. Lieber Wolfgang, Glück sei Dank, dass es Dich gibt! *Orhidea Briegel*

Orhideal IMAGE: Ihr Unternehmen firmiert unter dem Namen „Ficzko HRC Human Resource Coaching, Mindness Institut für Positives Coaching, Positive Psychologie und Personal Yoga“. Was ist Ihre Philosophie dahinter?

Wolfgang Ficzko: Mit meiner individuellen und diskreten Unterstützung begleite ich meine Klientinnen und Klienten, losgelöst vom Alter, hin zu sich selbst, zu einer authentischen, charismatischen, gesunden und erfolgreichen Persönlichkeit. Hin zu Glück, Freude, Wohlbefinden und einem glückenden Leben.

Während die Welt voll von Experten ist die sich auf Probleme - geistig oder körperlich - spezialisieren, lege ich den Fokus auf Glück, Wohlbefinden, ganzheitliche Gesundheit, Erfolg und Aufblühen. Dabei verbinde ich ganz individuell Positives Coaching, Teaching und Yoga, Meditation, Achtsamkeit und Konzentration zu individuellen Lösungen.

Beschreiben Sie bitte kurz Ihr Kerngeschäft. Sie sagen Positives Coaching und Positive Psychologie treffen Yoga Tradition und Zen.

Jeder hat seine persönlichen Herausforderungen: Im Job bestehen, die Familie managen, eine erfüllende Partnerschaft leben, gesund bleiben, das Leben meistern und glücklich sein. Nicht immer einfach, aber bestimmt bewegend – vorausgesetzt, der Mensch bewegt sich. Mein Kerngeschäft ist Positives Coaching auf dem Fundament der Positiven Psychologie in Verbindung mit Personal Yoga, Achtsamkeit und Meditation. Es geht dabei darum, das Positive im Leben – Privatleben, Partnerschaft, Beruf, Sport - zu mehrern und aufzublühen.

In meiner Unterstützung verbinde ich ganz individuell moderne Wissenschaft und östliche Spiritualität und Philosophie zu einem synergievollen Ganzen.

Sie sind überzeugt, Glück ist lernbar. Was hat es damit auf sich?

1998 hat der amerikanische Psychologe Martin Seligmann eine bahnbrechende Rede gehalten. Er hat in seiner Antrittsrede als Präsident des amerikanischen Psychologenverbandes dazu aufgerufen, Glück zu erforschen und Positives zu mehrern. Bisher lag der Fokus der Psychologie auf der Beseitigung und Therapie von „Störenfrieden“ der menschlichen Psyche. Seligmann forderte die „guten“ Seiten des Lebens und Miteinanders zu betonen und positive Stärken und Ressourcen individuell zu realisieren.

Positive Psychologie, was heißt das genau? Um was geht es konkret?

Die Positive Psychologie ist ein neuer Forschungsschwerpunkt der akademischen Psychologie. Sie bietet wissenschaftlich fundierte Methoden zur Förderung von Resilienz, Lebenszufriedenheit und dem Einsatz persönlicher Stärken - und damit auch die Vorbeugung von Burnout. Ziel ist psychisches Wohlbefinden und persönliche Entwicklung von Menschen, Gruppen und Unternehmen. Sie fördert eine Fokussierung auf das Positive, Stärkende und Bereichernde. Positives Denken und positive Emotionen gehören zur Positiven Psychologie, sie umfasst jedoch mehr.

Geht es dabei um positive Tugenden? Wie kann ich mir das vorstellen?



Immer authentisch,
wertschätzend,
kompetent und
zuverlässig: Carry
und Ron Traub
überzeugen nicht
nur menschlich,
sondern auch mit
dem hohen
Qualitätsstandard
bei Personal und
Equipment, der
bei dem
Erfolgsduo gilt.

„Musik bringt
Dynamik in Ihr
Business.“



Mitarbeiter - eben noch im Team-Meeting...

Leidenschaftliche **MusikUnternehmer**

So wird Ihr Teamspirit zum Hit: Musik eint und verbindet, schweisst zusammen und schafft unvergessliche Teamerlebnisse. Die umfassendste aller „Teambildungen“ ist wohl eine Nationalhymne. Ein Team, das seine eigene Melodie oder Hymne hat, verfügt über eine solide gemeinsame Basis, eine starke Gruppenidentifikation. Ron Traub kann von diesem Phänomen - im wahrsten Sinne des Wortes - ein Lied singen. Seit 1988 ist er hauptberuflich als Musikproduzent, Songwriter und Musiker tätig und ist in den 90igern - zusammen mit seiner Partnerin Carry - in der Welt herumgejettet, hat über 1.500 Liveauftritte absolviert, 8 Alben produziert und mehrere Music Awards erhalten. Gemeinsam haben sie weltweit rund 3 Mio. Tonträger verkauft und mit anderen Stars aus dem Musikgeschäft kooperiert.

Fasziniert von der Psychologie der Musik haben sich die beiden Erfolgsmusiker seit ein paar Jahren einer neuen Passion verschrieben: sie verhelfen Teams mit einem einzigartigen Musik-Workshop-Konzept zum eigenen Teamhit - von der Firma, die ihre Firmenmission akustisch „verpacken“ will, bis zum Vertriebsteam, das eine neue Verkaufsstrategie durch ein musikalisches Gemeinschaftserlebnis verankern möchte. Diese Teambildung in einer neuen Dimension, sollte jedes Team einmal erlebt haben - ein Erlebnis mit Ergebnis - denn Ihr Teamhit wird Ihr persönlicher Ohrwurm! *Orbidea Briegel, Herausgeberin*

www.diemusikunternehmer.de



...bald schon rockt die Firmenbotschaft die Bühne !

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

Interviewpartner aus dem Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Liebe Leser,

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

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

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

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

Vergessen Sie nicht:

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



...immer eine gute Orb-idee für Sie.



Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

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

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

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

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

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

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

April 2019 • **Sonderedition**
15 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Matthias Knörich
LargeNet GmbH

Unternehmer des Monats

LargeNet®

Podium der Starken Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

Podium der Starken Marken
ORH **IDEAL**
IMAGE
WORKPLACE

**Inspiriert durch einen
technologiebegeisterten Teamleader**
Gedanklich immer auf der Überholspur
ist Matthias Knörich ein Mensch, der mit
einem Blick die technische Gesamtsituation
erfassen kann. Ganz erstaunliche Aspekte
ergeben sich für Gesprächspartner, wenn
sie von dem vertrauenswürdigen Security-
Experten auf ihre Netzwerk-Lücken auf-
merksam gemacht werden, selbst wenn
sie vorher der Meinung waren, es bestünde
kein Handlungsbedarf. Seine Fachkenntnisse
und ansteckendes Interesse für das
Thema IT-Sicherheit zieht sich durch das
LargeNet Team wie ein roter Faden.

Als Top-Spezialisten auf der guten Seite der Macht mit

IT-Security Intelligenz

Weil im Datenuniversum unserer heutigen Zeit zahlreiche Gefahren für mittelständische Betriebe lauern, sind die sorgfältig ausgewählten und ambitionierten Cyber-Helden und Kundenversther bei LargeNet vertrauensvolle Ansprechpartner für solche Unternehmer, die ihre Geschäftsprozesse vor den zahlreichen Gefahren der Informationstechnologie vollumfänglich schützen wollen. Der renommierte Spezialist für IT-Security brilliert bei seinen Kunden als erste Adresse und ist gleichzeitig auch Mitarbeitermagnet für passionierte Branchenkenner, die Abwechslung in ihrem Arbeitsleben suchen. Kein Wunder, denn der Einsatz in der IT-Sicherheitsbranche bringt nicht nur Anerkennung und Ansehen, sondern auch das gute Gefühl, einen sicheren Arbeitsplatz in einem Wachstumsmarkt zu genießen: **Möge LargeNet mit Ihnen sein!** Orhidea Briegel, Herausgeberin

„Unsere Mission ist Passion:
wir schützen Kunden vor
IT-Angriffen aller Art.“

www.largenet.de

A portrait of Matthias Knörich, a middle-aged man with short brown hair, wearing a blue button-down shirt under a dark suit jacket. He is smiling and looking towards the camera. The background is a blurred office wall with several framed certificates or diplomas.

„Mit LargeNet setzen
wir die IT-Security
auf ein Top-Level!“



Orhideal IMAGE: Für Ihre Kunden sind Sie mit Ihrem Spitzenteam die erste Adresse, wenn es um IT-Sicherheit in Norddeutschland geht. Datensicherheit ist in aller Munde und die Unternehmen brauchen dringend professionelle Unterstützung, um ihre Geschäftsabläufe und Kunden zu schützen. Ist das ein Grund, warum LargeNet GmbH so begehrt für Arbeitssuchende ist?

Matthias Knörich: Einer von vielen. Es ist auf jeden Fall ein Wachstumsmarkt. Die IT-Landschaft wird stets komplexer, dadurch angreifbarer und unser Team wird immer mehr gebraucht. Wir bieten gute Konditionen, oft bessere als andere Firmen! Wer seine Arbeit gerne und kreativ macht, hat bei uns einen soliden Arbeitsplatz. Für unsere flache Hierarchie werden wir oft gelobt. Aber auch das Jobfahrrad, unsere allgemeine Gesundheitsförderung und die Zuschüsse für den öffentlichen Personennahverkehr kommen gut an. Als Chef engagiere ich mich sehr für das Prinzip „Schlafen im eigenen Bett“ d. h. wenig überregionale Reisetätigkeit! Das haben die Mitarbeiter natürlich ebenfalls viel lieber als ein Hotelzimmer.

Orhideal IMAGE: Respekt, da bieten Sie Ihren Mitarbeitern ein großes Mehrwert-Paket, Herr Knörich! Was macht denn die LargeNet Community einzigartig?

Matthias Knörich: Es herrscht ein starker kollegialer Zusammenhalt. Das Arbeiten in unserem Umfeld bringt Ansehen und Wertschätzung, denn für unsere Kunden sind wir Problemlöser und Konfliktverhinderer. Das be-

deutet auch, dass ambitionierte Menschen sich hier sehr entfalten können. Sie genießen die Vorzüge der selbstständigen Terminplanung, zuverlässige Kollegen und vor allem spannende, herausfordernde Kundenprojekte bei allseits bekannten Unternehmen.

Orhideal IMAGE: Ich bin beeindruckt, wie viele Freiheiten Sie gewähren. Als Arbeitgeber würde es mir schwerfallen, mich in meiner Supervision zurückzuhalten. Wird das nicht ausgenutzt?

Matthias Knörich: Ich gehe von dem natürlichen Ehrgeiz aus, den man mitbringt, wenn man für ein Thema brennt. Und IT-Sicherheit ist ein spannender Bereich. Natürlich müssen neben dem Betriebsklima auch die Zahlen stimmen. Daran ist nicht schwer zu erkennen, ob sich jemand wirklich Mühe gibt, seinen Job zu machen. Ich mag das offene Gespräch. Unsere Branche erfordert Diskretion und Rechtschaffenheit. Intern müssen wir uns aufeinander verlassen können und transparent füreinander sein. Negativ ausgelegt hat uns das bisher nur ein Ex-Mitarbeiter, der diese Notwendigkeit als Kontrollzwang bezeichnet hat. Wer begeistert bei der Arbeit ist, wird den Abgleich seiner Ergebnisse nicht als Belastung sehen, sondern sich sogar mit Erfolgen gerne brüsten. Fehlende Leistungsbereitschaft lässt sich schwer verstecken. Denn dafür bezahlen uns unsere Kunden nicht: sie wünschen sich volle Unterstützung. Das ist unser Arbeitsauftrag, der wirklich Spaß macht. Wir sind IT-Security-Botschafter, die Guten im Netz! Und für diese Mission habe ich



„IT-Security ist ein
extrem dynamisches
Branchenfeld. Das
macht die Arbeit
bei LargeNet sehr
abwechslungsreich!“

Neue Mitarbeiter willkommen!
Mehr erfahren Sie unter
www.largenet.de/Karriere

Technische Spitzenleistung in kollegialer Zusammenarbeit

ein tolles Team mit fleißigen Teamplayern und selbstbewussten Menschen.

Orhideal IMAGE: Das stimmt. Ich habe vor ein paar Jahren schon einige Top-Experten Ihres Teams kennengelernt und werde heute Ihre Vertriebsprofis ebenfalls interviewen. Heute ist es eine regelrechte Kunst geworden, Mitarbeiter langjährig zu binden. Viele Unternehmen klagen über hohe Mitarbeiterfluktuation. Wie lösen Sie das Problem?

Matthias Knörich: Es ist in der Tat ein Problem, wenn Sie in einen Mitarbeiter Zeit und Geld investieren, er sich später jedoch wieder löst und vieles dadurch verloren geht. Man muss beim ersten Gespräch bereits auf beiden Seiten über die Erwartungen Klarheit schaffen. Es muss halt auch menschlich passen. Vielleicht sollten Sie dazuschreiben, dass man meinen Humor und Temperament aushalten können sollte. *(wir lachen)* Wir sind übrigens immer offen für Initiativbewerbungen.

Orhideal IMAGE: Ohne Ihren Humor wäre es ja fast zu bürokratisch. Ich sehe das als Ihre Gabe, dem Gewicht oder der Schwere Ihrer Thematik eine gewisse Leichtigkeit zu geben. Das kommt bei allen Beteiligten gut an. Sie führen doch keine Behörde, sondern ein agiles Unternehmen. Die nötige Härte gegenüber der Cyber-Kriminalität zum Kundenschutz mitzubringen und sich den Humor zu bewahren, ist eine gesunde Mischung. Aber zurück zum Thema. Mitarbeiter zu bekommen, ist in so einer Wachstumsbranche nicht schwer. Wie Sie bereits sagten, es muss ja passen. Jeder will ideale Mitarbeiter. Was macht für Sie einen Wunschkandidaten aus?

Matthias Knörich: Ich glaube, da unterscheide ich mich von keinem Arbeitgeber. Beim ersten Gespräch erwarte ich Ehrlichkeit über die Lebensplanung des jeweiligen Kandidaten. Es nutzt beiden Parteien, wenn man gut auslotet, ob eine

längere Zusammenarbeit angestrebt und möglich ist. Wenn ja, dann soll man das Vereinbarte doch einhalten, finden Sie nicht?!

Orhideal IMAGE: Absolut! Die fachlichen Voraussetzungen kann man ja Ihrer Website entnehmen, aber welche menschlichen Eigenschaften passen zu LargeNet?

Matthias Knörich: Da wir sehr gute Bedingungen bieten, erwarten wir natürlich von den Mitarbeitern, dass sie engagiert sind. Offenheit unter Beibehalt von Respekt ist eine gute Eigenschaft, um besser mit den Kunden zu kommunizieren. Unsere Mitarbeiter müssen die Bedürfnisse unserer Kunden verstehen und diese dann in Lösungen umsetzen, um die Zufriedenheit zu halten. Wissbegierige und unternehmerisch denkende Mitarbeiter schaffen es leichter, sich mit den Anliegen unserer Kunden auseinander zu setzen. Darum kann sich so ein Kandidat leichter in unser Team einleben. Größten Wert setzen wir auf die Loyalität der Mitarbeiter. Genau das klären wir schon beim ersten Gespräch!

Orhideal IMAGE: So eine Aussprache ist wahrhaftig schon beim ersten Gespräch wichtig. Extrinsisch motivierte Mitarbeiter, bei denen die Motivation nicht durch Eigeninitiative und Leidenschaft entspringt, sind für so eine anspruchsvolle Tätigkeit ungeeignet, nicht wahr?

Matthias Knörich: Richtig! Auch sogenannte Jobhopper, die gerne alle 1-3 Jahre wechseln, sind nicht geeignet, weil in dem Fall eine vertrauensvolle Bindung der Kunden an die Firma schwer möglich ist! LargeNet steht für Verlässlichkeit!

Orhideal IMAGE: Welche Art von Menschen sind für die LargeNet GmbH absolut kontraproduktiv?

Matthias Knörich: Pessimisten!

Orhideal IMAGE: *(ich muss lächeln)* Wow. Das

Arbeiten mit Freunden

Karen Brandt - über die konstruktive Kooperation mit allen erdenklichen modernen Arbeitsmitteln

kam jetzt aber ad hoc! Warum sind Pessimisten für Sie kontraproduktiv?

Matthias Knörich: Ganz einfach! Weil Pessimisten das Problem größer machen, während Optimisten bei einem Problem schon die Lösung sehen! Und wie gesagt, wir sind für unsere Kunden ein Rettungsanker. Wir beseitigen das Problem. Das schaffen die positiv Gestimmten viel leichter!

Orhideal IMAGE: Klingt logisch. Auf welche Geschäftspartner muss sich ein Bewerber einstellen, Herr Knörich? Welche Kunden sprechen Sie an?

Matthias Knörich: Unsere Kunden sind kleine und mittelständische Unternehmen, die sich keine eigene IT-Security-Abteilung aufbauen wollen. Sie sind dann auf unser Verständnis und unsere Loyalität, sowie unser Wissen und schnelles Reagieren angewiesen! Wie Sie eben schon richtig ausgedrückt haben: wir sind für unsere Kunden Partner!

Orhideal IMAGE: Diese partnerschaftliche Einstellung gefällt mir an LargeNet! So ist unser Umgang auf der Orhideal Unternehmerplattform. Ihre zusätzliche Herausforderung ist jedoch, dass die Sicherheit eines Unternehmens eine ziemlich „intime“ Sache ist. Viel Gespür und Diskretion sind da gefordert. Ich bewundere Sie für den Spagat zwischen Diskretion nach außen und Transparenz nach innen. Das macht es nicht leicht, den Kundenstamm zu erweitern, oder?

Matthias Knörich: Das ist kein Problem, Frau Briegel. Unsere zufriedene Bestandskundschaft empfiehlt uns zuverlässig weiter und unser Vertriebsteam sorgt dafür, dass auch neue Auftraggeber von unserem Können profitieren. Wir müssen zwar diskret sein, aber unsere Kunden haben meist nichts dagegen als Referenzgeber genannt zu werden.

Orhideal IMAGE: Womit sind Ihre Kunden denn besonders zufrieden?

Matthias Knörich: Eigentlich ganz einfach. Wir machen sie erfolgreich und das spricht sich herum! Durch unsere zwanzigjährige Expertise im Mittelstandsumfeld kennen wir die meisten Probleme schon aus erfolgreich abgeschlossenen Kundenprojekten und können auf Augenhöhe mit dem Kunden sprechen. Wir hatten keine einzige Projektrückabwicklung in den vergangenen zwanzig Jahren, da unsere Vertriebsmitarbeiter und Systemengineers mit unseren Kunden ausgezeichnet zusammenarbeiten.

Orhideal IMAGE: Ist das echtes Spezial-Know-how, welches in der IT-Security am Markt händierend gesucht wird?

Matthias Knörich: Definitiv! Wir sind auf IT-Security spezialisiert, machen NUR IT-Security und führen keinen Bauchladen wie die klassischen Systemhäuser. Das ist zeitgleich unser erfolgreichstes Verkaufsargument!

Orhideal IMAGE: Viele haben ein Systemhaus als Partner, welches sich auch um die Security kümmern will oder versuchen es mit eigenen Mitarbeitern umzusetzen...

Matthias Knörich: ...aber es gibt reichlich Unternehmen, die eben UNSERE Dienstleistung schätzen und haben wollen und diese werden dann unsere Kunden! Oh, es ist Zeit in den Konferenzraum zu gehen, Frau Briegel, dort wartet Herr Rickens bereits auf sein Interview. *(Katja Köllmann führt mich in den Konferenzraum.)*

Orhideal IMAGE: Hallo Herr Rickens, Sie sind der technische Leiter bei LargeNet. Wir haben vor sechs Jahren miteinander gesprochen. Was hat sich seitdem geändert?

Niko Rickens: Hallo, Frau Briegel, nicht viel, außer dass die Risiken von Cyber-Angriffen auf Unternehmen immer komplexer werden.

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

„Bei LargeNet hat man **persönliche Ansprechpartner.**“



So wächst auch das Instrumentarium in unserem Aufgabenfeld.

Orhideal IMAGE: Sind die Angriffe denn so viel heimtückischer geworden?

Niko Rickens: Mit dem technologischen Fortschritt werden die Angriffe immer besser getarnt. Es ist wie die Ruhe vor dem Sturm. Die Probleme treten dann wie aus dem Nichts auf. Mit unserer Spezialkompetenz rund um IT-Security lassen sich IT-Netzwerke vor sämtlichen Arten von Angriffen schützen.

Orhideal IMAGE: Ist den Kunden bewusst, welche Gefahren lauern?

Niko Rickens: Den meisten Unternehmern ist klar, dass die Nutzung der IT auch Risiken mit sich bringt. Oft sind sie sich jedoch der Tragweite nicht unbedingt bewusst. Wir haben schon die wildesten Szenarien erlebt. Stellen Sie sich einen Serverausfall vor und der IT-Verantwortliche ist im Urlaub! Die Produktion steht still oder der Kundenservice ist nicht erreichbar. Es kommt zu Lieferverzögerungen, der Kunde erhebt Regressansprüche für die verspätete Lieferung. Und als ob das alles noch nicht schlimm genug wäre, will die Haftpflichtversicherung Ihren IT-Notfallplan und das Notfallprotokoll sehen, bevor sie auch nur einen Cent zahlt. Der Gipfel der Katastrophe ist jedoch, dass im schlimmsten Fall der Geschäftsführer persönlich zur Haftung herangezogen werden kann – und damit womöglich wirtschaftlich im Aus steht. Mit der IT-Notfallplanung von LargeNet ist die Lage schnell im Griff. Wir haben wirklich starke Nerven und das schätzen LargeNet Kunden.

Orhideal IMAGE: Na, mir ist Prävention ehrlich gesagt lieber. Kommen die Kunden denn erst im Akutfall?

Niko Rickens: Die meisten wollen vorbeugen. Unsere Mission ist es, die Risiken und Bedrohungen für die IT-Security unserer Kunden unter Kontrolle zu bringen und auf Wunsch

auch dauerhaft zu überwachen. Das hält ihnen den Rücken für ihr Tagesgeschäft frei.

Orhideal IMAGE: Beschreiben Sie doch kurz, was es für Sie bedeutet zur LargeNet Community zu gehören?

Niko Rickens: Es bedeutet für mich einer Gemeinschaft anzugehören, die ich aktiv mitgestalten kann. Es gibt einen guten Zusammenhalt untereinander, die Bestandteile der Gemeinschaft greifen wie in einem Puzzle ineinander. Dennoch ist es aber nicht starr wie ein Puzzle, sondern hochflexibel.

Orhideal IMAGE: Inwiefern hat LargeNet zu Ihrer Entwicklung beigetragen?

Niko Rickens: Durch das Feedback, welches man hier bekommt, und die Fehler- und Lernkultur habe ich eine gute Plattform gehabt, um mich beruflich weiter zu entfalten. Diese Entwicklung ging wie von selbst stetig voran, hat dabei aber nicht gestresst. Eigenständiges Arbeiten bevorzuge ich sehr.

Karen Brandt, Birgit Thesen, Stefan Kubernus, Marco Czakovski aus der Vertriebsabteilung gesellen sich zu uns in den Konferenzraum.

Orhideal IMAGE: Hallo an alle. Wir sprechen gerade darüber, was LargeNet Ihrer Meinung nach als Arbeitgeber ausmacht?

Niko Rickens: Wir arbeiten in einem unheimlich spannenden Umfeld und erweitern unser Wissen ständig. Die Cyber-Kriminalität geht kreativ vor und die Entwicklungen bleiben ja nicht stehen.

Als zertifizierter Kooperationspartner von spezialisierten und führenden Herstellern für höchste Qualitätsansprüche lernen wir laufend neue Lösungen und Technologien kennen. Es ist also abwechslungsreich. Das macht es aus!

LargeNet Kunden haben gut lachen:

Mit viel Kompetenz durchleuchtet LargeNet die individuelle Unternehmenssituation der Auftraggeber. Schon steht ein Trupp von klugen Köpfen und versierten Technikern bereit, sich den notwendigen Maßnahmen zu stellen. Mit diesem Gefühl der Sicherheit dürfen LargeNet Kunden sich dann mit Vollgas ihren eigentlichen Aufgaben widmen.

„Wir betreuen 300 begeisterte Firmenkunden aus dem nord-deutschen Mittelstand.“

Kundenevents, Hausmessen, Schulungen und Informationsveranstaltungen und vor allem immer sorgfältig Abwägen für den Kunden.



„Wir sind Teamplayer!
Dieses Agieren auf
Augenhöhe bringt
beste Ergebnisse für
unsere Kunden.“



Mitarbeiterfotos: Simon Baumann Fotografie

Erfolg durch Weiterbildung

Marco Czakowski - über den Wissenstransfer
durch abteilungsübergreifende Kommunikation

Stefan Kubernus: Außerdem findet man für jedes Anliegen ein offenes Ohr und die Entscheidungswege sind kurz. Themen können unkompliziert und flexibel besprochen werden. LargeNet ist ein Arbeitgeber, der fair und fordernd ist. Als Arbeitnehmer kann man eigenverantwortlich handeln. Die strukturellen Rahmenbedingungen wie Ausstattung und Räumlichkeiten sind außerordentlich gut.

Birgit Thesen: Ich kann das mal gerne konkretisieren. Es wird mir hier Einiges geboten, also

- zunächst der Parkplatz vor der Tür, teils sogar überdacht, im Herzen Hamburgs
- aus dem Homeoffice an zwei Tagen pro Woche arbeiten
- für mich ein modernes Einzelbüro, das ich sehr zu schätzen weiß
- die gesamten Büroräume sind modern, sehr sauber und ordentlich
- Firmenevents, als „Kick-Off“ intern sowie teils aufregende und amüsante Kundenveranstaltungen (z.B. Kart-Fahren, Bürogolf etc.)
- gewisse Flexibilität und Unabhängigkeit bei der Erledigung meiner Aufgaben
- angenehme Arbeitsatmosphäre: Lockerheit und Humor. Beides kommt oft auch aus der Chefetage.

Orhideal IMAGE: Sehen Sie, Herr Knörich meinte auch, dass ich seinen Humor erwähnen soll. Man spürt, dass Teamwork hier auch gelebt wird. Es ist schön Sie auch wiederzusehen, Frau Brandt. Klasse, dass Sie für das Interview in die Geschäftsstelle gekommen sind. Sie arbeiten doch sonst im Home-Office, oder?

Karen Brandt: Nicht unbedingt, Frau Briegel. Obwohl ich eigentlich von zu Hause aus arbeiten könnte, fahre ich immer wieder gerne ins Büro nach Hamburg. Sonst würde mir der soziale Kontakt zu meinen Kollegen fehlen. Im Vertrieb ist Erfahrungsaustausch nötig. Es ist doch wichtig sein Team zu kennen. Da wir alle den

größten Teil des Tages miteinander verbringen, ist kollegialer Zusammenhalt die Basis, damit jeder im Team mit seinen Stärken und Schwächen unterstützt wird. Was der eine nicht so gut kann, macht dann der andere und umgekehrt. Wir ergänzen und entwickeln uns alle gegenseitig weiter. Das ist super.

Stefan Kubernus: Ich glaube, wir alle hier lieben es, ein Teil eines offenen Teams zu sein, welches die gemeinsamen Ziele motiviert verfolgt. Gerade der kollegiale Zusammenhalt bedeutet, dass man gerne zur Arbeit kommt und sich auf seine Kollegen verlassen kann.

Birgit Thesen: Ich kann mich dem nur anschließen. Ich erlebe hier kommunizierte Anerkennung, eine angenehme Arbeitsatmosphäre und respektvollen Umgang miteinander.

Orhideal IMAGE: Jetzt muss ich mal zu Ihrer aktuellen Rollenverteilung kommen. Sie waren nicht immer im Vertrieb, Frau Thesen?

Birgit Thesen: Das haben Sie sich gut gemerkt. Mein Aufgabenbereich hat sich zwischenzeitlich verändert und ist deutlich vielfältiger geworden, somit auch sehr abwechslungsreich. Ursprünglich war ich nur für die Terminvereinbarung der Kollegen im Außendienst zuständig, mittlerweile kümmere ich mich aber zusätzlich um Veranstaltungsvorbereitung und -durchführung. Zudem gehören auch das Thema Recruiting sowie teils die Vertretung der Assistenz der Geschäftsführung zu meinen Aufgabenbereichen. Des Weiteren bin ich mit vielen kleinen, zusätzlichen Aufgaben betraut. Verantwortung und Vertrauen sind Werte, die mir wichtig sind und mir hier entgegengebracht werden.

Orhideal IMAGE: Ich sehe schon. Herr Knörich kümmert sich darum, dass jeder seine Stärken optimal an der richtigen Stelle einsetzen kann.

Karen Brandt: Ich habe beispielsweise in den acht Jahren bei LargeNet in vielen Abteilungen

Multifunktional im Einsatz

Birgit Thesen - über die Potentialentwicklung
durch die Vielfalt und Verbindung der Aufgabenbereiche

gearbeitet und habe damit ein solides Hintergrundwissen wie die LargeNet Community tickt. So konnte Herr Knörich mit mir zusammen aufloten, wo ich am besten mein Potential einbringe.

Orhideal IMAGE: Und das ist dann der Vertrieb. Macht es Ihnen denn Freude?

Karen Brandt: Ja, klar. Meine Arbeit hat einen Status. Wir sind Cyber-Aufklärer und Kunden-Beschützer. Mir gefällt diese Rolle ausgesprochen gut. LargeNet ist ein Hamburger Unternehmen, welches sich als zuverlässiger, inhabergeführter Betrieb im Norden einen ausgezeichneten Namen gemacht hat. Jeder Tag ist anders.

Wir stellen uns täglich den neuen Herausforderungen unserer Kunden und haben dabei alle erdenklichen modernen Arbeitsmittel zur Verfügung. Die Anbindung an das Office ist optimal, wir haben ein sehr gutes kollegiales Betriebsklima. Den Inhaber des Unternehmens regelmäßig zu sehen und auch Gespräche führen zu können, empfinde ich als sehr angenehm.

Orhideal IMAGE: Wie muss man denn sein, um mit diesem ständigen Wandel, den die Branche mit sich bringt, umzugehen.

Karen Brandt: LargeNet People stehen für selbstständiges Arbeiten und für das „Um-die-Ecken-denken“ mit Humor und positivem Denken und Handeln. Wir sind ja keine Behörde – bei uns ist alles irgendwie machbar, locker und kann immer wieder neu gedacht werden.

Orhideal IMAGE: Das Querdenken kann ich gut nachvollziehen. Es ist sicher sehr interessant im Verkaufsgespräch die Ausgangslage der Kunden zu erfassen.

Karen Brandt: Das macht es in der Tat sehr spannend. Zunächst stellen wir den Status Quo der IT-Security-Landschaft im Unternehmen fest, um Potenziale zu optimieren. Wir erfassen das

Schnittstellen-Management, checken die Ausfallgefahren, Haftungsansprüche und das Sabotage- und Spionagerisiko.

Orhideal IMAGE: Hört sich an, wie im Agentenfilm.

Stefan Kubernus: *(die Runde lacht)* Echt, Frau Briegel? Aber wir sind ja nicht die Agenten. Die Täterjagd machen andere. Wir sind für die „Opfer“ da: die Unternehmen, die angegriffen werden und in ihren Betriebsprozessen gestört werden.

Orhideal IMAGE: Da müssen Sie aber neben den IT-Aspekten auch viele betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte berücksichtigen.

Marco Czakowski: Stimmt. Ein generalistischer Rundumblick ist eine gute Basis, um den Kundenbedarf optimal zu analysieren. Gerade für mich als Neueinsteiger in den vertrieblichen Bereich der IT-Branche, bietet die LargeNet hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten. Von Anfang an wurden Schulungen durchgeführt. Auch an mehrtägigen, vertriebsorientierten Seminaren und Trainings außerhalb unserer Räumlichkeiten durfte ich bereits teilnehmen. Dazu kommen regelmäßige Webinare und eine enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern, die ebenfalls sehr bemüht sind, uns permanent auf dem neuesten Stand zu halten und mit umfassendem Know-how zu versorgen.

Orhideal IMAGE: Ein guter Zusammenhalt ist in der Tat nicht selbstverständlich. Das ist klasse, wie Sie sich zuarbeiten können.

Marco Czakowski: Mir gibt es ein gutes Gefühl für ein Unternehmen tätig zu sein, welches sich basierend auf ausgiebiger Branchenerfahrung permanent zukunftsorientiert weiter entwickeln möchte. Wie bereits angesprochen, steht hier das Team im Vordergrund, denn es herrscht die klare Maxime, dass alle Mitarbeiter auf Augenhöhe agieren und somit alle gemeinsam ein Ziel verfolgen.

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



„Verantwortung und Vertrauen sind Werte, die mir wichtig sind und mir hier entgegengebracht werden.“

Neue Mitarbeiter willkommen!
Mehr erfahren Sie unter
www.largenet.de/Karriere

„Der ständige Austausch mit Kunden, Kollegen, Lieferanten und Herstellern in diversen Projekten formt die eigene Entwicklung!“



Beste Rahmenbedingungen

Stefan Kubernus - über die große Motivation durch gemeinsame Ziele und eigenverantwortliches Handeln

gen, nämlich die Zufriedenheit unserer Kunden und damit das Wachstum der LargeNet.

Orhideal IMAGE: Wachstum bedeutet auch immer wieder neue Kollegen. Das sollten dann auf jeden Fall ebenfalls solche Teamplayer wie Sie sein. Welche Eigenschaften sollten neue Kollegen Ihrer Meinung nach haben, um optimal ins Team zu passen?

Stefan Kubernus: Neben den fachlichen Qualifikationen sollte man Wissbegierde mitbringen, denn das IT-Security-Umfeld verändert sich ständig.

Niko Rickens: Sie sollten ein starkes Interesse an unserem Umfeld haben und die Tätigkeit nicht nur als Beruf, sondern vor allem als Berufung sehen. Ansonsten passen Gegensätze zu uns – der einzeln kämpfende Teamplayer, der sozial verträgliche Nerd, der sportliche Genießer. Wir sind ein buntes, schlagkräftiges und erfolgreiches Team von international- und konzernerfahrenen IT-Security Spezialisten und bedienen über 300 begeisterte Firmenkunden aus dem norddeutschen Mittelstand. Und das alles in einem Unternehmen, welches flexibel ist, flache Hierarchien hat, gute Leistungen und Annehmlichkeiten bietet. Mir ist das lieber als in einem Riesen-Konzernkonstrukt in der Arbeitnehmermasse unterzugehen. Hier zählt jeder Einzelne, nicht wahr, Herr Czakowski?

Marco Czakowski: Genau das gefällt mir an LargeNet. Obwohl jeder seine klaren Aufgabenbereiche hat, darf man gerade als Neuling jederzeit auf die Unterstützung jedes Einzelnen aus jeder Abteilung zählen. Durch regelmäßige Veranstaltungen für alle Mitarbeiter wird dieser Eindruck stets verstärkt, sodass alle Kolleginnen und Kollegen abteilungsübergreifend in regem Austausch stehen und einen starken Zusammenhalt gewährleisten. Es bedeutet mir sehr viel, Teil eines starken und motivierten Teams zu sein, wobei das Wort Team seiner Bedeutung hier absolut gerecht wird.

Karen Brandt: Ich habe es auch nie bereut in einem Familienunternehmen mitzuarbeiten. Das ist mir viel lieber als in einem Konzern in einer Masse von Arbeitnehmern kaum eine Rolle zuzuspielen.

Marco Czakowski: Neue Kolleginnen und Kollegen sollten in jedem Fall Spaß daran haben, sich selbst permanent zu hinterfragen und zu entwickeln, denn genau dafür gibt die LargeNet die entsprechenden Möglichkeiten an die Hand. Natürlich passen zu uns am besten aufgeschlossene Teamplayer, die ihre persönlichen sowie die Ziele der LargeNet klar im Blick haben und stets auch eigenverantwortlich verfolgen wollen.

Birgit Thesen: Zu uns passen Menschen, die kommunikativ, hilfsbereit, respektvoll, freundlich, humorvoll, leidenschaftlich, motiviert und leistungswillig sind.

Ich sehe schon, Sie alle brennen für Ihre Aufgabe und sind ganz klar in Ihrer Mission! Sie sind wirklich ansteckend mit dem Elan! Das begeistert nicht nur Ihre Kunden. Ich freue mich sehr, dass wir Ihren positiven Teamspirit zur allgemeinen Inspiration in unsere Unternehmerplattform tragen dürfen. Herzlichen Dank an Sie alle für Ihre Impulse!

Exemplarischer Einblick in das Team: viele weitere versteckte Helden kümmern sich täglich um die IT-Sicherheit der LargeNet Kunden.



LargeNet®

Etablierter Top-Spezialist für den Mittelstand

Das vollumfängliche Leistungsportfolio:

IT-Notfallplanung

Endpoint Security

Gateway Security

Data Protection

Network Security

Identity Management

Serviceverträge

Managed Service

Tel: 0049-40-790078-0

www.largenet.de

DATA LEAK

„Unsere Kundenbeziehungen sind langlebiger Natur. Denn IT- Sicherheit sollte immer ein Prozess und keine Momentaufnahme sein.“



Schwackel des Monats

„IDEAL IST ICH bietet Seminare, Workshops und Vorträge zur Schweinehundflüsterei an!“



Wencke Gutreise,
Diplom-Psychologin, approbierte Verhaltenstherapeutin
Supervisorin, Gesundheitscoach, Pilatetrainerin

Den inneren Schweinehund lieben lernen?

Wer kennt es nicht ... Kaum haben wir uns etwas vorgenommen, das die Alltagsroutine verändert, meldet sich der innere Schweinehund lautstark zu Wort und kommt nicht selten in Verdacht, unser Leben zu boykottieren, dabei macht er nur seine Arbeit.

www.idealistisch.de



Hier plaudert ein Schweinehund aus dem Nähkästchen und so erfahren wir unter anderem, warum Schweinehunde immer wieder ein Schlupfloch in unseren selbst gewebten Zäunen aus Disziplin finden und räumt nebenbei ein wenig mit althergebrachten Schweinehund-Züchtigungs-Maßnahmen auf. Humorvoll bringt er frischen Wind in die Kommunikation zwischen Menschen und ihren inneren Schweinehunden.

Für zufriedene Schweinehunde bzw. Schwackel und noch zufriedенere Menschen! Ach ja, Schwackel ist übrigens die liebevolle Kurzform der Autorin für den Schweinedackel ;-)

Event-Reihe des Monats

(von links) Richard Kick, Talkgast Andreas Essendorfer, Gastgeber Dr. Holger Hegemann, Talkgast Dr. Andreas Walter

Eventfotos: Thomas Marufke

Art Talk in München mit Richard Kick, Initiator und Gründer der Wertegemeinschaft München
(Spezialist für Arbeitskraftabsicherung und ehemals Moderator Munich Diamonds Businessclub)

„Menschen mit Werten zusammenzubringen, Werte gemeinsam zu leben und sie mit Leben zu füllen ist unser Anliegen. Die wichtigsten Themen unserer Zeit aus gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Sicht zu beleuchten, zu diskutieren, zur Sprache zu bringen, ist unser Anspruch. Hochklassige Präsenzveranstaltungen und Events zu organisieren, um gemeinsam eine höhere Sichtbarkeit zu generieren ist unser Ziel.“, so Initiator Richard Kick über das neue Format. Die nächste Veranstaltung ist am 26.04.19 in der www.galerie-hegemann.de



Weitere Infos auf www.facebook.com/groups/986603874861928/

**Mediengesicht &
Top-Expertin**
Marion Gerster

Gesundheit als Wirtschaftsfaktor:

Nicht nur für Privatpersonen existenziell, sondern auch für Unternehmen entscheidend, um teure Fehlzeiten zu vermeiden. Wo Krankheits-Kosten lauern und Arbeitsausfälle im Vorfeld vermieden werden können, analysiert Marion Gerster als Betriebs-Kinesiologin bei Gesundheitstagen in Unternehmen und auf Messen

„Körperliche
Beschwerden
sind der stumme
Schrei der Seele!“

www.mariongerster.de

Körpersignal Koryphäe

Aufmerksam hört das Publikum zu, wenn die erfahrene Schmerz-Dolmetscherin Marion Gerster in Vorträgen und Interviews darüber spricht, was der Körper uns sagen will: Die Themen der vertrauensvollen Expertin betreffen die meisten Menschen, die sich im Alltag stark verausgaben und dann scheinbar - wie aus heiterem Himmel - unter Fersensporn, Kalkschulter, Tennisarm, Tinnitus, Blasenentzündungen, Kopf, Rücken- und Gelenkschmerzen, Schlafstörungen, Bandscheibenvorfall, Migräne, Hautausschlag, Zahn-, Kiefer- und Augenproblemen, Angst und Panikattacken und vielem mehr leiden. Ob Privatpersonen oder Unternehmer mit ihrer Belegschaft - sie alle bekommen fundierte Analysen, Tipps und Techniken zur psychischen Hygiene an die Hand, um Stressoren, seelische Belastungen und negative Gedanken zu entlarven, auszugleichen und ohne Medikamente gesund zu leben. **Mit viel Passion lebt die engagierte und anerkannte Businessfrau ihre Rolle als Aufklärerin, Ursachenforscherin, Beraterin und Kinesiologin in ihrer Praxis, in Unternehmen und der Öffentlichkeit. Will der Körper Ihnen etwas sagen, sollten Sie Marion Gerster Fragen!** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

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

Authentisch als **Wertekompass**

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

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

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

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



www.njusan.de • www.wemid.de

Videopodcast Werner Sulzinger

Preisgekrönte Wegbegleiter

Der Paragraphen-Dschungel lässt in seiner Komplexität viele Unternehmer, Geschäftsleute und Privatpersonen erschauern. Wem vertrauen, die Sorgen oder Ängste und die Besonderheiten im eigenen (Geschäfts-)Alltag erzählen? Es ist seine vertrauenswürdige und verbindliche Art, mit der Steuerberater Werner Sulzinger seinen Mandanten die Nervosität bei dem Thema Steuern nimmt. Im Dialog mit ihm und seinem Team weicht die undurchdringlich gewachsene Wand von Paragraphen und Vorschriften. In seinem Orbit kann der Mensch wieder Mensch sein, nicht nur der gepeinigte Steuerzahler.

Für ihre vorbildliche Unternehmenskultur wurde der Steuerkanzlei Werner Sulzinger der „Traumfirma“-Preis bereits mehrfach verliehen. Dieser wird nur an solche Firmen vergeben, die den „Traumfirma“-Check in Form einer anonymen Mitarbeiterumfrage bestehen. Nicht nur die persönliche Einschätzung der Mitarbeiter spiegelt die gelebte Realität im Unternehmen am besten wider, sondern auch die Begeisterung der Mandanten, die die Marke Sulzinger in ihren Empfehlungen weitertragen. In unserem Netzwerk ist die Sulzinger-Expertise geschätzte Wegbegleitung nicht nur in unternehmerischen, sondern auch persönlichen Fragen. **Wie der Chef, so sein Umfeld. Ein professioneller, menschnaher und moderner Wegbegleiter. So gelungen kann Dienstleistung sein!** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Mit BGM von Löwis und Orhidea Briegel, bei TRAUMFIRMA-Vergabe, als beliebter Ansprechpartner im Orhideal-Netzwerk und bei Events.

„Wir nehmen
uns Zeit für
Gespräche,
um mehr
über unsere
Mandanten,
über ihre
Visionen
und ihre
Bedürfnisse
zu erfahren.“

Serviceorientiert und modern:
Werner Sulzinger und sein Kollege
Thomas Stierstorfer informieren ständig über
neue Änderungen und Urteile oder geben
proaktiv Tipps zum Steuersparen.
„Wir informieren mittlerweile über Social Media
Communities, wie Twitter, Facebook
und auf unserer Homepage.
Dies ist sehr praktisch, da man immer auf
dem Laufenden gehalten wird.“

www.sulzinger-steuerberatung.de

Infotelefon: 0049 (0)8024 305840
kanzlei@sulzinger.info

Idee
des Monats

ONLY INSIDE

DAS MARKETINGSYSTEM
100% mehr Vertriebs Erfolg!

Jetzt entdecken!

DAS MARKETINGSYSTEM FÜR INSIDER

**360 Grad Vertriebsmarketing -
Beratung und Fullservice aus einer Hand**

www.only-inside.de

**Wir mögen keine halben Sachen. Daher haben wir uns entschlossen
ein außergewöhnliches Marketingsystem zu entwickeln, welches
keine Wünsche offen lässt und erfolgsorientierten Unternehmern**

**die wesentlichen Tools für unternehmerisches Wachstum in einem System
bereitstellt. Bevor Sie weiterhin Ihre wertvolle Zeit und Ihr Geld in halbher-
zige Insellösungen investieren...**

Optimale Ideen

für jedes Geschäftsfeld



„Kleider machen Leute.
Berufskleidung macht Marken.“

www.dress-manufaktur.com



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® und dem Unternehmenscode®

Bestleistung als Wachstumsbeschleuniger:
mit dem Menschen- und Unternehmenscode®
von der klaren Analyse zum Umsetzungsturbo

Decodierungs Master

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

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

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

www.sabineoberhardt.com

präsentiert:

Die Veranstalter des Monats
Jörg Winterlich und Michael Wiesendorf
www.immobilien-investment-akademie.de

Mit der IMMOBILIEN INVESTMENT KONFERENZ haben Jörg Winterlich und Michael Wiesendorf – die Geschäftsführer der Immobilien Investment Akademie – DIE Netzwerkveranstaltung für Immobilien-Investoren und solche, die es werden wollen, geschaffen. Hier begegnen sich gestandene private Immobilien-Investoren und Menschen aus dem immobiliennahen Umfeld in einem geschützten Rahmen.

Ausgewählte Speaker, wie der deutsche Ökonom Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hans-Werner Sinn, Energiebotschafter der Bundesregierung und Pionier für vernetzte Energieautarkie Prof. Dipl.-Ing. Timo Leukefeld, und Zinspapst Kurt Neuwirth, Dipl. Finanzwirt (FH) & Master of Laws (LL.M) Martin Richter sowie Notar Dr. Christoph Hollenders, überzeugen auf der Veranstaltung mit hervorragendem Immobilien-Insider-Know-how und informieren zu brandaktuellen Themen. Während der 2tägigen Konferenz am 5. und 6. April 2019 in Berlin, stehen neben hochwertigen Keynotes der Experten das Netzwerken und der Austausch mit gleichgesinnten Immobilien-Investoren im Vordergrund.

www.immobilien-investment-konferenze.de

Das steckt hinter der IMMOBILIEN INVESTMENT AKADEMIE

Die Immobilien Investment Akademie (IIA) bietet seit 2009 nachhaltige Trainings für Immobilien-Investoren und solche, die es werden möchten. Der Schwerpunkt der Trainings ist die Vermittlung von Wissen in Bezug auf Vermögensaufbau und –absicherung durch profitable Immobilien-Investments. Es ist eine Legende, dass Immobilien nur Geld kosten oder nur minimale Rendite bringen. Die IIA zeigt Ihnen, wie es besser geht: Immobilien kaufen, optimieren, strukturieren, aufwerten und wirklich profitabel machen! Seither haben weit mehr als 1000 Teilnehmer erfolgreich die Trainings der IIA durchlaufen. Mittlerweile gibt es zu 11 verschiedenen Themen Fachtrainings und 2019 werden – auf Anregungen von Absolventen – zwei weitere brandaktuelle Themen vorgestellt und eingeführt.

Jörg Winterlich, der Gründer und Geschäftsführer der Immobilien Investment Akademie, hat mehr als 20 Jahre praktische Erfahrung in der Immobilienwirtschaft. Nach vielen Jahren als Gründer und Vorstand der FlowFact AG verkaufte er 2007 seine Firmenanteile und widmete sich seinem neuen Projekt – der Immobilien Investment Akademie. **Michael Wiesendorf**, Geschäftsführer der Immobilien Investment Akademie, ist ein ausgewiesener Fachexperte für Zwangs- & Teilungsversteigerung sowie Vorfeld- & Forderungskauf. Er hat in über 25 Jahren rund 25.000 Verfahren ZV-begleitet, ist einer der Inhaber von Wiesendorf & Geblonsky Immobilien, Mitbegründer des ViVD-Maklerportals und Initiator der ZVPortal GmbH.
www.immobilien-investment-akademie.de



Lesen Sie hier die ganze
Ausgabe • Sonderedition
15 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com

IMMOBILIEN
INVESTMENT
AKADEMIE

KAUFEN SIE IHR STRAND-HAIS IN
Bibione (Venezia)



Zahlt es in den tourismus zu investieren?
ecco perché scegliere Bibione

Wenn man an den Tourismus denkt stellen sich die meisten Leute einen Urlaub an einem Strand, eine Insel, einen wunderschönen Weingut oder einen Spaziergang in den Bergen vor. Viel weniger sind diejenigen, die an den Tourismus als eine Verdienstmöglichkeit denken. Die Tourismusindustrie ist in deutlich steigenden Zahlen, besonders - aber nicht nur - in Entwicklungsländern. Ihr Gesamtbeitrag zur weltweiten BIP ist um 21% in den letzten 10 Jahren gewachsen und zählt mehr als 6.000 Milliarden Dollar pro Jahr.

Die Immobilien Agentur MC bietet an in das 'BELPAESE' zu investieren: Italien – genauer gesagt in Bibione -Venedig. Dieser Badeort ist dank seinem 12 km langen Strand TUTTASPIAGGIA genannt (was auf Deutsch 'Alles Strand' heißt) und von 3 verschiedenen 3 Arten von Wasser umgeben: Meer, Lagune und Fluss. Bibione zählt 5.200.00 Touristen im Verlauf des Sommers und ist zusätzlich das ERSTE TURISTISCHE ZENTRUM in EUROPA registriert in dem E.M.A.S. (Eco Management Audit Scheme).



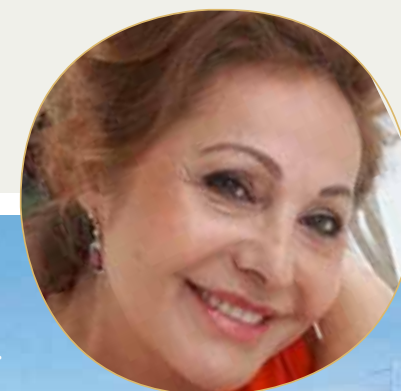
Für weitere Informationen:

Agenzia MC · **Corso del Sole, 43** · BIBIONE (VE)

Phone +39 0 431 430280 · eva@agenziamc.com · mauro@agenziamc.com

Unser
Vorschlag

EVANIKE
Mietrendite 4,45% (angaben 2018)



*Liebe Unternehmer, Nina Georgi
ist bei Interesse unser deutschsprachiger
Direktkontakt.*



- Direkt vom hersteller kaufen
- Animation für kinder innerhalb der ferienanlage
- Pool
- Das ganze jahr bewohnbar
- In der nähe der terme
- Mit überdeckter veranda
- Private garage
- Energieklasse A
- Fussbodenheizung
- Komfort wie geschirspühlmaschine, sprechanlage, waschmaschine, tresor, sat-tv, klima
- Kamin
- Solarium
- Whirlpool
- Wlan

**1 plus
di Evanike**

Ferienanlage unserer neuen errichtung **600 m vom meer**, nicht weit von den **Bibione Thermae**. Die qualität und die garantie der werkstoffen, Den komfort einer wohnbaut , Die tradition der **mittelmeer häuser** vereint mit

schönheit und **modernem luxus**. Die residenz evanike bietet die gelegenheit das ganze jahr in bibione zu leben und im sommer die absolut exklusiven solarium, pool und whirlpool zu geniessen.

EVANIKE OVEST
Nimm an unseren zukünftlichen Projekt Teil:

Ferienhäuser im Erdgeschoß mit Garten oder Wohnungen im ersten Stock mit Balkon und Solarium.

- Klima
- WLAN
- Kamin
- Zwei Badezimmer
- Garage
- Energieklasse A

"Schlüsselfertige" Lösungen, komplette Assistenz von Mitarbeitern mit deutscher Muttersprache, wir sind Partner von deutschen Banken und Versicherungen.



Über den Pionier der zukünftigen Energieautarkie

Lebensraumgestalter

intelligent verschwendet Energie gespart

Wegen seiner nonkonformistischen Vorgehensweise bei der Entwicklung von Energiekonzepten wird Prof. Dipl.-Ing. Timo Leukefeld von der Presse auch gerne als Energierebell bezeichnet. An der Technischen Universität Bergakademie Freiberg und an der Berufsakademie Sachsen, Staatliche Studienakademie Glauchau, lehrt er als Honorarprofessor das Thema vernetzte energieautarke Gebäude. Im TV-Auftrag reist der mehrfach ausgezeichnete Unternehmer, Dozent und Buchautor mit Kamerateams um die Welt, stets mit der Frage im Gepäck: Wie werden wir in Zukunft leben? Der Wohnraumfuturist beleuchtet Versorgungsszenarien und räumt mit dem Vorurteil knapper Ressourcen auf. Er arbeitet zudem als Redner und Denkwandler beim Zukunftsinstitut.

Vernetzte Energieautarkie ist der Dreh-, Angel- und Ausgangspunkt seiner Forschung. In Freiberg, Sachsen, baute er zwei energieautarke Häuser, in denen er wohnt und arbeitet. Seine Häuser sind vollständig unabhängig und versorgen sich weitestgehend selbst mit Wärme, Strom und E-Mobilität aus der Sonne. Inzwischen werden sie sogar schon als Mehrfamilienhäuser gebaut. Zuvor hatte er mit seinen theoretischen wie praktischen Ingenieurkenntnissen als Leiter einer Projektgruppe der HELMA Eigenheimbau AG das erste bezahlbare und tatsächlich energieautarke Haus Europas entwickelt und zur Marktreife gebracht. Mehr Freiheit geht wirklich nicht!

„Der Erkenntnis muss
das Handeln folgen.“

www.timoleukefeld.de

Nicht zuletzt wegen seiner passionierten Forschung wird Timo Leukefeld von der Bundesregierung als Energiebotschafter bezeichnet. Er ist ein Pionier für vernetzte Energieautarkie und zeigt, warum wir in einer Welt der unbegrenzten Energien leben. Daran angelehnt geht er den Fragen nach: Wie werden zukünftig 10 Milliarden Menschen satt? Wie werden wir uns fortbewegen, wohnen, mit Energie versorgen und mit immer menschenähnlicheren Robotern umgehen? Wie finden wir die Balance zwischen analoger Gelassenheit und der Versklavung digitaler Ungeduld?

Angesichts dieser umfassenden Transformationen entwirft er eine neue Wirtschaftsordnung und ruft leidenschaftlich und mitreißend dazu auf, den Wandel gemeinsam zu gestalten.



Lesen Sie die ausführlichen
Interviews zu den Titelstorys auf
www.orphideal-image.com

ORHIDEAL
**media
face** 2019
kompetenz. insight. know-how.
für media & marketing

Mit Innovation, Präzision & Full-Service erfolgreich:

Game changing

in der Gebäudeautomation

In einer Nische auf dem Markt der Gebäudeautomation zählt B&D Buchta und Degeorgi Mechatronik GmbH mit Geschäftsführer Peter Buchta zu den beachtenswerten Innovatoren und Automatisierungs-(R)Evolutionären. Dank Qualitätsprodukten und Top-Service stellt auch dieses mittelständische Unternehmen unter Beweis, dass man nicht groß sein muss, um großartige Ideen zu realisieren. Im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierung im Gebäudebereich sind die intelligenten Neuerungen und Fertigungsangebote der „stillen Helden der Steuerungstechnik“ gefragter den je - bei Kunden und Investoren.

Rund um Remote-I/O's, Baugruppen, Feldbus-Komponenten setzt Schaltanlagen-Visionär Peter Buchta mit seinem Team neue Maßstäbe. Wer Qualität und Convenience schätzt, ist bei diesem Global Player mit Spezialisierung richtig, denn hier gibt es nur Gewinner! Gelungene Automatisierungsprozesse wünscht Ihnen *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.bd-mechatronik.at

**Smarte Führungsebene für
intelligente Gebäudetechnik:**

Geschäftsführer Peter und
Christa Buchta verkörpern das Qualitäts-
versprechend der B&D Buchta und
Degeorgi Mechatronik GmbH und sind
seit dem großen Untertreft in Kitz-
bühel 2011 auch in Orhideal Kreisen als
Qualitätsdienstleister sehr angesehen.

„Autonome Schalt-
Systeme für die smarte
Gebäudeautomation.“

Digitale Komfortzone

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

Liebe Unternehmer, heute zeige ich Ihnen zwei mediengefragte Pioniere, Erika und Hans Felder von memon bionic instruments, die schon vor Jahrzehnten unser Problem der Moderne erkannt haben: die Vereinbarkeit der Technik mit der Natur, damit wir Menschen dabei keinen Schaden nehmen. Mit dem Finger dirigieren wir per Wischbewegung Befehle in das Netz, klemmen uns VR-Bretter vor den Kopf, toben uns geschäftlich in der Wolke aus und wenn wir nach Hause kommen, erwartet uns ein SmartHome, in dem der Kühlschrank mit der Krankenkasse und die Zahnbürste mit unserem Handy kommuniziert, während virtuelle Diener unsere Voicebefehle entgegennehmen.

Schon früh interessierten sich die beiden angesehenen Visionäre für Forschung bezüglich der Lebenszukunft im Funkzeitalter. Mit der Gründung von memon definierten die beiden Vor-denker den Umgang mit technischen Errungenschaften neu. Seitdem engagieren sich die memon-Macher für Aufklärung - mittels kompetenten Expertenteams, Fachreferenten, Publikationen zu dem umfassenden Wissen im Bereich der Auswirkung elektromagnetischer Felder und der gesundheitlichen Folgen, der Feinstaubreduktion und -messung, den zahlreichen Forschungsprojekten mit namhaften Professoren und Universitäten für Aufklärung. Früh erkannten sie, dass bald ausnahmslos jeder von uns auf engstem Raum mit Strom und in Funkfeldern lebt und arbeitet. Grenzenloser Zugang zum Internet, ob drinnen oder draußen, das Handy immer in greifbarer Nähe, der PC auf dem Schreibtisch, WLAN im ganzen Haus, Smart-Home-Installationen aller Art, ja, sogar im voll vernetzten Auto unterwegs!

Tatsächlich sind wir unausweichlich mitten in der digitalen Transformation. Das Zukunftsszenario ist schon längst Realität geworden: die allgegenwärtige Vernetzung per Funk, immer und überall! Und selbst als ausgesprochener Technikfreund und begeisterter User der neuesten Möglichkeiten bleibt doch immer der schale Zweifel, wie gut das für unsere Biologie ist, wie weit wir uns noch vom naturkonformen Leben entfernen. Um die heutige Technologie ohne Reue genießen zu können, schaffen sich viele Unternehmen und private Haushalte belastungsfreie Zonen mit memon. Auch Orhideal Partner, angefangen von Hotels, Gastronomiebetrieben, Wellness- und Fitness-Studios bis zu Produktionsunternehmen und Dienstleistern, setzen bereits seit Jahren auf die memon Technologie. memon Fans sind auch namhafte Größen im Sportbereich, die täglich Spitzenleistung abrufen müssen.

Auch wir Unternehmer müssen täglich im Geschäftsleben durch unsere Entschlusskraft und dynamisches Handeln überzeugen. Lassen Sie uns die Augen offen halten, wie wir uns diese Leistungsfähigkeit erhalten können! Auf in die digitale Komfortzone - let's memonize! *Orhidea Briegel*

www.memon.eu



Erfolgsergebnisse durch STEUERBERATUNG 4.0 mit dem

Echtzeit Aufklärer

Wenn Steuerexperte und Unternehmensberater Sascha Matussek sein Publikum mit Aspekten der modernen Steuerberatung fesselt, ändern sich in den Köpfen die Meinungen. Spielerisch gelingt es ihm, dem Berufsstand eine neue Dynamik und Anziehungskraft zu verleihen. Der sympathische Innovationstreiber überzeugt mit Pragmatismus statt mit Fachchinesisch. Die Marke Steuerberater Matussek verdankt ihre Beliebtheit und den Bekanntheitsgrad vor allem der Service-Innovation und starken Spezialisierung auf die Branchen Gastronomie, Hotellerie und Heilberufe. Mit dem damit verbundenen Insiderwissen, der Digitalisierung und einer zertifizierten betriebswirtschaftlichen Beratung arbeitet das motivierte Team um Sascha Matussek - meist Mitarbeiter, die selber aus den Branchen stammen - mit modernsten Möglichkeiten. Hier spricht man die Sprache der Kunden. Sich im Netzwerk über den Tellerrand des Steuerrechts hinaus auszutauschen ist das Erfolgsrezept, von dem Matusseks Mandanten profitieren. Als passionierter Strategie sieht Sascha Matussek in der rein steuerlichen Betrachtung von Unternehmen ein Defizit. Er verkörpert mit seinem Kanzleiteam die gelungene Symbiose von steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Gesamtschau und zeitgemäßem Interimsmanagement, die dem Kunden Gewinnoptimierung und größtmögliche Sicherheit gewährleisten. Denn kluge Entscheidungen für morgen sollten nicht auf den Zahlen und Gewohnheiten von Vorgestern basieren. **Durch Datenauswertung in Echtzeit sichert Sascha Matussek seinen Kunden den Zeitvorsprung, der für unternehmerische Entscheidungen mehr denn je erforderlich ist! So geht moderne Begleitung!** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

**Ehrlich und authentisch
in der Zusammenarbeit**

Sascha Matussek schreibt mit seinen Kunden Erfolgsgeschichten durch die Verknüpfung von Steuerplanung mit Unternehmensführung in einer neuen Dimension.

„Mandanten schätzen unser Spezialwissen für Hotellerie, Gastronomie und Heilberufe.“

www.stb-matussek.de



Die ganze Wahrheit über guten, erholsamen Schlaf

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

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

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

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

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

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

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

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



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



www.der-niebler.de



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

„Nein danke!
Uns interessiert
das Gesicht dahinter!“

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

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