Kings/Vay Vaster®

by Egerer

Sonderedition • 25 Jahre Plattform www.orhideal-image.com

Methode des Monats

UR H IMAGE

Spitzenarbeitgeber und Dienstleister im Portrait

WORKBLACE

Begegnung mit
Werner Egerer
RessourcenAktivator
Egerer Beratung
GmbH
Unternehmer des Monats

OR HAGE

Von der Desorientierung zum betrieblichen Durchblick. Nie mehr Verschwendung von Zeit, Geld, Talenten, nie mehr Fachkräftemangel dank Einsatz der betriebsintern vorhandenen Kompetenzprofile durch

Innovative Synchronisation von Mitarbeitern & Betriebsprozessen

Kings/Vay Master



Gemäß einer Überlieferung von dem griechischen Mathematiker Euklid gibt es keinen Königsweg zur Geometrie. Einen Königsweg zur optimalen Ausschöpfung der vorhandenen Ressourcen im Unternehmen, den gibt es schon! Dieser wurde entwickelt von KingsWay® Guide Werner Egerer, der auf der Landkarte der Symptome bei totaler betrieblicher Des-Orienierung den wirklich kürzesten und effektivsten Weg findet.

Nicht nur das, er schafft es sogar betriebsinterne KingsWay Master® zu entwickeln und zu implementieren, die kontinuierlich dafür Sorge tragen, dass die Synchronisation von Mensch und Betriebsprozessen optimal stattfindet. Der KingsWay Masterplan by Egerer® verhindert Reibungsverluste, Fehlinvestitionen im Recruiting, Fehlbesetzungen, innere Kündigung und Ressourcenverschwendung. In unserem diesjährigen Spezial "IDEAL WORKPLACE" ist Werner Egerer der Top-Ansprechpartner in unserem Netzwerk. Für den Mittelstand ist der pragmatische Mehrfachunternehmer eine zuverlässige Anlaufstelle zur Reflexion und Umsetzung, wenn die gesamtunternehmerische Entwicklung mit dem Faktor Mensch analysiert werden soll. KingsWay by Egerer setzt der optimalen Ressourcennutzung die Krone auf - alles andere ist ein Umweg! Orhidea Briegel, Herausgeherin

WORKPLACE

Beruhigende Erkenntnisse für die Chef-Etage:

Nicht nur in Krisenzeiten sollte der Fokus als Erstes nach innen, also auf den optimalen Einsatz des Vorhandenen im Unternehmen gerichtet werden: Welche vorhandenen Ressourcen werden noch nicht oder nicht mehr voll ausgeschöpft, ist die Frage. Mit dem klugen Zusammenwirken von "Mensch & Unternehmen" können bis zu 30 % Ressourcen freigesetzt werden. Betriebsinterne Stellenbesetzung ist ein verzahnter Ablauf und das Unternehmen spart nicht nur Kosten, sondern gewinnt an mitreißender Start-Up-Energie, weil jeder sich auch menschlich mitgenommen fühlt. Wenn die gesamtunternehmerische Entwicklung mit dem Faktor Mensch analysiert wird, braucht man den Ressourcenaktivator als neutralen Beobachter und zur Reflexion. Neben dem Routi necheck gibt es oft den akuten Anlass, wie Unternehmensnachfolge, Gründung oder eben eine Krise.

"Ihre treuen Mitarbeiter können mehr bewirken, als Sie bisher ausschöpfen."

Mittelstandspraktiker und Ressourcenaktivator Werner Egerer führt zum nachhaltigen Erfolg - vor Ort und remote.

IMAGE: Herr Egerer, den Königsweg Sie fokussieren sich dagegen komplett zu gehen, bedeutet, den kürzesten auf den Faktor Mensch? zung, also den KingsWay[©] by Egerer?

die nächste Wachstumshürde erreicht, fehlt der ergebnislosen Nachfolgersuche, bei dem anderen in der starken Fluktuation. Bei den meisten ist die verschärfte Wettbewerbssituation der Grund, den KingsWay[©] zu buchen. Optimierungsbedarf ist symptomatisch, Frau Briegel. Und kein Unternehmen zeitgemäß empfinden? hat Lust auf wilden Aktionismus ohne Ergebnisse. Deshalb kommt man auf mich zu. Auf mich kommen Auftraggeber zu, wenn sie durch Unternehmensberatungstheorien die maximale Des-Orientierung erreicht haben. (Wir müssen lachen)

das hilft nicht weiter.

Abstand zum Ziel zu finden. Wann Und das nicht von ungefähr! Der Mensch brauchen Unternehmen so eine Abkür- ist doch der zentrale Erfolgsfaktor im Unternehmen. Wir betrachten dabei nicht Werner Egerer: Wenn ein Unternehmen nur seine Arbeitskraft, sondern seinen kompletten Kontext als Persönlichkeit. oft Klarheit. Bei dem einen äußert sich das in Nur so entdecken wir noch ungenutzte, für den Betrieb relevante Potenziale!

Was sagen Sie den Skeptikern, die persönlichkeitsorientierte Mitarbeiterförderung in der Digitalisierung als nicht

Mit dieser Denkweise ist Ressourcenverschwendung schon vorprogrammiert! Fundamentale Persönlichkeitsentwicklung der Mitarbeiter im Sinne der Betriebsziele ist genauso wichtig für einen nachhaltigen Wettbewerbsvorsprung wie fachliche Weiterbildung oder Digitalisierung. Technischer und Oh, Sie meinen die totale Verirrung! humaner Fortschritt gemeinsam bringen Das kann ich sehr gut nachvollziehen. die besten Resultate. Der Mittelstand lebt Wir erleben oft, dass akademische von der Praxis, nicht von aufgeblasenen Unternehmensberatung an der Unter- Theorien; Geschäftsführer brauchen nenehmensrealität vorbeitheoretisiert. ben der Klarheit der Situation und einer Das ist dann NICHT der kürzeste Weg! Top-Analyse der vorhandenen fachlich-In der Tat! Schaubilder, Zahlen und Ta- menschlichen Ressourcen vor allem die bellen ohne praxisgerechte Umsetzung - strategische Umsetzung mit Praxiserfahrung.









Optimierung der Arbeitskraftressourcen

Mensch und Unternehmen zu erreichen.

In der Praxis ist das leider selten der Fall, wicklung genauso wichtig ist wie die fachlinicht wahr? Fachkräftemangel, steigender Wettbewerb, Digitalisierung u.ä. im Unternehmens zum gesundem Wachstum Unternehmen bilden die Stolpersteine, die vor allem auf menschlichen Ursachen und Befindlichkeiten beruhen...

... und nicht zu vergessen, die kulturellen, familiären, bildungs- und persönlichkeits- Ist das nicht eine Aufgabe des Bildungsbezogenen Einflüsse, die im Personalwesen kaum berücksichtigt werden und in unserer Version zu streben? extrem vernetzten Welt zunehmend die ent- Sie wissen doch selbst, Frau Briegel, dass scheidende Rolle für den Erfolg spielen. Der unsere Wirtschaft sich immer schneller ent-Faktor Mensch wird, betriebswirtschaftlich wickelt und die Bildungseinrichtungen mit gesehen, nicht in die Ursachenforschung dieser Entwicklung nicht nachkommen. Es einbezogen. Meist fehlt - neben der tägli- sind die Arbeitgeber, die diese Lücke schliechen Arbeitserledigung - die Zeit dafür. Da- ßen müssen. Die Werner Egerer Beratungs durch gehen wichtige Ressourcen verloren. GmbH sorgt dafür, dass das geballte Wis-Dieses Defizit gleichen wir aus mit unserem sen, die intrinsische Motivation, das Werte-Beratungsmodul "BusinessLife Aktiv+" und psychologischen, soziologischen, be- ternehmensbedarf einen optimalen Einsatz triebswirtschaftlichen und pädagogischen in der Praxis findet, wenn der Arbeitgeber Inhalten aus 35 Jahren Praxiserfahrung. Der damit überfordert ist. Mensch als Ganzes - mit seiner Erfahrung, Bildung, seinem Wesen und seinem Privatle- Unser qualifizierender Maßstab mit dem ben, beeinflusst ein Unternehmen. Und was BusinessLife Aktivator ist für alle Seiten die wird im Unternehmenskontext angeschaut? effektivste Lösung. Seine Bildung. Das ist der Tunnelblick.

Bei Fachkräftemangel sollte beispielsweise überprüft werden, ob die bereits vorhandenen Human Ressouces ausgebaut werden können, um dadurch Budget zu schonen. Die Verblüffung ist oft sehr groß, wenn sich das Unternehmen seiner vorhandenen Kompetenzprofile erst bewusst wird. Mitarbeiter zu unternehmerisch denkende Mitwirkenden mit Bestleistung zu qualifizieren ist die richtige Formel.

Ich helfe, die optimale Interaktion von Denn die Menschen entwickeln sich GERNE weiter. Die Erfolgsgeschichten unserer Kunden bestätigen, dass die Persönlichkeitsentche Entwicklung, um das Wertegerüst des zu bringen. Sie werden als Unternehmen in der Wertschätzungsskala nach oben katapultiert, wenn Sie sich darum kümmern!

systems und jedes Einzelnen zur besten

gerüst einer Person im Kontext zu dem Un-















"Ich helfe, die optimale Interaktion von Mensch und Unternehmen zu erreichen."

Fachkräftemangel innerbetrieblich gelöst

Der KingsWay für den Mittelstand, ja sogar ein Differenzierungsmerkmal als Spitzenarbeitgeber. Individuelle Weiterbildung der Mitarbeitern geht oft an den Unternehmensinteressen vorbei und damit verpuffen wertvolle Gestaltungsmöglichkeiten für den Betrieb.

Gewinnt ein Arbeitgeber durch die Förderung seiner Mitarbeiter an Beliebtheit und wird dadurch zum Mitarbeitermagnet?

Selbstverständlich! Außerdem findet er leichter den ersehnten Nachfolger im Betrieb, wenn es soweit sein soll! Eigentlich haben wir zwei ähnliche Aufgabenstellung, Frau Briegel. Sie suchen bei einer Unternehmerpersönlichkeit das Optimum und - nachdem Sie es gefunden und herausgearbeitet haben - bleibt ihr diese positive Einstellung fürs Leben. Genauso ist meine Aufgabenstellung aufgebaut! Ich suche auch das Optimum bei den Mitarbeitern, die ich betreue, und wenn ich es ausarbeite, profitieren die Arbeitgeber von lovalen, engagierten Arbeitskräften als Bestleister im Unternehmen. So erreicht man Gewinne aus dem bestehenden Mitarbeiterpotential! Es lohnt sich genauer und vor allem individuell hinzuschauen und die Menschen nicht nur durch die herkömmlichen Team- und Mitarbeiter-Förderungsprogramme zu jagen! Diese gewinnbringenden Details kann kein Algorithmus erfassen. Es braucht Erfahrung und vor allem viel Gespür für Menschen.

Das leuchtet mir jetzt ein! Kein Entdecker macht sich auf eine lange Seefahrt auf, ohne seine Vorräte zu überprüfen und zu ergänzen! (Wir lachen) Wie gehen Sie denn

mit Ihren Kunden dabei vor? Scannen Sie alle durch?

Im ersten Schritt findet ein unverbindliches und kostenneutrales Kennenlern-Austausch-Gespräch statt. Wenn es passt, geht es in die nächste Stufe: die Analysen der vorhandenen menschlichen, fachlichen Ressourcen, der Schlüsselpositionen, der unerkannten Chancen. Dazu nutze ich meine Methoden aus 35 Jahren Unternehmenserfahrung mit international anerkannten, ausgezeichneten wissenschaftlichen Analysetools. Um nicht zu sehr auszuschweifen: Es geht darum festzustellen, welche versteckten Schätze im Unternehmen schlummern, an welcher Stelle Einsparungen möglich und Mitarbeiterförderungen sinnvoll sind. Meine Aufgabe ist es, im Unternehmen ein System zu installieren, das diese Persönlichkeitsförderung stetig evolutioniert. Das bringt echten Fortschritt!

Es ist also eine Hilfe zur Selbsthilfe! Das ist für unser Podium sehr attraktiv. Es geht also um das Herausarbeiten einer betriebsspezifischen Plattform zur Mitarbeiterförderung! Kann sich das ein Mittelständler überhaupt leisten?

Gegenfrage, Frau Briegel: Ein Unternehmer, der mit der Zeit gehen will, braucht diese Potenzialanalysen. Kann er sich leisten, daran NICHT zu arbeiten? Das Wissen von heute ist morgen oft schon veraltet. Die Bedeutung des lebenslangen Lernens nimmt mit jedem Tag zu. Organisationen und Unternehmen brauchen mehr pädagogisch-talentierte und praxiserfahrene Fachkräfte, die mithilfe ihrer Erfahrung und Fachwissens Bildungs- und Beratungsprozesse von Erwachsenen initiieren und begleiten können.

Nur so wird Digitalisierung in Unternehmen gelingen. Wir haben heute bei uns in Deutschland ein Höchstmaß an Möglichkeiten mit bester Qualität zur Personal-Weiterbildung und nutzen diese wegen noch nicht aktivierter innerer, der individuellen Persönlichkeit geschuldeten Werte-Plattformen nur bedingt. Mein Ansatz bringt das nötige Know-how, um Menschen zu beraten und sie in ihrer Weiterentwicklung im Unternehmen zu unterstützen. Diese Lösung suchen wir klugerweise zunächst im Unternehmen!

Das ist spannend! Man hat oft den blinden Fleck in eigener Sache. Und wozu in die Ferne schweifen, wenn das Gute im Betriebt schlummert! Nun wird gerade in Deutschland sehr viel für die Mitarbeiterförderung getan. Ist das doch nicht genug?

Es ist eben nicht individuell genug und nicht umfassend umgesetzt. Ich kann es auch anders auf den Punkt bringen: Es wird sehr viel Geld und Engagement aufgewendet für Digitalisierung, Mitarbeiter- oder Nachfolgesuche, Marktauftritte und viel zu wenig für individuelle Mitarbeiterförderung.

Oje, das ist ein doppelter Verlust: Kosten für Externes plus ungenutzte Ressourcen! Doppelt draufzahlen hört sich bitter an! Wer will das schon?

Niemand will das, Frau Briegel! Oft wird ein Engpass sehr isoliert betrachtet und abgehandelt. Ein Beispiel: Wer seine Prozesse digitalisiert, sucht verzweifelt extern eine Fachkraft dafür, anstatt die eigene Belegschaft zu eduzieren. Soll das Team zu besseren Leistungsbereitschaft motiviert werden, holt man sich noch ein Teamseminar ins Haus, ohne

Das fehlende Puzzle-Stück finden

Bestbesetzung im Betriebsumfeld bringt neue Start-Up Energie

die vorhandenen Ressourcen zu analysieren, geschweige denn zu aktivieren. Ich analysiere zunächst die Talent-Ressourcen im Haus, wodurch sich automatisch die Leistungsbereitschaft im Team verbessert, weil einzelne Akteure sich ihrer Wünsche und Einsatzmöglichkeiten für ihr Unternehmen erst bewusst werden. Was kann ich, was will ich, was liegt mir, was treibt mich an, wie ist es mit meinen Werten zu vereinen?

Meine Analysen mit darauf folgender Umsetzung bringen nachhaltige Ergebnisse. Wenn eine Fachkraft durch eine kleine, aber wirksame Änderung im Arbeitsprozess mittels digitaler Automatisierung entlastet wird, kann diese Fachkraft durch entsprechende Mitarbeiterförderung in die Rolle des Produktionsleiters hineinwachsen. Das ist ein verzahnter Ablauf und das Unternehmen spart nicht nur Kosten, sondern gewinnt an mitreißender Start-Up-Energie, weil jeder sich auch menschlich mitgenommen fühlt.

Ich verstehe! Solche Mitarbeiter sitzen dann nicht ihre Arbeitszeit ab, sie sehen sich wertgeschätzt, fangen an mitzudenken, unternehmerisch zu denken und ihren Betrieb weiterzuentwickeln. Ist das die Chance für den Mittelstand?

Auf jeden Fall - auch für Nachfolgethemen. Da findet sich oft der Nachfolger aus den eigenen Reihen. Arbeitgeber sollten ihre internen Ressoucen und Chancen abscannen lassen. Diesen Rat gebe ich gerne weiter!

Genau dieser Pragmatismus gefällt uns bei • Potentialanalyse-Tagesseminar Ihnen, Herr Egerer! Sie reden nicht um "den heißen Brei", "Sie kochen ihn" im jeweiligen Betrieb gleich auch! Sie leben Ihre Werte glaubwürdig.

Frau Briegel, den Spruch werde ich übernehmen. Es ist inspirierend bei Orhideal dabei zu sein.

Praxisbeispiel BETRIEBSINTERNE BESTBESETZUNG: Vom Lagerleiter zum Warehouse und Gebäudemanager Manager mithilfe vom KingsWay-Master BusinessLife Aktiv+

In einem Unternehmen sollte eine neue Managementposition besetzt werden. Mit einem langjährigen Mitarbeiter wird eine Analyse durchgeführt In der ersten Etappe mit

- einer Einzelmaßnahme
- Metaplan
- Persönlichkeits-, Synchronisierungs- und Realisierungsspiegelung darauf folgen
- Gruppenworkshop 1+2-Coaching Lagerleitung
- Potentialanalyse-Tagesseminar Lagerleiter

Der Mitarbeiter konnte zum Warehouse Manager befördert und in der KingsWay Master BusinessLife Maßnahme alle noch möglichen Realisierungshebel zum BusinessLife Zusammenspiel - beruflich wie privat - erfolgreich entwickelt und gespiegelt werden. Die Realisierungshebel werden als Card übergeben und werden den Businesspartnern (CEO/ CFO + Life) persönlich vorgestellt.

Als letzter Schritt ist noch die Einführung zur Durchführung von BusinessLife 7 Gruppen-Worksops für den Bereich Lager für alle Niederlassungen offen.

Ergebnis: Mitarbeiter, die ihre Betriebserfahrung einbringen, sich weiterbilden und den neuen Elan ins Unternehmen übertragen. Durch die betriebsinterne Besetzung wurden Kosten gespart und Begeisterung ausgelöst.

Werner Egerer Beratung GmbH Leistungsspektrum:

- Projektbegleitung & Koordination
- KingsWay Master
- BusinessLife Aktiv+ Einzelmaßnahmen
- Gruppenworkshop-Coaching
- MetaPlan-Tagesseminar
- Persönlichkeits-, Synchronisationsund Realisationsspiegelung

Weitere Informationen - Telefon: 0176 - 401 930 24





Sie erreichen Werner Egerer unter:

Werner Egerer GmbH - Beratungsgesellschaft Vertreten durch: Werner Egerer - Gewerbegebiet Süd 13, 85126 Münchsmünster.

Telefon: 0176 401 930 24

Telefax: 08402 9290 - 19

E-Mail: werner.egerer-gmbH@t-online.de

Registereintrag:

Eintragung im Handelsregister.
Registergericht: Neuburg/ Donau
Registernummer: 741197417419
Angaben zur Berufshaftpflichtversicherung:
Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2
RStV: Werner Egerer - Gewerbegebiet Süd 13,
85126 Münchsmünster. Gschäftsfürher



objektiv gesehen

Das Vorschaltmodul zum Erfolg:

so sehen Kunden den unternehmerischen Röntgenblick, mit dem Werner Egerer ungenutzte Chancen im Unternehmen aufdeckt. Ein umfassender Entwicklungsprozess, der nach vorne bringt!

"Sie werden enorm viel Zeit, Energie und Geld sparen, sobald Sie Ihre bestehenden Ressourcen im Unternehmen optimieren!"

Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign prä

www.wissen2start.de

Produktivitätssteigerung auf ganzer Linie: Wie WirtschaftsWegweiser Werner Egerer mit seinem umfassenden BUSINESS BOOSTER Modul-System hilft, die nächsten Wachstumshürden erfolgreich zu meistern

Wettbewerbsvorsprung mal anders: Unternehmenserfolg durch den

Ressourcen Aktivator

Nachfolge, steigender Wettbewerb, Digitalisierung, Fachkräftemangel sind aktuelle Hürden, die den Mittelstand viel Energie, Zeit und Geld kosten. Dabei lassen sich unnötiger Aktionismus, Fehlentscheidungen und Zusatzausgaben vermeiden, wenn der Blick in die betriebliche "Schatzkammer der Potenziale" gerichtet wird. Seit Jahren verblüfft Kompetenz-Seismograf Werner Egerer seine Auftraggeber mit punktgenauen, betriebsorientierten Persönlichkeits-Analysen und einem Modul-System, das die bisher ungenutzten Ressourcen im Unternehmen aufdeckt und aktiviert.

Sein Fokus auf die bestmögliche Ausschöpfung des unternehmensinternen Fachwissens, der innerbetrieblichen Persönlichkeitsstrukturen - im Einklang mit den individuellen Wertegerüsten aller Beteiligten und den Unternehmenszielen spricht - alle Unternehmer an, die eine strategisch-pragmatische Umsetzung der bloßen Unternehmensberatungs-Theorie vorziehen. Ganz ohne Reibungsverluste und Budgetvergeudung gelingen Nachfolge-Suche, Gründungen, Umstrukturierungen, Modernisierungen, wenn der erfolgreiche Chancen-Scanner seinen Erfahrungsschatz aus 40 Jahren Ausbildungs-, Projekt-, Vertriebs- und Technologieberatung zur Verfügung stellt. Seine erprobte Methode weckt, was bereits im Unternehmen steckt! Eine aufschlussreiche Schatzsuche wünscht Orbidea Briegel, Herausgeberin

Ressourcen optimal nutzen und Erfolgsgeschichten schreiben





Orhideal IMAGE: Herr Egerer, für unsere mittelständischen Unternehmerkreise sind Sie eine zuverlässige Anlaufstelle zur Reflexion und Umsetzung, wenn die gesamtunternehmerische Entwicklung mit dem Faktor Mensch analysiert werden soll. Fassen Sie doch unseren Lesern kurz zusammen, mit welchen Anliegen Entscheider auf Sie zukommen?

Werner Egerer: Meine Kunden wenden sich in Abständen von 2-3 Jahren an mich, um zu checken, welche vorhandenen Ressourcen nicht mehr oder noch nicht voll ausgeschöpft werden. Es sorgt immer für Begeisterung, wenn die Unternehmer feststellen, dass durch unseren BusinessLife-Aktivator mit dem klugen Zusammenwirken von Mensch und Unternehmen bis zu 30 % Ressourcen freigesetzt werden. Natürlich gibt es neben dem Routinecheck auch den akuten Anlass, wie Unternehmensnachfolge, Gründung oder eine Krise.

In welchen Symptomen äußert sich der Bedarf?

Den einen beschäftigt beispielsweise die ergebnislose Nachfolgersuche, den anderen die starke Fluktuation

In seinem Element: Werner Egerer sorgt mit einer...



oder die verschärfte Wettbewerbssituation. Symptome gibt es zahlreiche. Die Unternehmer melden sich immer dann, wenn sie Optimierungsbedarf sehen oder keine Lust mehr auf wilden Aktionismus ohne Ergebnisse haben. Oder schlimmstenfalls, wenn sie durch Unternehmensberatungstheorien die maximale Des-Orientierung erreicht haben. Jedes Unternehmen kommt irgendwann an seine nächste Wachstumshürde, für die oft viel Zeit und Geld verschwendet wird, weil Klarheit fehlt.

Ich weiß, wovon Sie sprechen. Die konservative, rein akademische Unternehmensberatung ist im Mittelstand sehr unbeliebt, weil sie meist an der Unternehmensrealität vorbei theoretisiert. Oft bleibt es bei Schaubildern, Zahlen und Tabellen ohne die praxisgerechte Umsetzung. Bei Ihnen menschelt es dagegen tatkräftig?

Das stimmt! Ich sehe den Mensch als zentralen Erfolgsfaktor im Unternehmen. Wer im Zeitalter der Technisierung nicht vergisst auch die Weiterentwicklung seiner Mitarbeiter voranzutreiben - und ich spreche hier nicht von rein fachlicher Weiterbildung, sondern von fundamentaler Persönlichkeitsentwicklung im Einklang der Betriebsziele, erschafft sich einen nachhaltigen Wettbewerbsvorsprung. Hier eine Wirkeinheit von technischem und humanem Fortschritt zu erreichen, bringt die besten Resultate. Der Mittelstand kann sich keine Theorien leisten. Wir brauchen hier die Klarheit der Situation, eine Analyse der fachlich-menschlichen Ressourcen und dann die strategische Umsetzung mit Praxiserfahrung – immer mit dem Fokus auf der optimalen Interaktion von Mensch und Unternehmen. Der Blick nach Innen in das Unternehmen sollte also immer der ERSTE Schritt sein. In der Praxis ist das leider selten der Fall.

Können Sie das bitte konkretisieren?

Gerne. Die Stellen, wo der Schuh drückt, gleichen sich zwar meistens - es geht um Fachkräftemangel, steigenden Wettbewerb, Digitalisierung u.ä. – aber die Situation innerhalb der Unternehmen bietet eine Fülle an Stolpersteinen, die auf menschlichen Ursachen und Befindlichkeiten basieren. Hier geht es bunt zu. Kulturelle, familiäre, bildungs- und persönlichkeitsbezogene Einflüsse werden im Personalwesen kaum berücksichtigt.

...großen Portion Know-how, Empathie, Unternehmererfahrung und Kommunkationstalent für Durchblick





in der Weiterentwicklung ist nicht nur für Unternehmen, sondern auch für Mitarbeiter eine der größten Herausforderungen. Mehr Wissen über das persönliche, private und berufliche Werte-Fundament, das Verbinden und Harmonisieren dieser Werte mit der Betriebs-Basis, ist DIE zielführende Maßnahme für die bestmöglichste Aus- und

Der schnelle Puls unserer Zeit, mit

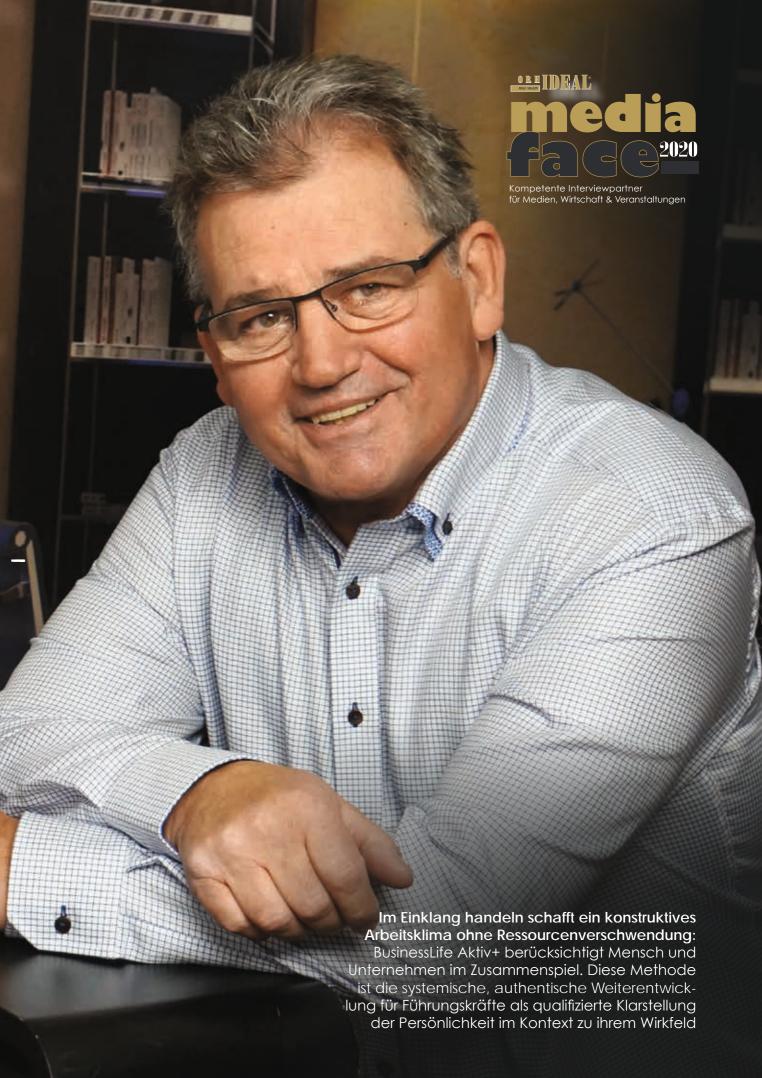
und Privatleben! Werner Egerer ist eine gefraate Kapazität für authentische Persönlichkeitsentwicklung ohne inneren Stillstand, Blockaden oder Abwendung.

Spezialqualifizierung im Rahmen der Nachfolge-Beratung

- Nachfolge-Beratung
- Unternehmensberatung
- Entwicklung von Geschäftskonzepten
- Strategische Organisationsberatung
- Projektleitung und Koordination

"Die bewährte Erfolgsformel: den Menschen abholen, wo er steht gemeinsame Ziele klarstellen harmonisieren und im Kontext zum Betrieb qualifizieren. Ein WIN-Effekt für alle!"

www.wissen2start.de



ORH IDBAT® WORKPLACE

Verblüffende Erkenntnisse für die Chef-Etage: "Wissen Sie, welche Persönlichkeitsstrukturen Ihr Unternehmen maßgeblich beeinflussen?" Neue Orientierung, mehr unternehmerischen Gestaltungsfreiraum und bestmögliche Ausschöpfung des betriebsinternen Know-how... Bildungsrevolutionär Werner Egerer setzt auch um, wovon er in seinen Vorträgen spricht!

"Heute neigt man dazu, sich nach außen zu orientieren. Setzen Sie den Fokus nach innen, also auf den optimalen Einsatz des Vorhandenen. Das führt zu nachhaltigen Erfolgen!"

Der Faktor Mensch wird also - betriebswirtschaftlich gesehen - nur sehr oberflächlich in die Ursachenforschung einbezogen. Leider werden dementsprechend die firmeninternen Ressourcen nur zu einem Bruchteil ausgeschöpft. Dieses Defizit gleichen wir aus mit unserem Beratungsmodul "BusinessLife Aktiv+" und psychologischen, soziologischen, betriebswirtschaftlichen und pädagogischen Inhalten aus 35 Jahren Praxiserfahrung.

Können Sie unseren Lesern ein Beispiel nennen? Skizzieren Sie uns ein Bild!

Ja gerne. Nehmen wir den Fachkräftemangel. Sagen wir, es müssen drei Stellen besetzt werden. Jetzt geht es an Einzelmaßnahmen und der übliche Aktionismus startet: Stellenausschreibung, eventuell mit oft sehr kostspieligen Abwerbversuchen, vielleicht wird noch ein Arbeitgebersiegel ausgeschlachtet, Social-Media-Kampagnen gestartet, Recruiter eingespannt, an den Arbeitnehmer-Konditionen und Draufgaben geschraubt u.v.m. Bei der Nachfolgefrage ist es nicht anders. Der Blick wird komplett nach außen gerichtet!

Warum nicht?

Weil dadurch sehr viel Budget verschwen-

Quo zu überprüfen. Sie wissen gut, wie viel Energie, Zeit und Geld es kostet, die richtigen Kandidaten zu gewinnen und dann noch zu halten. Meine Kunden profitieren, weil wir erst mal nach Innen schauen. Die Verblüffung ist oft sehr groß, wenn sich das Unternehmen seiner vorhandenen Kompetenzprofile erst bewusst wird. Wenn Menschen im Unternehmenskontext qualifiziert werden, können sie sich zu Bestleistern entwickeln. Jeder will gut ausgebildete, unternehmerisch denkende Mitarbeiter und keine bloßen Titelträger im Haus haben. Auf der anderen Seite sind die Menschen begeistert, wenn sie von ihrem Arbeitgeber nicht nur als Arbeitskraft betrachtet werden, sondern ihre Facetten entdecken und das Beste aus sich machen können. Die Erfolgsgeschichten unserer Kunden bestätigen, dass der Abgleich der Persönlichkeitsentwicklung mit der fachlichen Entwicklung, des persönlichen Wertegerüstes mit dem des Unternehmens, heutzutage notwendig ist, um kontrolliert und gesund zu wachsen.

Ist das nicht ein Versagen des Bildungssystems? Und ist es nicht die Aufgabe jedes Einzelnen zur besten Version zu wachsen?

Die eigene berufliche Bestimmung und det wird, ohne den firmeninternen Status Bestversion zu entdecken, leisten heute







Für jede Situation das passende Modul zur Aktivierung der vollen Business-Power:

BusinessLife Aktiv+ KarriereLife Aktiv+ BildungLife Aktiv+ AzubiLife Aktiv+ SchuleLife Aktiv+ RuhestandLife Aktiv+

Persönlichkeitsstrukturen bestmöglich einsetzen

leider noch immer nicht die Schulen oder Vorräte zu überprüfen. (Wir lachen) Wie Bildungseinrichtungen. Es ist die Last oder aus meiner Sicht die große Chance für den Arbeitgeber. Er kann helfen, dass das geballte Wissen, die intrinsische Motivation, das Wertegerüst einer Person im Kontext zu dem Unternehmensbedarf einen optimalen Einsatz in der Praxis findet. Unser qualifizierender Maßstab mit dem BusinessLife Aktivator ist für alle Seiten die effektivste Lösung. Für mittlere Unternehmen ist es sogar DAS Differenzierungsmerkmal als Spitzenarbeitgeber. Natürlich können Sie das den Menschen selber überlassen, dann geht es aber wahrscheinlich an Ihren Unternehmensinteressen vorbei und damit verpuffen wertvolle Gestaltungsmöglichkeiten für den Betrieb.

Sie wollen sagen, dass ein Arbeitgeber durch individuelle Förderung an Beliebtheit gewinnt? Wird man dadurch zum Mitarbeitermagnet? Findet sich so leichter der ersehnte Nachfolger?

Gerade Sie können das gut nachvollziehen, Frau Briegel. Wenn Sie aus einer Unternehmerpersönlichkeit das Optimum herausgearbeitet haben, bleibt das eine positive Verbindung fürs Leben. Genauso geht es den Arbeitgebern, die ich betreue: sie profitieren von loyalen, engagierten Mitarbeitern als Bestleister im Unternehmen. Glauben Sie mir, es lohnt sich genauer hinzuschauen und die Menschen nicht nur die herkömmlichen Team- und Mitarbeiter-Förderungsprogramme zu jagen! Es ist sinnvoll, individueller hinzuschauen! Ich spreche aus der Praxis und habe viele Male gesehen, wie betriebsblind Unternehmen mit ihrem Mitarbeiterpotential umgehen. Es ist also kein Defizit, sich für die Ressourcenoptimierung meine man es NICHT tut.

macht eine große Seefahrt, ohne seine zen diese wegen noch nicht aktivierter innerer,

gehen Sie denn mit Ihren Kunden dabei vor? Sie scannen alle durch?

Nicht ganz. Nun, im ersten Schritt findet mit dem Unternehmer ein Kennenlern-Austauschgespräch statt. Das ist zunächst ganz unverbindlich und kostenneutral. Wenn es passend ist, geht es in die nächste Stufe: die Analysen der vorhandenen menschlichen, fachlichen Ressourcen, der Schlüsselpositionen, der unerkannten Chancen. Dazu nutze ich meine Methoden aus 30 Jahren Unternehmenserfahrung mit international anerkannten, ausgezeichneten wissenschaftlichen Analysetools. Um nicht zu sehr auszuschweifen: es geht darum festzustellen, welche versteckten Schätze im Unternehmen schlummern, an welcher Stelle Einsparungen möglich und Mitarbeiterförderungen sinnvoll sind. Meine Aufgabe ist es, im Unternehmen ein System zu installieren, das diese Persönlichkeitsförderung stetig evolutioniert. Es ist Hilfe zur Selbsthilfe!

Davon habe ich gehört. Sie meinen damit das Herausarbeiten einer betriebsspezifischen Plattform zur Mitarbeiterförderung? Kann sich das ein Mittelständler überhaupt leisten?

Gegenfrage, Frau Briegel: Kann er sich leisten, daran NICHT zu arbeiten? Ein Unternehmer, der mit der Zeit gehen will, braucht diese Potenzialanalysen. Wissen von heute ist morgen oft schon veraltet. Die Bedeutung des lebenslangen Lernens nimmt mit jedem Tag zu. Organisationen und Unternehmen brauchen mehr pädagogisch-talentierte und praxiserfahrene Fachkräfte, die mithilfe ihrer Erfahrung und Fachwissens Bildungs- und Beratungsprozesse Hilfe zu holen, es wird eher zum Defizit, wenn von Erwachsenen initiieren und begleiten können. Wir haben heute bei uns in Deutschland ein Höchstmaß an Möglichkeiten mit bester Das leuchtet mir ein! Kein Entdecker Qualität zur Personal-Weiterbildung und nut-



WORKPLACE

Jenseits vom Mittelmaß agieren: Dafür steht Werner Egerer seit Jahren! "Wenn mittelständische Unternehmer im Innovations- und Preiskampf, im globalen Wettbewerb um Talente bestehen wollen, sollten sie ihre potentiellen Nachfolger und ihre Mitarbeiter in dem digitalen Wandel gedanklich mitnehmen! Fortschritt beruht nicht nur auf Technisierung, sondern vor allem auf lebenslangem, auf Betriebsbedarf angepasstem Lernen unter Berücksichtigung aller Persönlichkeitsstrukturen!"

Werner Egerer GmbH Beratungsgesellschaft Gewerbegebiet Süd 13 85126 Münchsmünster

Telefon: 08402 9290 - 45 Mobil: 0176 401 930 24 Telefax: 08402 9290 - 19

E-Mail: werner.egerer-gmbH@t-online.de

www.wissen2start.de

"Differenzierung als Arbeitgeber? Mit unternehmenskonformer Persönlichkeitsbildung sprengen Sie alle Branchenklischees!"

der individuellen Persönlichkeit geschuldeten tungsbereitschaft im Team, weil einzelne Werte-Plattformen nur bedingt. Mein Ansatz bringt das nötige Know-how, um Menschen zu beraten und sie in ihrer Weiterentwicklung im Unternehmen zu unterstützen. Die Lösung suchen wir zunächst IM Unternehmen.

blinden Fleck in eigener Sache. Und wozu in die Ferne schweifen, wenn das Gute nah ist! Nun wird gerade in Deutschland sehr viel für die Mitarbeiterförderung getan. Sie finden also, dass sei nicht genug?

nug und nicht ausreichend UMFASSEND umgesetzt. Ich kann es auch anders auf den Punkt bringen: es wird sehr viel Geld aufgewendet für Digitalisierung, Mitarbeiter- oder Nachfolgesuche, Marktauftritte und viel zu wenig für individuelle Mitarbeiterförderung. ternes plus ungenutzte Ressourcen!

an! Wer will das schon?

pass sehr isoliert betrachtet und abgehandelt. Ich vereinfache es in folgendem Beispiel: Wer seine Prozesse digitalisieren will, versucht zu digitalisieren. Wenn dann noch ein Produktionsleiter fehlt, wird verzweifelt extern eine Fachkraft gesucht. Soll das Team zu besserer Leistungsbereitschaft motiviert werden, holt man sich noch ein Teamseminar ins Haus. Hier Fahrzeug-Check anschauen lassen, werden Situationen abgearbeitet, ohne die vorhandenen Ressourcen zu analysieren, geschweige denn zu aktivieren.

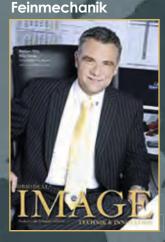
ungefähr so: ZUNÄCHST analysieren wir die Talent-Ressourcen im Haus, dadurch

Akteure sich ihrer Wünsche und Einsatzmöglichkeiten für Ihr Unternehmen erst bewusst werden. Was kann ich, was will ich, was liegt mir, was treibt mich an, wie ist es mit meinen Werten zu vereinen? Nur diese Analyse mit darauffolgender Das ist spannend. Man hat schnell den UMSETZUNG bringt nachhaltige Ergebnisse. Wenn sich dann beispielsweise herausstellt, dass eine Fachkraft durch eine kleine, aber wirksame Änderung im Arbeitsprozess mittels digitaler Automatisierung entlastet werden kann, dann kann diese Fachkraft durch entsprechende Mit-Wie bereits gesagt, es ist nicht individuell ge- arbeiterförderung in die Rolle des Produktionsleiters hineinwachsen. Das ist ein verzahnter Ablauf und das Unternehmen spart nicht nur Kosten, sondern gewinnt an mitreißender Start-Up-Energie, weil jeder sich auch menschlich mitgenommen fühlt. Solche Mitarbeiter sitzen nicht Das ist ein doppelter Verlust: Kosten für Ex- ihre Arbeitszeit ab, sie sehen sich wertgeschätzt, fangen an mitzudenken, unternehmerisch zu denken und ihren Betrieb Doppelt draufzahlen hört sich bitter weiterzuentwickeln. Das Vorhandene OP-TIMAL zu nutzen, ist die Chance für den Keiner, Frau Briegel! Oft wird ein Eng- Mittelstand. Da findet sich oft auch der Nachfolger aus den eigenen Reihen.

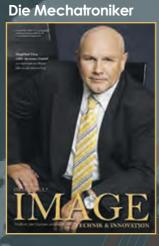
Sehen Sie, Herr Egerer, genau dieser Pragmatismus gefällt uns an Ihnen. Sie reden nicht um den heißen Brei. Und Sie leben Ihre Werte glaubwürdig. Dann sollten Arbeitgeber nicht nur den Fuhrpark im routinemäßigen sondern auch ihre internen Chancen abscannen lassen. Ich freue mich, dass Sie unseren Unternehmerkreisen mit Rat und Tat zu Verfügung stehen. Bei meiner Vorgehensweise verläuft es Frau Briegel, ganz meinerseits. Es ist inspirierend bei Orhideal dabei zu sein. Wir sehen uns spätestens bei Ihrem nächsten verbessert sich automatisch die Leis- Unternehmertreff oder meinem Vortrag.

Orhideal: regional gestärkt - global verbunden - fachübergreifend inspiriert

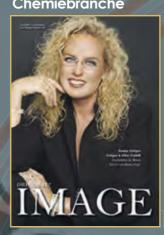




Blendschutz Hersteller



Raumakustik Hersteller



Möbel Design Hersteller

Werner Egerer RessourcenAktivator

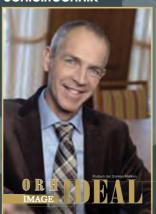
GmbH

Egerer Beratung



Motorantrieb







IT for small business

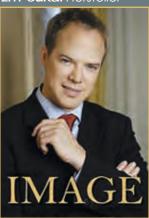




Radio Sender



Em-eukal Hersteller



TV Produktion







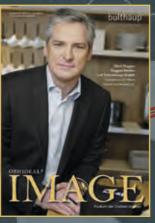


Büro (Versand-)Handel



Notariat





Unternehmer, die ihre Markenbotschaft persönlich verkörpern: Neben Titelgesichtern, wie Alfons Schuhbeck SCHUHBECK GmbH, Stefan Schraner - Schraner Group, Wolfgang Grupp/TRIGEMA u.v.a. reiht sich auch Erfolgsunternehmer Werner Egerer in die schon legendäre HALL OF FAME der Helden aus dem Mittelstand auf dem Orh-IDEAL Unternehmerpodium ein. Hier geht es um gelebte Werte, Ethik, Originalität und Individualität in der Wirtschaft, vor allem um das Verantworten des eigenen Tuns und durch die Verkörperung des eigenen Unternehmens dazu zu stehen. Wir freuen uns über diese Kooperation!



Hörakustik







Beton Verschalungen

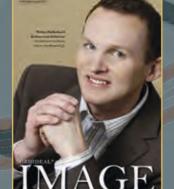




Solar-Zentrum Bayern Winterdienst







Fassaden Verklebung



Naturgesetze des Wissensmanagements

mit Jan Wiesenmüller

Wissenschaft eine zentrale Bedeutung. Die Güterproduktion ist mittlerweile von so vielen wissensabhängigen Operationen durchdrungen, dass man kluge Köpfe braucht, die die Herausforderungen von fachlicher Analyse, Koordination, Informationsverbreitung und Prozessoptimierung begleiten.

Es sind Persönlichkeiten, wie Jan Wiesenmüller, die dabei den Unterschied machen und als mitreißende Visionäre, Entdecker und Leader ihr Umfeld für die Möglichkeiten des Fortschritts begeistern. Solche Innovationstreiber sprengen das Klischee. Das Bild des verkopften Akademikers mit forschungsbezogenen Scheuklappen hat sich überholt. Die neue Generation von Wissenschaftlern schaut über den fachlichen Tellerrand, vernetzt interdisziplinär, ist kommunikativ und eloquent, identifiziert sich mit den Bedürfnissen der Wirtschaft. Sie versteht sich als Evolutionär der Wissensgesellschaft und verantwortet die Verbesserung der Produkte und Dienstleistungen, die Entwicklung und Herstellung neuer Produkte und managt bzw. potenziert Wissen, um neues Wissen zu schaffen.

Unser Mastermind des Monats Jan Wiesenmüller ist der Neuzugang im Orhideal Expertenpool. Mit seinem Röntgenblick und einer generalistischen Sichtweise erkennt der angehende Physiker die

In unserer Wissensgesellschaft hat die Herausforderungen eines Projektes und findet Möglichkeiten zur Optimierung. Damit wissenschaftliche Erkenntnisse Innovationen beschleunigen können, sieht er die Notwendigkeit, Wissenstransfer reibungslos zu gestalten und setzt hier seine bisherigen Berufserfahrungen als Uni-Tutor bzw. aus verschiedenen Branchen der freien Wirtschaft ein.

> Mit Charme, Gespür, Geduld und der nötigen Portion gesundem Menschenverstand bringt er Leben selbst in die "trockenste" Materie. Damit ist er der geborene Koordinator, Supervisor und Moderator in der Prozessoptimierung. Als Dolmetscher für Fachchinesisch stellt er die Brücke zwischen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen und den restlichen Abteilungen dar und fördert so die innerbetriebliche Zusammenarbeit und Vernetzung. Sein Wissensspektrum gepaart mit Bodenständigkeit und Pragmatismus ist nicht nur für Großunternehmen interessant, sondern auch für uns Mittelständler, die an der Lern- bzw. Innovationskultur ihres Unternehmens arbeiten wollen. Hier gibt Jan Wiesenmüller als freier Berater Impulse, um mit gelungenen Wissensmanagement zu ermöglichen, dass alle im Unternehmen vorhandenen Ressourcen bestmöglich ausgeschöpft werden. So werden IDEAL WORKPLACES geschaffen. Auch auf der Bühne wird der imposante Kompetenzträger seine Zuhörer in Zukunft begeistern.



Videoplatzhalter

"Bildung ist nicht das Befüllen von Fässern, sondern das Entzünden von Flammen – Heraklit"



JAN WIESENMÜLLER

jan.wiesenmueller@gmx.de

© 0173 9372241

BILDUNGSWEG

Universität Hamburg | Vsl. WiSe 2022 - 2024 Master of Science Physik

Universität Hamburg | SoSe 2019 - heute Bachelor of Science Physik

Paracelsus Schule 2014-2017
Ganzheitliche Medizinausbildung

Gymnasium Wentorf | 2008-2011 allg. Hochschulreife

GSB 13 | 2007-2008 Ausbildung zum CTA

Realschule Reinbek | 2002-2007 mittlere Reife

Gertrud-Lege-Schule | 1998-2002

KENNTNISSE UND FÄHIGKEITEN

Selbstorganisation

Kommunikation

Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint, Outlook, Teams)

IT-Kenntnisse

Analytische Fähigkeiten

SPRACHEN

Deutsch

Englisch

BERUFSERFAHRUNG

Tutor

Light & Schools (Universität Hamburg) | seit Jan. 2021

- Entwerfen von Experimenten für Schüler
- Betreuung von Schülern und Vermittlung von Lerninhalten

Hotelier

Hotel Heimat St. Pauli | 2017-2022

Angestellter Trainer

Fitness First | 2016-2017

Fachberater für Sportnahrung

Body Attack | 2015-2016

Studentisch Chirurgischer Assistent

Krankenhaus St. Adolf-Stift Reinbek | 2014-2015

Fachberater für Sportnahrung u. stellv. Shop-Leitung

Bodies Prime Store Reeperbahn 2012-2014

Ausbildung zum Zweiradmechaniker

Harley Davidson Hamburg Nord | 2012-2014

Lesen geht heute YUMPU

Der Kiosk der Zukunft ist digital. Stöbere in tausenden Zeitschriften & Magazinen. In der App & am PC immer bestens informiert.

Mit nur einem Klick über +5.000 aktuelle und +100.000 Archiv-Ausgaben inklusive.

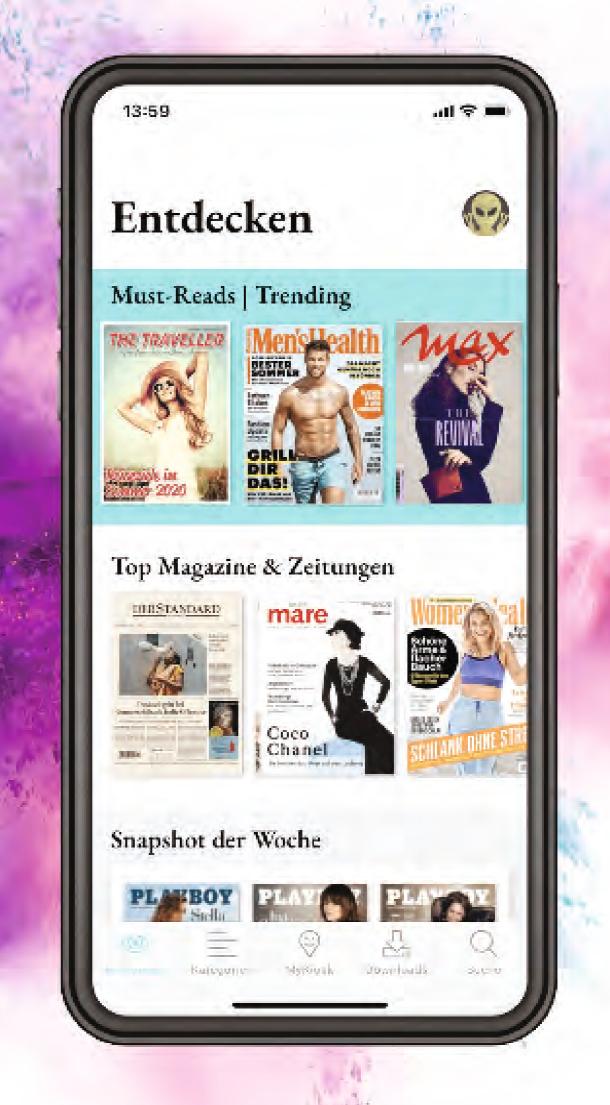
Für nur 7,99 Euro / Monat die All-Inklusive-Flatrate nutzen.

Jederzeit kündbar. www.yumpu.com

Keine Vertragslaufzeit – keine Verpflichtung.

Einfach mit E-Mail oder Social Login anmelden und 30 Tage kostenlos testen.

Einen Auszug des Orhideal Archivs gibt es anmeldefrei hier - EINFACH HIER KLICKEN!



Die erfolgreiche Arztpraxis mit Monika Dumont

Monika Dumont ist seit vielen Jahren führende Monika Dumont bietet zudem praktisches Expertin für die Bereiche Marketing und Kommunikation im Gesundheitswesen. Als äußerst kompetente Referentin, Mediatorin und Praxisberaterin im eigenen Unternehmen "Dumont Kommunikation" (www.dumontkommunikation.de) unterstützt sie Ärztinnen und Ärzte bei ihren Fragestellungen aus All das zeigt Ihnen Monika Dumont ganz konkret ihrem Praxisalltag.

Arztpraxis" welches jetzt bereits in der 6. Auflage erscheint und Co-Autorin weiterer medizinischer Fachbücher. Gastdozentin an der LMU München und beliebte Referentin im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM).

Sie bietet Ihnen kompakte Anleitungen und Auch als Referentin für Ihre Medizinischen Fachan-Tipps für die optimale Praxisführung. Patientenorientierung: patientengerechtes Leistungsspektrum, Patientenbindung, Patienten-Neuakquise, Kommunikations- und Marketingstrategien. Mitarbeiter- Nehmen Sie doch einfach Kontakt über gewinnung, Mitarbeiterführung, Motivation und der optimalen Gestaltung Ihrer eigenen work-life 0049-(0)175-7177830 auf. Sie werden begeistert Balance.

Denn: PatientInnen kommen gerne (wieder), wenn sie sich fachlich gut aufgehoben und emotional wohlfühlen. Der/die heutige Patientln ist dabei informierter, anspruchsvoller und fordernder denn je. Sie wollen:

- ein patientengerechtes Leistungsspektrum
- stimmige Praxisabläufe und
- eine patientenorientierte Kommunikation

Ihre Zukunft im Blick:

- Wie reagieren Sie heute und in Zukunft am besten auf diese vielfältigen Herausforderungen? Patientenbindung:
- Wie stellen Sie mithilfe Ihrer qualifizierten und freundlichen MitarbeiterInnen - Ihre Patienten zufrieden?

Patienten-Neuakquisition:

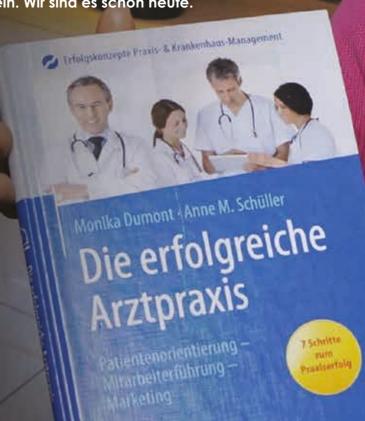
• Wie machen Sie Ihre Patienten zu aktiven **Botschaftern Ihrer Dienst-Leistungen?**

Zusatzwissen

- für Praxiseinsteiger und –Neugründer
- und steht Ihnen zur Seite, um Ihre digitalen Praxisabläufe bestmöglich zu optimieren.

und auf Wunsch direkt in Ihrer Praxis. Das Ergebnis aus der Zusammenarbeit werden engagierte, treue Sie ist Autorin des Buches, "Die erfolgreiche Mitarbeiterinnen, loyale Patienten und eine erfolgreiche Praxis sein, in der sich alle wohlfühlen und Sie aktiv weiterempfehlen. Mit zahlreichen Praxis-Beispielen, konkreten Handlungstipps und Checklisten aus dem medizinischen Alltag stellt sie für alle niedergelassenen ÄrztInnen und Klinikambulanzen eine absolut wertvolle Beratungskompetenz dar. gestellten bietet sie interessante Inhalte und kompetent sympathische Praxistipps.

> monikadumont@web.de oder telefonisch sein. Wir sind es schon heute.



5. Auflage





Innovative Arbeitgeber

Geschäftsführer Daniel Rogalsky mit FRETUS auf Erfolgskurs

Unter der Schirmherrschaft dieses Vorbildunternehmens erscheint das exklusive Booklet ausgewählter Arbeitgeber 2022/2023

Mit exzellentem Know-how operativ unterwegs als

Projekt Strategen

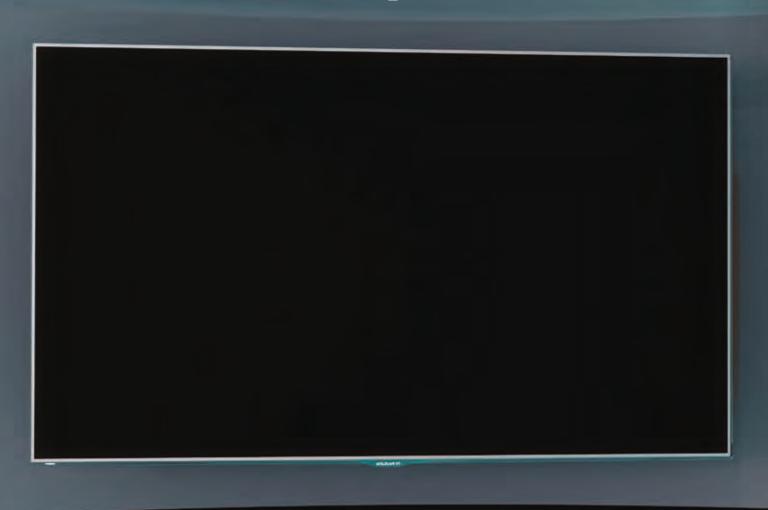
Alles wird möglich, wenn das hochmotivierte Expertenteam der FRETUS Group seine Auftraggeber im Projektgeschäft begleitet, um ihnen den nächsten Meilenstein zu sichern. Als Qualitätsmarke für Top-Leistungen im Projektgeschäft ist FRETUS nicht nur Kundenbegeisterer, sondern auch Mitarbeitermagnet mit gewachsenem Netzwerk und einem Expertenpool mit umfangreichem Projektwissen, außerodentlichem Elan und dem Blick auf den Gesamtkontext. Der Erfolgskurs der Marke wird verkörpert durch Unternehmer und Visionär Daniel Rogalsky, der mit viel Passion die Rahmenbedingungen kreiert, in denen Bestleistungen möglich werden. Dank FRETUS werden Projekt-Helden des Alltags sichtbar!

Orhidea Briegel Herausgeberin

www.fretus-group.com

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

Orhideal Interviewpartner auf der Bühne, im TV und Radio

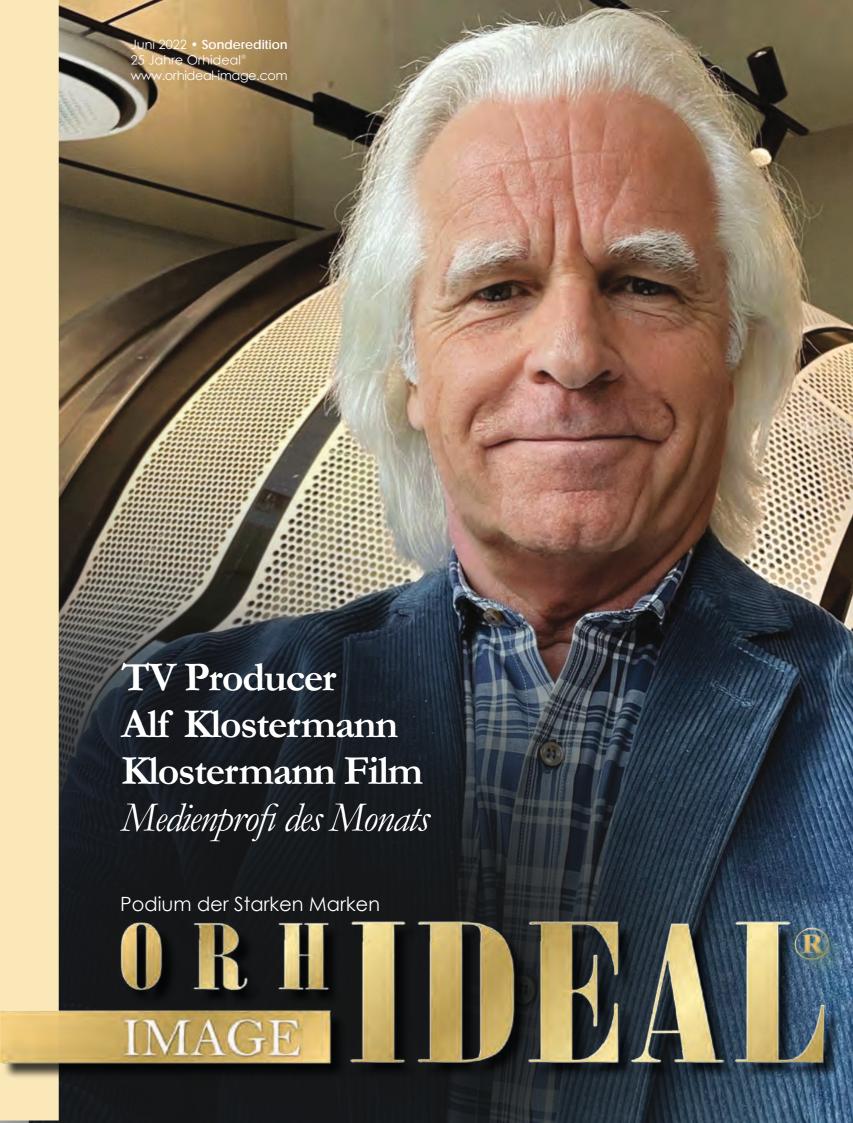




Sprecher & Experten für Ihre Veranstaltung



HIER in der Galerie stöbern



Kochshow münchen.tv

Orhideal Gesichter im TV

Karriereexpertin
Heidi Steinberger
kocht ihr Lieblingsgericht mit Alfons
Schuhbeck: eine
TV Produktion für
münchen.tv in Koop
mit der Klostermann
Film Produktion



Von Titelgesicht zu Titelgesicht:
Alfons Schuhbeck gratuliert zur
Aufnahme in die Orhideal
Hall-of-fame der Qualitätsanbieter.
Neben prominenten Qualitätsanbietern, wie TRIGEMA, Em-Eukal,
König-Ludwig-Brauerei,
Schuhbecks u.a. ergänzt nun
auch Heidi Steinberger als
Vorzeigeunternehmerin die Runde







Videogruß

www.penguinrandomhouse.de

portagen vom weltweiten Verlust der natürlichen Vielfalt und beschäftigt

sich grundsätzlich mit dem Verhältnis von Mensch und Natur.

240 Seiten, Pappband mit Schutzumschlag

€ 20,00 [D] / € 20,60 [A] / CHF 28,90

Penguin Verlag

Mit Abbildungen.

ISBN 978-3-328-60131-9

Zukunftsfrage Artensterben:

Wie wir die

überwinden

Okokrise

Unternehmenskultur ist auch Chefsache:

Nave Business Group

Ein unschlagbares Team ist das ausgezeichnete Erfolgsduo Brigitte und Thomas Nave. Auf der Bühne praktizieren sie Personalentwicklung, Ihren Mitarbeitern vermitteln sie Hoffnung und Selbstbewusstsein! Und machen damit Unternehmen zu Spitzenarbeitgebern mit Bestleistung. Thomas Nave formuliert die Mission der Nave Business Group folgendermaßen:

"Nur 2 Fragen und Sie wissen Bescheid:

Würden Sie einen Automechaniker Ihre Herzoperation durchführen lassen? Warum besetzen Sie dann 7 von 10 Führungskräften OHNE Führungs-Knowhow?

Die Situation wie wir sie permanent in Unternehmen vorfinden:

- Die meisten Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern keinen Sinn
- Die meisten Leitsätze funktionieren nicht
- Die Unternehmenskultur entspricht NICHT der Unternehmensphilosophie!
- Die meisten Unternehmen planen sich zu Tode, bekommen aber nichts umgesetzt

"Der essentielle Unterschied zwischen Wissen und Tun liegt darin, dass Wissen zu Zweifeln und Tun zu Fehlerfreudigkeit beim Entscheiden führt!" --> Entscheiden --> Tun --> Kontrollieren --> Verbessern ...das ist der Blutkreislauf erfolgreicher Unternehmen!

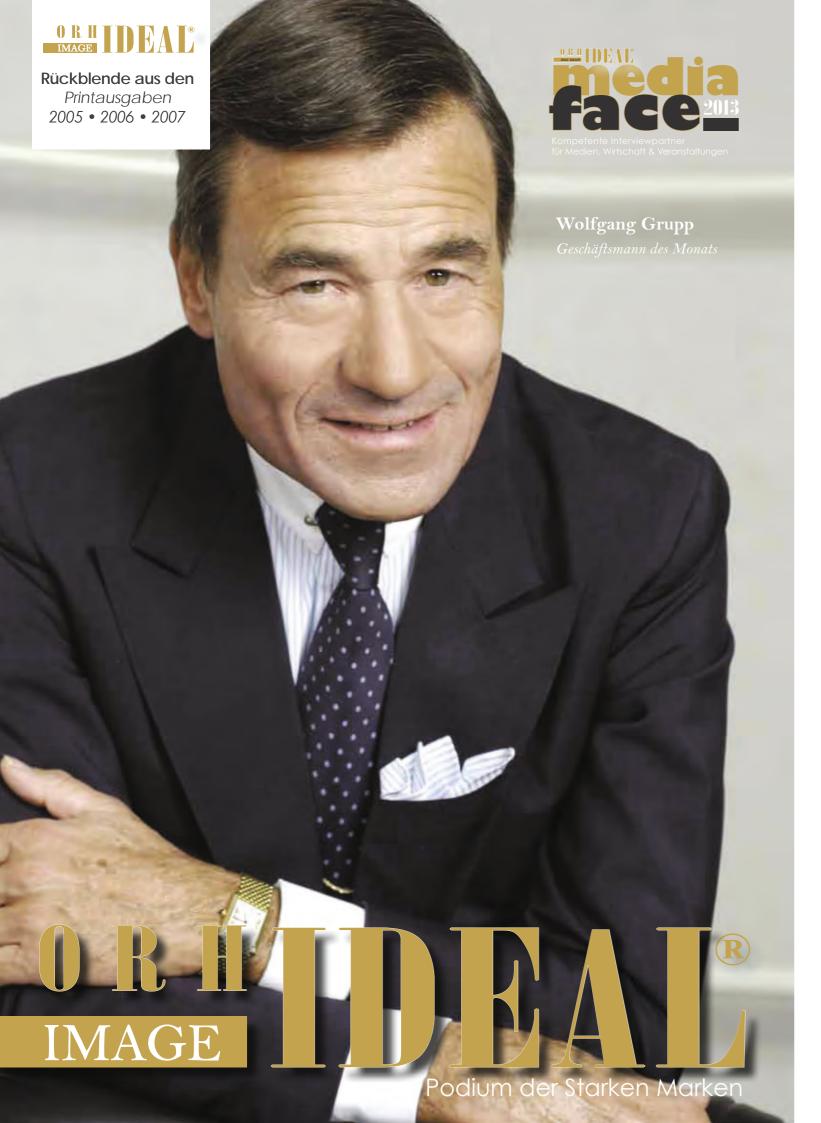
Unsere Vision ist es daher, unser Wissen und unseren Erfolg, an diese und die nächste Generation von Unternehmern und Mitarbeitern weiter zu geben. Das ist unser Anliegen und unser Antrieb. Sprechen wir über Ihre Möglichkeiten!"

Lesen Sie demnächst mehr in unserer Sonderedition Orhideal CHEFSACHE

www.nave-coaching.



"Wir vermitteln Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, sich als "Superheld" Ihres Unternehmens zu profilieren und jeden Tag mit ihrer Arbeit zu glänzen -Abteilungs-, Aufgaben- und Generationenübergreifend!"



Als Geiz geil wurde...

Die "Generation Golf", wie man so schön zu meinem geburtenstarken Jahrgang sagt, hatte noch das Glück, die letzten Ausläufer eines ausgeprägten Qualitätsbewusstseins mitzuerleben. Ich weiß auch nicht mehr genau, ab welchem Zeitpunkt das Attribut "Made in Germany" seine großartige Bedeutung verloren hatte. Irgendwann zwischen der Leichtigkeit der 80ger und dem Mauerfall wurde dieses Qualitätskriterium seiner Berechtigung als Verkaufsargument beraubt. Viel wichtiger wurde: billig, billiger, am billigsten. Seither meinen viele Deutsche Unternehmen, sie hätten ein neues Rezept für mehr Absatz gefunden: das Preiskampf-Spiel. Leider schwer verdaulich und auf Dauer sehr schädlich, vor allem für den Standort Deutschland.

Von den wenigen Unternehmern, deren Geschäftskonzepte nicht so schwer im Magen liegen, können wir viel lernen. Aus der inspirierenden Begegnung mit Herrn Grupp, alleinigem Inhaber und Geschäftsführer von Trigema, stelle ich Ihnen heute eine kurze Grund-Zutatenliste für mehr Erfolg am Standort Deutschland zusammen.

Sortieren Sie Ausbeutung, Abkassieren, Scheinleistung und Egoismus aus und entsorgen Sie diese Abfalleigenschaften. Nehmen Sie eine große Portion Leistung, vermengen Sie sie mit Verantwortung, Disziplin und fügen Sie dem Ganzen noch Vorbildfunktion dazu. Befreien Sie diese "Zutaten" möglichst großzügig von Abhängigkeiten aller Art (Abhängigkeit von Lieferanten, Banken, Händlern, Kunden, Bedarfssituationen), nur dann kann Ihre Mischung gedeihen. Leider gibt es kein Standardrezept zur Anwendung: Sie können aus diesem Rezept nur Bausteine entnehmen, denn jeder muß seiner persönlichen Situation gerecht werden.

Für mich als Marketingexpertin wird Wolfgang Grupp fälschlicherweise als "Unternehmer vom alten Schlag" betitelt. Er ist der Zeit jedoch weit voraus. Trigema wird mit Weitblick geführt, weit über klassisches Zielgruppendenken hinaus. Hier sind Menschlichkeit und Verantwortungsbewusstsein keine alten Werte, sondern brandaktuell. Bei meinem Besuch in Burladingen im Trigema-Hauptwerk konnte ich mich selber davon überzeugen, dass die Zusammenstellung von den oben genannten "Grundzutaten" funktioniert.

Damit sollten wir es "gebacken bekommen", die Sättigung auf dem Deutschen Markt zu überwinden.

Und wer nicht so denkt, der wird "seine Suppe selber auslöffeln" müssen: Vor allem, wenn er Hunger auf Kannibalismus verspürt; bei höchsten Löhnen in Deutschland nur das Billigste konsumieren - da "frisst" der Konsument sich die Arbeitsplätze selber weg.

Und so möchte ich Herrn Grupps weisen Appell weiter ausführen und Ihnen Appetit auf den Standort Deutschland machen: liebe Geschäftsleute, lasst unsere Produkte und Marken wieder geiler als Geiz werden. Und vor allem "Made in Germany". Dann klappt's auch mit dem Globalisieren! Orhideal[®] läßt grüßen…

www.trigema.de





Gefragt als Interviewgast
Bonita Grupp
Head of E-Commerce & HR
www.TRIGEMA.de

zu den Themen #familienunternehmen #familybusiness #nextgeneration #nachhaltigkeit



treter und unsere Banker sagen auch zu anderen: "Das Büro müsst ihr einfach gesehen haben. Es ist anders, etwas ganz Besonderes!". Wir haben in der ganzen Firma wunderbare Farben, herrliche Chilines, Bilder der Malerin Casandra Morell, Pflanzen und Wasser. Alle Räume wurden nach unseren Geburtshoroskopen entsprechend gewählt. Nichts wurde dem Zufall hier überlassen. Alles hat seine Ordnung, seinen Platz, an dem es seine Wirkungen entfaltet. Selbst jetzt, wo unsere neue Halle entsteht, fließt natürlich Feng Shui mit ein. Bereits in der Planungsphase des Baus selbst, bis hin zu den Details. Wie kann es anders sein, nach dem uns so viel Positives widerfahren ist?"

Feedback der Hotelinhaber Kobjoll vom Schindlerhof www.schindlerhof.de

Das Herz unseres SCHINDLERHOF's ist ein alter Bauernhof. Die einzelnen Häuser formieren sich um einen optimal angelegten uralten Innenhof. Bereits in früheren Zeiten haben Menschen in unserem Kulturkreis FS intuitiv angewendet. Heute empfinden wir Bauernhäuser als naturnah und harmonisch, weil sie ein Spiegel der Anforderungen der Natur an den Menschen sind. Wir finden in vielen historischen Bauwerken eine Eneraie und Schönheit, die uns berührt. Feng Shui könnte man also auch als den Versuch beschreiben, positive Ordnung in die Energieverhältnisse des Lebens zu bringen. Als wir im Mai 2013 unsere neue Vinothek eingeweihten, hatten wir die Gewissheit, dass alle Gäste sich in unserem Holz und Glasbauwerk wohl fühlen würden. Der Baukörper entsteht nur aus Lärchenholz und Glas. Es gibt ein Beleuchtungskonzept, bei welchem die Wände außerhalb des Kubus mit warmem Licht angestrahlt werden. Es war ein perfektes Design.

Dennoch, einige Gäste empfanden tagsüber die Holz / Glaskonstruktion als zu offen und fühlten sich nicht richtig wohl. Bei werden, dass im reinen Glas/Holzbau das schützende Element fehlt. Sie hat es in diesem Fall mit Kunst geschafft, die Energie wieder im Raum zu halten. Es wurden im Bereich Süden und Norden sogenannte "Chi-Lines" vor die Glasscheiben

Mit dieser kleinen Maßnahme hatten wir im Süden auch noch einen Sonnenschutz und durch den Lichteinfall ein ganz warmes und harmonisches Licht. Durch die gegenüberliegenden "Chi Lines" wurde die Energie im Raum gehalten und die Gäste fühlten sich sofort wohl. Wir nutzen die Kenntnisse von Feng Shui schon seit vielen Jahren. Der Erfolg gibt uns Recht, dass man sammelt oder abblockt ist ein großes Thema, dass Fachleute erfordert, die mit ihrer Fachkenntnis, Berechnungen und dem Lo-Pan arbeiten. So wurde auch unter anderem vor einigen Jahren die Entscheidung ein Nachbargebäude zu erwerben unter Feng Shui-Aspekten getroffen. Was auch immer wir tun, wir tun es unter Berücksichtigung der Faktoren von "Wind & Wasser"



Gerade in Zeiten von Krisen benötigen vermischen. Eine klare Trennung von Fei-Menschen und Unternehmen Halt und Weiterentwicklung, um in der Veränderung stabil zu bleiben. Weiterbildung und Persönlichkeitsentwicklung sind deshalb unverzichtbar. Doch viele Unternehmen verharren gerade jetzt, weil sie nicht wissen, wie sie interne Weiterentwicklung in den verschiedensten Abteilungen gestalten können. Einfach auf Online umstellen geht nicht.

New Work steht für oft selbstorganisiertes, selbstbestimmtes und selbstverantwortliches Arbeiten, starre Strukturen werden aufgerissen und mit der Belegschaft ge-Dabei wächst die persönliche Beteiligung der Mitarbeitenden, sie können zu Gestaltern und Mitverantwortlichen werden. Dieses aktive Mitgestalten der eigenen Arbeitswelten bekommt durch die Corona-Krise eine neue Bedeutung. In der Folge werden sich die Arbeitszeiten verändern und verschieben, Privatleben

erabend und Arbeit ist gerade im Home-Office nicht immer klar abgegrenzt. Aber auch die Formen der eigenen Beschäftigungsform oder gar Unternehmensführung verändern sich rasant. Während der Mittestand wankt und aktuell einzubrechen droht, wachsen die großen Konzerne und werden zu Monopolen, auf der anderen Seite gibt es Gigger und Solopreneure, Menschen die z.B. punktuell in bestimmten Projekten mitarbeiten.

Also braucht es auch Bildungsformate und Lernhappen, die rund um die Uhr zur Verfügung stehen und die ebenso selbstmeinsam flexibler und offener gestaltet. organisiert, selbstbestimmt und selbstverantwortlich wie New Work zum New Learning werden. Aber nur weil sie rund um die Uhr zur Verfügung stehen, müssen sie nicht 24 Stunden genutzt werden. Eine persönliche Work-Life-Balance, eine individuelle gesunde Alltagsbalance muss jeder für sich entwickeln, sonst über- oder unterfordern sich die User bzw. Lerner. und Beruf werden sich mehr und mehr Daraus resultiert für mich, dass persönli-

che Weiterbildung vielseitig sein muss. Denn nicht nur die berufliche Weiterentwicklung fachlicher Kompetenzen stehen dabei im Fokus, auch die ganz persönliche Weiterentwicklung gewinnt an Relevanz.

Schauen wir auf die Fähigkeiten, die wir zukünftig noch mehr benötigen, dann sind sie eine wertvolle Richtschnur, was die Ziele von Bildung - gerade auch der schulischen, außerschulischen und betrieblichen Bildung sein müssen:

Allen voran sind es die "vier K´s":

Kreativität, kritisches Denken, Kommunikationsfähigkeit und Kooperationsbereitschaft, aber auch Charaktereigenschaften wie Achtsamkeit, Mut, Belastbarkeit, ethisches Bewusstsein, Resilienz und Führungsstärke werden notwendiger denn je. Damit wir unsere Zukunftsfähigkeiten auch in der Zukunft zum Einsatz bringen können, ist für mich auch der Fokus auf die 17 Ziele der vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung wichtig. Dazu gehören unter anderem: Keine Armut, weltweite hochwertige Bildung, menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum.

Wer also eine zukunftsrelevante Bildung etablieren möchte, muss diese Ziele integrieren, sie liegen primär nicht auf der Ebene von Wissen, sondern auf der Ebene von Haltung und Einstellung. Und um diese bei Menschen zu beeinflussen, braucht es keine PowerPoint-Druckbetankung, sondern sorgfältige, ganzheitliche und multisensorische Lernszenarien, die unter die Haut gehen, die Menschen inspirieren und aufrütteln.

Hierzu braucht es ein Team - ein Team aus Bildungsexperten, verantwortlichen Führungskräften und/oder Entscheidern, Praxisanleitern und Wissenskuratoren. Sie sollten Hand in Hand arbeiten, um bestmögliche, nachhaltige und alltagsbezogene Bildung zu gestalten.

Doch dieses interdisziplinäre Team möchte auch koordiniert werden - Bildung wird oder bleibt eben Chefsache.

Die wertvollen Ziele von Weitbildung im Unternehmen sichern die Weiterentwicklung:

- mehr Umsatz & Wachstum
- bessere Performance der Mitarbeiter
- zufriedene Kunden
- motivierte Mitarbeiter
- optimale Qualität von Produkten
- neue Lösungen
- und vieles mehr

Neue Bildungsformate

Um als Unternehmen bzw. als Verantwortlicher im Wettbewerb vorne zu bleiben, können die bisherigen Weiterbildungsformate nicht einfach weitergeführt werden. Es braucht ein radikales Umdenken! Waren es früher 2- oder 3- Tagestrainings im noblen Tagungshotel, braucht es jetzt flexible Bildungskonzepte, die adaptiv und individuell auf die Belange und Anforderungen der Unternehmen und ihrer Mitarbeitenden zugeschnitten sind.

Wenn wir von neuen Bildungsformaten sprechen, tauchen die Begriffe hybrides Lernen oder Blended Learning auf - sie stehen für gemischtes Lernen. Die beiden Welten des Präsenzlernen und des E-Learning kommen zusammen. Dadurch wachsen die Gestaltungsmöglichkeiten von Bildungsformaten immens an, diese brauchen jedoch weit mehr Dramaturgie als zuvor.

Diverse Learn-Nuggets wie z.B. Lehrfilme, Whitepapers, Animationen und Präsentationen, Gamification, Podcasts, Bücher, Selbstlernaufgaben, Apps und vieles mehr werden zu spannenden Online-Kurs-Modulen zusammen gestellt, die sich entweder um ein Präsenztraining oder eine Live-Online-Session herum ranken. Dadurch wird Lernen schnell zeitund ortsabhängig

Doch neben all der Technik braucht es verantwortliche Menschen, die als Vorbild sich von anderen wünschen. Somit kommt Führungskräften und anderen Verantwort-Integrität, Klarheit und Authentizität. Wer sich innerlich "unaufgeräumt" vor andere stellt, verliert die Teilnehmenden und Mitarbeitenden schnell. Seit Jahren unterstütze ich Menschen dabei, stimmig und einzigartig zu präsentieren – sich und ihre Form des Nürnberger Trichters ist ebenso Themen.

Denn – ganz ehrlich – die Zeit, als sich Menschen hinter diversen PowerPoint- Folien versteckten, ist vorbei! Natürlich sind die Folien recht einfach erstellt, um sie dann im zweiten Schritt als Nachbereitung per Email an die Teilnehmenden zu versenden.

Aufbereitung mit Chefsache-Status

Meetings, Themen- und Produktpräsentationen leben jedoch von der Einzigartigkeit, mit der sie inszeniert werden. Neben PowerPoint gibt es viele ungewöhnliche und spannende Möglichkeiten, Inhalte interessant aufzubereiten.

Statt Folien können Schlagworte z.B. auf DIN-A3-Papier oder Karton geschrieben werden. Diese können z.B. an einer Schnur befestigt oder mit aussagekräftigen Symbolen auf Tisch oder Boden ausgelegt werden. Auch können bewusst Fehler Aufmerksamkeit. Selbst eine eigens inszenierte TV-Show macht aus einem eher langweiligen Thema einen Höhepunkt.

Aus neurodidaktischer Sicht ist es unbedingt erforderlich, Abwechslung in eine Präsentation zu bringen. Gerade das Gehirn von Erwachsenen, also Menschen mit Vorwissen und Vorerfahrung braucht neue Perspektiven auf ein Thema. Vortragende sollten thematisch nicht bei Adam & Eva anfangen, sondern immer einen spannenden Einstieg und Finblick zum Thema bieten.

Beim Online-gestützten Präsentieren kommt neben den Präsentationsmethoden auch und Modell gelten, die vorleben, was sie die Intensität der persönlichen Performance dazu. Vortragende sehen ihr Gegenüber nicht - sie blicken stattdessen in das kleine lichen eine sehr bedeutsame Rolle zu. Die bunte Licht der Webcam. Ausdrucksstarke persönliche Performance besticht durch Mimik und Gestik sind ebenso unerlässlich wie ein intensiver emotionaler Ausdruck.

> Die Menschen vor den Monitoren ihrer Home-Offices möchten auch innerlich beteiligt sein – ein Ausschütten von Wissen in ein No-Go wie das Vorlesen von Präsentationsfolien. Vortragende haben beim Online-Präsentieren viel mehr zu tun, neben einer flotteren Dramaturgie, die spätestens nach jeweils 4 bis 5 Minuten einen Höhepunkt hat, braucht es Entertainment. Die Menschen möchten unterhalten werden - und das gerade zu Fachthemen.

Darin liegt meines Erachtens eine sehr große Chance, die jeder Solopreneur, Geschäftsführer oder Führungsverantwortliche ergreifen sollte. Wie so oft kommt das Wesentliche zum Schluss: Wer Seminare, Workshops oder Präsentation durchführt, entwickelt ein eigenes Feuer der Begeisterung. Getreu dem Zitat von Aurelius gilt es zu 100 Prozent, diese Begeisterung selbst zu entwickeln, was allerdings bei vermeintlich langweiligen Themen schwer fällt. Aber gerade die brauchen Ihre persönliche Begeisterung und Leidenschaft. Ein Thema als langweilig abzustempeln ist eingebaut werden, denn das erhört die einfach, es interessant aufzubereiten, ist die große Kunst. Damit hauchen wir dem Thema - und auch unserer Präsentation -"Leben" ein.

Folgende Fragen können Ihnen eine Unterstützung sein:

- Wie kann ich das Thema einzigartig aufbereiten? Welche Präsentationsmethode wurde noch nicht verwendet?
- Womit genau tauche ich ins Thema ein - wo beginne ich?
- Was könnte ein Anfangs-"Bäng" sein ein spannender, unvergesslicher Einstieg?

- Wie kann ich eine sehr persönliche Story zum Thema erzählen? Welche Story ist unvergesslich und schlägt eine Brücke zwischen mir und den Zuhörenden?
- Welche vielfältigen Überraschungsmomente könnte ich zeigen?
- Wie weit ich darf ich die Zuhörenden oder Teilnehmenden "emotional aufwühlen", denn dies ist unerlässlich, um Neuroplastizität zu fördern und neue Einsichten zum Thema zu bekommen?
- Und wie kann ich mich als Vortragende/r nahbar machen? Wieviel Echtheit und Wirkung meiner Person lasse ich zu?

In all diesen Erfahrungen, Äußerungen und Tipps liegen mehr als 20 Jahre Vortrags-, Coaching- und Trainingserfahrung. Ich habe Tausende von Fachtrainings durchgeführt, mehr als 25 Bücher geschrieben und viele tausend Menschen aus- und weitergebildet. Im persönlichen Präsentations- und Performance-Coaching achte ich darauf, dass jeder Coachee eine einzigartige Note herausarbeitet, einen Stil findet, der die Menschen fasziniert und berührt und zugleich das Thema sehr interessant inszeniert und aufbereitet.

Die innere Stärke und Klarheit zum Thema und zur eigenen Person sind wertvolle Bausteine eines hochwertigen Seminar- oder Workshop-Produktes bzw. einer Präsentation. Man sollte Ihnen in die Augen schauen dürfen, wenn Sie über Ihr Thema sprechen, die Körpersprache und der Ausdruck Ihrer Stimme unterstützen das stimmige Bild. Doch wer meint, das aus dem Ärmel schütteln zu wollen, kann schnell auf die Nase fallen. Fleiß, beständiges Üben und Verbessern gehören zum Alltag von Vortragenden. "Was leicht aussieht, ist schwer erarbeitet" gilt hier ganz besonders. Eine leichtfüßig aussehende Präsentationsmethode ist hundertmal geprobt worden. Dann sitzt sie und kann auch bei möglichen technischen Problemen weiter improvisiert werden.

Sich selber und /oder ein Thema zu präsentieren ist eines der Top Ten der Businessthemen. Mit exzellenten Seminaren, Präsentationen und Meetings lässt sich die Welt verändern. Gute Reden gehen unter die Haut - warum nicht also auch im Business?

Neben der Erfahrung aus Tausenden von Vorträgen schöpfe ich diverse Impulse aus langjähriger Theaterarbeit. Hier kamen insbesondere das Körpertheater und Maskenspiel zum Einsatz, die ich transformiert im Coaching anwende.

Barbara Messer GmbH **CSP Barbara Messer** info@barbara-messer.de

www.barbaramesser.com

Water Of Life in den Medien & auf der Bühne





Die Lizenz zum Clean werden

Die CLEAN AND FREE THERAPY ist der Game-Changer, oder besser noch der Paradigmenwechsel in der Suchttherapie. Prof. Hoffmann kann völlig auf toxische Medikamenten, die teilweise ein hohes Abhängigkeitspotenzial haben verzichten. Ob Alkoholentzug oder Drogenentgiftung, die Entzugsphasen verlaufen sanft und bringen dank Akupunktur und Cranial-elektrischer-Stimulation keine schmerzhaften Entzugssymptome mit sich. Der Körper wird in Rekordzeit wieder regeneriert und so ist nur ein stationärer Aufenthalt von 7 oder 10 Tagen notwendig. Da nur exklusiv ein Klient auf einmal behandelt wird, ist eine 100% Diskretion und eine intensive Arbeit garantiert. Das ONE to ONE Setting zeigt mit 90% Erfolgsquote ihre Wirksamkeit und ist seit Jahren erprobt. Nach dem Aufenthalt auf Gozo, einer kleinen Insel im Mittelmeer, die zu Malta gehört, folgt eine CLEAN AND FREE THERAPY CHALLENGE zur ultimativen Suchtbefreiung! Jetzt werden die neuen Neuronenverbindungen täglich aktiviert und somit fest verbunden. Nach etwa 100 Tagen ist der neue SeinsZustand erreicht und die ultimative Suchtbefreiung programmiert.

Prof. Hoffmann baut ein weltweites Partnernetzwerk auf. Lizenznehmer, die sein Behandlungskonzept betreiben wollen, können sich bewerben. In Kürze beginnen die Ausbildungen für die Schweiz, Österreich und Deutschland. Geeignet ist diese Behandlungskonzept für Menschen, die Betroffenen aus einer Lebenskrise führen wollen. Denn Sucht, so Prof. Hoffmann ist keine Krankheit, sondern eine erlernte Hilflosigkeit!

Wenn Sie also über Herz und Verstand verfügen, könnte dies ein etabliertes, lukratives Angebot für eine neue Existenz sein.

Einfach Bewerben, Prof. Hans R. Le-Hoffmann wird sich bei Ihnen melden.

www.cleanandfree.eu

Einzigartiges Behandlungskonzept von und mit Prof. Hans R. Le-Hoffmann: Denn Sucht ist keine Krankheit, sondern eine erlernte Hilflosigkeit!"

,Erprobte Methode für Lizenzpartner!"



Von der Orhideal Erfolgsstory zum internationalen Durchbruch



Fähige Unternehmer brauchen keine Skandale oder Social-Media-Striptease: Das Orhideal "Produkt des Monats" von Unternehmerpaar Nika und Nino Cristiani landet durch die Europaexpansion nun auch im Produktionsland USA in den positiven Schlagzeilen. Als Coverstory ernten die beiden Fitnessexperten und Produktentwickler weitere süße Früchte ihres Engagements. Hollywood breitet ihnen den roten Teppich aus und schon bahnen sich Investorengespräche aller Art an.

Ab diesem Monat steht die nächste Produktinnovation vor der Tür:

Shape your face ist nun das Motto. Auf weitere Erfolge brauchen wir bei diesem Powerduo sicher nicht zu warten. Übrigens: Im Orhideal Studio erleben UnternehmerInnen während der Interview-Session wie sich GYM IN A BOX am eigenen Körper anfühlt. Bravo!

"READY TO LAUNCH: TITE Face-Ware, MY 3 NEW ANTI AGING & Fat Ironing PRODUCTS ARE AVAI-LABLE IN OUR ONLINE STORE. HERE IS A SNEAK PREVIEW OF THE PACKAGING I CREATED WITH MY DESIGN TEAM." Nika Cristiani











ORHIDEALE TOPSPEAKER

Standing Ovations auf der Bühne:
Mit seinem Innovationsgeist und
humorvollen Veranschaulichungen
trifft Neurowissenschaftler Josua
Kohberg den Nerv des Publikums
und sorgt für Verblüffung.

Mit Begeisterung, der richtigen Prise Witz und einem Hauch Selbstironie erklärt er leicht nachvollziehbar die KOSYS Welt der Biophysik, der richtigen Frequenzen für passives, zeitsparendes Lernen der Zukunft.

"Unser Lernsystem schafft einen Paradigmenwechsel."

Gefragter Innovator

















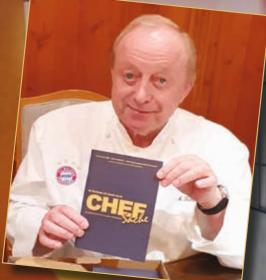
Gefragt in TV, Radio und Fachzeitschriften

Achtsamkeit im Business

"Detox your mind! Ich zeige, wie man den inneren Saboteur bändigt!"



Immer auf Erfolgskurs: Orhideal CHEFSACHE in Kooperation mit Alfons Schuhbeck zeigt Ulrike Hartmann als Qualitätsdienstleister. Die geschätzte Speakerin moderiert u.a. für Orhideal Unternehmerradio und gibt demnächst in ihrer Kolumne NEURO-BOOST Tipps für Entscheider. Als Werbegesicht und Moderatorin ist die fotound telegene Future-Business Expertin für uns auch vor der Kamera. Mehrfache Unternehmerin des Jahres auf dem Orhideal-Podium - das erste Mal sogar als Role-Model in Kombination mit Vorbildunternehmer Perry Soldan, Dr. C. SOLDAN® EM-eukal







Achtsamkeit neu gedacht und wissenschaftlich umgesetzt:

Dem Hype rund um Mindfulness gibt Ulrike Hartmann eine neue Dimension: ihre wissenschaftlich fundierte Methodik und Systematik macht den Einsatz der Ressource »Achtsamkeit« zu einem Erfolgsinstrument im Geschäftsleben.

Überzeugend und inspirierend sind ihre Impulse, durch Klarheit und Konzentration auf ganzer Linie zu gewinnen.

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



Nicht mehr "unter Strom sein"

Top-Ansprechpartner für Privatbedarf und Geschäftskunden mit systematischen Schutzkonzepten und modernsten Qualitätsprodukten zum Ausgleich von

- ELEKTROSMOG
- Mobilfunk
- WLAN & Co.
- Lösungen für ein natürliches Wohn- & Arbeitsumfeld
- Elektrosmog-Messungen und Sanierungen
- Störfeld-Analysen
- REDUZIEREN VON FEINSTAUB IN INNEN RÄUMEN
- Raumluftklimaverbesserung

www.kohl-umwelttechnik.de



"Unsere Kunden fühlen sich in ihren Räumlichkeiten produktiver und ausgeglichen!"



Heidi Weber-Rüegg in den Medien Stimmen zur Impact GmbH aus Industrie, Produktion & Dienstleistung

Credit Suisse / Schwyzer Kantonalbank / Swiss Life / Hypothekarbank Lenzburg / Primanet AG / Vaudoise Versicherungen / Pomcanys Marketing AG / Broadway Varieté / Fachhochschule Nordwestschweiz / Ringier Axel Springer AG / div. Gemeindeverwaltungen / Reformierte Kirche Zürich u.a.m.

"Sie scheut sich nicht, kritische Themen offen, konkret und direkt anzusprechen. Die Zusammenarbeit ist partnerschaftlich, wertschätzend und lösungsorientiert. Sie legt großen Wert auf greifbare Ergebnisse und Lösungsansätze. Ich schätze Ihr großes Engagement und ihre Methoden Vielfalt in der nachhaltigen Umsetzung." Lukas Camenzind, GL. Schwytzer Kantonalbank

"Beim ersten Gespräch mit Heidi hatte ich sofort großes Vertrauen in ihre Person und ihre Kompetenzen. Meinen Entscheid hab ich nie bereut. In heiklen Führungsthemen war Heidi für mich ein toller und sehr sympathische Sparringspartner, von welchen ich viel über mich und neue Führungsansätze gelernt habe. Danke Heidi!" Daniel Beyerlein, Geschäftsführer

"Ich kenne Heidi Weber Rüegg seit vielen Jahren. Ihre authentische Art hat mich von Anfang an beeindruckt und ihre Impulse haben bei mir eine nachhaltige Wirkung hinterlassen. Ich finde das online Coaching Programm für Führungsfrauen ausgesprochen attraktiv und wichtig es beinhaltet die Themen welche für Frauen in Führungspositionen von Bedeutung sind und ihnen erlaubt das nächste Level zu erreichen. Auf authentische weibliche Art." Anita Gross, Führungskraft



Meilensteine Orhideal® Gesichter im TV & auf der Bühne

Digital Mastermind Richard Seidl





Begegnung mit
Richard Seidl
Digital Mastermind
Top Consultant
Unternehmer des Monets

ORHIDBAL

www.richard-seidl.com





Carmen Goglin

 die Bühne rocken mit www.carmengoglin.de





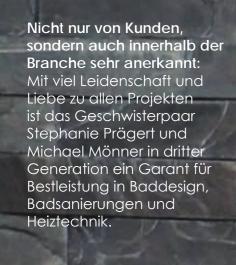


Freiburg

*=independently organized TED event

Lachen braucht keinen Grund!





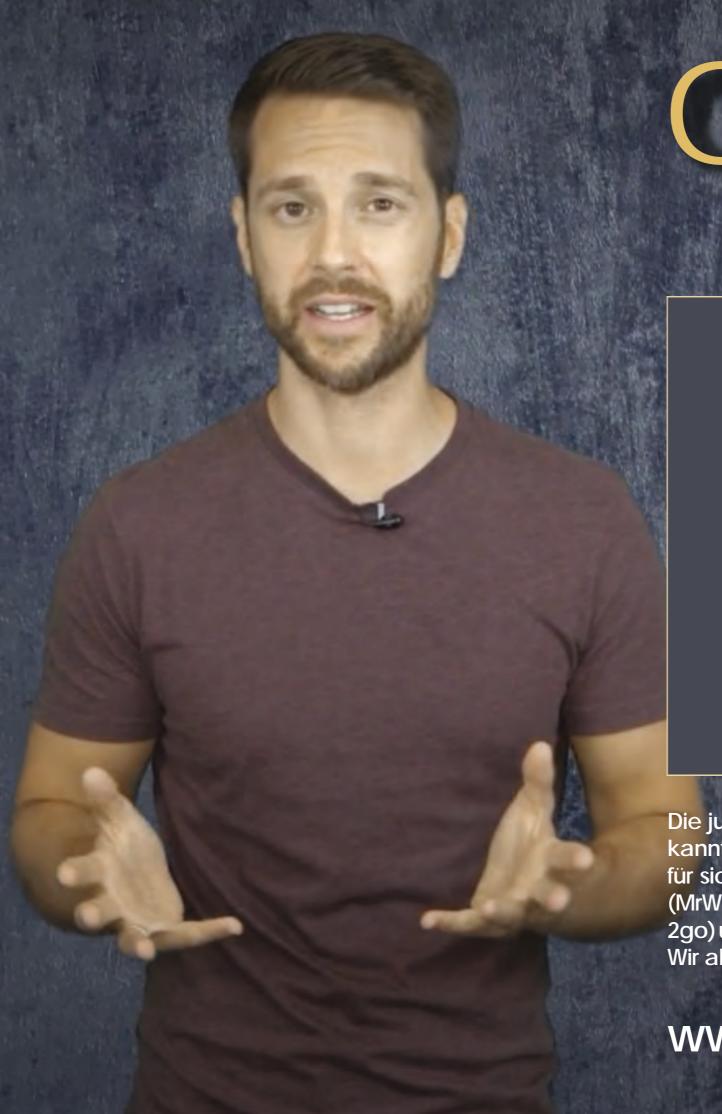
Auf Erfolgskurs mit viel Gespür und Know-how

Badkonzepte Mit Still

Was lange währt, ist mehr als gut: Mit hochwertigen Lösungen ist die Mönner GmbH Bäderspezialisten seit 65 Jahren eine renommierte Top-Adresse für erstklassigen Bäderbau in München und Umgebung für alle, die sich ihr neues Bad stressfrei aus einer Hand entwickeln und umsetzen lassen wollen. Mit Stil, Erfahrung, Herz und Verstand verwandelt das Mönner Kompetenzteam aus erfahrenen Baddesignern, einer Innenarchitektin und diversen Gewerken ihr altes Bad in eine Energietankstelle oder Wellnessoase - ganz nach Ihrem Gusto! Garantiert!

"Großartigen Ideen und nur die beste Umsetzung für unsere Kunden!" www.moenner.de

Kompetente Interviewpartner Medien, Wirtschaft & Veranstaltunge



Optimal enklart

Die junge Zielgruppe erreichen - mit Mirko Drotschmann kein Problem. Früher bekannt durch musstewissen Geschichte, jetzt als MrWissen2go. Die Zahlen sprechen für sich. Mehr als 1.600.000 Abonnenten (MrWissen2go) und 800.000 Abonnenten (MrWissen2go Geschichte). Mit etwa 700 Videos über 230.000.000 Aufrufe (MrWissen2go) und über 110.000.000 Aufrufe (MrWissen2go Geschichte). Das wird angeschaut. Wir als Fans bringen es mal auf den Punkt: So ein Sprachrohr - musstebuchen!

www.instagram.com/mrwissen2go_/



MEDIEN IM WANDEL

Im Jahr 2020 nutzten die Deutschen durchschnittlich neun Stunden und 27 Minuten am Tag Medien. Dieser Wert hat sich seit 1980 verdoppelt. Allein 220 Minuten pro Woche verbringen sie vor dem Fernseher. In Zukunft wird jedoch der Mix aus TV und sozialen Medien in Kombination mit Print und Audio wichtiger werden, um Reputation und Vertrauen aufzubauen.

Wenn es um den Medienkonsum geht, schauen die Menschen direkt in Echtzeit, on demand, sind live dabei oder konsumieren im nebenbei. Die Art und Weise, wie heute Medien nutzen, hat sich erheblich verändert.

Mehrfache Ausstrahlungen einer Sendung, ein Interview, das mit einem neuen Blickwinkel auf das Thema brilliert und als Evergreen-Content funktioniert. Dies sind ausschlaggebende Faktoren für PR und Marketingerfolge, die Mediendaten in den Schatten stellen.

Martina Hautau | Medien Mind www.martinahautau.TV/Orhideal

Tipps vom TV-Profi Martina Hautau

Unternehmen im

In der Vergangenheit war der Zugang in die Medien nur großen Unternehmen vorbehalten, die dafür viel Geld investiert haben, um Ihre Message auch unternehmenskonform zu präsentieren. Heute können auch Solopreneure und KMU im Rampenlicht stehen, vorausgesetzt Ihr Thema ist werbefrei und ansprechend aufbereitet. Die Medien suchen immer nach TV-Erfahren Experten mit spannenden Themen.

Um Ihr Thema medienrelevant aufzubereiten, eignet sich ein TV-Training mit der Produktion eines Interviews oder einer eigenen Fernsehserie. Erobern Sie die Medienwelt und öffnen die Tür für neue Kunden, denen Sie sonst niemals begegnen würden.



Erobern Sie ONLINE-TV

Gewinnen Sie wahre Unternehmensliebhaber, weil Sie als Informationsknotenpunkt wirken. Erobern Sie Märkte, da Sie die Kraft des Teleshopping für Ihren Verkauf einsetzen. Stärken Sie die Mitarbeiterbindung und -gewinnung, weil Sie Brücken bauen von Mensch zu Mensch.

Serien-Netzwerk und Multichannel

Einmal ist keinmal, dies gilt auch für eine

Interviewteilnahme, egal, ob im TV, einem

Onlinekongress oder Podcast.

Dazu stellt sich die Frage, welchen Zweck verfolgt der/die Gastgebende mit dem Format und wer steht im Mittelpunkt?

Essential ist was ist das Ziel, das verfolgt wird.

Stehen Sie und Ihr Thema im Mittelpunkt und wird Ihre Kernbotschaft transportiert. Des Weiteren finden Sie bei den bestehenden Sendungen eine gemeinsame

Kundenschnittmenge. Es ist erwiesen, dass Zuschauer/Zuhörer Ihre Lieblingssendung beisitzen und von dieser alle Folgen kennen, egal wann jemand mit dem Format gestartet ist. Ebenfalls sollten Sie wissen, wie und wo

Konzern wissen um die Kraft der Medien und investieren lieber, als auf eine Einladung zu warten und auf ein gutes Ergebnis zu hoffen.

ausgestrahlt wird und ob Sie die Filmrechte

erhalten.

Zum Start TV-Training plus Interview

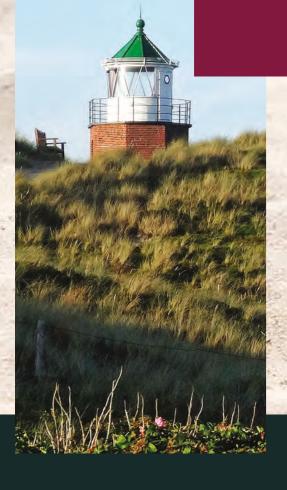
Können Sie in 1-Minuten-Sequenzen einen galanten Dialog führen und schaffen Sie es, die Zuhörerschaft in den Bann zu ziehen? All dies können Sie lernen und direkt in einem praktischen Erleben umsetzen. Ob Finanzen mit Pfiff, Unternehmertum im MLM, Wohnen und Leben, Altes wieder entdecken - viele Themen sind gefragt.

Aufstieg im TV-Himmel - die eigene Serie

Liefert Ihr Wirken sechs spannende Themenfelder, zu denen Ihre Kunden oder Kooperationspartner etwas besteuern können? Dies kann in einem bekannten Serienformat platziert werden oder der Start für den eigenen Online-TV-Sender sein.

Teleshoppingstrategie für Ihre Produkte

Die Kaufkraft im Teleshopping ist immer noch unschlagbar, doch auch dies findet nun den Weg in Onlineshops, um Kunden ein Kauferlebnis zu ermöglichen.



Die zweite Heimat. Der Ort, den Sie immer wieder bereisen. Eine Liebe, die schon lange hält!

Inselliebe

Inselliebe - Sylt1

Im Gespräch mit dem Medienprofi Martina Hautau

Bei Ihrem virtuellen Strandkorb-Schnack dreht sich alles um Sylt, wie kamen Sie auf die Idee, Frau Hautau?

Wir sind mit Sylt gestartet, denn was liegt näher, bei einer Kooperation mit Sylt1. Natürlich sind wir offen für Föhr und Amrum -Liebhaber:innen.

Virtuell, warum gehen Sie diesen Weg, wo doch sicher die Gäste gerne live auf der Insel wären?

Zum einen ist es der Lage seit 2020 geschuldet, da die Maßnahmen ein Umdenken forderten. Doch schon weit dayor habe ich mir viele Gedanken gemacht, wie auch TV. klimaneutraler und zeiteffizienter für die Interviewgäste sein kann. Die Akzeptanz für Zuschaltung ist in den letzten Jahren sehr gewachsen und die technischen Möglichkeiten,

die wir heute haben, bestärken mich in diesem Schritt. Auch steht es in keinem Verhältnis, für ein 15minütiges Interview eine lange Anreise auf sich zu nehmen, plus weiterer Kösten. Unternehmer sollten doch bei Ihren Kunden sein.

Was ist die Idee hinter der Inselliebe?

Vielleicht kenne Sie das auch, Sie sitzen in Ihrem Strandkorb und kommen mit Ihrem Strandnachbar ins Gespräch. Nachdem Sie sich über die Insel und Ihre Lieblingsplätze unterhalten haben, kommen Sie irgendwann zur Frage, "Und was machen Sie?" Das ist so natürlich, weil Menschen gerne mehr über Ihr Gegenüber erfahren. Und, wo kann man besser netzwerken als im Strandkorb oder Urlaub? Das ist so natürlich.



sondern ein Lebensgefühl und eine echte Marke, die weit über Deutschland hinaus bekannt ist. In den 1920er Jahren übte sie eine magische Anziehungskraft auf Maler, Schriftsteller, Schauspieler und andere Berühmtheiten aus, die bis heute anhält. Kampen ist international als berühmtes Reiseziel für Prominente und Reiche bekannt.

Eine historische Verbindung besteht zwischen Sylt und Hamburg sowie, Berlin, die wir in unserem Spezial spürbar machen.



NETZWERKEN AM STRAND

Wird es irgendwann eine Inselliebe direkt von Sylt geben?

Wir produzieren die zweite Staffel im Juni 2022 wieder im Studio. Für September 2022 planen wir eine Produktion direkt am Strand von Sylt. Unsere Gäste erwarten zu diesem Special viele Highlights! Zwölf Unternehmer:innen aus Hamburg oder Berlin können sich jetzt schon für diesen außergewöhnlichen Event bewerben.

Warum, den nur Berliner und Hamburger? Neben der besonderen Beziehung zwischen den beiden Städten und Sylt werden wir zusätzlich lokale Kampagne starten.

Gibt es eine Vision für Inselliebe?

Unsere Idee ist ab 2023 auch die Nachbarinsel zu bereisen und die Inselliebhaber:innen dort kennenzulernen.



Martina Hautau | Medien Mind www.martinahautau.TV/inselliebe



Vom Start bis in die Zukunft

Geschichten haben Sogwirkung

Wenn Menschen Ihnen über die Schulter schauen können, Sie den Blick hinter die Kulissen freigeben und Sie die Erlaubnis geben, Ihre Philosophie - ja, den Menschen hinter dem Unternehmen - zu entdecken, dann zeigen sich einzigARTige Unternehmensgeschichten.



EVERGREEN CONTENT

Eine Quelle der Inspiration

Unternehmen verändern sich im Laufe der Zeit. Wer in Ihrem Unternehmen oder Ihrer Kunden w kennt Ihre Philosophie? Wer weiß, was Sie angetrieben hat, als Sie Ihr Unternehmen gegründet haben und was Sie heute bewegt?

Neben der Idee und den Wunsch etwas in der Welt zu verändern, gehören viele Aufgaben zum Unternehmertum. So gilt es, die Finanzen im Blick zu haben, Gesetze einzuhalten und sich um die Kundengewinnung zu kümmern. Die Werbung- und Marketingmaßnahmen haben sich mit dem Internet verdoppelt. Wann haben Sie Ihre in dem Regelwerk von Marketing und Social Media Strategie, Zielgruppen- und Keywordanalysen, Ihre Werte und Geschichte verloren?

Für ein Firmenjubiläum, zur Stärkung des Employer Branding, zur Stärkung der Kunden- und Medienrelevanz oder als Contentquelle, eine biografische Dokumentation wirkt als Allrounder und Evergreen. Martina Hautau, TV-Profi, Crisis & Life Management Expert. Bei Ihr steht der Mensch im Mittelpunkt



www.martinahautau.tv/dokumentation

Geschichten haben die Menschen schon immer fasziniert. Fangen Sie Ihre Geschichte in bewegten Bildern ein, die Menschen bewegen, und die Ihre Zeit überdauern werden, um eine ewige Quelle von Inhalten für Ihre Marke zu sein.

Das zieht Mitarbeiter und Kunden an.

In einem biografischen Dokumentarfilm verbindet sich Reputation mit Referenz,

Ihre Tages-Lebens-Poutine schafft Resonanz

Ihre Tages-Lebens-Routine schafft Resonanz und Ihre Persönlichkeit stärkt das Vertrauen.

ANZIEHUNGSKRAFT

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte, heißt es. Doch wie oft wird dieser Spruch vernachlässigt? Gemeinsamkeiten ziehen an und auch hier wird selten die Brücke geschlagen, um Mitarbeiter oder Kunden zu gewinnen.

Bauen Sie Vertrauen und Interesse auf, erzeugen Sie Anknüpfungspunkte für die Ewigkeit.

INDIVIDUALITÄT IST TRUMPF

Auch bei Auftragsarbeiten achtet das Team um Martina Hautau darauf, die individuelle Dynamik der Unternehmer:innen durch den Film auszudrücken. Schauen Sie selbst: www.martinahautau.tv/filmprojekt/



Aus der Schweiz in TV & Radio wirken













PODCAST SERIE "HERZSCHLAG"





Die spannendsten Geschichten lauern oft da, wo man sie nicht vermutet. Wir haben sie entdeckt und lassen die Menschen hinter den Geschichten zu Wort kommen.

Jeder Mensch hat etwas, wofür er brennt, das ihn antreibt und sein Herz höherschlagen lässt. Wir sind von dem geprägt, was wir erlebt haben und Tag für Tag neu erleben. Deshalb entwickeln und verändern wir uns ein Leben lang – sei es im Kleinen oder in ganz großem Stil. Es ist eine Bereicherung, sich mit anderen Menschen darüber auszutauschen, welch prägende Erfahrungen sie gemacht haben, welche Entscheidungen sie getroffen haben oder auch, welche Zufälle ihren Lebensweg beeinflusst haben. Wir bei memon haben das Glück, immer wieder Menschen zu begegnen, die das Leben anpacken und Herausforderungen meistern. Manche von ihnen sind Visionäre, die ihre Ideale verfolgen, weil sie von ihren Ideen und ihren Zielen überzeugt sind. Andere haben einen Bruch im Leben erlebt und daraufhin ihr Leben radikal verändert. Allen gemein ist, dass sie irgendwann und irgendwie mit memon in Berührung gekommen sind – und uns von ihrer Lebensgeschichte berichtet haben. Weil wir der Meinung sind, dass jede gute Geschichte unbedingt erzählt werden sollte, starten wir im Mai unsere erste Podcast-Serie. Schon länger hatten wir diese Idee im Kopf, irgendwann war klar: Jetzt packen wir's an!

Ein Teil unserer Podcast-Serie behandelt die Menschen, die unmittelbar mit memon zu tun haben und Experten in den Themenbereichen elektromagnetische Strahlung, Feinstaub und geopathische Störzonen sind. Für den zweiten Teil der memon Podcasts haben wir ebenfalls großartige Menschen gefunden, die bereit waren, uns ihre spannende Geschichte zu erzählen. Jede dieser Geschichten zeigt uns, dass es letzten Endes darum geht, auf sein Herz zu hören.

Unser Herzschlag ist sozusagen unsere ureigene biologische Frequenz, mit der wir in Resonanz gehen, wenn wir das tun, was das Herz uns sagt.
Und weil diese
Geschichten auch unser Herz berühren, nennen wir unsere
Podcast-Serie "Herzschlag".

Hören Sie rein oder vielmehr: Hören Sie auf Ihr Herz. "memon hat es sich zum Ziel gesetzt, allen Menschen ein Leben zu ermöglichen, das frei von negativen Umweltbelastungen ist. Um den Menschen Schutz vor elektromagnetischer Strahlung zu bieten, ohne auf moderne Technik verzichten zu müssen, hat memon eine Technologie entwickelt, die weltweit einzigartig ist."



Die Herzschlag-Interviews werden moderiert und koordiniert von Melanie Mörtlbauer und Stefan Felder.

Jetzt reinhören in den neuen memon Podcast "Herzschlag" unter memon.eu/podcast sowie auf Spotify, Apple Podcasts, amazon music,

Deezer und vielen weiteren Podcast-Apps.



IMPRESSUM www.orhideal-image.com

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

Bezugsquelle: Sonderdrucke monatlich bei beteiligten Unternehmen, bei Verbreitungspartnern in D, A, CH erhältlich. PDF Ausgabe zum Download. Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER je nach Bedarf und Möglichkeiten limitierte Printexemplare, Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge, über das Podium und den Kiosk

Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin
Orhideal® International
83607 Holzkirchen
www.orhidea.de • www.orhideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orhidea@orhideal-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 Vertriebsteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messeständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

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

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

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

Danke an http://de.123rf.com/ & Pixabay