

ORH **IDEAL**[®]

IMAGE

Sonderedition 2026

WORKPLACE

Begegnung mit

Alexander Lehmann

ALEX.FROMAGE

Käsekompetenz,
Charakter & ein Team
mit Geschmack



ECHTER KÄSE. ECHTE MENSCHEN. ECHTER TEAMGEIST.



IDEALE Jobs beim Naturwertschätzer für sinnvolles Mitgestalten
mit System

Geschmacks Garant

Von Käsespezialitäten mit glücklichen
Kühen hin zum sinnstiftenden
Franchise-Konzept

Hommage an Alex.Fromage

Die Kühe mögen glücklich sein. Der eigentliche Grund, warum Alexander Lehmann auf dem OrhIDEAL Unternehmerpodium als IDEAL workplace gewürdigt wird, ist jedoch seine Fähigkeit, die richtigen Menschen für seine Idee zu begeistern, die Verantwortung übernehmen und gemeinsam mit ihm etwas aufbauen wollen. Denn bei Alex.Fromage ist jeder Mitarbeitende mehr als bloße Arbeitskraft. Hier ist man Mitgestalter für eine Genussmarke, die den Geschmack der Alm in mobile, direkte und wiedererkennbare Event-Formate übersetzt!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

„Wir beschäftigen ambitionierte Mitgestalter, die Ideen in Umsetzung bringen.“



www.instagram.com/alex.fromage/

Genussformate mit Prädikat

Arbeitgeber Alexander
Lehmann ist gefragt bei TV,
Radio und Zeitschriften
als Cheeseinflencer

Podium der Starken Marken
ORH IDEAL
IMAGE
WORKPLACE

Mit Kaspressknödeln, Knödelsuppe, Salaten, vegetarischen Burgern und weiteren warmen Spezialitäten denkt Alexander Lehmann weit über den Verkauf von Käse hinaus. Er übersetzt den Geschmack der Alm in mobile, direkte und wiedererkennbare Genussformate. Käse wird damit nicht nur Ware, sondern qualitative Begegnung und bewusster Kaufanlass. Herkunft und Handwerk bleiben sichtbar, während das Produkt zu den Menschen kommt.

Alexander Lehmann (OrhIDEAL Unternehmer des Monats 2022, Arbeitgeber des Monats 2026) verbindet drei Kompetenzen, die selten in einer Person zusammentreffen. Als Landwirt, Käser und Zimmermann versteht er den Rohstoff, beherrscht dessen handwerkliche Verarbeitung und kann perspektivisch sogar die passenden Verkaufsstände selbst entwickeln und bauen. Wo andere nur ein Produkt sehen, denkt er bereits an Marktauftritt, Abläufe, Standorte und die Menschen, die daraus ein tragfähiges Unternehmen formen können. Genau darin liegt die Attraktivität von Alex. Fromage als Arbeitgeber. Gesucht werden

Verkaufstalente und Führungskräfte, die deutschlandweit geeignete Veranstaltungen erschließen, Kontakte zu Veranstaltern aufbauen, Teams zusammenstellen und Verkaufsstände wirtschaftlich führen. Sie sollen Regionen entwickeln, Logistik und Warenfluss koordinieren, Qualitätsstandards sichern und das Konzept aus der Praxis heraus mitgestalten. Hier wird nicht nur Bestehendes verwaltet. Hier entsteht eine neue Genussmarke.

Auch Mitarbeitende an den Ständen sind mehr als freundliche Verkäufer. Sie werden zu Gastgebern und Botschaftern einer glaubwürdigen Herkunft. Sie bringen den Geschmack der Alm auf die Märkte, erklären das Produkt und schaffen jene unmittelbaren Genussmomente, durch die aus einem Kaspressknödel ein wiederkehrender Kaufanlass werden kann. Das Wachstumsmodell dahinter ist kein Fast Food mit Alpenkulisse, sondern Slow Food mit System. Kurze Wege, handwerkliche Qualität, direkte Kundenbegegnung und ein unverwechselbarer Marktauftritt bilden das Fundament. Perspektivisch

sollen weitere Standorte, Kooperationen mit Bauern und ein belastbares Franchisekonzept entstehen. Aus heutigen Führungskräften und regionalen Verantwortlichen könnten so die Partner von morgen werden.

Der sympathische Milchflüsterer sucht deshalb beherzte Aufbauer mit Verantwortungsfreude. Menschen, die Standorte entwickeln, Teams führen und eine ursprüngliche Idee deutschlandweit erfolgreich machen wollen. Er industrialisiert nicht das Handwerk, sondern entwickelt ein System, das dessen Herkunft und Konsequenz bewahrt. Dieses Zusammenspiel aus Naturwertschätzung, Genusskompetenz und unternehmerischem Systemdenken würdigen wir als besonders zukunftsweisend. Denn wenn aus dem Geschmack einer Alm eine deutschlandweite Genussmarke mit Arbeitsplätzen, Führungschancen und Partnerperspektiven entsteht, war kein gewöhnlicher Käsemacher am Werk. Sagen Sie es weiter oder machen Sie mit!

Gute Geschmackserlebnisse wünscht Ihnen,
Orhidea Briegel, Herausgeberin

Aus ursprünglichem Käsehandwerk entsteht eine Genussmarke mit Zukunft..



**Jetzt bewerben als
Verkaufstalent &
Führungskraft**

Alexander Fromage
Almbetrieb Eggerer Alm
ALEX.FROMAGE

**Telefon/ WhatsApp
+49 176 59871793**



OrhIDEAL: Herr Lehmann, auf unserem Unternehmerpodium erleben wir Sie als seltene Dreifachbegabung, Landwirt, Käser und Zimmermann. Sie verstehen also nicht nur, woher ein Lebensmittel kommt und wie es entsteht, sondern könnten im Zweifel auch gleich den passenden Verkaufsstand dafür bauen. War diese ungewöhnliche Verbindung schon immer Ihr Plan oder hat sich Ihre heutige Aufgabe erst nach und nach ergeben?

Alexander Lehmann: Nein, so als fertigen Plan hatte ich das sicher nicht vor mir. Aber rückblickend passt alles sehr gut zusammen. Ich bin auf einem Bauernhof im Schwarzwald aufgewachsen und habe dadurch früh gelernt, mit Tieren, Natur und Lebensmitteln verantwortungsvoll umzugehen. Später kam das Zimmererhandwerk dazu. Das Käsen hat mich dann noch einmal auf eine ganz andere Weise gepackt. Dabei geht es um Präzision, Geduld und Erfahrung, aber auch um Gefühl. Heute merke ich, dass diese drei Bereiche keine voneinander getrennten Berufe sind. Sie ergänzen sich. Als Landwirt verstehe ich den Ursprung. Als Käser veredle ich den Rohstoff. Und als Zimmermann denke ich praktisch, räumlich und in Lösungen.

Was hat Sie am Käsehandwerk so begeistert, dass daraus mehr als eine schöne Bergsaison wurde?

Beim Käsen entsteht aus etwas sehr Ursprünglichem etwas Eigenständiges. Milch ist zunächst ein empfindliches Lebensmittel. Durch das Handwerk wird daraus ein Produkt, das reifen kann, Charakter entwickelt und seine Herkunft trägt. Mich fasziniert, dass man mit wenigen Grundzutaten – Milch, Lab, Salz, Erfahrung und Zeit – sehr viel erreichen kann. Der Käse zeigt einem ziemlich ehrlich, ob man sauber gearbeitet hat. Dazu kommt die Umgebung auf der Alm. Dort versteht man noch unmittelbar, dass Qualität nicht erst in der Käserei beginnt. Sie beginnt beim Tier, beim Futter, beim Umgang mit den Flächen und bei der täglichen Arbeit. Das hat mich überzeugt. Ich wollte nicht nur irgendein Produkt herstellen, sondern Lebensmittel, bei denen man nachvollziehen kann, woher sie kommen und warum sie so schmecken.

Das klingt nach einer erfreulich kurzen Zutatenliste in einer Zeit, in der selbst einfache Lebensmittel teilweise den Umfang einer technischen Bedienungsanleitung erreichen. Ist diese Reduktion für Sie eine Form von Luxus?

Ja, auf jeden Fall. Einfachheit ist oft anspruchsvoller als viele denken. Wenn man kaum Hilfsmittel einsetzt, muss jeder Arbeitsschritt stimmen. Man kann nichts verstecken. Die Milch muss gut sein, die Temperatur muss passen, der Bruch muss richtig bearbeitet werden und der Käse braucht die richtige Pflege und Reifezeit. Für mich ist das kein nostalgischer Selbstzweck. Es geht um Geschmack, Bekömmlichkeit und Vertrauen. Menschen wollen wieder verstehen, was sie essen. Sie möchten nicht nur eine schöne Verpackung sehen, sondern eine glaubwürdige Herkunft. Wenn ich sagen kann, wie der Käse entstanden ist und was darin enthalten ist, dann entsteht eine andere Beziehung zum Produkt.

Sie bezeichnen sich nicht plakativ als Naturromantiker. Trotzdem spürt man, dass Sie die Alm nicht nur als Produktionsort betrachten. Was bedeutet Naturwertschätzung für Sie im täglichen Betrieb?

Naturwertschätzung zeigt sich nicht in schönen Worten, sondern in Entscheidungen. Wie gehe ich mit den Tieren um? Wie nutze ich die Flächen? Was hinterlasse ich? Wie achtsam arbeite ich mit dem, was vorhanden ist? Auf einer Alm merkt man schnell, dass man nicht alles kontrollieren kann. Das Wetter, die Vegetation und die Tiere geben den Rhythmus mit vor. Man muss beobachten, reagieren und vorausdenken. Gleichzeitig trägt die Almwirtschaft dazu bei, Landschaften offen und lebendig zu erhalten. Für mich ist das ein wichtiger Zusammenhang. Wir produzieren Lebensmittel, indem wir in und mit einer Kulturlandschaft arbeiten, die durch verantwortungsvolle Bewirtschaftung erhalten wird.

Wer bei Ihnen arbeitet, erlebt also nicht nur einen einzelnen Produktionsschritt, sondern den gesamten Zusammenhang vom Tier über die Milch bis zum fertigen Käse. Ist diese sichtbare Wertschöpfung ein wichtiger Bestandteil der Alex.Fromage-Idee, auch wenn ein großer Teil der neuen Mitarbeitenden gar nicht auf der Alm tätig ist?

Ja, unbedingt. Die Alm und die Käserei sind der Ursprung. Dort entstehen die Produkte und die Geschichte, die wir nach außen tragen. Aber die neuen Aufgaben sollen zu einem großen Teil dort entstehen, wo wir mit unseren Spezialitäten den Menschen begegnen. Auf Wein-, Weihnachts- und Genussmärkten, Stadtfesten und ausgewählten Veranstaltungen in ganz Deutschland. Auch wer nicht selbst auf der Alm arbeitet, sollte verstehen, woher die Produkte kommen und wie sie entstehen. Denn am Verkaufsstand wird zwar Essen ausgegeben, aber auch die Verbindung zwischen Ursprung, Handwerk und Gast hergestellt. Wer diese Geschichte glaubwürdig vermitteln kann, verkauft anders.

Nun könnte bei interessierten Bewerbern der Eindruck entstehen, sie müssten für Alex.Fromage zunächst Wanderschuhe kaufen und auf die Alm ziehen. Tatsächlich suchen Sie jedoch vor allem Menschen, die deutschlandweit Verkaufsstände aufbauen, Veranstaltungen erschließen und Ihre Spezialitäten zu den Gästen bringen. Wen genau suchen Sie für diese nächste Entwicklungsphase? Wir suchen unterschiedliche Menschen. Zum einen brauchen



ge Verantwortungsbereiche und interessante Führungsaufgaben entstehen.

Sie suchen für Alex.Fromage also freundliche Menschen hinter dem Tresen und unternehmerisch denkende Führungspersönlichkeiten für Planung, Organisation und regionale Verantwortung?

Genau. Eine Führungskraft könnte beispielsweise eine bestimmte Region aufbauen und verantworten. Dazu gehört, geeignete Veranstaltungen zu finden, Beziehungen zu Veranstaltern zu pflegen, Teams zusammenzustellen und mehrere Einsätze zu koordinieren. Die Führungskraft muss den Überblick über Waren, Personal, Qualität und Wirtschaftlichkeit behalten. Später kann daraus auch die Verantwortung für mehrere Stände entste-

wir freundliche und verlässliche Mitarbeiten, die unsere Verkaufsstände betreuen, Speisen vorbereiten und Freude am Kontakt mit Gästen haben. Zum anderen suchen wir erfahrene Führungskräfte, die Veranstaltungen organisieren, Teams zusammenstellen, Einsätze planen und perspektivisch ganze Regionen oder mehrere Standorte verantworten können. Diese Menschen müssen nicht auf der Alm leben. Viele der neuen Arbeitsplätze entstehen deutschlandweit direkt an den Veranstaltungsorten und in den jeweiligen Regionen. Die Alm liefert den Ursprung und den Geschmack. Die neuen Teams bringen beides zu den Menschen.

Der Arbeitsplatz kann also je nach Aufgabe eher zwischen Weinfest und Weihnachtsmarkt liegen als zwischen Melkstand und Käsekeller. Was gehört außer dem eigentlichen Verkauf alles zum erfolgreichen Betrieb eines solchen Standes?

Sehr viel mehr, als der Gast auf den ersten Blick sieht. Ein erfolgreicher Stand beginnt lange vor der Veranstaltung. Man muss passende Märkte und Events auswählen, Veranstalter ansprechen, Bewerbungen und Genehmigungen organisieren, Einsatzpläne erstellen und dafür sorgen, dass Produkte, Geräte und Materialien rechtzeitig am richtigen Ort sind. Vor Ort geht es um den Aufbau, die Vorbereitung der Speisen, Hygiene, Warenbestände, die Koordination des Teams und natürlich um den Verkauf. Danach folgen Abbau, Abrechnung und Auswertung. Wir müssen wissen, welche Standorte besonders gut funktionieren, welche Produkte gefragt sind und wie wir die Abläufe weiter verbessern können. Das ist kein einfacher Aushilfsverkauf. Daraus können eigenständige

hen. Man soll nicht bei jeder Kleinigkeit auf meine Entscheidung warten müssen. Man soll das Konzept verstehen, selbstständig handeln und gleichzeitig sicherstellen, dass die Qualität von Alex.Fromage überall erkennbar bleibt. Wir brauchen dafür Menschen, die sowohl organisieren als auch anpacken können. Bei einem Event kann man nicht nur Pläne schreiben. Wenn plötzlich deutlich mehr Gäste kommen als erwartet oder etwas fehlt, muss man schnell, ruhig und pragmatisch reagieren.

Das klingt nach einer reizvollen Mischung aus Gastronomie, Veranstaltungsmanagement, Vertrieb und regionalem Unternehmertum. Müssen Bewerber aus einer dieser Branchen kommen oder sind auch Menschen willkommen, deren Lebenslauf bisher noch völlig kaspressknödnelfrei ist?

Erfahrung in Gastronomie, Catering, Eventorganisation, Handel oder Verkauf ist natürlich hilfreich. Auch Menschen, die bereits Teams, Filialen oder Standorte geführt haben, bringen viel Wertvolles mit. Aber ich möchte mich nicht nur auf bestimmte Lebensläufe festlegen. Es gibt sehr gute Quereinsteiger, die verlässlich sind, mit Menschen umgehen können und ein natürliches Gespür für Organisation haben. Entscheidend ist, dass jemand Verantwortung übernehmen möchte und versteht, dass ein Stand nur dann leicht und sympathisch wirkt, wenn im Hintergrund sehr sorgfältig gearbeitet wird. Wir können Produkte, Abläufe und das notwendige Fachwissen vermitteln. Eigeninitiative, Freundlichkeit und Verantwortungsbewusstsein sollte man allerdings selbst mitbringen.

Ihre Gäste sollen von Einsatzplänen, Transportwegen und Warenwirtschaft möglichst wenig bemerken. Sie sollen einen heißen Kaspressknödel bekommen, den Duft wahrnehmen und für einen Moment den Geschmack der Alm erleben. Wie wichtig sind Ihnen Gastgeberqualitäten im Team?

Sehr wichtig. Wir verkaufen nicht nur ein Lebensmittel. Wir schaffen ein Genussmoment. Der Gast soll sich willkommen fühlen, neugierig werden und gern wiederkommen. Dafür braucht es Menschen, die offen auf andere zugehen und das Produkt mit echter Freude präsentieren können. Sie sollen erklären können, woher der Käse kommt, wie die Spezialitäten entstehen und was unser Handwerk besonders macht. Das darf aber nicht aufgesetzt wirken. Ein guter Stand lebt vom Produkt und von den Menschen, die dahinterstehen.

Die stärkste unternehmerische Idee von Alex.Fromage besteht nicht einfach darin, mehr Käse zu verkaufen. Sie möchten den Geschmack der Alm in mobile, direkte und wiedererkennbare Formate übersetzen, wie Kaspressknödel und Patties, Knödelsuppe, Salate, vegetarische Burger. Wie entstand der Gedanke, aus dem Käse gleich einen Verzehrmoment zu machen? Ich habe darüber nachgedacht, wie Menschen unsere Produkte

Aus Almgeschmack wird Arbeitgeberkraft

Slow Food sucht starke Macher und tatkräftige Verkaufstalente

unmittelbar erleben können. Ein Stück Käse zu kaufen, ist das eine. Etwas Warmes zu essen, das frisch zubereitet wird und nach Alm schmeckt, ist noch einmal etwas anderes. Kaspessknödel eignen sich dafür sehr gut. Man kann sie unterschiedlich anbieten, zum Beispiel in einer Suppe, mit Salat oder als vegetarischen Burger. Das ist herzhaft, unkompliziert und für viele Menschen trotzdem etwas Besonderes, weil es in großen Teilen Deutschlands nicht selbstverständlich angeboten wird. Mich reizt die Idee, ein Format zu entwickeln, das wiedererkennbar ist und an verschiedenen Orten funktioniert. Der Gast soll wissen: „Hier bekomme ich ein echtes Handwerksprodukt mit klarer Herkunft und nicht nur irgendeinen anonymen Snack.“

Damit wird der Käse nicht nur zur austauschbaren Ware, sondern zum Erlebnis und möglicherweise sogar zum ritualisierten Kaufanlass. Wer einmal auf dem Weihnachtsmarkt einen heißen Kaspessknödel gegessen hat, darf im nächsten Jahr schließlich mit gewissen Erwartungen zurückkehren. Ist das Ihre Antwort auf die Frage, wie traditionelles Handwerk wirtschaftlich wachsen kann, ohne sich selbst zu verraten?

Ja, genau. Wachstum bedeutet für mich nicht automatisch, immer größere Mengen eines beliebigen Produkts herzustellen. Es kann auch entstehen, indem man ein hochwertiges Produkt direkter, vielseitiger und erlebnisreicher zu den Menschen bringt. Wenn wir Käse in warme Spezialitäten übersetzen, erhöhen wir die Wertschöpfung und machen zugleich Herkunft und Qualität unmittelbar erlebbar. Der Kunde sieht das Produkt, riecht es, probiert es und erlebt die Zubereitung. Das ist viel persönlicher als ein anonym Verkauf über viele Zwischenstufen. Entscheidend ist, dass das Konzept nicht auf Kosten der Qualität wächst. Die Abläufe müssen an mehreren Standorten zuverlässig funktionieren, ohne dass das Produkt seinen Charakter verliert.

Sie möchten Ihre Stände bevorzugt dort positionieren, wo das Publikum bereits offen für Genuss, Regionalität und besondere Lebensmittel ist. Wein und Käse sind ohnehin ein bewährtes Paar. Welche Veranstaltungen und Standorte sind für Sie besonders interessant?

Weinfeste passen sehr gut, weil Käse und Wein eng zusammengehören. Auch Genussmärkte, Mittelalter- und Weihnachtsmärkte, regionale Feste, ausgewählte Stadtveranstaltungen und andere hochwertige Veranstaltungsformate sind interessant. Entscheidend ist nicht nur die Besucherzahl. Das Umfeld muss zu uns passen. Wir möchten nicht auf jedem beliebigen Platz stehen, sondern dort, wo Menschen bereit sind, ein handwerkliches Produkt wahrzunehmen und bewusst zu genießen. Mit der Zeit soll daraus ein Netz besonders geeigneter Veranstaltungen entstehen. Deshalb brauchen wir auch Menschen, die ihre Region kennen, gute Kontakte aufbauen und interessante Möglichkeiten erkennen.

Wie viel unternehmerischen Freiraum möchten Sie solchen Führungskräften geben, und wo braucht es bei Alex.Fromage verbindliche gemeinsame Standards?

Durchaus viel. Wer eine Region verantwortet, soll eigene Ideen einbringen, Chancen erkennen und Entscheidungen vor Ort treffen können. Schließlich kennen die Verantwortlichen ihre Region, die Veranstalter und das jeweilige Publikum meist besser als ich aus der Ferne. Gleichzeitig braucht eine wiedererkennbare Marke einen klaren Rahmen. Produktqualität, Erscheinungsbild, Zubereitung und der Umgang mit den Gästen müssen überall verlässlich sein. Innerhalb dieser Leitplanken soll jedoch ausdrücklich Raum für Initiative bleiben. Ich möchte keine Führungskräfte, die wegen jeder guten Idee erst eine Genehmigung einholen müssen, sondern Menschen, die das Konzept verstehen, verantwortlich weiterdenken und auf ihre Region übertragen.

Für viele Arbeitnehmende ist Veranstaltungsarbeit attraktiv, weil kein Tag vollkommen gleich aussieht. Gleichzeitig finden Wein- oder Weihnachtsmärkte häufig dann statt, wenn andere bereits Wochenende haben. Wie ehrlich muss man diese besondere Arbeitswelt beschreiben?

Sehr ehrlich. Veranstaltungen finden oft abends, am Wochenende oder in saisonal intensiven Phasen statt. Das gehört dazu und sollte niemanden überraschen. Dafür bietet die Arbeit viel Abwechslung, direkten Kontakt zu Menschen und eine besondere Atmosphäre. Nicht jede Position muss allerdings jeden Einsatz vor Ort begleiten. Mit zunehmendem Aufbau entstehen auch Aufgaben in Planung, Koordination, Einkauf, Logistik, Personalorganisation und Standortentwicklung. Wir wollen die Arbeit so strukturieren, dass sie verlässlich planbar wird und nicht dauerhaft von Improvisation geprägt ist. Wer gern eigenständig arbeitet, verschiedene Orte kennenlernt und sichtbare Ergebnisse schätzt, kann in diesem Umfeld sehr viel Freude haben.

Das klingt nach einem sehr erfüllenden Umfeld für Gestalter. Welche Entwicklungsmöglichkeiten bieten sich Menschen, die nicht nur gelegentlich einen Stand betreuen, sondern langfristig mit Ihnen aufbauen möchten?

Unser Konzept soll deutschlandweit wachsen. Dafür brauchen wir Mitarbeitende und Führungskräfte, die zunächst einzelne Verkaufsstände oder Veranstaltungseinsätze übernehmen und sich mit wachsender Erfahrung zu regionalen Verantwortlichen entwickeln können. Die Perspektiven reichen von Standortsuche und Eventorganisation über Teamführung, Logistik und Qualitätssicherung bis zur Koordination mehrerer Standorte. Wer sich bewährt, Eigeninitiative zeigt und unsere Werte mitträgt, kann Schritt für Schritt mehr Verantwortung übernehmen. Langfristig ist sogar denkbar, dass aus besonders engagierten Führungskräften selbstständige Franchise-Partner werden. Gerade für Menschen mit Aufbauwillen ist das at-

traktiv, weil noch nicht alles fertig vorgegeben ist. Sie können Strukturen, Abläufe und Zusammenarbeit aktiv mitprägen und unmittelbar sehen, was aus ihren Entscheidungen entsteht. Gute Führung bedeutet für mich dabei nicht, in jedem Fachbereich alles besser zu können. Entscheidend sind Überblick, Verlässlichkeit, klare Kommunikation und die Fähigkeit, Menschen mitzunehmen. Wir brauchen Führungskräfte, die Qualität, Wirtschaftlichkeit und gute Zusammenarbeit zusammenbringen und auch in Wachstumsphasen die Bodenhaftung bewahren.

Sie denken in kurzen Wegen und im direkten Kontakt zwischen Erzeugern und Konsumenten. Lebensmittel sollen auf ihren Ursprung zurückführbar bleiben und möglichst wenige Zwischenstufen durchlaufen. Was schätzen Sie persönlich an dieser Nähe besonders?

Der direkte Kontakt ist ehrlich. Ich erfahre unmittelbar, wie ein Produkt ankommt. Menschen stellen Fragen, berichten von ihren Erfahrungen und geben Rückmeldung. Das ist für die Weiterentwicklung sehr wertvoll. Außerdem bleibt mehr von der Wertschöpfung bei denjenigen, die das Lebensmittel tatsächlich erzeugen und verarbeiten. Wenn zu viele Zwischenstufen dazukommen, wird es schwieriger, Qualität und Herkunft sichtbar zu halten. Kurze Wege bedeuten aber nicht automatisch, dass alles einfach ist. Man braucht gute Organisation, klare Kommunikation und verlässliche Partner. Genau deshalb möchte ich das Konzept Schritt für Schritt entwickeln und nicht unkontrolliert wachsen.

Ihre Verkaufsstände könnten Sie perspektivisch sogar selbst entwerfen und als Zimmermann bauen. Man könnte sagen, Sie bauen gleich das passende System drumherum. Welche Rolle spielt Ihre handwerkliche Erfahrung bei der Entwicklung der Standorte?

Eine große. Ein Verkaufsstand muss nicht nur gut aussehen. Er muss praktisch sein, zuverlässig funktionieren und die Arbeitsabläufe unterstützen. Wo stehen die Geräte? Wie bewegen sich die Mitarbeitenden? Wie werden Waren gelagert? Wie lässt sich der Stand transportieren und aufbauen? Solche Fragen sind entscheidend. Als Zimmermann denke ich automatisch in Konstruktionen, Materialien und Abläufen. Das hilft mir, nicht nur eine schöne Idee zu haben, sondern sie praktisch umsetzbar zu machen. Gleichzeitig kann dadurch ein wiedererkennbares Erscheinungsbild entstehen. Das ist für ein späteres Partnerkonzept wichtig. Jeder Standort sollte seinen eigenen regionalen Charakter behalten dürfen, aber der Kunde muss trotzdem erkennen, wofür Alex.Fromage steht.

Orth Forum der starken Marken **IDEAL**
IMAGE **WORKPLACE**



Portraits auf dieser Seite: © avys businessfoto

Neue Mitarbeiter willkommen!
Mehr erfahren Sie unter
via WhatsApp +49 176 59871793
www.instagram.com/alex.fromage

Damit betreten wir den Bereich Franchise. Das Wort klingt zunächst nach Standardisierung, Ihre Welt dagegen nach Handwerk und Individualität. Wie bringen Sie beides zusammen, ohne aus echter Almqualität ein austauschbares Konzept zu machen?

Ein gutes Partnerkonzept muss nicht alles vereinheitlichen. Es muss die entscheidenden Qualitätsmerkmale absichern. Dazu gehören Produktqualität, Zubereitung, Hygiene, Erscheinungsbild und der Umgang mit den Kunden. Auch Handwerk braucht Standards. Ein Käser arbeitet schließlich nicht beliebig, sondern folgt klaren Abläufen und achtet konsequent auf Qualität. Der Unterschied ist, dass diese Standards dem Produkt und seiner Glaubwürdigkeit dienen und nicht nur der schnellen Vervielfältigung. Ich möchte keine beliebigen Verkaufsstände, die lediglich unser Logo übernehmen. Ich suche später Partner, die das Konzept verstehen, unsere Werte mittragen und vor Ort unternehmerische Verantwortung übernehmen. Gleichzeitig erhalten sie ein erprobtes Format, Produkte, Wissen und Unterstützung.

Slow Food mit System klingt zunächst beinahe wie ein Widerspruch. Was muss bei aller Expansion unbedingt erhalten bleiben, damit aus Handwerk keine beliebige Systemgastronomie wird?

Vor allem die Glaubwürdigkeit. Wenn wir von Handwerk und Herkunft sprechen, muss das auch tatsächlich gelebt werden. Die Menschen merken sehr schnell, ob etwas nur gut erzählt oder wirklich konsequent umgesetzt ist. Auch der Geschmack darf nicht beliebig werden. Ein Produkt muss an verschiedenen Standorten zuverlässig gut sein und trotzdem seinen handwerklichen Charakter behalten. Ebenso wichtig ist der respektvolle Umgang miteinander: mit Tieren, mit Lebensmitteln, mit Gästen und im Team. Gerade wenn ein Unternehmen wächst, zeigt sich sein Charakter besonders deutlich. Dann darf nicht nur zählen, wie schnell und wie viel verkauft wird, sondern auch, auf welche Weise dieses Wachstum entsteht.

Der heutige Aufbau der Verkaufsstände ist zugleich ein Praxistest für das spätere Franchisekonzept. Können die Führungskräfte und regionalen Verantwortlichen von heute tatsächlich zu den Alex.Fromage-Partnern von morgen werden?

Das ist durchaus vorstellbar. Wer das Konzept über längere Zeit kennt, Standorte erfolgreich führt und unsere Qualitätsvorstellungen teilt, bringt sehr gute Voraussetzungen dafür mit. Damit Interessierte unseren Ursprung nicht nur aus Präsentationen kennen, sondern praktisch erleben, sponsern wir ihnen ein bis zwei Wochen Almzeit. Dort können sie unser Konzept, die Produkte und das Team unmittelbar kennenlernen. Zunächst geht es darum, gemeinsam Erfahrungen zu sammeln, Abläufe zu entwickeln und herauszufinden, welche Menschen und Standorte wirklich zu uns passen. Daraus können unterschiedliche Perspektiven entstehen. Manche möchten als Führungskraft im Unternehmen wachsen, andere können sich später viel-

leicht einen eigenen Standort oder eine eigene Region als Partner vorstellen. Für mich wäre das ein sehr natürlicher Weg. Ein künftiger Partner, der die Praxis kennt, Verantwortung übernommen und sich bereits bewährt hat, ist für mich wertvoller als jemand, der später lediglich ein fertiges Konzept kauft.

Ihre Mitarbeitenden sammeln vor Ort wertvolles Praxiswissen für das spätere Partnerkonzept. Wie wichtig sind ihre Rückmeldungen?

Die Menschen vor Ort erleben unmittelbar, welche Produkte gut ankommen, wo Wartezeiten entstehen und wie sich Abläufe verbessern lassen. Gute Systeme entstehen nicht nur am Schreibtisch, sondern durch Erfahrung und ehrliche Rückmeldung. Deshalb suche ich Menschen, die mitdenken, Verbesserungen erkennen und neue Produkte oder Standorte mit uns erproben.

Damit liegt die besondere Arbeitgeberchance von Alex.Fromage in der Möglichkeit, eine neue Genussmarke von Anfang an mit aufzubauen. Was können Menschen heute noch mitgestalten, das in einem etablierten Unternehmen längst entschieden wäre?

Da gibt es noch sehr viel Gestaltungsspielraum. Welche Veranstaltungen zu uns passen, wie Regionen organisiert werden, wie ein Stand optimal funktioniert und welche Rollen wir in den Teams brauchen, wird jetzt entwickelt. Auch die Führungskultur und die Zusammenarbeit können die ersten Verantwortlichen mitprägen. Es gibt noch kein starres System, in das man sich nur einfügen muss. Gleichzeitig haben wir mit dem Käsehandwerk, den Kaspressknödeln und unserer Herkunft bereits ein starkes Fundament.

Für den weiteren Ausbau möchten Sie auch neue Almwirtschaften erschließen und mit weiteren Bauern sowie handwerklichen Produzenten kooperieren. Könnte daraus langfristig ein Netzwerk regionaler Erzeuger entstehen, das gemeinsam unter der Marke Alex.Fromage wächst?

Ja, das kann ich mir sehr gut vorstellen. Wenn das Konzept wächst, kann nicht alles von einem einzigen Betrieb kommen. Kooperationen mit verlässlichen Bauern und handwerklichen Produzenten sind deshalb ein wichtiger Teil der Zukunft. Dabei geht es nicht darum, möglichst günstig einzukaufen. Die Partner müssen zu unserer Haltung und zu unserem Qualitätsanspruch passen. Gemeinsam könnten wir regionale Wertschöpfung stärken und den beteiligten Betrieben neue Absatzmöglichkeiten



öffnen. Das wäre für mich eine sinnvolle Form von Wachstum: ein Netzwerk aus Menschen, die verantwortungsvoll produzieren und von einem gemeinsamen Marktauftritt profitieren.

Auch die Medien haben den Almbetrieb inzwischen für Wissensformate, Reportagen und Dokumentationen entdeckt. Sie werden zunehmend zum „Cheeseinfluencer“ und damit auch zum Gesicht Ihrer Marke. Fällt es Ihnen als praktischem Macher schwer, handwerkliche Aufgaben schrittweise abzugeben?

Es ist ein Lernprozess. Wenn man vieles selbst aufgebaut hat, kennt man jeden Handgriff und möchte natürlich, dass die Qualität stimmt. Aber mir ist klar, dass die Idee nur wachsen kann, wenn andere Mitverantwortung übernehmen. Abgeben heißt für mich nicht, gleichgültig zu werden. Es bedeutet, gute Menschen auszuwählen, Wissen weiterzugeben und klare Rahmenbedingungen zu schaffen. Dann muss man ihnen auch vertrauen. Meine Aufgabe wird zunehmend darin liegen, die Richtung vorzugeben, Qualität zu sichern, Alex.Fromage nach außen zu repräsentieren und Menschen sinnvoll miteinander zu verbinden.

Ihre Geschichte beginnt sehr ursprünglich und führt doch zu einer ausgesprochen modernen unternehmerischen Idee. Herkunft als Gütesiegel wird nicht museal bewahrt, sondern in ein wachstumsfähiges Format übersetzt. Sehen Sie sich als Bewahrer oder als Erneuerer?

Als beides. Ich möchte handwerkliche Tradition bewahren und gleichzeitig Zukunft daraus entwickeln. Das ist für mich kein Widerspruch.

Wer sich nun angesprochen fühlt, muss also weder Käser noch Zimmermann sein, sollte aber Freude daran haben, Verantwortung zu übernehmen und mit Ihnen etwas aufzubauen. Wie kommt man am unkompliziertesten mit Ihnen ins Gespräch?

Am liebsten über WhatsApp +49 176 59871793 oder via Instagram als Direktnachricht. Ganz unkompliziert.

Dann wünschen wir Ihnen viele Bewerber mit Geschmack, Tatkraft und einer gesunden Portion Käsebegeisterung. Vielen Dank für das genussvolle Gespräch, Herr Lehmann. Danke Ihnen, Frau Briegel.



Orhideal: regional gestärkt - global verbunden - fachübergreifend inspiriert

Die Tunnelbauer



Feinmechanik



Die Mechatroniker



Chemiebranche



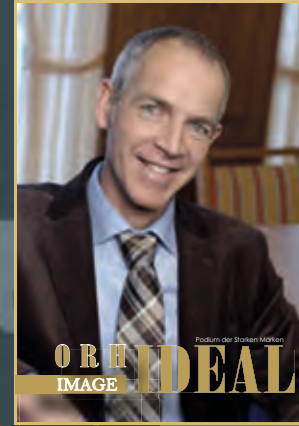
Edel-Maschinenbau



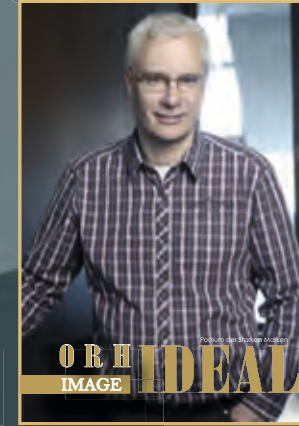
Motorantrieb



Schleiftechnik



Leitsysteme



Flughafen München



GHM Handwerksmesse



Blendschutz Hersteller



Raumakustik Hersteller



Möbel Design Hersteller



Unternehmer, die ihre Markenbotschaft persönlich verkörpern: Neben Titelgesichtern, wie Prinz Luitpold von Bayern, Royal Branding, Wolfgang Grupp/ TRIGEMA, Perry Soldan, Em-eukal u.v.a. reiht sich auch Arbeitgeber Alexander Lehmann, ALEX.FROMAGE in die schon legendäre HALL OF FAME der Helden aus dem Mittelstand auf dem Orh-IDEAL Unternehmerpodium ein (2026 als Mehrfach-experte in der Edition OUR MOST WANTED EXPERTS). 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!

IT for small business



BIG DATA business



Kosmetik Hersteller



Em-eukal Hersteller



Taschen Hersteller



Luxus Küchen Handel



Hocker Hersteller



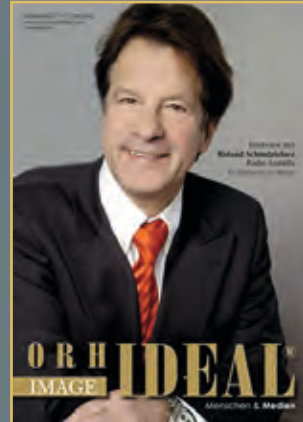
Schraner Brandschutz



Beton Verschalungen



Radio Sender



TV Produktion



KFZ Pflege Hersteller



Büro (Versand-)Handel



Notariat



Hörakustik



Fassaden Verklebung



Solar-Zentrum Bayern



Winterdienst



HANDWERKNACHFOLGE NÄHE INGOLSTADT SHK-Betrieb



UNTERNEHMENSNACHFOLGE MIT PERSPEKTIVE

Nicht neu gründen. Klug übernehmen.

Wer unternehmerisch wachsen will, muss nicht bei null beginnen. Werner Egerer begleitet junge Handwerksunternehmer beim Einstieg in einen etablierten Betrieb im Raum Ingolstadt – diskret, strukturiert und mit Blick auf eine tragfähige Zukunft.

EINE CHANCE FÜR MACHER

Viele talentierte Handwerksunternehmer wünschen sich den Schritt in die Selbstständigkeit, scheuen jedoch das Risiko einer kompletten Neugründung. Genau hier setzt Werner Egerer an. Mit Erfahrung, Augenmaß und einem klaren Verständnis für betriebliche Abläufe eröffnet er die Möglichkeit, in ein bewährtes Unternehmen hineinzuwachsen statt bei null zu starten.

Im Mittelpunkt steht kein schneller Abschluss, sondern ein sauber vorbereiteter Übergang. Gesucht wird eine Persönlichkeit mit Führungswillen, Verantwortungsgefühl und Lust, Bestehendes weiterzuentwickeln. Für den passenden Nachfolger entsteht so eine seltene Perspektive: Substanz übernehmen, Potenzial entfalten und unternehmerisch den eigenen Weg gehen.



KINGSWAY
— MASTER —
by Egerer

“

*Es geht nicht nur darum,
einen Betrieb zu übernehmen.
Es geht darum, Verantwortung
in eine tragfähige Zukunft
zu führen.*

– Werner Egerer



AUF EINEN BLICK



Standort:
Raum Ingolstadt



Geeignet für:
junge Handwerksunternehmer



Besonders wertvoll:
eingespielte Strukturen,
bestehender Kundenstamm,
persönliche Begleitung im Übergang

ORHIDEAL IMAGE | IDEAL WORKPLACE



Ein Unternehmerporträt über Perspektive, Übergabe und Zukunftsgestaltung

Infotelefon Werner Egerer:

+49 176 40193024

**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

oder

vip@orhideal-image.com

Expertenpool 2026
Über 25 Jahre Orhideal
www.orhideal-image.com



Begegnung mit

Bernd Feyerabend

FEYERABEND

**Informations- und Elektro-
technik GmbH & Co. KG**

Arbeitgeber des Jahres

original • responsible • honest

Erfolge aus dem Mittelstand im Podium der Starken Marken

**ORH
IMAGE**

IDEAL®



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...
durch das **objektiv** gesehen

Bernd Feyerabend und sein Team setzen neue Maßstäbe –
über den Tellerand der Plakettenvergabe geschaut

Auf dem Weg zum Marktführer Prüfinstanz in Elektrotechnik

Strategischer Partner für Elektrosicherheit in Baden-Württemberg

Wer sich in einer hoch technisierten Wirtschaft ernsthaft mit moderner Unternehmensführung befasst, weiß, dass Elektrosicherheit die Grundlage für stabile Abläufe, Vertrauen und nachhaltiges Wachstum ist. Je digitaler Prozesse werden und je selbstverständlicher Stromverfügbarkeit vorausgesetzt wird, desto größer ist ihre strategische Bedeutung.

In diesem Bereich gibt es keine Fehlertoleranz, denn technische Störungen führen nicht nur zu Ausfällen und Kosten, sondern können im Ernstfall Menschen gefährden. Hier beginnt die Erfolgsgeschichte von Bernd Feyerabend.

„FEYERABEND ist mehr
als eine Prüfdienstleistung.
Es ist eine Sicherheitsgarantie!“

www.feyerabend.de

Mit einem hoch qualifizierten Team gilt die FEYERABEND Informations- und Elektrotechnik GmbH & Co. KG bei den vielen begeisterten und treuen Unternehmenskunden als Top-Adresse in Baden-Württemberg und als erster Gedanke, wenn es um elektrische Sicherheit, DGUV V3 und präventive Prüfkonzepte geht. Die Auftraggeber erleben die systematische Vorgehensweise des Teams als entlastende Unterstützung ihrer Führungsverantwortung. Denn Prüfungen werden bei FEYERABEND nicht einfach „erledigt“, sondern mit viel Gewissenhaftigkeit – von der Struktur über die Dokumentation bis zur letzten Schnittstelle im Betrieb – durchdacht. Gerade in sensiblen Bereichen zeigt sich, wie tragfähig dieses Verantwortungsbewusstsein ist. Dort, wo Technik unmittelbar mit Menschen verbunden ist, beispielsweise in Pflegeeinrichtungen, Kliniken, sozialen Trägern, aber auch bei Kooperationen mit Stadtwerken und Energieversorgern entscheidet die technische Präzision des FEYERABEND-Teams.

Der Erfolg des beliebten, ausgezeichneten Arbeitgebers aus Pliezhausen ist kein Produkt des Zufalls, sondern das Ergebnis konsequenter Entscheidungen gegen den Marktreflex. Gegen wechselnde Standards. Gegen improvisierte Lösungen. Gegen die Vorstellung, Verantwortung ließe sich durch bloße Anwesenheit ersetzen. Stattdessen entstehen bei FEYERABEND klare Systeme, einheitliche Prozesse und digitale Nachvollziehbarkeit – getragen von Fachkräften, die nicht nur messen, sondern verstehen, was sie prüfen. Bernd Feyerabend steht für Ordnung in einem sensiblen Feld und klaren Ideen, um Prüfungsvorgänge zu modernisieren. Digitale Systeme, Ausbildungsstrukturen und technische Infrastruktur werden fortlaufend weitergedacht, ohne viel Aufsehen, dafür verlässlich und dauerhaft. Auch die enge Zusammenarbeit mit der DEKRA folgt diesem Prinzip. Sein hoher, fachlicher Qualitätsanspruch und die Innovationsfreudigkeit finden sowohl in Unternehmerkreisen als auch in Fachmedien Anerkennung.

Gemeinsam mit seinem Sohn Tom Feyerabend, der die digitale und technische Weiterentwicklung verantwortet, und mit Verena Heidel, die für kaufmännische Stabilität und Prozessklarheit sorgt, entwickelte er das Unternehmen zu einer gefragten und viel empfohlenen Prüfinstanz, die Führungskräfte entlastet, Risiken reduziert und Vertrauen schafft. So entsteht auch auf Kundenseite ein tiefes Sicherheitsverständnis bei Entscheidungsträgern, die wissen: Wenn es stimmt, ist FEYERABEND! Gute Geschäfte wünscht Ihnen, Orhidea Briegel, Herausgeberin

Zukunftsgestalter der Elektrosicherheit

Erfolg durch Verlässlichkeit & Innovation

Stressfrei. Individuell. Sicher.

FEYERABEND steht für das Ende von Prüfungsstress, Unsicherheit und fragmentierten Abläufen. Prüfungen werden zuverlässig durchgeführt, individuell dokumentiert und rechtlich sauber nachvollziehbar gemacht. DIE spürbare Entlastung für Verantwortliche, die Sicherheit nicht dem Zufall überlassen.

Mein Interviewtag beginnt mit einer warmen Leberkäs-Semmel in Pliezhausen. Greif zu, heißt es. Unaufgeregt. Herzlich. Kaum bin ich durch die Tür der FEYERABEND Zentrale getreten, stellt sich dieses angenehme Gefühl ein, angenommen zu sein. Angeworben. Fast schon zugehörig. Hier ist es familiär und zugleich hoch konzentriert betriebsam. Ich bin gerne in Baden-Württembergs Mittelstand unterwegs. In unserer OrhIDEAL Arbeitgeber-Galerie stehen viele regional prominente Erfolgsbeispiele wie zum Beispiel Wolfgang Grupp von TRIGEMA, Sascha Matussek von MATUSSEK & Partners oder Daniel Rogalsky von FRETUS für Unternehmenskultur, die aus Verantwortungsbewusstsein und Menschlichkeit wächst. Heute kommt das Führungstrio von FEYERABEND als ARBEITGEBER DES JAHRES 2026 auf dem OrhIDEAL Podium der Starken Marken dazu.

Unsere CHEFSACHE Botschafterin und Mediengesicht Carmen Goglin www.goglin.de hat nicht übertrieben, als sie FEYERABEND als starke Arbeitgebermarke des Jahres 2026 nominierte. Zwischen Ernsthaftigkeit und Professionalität schwingt spürbar etwas mit, das man nicht verordnen kann: gute Laune, Bodenständigkeit und echter Anpackungsgeist. Der Großteil des Teams ist an diesem Vormittag bereits bei Kunden im Einsatz. Ich sitze am Konferenztisch im Chefbüro, ausnahmsweise ohne die Betriebs Hunde. Die haben Interviewfoto-Pause und dürfen erst danach wieder unter dem Tisch Platz nehmen. Alles hier wirkt pragmatisch und zweckmäßig, ohne kühl zu sein. Meine Interviewpartner begegnen mir fröhlich. Es wird gelacht. Es wird gearbeitet. **Hier verbinden sich technische Präzision und Menschlichkeit auf selbstverständliche, sympathische Weise.**

OrhIDEAL: Herr Feyerabend, elektrische Sicherheit beschreiben Sie nicht wie ein Techniker, sondern wie jemand, der Verantwortung als inneres Prinzip versteht. Es ist keine Tätigkeit, die man einfach mal „abarbeitet“. Wo hat dieser Anspruch seinen Ursprung?

Bernd Feyerabend: Aus professioneller Beobachtung. Elektrische Sicherheit hatte für mich von Anfang an eine menschliche Dimension. Strom ist unsichtbar, seine Folgen sind es nicht. Wenn Geräte ausfallen, Maschinen überhitzen oder Kontaktfehler entstehen, betrifft das nie nur Technik. Es betrifft Menschen. Ich habe früh erlebt, wie Unternehmen Prüfungen eher aus Pflichtgefühl heraus organisieren. Dabei sind Prüfungen eine der wichtigsten Stellschrauben, um den störungsfreien Betrieb zu gewährleisten. Meine damalige Gründungsidee war deshalb ganz einfach. Ich wollte elektrische

Betriebssicherheit professionell, nachvollziehbar und wirtschaftlich umsetzen; nicht als lästige Notwendigkeit, sondern als echten Wertschöpfungsbeitrag.

Sie sind also kein Betrieb, der lediglich prüft.

Sie organisieren Risikominimierung und genau darin liegt offenbar Ihr Erfolg, nicht wahr?

Weil es das ist. Eine Prüfung ist nur dann wertvoll, wenn sie etwas verhindert. Prüfen ist nicht einfach nur Kontrolle, sondern Fürsorge. Das ist unser Selbstverständnis und unser Team ist täglich mit genau dieser Haltung unterwegs.

Dieses Verständnis ist vermutlich auch der Grund, warum Sie und Ihr Team in Baden-Württemberg einen Ruf genießen, den man ausschließlich durch Qualität erreicht. Sie wurden 2025 als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. Man spürt bei FEYERABEND eine klare Struktur in einem langjährig eingespielten Team von Fachleuten. Bei Ihnen wirkt alles transparent, ruhig, geordnet. Wie wichtig ist Ihnen diese Ordnung, auch als Arbeitgeber? Struktur schützt, denn Mitarbeitende brauchen Orientierung, um präzise zu agieren. Und gerade in der Elektrosicherheit darf es keine Unschärfe geben. Deshalb haben wir einheitliche Prüfprozesse, dieselbe Software, dieselben Standards, dieselben Messsysteme. Jeder Schritt ist nachvollziehbar. Diese Klarheit gibt intern wie extern Orientierung.

Und diese Klarheit scheint auch die Grundlage Ihrer Arbeitgebermarke zu sein. Viele Handwerksbetriebe kämpfen heute mit Unsicherheit. Zu

Kürzlich auch über kununu als TOP Company 2025 ausgezeichnet:

das FEYERABEND Führungs-Trio verkörpert konsequent umgesetzte Alles-aus-einer-Hand-Lösungen



IT & Elektro-Sicherheitsvisionäre als **Brain To Rent**

**„FEYERABEND. Und doch ganz ausgeschlafen:
Wir lassen Ihre Geschäfte laufen und laufen und laufen.“**

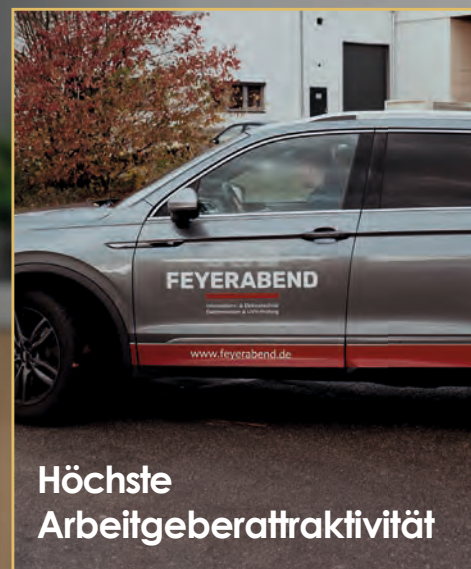
Bei FEYERABEND geht es nicht nur um Prüfungen, Normen und technische Präzision, sondern um ein Arbeitsumfeld, in dem Verantwortung, Vertrauen und Menschlichkeit zusammenwirken. Das Unternehmen lebt eine Kultur des Miteinanders, in der Fachkompetenz ebenso zählt wie Verlässlichkeit und gegenseitige Unterstützung. Klare Strukturen, moderne Arbeitsweisen und ein respektvoller Umgang schaffen die Grundlage dafür, dass Mitarbeitende eigenverantwortlich arbeiten, sich weiterentwickeln und ihre Stärken einbringen können. FEYERABEND ist ein Arbeitsplatz, an dem Sicherheit nicht nur geprüft, sondern auch im täglichen Miteinander gelebt wird und an dem berufliche Qualität, Teamgeist und persönliche Wertschätzung selbstverständlich zusammengehören.



Top-Adresse der Region



**Routiniert in
jedem Umfeld**



**Höchste
Arbeitgeberattraktivität**



**Von Auftraggebern
freudig erwartet**



**interdisziplinär
unterwegs**

„Bei uns ist Digitalisierung keine Worthülse, sondern gelebter Standard.“

Unsere beste Auswahl
aus dem Mittelstand
mit optimalem Betriebsklima

ORHIDEAL
IMAGE
workplace

led with passion by
ICONIC BUSINESS PEOPLE

Bewährte Professionalität

Manche hängen Bilder auf - bei FEYERABEND hängt Kompetenz. Die Wand der Zertifikate ist ein eindrucksvolles Zeugnis geballter Qualifikation, Sorgfalt und langjähriger Kompetenz: Ein starkes Team für Baden-Württemberg im Einsatz!



„Und wenn es stimmt, ist FEYERABEND!“

viele Einsätze, weite Strecken und Anfahrten, ständig wechselnde Abläufe und Teams. Ihr Motto dagegen lautet: „Wir übernachten in unseren eigenen Betten.“ Es sagt viel über Ihren Führungsstil und die strategische Ausrichtung aus.

Ja, wir sind bewusst regional tätig. Baden-Württemberg ist unser Zuhause, unsere Kundschaft, unser Wirkungskreis. Das schafft Nähe und Verbindlichkeit. Für Mitarbeitende bedeutet das Planbarkeit und Lebensqualität, weil sie wissen, dass sie abends zu Hause sind. Für Kunden bedeutet es Erreichbarkeit. Und für mich bedeutet es Zuverlässigkeit. Fachleute, die nicht in der Gegend herum hetzen müssen, sind am nächsten Tag mit mehr Ruhe und Präzision im Einsatz. Auch in der Elektrotechnik ist die Frage wichtig: Wie fühlt sich ein Arbeitsplatz an? Nähe und Berechenbarkeit, das sind Werte, die geschätzt werden.

Wenn man nach Feierabend noch gerne mit den anderen zusammensitzt, dann ist es FEYERABEND. (Wir lachen) Sie haben es erfasst, Frau Briegel. In dieser starken Gemeinschaft fühlen wir uns wohl.

Während viele Unternehmen über fehlende Fachkräfte klagen, investieren Sie konsequent in Aufbau, Bindung und Weitergabe von Wissen. Ausbildung und Nachwuchsförderung haben bei Ihnen sichtbar Gewicht, über Generationen hinweg, im Zusammenwirken mit Ihrem Sohn Tom Feyerabend. Wie sind hier Ihre Aufgabenverteilungen?

Generationenübergreifend zu arbeiten heißt für mich, Zukunft nicht dem Zufall zu überlassen. Mein Sohn bringt eine junge, digitale, moderne Sicht auf Elektrotechnik und Informationssysteme mit,

gepaart mit solider fachlicher Basis. Er ist Informationstechniker-Meister, angehender Betriebswirt und hat wertvolle Erfahrung durch die DEKRA gesammelt. Tom entwickelt bei uns Systeme, Ausbildung und digitale Infrastruktur weiter. Ich halte die fachliche und strategische Linie, auch in Personalfragen. Seine Kompetenz ergänzt meine Erfahrung und die kaufmännische Expertise von Verena Heidel ideal. Frau Heidel sorgt für wirtschaftliche Stabilität, effiziente Prozesse und kaufmännische Steuerung. Zusammen ergibt das ein belastbares Fundament, technisch, wirtschaftlich und menschlich. Und wenn Mitarbeitende erleben, dass Wissen systematisch weitergegeben wird, wächst nicht nur Qualität, es entsteht Loyalität.

Ein weiterer Aspekt, der ins Auge fällt, ist Ihre LKA-Zuverlässigkeitsbescheinigung. Sie steht für ein außergewöhnlich hohes Maß an Vertrauen und Integrität. Wofür steht diese Bescheinigung?

Diese Bescheinigung wird nur Unternehmen erteilt, die als besonders vertrauenswürdig gelten, etwa im Umfeld sensibler Einrichtungen oder kritischer Infrastruktur. Für uns ist sie Ausdruck unserer Gewissenhaftigkeit. Zuverlässigkeit beginnt bei der eigenen Aufrichtigkeit. Jedes Teammitglied ist geprüft, geschult und fachlich qualifiziert. Interne Absicherung ist die Voraussetzung, bevor wir externe Sicherheit gewährleisten.

Sie verstehen Sicherheitsprüfung nicht als Einzelleistung, sondern als durchgängiges System. Prüfkonzepte, Gefährdungsbeurteilungen, Schulungen, Beratung, Prozessdigitalisierung und Thermografie greifen bei Ihnen ineinander. Was macht diesen systematischen Ansatz für Ihre Kunden so wertvoll?

Verantwortungsträger mit Format

Von der Pflicht zur Leidenschaft.

Elektrorevision neu gedacht – für sichere Unternehmen und belastbare Infrastrukturen in Baden-Württemberg. Dafür steht Visionär Bernd Feyerabend mit seinem guten Namen.

So ist es. Sicherheitsprüfung ist kein einzelner Vorgang, sondern ein Gesamtkonzept. Darum gehen wir systematisch vor. Wir prüfen nicht nur, wir denken die Sicherheitskette durch. Wo entsteht ein Risiko? Welche Abhängigkeiten gibt es? Wie dokumentieren wir sauber? Welche Prozesse sorgen dafür, dass Prüfungen im Alltag nicht stören? Wir bieten Unternehmen eine vollständige Prüforganisation mit digitaler Struktur, einheitlichen Protokollen und klaren Verantwortlichkeiten. Das schätzen unsere Auftraggeber.

In Ihrem Kundenkreis wird Sicherheitsprüfung nicht als Pflichtprogramm wahrgenommen, sondern als Führungsinstrument. Wie entsteht ein solcher Perspektivwechsel?

Vorurteile entstehen nur dort, wo Prüfungen unprofessionell erlebt werden. Ein Dienstleister kommt, misst irgendetwas, hinterlässt unverständliche Ordner und geht wieder. Wenn eine Prüfung keine Klarheit schafft, bleibt sie eine Belastung. Wir wollen das Gegenteil erreichen. Jede Prüfung soll Risiken reduzieren, Verantwortliche absichern und Prozesse verbessern. Unsere Kunden sollen ruhig schlafen können. Eine gute Prüfung verhindert Ausfälle, senkt Haftungsrisiken und schafft Transparenz. So wird Schutz zur Führungsqualität. Unternehmen, die bewusst in Sicherheit investieren, zeigen Verantwortung für Menschen und Anlagen und werden als Arbeitgeber glaubwürdig. Die Prüfplakette ist dabei nur das sichtbare Zeichen. Der eigentliche Wert entsteht vorher durch Sorgfalt, Fachkompetenz und nachvollziehbare Dokumentation. Deshalb erleben unsere Auftraggeber unsere Arbeit nicht als Pflicht, sondern als Entlastung und Absicherung.

Besonders interessant ist Ihr Fokus auf elektrische Thermografie. Das wirkt wie die Königsdisziplin der Prävention. Viele Entscheider kennen die Wirkung dieser Methode nicht. Dabei ermöglicht sie, Risiken zu erkennen, bevor sie entstehen. Wie wichtig ist diese vorausschauende Prüfung?

Thermografie ist ein Blick in die unsichtbare Zukunft einer Anlage. So erkennen wir Kontaktprobleme, Hitzeentwicklung, Materialschwächen oder potenzielle Brandrisiken frühzeitig. Das schützt Betriebe vor Ausfällen und Gefahren besonders in sensiblen Bereichen wie Kliniken oder komplexen Industrieanlagen. Für mich ist Thermografie eine logische Erweiterung unseres Sicherheitsverständnisses. Wir sehen Dinge, bevor sie sich zeigen. Das ist echte Prävention.

Genau deshalb übernehmen Sie Aufgaben, die besondere Verlässlichkeit erfordern. Sie prüfen Pflegebetten, Medizingeräte, Schwerlastsysteme und komplette Infrastrukturen in Einrichtungen, in denen technische Stabilität unmittelbar mit Schutz verbunden ist, etwa bei AWO, DRK oder der Keppler-Stiftung. Das ist ein Arbeitsfeld mit hoher Verantwortung.

„Wenn sensible Infrastrukturen funktionieren, spricht niemand darüber. Genau das ist unser Anspruch!“

Betriebssicherheit und Ausfallprävention auf jedem Parkett: Ob Schulungen, Fachpodien oder Wirtschaftsformate in Medien, Bernd Feyerabend klärt auf und zeigt, wie Prävention Ausfälle verhindert



Kaufmännische Schnittstelle mit Herz: Verena Heidel hat immer ein offenes Ohr und die passende Lösung für die organisatorischen Belange von Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitenden. Die Regionalität ist der Erfolgsfaktor von FEYERABEND.

Denn Nähe schafft Vertrauen – die Basis jeder ausgezeichneten Dienstleistung. „Wir sind da. Kein Callcenter, kein wechselndes Personal, kein Unbekannter an der Tür.“

Mehr als nur
ein Dienstleister
**Partner des
nachhaltigen
Erfolges**

„Wir ermöglichen die *Alles-aus-einer-Hand-Lösung* im Bereich der Elektrorevision und den UVV-, VDE-sowie DGUV-Prüfungen.“

www.feyerabend.de

Und das verpflichtet, denn der Gesundheitsbereich ist sehr sensibel. Technische Fehler sind hier keine Bagatellen. Hier müssen wir absolut verlässlich sein. Maximale Verfügbarkeit, minimales Risiko, höchste Präzision. Verantwortung wird nirgends so konkret wie dort, wo Personal auf funktionierende Technik angewiesen ist. Unsere langjährige Erfahrung und unser geschultes Fachpersonal machen uns hier zum Vertrauenspartner.

Ihre Mitarbeitenden wirken hauptsächlich im Hintergrund und genau dort liegt ihre Bedeutung. Sie sorgen dafür, dass Technik funktioniert und sicher betrieben wird. Wie erleben Ihre Fachkräfte diese Verantwortung, und warum wirkt diese Arbeit gerade für Ihre Mitarbeiter so sinnstiftend?

Richtig erkannt, Frau Briegel. Wir bieten nicht nur einen Arbeitsplatz, sondern Bedeutung. Wer bei uns arbeitet, weiß: „Ich Sorge dafür, dass Pflegekräfte sicher ihren Aufgaben nachgehen können. Dass Geräte fehlerfrei funktionieren. Dass Unternehmen rechtssicher handeln. Und dass Risiken früh erkannt werden.“ Das ist keine Routine. Das ist eine Aufgabe, die unsere Mitarbeitenden sehr erfüllt.

Und diese Verantwortung hat einen soliden Rahmen, Ihre Kooperation mit der DEKRA. Viele verbinden die DEKRA nur mit der Plakette am Auto. Tatsächlich steht sie für ein weltweites Sicherheits- und Prüfnetzwerk. Ihre Zusammenarbeit ist deutlich mehr als eine formale Partnerschaft. Was bedeutet diese Experten-Verbindung konkret für Ihre Arbeit und Ihr Team? Die DEKRA steht international führend für geprüfte Sicherheit. Wir wirken seit Jahren partnerschaftlich zusammen. Das bedeutet, wir steuern nicht isoliert, sondern eingebettet in ein System aus aktu-

ellen Normen, geprüfter Prüftechnik und kontinuierlicher Weiterentwicklung. Unsere Messverfahren, unsere Software und unsere Standards orientieren sich an diesem Qualitätsrahmen. So stellen wir sicher, dass unsere Arbeit fachlich immer auf dem neuesten Stand ist. Gemeinsam gestalten wir praxisnah und verlässlich elektrische Sicherheit in Baden-Württemberg weiter.

Genial. Das ist alles sehr zukunftsorientiert. Ihre Digitalisierungsstrategie „IZYTRONIQ-First“ zeigt ebenfalls Ihre Innovationsoffenheit. Viele prüfen noch analog, während Sie ein digitales Prüfökosystem aufgebaut haben. Was bedeutet Digitalisierung für die Zukunft Ihrer Branche?

Digitale Prüfstrukturen sorgen dafür, dass kein Wert verloren geht, keine Information verschwindet, keine Dokumentation unvollständig ist. Das sichert Effizienz und Transparenz. Daten sind heute auch im Bereich Elektrosicherheit ein großer Wettbewerbsvorteil. Vorgänge werden komplexer. Dokumentation wird anspruchsvoller. Prüfintervalle verändern sich. Technische Infrastruktur wächst. Wer nicht vorausdenkt, wird irgendwann nur noch hinterherrennen. Wir wollen vorausdenken. Und wir wollen den Standard setzen, wie Sicherheit in Baden-Württemberg verstanden wird. Wir wollen hier führend bleiben.

Unsere CHEFSACHE-Botschafterin und Mediengesicht Carmen Goglin hat Sie als „Starke Arbeitgebermarke des Jahres 2026“ nominiert, weil Sie fachliche Exzellenz mit Bodenständigkeit verbinden und Unternehmenskultur sichtbar leben. Darüber hinaus erleben Sie als Beispiel für bewusst gesteuertes Wachstum. Sie wirken ambitioniert, aber nicht getrieben. Wie bewahren Sie diese Gelassenheit?

Ambition ohne Hektik, das ist mein Motto.

Wir wollen wachsen, aber mit Struktur, nicht mit Aktionismus. Jedes Ziel folgt bei uns dem Prinzip Sicherheit mit System. Diese Systematik spiegelt sich auch in unseren Kennzahlen wider. Schnelle Angebote, transparente Reports, eine hohe Wiederbeauftragungsquote sind unser Erfolgsrezept. Wir wachsen lieber nachhaltig als laut...

...weil Verantwortung kein Zufall ist?

Genau. Weil Verantwortung kein Glücksspiel ist und erst aus Klarheit entsteht. Wenn wir etwas zusagen, tun wir es. Wenn wir prüfen, prüfen wir richtig. Wenn wir wachsen, wachsen wir mit Struktur. Und wenn wir führen, führen wir mit Verlässlichkeit.

DAS ist ein kraftvolles Qualitätsversprechen, dem ich nichts mehr hinzufügen muss. Ich wünsche Ihnen weiterhin so ein gutes Händchen und dass Sie weiterhin viele starke Unternehmen in Baden-Württemberg betriebssicher machen. Ein Mann, ein Wort, ein Feyerabend. (Wir lachen) Danke für dieses sympathische Gespräch.

Frau Briegel, danke Ihnen für die interessanten Fragen. Und jetzt müssen Sie unbedingt noch unsere Feyerabend-Maskottchen kennenlernen. Unsere Betriebshunde warten schon.

Backstage beim Interview: nominiert von Carmen Goglin www.goglin.de (links im Bild) und auf dem Podium der STARKEN MARKEN gewürdigt durch Orhidea Briegel (rechts im Bild)



Texte und Unternehmerportraits: Orhidea Briegel;
Fotos at work: Feyerabend, mark.gross ©candidateflow



Expertenpool 2026
Über 25 Jahre Orhideal
www.orhideal-image.com



Begegnung mit
Tom Feyerabend
FEYERABEND
Informations- und
Elektrotechnik GmbH & Co. KG

Erfolgsportrait des Jahres

original • responsible • honest

Erfolge aus dem Mittelstand im Podium der Starken Marken

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Rechtssicherheit für Ihr Business

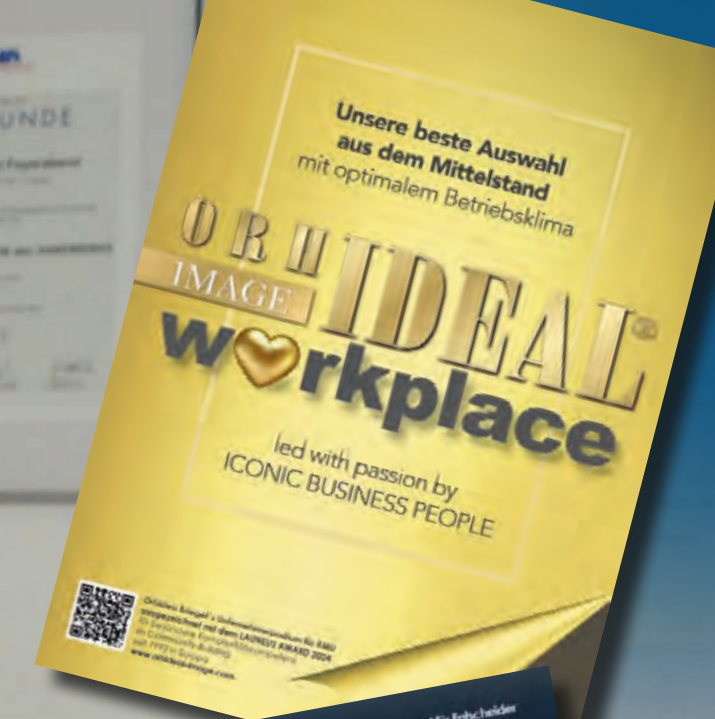
Das Qualitätsversprechen

Die Mission: Die Prüfung von elektrisch betriebenen Maschinen, Geräten, Anlagen, Einrichtungsgegenständen und verschiedensten Hilfsmitteln ist die FEYERABEND Kernkompetenz. Die hohe Wiederbeauftragungsquote spricht für sich. Gefährdungsbeurteilung und Prüfung von:

- elektrischen Geräten
- elektrischen Anlagen
- elektrischen Maschinen
- Pflegebetten
- mobilen Stromerzeugern
- E-Ladestationen
- BWS
- Beleuchtungen
- Sicherheitsbeleuchtungen
- kraftbetätigter Türen & Tore
- Leitern und Tritten
- Photovoltaikanlagen
- Servern ohne Abschaltung
- Schweißgeräten
- Blitzschutzanlagen
- Prüfung von Rauchmeldern

für Industrie- und Produktionsunternehmen, Hotels und Pensionen, Banken und Versicherungen, Baustellen und Servicefahrzeuge, Schulen und öffentliche Einrichtungen, Lager- und Logistikzentren, Büro- und Verwaltungsgebäude, Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen u.v.m.

www.feyerabend.de



Messtechnik und Software auf neuestem Stand

Für die Messtechnik verwenden wir ausschließlich kalibrierte Geräte mit allen notwendigen Zulassungen für Ihren Prüfbereich. Die passende Software für eine rechtskonforme und übersichtliche Dokumentation sind gelebter Standard in unserem Haus.

Software zu Gefährdungsbeurteilungen und zur Ermittlung von Prüffristen sind ein weiteres Merkmal von Prüfungen aus dem Hause FEYERABEND.

**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

oder

vip@orhideal-image.com

Leaders Ultimate

Entrepreneurial MAGAZINE for Modern Leadership Insights

Norbert Schümann
Das Schümannsche
Innere-Kompass-
Prinzip

*Innerer Kompass-Mentor
Norbert Schümann
ermöglicht mit geistreicher
Hands-on-Mentalität
systemische
Selbstregulierung
von Betriebsführung
im Einklang von
Mensch, Natur
und Umwelt*

**Erfolgskonzept
des Monats**

**Bewusstseins-Evolution
für Verantwortungsträger
im Mittelstand**

MENSSANATOR

**Unterwegs als Erfolgsbeschleuniger
für Wirtschaft und Privatleben**



Social Media Links
Interactive Posts

**„Statt funktionieren,
einfach führen!“**

#2 Special Edition Expert Pool 2026
Celebrating Over 25 Years of OrhIDEAL
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL
IMAGE

**Geistreiche Selbstregulierung für mehr Unternehmererfolg
und Handlungsfreiraum im Geschäfts- und Privatleben
vom universellen Systemoptimierer Norbert Schümann**

Wie Menschen in Verantwortung mit ihren Projekten
endlich wieder be**GEIST**ern und be**REICH**ern –
im Geschäfts- und Privatleben.

Das Schümannsche Innerer Kompass Prinzip[©]

Bodenständigkeit schließt Tiefgründigkeit nicht aus. Im Gegenteil, sie ist oft die Voraussetzung dafür, aber nicht die Regel. So bleiben viele Experten oberflächlich und wollen Unternehmern bloß die Welt erklären. Norbert Schümann dagegen bringt Ordnung in die eine, die **WIRKLICH** zählt: die innere. Hinter dem Offensichtlichen holt er das Subtile zum Vorschein. Für Unternehmer, die statt noch einer Methode endlich wieder einen klaren Kopf brauchen.

Vier Jahrzehnte Erfahrung mit Menschen, die Verantwortung tragen, haben den Rückbesinnungs-Aktivator gelehrt, zwischen den Zeilen zu lesen. Denn die Hürde, die jemand benennt, und das, was tatsächlich dahintersteckt, sind selten dasselbe. Wie der Ausrichtungs-Strategie beides geistreich in Einklang bringt und was danach zur Verblüffung seiner begeisterten Klienten möglich wird, erfahren Sie auf den folgenden Seiten. Ist die innere Ausrichtung geeicht, enden unternehmerische Irrfahrten! *Gute Geschäfte wünscht Orbidea Briegel, Herausgeberin*

Durchblick statt Aktionismus
mit dem GeistReich
für innere Ausrichtung:

Gefragt und europaweit im Einsatz steht Innerer-Kompass-Mentor und Unternehmer-versteher Norbert Schümann für die Entkoppelung von energieraubender Konzentration auf Symptome. In unserer lauten, hoch-technisierten Welt, die Geschwindigkeit produziert, aber selten Richtung gibt, wird seine Begleitung geschätzt, weil sie zurück zu dem Punkt innerer Ordnung führt und neu orientiert.



„Ich decke auf, was
betriebswirtschaftliche
Kennzahlen verbergen.“

www.norbert-schuemann.de

Ein ausgezeichnetes Handlungsformat für Entscheider aller Art

mit Diskretionsgarantie

Der Wegbegleiter zu

**schnelleren Entscheidungen
weniger Konflikten
klarerer Führung
weniger Energieverlust
mehr Stabilität im Alltag
zündenden Ideen
neuer Begeisterung
neuer Anziehungskraft
mehr Umsatz**

Wer Verantwortung trägt, ist oft im Zustand dauerhafter Anspannung, latenter Überforderung und Druck bis ins Private gefangen. Entscheidungen führen ins Leere, werden vertagt, Gespräche drehen sich im Kreis. Uns Unternehmern wird für die äußeren Symptome dann die vierte Recruitingmaßnahme, der dritte Unternehmensberater, die fünfte Social Media Agentur oder x-te Team-Training empfohlen, um dann wieder festzustellen, dass die täglich empfundene Komplexität wohl doch ihre Ursache irgendwo ganz anders hat. Genau hier setzt Norbert Schümann an.

Dabei wusste ein Entscheidungsträger einmal ganz genau, wofür er steht und wohin er will. Auch ein Kompass verliert seine Richtung nicht, er wird abgelenkt. In der Navigation spricht man wissenschaftlich von Deviation, einer Überlagerung durch Störfelder, die stärker wirken als das eigentliche Magnetfeld.

Übertragen auf den Menschen sind es genau solche Einflüsse, die die innere Orientierung verschieben. Erwartungen von außen, gesellschaftlicher Druck oder permanente Reize wirken wie unsichtbare Magnete. Und wie beim Kompass

bereits kleinste Metallteile in der Nähe die Nadel ablenken, bringen viele Menschen ihre eigene Geschichte mit, Erfahrungen, Prägungen und ungelöste Spannungen, die ebenfalls die Ausrichtung unbemerkt verschieben. Es ist ein fein wirkendes Zusammenspiel aus äußeren Einflüssen und innerer Dynamik, das sich oft erst in seinen Auswirkungen zeigt.

Und wenn zu viele dieser Einflüsse gleichzeitig wirken, beginnt die innere Nadel zu „rotieren“. Entscheidungen werden unklar, Handeln widersprüchlich, Gespräche verlieren ihre Richtung. Nicht, weil die Orientierung fehlt, sondern weil sie überlagert ist. Die einen reagieren mit Aktivismus, andere ziehen sich ins Grübeln zurück. Doch selbst der beste Kompass wurde in der klassischen Navigation nie isoliert betrachtet. Seefahrer nutzten den Blick zum Himmel, um ihre Ausrichtung zu überprüfen. Der Große Wagen diente dabei als Orientierungshilfe, um den Polarstern zu finden. Es ist jener feste Punkt, an dem sich die Richtung zuverlässig bestimmen lässt. Wer seinen Fixpunkt durch Überlagerung verliert, hat auch seine Handlungsfähigkeit verloren.

Für Norbert Schümann ist dieses Bild kein dekoratives Symbol, sondern Ausdruck eines grundlegenden Verständnisses. Orientierung entsteht nicht durch Interpretation, sondern durch Ausrichtung. Genau hier verbindet sich seine Arbeit, seine einzigartige Vorgehensweise mit seiner hohen Kunst der Menschenerkennung, der sozialen und emotionalen Intelligenz, ganz ohne Hokus-Pokus. Während der innere Kompass die Richtung vorgibt, braucht es zunächst einen Referenzpunkt, um diese Ausrichtung wieder verlässlich herzustellen. Und weil das im ersten Moment sehr abstrakt erscheint, fällt es in der eigenen Betriebsblindheit meistens unendlich schwer, diesen Referenzpunkt- oder Zustand alleine zu erlangen.

Mit dem Schümannschen Innerer-Kompass-Prinzip hat Norbert Schümann eine eigenständige

Arbeitsweise entwickelt, die dort ansetzt, wo Wahrnehmung, Entscheidung und Verhalten entstehen. Er arbeitet nicht an Symptomen, vielmehr an der Wiedererkennung der inneren Ausrichtung. Störendes verliert an Einfluss, Spannungen lösen sich, und der innere Kompass gewinnt seine ursprüngliche Zuverlässigkeit zurück. Was daraus entsteht, ist keine erlernte Technik, sondern eine Form der Selbstregulierung, die wieder verfügbar wird. Entscheidungen werden klarer. Gespräche ruhiger. Führung stabiler. Handlungsfähigkeit kehrt nicht durch Anstrengung oder durch stereotype Anleitungen zurück, sondern durch Ausrichtung gemäß der ganz persönlichen Veranlagung. Diese geistreiche Klarheit im besten Sinne des Wortes – also intellektuell präzise, differenziert und zugleich praktisch wirksam – macht seine Arbeit anschlussfähig für Unternehmer, Führungskräfte und Entscheider. Denn hier geht es nicht um Weltanschauungen, sondern um Wirkung, vor allem um die innere. Und hier hat tatsächlich jeder Mensch seinen blinden Fleck. Diese innere Ordnung stellt Norbert Schümann durch sein interdisziplinäres Repertoire wieder her, um seinen Beratungssuchenden zu befähigen, auch unter Druck klar zu bleiben und Verantwortung aus einer stabilen inneren Orientierung heraus zu tragen.

Aus über vier Jahrzehnten Erfahrung im Umgang mit Menschen, aus eigener unternehmerischer Praxis und aus der konsequenten Auseinandersetzung mit den Ursachen menschlichen Handelns entstand so ein Ansatz, der sich bewusst von oberflächlichen Lösungen abgrenzt. Keine schnellen Versprechen, keine inszenierte Dramatisierung, sondern eine ruhige, verlässliche Arbeit an dem, was den Unterschied macht. So wird aus innerer Ausrichtung äußere Wirkung. Und aus Orientierung unternehmerische Stärke. Für alle, die nicht länger an Symptomen arbeiten wollen, sondern verstehen wollen, was sie wirklich beeinflusst.

Unternehmer, die mit Norbert Schümann arbeiten, erleben genau das. Was zuvor blockiert war, wird wieder zugänglich. Was sich im Kreis gedreht hat, findet Richtung. Und im Umfeld entsteht eine Klarheit, die nicht erklärt werden muss, sondern spürbar ist.

Vom Großen Wagen in die mutige Richtung, wieder Großes zu wagen! Das macht das Schümannsche Innerer-Kompass-Prinzip so erfolgreich.



Norbert Schümann hilft!
Auch für Entscheider auf dem OrhIDEAL
Unternehmerpodium ein Top-Ansprechpartner
integriert in die Projekte CHEFSACHE,
IDEAL workplace und aktuell in „MOST
WANTED EXPERTS 2026 Edition“ in
Kooperation mit Mittelstandsliebe.tv



DAS SCHÜMANNSCHE
INNERER-KOMPASS-PRINZIP



Bewusstseins-Evolution für Verantwortungsträger

Herr Schümann, auf unserem Unternehmer-Podium schätzen wir Sie als Rückbesinnungs-Aktivator für Entscheider, die wachsende Komplexität zu beherrschen versuchen. Sie sind bekannt dafür, dass Sie Komplexität reduzieren, allerdings nicht im Außen, sondern im Menschen selbst. Ist das Ihr eigentlicher Ansatz?

Richtig. Ich arbeite nicht am System. Ich arbeite an dem, der das System steuert. Denn wenn die innere Ordnung fehlt, entsteht im Außen zwangsläufig Komplexität. Und dann wird versucht, diese Komplexität mit noch mehr Maßnahmen zu lösen, was das eigentliche Problem weiter verstärkt.

Sie arbeiten also nicht an Symptomen. Was übersehen Unternehmer Ihrer Erfahrung nach denn am häufigsten?

Ein Arzt, der die Temperatur senkt, hat das Symptom behandelt, nicht die Ursache. Und genau so arbeiten viele Unternehmer mit ihren Problemen.

Visionäres „Hybrid-Angebot“: Norbert Schümann

Und was erzeugt sie? Beziehungsweise was sind die eigentlichen Engpässe, die Sie bei Unternehmern am häufigsten vorfinden?

Eine verschobene innere Ausrichtung. In der Navigation nennt man das Deviation; die Überlagerung eines Kompasses durch Störfelder, die stärker wirken als das eigentliche Magnetfeld. Beim Menschen wirkt dasselbe Prinzip. Erwartungen von außen, dauerhafter Druck, die eigene Geschichte, Prägungen, ungelöste Spannungen. Wirken zu viele dieser Einflüsse gleichzeitig, beginnt die Nadel zu rotieren. Das hat zunächst betriebswirtschaftliche Folgen und bei anhaltender Belastung oft auch gesundheitliche Konsequenzen.

Wie machen Sie das für einen Unternehmer, der in Zahlen, Quartalen und Prozessen denkt, greifbar? Es ruft wohl keiner bei Ihnen an mit der Aussage „Ich habe die innere Ausrichtung verloren“. (Er lächelt.)

In der Tat, Frau Briegel, so läuft es nicht immer. Die Hinweise darauf sind meist vielschichtig und die Muster wiederholen sich. Es handelt sich ja durchaus um erfolgreiche oder ambitionierte Persönlichkeiten. Der eine kämpft seit Monaten mit Fluktuation, obwohl die Gehälter stimmen und die Auftragslage gut ist. Die andere merkt, dass Entscheidungen, die sie früher in fünf Minuten getroffen hätte, jetzt tagelang auf dem Tisch liegen. Ärger mit Kunden, familiäre Spannungen, finanzielle Sorgen, Innovationsstau, persönlicher Frust bis hin zu gesundheitlichen Themen. Manche Fälle sind besonders subtil. Wenn das Unternehmen sehr gut läuft, was soll da nicht stimmen? Aber wenn ich frage: Kennen Sie das Gefühl, morgens an den Schreibtisch zu kommen und schon angespannt zu sein, bevor der erste Anruf eingeht? Dann nicken solche sofort. Dann frage ich: Wie lange kennen Sie dieses Gefühl schon? Und da kommt meistens eine lange Pause. Weil sie merken, dass sie aufgehört haben zu zählen. Das ist der Moment,

Gesunder Menschenverstand in Entscheidungen und Führungsfragen

Ob technischer Betrieb, Dienstleistung oder gewachsene Mittelstandsstruktur – die äußeren Unterschiede sind groß, die inneren Engpässe oft dieselben. Wenn sich Themen überlagern und der Handlungsspielraum gefühlt enger wird, greifen klassische Lösungsansätze zu kurz. Norbert Schümann arbeitet deshalb im inneren System des Unternehmers. Er macht sichtbar, was sich hinter operativen Problemen verbirgt, ordnet das, was aus dem Gleichgewicht geraten ist, und schafft die Voraussetzung dafür, dass Entscheidungen wieder aus Klarheit entstehen. Diese Regeneration des Unternehmers ermöglicht Innovation im Unternehmen.

Unternehmerpaar Norbert und Marion Schümann sind die Gastgeber auf dem Hof



Coaching per Videocall oder...



vor Ort bei Norbert Schümann



in dem der abstrakte Begriff ‚verschobene innere Ausrichtung‘ greifbar wird. Dann sind wir mitten im Thema. Das sind die Momente, in denen ich angerufen werde.

Sie sprechen vom Schümannschen Innerer Kompass-Prinzip und werden für diese eigenständige Arbeitsweise aktuell in der OrhIDEAL Galerie „Most Wanted Experts“ als wirkungsvoller Begleiter hochgehalten. Was unterscheidet das von klassischem Coaching?

Klassisches Coaching arbeitet meistens an Verhaltensweisen, Zielen, Kommunikation. Das ist wertvoll. Ich gehe jedoch einen Schritt tiefer. Ich schaue mit meinem breit gefächerten Kompetenzmix, wo Wahrnehmung, Entscheidung und Verhalten überhaupt erst entstehen und was dort überlagert. Alte Glaubenssätze, die man längst für überwunden hält, aber die immer noch die Reaktionen steuern. Muster, die in bestimmten Konstellationen auftauchen, fast wie ein Reflex. Ich spüre das sehr schnell. Und dann bringe ich die Zusammenhänge in die Sichtbarkeit, als Erkenntnis, die dem Klienten selbst gehört. Was daraus folgt, ist eine wiedergewonnene Selbstregulierung. Wenn diese Klarheit entsteht, passiert etwas sehr Interessantes. Die meisten Probleme lösen sich mit der Zeit, weil sie ihre Grundlage verlieren.

Das klingt nach einem langen Prozess. Wie schnell entsteht Wirkung?

Schneller, als die meisten erwarten. Mein Ziel ist, dass jemand schon nach der ersten Sitzung etwas mitnimmt, das er sofort anwenden kann. Nicht als Hausaufgabe, sondern als echte Wahrnehmungsverschiebung. Wenn jemand plötzlich sieht, warum eine bestimmte Situation immer wieder auf dieselbe Art

klemmt, und das nicht mehr auf den Markt oder die Mitarbeiter schiebt, sondern auf seinen eigenen Ausgangspunkt, dann hat sich etwas grundlegend verändert. Oft ordnen sich Dinge, ohne dass sie permanent eingreifen müssen. Es ist die Rückkehr zur eigenen Funktionsfähigkeit, oft auch die Rückverbindung zur eigenen ursprünglichen Vision, keine „Magie“. Es wirkt einfach. Der Rest entwickelt sich von dort aus durch die Eigenverantwortung meiner Klienten. Danach arbeite ich meist mit dem Team weiter.

Bei Fachkräftemangel noch mehr Urlaubstage anzubieten, bei Teamunstimmigkeiten noch mehr Mitarbeitergespräche halten usw. Ist dieses Nachjustieren nicht die Regel? Reicht nicht einfach gutes, bodenständiges Management? An der inneren Ausrichtung zu arbeiten, klingt da zunächst sehr soft.

Bodenständiges Management setzt ja innere Klarheit voraus. Ich bin Kenner von Strategie, Struktur und Zahlen. Trotzdem erlebe ich, dass Verantwortungsträger, die nicht wissen, was ihre eigenen Reaktionen antreibt, dieselben Fehler in unterschiedlichen Verkleidungen immer wieder machen. Wenn die innere Ausrichtung überlagert ist, können Sie die beste Struktur außen drübersetzen und sie wird trotzdem nicht halten.

Das kann ich aus der Praxis bestätigen. Bei Fluktuation werden z. B. in der Personalberatung stereotype Maßnahmenkataloge durchgearbeitet. Da haben mir schon Unternehmer ihr Leid beklagt, die alles richtig gemacht haben und oft ähnliche Lösungsvorschläge für teures Geld in Anspruch genommen haben – die richtige Strategie, richtigen Leute, richtige Prozesse – und trotzdem nicht vorankamen.



Ein Technokrat und ein Menschenfreund
Norbert Schümann „dolmetscht“ Situationen in folgenden „Sprachen“ – menschlich, technisch, betriebswirtschaftlich, unternehmerisch, feingeistig

Das Schümannsche Innerer Kompass Prinzip

„Mehr Einsatz löst kein Problem, wenn die Richtung nicht stimmt.“

MENSSANATOR

www.norbert-schuemann.de

**Vertrauenspartner auf Augenhöhe
für den Wettbewerbsvorsprung**

Mit erfahrener Hand und viel Gespür weckt Norbert Schümann im Unternehmen alle Lebensgeister, vom Teamspirit bis zum Innovationsgeist. Der menschnahe Stabilisator arbeitet an der Stellschraube, wo unternehmerische Wirksamkeit entsteht, in den Menschen selbst. Während viele Ansätze an Strukturen, Prozessen und Maßnahmen ansetzen, richtet er den Blick auf die innere Steuerungsebene der Führung und deckt den Kern der Unstimmigkeiten auf.

Seine besondere Stärke liegt darin, auch in komplexen Situationen jene Zusammenhänge sichtbar zu machen, die sich einer rein analytischen Betrachtung entziehen. Durch seinen Pragmatismus und Tiefgang entsteht Klarheit, die sich unmittelbar erschließt. Entscheidungen gewinnen an Präzision, Führung an Ruhe, Zusammenarbeit an Qualität. Bei seinem Handlungsprinzip bedeutet „Hands-on“ garantiert keine BWL-Floskel!

„Kein betriebswirtschaftlicher
Rahmen kann tragen, wenn die
innere Ausrichtung fehlt.“

Satte Erfahrung mit bildhaften Beispielen



Verstehe ich. Weil der Zustand, aus dem heraus all das gesteuert wurde, nicht passte. Das ist wie navigieren mit einem Kompass, den Sie neu lackiert, aber nicht neu kalibriert haben. Er sieht gut aus. Er zeigt dennoch in die falsche Richtung. Das ist meine Erfahrung aus vier Jahrzehnten Arbeit mit Menschen, die Verantwortung tragen. Bei mir landen Unternehmer und Betriebsinhaber, die ihre Innenschau bei sich oder für ihr Team wagen.

Und wer das als zu weich empfindet, darf gerne mit dem dritten Unternehmensberater oder zehnten Recruitingprofi weitermachen? *(Ich zwinkere ihm zu.)*

Norbert Schümann: *(Er lächelt und nickt.)* Oder das Schümannsche Prinzip testen...

...und Ihr großes Erfahrungsrepertoire persönlich erleben. Es wird in der Tat viel Geld verbrannt für Maßnahmen an der falschen Stelle. Was hat Sie über die Jahre an der Arbeit mit Persönlichkeiten am meisten überrascht?

Dass die Einsamkeit auf Entscheidungsebene unterschätzt wird. Viele Unternehmer haben niemanden, mit dem sie wirklich offen sprechen können. Nicht mit Mitarbeitern, weil zu viel Abhängigkeit. Nicht mit der Familie, weil zu viel Sorge. Nicht mit Freunden, weil zu wenig Verständnis für die spezifischen Fragen. Das bedeutet, alles bleibt im eigenen Kopf. Und das kann auf lange Sicht der Gesundheit schaden. Ich bin nicht der Freund, der nickt. Ich bin der geistreiche Begleiter, der fragt und zwischen den Zeilen liest und hört. Und es ist oft das, was am meisten fehlt.

Wenn jemand an diesem Punkt angekommen ist, wie arbeiten Sie konkret mit ihm? Sie setzen je nach Bedarf bei der Entscheiderpersönlichkeit, im Team, im familiären Umfeld oder auch auf gesundheitlicher Ebene an?

So ist es. Immer geht es um Aktivierung der Selbstregulation oder nicht zuletzt auch der Stabilisierungskräfte. Ein krankendes, betriebliches System kann persönlich, körperlich stark belasten und wie gesagt krank machen. Es ist immer ein Kollateralschaden. Darum kümmere ich mich mit viel Hingabe um die „Gesundung“ der Umstände. Gesunder Menschenverstand, gesundes Wirtschaften, gesunde Lebensführung, alles greift ineinander.

Was ich sehr nützlich finde ist, wie flexibel Sie auf die Lebens- und Geschäftssituation Ihrer Klientel eingehen können. Manche gönnen sich eine kurze Auszeit direkt bei Ihnen auf dem Schümann Hof, andere betreuen Sie online mit Fern-Ausrichtung und wer es intensiver benötigt, bucht Sie bei sich vor Ort und lässt Sie anreisen. Richtig?

Klienten über längere Zeiträume zu begleiten, auch international, an Orten, die ihnen selbst Raum geben, erfüllt mich besonders. Denn echte Tiefe braucht Zeit. Es ist nicht unüblich, dass ich vor Ort bestellt werde, um das Gesamtfeld zu erfassen. Das ist eine sinnvolle Investition in sich selbst, in den Betrieb und die Familie, denn bei den meisten steht viel auf dem Spiel.

Ihr Leitmotiv lautet „Ich habe Vertrauen, alles fügt sich“. Wie klingt das für jemanden, dessen Unternehmen gerade brennt?

Ja, klar, das klingt erstmal wie eine sehr ruhige Aussage für eine sehr laute Situation. Aber gemeint ist das Gegenteil von Passivität. Vertrauen ist das Ergebnis innerer Klarheit. Wer weiß, wofür er steht, wer sich selbst kennt und wessen Kompass richtig anzeigt, der kann auch im Sturm navigieren. Zwar mit Anstrengung, aber ohne Panik. Das ist der Unterschied. Und der macht, am Ende, alles aus. Panik erzeugt die größten Verluste!

Hands on Mentalität für pragmatische Ergebnisse

Herr Schümann, eine letzte Frage zu dem Bild in Ihrem Logo, das Sie überall verwenden. Der Große Wagen zeigt den Weg zum Polarstern. Mit Astrologie hat das ja nichts zu tun. Erklären Sie unseren Lesern, wie passt das zum bodenständigen Kaufmann in Ihnen?

(lacht) Frau Briegel, jetzt laufen Sie Gefahr, mich philosophisch zu erleben. Jede Handlung hat eine Wirkung. Ein Fenstergriff kann zum Beispiel einfach als Fenstergriff betrachtet werden oder als das Ergebnis der Arbeit von tausenden Menschen, die ihn möglich gemacht haben. Wird uns das bewusst, verändert sich der Blick auf Zusammenhänge, auf Wert, auf Verantwortung. Und genau darum geht es bei meiner Arbeit. Wer diese Verbindung, den Blick auf das Ganze verliert, verliert Orientierung und damit auch Vertrauen in die eigenen Entscheidungen. Deshalb braucht jeder bodenständige Kaufmann einen festen Punkt, der sich nicht mitbewegt. Die Seefahrer haben nie den Großen Wagen angesteuert. Aber sie haben ihn benutzt, um den Polarstern zu finden, den Punkt, von dem aus sich die Richtung verlässlich bestimmen lässt. Das ist es, was ich meinen Klienten ermöglichen will, ihren eigenen Polarstern, Fixpunkt wiederzufinden. Nicht meinen. Ihren. Wenn das gelingt, brauchen sie mich nicht mehr. Das ist, offen gesagt, mein liebstes Ergebnis. Dann freue ich mich natürlich immer über eine herzliche Weiterempfehlung. War ich jetzt zu philosophisch?

Herr Schümann, im Gegenteil, Sie haben das sehr einprägsam veranschaulicht. Wer Ihnen zuhört, beginnt unweigerlich, das Bild des eigenen Großen Wagens neu zu denken. Ach, diese Doppelsinnigkeit ge-

fällt mir. Die kommt in Ihre Laudatio, Herr Schümann. Ihr Prinzip gibt Unternehmern genau das zurück, was im Alltag oft verloren geht. Mut, innerlich aufzuräumen und wieder Großes zu wagen. Danke für dieses geistreiche, unaufgeregt starke Gespräch.

Liebe Frau Briegel, ganz meinerseits. Schön, dass mein Schümannsches Prinzip auch Ihren Ideenreichtum beflügelt. Ich freue mich auf weiteres gutes Zusammenwirken für den Mittelstand.

Norbert Schümann hilft!
Lindenweg 22 A
34439 Willebadessen - Ikenhausen
+49 171 993 59 31
info@norbert-schuemann.de



Begeisterung macht Umsatz!
Wertschätzung und Aufrichtigkeit
als geschäftliche Basis in einem
hochtechnologischen Zeitalter

Bei Kunden, in den Medien und bei Unternehmensveranstaltungen überzeugt Norbert Schümann durch seine Ideen zu Betriebs- und Lebensführung der Zukunft und sein Netzwerk SINNOVATIVE ARBEITGEBER – mit Klarheit zum Erfolg.

Seine Arbeit richtet sich an solche, die die Veränderung sein wollen, die sie sich wünschen. „Bequemlichkeit wird nicht belohnt, aber wer ins kalte Wasser springt, taucht ein in ein Meer voller Möglichkeiten!“



„Ich arbeite nicht am System. Ich arbeite an dem, der das System steuert.“

Bringt ambitionierte Persönlichkeiten in Einklang für gesunde Lebens- und Geschäftsverhältnisse:

Norbert Schümann



überzeugt als Interviewpartner



und auf unserem Podium



**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

**oder
vip@orhideal-image.com**

Expertenpool aus über 30 Jahre Orhideal
Mittelstands-Crossmarketing Europa
www.orhideal-image.com

2026



ORHIDEAL OUR MOST WANTED
EXPERTS

Interviewpartner & Leading Voices für die Medien

Strategen, Vordenker, Praktiker & Entscheider
mit starken Marken aus dem Mittelstand.
Direkt buchbar. Unabhängig. Erfahren.

MIGOSHI® - Innovation aus der Leadership-Schmiede



Wie Sabine und Eric Oberhardt durch Gamification eine neue Bühne der Selbsterkenntnis entwickeln

Als geradezu sensationell wird die aktuelle Entwicklung aus dem Unternehmen von Sabine Oberhardt bezeichnet. Das Land Baden-Württemberg förderte MIGOSHI® als besonders wegweisende Innovation. Was auf den ersten Blick wie ein smartes Tool im Gamification-Gewand erscheint, entpuppt sich als revolutionärer Blick in die innere Landkarte der Spitzen-Führungskraft von morgen. Denn wer führen will, muss sich selbst führen können. Und wer sich selbst führen will, braucht Resonanz, Reflexion, Relevanz. Genau hier setzt MIGOSHI® an – entwickelt von Sabine Oberhardt und ihrem Sohn Eric Oberhardt als Antwort auf die drängendste Führungsfrage unserer Zeit: „Wie ticke ich wirklich bzw. wie blockiere ich mich unterbewusst selbst?“

Mit MIGOSHI® wird Selbsterkenntnis erlebbar. Nicht als starres Typenmodell, sondern als dynamische Ergänzung und progressive Persönlichkeitsanalyse, die den Menschen durch authentische Spontaneität erfasst. Es geht um psychologische Grundbedürfnisse, emotionale Selbststeuerung und das, was Menschen wirklich antreibt – und bremst. Die Methode? Fundierte Psychologie trifft spielerisches Setting. Das Ergebnis? Augenöffnend. Führung wird hier nicht auf KPI-Korsett und Optimierungstrip reduziert, sondern ganzheitlich verstanden, als innere Aufstellung mit unternehmerischer Wirkungskraft. MIGOSHI® gibt den Ton an, wenn es darum geht, neue Führungsqualität zu ermöglichen. Mit Klarheit, Leichtigkeit und Respekt vor der Einzigartigkeit jedes Einzelnen. Wie ein „Flugsimulator“ auf der Leadership-Entwicklungsreise!

„Selbsterkenntnis ist keine Option mehr, sondern das MUSS für mehr Führungserfolg.“

www.migoshi.com

Thomas Schädler

bekannt als OrthoTOM, Facharzt für Orthopädie und Unfallchirurgie, verbindet in seinem Orthopädiezentrum am Venet Haus eine seltene Kombination aus manualmedizinischer Sensibilität, physiotherapeutischem Ursprung und modernster Hightech-Diagnostik. Geschätzt als „Faszien-Flüsterer“ und Symptomdetektor erkennt er Zusammenhänge, die oft jahrelang übersehen werden. Er diagnostiziert nicht nur Befunde, sondern „liest“ Gewebe, Fehlspannungen und Funktionsketten mit beeindruckender Präzision. Seine interdisziplinäre Herangehensweise, untermauert durch Verfahren wie Elastographie, Stoßwellentherapie, sensomotorische Ganganalyse und hochauflösendes Ultraschall, macht ihn zu einer gefragten Adresse für komplexe Fälle, für Privatpatienten ebenso wie für sportlich aktive Menschen, die schnelle und nachhaltige Lösungen suchen.

Warum Thomas Schädler ein herausragender Interviewpartner ist?

Er bringt komplexe orthopädische Themen verständlich und medienwirksam auf den Punkt. Impulsgeber, der medizinisches Fachwissen nahbar vermittelt – ideal für TV, Radio, Magazine oder Podcasts. Durch seine doppelte Expertise in konservativer und operativer Orthopädie liefert er differenzierte Einschätzungen mit hoher journalistischer Relevanz.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Faszien, Fehlhaltungen & unterschätzte Ursachen
2. Fehldiagnosen & Schmerz-Odysseen
3. Minimalinvasive Eingriffe:
So viel wie nötig, so wenig wie möglich
4. Moderne Diagnostik vs. Bauchgefühl
5. Gesundheitssystem: Kassenpatient vs. Selbstzahler

Interviewanfragen an
info@opz-neu-ulm.de

www.orthopaediezentrum-neu-ulm.de

Sascha Matussek

bekommt Standing Ovations als Mister TAXellence und überzeugt mit seinen Kompetenzen aus strategischer Steuergestaltung, unternehmerischer Beratung und medienwirksamer Wissensvermittlung. Der „GewINNOVATOR“ denkt Steuerberatung nicht als Verwaltungsakt, sondern als Gestaltungsapparat für Unternehmerfreiheit. Mit seiner Wirtschaftsboutique Matussek & partners setzt er auf ganzheitliche Mandantengespräche, digitale Echtzeit-Auswertungen und proaktive Risikoidentifikation – ergänzt durch interdisziplinäre Kooperationen und kontinuierliche Fortbildung auf Top-Niveau. Er liefert nicht nur Zahlen, sondern Entscheidungsgrundlagen, die Wachstum planbar machen und böse Überraschungen vermeiden. Als Echtzeit-Aufklärer verbindet er Gesetzestext und Lebensrealität, Judikative und Alltag. Steuerpflichten werden bei ihm nicht als bürokratisches Übel verwaltet, sondern als strategische Möglichkeit genutzt. Unternehmer gewinnen Klarheit, Planungssicherheit und das gute Gefühl, ihrer finanziellen Situation jederzeit gewachsen zu sein. So entsteht aus Steuerberatung ein Sparring auf Augenhöhe – analytisch präzise und menschlich präsent.

Warum Sascha Matussek ein herausragender Interviewpartner ist?

Er übersetzt unübersichtliche Steuerthemen in verständliche Bilder und sorgt für Aha-Momente statt Paragrafenflut. Ob auf Fachpodien, in TV-Formaten oder als Kolumnist – sein bildhafter Stil verbindet fundiertes Fachwissen mit unternehmerischer Praxis. Er spricht Klartext über Steuerverwaltung versus echte Beratung und plädiert für ein neues Rollenverständnis der Branche. Seine Positionen sind differenziert, zukunftsorientiert und medienwirksam.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Steuerberatung neu gedacht: Vom Verwalter zum Gestalter
2. Echtzeit-Zahlen statt Jahresüberraschung
3. Unternehmerfreiheit durch kluge Steuerplanung
4. Digitalisierung in Kanzleien: Chance oder Pflicht?
5. Warum Steuerberatung Kommunikationskompetenz braucht

Interviewanfragen an
+49 711 20908080
+49 172 7171789

www.matussek-partners.de

Erfüllende Lebensgestaltung für Erfolgsfrauen

Entdecke die **DIANA** in Dir

OUR MOST WANTED
EXPERTS
Interviewpartner & Leading Voices für die Medien

Wer die modernen Rollenbilder erfolgreicher Frauen betrachtet, sieht oft zwei Welten. Nach außen verkörpern sie Stärke, Präsenz und Leistungsfähigkeit, doch innen bleibt jedoch ein leises Gefühl, dass noch mehr möglich wäre. Mehr Freiheit. Mehr Selbstbestimmung. Mehr echtes Strahlen. Genau an dieser Schnittstelle wirkt Diana Weber.

Die charismatische Visionärin, Werbegesicht und Transformationsbegleiterin steht für ein Lebenskonzept, das viele Frauen nur intuitiv spüren, denn der äußere Erfolg ist nur das Echo einer inneren Freiheit. Und diese Freiheit lässt sich entdecken, wenn man bereit ist, alte Programme hinter sich zu lassen. Diana Weber ist eine jener seltenen Persönlichkeiten, die Bühnenpräsenz und Tiefgang miteinander verbinden. Als Model und inspirierendes Vorbild für „Lebe Deine beste Version“ verkörpert sie selbst, wovon sie spricht. Doch hinter der sichtbaren Ausstrahlung steht ein feines Gespür für die inneren Prozesse, die Frauen wirklich bewegen. Mit ihrem einzigartigen Diana-Hypno-Coaching öffnet sie einen Zugang zu jenen Ebenen des Denkens und Fühlens, die im Alltag oder herkömmlichen Coachings meist verborgen bleiben. Die elegante Möglichmacherin arbeitet dabei nicht mit erhobenem Zeigefinger und auch nicht mit den üblichen Rezepten der Selbstoptimierung. Ihr Ansatz ist ein anderer. Tiefer. Menschlicher. Sie

hilft alte Glaubenssätze, Gewohnheiten und unbewusste Muster zu überwinden und klärt persönliche Blockaden, die Entwicklung und Lebensfreude begrenzen. Wer mit Diana Weber arbeitet, entdeckt überraschend ein neues inneres Verständnis. Und plötzlich wird sichtbar, was vorher verborgen war. Die eigene Kraft. Die eigene Klarheit. Die eigene Souveränität. So wird aus einer erfolgreichen Frau eine bewusste Gestalterin ihres Lebens und genau darin liegt die eigentliche Magie von Diana Weber, die Frauen daran erinnert, dass ihre größte Stärke nicht darin liegt, Erwartungen zu erfüllen, sondern ihre eigene Realität mutig zu gestalten.

Nomen est omen! Diana war in der römischen Mythologie die Göttin der Jagd und der weiblichen Unabhängigkeit. Ihr griechisches Gegenstück ist Artemis. Sie wurde meist mit Bogen, Pfeilen und einem Hirsch dargestellt, alles Symbole für Zielklarheit, Wachheit und Verbindung zur Natur. Sie galt als freie, souveräne Frauengestalt, die sich keiner fremden Macht unterordnete und verkörperte eine Form von instinktiver Weisheit.

Oder anders gesagt: Manche Coaches geben Ratschläge. Diana Weber dagegen erinnert Frauen daran, wer sie wirklich sein können. Back to yourself! Der Seelenflug zur persönlichen Berufung, der Erfolgs-DNA, die innen schlummert.

Entdecke die Diana in Dir!

Warum Diana Weber eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Diana Weber spricht über ein Thema, das viele erfolgreiche Frauen kennen: den inneren Konflikt zwischen äußerem Erfolg und dem Wunsch nach echter Selbstbestimmung. Mit ihrer Mischung aus Bühnenpräsenz, persönlicher Erfahrung und tiefem Verständnis für innere Veränderungsprozesse gelingt es ihr, komplexe Themen verständlich und inspirierend zu vermitteln.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Warum viele erfolgreiche Frauen trotz Erfolg nach innerer Freiheit suchen
2. Wie unbewusste Programme Entscheidungen, Gewohnheiten und Lebenswege prägen
3. Fachwissen zur Hypnose und psychologischen Begleitung

Interviewanfragen an

+49 152 2190 4800

Kontakt@Praxis-Seelenflug.de



www.praxis-seelenflug.de

Dr. Johannes Pfaffenhuemer

bei Investoren gefragt als „Mr. Water of Life“, beschäftigt sich mit einer Ressource, die selbstverständlich wirkt und doch über die Zukunft ganzer Gesellschaften entscheidet: Trinkwasser. Sein Ansatz beruht auf nachhaltigem Ressourcenmanagement, innovativer Wasserlogistik und globalen **WASH**-Projekten für **W**asser, **S**anitärversorgung und **H**ygiene. Er denkt Wasser nicht nur ökologisch, sondern auch wirtschaftlich. Kurz gesagt: Wasser als Zukunftsmarkt. Mit internationaler Projektentwicklung, Investorenmodellen und strategischer Infrastrukturarbeit erschließt er neue Wege der Wasserversorgung, von der Quelle über moderne, schonende Abfüllsysteme bis zur CO₂-reduzierten Logistik. Gleichzeitig engagiert er sich international für Projekte, die sauberes Trinkwasser zugänglich machen. Als Systemvisionär betrachtet er Wasser als Verbindung von Gesundheit, Ökologie/Umwelt und Ökonomie/Wirtschaft. Das Ergebnis sind Lösungen, die ökologische Verantwortung mit ökonomischer Tragfähigkeit verbinden und damit langfristige Sicherheit für eine der wichtigsten Ressourcen unseres Planeten schaffen.

Warum Dr. Johannes Pfaffenhuemer ein herausragender Interviewpartner ist?

In Gesprächen erläutert er, warum Trinkwasser zunehmend zum globalen Wirtschaftsfaktor wird und welche Rolle nachhaltige Infrastruktur dabei spielt. Dabei greift er auf 40-jährige Erfahrungen aus internationalen WASH-Projekten, Investorenmodellen und praktischer Projektentwicklung zurück. Interviews mit ihm liefern daher nicht nur Hintergrundwissen, sondern auch konkrete Einblicke in einen Zukunftsmarkt, der weltweit an Bedeutung gewinnt.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Trinkwasser: globaler Zukunftsmarkt & „Wasser ist ein Menschenrecht“
2. WASH-Projekte: Wasser, Hygiene & Infrastruktur nachhaltig gestalten
3. Wie Wasserressourcen wirtschaftlich und ökologisch geschützt werden können – AGENDA 2030 - Sustainable Development Goals SDG6 (sauberes Trinkwasser), SDG14 (saubere Ozeane)
4. Neue Geschäftsmodelle rund um Quellen, Logistik und Versorgung - von der Quelle bis zur Haustüre

www.wateroflife.at

Investoren- und Interviewanfragen an
office@wateroflife.at
+43 664 4449337

Carmen Drebinger

gefragt als Top-Expertin für eine Kleidergröße weniger, arbeitet an einem Thema, das viele Unternehmerinnen kennen. Der Körper funktioniert, doch er fühlt sich nicht mehr wie der eigene an. Ihre einzigartige Kombination aus Aqua-Shaping, gezielter Problemzonenarbeit und einem klar strukturierten Reset-Konzept ist medienwirksam und fesselt ein breites Publikum. In ihr einzigartiges Konzept greifen drei Elemente ineinander: spezielle Körperübungen für spezielle Körperübungen für kritische Zonen, die gezielte Arbeit mit Wasseranwendungen, die Esskultur und Ernährung nach Dr. F.X. Mayr, Peace Food, sowie ein kompaktes Zwei-Tage-Programm, das Körpergefühl und Silhouette sichtbar verändert. Zwei Tage genügen. Klientinnen erleben häufig eine Reduktion von drei bis sechs Zentimetern Umfang als messbares Ergebnis und als spürbare Entlastung im Alltag. Carmen Drebinger arbeitet dabei nicht mit Diätplänen, sondern mit einem Ansatz, der Körperstruktur, Energie, Ernährung und Selbstwahrnehmung neu ausrichtet. Als Körper-Silhouette-Navigatorin begleitet sie in 1:1 Sessions vor allem Unternehmerinnen, die wieder schlanker und mehr Bewegungsfreiheit im eigenen Körper gewinnen möchten und damit auch Klarheit, Fokus und neue Energie im Business generieren können.

Warum Carmen Drebinger online or offline buchen?

Carmen Drebingers Wissen lässt sich dynamisch veranschaulichen. Energiegeladen bei der Arbeit am Pool oder in Interviews macht sie den Unterschied deutlich, warum Zentimeter oft entscheidender sind als Kilos und weshalb klassische Diäten viele Frauen frustrieren. Ihr Konzept basiert auf praktischer Erfahrung und konkreten Ergebnissen aus der Arbeit mit Unternehmerinnen. Einblicke in alternative Wege zu körperlichem Wohlbefinden sind mit Carmen Drebinger sicher.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Warum viele Diäten scheitern - und Zentimeter oft wichtiger sind als Kilos
2. Körperform statt Gewichtsverlust: Ein Perspektivwechsel im Figurtraining
3. Die Rolle von Wasser bei schneller Körperform in
4. Problemzonen gezielt verändern: Eine Kleidergröße weniger macht all das möglich mit Nachhaltigkeit!

E-Mail: Carmen@Drebinger.de

Interviewanfragen an
carmen@drebinger.de
+49 176 24651369

Markus Kohl

Markus Kohl ist bekannt für naturkonforme Arbeits- und Lebensräume und begeistert mit seinem Erfahrungsschatz aus Raumanalyse, praxisnaher Technologieanwendung und einem ausgeprägten Verständnis für die gesundheitlichen Auswirkungen moderner Arbeitsumgebungen. In einer Welt, in der Menschen zunehmend zwischen WLAN, Funknetzen und elektronischen Geräten arbeiten, richtet er den Blick eisslauf die oft übersehene Kehrseite des digitalen Fortschritts. Mit Methoden wie Störfeld-Analysen, Elektromog-Messungen und Raumklima-Optimierung entwickelt er konkrete Schutzkonzepte für Wohnungen, Büros und ganze Unternehmensstandorte. Dabei arbeitet er eng mit Fachleuten aus Medizin, Gesundheitsmanagement und Immobilienwirtschaft zusammen. Nicht nur technische Belastungen werden sichtbar gemacht, sondern auch Wege aufgezeigt, wie Räume wieder zu produktiven und vitalitätsfördernden Umgebungen werden können. Seine Lösungen reichen von Luftionen-Optimierung und Feinstaubreduktion bis zur Renaturierung von Wasser. Arbeits- und Lebensräume verwandeln sich in störfeldarme Wohlfühlzonen, in denen Menschen konzentrierter arbeiten, sich ausgeglichener fühlen und Unternehmen von geringeren Ausfällen sowie höherer Leistungsfähigkeit profitieren.

Warum Markus Kohl ein herausragender Interviewpartner ist?

Markus Kohl macht ein Thema verständlich, das meist unsichtbar bleibt: die Auswirkungen technologischer Umgebungen auf Gesundheit und Leistungsfähigkeit. Seine Arbeit verbindet Umwelttechnik mit realen Erfahrungen aus Unternehmen, Hotels, Praxen und Wohnimmobilien. Gerade diese Praxisnähe macht seine Perspektive für Medien interessant. Er zeigt, wie Elektromog, Feinstaub oder Raumklima tatsächlich auf Menschen wirken und welche einfachen Maßnahmen Abhilfe schaffen können.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Elektromog im Büro – unterschätzte Belastung moderner Arbeitsplätze
2. Raumklima als Produktivitätsfaktor in Unternehmen
3. Digitale Welt, natürliche Balance: Schutz vor unsichtbaren Belastungen
4. Warum Innenräume über Gesundheit und Leistungsfähigkeit entscheiden

Interviewanfragen an
0049 - 6201 - 21117

www.kohl-umwelttechnik.de

Winfried Schröter

Als Leading Voice für Führung, Teamkultur und Unternehmensnachfolge ist Winfried Schröter Experte für wirksame Führung und gesunde Unternehmensstrukturen. Seit über drei Jahrzehnten arbeitet er mit Unternehmern, Geschäftsführern und Führungskräften daran, Zusammenarbeit nicht oberflächlich, sondern im Kern und messbar zu optimieren. Seine zentrale These ist „Alles steht und fällt mit der inneren Haltung der Führung“. Dafür analysiert er Mindset, Rollenverständnis, Kommunikation und Führungsverhalten und erkennt präzise, wo Teams aus dem Gleichgewicht geraten. Wenn ein Team nicht funktioniert, klärt er strukturiert die Ursachen, statt Symptome:

- Liegt es an der Führung?
- An einzelnen Teammitgliedern?
- An unklaren Zuständigkeiten?
- An Kommunikationsmustern oder Befehlsketten?

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Unternehmensnachfolge. Viele Inhaber scheitern an der Suche nach einer einzelnen Nachfolgeperson. Winfried Schröter entwickelt stattdessen tragfähige Führungsteams aus drei bis vier geeigneten Mitarbeitenden. Immer praxisnah, wirtschaftlich sinnvoll und nachhaltig umsetzbar.

Warum Winfried Schröter ein herausragender Interviewpartner ist?

Er spricht Klartext über Führungsfehler, verbindet psychologische Tiefe mit unternehmerischer Realität und liefert umsetzbare Strategien statt Trendbegriffe. Vor dem Hintergrund von rund 16 Millionen altersbedingt wegfallenden Arbeitsplätzen beantwortet er zentrale Fragen unserer Zeit: Wie werden Unternehmen für Fachkräfte wirklich attraktiv? Warum reichen Gehalt und moderne Büros nicht mehr aus? Was erwarten junge Leistungsträger tatsächlich? Welche Rolle spielt Führung im Wettbewerb um Talente – und warum kann KI schlechte Führung nicht ersetzen? Seine Arbeit führt dazu, dass Mitarbeitende wieder gern arbeiten, Führungskräfte klarer handeln und Unternehmen eine Sogwirkung entwickeln, die Initiativbewerbungen auslöst.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Führungsfehler als versteckter Produktivitätskiller
2. 16 Millionen fehlende Arbeitskräfte – was Unternehmen jetzt ändern müssen
3. Nachfolge ohne Einzel-Geschäftsführer: Warum Führungsteams die Zukunft sind
4. Innere Kündigung verhindern, bevor sie teuer wird
5. Haltung schlägt Hierarchie: Neue Führung in Zeiten von Fachkräftemangel

Interviewanfragen an
email@winfried-schroeter.de

www.winfried-schroeter.de

Bettina Greither

unterwegs als Change Maestra, verbindet eine seltene Kombination aus gelebtem Mittelstandsunternehmertum, systemischer Transformationskompetenz und handwerklicher Umsetzungskraft. Seit Jahrzehnten führt sie eigene Unternehmen in Heizung & Sanitär, Bauleitung und Projektentwicklung und weiß, wie sich Verantwortung anfühlt, wenn Entscheidungen nicht nur Strategiepapiere, sondern Existenzen betreffen. Die TOP-Beraterin für das Handwerk begleitet Führungspersönlichkeiten durch Strategieworkshops, 1:1-Mentoring und Formate der New Performers Factory, in denen analytische Klarheit auf emotionale Tiefe trifft. Sie arbeitet nicht nur mit Tools, sondern liest Spannungen zwischen den Zeilen und übersetzt sie in tragfähige Strukturen. Ob Handwerk 4.0, Generationen-dialog oder KI im Mittelstand – sie bringt Struktur ins Chaos und Ruhe in Drucksituationen. Veränderung bedeutet für sie kein Umwerfen, sondern ein präzises Justieren am Fundament. So entstehen Entfaltungsräume, in denen Führung wieder wirksam wird. Klar, standfest und machbar!

Warum Bettina Greither eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Sie spricht über Transformation aus der Perspektive echter unternehmerischer Verantwortung. Ihre Erfahrung reicht von Baustelle bis Bühnenformat, von Bauprojekt bis Leadership-Retreat. Sie erklärt komplexe Change-Prozesse verständlich und widerspricht dem Mythos, dass Wandel nur mit Methodenköffern gelingt. Besonders relevant ist ihr Blick auf den Mittelstand zwischen Digitalisierung, Fachkräftemangel und Generationenwechsel, praxisnah und ohne Beraterjargon.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Handwerk 4.0: Tradition trifft KI
2. Führung unter Druck: Entscheidungen ohne perfekte Lösung
3. Generationen im Team: Konflikt oder Ressource?
4. Change ohne Beraterfloskeln
5. Unternehmerische Verantwortung in unsicheren Zeiten

www.bettinagreither.com

Interviewanfragen an
info@bettinagreither.com
+49 175 9387993

Sinem Marciello

ist gefragt bei mittelständischen Industrieunternehmen in der Vierländerregion DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz und Liechtenstein). Wenn Prozesse nicht sauber greifen, Führungskräfte unter Druck weniger Ergebnisse liefern und operative Realität auf strategische Unschärfen trifft. Wer statt strategisch zu steuern nur noch auf das Tagesgeschäft reagiert, findet seine Lösung bei der Klartext-Expertin. Die kluge Strategin schafft Klarheit mittels präziser Analyse kritischer Unternehmensabläufe, fokussierter Quick-Win-Workshops und konsequenter Projektbegleitung in der Umsetzung. Klarheit schaffen, Prioritäten setzen und schließlich handeln! Als Klartext-Expertin für industrielle Führungssysteme verbindet sie wirtschaftswissenschaftliche Expertise, interkulturelle Kompetenz und langjährige Erfahrung im internationalen B2B-Umfeld. Ihre Interventionen sind bewusst kompakt angelegt und greifen direkt im operativen Geschäft. Das Ergebnis zeigt sich in klareren Führungszielen, effizienteren Abläufen und spürbarer Entlastung im Management..

Warum Sinem Marciello eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Sinem Marciello kennt die Realität mittelständischer Industrieunternehmen. Ohne Beraterjargon beschreibt sie bildhaft für Wirtschaftsformate, warum Prozesse ins Stocken geraten, Führungskräfte überlastet sind und strategische Entscheidungen im Tagesgeschäft untergehen. Ihre Perspektive verbindet internationale Managementenerfahrung mit dem klaren Blick auf operative Unternehmensstrukturen. Dadurch entstehen Gespräche, die typische Herausforderungen produzierender KMU sichtbar machen und konkrete Ansätze für neue Handlungsfähigkeit liefern.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Was tun, wenn Prozesse in Industrie-KMU nicht mehr greifen
2. Quick-Win-Formate als Hebel für schnelle operative Verbesserungen
3. Führung im Mittelstand zwischen Tagesgeschäft und Strategie
4. Interkulturelle Perspektiven im internationalen B2B-Management

Interviewanfragen an
sinem@marciello-consulting.ch

www.marciello-consulting.ch

Heidi Weber Rüegg

Die Schweizer Leadership-Expertin arbeitet seit bald drei Jahrzehnten mit Führungskräften, Teams und Organisationen an einer Frage, die im Arbeitsalltag oft unterschätzt wird: Welche Rolle spielt Freude für Leistung, Kreativität und Zusammenarbeit? Denn viele Organisationen funktionieren, aber sie begeistern niemanden mehr. Als Energie-Booster moderner Führungskultur entwickelte sie den Ansatz „Joyful Leadership“, der Führung nicht als Kontrolle, sondern als Quelle von Inspiration, Verantwortung und Selbstorganisation begreift. In Coachings, Workshops und strategischer Projektbegleitung unterstützt sie Unternehmen dabei, den Schritt von klassischen Hierarchien hin zu lebendiger Zusammenarbeit zu vollziehen. Sie ermöglicht die klare Analyse organisationaler Dynamiken, inspirierende Vision-Workshops und langfristige Begleitung von Transformationsprojekten. Die Wirkung zeigt sich schnell durch mehr Sogwirkung in der Führung, gelebte Verbindung im Team und eine Arbeitskultur, die Energie freisetzt statt sie zu blockieren.

Warum Heidi Weber Rüegg eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Bei ihren TV-Auftritten begeistert sie das Publikum für einen Paradigmenwechsel hin zur produktiven Kraft von Freude und Sinn. In Interviews erklärt sie, warum Motivation, Kreativität und Leistungsfähigkeit eng mit emotionaler Energie verbunden sind. Ihre Erfahrungen aus bald 30 Jahren Organisationsentwicklung liefern zahlreiche Beispiele aus der Praxis. Fröhlich fesselt sie mit lebensnahen Themen aus dem Geschäftsalltag.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Joyful Leadership: Warum Freude ein unterschätzter Erfolgsfaktor ist
2. Transformation: Der Weg von der Hierarchie in die Selbstorganisation
3. Wie Führungskräfte inspirierende Visionen entwickeln
4. Konflikte im Team in konstruktive Energie verwandeln
5. Zukunft von Führung: warum sie psychologischer wird und was das für Führungskräfte bedeutet

www.joyful-leadership.ch

Interviewanfragen an
heidi.weber@impact-gmbh.ch
+41 44 301 13 37

Sabine Wurzler-Sauerland

steht als erfahrene Führungspersönlichkeit für werteorientierte Führung, operative Exzellenz und nachhaltige Gästezufriedenheit. Wo andere verwalten, gestaltet sie. Über viele Jahre hinweg verantwortete sie anspruchsvolle Hotelbetriebe im alpinen Raum und führte internationale Teams durch Hochsaison, Wandel und Druckphasen. Mit einer ruhigen Präsenz, die Situationen klärt, bevor viele Worte nötig sind. Ihr Leitsatz „Face · Solve · Rise“ ist kein dekoratives Credo, sondern Ausdruck ihrer gelebten Führungspraxis. Als Kultur- und Wertekompass verbindet er Empathie mit klarer Linie sowie interkulturelle Sensibilität mit wirtschaftlicher Verantwortung. Aus dieser Erfahrung heraus begleitet sie heute Führungspersönlichkeiten und Teams – nicht nur mit Blick auf funktionierende Abläufe, sondern auf verantwortungsvolle und tragfähige Zusammenarbeit. Dabei bringt sie auch ihr gewachsenes internationales Netzwerk ein, insbesondere mit Blick auf die Arabische Halbinsel und Ras Al Khaimah. Das Ergebnis: Teams mit Rückgrat. Gästeelebnisse mit Substanz. Führung, die auch in anspruchsvollen Situationen Orientierung gibt.

Warum Sabine Wurzler-Sauerland eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Sabine Wurzler-Sauerland spricht über Führung aus gelebter Erfahrung statt aus Theorie. Sie zeigt, wie Entscheidungen auch unter Druck tragfähig bleiben und wie interkulturelle Teams Vertrauen entwickeln. Ihre Perspektive zwischen dem Alpenraum und der Arabischen Halbinsel verleiht dem Thema Hospitality eine internationale Dimension. Mit „Face · Solve · Rise“ verbindet sie mentale Stärke mit der Realität operativer Führung. Gespräche mit ihr bieten Haltung, Klarheit und konkrete Einblicke in die Praxis.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Führung unter Druck im internationalen Hotelbetrieb
2. Interkulturelle Teams nachhaltig entwickeln
3. Face · Solve · Rise in der Praxis
4. Ras Al Khaimah als Hospitality-Zukunftsraum
5. Mentale Stärke in außergewöhnlichen Situationen

Interviewanfragen an
s.wurzler-sauerland@gmx.com
+43 664 99386099

www.linkedin.com/in/sabine-wurzler-sauerland-49b1a83b

Isabella Herzig

verbindet eine seltene Kombination aus empirischer EQ-Forschung, professioneller Mimik-Analyse und strategischem Corporate Emotional Management. Die „MenschenEntschlüsslerin“ hat sich der Frage verschrieben, warum in einer digitalisierten Wirtschaft ausgerechnet Empathie zur harten Währung wird. In Seminaren, Profilings und 1:1-Coachings – online wie offline – macht sie nicht nur Verhalten sichtbar, sondern eröffnet neue Handlungsoptionen. Mit Methoden wie Mikroexpressions-Analyse, Motivdiagnostik, Shadowing und dem Ausbildungsprogramm zum HERZIG EQ Profiler schärft sie Wahrnehmung systematisch. Sie zeigt, dass auf der Verhandlungsbühne des Geschäftslebens das Unausgesprochene oft mehr Gewicht hat als Argumente. Unternehmen gewinnen dadurch Klarheit in Führung, Treffsicherheit im Recruiting und messbare Effizienz im Vertrieb. EQ wird bei ihr nicht zur Gefühlsromantik, sondern zur präzisen Führungsdisziplin. Wer mit HERZIG EQ arbeitet, lernt nicht nur zu beobachten – sondern bewusst zu steuern.

Warum Isabella Herzig eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Ihre Haltung ist klar: Künstliche Intelligenz rechnet – der Mensch überzeugt. Mit anschaulichen Praxisbeispielen aus Mittelstand, Automotive, IT oder Kanzleien erklärt sie, warum Empathie Wettbewerbsvorteile schafft. Ob TV, Radio oder Print – sie visualisiert Körpersprache sofort nachvollziehbar und macht komplexe Zusammenhänge greifbar. Ihre Aussagen sind pointiert, medienwirksam und zugleich fundiert.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Mit EQ das KI-Zeitalter meistern
2. Mimik lesen: Sekunden entscheiden Verhandlungen
3. Recruiting-Fehler durch Profiling vermeiden
4. Shadowing: Beobachtung statt Bauchgefühl
5. Warum Empathie betriebswirtschaftlich messbar ist

Interviewanfragen an
+49 172 2855378

www.herzig-eq.de

Ulrike Lämmerhirt

ist die Vertrauensperson im Haarzeit-Studio. Genau hier wurzelt die Arbeit der Münchner Zweithaarspezialistin. Ein typischer Moment in der Arbeit der Frisurflüsterin: Eine Frau betritt ihr Studio – unsicher, verletzlich, oft nach einer Krankheit oder einem schweren Einschnitt. Sie verlässt es überglücklich. Seit über 25 Jahren bewegt sie sich an der sensiblen Schnittstelle zwischen Friseurhandwerk und „medizinischer“ Begleitung. Mit präziser Analyse der individuellen Situation, einem geschützten Beratungsumfeld und handwerklich exakten Zweithaarlösungen verleiht sie dem Tabuthema „Haarverlust“ Würde und Normalität. Zuhören. Verstehen. Schließlich gestalten. Als Navigatorin für Lebensgefühl und Selbstbild begleitet sie Kundinnen von der ersten Diagnose über Beratung und Anpassung bis zur langfristigen Pflege. In diskreten Räumen entstehen Lösungen, die weit über eine Frisur hinausgehen. Denn Haare sind mehr als Styling. Sie sind Identität. Das Ergebnis ist mehr Selbstvertrauen und neue Lebensfreude.

Warum Ulrike Lämmerhirt eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Ihre langjährige Erfahrung verbindet handwerkliche Expertise mit tiefem Verständnis für die persönliche Situation ihrer Kundinnen. In Reportagen zeigt sie mit medienwirksamen Beispielen, welche Rolle Identität, Würde und Diskretion im Umgang mit Haarverlust spielen. Dabei entstehen Gespräche, die sowohl medizinische Warum Zweithaar weit mehr ist als eine kosmetische Lösung, erfährt das Publikum auf sympathische Weise.

Interviewanfragen an
+49 89 4107 9010
ulrike@haarzeit.de

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Haarverlust und Identität:
Warum Haare für das Selbstbild entscheidend sind
2. Diskrete Beratung bei Haarverlust:
Was Betroffene wirklich brauchen
3. Wie Zweithaarstudios medizinische Therapien begleiten

www.haarzeit.de

Maria Egerer

Als Nachfolge-Gestalterin im Handwerk überzeugt sie durch ihren Pragmatismus in der unternehmerischen Praxis, generationenübergreifendem Verantwortungsgefühl und tiefem Verständnis für gewachsene Familienbetriebe. Als Teil der nächsten Generation im Familienunternehmen erlebt sie Unternehmensnachfolge nicht aus der Theorie, sondern mitten im Betrieb – zwischen Werkstatt, Baustelle und strategischen Entscheidungen. Das familiengeführte SHK-Unternehmen steht für Transparenz, Qualitätsanspruch und verlässliche Handwerksleistung in den Bereichen Heizung, Sanitär und erneuerbare Energien. Sie verbindet Tradition mit Zukunft und denkt Nachfolge als Prozess, in dem Verantwortung wächst, Wissen weitergegeben wird und neue Perspektiven entstehen. Mit klarer Kommunikation, praktischer Mitarbeit im Unternehmen und dem Blick für wirtschaftliche Zusammenhänge entsteht Schritt für Schritt eine stabile Übergabe.

Warum Maria Egerer eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Sie reflektiert Nachfolge im Handwerk aus gelebter Erfahrung, und zeigt, welche Fragen junge Unternehmer tatsächlich beschäftigen, wenn sie Verantwortung im Familienbetrieb übernehmen. Ihre Perspektive verbindet operative Praxis mit strategischem Blick auf Generationenwechsel. Dabei wird deutlich, dass Nachfolge nicht nur juristisch oder finanziell organisiert werden muss, sondern vor allem menschlich gelingt. Gespräche mit ihr geben einen authentischen Einblick in den Wandel des modernen Handwerks.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Unternehmensnachfolge im Handwerk aus Sicht der nächsten Generation
2. Tradition und Innovation im SHK-Handwerk verbinden
3. Wie junge Unternehmer im Handwerk Betriebe weiterentwickeln zu starken Arbeitgebern

Interviewanfragen an
+49 1575 6999488

www.egerer-partner.de

Werner Egerer

verbindet Wirtschaft mit Nachwuchstalenten und überzeugt durch seinen Kompetenzmix aus unternehmerischer Praxis, strategischer Nachwuchsförderung und einem wachen Blick für die Zukunft der Arbeitswelt. Als Initiator der Plattform Wissen2Start und Kopf hinter der Initiative Kingsway beschäftigt ihn seit Jahren eine zentrale Frage: Wie finden junge Menschen ihren Weg in die Wirtschaft und wie finden Unternehmen die richtigen Köpfe für morgen? Seine Antwort liegt nicht nur in Konzepten, sondern in konkreten Begegnungsräumen zwischen Schule, Ausbildung und Unternehmertum. Als Talent-Navigator bringt er Unternehmen, Bildungseinrichtungen und Generationen an einen Tisch, organisiert praxisnahe Austauschformate und schafft Strukturen, in denen Orientierung entstehen kann. Nicht nur Karrierewege werden dadurch sichtbar, sondern auch unternehmerisches Denken früh geweckt. Für Betriebe ermöglicht er Zugang zu motivierten Nachwuchskräften und ein klareres Verständnis dafür, wie junge Generationen heute entscheiden und wie vorhandene Personal-Ressourcen bestmöglich ausgeschöpft werden.

Warum Werner Egerer ein herausragender Interviewpartner ist?

Werner Egerer spricht über Fachkräftesicherung aus praktischer Erfahrung an der Schnittstelle von Bildung und Wirtschaft. Seine Perspektive verbindet Unternehmerlogik mit einem tiefen Verständnis für die Fragen junger Menschen, die am Beginn ihres Berufswegs stehen. Besonders interessant ist seine generationenübergreifende Beobachtungsgabe für gesellschaftliche Veränderungen in der Arbeitswelt. Interviews mit ihm liefern greifbare Beispiele dafür, wie Nachwuchsförderung konkret funktionieren kann.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Warum Fachkräftesicherung bereits in der Schule beginnt
2. Unternehmerische Bildung: Wie junge Menschen Wirtschaft verstehen lernen
3. Generation Z und Mittelstand – Missverständnisse und Chancen

Interviewanfragen an
+49 176 40193024

werner.egerer-gmbh@t-online.de

Titelstory:

www.yumpu.com/de/document/read/67084756/

www.wissen2start.de

Arnd Schneider

als Sicherheits-Visionär unterwegs, verbindet seine Kompetenzen aus gesetzlicher Präzision, praxisnaher Umsetzungskompetenz und vertrauensvoller Führungshaltung. Als Gründer von AS Arbeitsschutz in Hessen versteht er Arbeitsschutz nicht nur als Pflichtprogramm, sondern als Existenzsicherung und Wettbewerbsfaktor. Der Praktiker organisiert Gefährdungsbeurteilungen, erstellt individuelle Betriebsanweisungen und begleitet arbeitsmedizinische Vorsorgen so, dass Maßnahmen nicht auf dem Papier verharren, sondern im Alltag greifen. Ob Brandschutz, Ladungssicherung oder Hygiene, er denkt Sicherheit vom betrieblichen Ablauf her. Unternehmen schätzen diese Klarheit: Prozesse werden rechtssicher, Risiken kalkulierbar, Teams handlungsfähig. Sein Ansatz integriert Schulungen und Wissensförderung bewusst in die Unternehmenskultur, damit aus vorgeschriebenen Notwendigkeiten gelebte Verantwortung entsteht. So entsteht ein freies Spiel im Kerngeschäft, getragen von Struktur, Übersicht und natürlicher Autorität.

Warum Arnd Schneider ein herausragender Interviewpartner ist?

Er spricht über Arbeitsschutz ohne Paragrafenflut und zeigt, warum Sicherheit kein Kostenblock, sondern strategische Grundlage ist. Seine Perspektive verbindet ethische Verantwortung mit wirtschaftlicher Realität, verständlich, praxisnah und klar positioniert. Besonders medienrelevant ist sein Blick auf Digitalisierung, Fachkräftemangel und europäische Entwicklungen im Arbeits- und Gesundheitsschutz. Er liefert Einschätzungen mit Substanz und Haltung.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Arbeitsschutz als Wettbewerbsfaktor statt Pflichtübung
2. Gefährdungsbeurteilung: Papierprozess oder echte Prävention?
3. Digitalisierung im Arbeitsschutz: Technik trifft Kultur
4. Fachkräftemangel durch gezielte Schulungen abfedern
5. Brandschutz, Hygiene, Ladungssicherung: unterschätzte Risiken

Interviewanfragen an
info@arbeitsschutz-schneider.de
+49 160 2981965

www.arbeitsschutz-schneider.de

Manuel Hartmann

bei seinen Auftraggebern geschätzt als Solar-Vordenker für wirtschaftliche Dachlösungen, überzeugt mit seinen Kompetenzen aus technischer Photovoltaikplanung, unternehmerischen Finanzierungsmodellen und praxisnaher Energieökonomie. Sein Fokus liegt konsequent auf Gebäudedächern – dort, wo Energie entsteht, ohne zusätzliche Flächen zu beanspruchen. Manuel Hartmann entwickelt Photovoltaikanlagen für private Wohnhäuser, gewerbliche Gebäudedächer sowie für Mieterstrom- und gemeinschaftliche Gebäudeversorgung. Dabei denkt er Energie nicht nur technisch, sondern als wirtschaftliches Gesamtsystem. Mit Instrumenten wie Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Dachpacht- und Contractingmodellen sowie Mieterstromkonzepten entstehen Lösungen, die Investitionen möglich machen, auch wenn Eigentümer selbst kein Kapital einsetzen möchten. Unternehmen können ihre PV-Pflicht erfüllen und gleichzeitig Energiekosten senken, während Investoren neue Einnahmequellen erschließen. Besonders deutlich zeigt sich dieses Modell bei größeren Wohnanlagen: Dort wird Solarstrom direkt an Mieter geliefert, wodurch Betriebskosten sinken und Immobilien an Attraktivität gewinnen. Nicht nur Dächer werden so zu Kraftwerken, sondern ganze Gebäude zu kleinen Energieökonomien. Für Eigentümer bedeutet das planbare Stromkosten, zusätzliche Einnahmen und eine nachhaltige Wertsteigerung ihrer Immobilien.

Warum Manuel Hartmann ein herausragender Interviewpartner ist?

Er erklärt erneuerbare Energie klar, ohne Fachchinesisch. Seine Gespräche verbinden technische Tiefe mit anschaulichen Bildern aus der Praxis für den Laien. Manuel Hartmann spricht über Photovoltaik aus der Perspektive realer Projekte und wirtschaftlicher Entscheidungen. Interviews mit ihm zeigen, wie Klimaschutz, Immobilienwirtschaft und Energiepreise zusammenhängen. Dadurch werden komplexe Energiethemen greifbar.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Photovoltaik auf Gewerbedächern als wirtschaftlicher Energievorteil
2. Dachpacht und Contracting – Solarstrom ohne eigene Investition
3. Mieterstrommodelle: Wie Gebäude zu kleinen Kraftwerken werden
4. PV-Pflicht für Unternehmen sinnvoll umsetzen
5. Energieerzeugung als Werttreiber für Immobilien

Interviewanfragen an
+49 7195 96108-10
info@sonnen-invest.com

www.sonnen-invest.com

Christiane Warnke

ist Rechtsanwältin und zertifizierte Testamentsvollstreckerin (AGTV) mit klarem Profil und ausgeprägtem Gerechtigkeitssinn. Ihre Spezialisierung auf Familien- und Erbrecht folgt keiner zufälligen Schwerpunktsetzung, sondern einer inneren Logik: für sie gehören beide Rechtsgebiete untrennbar zusammen, weil Lebensentscheidungen immer auch Vermögensentscheidungen sind. Mit juristischer Präzision und einem feinen Gespür für zwischenmenschliche Dynamiken gestaltet sie EheFAIRträge, Testamente und Erbverträge, die nicht nur rechtlich belastbar, sondern ausgewogen und zukunftsorientiert sind. Vorsorge bedeutet für sie Verantwortung – für Partnerschaften, Familien, Generationen. Wer diese anspruchsvollen Rechtsfelder mit Substanz, Haltung und Weitblick angehen möchte, findet in Christiane Warnke eine verlässliche Ansprechpartnerin. Ebenso richtet sich ihr Angebot an engagierte Juristinnen und Juristen, die in einer Boutique-Kanzlei einsteigen – gerne als zukünftige Partner/in - und anspruchsvolle Mandate auf Augenhöhe gestalten möchten.

Warum Christiane Warnke eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Christiane Warnke ist Spezialistin in ihrem Bereich. In Fachbeiträgen und auf der Bühne informiert sie anschaulich, warum vorsorgende Vereinbarungen Beziehungen schützen statt belasten. Ihre Praxisfälle geben Interviews Substanz und machen juristische Themen greifbar. Als erfahrene Keynote-Speakerin vermittelt sie komplexe Inhalte frei und strukturiert, ohne „begleitete Lesung“ und PowerPoint, aber mit bildhafter Sprache. Ihre Perspektive verbindet Rechtssicherheit mit Fairnessgedanken.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Warum Eheverträge mehr Sicherheit schaffen
2. Erbrecht praxisnah: Entscheidungen statt Verwirrung
3. Mediation als Alternative zum Gerichtsprozess
4. Recht persönlich: der Mensch im Fokus

**Kanzleipartnerschaft &
Interviewanfragen an
C.Warnke@wh-rechtsanwaelte.de
+49 8106 - 308 77 - 0**

www.wh-rechtsanwaelte.de

Jens Kempter

Unterwegs als Sachwert-Navigator steht der Diplom-Edelmetallkaufmann für physische Edelmetallstrategie, transparente Großhandelskonditionen und sichere Lagerlösungen in der Schweiz. So verbindet er den direkten Einkauf im Zollfreilager mit individuell gestalteten Sparplänen und Einmalanlagen ab 50 Euro monatlich oder 3.000 Euro einmalig. Der Sachwert-Experte ermöglicht den Erwerb von Gold, Silber, Platin und Palladium mehrwertsteuerfrei, kapitalertragssteuerfrei und inflationsgeschützt, mit physischer Auslieferungsoption und weltweiter Verfügbarkeit in jeder Währung. Nicht nur Vermögen wird gesichert, sondern systematisch aufgebaut und im Bedarfsfall liquidierbar gemacht. Ob betriebliche Altersvorsorge, kombinierte Raten- und Einmalzahlungen oder die Umwandlung bestehender Rücklagen in Rohstoffwerte. Seine Beratung übersetzt Edelmetallwissen in konkrete Schritte. Mandanten gewinnen dadurch Krisenfestigkeit, planbare Altersvorsorge und das beruhigende Gefühl, echte Sachwerte im Alleineigentum zu halten – jenseits bloßer Versprechen. Unternehmerisch denkende Persönlichkeiten sind eingeladen, sein Team neben- oder hauptberuflich zu ergänzen.

Warum Jens Kempter ein herausragender Interviewpartner ist?

Jens Kempter spricht über Gold, Silber, Platin und Palladium ohne Spekulationsromantik. Er erklärt nachvollziehbar, warum physische Edelmetalle als Krisenanker gelten und welche steuerlichen Rahmenbedingungen tatsächlich greifen. Seine Praxisnähe – vom Zollfreilager bis zur Auslieferung – gibt Interviews interessante Abwechslung. Er beleuchtet Inflationsschutz, Vermögensdiversifikation und Altersvorsorge mit konkreten Beispielen. Seine Haltung ist klar: Sachwerte statt Papierillusion.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Physische Edelmetalle versus Papieredelmetalle
2. Zollfreilager Schweiz: Vorteile und Realität
3. Edelmetalle in der betrieblichen Altersvorsorge
4. Inflationsschutz durch Sachwerte

**Interviewanfragen an
jens.kempter@gmail.com**

Telefon: +49 172 5852988

Carmen Goglin

medienbekannt als QuotenQueen des Lachens,* fasziniert mit ihren Kompetenzen aus Interims-Management, strategischem Personalmanagement und wissenschaftlich fundiertem Business-Lachtraining. Die „Betriebsklima-Boosterin“ zeigt, dass Lachen nicht nur ein Lifestyle, sondern der Workstyle der Zukunft ist. Mit strukturierten Lachyoga-Sequenzen, Train-the-Trainer-Programmen, moderierten Teamworkshops und messbarem Stimmungs-Management verwandelt sie Krisen in Aufbruchsstimmung. Ihre Goglin-Strategie wirkt nicht nur auf der Bühne oder im TV-Format, sondern greift tief in Unternehmenskulturen: Mitarbeiterbindung steigt, Konflikte lösen sich schneller, Innovationskraft wird spürbar. Als Zwerchfell-Drill-Masterin verbindet sie Gelotologie, Managementpraxis und Medienpräsenz zu einem klaren Führungsinstrument. Wer mit ihr arbeitet, gewinnt nicht nur gute Laune, sondern messbare Energie im Team. Denn positive Grundstimmung ist für sie keine Nebensache – sondern die produktivste Währung im Wettbewerb um Talente.

Warum Carmen Goglin eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Sie liefert Infotainment mit Substanz. Ob Frühstücksfernsehen, Fachpodcast oder Business-Panel – sie demonstriert live, was sie erklärt, und macht wissenschaftliche Zusammenhänge sofort erlebbar. Ihre Haltung ist klar: Gute Stimmung ist kein Zufall, sondern Führungsentscheidung. Sie verbindet Humor mit Zahlenverständnis und übersetzt Arbeitsklima in wirtschaftliche Kennzahlen. Diese Mischung aus Bühnenpräsenz, Managementenerfahrung und medialer Souveränität macht sie zur gefragten Stimme für Leadership, Motivation und Arbeitgeberattraktivität.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Lachen als Führungsinstrument im War of Talents
2. Betriebsklima messbar machen: Mythos oder Methode?
3. Lachtraining statt Motivationsparolen
4. Warum zu viel Ernsthaftigkeit Innovation blockiert
5. Interims-Management mit Zwerchfell-Effekt

www.carmengoglin.de

Interviewanfragen an
carmen.goglin@goglin.de
+49 172 1458723

Anja Gschwendtner

Die Wegbegleiterin zu Gesundheit in allen Bereichen steht für Klarheit, Struktur und gelebtes Menschenverständnis. In 35 Jahren Arbeit in einem Münchner Dax-Konzern hat sie unzählige Menschen in unterschiedlichsten Lebenssituationen kennengelernt, mit ihren Sorgen, Herausforderungen, familiären Themen, beruflichem Druck und persönlichen Wendepunkten. Diese jahrzehntelange Praxiserfahrung prägt ihre heutige Arbeit maßgeblich. Sie kennt nicht nur theoretische Modelle, sondern reale Lebensgeschichten. Sie weiß, wie Menschen denken, fühlen, zweifeln und was sie wirklich bewegt. Parallel dazu begleitet sie seit vielen Jahren Menschen als energetisch-geistige Heilerin auf ihrem Weg zu mehr Selbstbestimmung, innerer Stärke und Lebensfreude. Energetische Impulse können helfen, innere Blockaden zu lösen, emotionale Belastungen zu transformieren, die Selbstheilungskräfte des Körpers anzuregen und wieder Zugang zur eigenen Kraft zu finden. Ziel ist stets ein gesundes, kraftvolles und glückliches Leben in Selbstbestimmtheit. Ihre Arbeit verbindet Wahrnehmungsschulung, Mustererkennung, Ressourcenaktivierung und klare, alltagstaugliche Umsetzungsschritte. Menschen erleben dadurch nicht nur emotionale Entlastung, sondern konkrete Veränderungen im Denken, Handeln und Entscheiden.

Warum Anja Gschwendtner eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Anja Gschwendtner spricht über Persönlichkeitsentwicklung ohne Floskeln und ohne spirituelle Überhöhung. Sie verbindet reale Lebenserfahrung, langjährige Menschenkenntnis, klare Herangehensweisen, pragmatische Umsetzbarkeit. Sie erklärt komplexe innere Zusammenhänge verständlich und nahbar – mit Beispielen aus dem echten Leben. Ihre Perspektive ist authentisch, reflektiert und frei von dogmatischen Konzepten.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Warum innere Blockaden oft stärker sind als Disziplin
2. Energetisch-geistiges Heilen – eine Einordnung
3. Selbstbestimmung statt Fremdsteuerung
4. Klarheit als Schlüssel zu Gesundheit und Lebensfreude

Interviewanfragen an
info@anja-gschwendtner.de
+49 152 07070888

www.anja-gschwendtner.de

Torsten Grigull

Torsten Grigull, in Unternehmerkreisen gefragt als Führungs-Navigator der Natur, überzeugt durch seinen Erfahrungsschatz aus langer Unternehmerpraxis, systemischem Coaching und 25 Jahren Jagderfahrung als Schule der Präsenz. Der „Strategie-Spurenleser“ verbindet Leadership-Entwicklung, Entscheidungsarbeit und Outdoor-Coaching zu einem Prozess, der Klarheit nicht im Seminarraum, sondern im Erleben entstehen lässt. In der Jagd lernt man Geduld, präzise Wahrnehmung, Timing und Verantwortung für Konsequenzen. Genau diese Prinzipien überträgt er auf Führung, Teamentwicklung – und auf persönliche Entwicklungsprozesse von Privatpersonen. Denn Torsten Grigull coacht nicht nur Unternehmer und Führungskräfte, sondern auch Menschen, die an privaten Wendepunkten stehen, Orientierung suchen oder wichtige Lebensentscheidungen treffen müssen. Ob berufliche Neujustierung, persönliche Standortbestimmung oder innere Klarheit: Ziele werden definiert und die Wahrnehmung wird geschärft – durch Reflexionsgespräche, Naturformate, Perspektivwechsel und strukturierte Entscheidungsprozesse. Als Gründer der TeamCoach-Akademie und ehemaliger Geschäftsführer des BIG-DATA-Unternehmens Bytepuls kennt er wirtschaftliche Realität ebenso wie menschliche Unsicherheiten. Wer mit ihm arbeitet, gewinnt Fokus statt Aktionismus, Standfestigkeit statt Reaktion und trifft Entscheidungen mit der Ruhe eines Jägers, der weiß, wann Handeln richtig ist. Raus aus dem Seminarraum – rein ins echte Leben!

Warum Torsten Grigull ein herausragender Interviewpartner ist?

Torsten Grigull spricht über Führung aus einer Perspektive, die man selten hört. Er erklärt, warum Jagd nichts mit Trophäen, sondern mit Verantwortung, Beobachtung und Timing zu tun hat – und warum genau diese Fähigkeiten in Vorstandsetagen ebenso wie im privaten Leben oft fehlen. Seine Bildbeispiele sind kraftvoll. Er schafft es, Naturerfahrung mit Business-Realität und persönlichen Lebensfragen zu verbinden und komplexe Führungsthemen auf eine klare Ebene zu bringen. Seine Aussagen bleiben hängen, weil sie erlebt und nicht der Theorie entsprungen sind..

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Was Führungskräfte von der Jagd lernen
2. Entscheidungskompetenz: Timing statt Aktionismus
3. Präsenz als unterschätzte Führungsqualität
4. Verantwortung tragen – wirklich tragen
5. Natur als Trainingsfeld für Leadership & persönliche Entwicklung

Interviewanfragen an
info@teamcoachakademie.de
+49 151 146 673 31

www.teamcoachakademie.de

Anett Scholze

gilt als hochkompetente Adresse durch ihren Kompetenzmix aus Persönlichkeitsanalyse, systemischer Prozessführung und langjähriger Führungserfahrung im Business. Die „Ressourcen-Regisseurin“ vernetzt psychometrische Potenzialanalysen, Reflexionsgespräche auf Augenhöhe und ihren PAL-Entwicklungsprozess (Personal Agility Learning) zu einer klaren Methodik, die Menschen ins Handeln bringt. Nicht nur Strategien werden entworfen, sondern innere Klarheit geschaffen, damit Führungskräfte und Teams ihr WIR-Gefühl entdecken und daraus bessere Entscheidungen treffen. Ihre Arbeit reicht von Team-Coaching und Einzelberatung bis zu Kommunikations- und Persönlichkeitsentwicklung. Durch strukturierte Selbstreflexion, Wertearbeit und konsequente Umsetzungsbegleitung entstehen stärkere Identifikation mit Unternehmenswerten, höhere Mitarbeiterbindung und fokussierte Zielerreichung. Wer mit ihr arbeitet, gewinnt Überblick im digitalen Wandel und lernt, vorhandene Ressourcen präzise einzusetzen. Ihr Ansatz ist der Katalysator für Veränderung.

Warum Anett Scholze eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Anett Scholze spricht über Führung, ohne in Schlagworten zu verharren. Sie verbindet psychologische Tiefe mit unternehmerischer Praxis und übersetzt komplexe Veränderungsprozesse in verständliche Bilder. Ihre Perspektive ist reflektiert, diszipliniert und zugleich menschlich. In Interviews zeigt sie, warum Selbstkenntnis kein Luxus, sondern ein Wettbewerbsvorteil ist. Ihre Aussagen sind klar strukturiert und liefern sofort umsetzbare Impulse für Entscheider.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. REAL ME und REAL WE im Unternehmen
2. Disziplin als unterschätzter Erfolgsfaktor
3. Führung im digitalen Dauerwandel
4. Persönlichkeitsanalyse: Spiegel oder Sprungbrett?
5. Teamidentifikation als Wettbewerbsvorteil

Interviewanfragen an
+49 176 60 88 30 20
pal@pal-consult.com

www.pal-consult.com

Ulrike Hartmann

Leadership-Strategin für Attention Intelligence & AI-Ready. Wenn Technologie beschleunigt, entscheidet Führung über Qualität. Sie steht für eine neue Generation von Führung: radikal präsent, entscheidungsklar und menschlich wirksam, gerade unter hohem Druck im KI-Zeitalter. Als ehemalige Führungskraft in internationalen High-Tech-Programmen (u. a. Aerospace) verbindet sie operative Exzellenz mit systemischer Tiefe, Neurowissenschaft und Achtsamkeitsforschung (Harvard). Ihr Fokus: Attention Intelligence - die Fähigkeit von Führungskräften, Aufmerksamkeit gezielt zu steuern, Entscheidungsqualität zu sichern und Teams auch in Zeiten von KI-Disruption stabil zu führen. Sie begleitet CxOs, Führungskräfte und High-Performance-Teams, wenn:

- Entscheidungsqualität unter KI-Druck leidet
- Meetingkultur Produktivität kostet
- Konflikte subtil eskalieren
- Fokus fragmentiert und Verantwortung verwässert

Ihr Ansatz ist klar: Performance beginnt nicht im Tool, sondern im Nervensystem. In Formaten wie Executive Sparring, Leadership-Offsites und gezielten Teaminterventionen stärkt sie Organisationen, die auch unter Unsicherheit handlungsfähig bleiben - national wie international. Ihr Leitsatz: „Attention is all you need.“

Warum Ulrike Hartmann eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Ulrike Hartmann spricht über Attention, also Aufmerksamkeit, als strategischen Wettbewerbsfaktor und verbindet:

- Neurowissenschaft & Leadership-Praxis
- KI-Transformation & menschliche Entscheidungsstärke
- Organisationsstruktur & persönliche Verantwortung

Mit klarer Sprache in Deutsch und Englisch liefert sie konkrete Praxisbeispiele aus technologiegetriebenen Organisationen und Impulse mit unmittelbarer Umsetzbarkeit. Ideal für: Wirtschaftsmedien, Leadership-Formate, Podcasts und internationale Konferenzen.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Warum Top-Teams unter KI-Druck Entscheidungsqualität verlieren
2. Attention Intelligence: Der unterschätzte Performance-Hebel für C-Level
3. Radikale Präsenz: Wie Führungskräfte unter Druck klar bleiben
4. Führung zwischen Mensch und KI: Warum Technologie Führung nicht ersetzt
5. Konflikte früh erkennen: Die fünf leisen Warnzeichen in Executive-Teams

Interviewanfragen an
mail@ulrike-hartmann.info
+49 1 60 944 199 32

www.linkedin.com/in/ulrike-hartmann

Marion Gerster

Viele Menschen leben jahrelang mit Beschwerden, ohne zu verstehen, was ihr Körper eigentlich sagen will. Genau an dieser Stelle setzt Marion Gerster an. Bekannt als Schmerzdolmetscherin arbeitet sie dort, wo klassische Diagnosen oft enden: bei der Übersetzung körperlicher Signale in verständliche Zusammenhänge. Ihr Ansatz beruht auf einem Dreiklang aus Körperanalyse, Erfahrungsmedizin und präziser Gesprächsarbeit. Zunächst steht die genaue Beobachtung. Dann folgt die Analyse von Bewegungsmustern, Lebensgewohnheiten und Stressfaktoren. Schließlich entsteht daraus ein individuelles Verständnis für die Ursachen der Beschwerden. Ein stiller Perspektivwechsel. In Workshops, Einzelanalysen und intensiver Projektbegleitung unterstützt sie Menschen dabei, die Botschaften ihres Körpers zu entschlüsseln und neue Handlungsspielräume zu erkennen. Das Ergebnis ist häufig überraschend. Mehr Klarheit über eigene Belastungsmuster, bessere Entscheidungen im Alltag und ein deutlich bewussterer Umgang mit Gesundheit und Energie.

Warum Marion Gerster eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Marion Gerster erklärt Schmerzerscheinungen aus einer vernetzten Perspektive. Statt Symptome isoliert zu betrachten, beschreibt sie die dahinterliegenden Muster aus Alltag, Bewegung und Lebensführung. Komplexe körperliche Zusammenhänge verständlich zu erklären und typische Fehlinterpretationen von Schmerzen aufzuzeigen, gelingt ihr durch Ihre Beispiele aus der direkten Arbeit mit Menschen. Dadurch entstehen Gespräche, die medizinische Themen greifbar machen und Zuhörer dazu anregen, die Signale ihres eigenen Körpers bewusster wahrzunehmen.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Warum Schmerzen oft missverständliche Botschaften des Körpers sind
2. Körperanalyse statt Symptombehandlung – ein Perspektivwechsel
3. Wie Lebensgewohnheiten körperliche Beschwerden dauerhaft beeinflussen
4. Schmerz als Informationssystem des Körpers verstehen

Interviewanfragen an
+49 162 86 06 126

www.mariongerster.de

Daniel Müller

Daniel Müller, Gründer von Liebe Zeitarbeit und führende Stimme in der Personaldienstleistung, verbindet in seiner Beratungs- und Medienarbeit eine seltene Kombination aus über 20 Jahren HR-Praxis, tiefem Branchenverständnis und konsequenter KI-Kompetenz. Bekannt als der Podcast-Pionier der Personaldienstleistungsbranche hat er mit dem Podcast „Liebe Zeitarbeit“ über 900 Episoden und mehr als eine Million Hörer erreicht – das führende Audioformat für Zeitarbeit und Personalvermittlung im deutschsprachigen Raum. Als BAFA-zertifizierter Unternehmensberater unterstützt er Personaldienstleister nicht nur bei Fördermitteln und Compliance – er zeigt ihnen, wie sie mit Künstlicher Intelligenz effizienter, moderner und zukunftsfähiger werden. Seine KI-Kompetenztage, zuletzt auf Burg Hemmersbach, sind zum Pflichttermin für die gesamte Branche geworden.

Warum Daniel Müller ein herausragender Interviewpartner ist?

Er übersetzt komplexe KI-Themen in die Sprache der Personaldienstleistung, verständlich, praxisnah und mit echtem Mehrwert. Als Podcaster, Autor, Redner und Berater in einem liefert er Einblicke, die weit über oberflächliche Digitalisierungs-Buzzwords hinausgehen. Er lebt, was er vermittelt – und das spürt man.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. KI in der Personaldienstleistung – Chance oder Bedrohung?
2. So digitalisieren Zeitarbeit und Personalvermittlung ihre Prozesse mit KI
3. Der EU AI Act und was er für Personaldienstleister bedeutet
4. Recruiting der Zukunft: KI-gestütztes Matching in der Praxis
5. Podcast als Wachstumsinstrument im B2B

Interviewanfragen an
daniel.mueller@liebezeitarbeit.com

www.liebezeitarbeit.com

Olivia Moogk

Die Mehrfach-Buchautorin sieht Räume nicht als Kulisse, sondern als Resonanzkörper menschlicher Wirkkraft – sie ist die Expertin, die „Qi“ greifbar macht. Seit sie Mitte der 1980er in China studierte und 1995 das Internationales Feng Shui Institut Moogk gründete, bringt sie fernöstliche Harmonielehre in die konkrete Welt von Unternehmen, Architekturen und Lebensumfeldern. Nicht nur analysiert sie Standorte, Proportionen und Umweltbeziehungen, sondern verwandelt sie in spürbare Stärken, die Motivation, Mitarbeiterklima und wirtschaftliches Fortkommen beflügeln. In ihrer Qi-Flow-Analyse trifft jahrzehntelange Praxis auf bodenständige Ursache-Wirkungs-Logik: Sie entlarvt Erfolgsbremsen im Umfeld und transformiert sie in Energiebahnen, die Menschen und Organisationen sichtbar voranbringen. Olivia ist nicht nur Feng-Shui-Pionierin sondern Übersetzerin subtiler Energie in messbare Wirkung. Ihr USP-Dreiklang: Wirkung verstehen – Räume entziffern – Zukunft gestalten. Viele Firmen spüren: Wer sein Umfeld energetisch klärt, hebt Leistung und Lebensqualität zugleich.

Warum Olivia Moogk eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Olivia spricht eine Sprache, die das Publikum ohne Feng-Shui-Vorkenntnisse versteht: bildhaft, pragmatisch, nie esoterisch verbrämt. Ihre Themen greifen Gesellschaft, Arbeitswelt und privaten Lebensalltag gleichermaßen auf. In Medien überzeugt sie mit verblüffenden Praxisbeispielen aus Wirtschaft, Bau und Lebensraum und zeigt, wie subtile Energieflüsse konkret wahrnehmbar werden. Ihre jahrzehntelange Erfahrung mit aktuellen Fragestellungen zu verknüpfen, bringt Interviews fesselnden Tiefgang.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Warum Räume mehr leisten als Möbel und Licht allein.
2. Erfolg und Energie: Wie „unsichtbare Faktoren“ messbar werden.
3. Mythos oder Methode? Feng Shui zwischen Wissenschaft und Alltag.
4. Qi-Flow-Analyse im Unternehmen: Fallstudien aus der Praxis.
5. Vom Haus zum Hotel: Raumenergie in komplexen Strukturen.

Interviewanfragen an
fengshuimoogk@fengshuimoogk.de
+49 177 35 08 306

www.fengshuimoogk.de

Stefanie Both

steht für einen fundierten Kompetenzmix aus tiefem Körperverständnis, mikro-therapeutischer Feinsteuerung und reflektierter Selbstführungs-Praxis. In ihrer Praxis Both verdichtet sie Coaching, Microkinesitherapie und Blockaden-Spurensuche zu einem Rahmen, der Führungskräften hilft, sich wahrhaft spürbar neu auszurichten – physisch wie mental. Ihre Arbeitsweise basiert darauf, Körperwissen zu aktivieren, mentale Klarheit zu schaffen und Handlungskraft zu entfalten. Methoden wie die ressourcenbasierte Resonanzarbeit, die körperliche Selbstregulation über Microkinesi und systemische Reflexionssequenzen bringen Entlastung und Ausgeglichenheit. In ihrer Begleitung wird spürbar, dass beruflicher Druck und körperliche Spannung keine getrennten Welten sind. Stefanie-Both-Sitzungen eröffnen Räume, in denen sich Muster lösen und Kompetenzen stabilisieren, weit über klassische Zielsetzung hinaus. Ihr Ansatz wirkt wie ein Schlüssel für klarere Handlungsimpulse in Echtzeit und für nachhaltige Selbstordnung im Alltag mit spürbaren Effekten in Leistung, Beziehung und Wohlbefinden.

Warum Stefanie Both eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Stefanie Both spricht über das Zusammenspiel von Körper, Geist und beruflicher Wirksamkeit in einer Sprache, die konkrete Alltagserfahrungen trifft. Denn wer innere Spannungen klärt, handelt außen effizienter. Das ist ihre Mission, die über bloße Motivation hinausgeht. In Medien liefert sie greifbare Praxisbeispiele aus Coaching und Microkinesi, ohne in esoterische Bilder abzurutschen. Sie verbindet authentische Erfahrung, greifbare Methoden und empathische Klarheit, sodass komplexe Zusammenhänge für ein breites Publikum verständlich und relevant werden. .

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Warum körperliche Muster berufliche Entscheidungen beeinflussen.
2. Microkinesi im Business: Mythos oder handfeste Wirkung?
3. Selbstführung zwischen Stress-Signalen und Performance.
4. Wenn Gesundheit zur Führungsstrategie wird.
5. Coaching trifft Therapie: Brücken für resilientere Führung.

www.stefanieboth.de

Interviewanfragen an
Praxis.both@directbox.com
+49 1516 2498561

Marina Orth

in den Medien auch als Aufschwung-Mentorin bezeichnet, verbindet geomantische RaumAnalyse und organisationspsychologische Prozessklärung. Mit der erLiebensWERT® Akademie und der ORTHomantie® schafft sie Raumkraft, die Teams spürbar ins kreative Arbeiten und zügige Entscheiden bringt. Wer mit ihr arbeitet, erlebt, wie aus eingefahrenen Strukturen wieder lebendige, kraftvolle Wirkstätten werden. Auch für den privaten Bedarf werden ihre Geburtsfeldentstörung, geomantische Raum- und Lebensfeldharmonisierung, Stressregulation und systemische Profilanalysen geschätzt. Diese Arbeitsweisen führen Betroffene nicht einfach durch „Gefühle“, sondern ordnen unklare Prägungen, lösen alte Muster und eröffnen konkrete Orientierung im Denken, Fühlen und Handeln. Ihre Arbeit betrifft Ursprungsthemen, die bis in Beziehungen, Selbstwert und alltägliche Entscheidungen hineinwirken, und hilft, innere Blockaden abzulösen, so dass Lebensenergie wieder klar und frei fließen kann. Die Wirkung zeigt sich in spürbarer Veränderung im Alltag: mehr Ruhe, mehr Präsenz und mehr Handlungsfähigkeit. So wird Transformation konkret greifbar – nicht mystisch, sondern wirkungsorientiert.

Warum Marina Orth eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Marina spricht über Räume nicht als als greifbaren Einflussfaktor auf Leistung und Wohlbefinden. Sie übersetzt komplexe Zusammenhänge aus Geomantie und Organisationspsychologie in klare, praktische Beobachtungen, die auch Nicht-Fachleute sofort nachvollziehen können. Ihre Haltung ist pragmatisch. In Interviews liefert sie anschauliche Beispiele, wie Umgebung Energie freisetzt oder blockiert und wie dies den Alltag von Teams und Führungskräften berührt. Unsichtbare Wirkfaktoren, wie Geburtsprägungen oder energetische Belastungen, macht sie nachvollziehbar. Durch diesen konkreten Bezug wird ihre Expertise für Medien breit verständlich.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Unsichtbare Prägungen: Wie Geburtserfahrungen das Leben lenken
2. Lebensfeldharmonie vs. Alltagsstress: ein klarer Entscheidungsraum
3. Resilienzarbeit ohne Floskeln: Methoden und Alltagsauglichkeit
4. Raumenergie & Lebensenergie: Wo beide zusammenwirken
5. Systemische Klärung als Schlüssel für persönliche Freiheit

Interviewanfragen an
+49 173 2843 805
info@marina-orth.de

www.marina-orth.de

Gabriele Freissle

in Geschäftskreisen wertgeschätzt steht sie als Liquiditäts-Wegweiserin mit ihrem guten Namen für strategische Verbraucheraufklärung und unternehmerischer Verantwortung. Die Botschafterin für finanzielle Gerechtigkeit agiert als Brückenbauerin zwischen Menschen und einem hochspezialisierten Expertennetzwerk aus Finanzmathematikern, Prüfern und Juristen. Ihr Fokus liegt auf der Rückabwicklung unrentabler Lebens- und Rentenversicherungen, Basisrente sowie problematischen Pensionszusagen. Sie initiiert Kurz-Checks zur Rückabwicklungsfähigkeit und koordiniert die Durchsetzung von Mehrerlösen, steuerlichen Vorteilen oder zu gering berechneten Rückkaufswerten. Rückabwicklung bedeutet für sie die Aktivierung von Vermögenswerten die im System schlummern. Mandanten gewinnen nicht nur zusätzliche Liquidität, sondern Selbstwirksamkeit und Entscheidungsfreiheit. Wer den Unterschied versteht, handelt souveräner und verlässt die Rolle des passiven Vertragsinhabers zugunsten einer aktiven Finanzentscheidung.

Warum Gabriele Freissle eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Auf Unternehmer-Events oder in Medienformaten erläutert sie, warum unbedachte Kündigungen oft Vermögensverlust bedeuten und welche Alternativen bestehen. Ihr Blick auf Finanzethik, Verbraucherresilienz und Vertragskompetenz liefert Stoff für differenzierte Debatten, verständlich, praxisnah und ohne Dramatisierung.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Rückabwicklung statt Kündigung: versteckte Ansprüche sichern
2. Finanzethik neu denken: mündige Vertragsentscheidungen
3. Lebensversicherung: Sicherheitsversprechen auf dem Prüfstand
4. Zusätzlichen Mehrerlös zum Rückkaufswert erzielen – wie funktioniert das?
5. Verbraucherresilienz im Finanznebel stärken

Interviewanfragen an
+49 179 5307500

www.vertragshilfe.expert



Diana Marisa Brachvogel

verkörpert den ästhetischen Anspruch auf darstellende Kunst und bildende Gestaltungskraft in ihrem Markenbegriff LUCID FLOWER. Als Schauspielerin, Moderatorin und Bühnenpersönlichkeit lebt sie Ausdruck in vielen Facetten und übersetzt ihn in ihre Acryl- und ResinArt-Werke mit Echtgold und Halbedelsteinen. Die „Expression-Virtuosa“ arbeitet mit modernsten Schauspieltechniken wie Source Tuning und nach Ivana Chubbuck, fundierter Stimmausbildung, klassisch-indischem Kuchipudi-Tanz sowie TV- und Radiomoderation. „Kunst ist ein Innovationsbooster“ ist ihre Überzeugung. Bei Vernissagen verbindet sie Ausstellung mit Live-Performance, bei TV-Formaten moderiert sie mit Leidenschaft. Für Veranstalter bedeutet das: Präsenz, Professionalität und Produktivität am Set kombiniert mit ästhetischer Tiefe. Für Unternehmen entsteht Identifikation, Motivation und ein kultureller Mehrwert, der über Events hinaus wirkt.

Warum Diana Marisa Brachvogel eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Diana Marisa spricht über Kunst nicht abstrakt, sondern aus gelebter Praxis zwischen Bühne, Atelier und Kamera. Sie verbindet Ästhetik mit unternehmerischem Denken und erklärt nachvollziehbar, warum Kreativität wirtschaftliche Relevanz besitzt. Ihre klare Haltung gegen Oberflächlichkeit und Clickbait verleiht Gesprächen Substanz. Als erfahrene Moderatorin strukturiert sie Inhalte präzise und unterhaltsam. Interviews mit ihr liefern Einblicke in künstlerische Verantwortung, Medienkompetenz und kulturelle Identität.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Kunst als Innovationsbooster in Unternehmen
 2. Flow statt Clickbait: Qualität im Medienzeitalter
 3. Künstlerische Vielseitigkeit: Stärke oder Risiko?
- www.instagram.com/diana_marisa_brachvogel

Interviewanfragen an
info@dianamarisa.com

www.dianamarisa.com

Richard Seidl

der eloquenteste Tekkie seit es Technokraten gibt, steht für den europäischen Weg der Digitalisierung. Seine außergewöhnliche Kombi aus technischem Tiefenverständnis, empathischer Führungsprägung und kultureller Perspektive auf Digitalisierung macht ihn zum gefragten Redner. Digitale Transformation wird nicht zur Pflichtübung reduziert. Prozessanalyse, Systemarchitektur und Future-Mindsetting sind bei ihm keine Buzzwords, sondern konkrete Arbeitsfelder. In Workshops, Beratungen und Strategie-Sprints nutzt er Methoden wie Geschäftsmodell-Mapping, digitale Reifegrad-Analysen, Automatisierungsdesign und Change-Journeys, die Menschen mitnehmen statt abzuhängen. Er bringt Systeme, Tech-Teams und Führungskräfte in Einklang und überwindet so allzu oft bestehende Fronten zwischen Technokraten und Humanisten. Für Unternehmen bedeutet das Klarheit in der digitalen Roadmap, Entlastung im Tagesgeschäft und eine Kultur, in der Technik nicht beherrscht, sondern sinnvoll eingesetzt wird.

Warum Richard Seidl ein herausragender Interviewpartner ist?

Digitalisierung mit Empathie und Alltagsbezug statt Technikjargon. Seidls Haltung verknüpft europäische Werte mit globaler Technologiekenntnis und zeigt, wie Unternehmen inneren Widerstand in kreative Energie verwandeln. In Gesprächen liefert er greifbare Beispiele, klare Perspektiven und eine Sprache, die auch Nicht-IT-Leute sofort verstehen. Seine Perspektive ist ganzheitlich, statt stur-fachlich.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Mensch und Maschine: Digitalisieren ohne Entfremdung
2. Reifegradanalyse: Wo Unternehmen wirklich stehen
3. Change-Journeys: Widerstand in Produktivität wandeln
4. Zukunftsstrategie statt Technologieshype
5. Kultur vs. Technik: Eine friedliche Koexistenz

Interviewanfragen an
+49 201 87463328

www.richard-seidl.com



Nadine Abatzis

auch bekannt als „Die Stimme der Stimmlosen“. Während viele noch über Symptome rätseln, schaut sie längst tiefer: Nadine Abatzis ist zertifizierte Ernährungsexpertin für Hunde und Katzen, Tier-Aromatologin und angehende Tier-Naturheilkundlerin. Ihr Ansatz? Radikal ursachenorientiert. Mit einem starken Netzwerk aus Tierärzten und Heilpraktikern im Rücken sowie hochwertigsten Produkten aus dem Direktvertrieb, bringt sie Tiere zurück in die Selbstregulation. Digital. Empathisch. Grenzenlos. Ihr Business-Modell ist so modern wie ihr Fachwissen: Exklusiv via WhatsApp betreut sie ein stetig wachsendes Klientel in Deutschland und Österreich. „Ich spüre hinein, wo die Schulmedizin oft aufhört“, erklärt sie. Dabei geht es ihr um mehr als nur Futter – es geht um die Reaktivierung des Immunsystems und eine ganzheitliche Lebensqualität. Ihrer „Demokratisierung der Tiergesundheit.“ schließen sich Menschen und Visionäre mit unternehmerischen Denken an, die als Teampartner mit ihr gemeinsam ein internationales Netzwerk aufbauen, um gesunde Tierernährung weltweit zugänglich zu machen.

Warum Nadine Abatzis eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Mit ihrem systemischen Blick auf Ernährung erläutert die „Napf-Checkerin“ nachvollziehbar, warum viele Beschwerden im Napf beginnen. Ihre Haltung ist empathisch, aber strukturiert; engagiert, ohne missionarisch zu wirken. Das macht sie für Medienformate gleichermaßen relevant-unterhaltsam wie glaubwürdig.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Ursachenorientierte Tierernährung statt Symptombehandlung
2. Immunsystem stärken: Was wirklich im Napf zählt
3. Digitale Tierberatung: Nähe trotz Distanz
4. Aromatherapie für Tiere – Mythos oder Methode?
5. Demokratisierung der Tiergesundheit in Europa

Interviewanfragen an
n.abatzis@anifit.de

https://www.instagram.com/dein_napf?igsh=ejZqNzc0c3gyeDAw

Telefon: +49 160 96481994

Melanie Thormann

Unternehmerin, Mentorin und Initiatorin des Formats Mittelstandsliebe TV, gehört zu den Stimmen, die Wirtschaft und Unternehmertum neu denken. Mit ihrem Unternehmen FITURA – Fit for the Future begleitet sie seit vielen Jahren Unternehmerinnen und Unternehmer dabei, ihre Organisationen gesund, klar und langfristig tragfähig auszurichten. Ihr Ansatz verbindet klassische Unternehmensentwicklung mit einem erweiterten Blick auf Führung, Unternehmenskultur und Bewusstsein im Business. Denn viele Unternehmen scheitern heute nicht an Ideen oder Märkten, sondern an innerer Unschärfe, überholten Strukturen und einem Führungsverständnis, das mit der Komplexität unserer Zeit nicht mehr Schritt hält. Melanie Thormann beschreibt diese Entwicklung als Übergang vom gesunden zum bewussten Unternehmertum. Unternehmen, die wirtschaftlichen Erfolg nicht mehr ausschließlich über Wachstum definieren, sondern über Klarheit, Verantwortung und nachhaltige Tragfähigkeit. Aus dieser Perspektive heraus entstand Mittelstandsliebe TV, ein Interviewformat und zugleich ein Bewusstseinsfeld für Unternehmerinnen und Unternehmer, die die Wirtschaft nicht nur verwalten, sondern aktiv gestalten wollen. In Gesprächen mit Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Führung und gesellschaftlicher Entwicklung entstehen neue Perspektiven auf die Zukunft des Mittelstands, differenziert, praxisnah und jenseits kurzfristiger Trends.

Warum Melanie Thormann eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Sie verbindet wirtschaftliche Realität mit einem klaren Blick auf Führung, Verantwortung und Bewusstsein im Unternehmertum und bringt komplexe Entwicklungen verständlich, präzise und medienwirksam auf den Punkt.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Gesundes Unternehmertum als Basis wirtschaftlicher Zukunftsfähigkeit
2. Bewusste Führung in Zeiten wirtschaftlicher Transformation
3. Klarheit statt Aktionismus – neue Strategien für Unternehmer
4. Der Mittelstand zwischen Tradition, Transformation und Verantwortung
5. Mittelstandsliebe TV: neue Perspektiven auf Wirtschaft und Führung

Interviewanfragen an
+49 173 6193322

www.fitura.de • www.mittelstandsliebe.tv

Norbert Schümann

geschätzt als Impulsgeber für innere Klarheit und gesunde Lebens- und Unternehmensführung, begleitet Menschen in Phasen der Neuorientierung. Der Unternehmensverstehender aktiviert Selbstheilungskräfte auf allen Ebenen durch seinen Kompetenzmix aus unternehmerischer Lebenserfahrung, professioneller Heil- und Coachingarbeit bzw. alltagstauglicher Selbstreflexion. Sein Weg führte vom Techniker und technischen Vertrieb über jahrzehntelange Selbstständigkeit hin zur intensiven Beschäftigung mit Persönlichkeitsentwicklung und mentaler Neuausrichtung. Heute arbeitet er mit Coachinggesprächen, Visualisierungsübungen, Bildercollagen sowie strukturierten Reflexionsprozessen, die Menschen helfen, ihr eigenes Denken bewusster zu erkennen und zu steuern. Denn Gedanken formen Realität. Wer seine inneren Bilder verändert, verändert auch seine Entscheidungen. Norbert Schümann arbeitet sowohl an äußeren Zielen, als auch, und das vor allem, an der inneren Haltung, aus der heraus Menschen handeln. Als „Energietankstelle“ und Mindset-Navigator für Lebensrichtung unterstützt er Klienten dabei, Krisen, Umbrüche oder Zweifel neu zu betrachten, zur Gesundheit in allen Bereichen – für innere Ruhe, klarere Entscheidungen und den Mut, dem eigenen Leben wieder bewusst Richtung zu geben.

Warum Norbert Schümann ein herausragender Interviewpartner ist?

Seine Aussagen entspringen einer Vielfalt persönlicher Erfahrungen, beruflicher Praxis und vielen Gesprächen mit Menschen in Umbruchphasen. In Interviews erklärt er verständlich, warum Ziele oft scheitern und weshalb innere Bilder, Sprache und Gedanken eine größere Rolle spielen, als vielen bewusst ist.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Heilungschancen in allen Bereichen
2. Die Macht innerer Bilder und Gedanken bei persönlichen Veränderungen
3. Umgang mit Krisen und Schicksalsschlägen im Alltag
4. Belastende Stimmungen mit SKYourself® wandeln

www.norbert-schuemann.de

Interviewanfragen an
+49 171 993 59 31
info@norbert-schuemann.de

Werner Sulzinger

Viele Unternehmer tragen enorme Verantwortung, treffen täglich Entscheidungen und halten ihre Organisation auf Kurs. Nach außen wirkt alles stabil, doch innerlich entsteht bei manchen das Gefühl, nur noch zu funktionieren. Genau an dieser Stelle beginnt die Arbeit von Werner Sulzinger. Der Business-Mentor, Redner und Steuerexperte begleitet Unternehmer und Führungskräfte, die trotz beruflichem Erfolg merken, dass ihr Alltag von Dauerbetrieb, Druck und ungelösten Sinnfragen geprägt ist. Statt schneller Lösungen setzt er auf ehrliche Selbstklärung, die in der Geschäftswelt oft zu kurz kommt. Als Sparrings-Partner lädt er seine Klienten ein, innezuhalten, die eigene Situation klar zu betrachten und daraus neue Entscheidungen abzuleiten. In Coachinggesprächen, strukturierten Reflexionsprozessen und intensiven Mentoringphasen entsteht Raum für neue Orientierung. Dabei geht es um Strategie oder Karrierefragen, aber auch um innere Führung. Um die Fähigkeit, Entscheidungen wieder aus eigener Klarheit zu treffen. Viele erleben in diesem Prozess etwas Überraschendes. Wenn sich der Blick nach innen klärt, verändern sich auch die äußeren Entscheidungen, im Unternehmen genauso wie im Privatleben. Und plötzlich fühlt sich Verantwortung nicht mehr wie ein Hamsterrad an, sondern wieder wie Gestaltung.

Warum Werner Sulzinger ein herausragender Interviewpartner ist?

In seinen Vorträgen spricht er über Selbstführung, innere Klarheit und die Qualität unternehmerischer Entscheidungen.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Innere Erschöpfung trotz äußerem Erfolg – Warum erfolgreiche Unternehmer oft im Hamsterrad landen
2. Selbstführung als Schlüssel für nachhaltige Unternehmensentscheidungen
3. Sinnkrisen im Business – ein unterschätztes Führungsthema

Interviewanfragen an
+49 15679 652959
inspiration@innerleadership.fun

https://bit.ly/inner_leadership_talk

Markus Wahle

Finanzielle Klarheit sollte keine Frage des Zufalls sein. Aus dem Grund steht Markus Wahle, in Unternehmenskreisen gefragt als erfahrener Finanz-Mentor, für tiefes Verständnis der Lebensziele, langjährige Erfahrung in unabhängiger Honorar-Finanzplanung und praktische Begleitung von Unternehmern und Investoren. Sein Ansatz beginnt nicht mit Produkten, sondern mit dem Gespräch über Lebensprioritäten und dem sorgsam Erarbeiten einer LFU-Strategie® (Life-Financial-Understanding). Er nutzt Tools wie individuelle Risikoanalysen, Depotchecks, Vermögensstruktur-Mapping und digitale Coaching-Sessions, um Handlungsspielräume sichtbar zu machen. Nicht nur Renditen werden beleuchtet, sondern Chancen und Risiken im Kontext der persönlichen Lebensplanung. Mandanten gewinnen dadurch Entscheidungssicherheit, realistische Perspektiven und spürbare Entlastung im Umgang mit komplexen Finanzfragen. Seine Arbeit verwandelt finanzielle Komplexität in ein klar strukturiertes Bild, das Handlungsoptionen statt Verunsicherung eröffnet.

Warum Markus Wahle ein herausragender Interviewpartner ist?

Markus Wahle erklärt Finanzen ohne Jargon und Pauschalrezepte. Er vermittelt, wie finanzielle Gelassenheit entsteht, wenn Menschen ihre Ziele mit Strategie verbinden. Er zeigt auf, warum Sparen nicht reicht und Investieren kein Zufall sein darf.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Finanzielle Gelassenheit: erster Schritt zur Lebensplanung
2. Honorarberatung vs. Produktverkauf: ein ehrlicher Blick
3. Risikoanalyse: warum Anleger sich oft selbst im Weg stehen
4. LFU-Strategie® im Alltag: Praxis statt Theorie
5. Vermögensaufbau global gedacht, lokal gestaltet

<https://www.linkedin.com/in/markus-wahle-b40086a/>

Interviewanfragen an
mw@markuswahle.de

www.markuswahle.de

Bernd Kieseewetter

wertgeschätzt als der starke Mann hinter den starken Unternehmerinnen und Unternehmern, Mentor & Begleiter für Verantwortung und Erfolg, überzeugt durch seinen Kompetenzmix aus jahrzehntelanger Unternehmerpraxis, strategischer Unternehmensentwicklung und tiefem Verständnis für die menschlichen Seiten all des Erfolgsstrebens. Vierzig Jahre Unternehmertum prägen seine Perspektive, in Spitzenzeiten führte er parallel sieben Firmen unterschiedlicher Branchen mit mehr als 150 Mitarbeitern. Er kennt nicht nur Wachstum, sondern auch Krisen, Entscheidungen unter Druck und die leisen Zweifel hinter den unternehmerischen Fassaden. Selbstständige, Freiberufler und Mittelständler begleitet er im Mentoring „UnternehmerErfolg“ – sowohl bei Mindset und mentaler Stärke, als auch bei allen wichtigen Themen wie Positionierung, Angebotsentwicklung, Verkaufsstrategien, Strukturaufbau, Teamführung und Kommunikation. Analyse, strukturierte Reflexionsprozesse und Beratung auf höchstem Niveau bilden dabei sein Handwerkszeug. Gewinn und Wachstum stehen genauso im Fokus wie die Rückgewinnung von Zeit, innerer Stabilität und unternehmerischer Freiheit. Denn echter Erfolg entsteht nur dort, wo Verantwortung für Unternehmen und Leben zusammenfinden. Kieseewetter bietet mit „Reich & gesund“ mittlerweile auch Unterstützung für alle anderen, die ihre Verantwortung für ein erfolgreiches und glückliches Leben wirklich übernehmen wollen, um den eigenen Lebenserfolg zu steigern - vom kostenfreien Podcast bishin zu Onlinemodulen.

Warum Bernd Kieseewetter ein herausragender Interviewpartner ist?

Er spricht über Unternehmertum aus der Perspektive eines Praktikers, der Wachstum, Krisen und persönliche Wendepunkte selbst erlebt hat. Dadurch verbindet er wirtschaftliche Erfahrung mit einer ungewöhnlich reflektierten Sicht auf Verantwortung und Lebensgestaltung. Seine Bücher und Beiträge zeigen, warum unternehmerischer Erfolg nicht nur aus Strategie besteht, sondern aus Haltung, Entscheidungsstärke und persönlicher Entwicklung. Gerade diese Verbindung macht seine Perspektive für Medien besonders interessant. Interviews mit ihm liefern konkrete Beispiele aus der Praxis und öffnen gleichzeitig den Blick für die menschliche Dimension des Unternehmertums.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Erfolg braucht Verantwortung
2. UnternehmerErfolg - Reich & gesund statt Umsatz mit Dauerstress
3. Erfolg ohne Lebensbalance? Warum viele Unternehmer trotz guter Zahlen scheitern

Interviewanfragen an mail@berndkieseewetter.com

www.berndkieseewetter.com

Monika Strasser & Thomas Vincon

Viele Unternehmer geben jeden Monat hohe Betriebsausgaben aus – ohne zu ahnen, dass genau dort ungenutzte Vermögenspotenziale liegen. Genau an diesem Punkt setzen Thomas Vincon und Monika Strasser an. Die beiden beschäftigen sich mit der Frage, wie sich betriebliche Kostenstrukturen so gestalten lassen, dass daraus echte Vorteile für Unternehmer und Mitarbeitende entstehen. Ihr Ansatz beruht auf drei zentralen Säulen: steueroptimierte Versorgungsmodelle, intelligente Mitarbeiterbenefits und eine strategisch gedachte Vergütungsstruktur. Zunächst analysieren sie bestehende Ausgaben. Daraus entwickeln sie Konzepte, die Betriebsausgaben in nachhaltige Vermögensbausteine verwandeln. In einem Perspektivwechsel im Rechnungswesen zeigen sie als Strategielotsen für moderne Vorsorgekonzepte, wie Lösungen wie bAV, bKV, oder bAKS nicht nur steuerliche Effekte erzeugen, sondern gleichzeitig Arbeitgeberattraktivität und Mitarbeiterbindung stärken. Unternehmen profitieren dabei mehrfach: geringere Steuerlast, motivierte Mitarbeitende und langfristige finanzielle Stabilität.

Warum die Mehrwertbringer herausragende Interviewpartner sind?

Die strategische Nutzung von Betriebsausgaben ist ein Publikumsmagnet. In Interviews zeigen sie anhand konkreter Beispiele, wie Unternehmen bestehende Budgets intelligenter einsetzen können, um steuerliche Vorteile zu nutzen und gleichzeitig ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern. Ihre Perspektive verbindet Steuerlogik, Personalstrategie und moderne Versorgungssysteme.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Wie Betriebsausgaben zu Vermögensvorteilen werden
2. Mitarbeiterbenefits als Antwort auf den Fachkräftemangel
3. Steueroptimierte Vorsorge für Unternehmer und Teams
4. bAV, bKV und bAKS strategisch im Unternehmen nutzen

Interviewanfragen an
info@diemehrwertbringer.de
+49 170 5778660



www.diemehrwertbringer.de

Eri Trostl

bekannt als GameChanger Personality, verbindet eine seltene Kombination aus ganzheitlicher Transformation, gesundheitsrelevanter Methoden, multidimensionaler Bewusstseinsarbeit und unternehmerischer Umsetzungskraft. Seit über 28 Jahren begleitet sie Persönlichkeiten und Erfolgsträger, die nicht nur funktionieren, gesund und kraftvoll sein, sondern wachsen wollen. Sie arbeitet mit Präsenz Guidance, Mental- und Resilienztraining, körperlicher Aktivierung in der Natur sowie Bewusstseinsentwicklung bis auf Zell-, DNA- und Energieebene. Diese Synthese macht sie zur Balance-Architektin für Menschen, die unter Hochdruck stehen. Longevity Systeme, Burnout-Prävention, Führungskraft, Bühnenpräsenz und Leistungsoptimierung greifen ineinander. Nicht nur Reden, sondern wirkliches Tun ist ihr Credo. So wird Transformation messbar im Alltag. Wer mit ihr arbeitet, entlastet sich von Selbstsabotage, gewinnt Klarheit in Entscheidungsprozessen, eliminiert Stressfaktoren und stabilisiert Leistungsfähigkeit nachhaltig. Ihr „Excellence.Transformation.Coaching“ wirkt an der Wurzel von Energie, Körper, Haltung und innerer Ausrichtung. So entsteht gesunde (Selbst-)Führung und charismatische Wirkungskraft, im Business wie im Leben.

Warum Eri Trostl eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Eri Trostl spricht über Transformation ohne Pathos, dafür mit Praxisnähe und Erfahrung aus drei Jahrzehnten Marktpresenz. Sie übersetzt komplexe Themen wie Resilienz, Gesundheit, Bewusstseinsarbeit oder Leadership in konkrete Alltagssituationen von Unternehmern. Ihre Haltung ist klar: Prävention statt Krisenverwaltung. Als Rednerin, Mediengesicht und Hall-of-Fame-Persönlichkeit verbindet sie Fachwissen mit Präsenz. Interviews mit ihr liefern keine Theorie, sondern umsetzbare Perspektiven für Führungskräfte der neuen Zeit.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Longevity - gesunde (Selbst-)Führung als Erfolgsfaktor für kraftvolles Wachstum
2. Burnout bei Top-Performern: Warum Erfolg verletzlich macht
3. Charisma als Wirtschaftsfaktor – Mythos oder messbare Größe?
4. Transformation auf Zellebene: Modewort oder echte Methode?
5. Ganzheitlicher und multidimensionaler Change: Warum Einzelmaßnahmen scheitern

www.eritrostl.de

Interviewanfragen an
office@eritrostl.de
+49 170 2170710



Andrea Kleinschmidt

bekannt als Universelle Adiposilogin, verbindet eine seltene Kombination aus medizinischer Fachkompetenz, psychologischer Tiefenarbeit und interdisziplinärer Vernetzungskraft. In ihrer Schwerpunktpraxis für Adipositas in Mannheim denkt sie Therapie nicht eindimensional, sondern als verzahntes Erfolgssystem aus Ernährungsberatung, psychologischer Begleitung, fachärztlicher Diagnostik und enger Klinikkooperation. Die „Gewichtsflüsterin mit Weitsicht“ behandelt nicht nur Symptome, sondern entschlüsselt Lebensgeschichten, Verhaltensmuster und emotionale Strategien hinter dem Gewicht. Mit Gefährdungsanalyse von Essmustern, strukturierter OP-Vorbereitung, intensiver Nachbetreuung und Resilienztraining schafft sie Stabilität dort, wo zuvor Scham und Scheitern dominierten. Ihr Ansatz stellt klar: Eine Operation verkleinert den Magen, aber nicht automatisch alte Muster – deshalb braucht nachhaltige Veränderung eine „mentale Magenverkleinerung“. Patienten gewinnen nicht nur Kilos weniger, sondern Selbstwirksamkeit, Würde und ein neues Körpergefühl. So wird aus Stigmatisierung echte Transformation – medizinisch fundiert, menschlich geführt.

Warum Andrea Kleinschmidt eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Sie spricht über Adipositas ohne erhobenen Zeigefinger und ohne Simplifizierung. Ihre Perspektive verbindet Biologie, Biografie und gesellschaftliche Verantwortung, verständlich, pointiert und mit feinem Humor. Ob in TV-Formaten, Fachmagazinen oder Podiumsdiskussionen: Sie bringt Tabuthemen auf Augenhöhe zur Sprache und liefert klare Einordnungen zu bariatrischer Chirurgie, Prävention und emotionalem Essen. Ihre Haltung ist differenziert, weder Schwarz-Weiß noch sensationsgetrieben.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Magen-OP: Endpunkt oder Neuanfang?
2. Emotionales Essen – wenn Biografie Gewicht bekommt
3. Adipositas als Karrierekiller? Vorurteile im Berufsleben
4. Prävention statt Skalpelle: früher ansetzen
5. Mentale Magenverkleinerung – warum Psychologie entscheidet

Interviewanfragen an
info@adipositas-mannheim.de
+49 621 97 60 07 43

www.schwerpunktpraxis-fuer-adipositas.de

Barbara Messer

Klarheit entsteht selten zufällig. Barbara Messer arbeitet täglich daran. Die Schriftstellerin, Rednerin und Mentorin bezeichnet sich selbst als Horizonautin – jemand, der Horizonte erweitert, statt sie zu verwalten. Sie begleitet Menschen in Verantwortung genau dort, wo vertraute Denkmuster nicht mehr weiterführen. Ihr Fokus: Selbstführung als Grundlage verantwortlicher Führung. Ihre Perspektive ist geprägt von existenzieller Lebenserfahrung. Fünfzehn Jahre arbeitete sie in der Altenpflege, in der Begleitung von Menschen mit Demenz, in der Hospizarbeit sowie im Management komplexer Gesundheitseinrichtungen. Diese Erfahrungen schärfen ihren Blick für Würde, Verantwortung und die Frage, wie Menschen in schwierigen Situationen Entscheidungen treffen. Gleichzeitig kommt sie aus der Theater- und Tanzarbeit – mit Bühnenhintergrund in Straßentheater, Clowns- und Maskentheater. Dort beschäftigte sie sich früh mit der Frage nach Wahrhaftigkeit, Präsenz und persönlicher Integrität. Seit 1999 hat sie tausende Menschen aus- und weitergebildet. Als europaweit mehrfach ausgezeichnete Trainerin und Erwachsenenbildnerin sowie Autorin von über 25 Büchern verbindet sie praktische Erfahrung mit ungewöhnlicher Perspektive. Barbara Messer versteht sich auch als Künstlerin. Sie arbeitet im Schaffensprozess häufig in einer Art Ateliercharakter – offen, suchend, gestaltend. Begegnungen zwischen Menschen betrachtet sie als eine Form von Kunst. Dabei geht es ihr nicht nur um Entwicklung im Außen, sondern um die Suche nach innerer Fülle, innerer Ordnung und innerem Frieden.

Warum Barbara Messer eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Die Horizonautin spricht über Führung aus einer ungewöhnlichen Perspektive: geprägt von Erfahrungen mit Leben, Abschied, Verantwortung und menschlicher Würde. Diese biografische Tiefe verbindet sie mit ihrer Arbeit als Autorin, Mentorin und Rednerin. Ihre Gespräche kreisen weniger um Managementtrends als um grundlegende Fragen: Wie führen Menschen sich selbst? Wie entsteht Integrität? Und wie gelingt verantwortliches Handeln in komplexen Situationen?

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Selbstführung: Warum Klarheit im Inneren die Grundlage jeder Führung ist
2. Integrität: Die unterschätzte Kraft verantwortlicher Entscheidungen
3. Perspektivwechsel: Wie neue Sichtweisen Denken und Handeln verändern
4. Innere Ordnung und innerer Frieden als Voraussetzung wirksamer Führung

Interviewanfragen an
info@barbara-messer.de
+49 177 4139627

www.barbara-messer.de

Bernd Waschilowsky

Unternehmer Bernd Waschilowsky, Dipl.-Ing. (FH), beschäftigt sich mit einem Thema, das viele Menschen lange vor sich herschieben: den bewussten Umgang mit Geld. Als Money Mindset Coach, Mentor und Trainer aus der Region Baden-Baden begleitet er Menschen im gesamten DACH-Raum dabei, ihre finanzielle Situation zu verstehen und stabile Strukturen aufzubauen. Sein Ansatz verbindet die Bereiche Geldstruktur, Investitionen und Geldpsychologie. Bernd Waschilowsky zeigt, wie Einnahmen, Ausgaben und Rücklagen systematisch organisiert werden können, welche Rolle Investitionen – insbesondere Immobilien – beim Vermögensaufbau spielen und wie persönliche Glaubenssätze finanzielle Entscheidungen beeinflussen. Seine Arbeit ist geprägt von strukturiertem Denken aus dem Ingenieurwesen und praktischer Finanzbildung. In Coachings, Workshops und Programmen unterstützt er Menschen dabei, ihre Zahlen zu kennen, bewusste Entscheidungen zu treffen und langfristig finanzielle Sicherheit aufzubauen. Der leidenschaftliche Marathonläufer überträgt dabei eine zentrale Erfahrung aus dem Ausdauersport auf das Thema Geld: Vermögensaufbau ist kein Sprint, sondern ein Marathon – mit klarem Ziel, Plan und konsequenter Umsetzung. Denn finanzielle Sicherheit entsteht durch Wissen, Struktur und langfristige Entscheidungen.

Warum Bernd Waschilowsky ein herausragender Interviewpartner ist?

Bernd Waschilowsky spricht über Geld ohne komplizierte Finanzsprache. Seine Perspektive verbindet technische Denkweise, persönliche Erfahrungen und die Erkenntnisse moderner Geldpsychologie. In Interviews erklärt er verständlich, warum viele Menschen trotz guter Einkommen keine finanzielle Struktur entwickeln. Seine Beispiele aus Coaching, Workshops und eigener Unternehmerpraxis machen deutlich, wie finanzielle Klarheit entsteht, Schritt für Schritt und mit realistischen Entscheidungen.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

Warum Vermögensaufbau eher einem Marathon als einem Sprint gleicht
Geldpsychologie: Wie Glaubenssätze finanzielle Entscheidungen prägen
Warum viele Menschen ihre eigenen Finanzzahlen nicht kennen
Struktur statt Zufall: Systeme für nachhaltigen Vermögensaufbau
Finanzielle Selbstverantwortung in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten

Interviewanfragen an
Telefon +49 171 4223265

Silvia Schneider

ist unsere Top-Adresse für professionelles Heilfasten. Die Vitalitätsexpertin arbeitet seit Jahren daran, verstreutes Gesundheitswissen in nachvollziehbare Zusammenhänge zu bringen. Ihr Ansatz beruht auf drei zentralen Perspektiven: fundiertes Wissen über Biochemie und Anatomie, systematische Gesundheitsanalyse und praktische Umsetzung im Alltag. Im Vitality College untersucht sie gemeinsam mit ihren Teilnehmern Lebensgewohnheiten, Essverhalten und körperliche Signale, eine Art Ursachenforschung im eigenen Organismus. Kurz gesagt: Detektivarbeit im Körper. Mit Methoden wie Gesundheitsanalyse, Fastenseminaren, Vitalstoff-Diagnostik und intensiver Seminararbeit entwickelt sie Schritt für Schritt ein Verständnis dafür, wie Ernährung, Stoffwechsel und Lebensstil zusammenwirken. Ihr Ziel ist nicht kurzfristige Optimierung, sondern ein neues Körperbewusstsein. Denn viele Menschen verfügen nur über einzelne Puzzlestücke ihres Gesundheitswissens – das Gesamtbild fehlt oft. Genau dieses Gesamtbild liefert Schneider.

Warum Silvia Schneider eine herausragende Interviewpartnerin ist?

Sie veranschaulicht Gesundheitsthemen ohne Dogmen. In Interviews gelingt es ihr, komplexe biochemische Zusammenhänge verständlich zu erklären und gleichzeitig typische Alltagsfehler im Umgang mit Ernährung, Fasten und Vitalstoffen greifbar zu machen. Gerade in Zeiten von Informationsüberfluss liefert sie Orientierung. Und konkrete Antworten.

Starke Redaktionsthemen für Interviews

1. Heilfasten als Methode für Energie, Klarheit und Stoffwechselbalance
2. Wie Menschen ihre Gesundheit selbst sabotieren
3. Darmgesundheit als Schlüssel für mentale und körperliche Vitalität

Interviewanfragen an
info@vital-ity.de

www.vital-ity.de • www.fasten-mit-vitality.de

**Mach den Schritt zu einem gesünderen Leben
mit meinen drei neuen Büchern!**

TATORT VERDAUUNGSTRAKT



Jetzt scannen!



Tauche ein in die faszinierende Welt des Fastens! Finde heraus, wie du deinen Körper reinigen und neue Energien freisetzen kannst. Lerne, warum dein Verdauungstrakt der Schlüssel zu viel mehr Vitalität ist.

www.tatort-verdauungstrakt.de

PRAXISBUCH: JA, ICH WILL! GESUND BLEIBEN. GESUND WERDEN.



Jetzt scannen!



Dieses Buch ist dein persönlicher Wegweiser zur Selbstreflexion und Veränderung. Entdecke, wie du gesund bleiben und werden kannst. Mit Fragen zu allen Lebensbereichen, praktischen Tipps und motivierenden Übungen hilfst du dir selbst, deine Gesundheitsziele zu erreichen und ein erfülltes Leben zu führen.

www.gesundwerdengesundbleiben.de



DAS GEHEIMNIS GESUNDER HAUT



Jetzt scannen!



Erkunde die wichtige Verbindung zwischen Darmgesundheit und schöner Haut! Lerne die Zusammenhänge kennen und entdecke das Geheimnis strahlender Haut – von innen heraus.

www.geheimnis-gesunder-haut.de

Werde Teil meiner Community!

In meinem Mitgliederbereich warten auf dich wertvolle Seminare, die dich auf deinem Weg zu mehr Wohlbefinden unterstützen. Tauche ein in die Themen **Säure-Basen-Haushalt**, **Gesunde Haut von innen** und ein exklusiven **Fasten@HOME** Kurs. Lass dich inspirieren und lerne, wie du Gesundheit in dein Leben integrierst und ganzheitlich fördern kannst.

Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt, um aktiv zu werden!

Besuche uns auf Instagram unter: **fasten_mit_dem_vitalitykonzept**, um mehr über unsere vielfältigen Seminarangebote zu erfahren. Oder möchtest du gezielte Unterstützung und maßgeschneiderte Tipps für deine Gesundheit? Dann vereinbare ein persönliches Beratungsgespräch unter: **www.vital-ity.de**

Deine Gesundheit ist deine größte Stärke – mach den ersten Schritt noch heute!
Dein Weg zu einem gesünderem ICH beginnt hier!



„Die gesteigerte Energie, das verbesserte Wohlbefinden und eine gesündere Lebensweise sind klare Indikatoren für den Erfolg der Vitality-Fastenwochen. Die Umsetzung des Vitality-Konzepts gehört zu meinem Leben wie Zähne putzen. Danke liebe Silvi für Deine so großartige Arbeit!“ – Gaby Heide

www.instagram.com/fasten_mit_dem_vitalitykonzept

Gefragte Pressethemen rund um HI (Human Intuition) im KI-Zeitalter

Die Stimme für Business-Evolution, New Leadership, Generationen-Kollaboration



Bekannt und renommert: Beate und Martin Nimsky leiten das weithin anerkannte NIMSKY INSTITUT mit herausragender Expertise. Ihr gemeinsames Ziel: Einzelpersonen in ihre wahre Kraft zu führen und Unternehmen eine Kultur des Wachstums und der Innovation zu ermöglichen. Als Spezialisten im Auflösen emotionaler Verwicklungen unterstützen sie Führungsteams und Vorstände bei der Schaffung nachhaltiger Erfolge.

www.nimskyacademy.com
www.beatenimsky.com
www.nevsacoaching.com

Interviewanfragen an
+49 171 4421269
contact@nimsky.com



WOMEN'S JOURNAL

WILD

US REPORTER

THE CHICAGO JOURNAL

Forbes

commPRO

business woman media

AGELESS by Reson

Advancing Women

OK!

NEW YORK TIMES

NEW YORK WEEKLY

Ms. Barock Girl

glasshammer

AGENDA

KIVO DAILY

INFLUENCER DAILY

HOLLYWOOD DIGEST

HOME BUSINESS



Gefragte Stimme der Gesundheitskultur von morgen – Annette Müller
Die Erfolgsgeschichte einer Visionärin mit System. Entwicklerin eigener Heilmethoden. Ausbilderin hunderter Therapeut:innen weltweit. Preisgekrönt, ausgezeichnet und wertgeschätzt.

Interviewanfragen an
+49 171 6484244

Paradigmawechsel im Gesundheitswesen als

kollaterale Heilung

„Heilen ist kein Talent. Jeder kann es erlernen. Wer heilen will, lernt zuerst, sich selbst zu verstehen. Alles andere folgt daraus.“

www.ecole-san-esprit.de

Als Publizistin, Dozentin, Klinikleiterin der ersten Einrichtung für energetisches Heilen in Deutschland und Bewusstseins-Evolutionärin prägt Medien- und Markengesicht Annette Müller eine Generation von Menschen, die nicht nur Symptome behandeln, sondern Heilung ermöglichen, jenseits vom Schubladendenken der Gesundheitsbranche. Damit ist sie die prägende Wegbereiterin einer neuen Heilkultur, die auf Klarheit, interdisziplinäre Integration, gelebte Erfahrung und ganzheitliche Betrachtung setzt. amazinGRACE®, SKYyourself® oder KAR sind ihre langjährig entwickelte Methoden, die wie Transformations-Turbos wirken. Die Selbstverständlichkeit und Wirkweise ihres Tuns überzeugt. Ihre Zusammenarbeit mit der Schulmedizin ist für die Patienten wirkungsvoll und für ihre Schüler nützlich. Denn ihre Klinik bildet einen Komplementär-Raum, in dem Gesundheit wieder ganzheitlich gedacht werden darf. Mit der ÉCOLE SAN ESPRIT hat sie einen Lernkosmos geschaffen, in dem nicht nur Wissensvermittlung, sondern Wirkungsverantwortung im Mittelpunkt steht.

Dass ihre Arbeit weltweit Anerkennung findet – auf Kongressen, in Studien, auf Filmfestivals, ist kein Zufall, sondern das Ergebnis von 20 Jahren Beharrlichkeit, Neugier und Pioniergeist. Ihr internationales Alumni-Netzwerk wächst stetig und mit ihm eine neue Haltung in Medizin, Therapie und Coaching: integrativ, reflektiert, wirkungsvoll. Wirkliche Heilung braucht Wissen. Und Charakter. Und den Mut, den Menschen zu sehen – nicht nur seine Werte im Labor. Somit richtet sie den Blick auf das, was zählt: die Menschlichkeit – die fundamentale Ergänzung in einem zunehmend technisierten, standardisierten und datengetriebenen Medizinumfeld. Genau das macht sie zur Instanz! *Orbidea Briegel, Herausgeberin*

**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

oder

vip@orhideal-image.com

Sonderedition Expertenpool 2025
über 25 Jahre OrhIDEAL
www.orhideal-image.com



Interview mit
Dr. Petra Döhring
Internationale Expertin
für minimalinvasive
Zahnmedizin
Zahnlifting® Methode
Geschäftsfrau des Monats

original • responsible • honest Unternehmensvorbilder aus dem Mittelstand

**ORH
IMAGE IDEAL®**

PR-Marketing-Kooperation im Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Innovation in Person

Liebe Kunden,
in Dr. Petra Döhrings Behandlungsstuhl zu gleiten, ist ein erstaunliches Erlebnis ohne Angst. Ihre Wohlfühlpraxis im Herzen Münchens strahlt eine angenehme Atmosphäre aus. Die anspruchsvolle „Zahnkünstlerin“ ist seit 20 Jahren die Verkörperung der minimalinvasiven Zahnmedizin und steht für Erhalt der Zahnschubstanz an erster Stelle. Prophylaxe wird hier groß geschrieben! Das hat sich herumgesprochen!

Ihre Lebensstationen führten die einfühlsame Zahnmedizinerin auch in die USA, wo sie ihr Wissen rund um Zahnästhetik durch innovative Methoden abrundete. Als erste deutsche Zahnärztin erlernte sie in Kalifornien direkt beim Erfinder der Lumineers (ersten Non Prep Veneers) Dr. Robert Ibsen diese Methode. Daraus entwickelte Sie ihre eigene geschützte Behandlungsweise, die sie mit dem Prinzip der unschädlichen Kontaktlinsen erklärt. Das ebenso unschädliche Zahnlifting® ist eine absolut schmerzfreie Methode ohne den Verlust von wertvoller Zahnschubstanz - für ein wunderschönes Hollywood-Lächeln! Man kann Lücken verschwinden lassen, Zahnformen verändern, Zähne verlängern, Zahnschmelz wieder aufbauen, Zahnfehlstellungen korrigieren, Zähne permanent aufhellen und vieles mehr. Um kontaktlinsendünne Keramikschalen, wie man Sie beim Zahnlifting® einsetzt, herzustellen, ist eine Spezialkeramik nötig. Diese lässt sich Frau Dr. Döhring aus den USA kommen und verarbeitet sie dann ganz individuell für jeden einzelnen Patienten in Ihrem eigenen Zahntechnischen Meisterlabor. So ist es ihr möglich, sogar nur vereinzelte Zähne zu behandeln.

Für Männer und Frauen jeden Alters aus aller Welt, auch Jugendliche, die es Leid sind, ihre Zähne verstecken zu müssen, ist Dr. Döhring die erste Adresse. Sie pilgern zu der Spezialistin um sich in zwei kurzen Behandlungsterminen ihr Wunschlächeln schaffen zu lassen. Natürlich stehen bei Bedarf auch die klassischen Zahnbehandlungen auf dem Plan. Positiv auffallen wird Ihnen diese Praxis wegen des eigenen In-House-Meisterlabors und dem Einsatz innovativer Methoden, wie z.B. Laserbehandlungen.

Wie Sie wissen, bin ich „Zahnfetischist“ und Mimikzauberin. Ein schönes Lächeln im Imagefoto festzuhalten, ist für mich das Größte und immer wieder freue ich mich, wenn ich Menschen die Hemmung nehmen kann, in die Kamera zu lächeln. Schon beim ersten Blick auf das Kamera-Display das Seufzen: „Ach, wenn meine Zähne so toll wie auf dem Foto wirken würden.“ Sie können! Diese Möglichkeit würde ich am liebsten als „Hollywood-Lächeln to go“ bezeichnen (denn Sie können Ihr schönstes Lächeln in kürzester Zeit haben), es wäre jedoch gegenüber der „Erfinderin des Zahnliftings“ unverfroren. Denn der Laie kann sich kaum vorstellen, welches Konzentrat an Präzision, Technologie, Know-how, ästhetisches Feingefühl für solche gelungenen Ergebnisse erforderlich sind. *Orhidea Briegel*



Booking-Info

**Dr. Petra
Döhring**

Minimalinvasive Zahnmedizin •
Vorträge Gastauftritte •
Moderation • Trainings
Beratung • Fachbeiträge

ORHIDEAL
**media
face** 2025

„Zahnlifting®
beschert
Ihnen ein
traumhaft
schönes
Lächeln!“

Ursprünglich wollten Sie Bildhauerin werden?

Das war nicht ganz nach dem Geschmack meiner Eltern. Aber wie Sie sehen, kann ich meine ästhetische Ader auch im Zahnmedizin-Beruf ausleben.

Sie sind bekannt für Ihr präzises Timing. Mir ist zu Ohren gekommen, dass viele der Patienten sich zwischen Geschäftsterminen Zeit nehmen.

Das ist richtig. Wir sind immer so organisiert, dass wir auch stark eingespannten Businessleuten gerecht werden. Diese brauchen Planungssicherheit. Durch ein vernünftiges Bestellsystem gibt es bei uns keine Wartezeiten. Denn Zeit ist das zweitwertvollste nach Gesundheit, was wir haben. Unser Ziel ist eine individuelle Zahnbehandlung ohne Hektik.

Was macht Ihre Behandlungstermine besonders aus. Sind Sie besonders schnell bei der Umsetzung?

Das wäre ja verheerend. Bevor irgendetwas gemacht wird, steht eine ausführliche und verständliche Aufklärung vor jeder Behandlung im Vordergrund. Das ist in unserer Praxis eine Selbstverständlichkeit. Denn jeder Patient hat das Recht immer mit zu entscheiden und sollte somit vorher über alle vorhandenen Möglichkeiten informiert und aufgeklärt werden.

Ist das nicht sehr mühsam?

Es ist notwendig. Nur ein aufgeklärter Patient ist später ein begeisterter Patient. Und wie Sie erlebt haben, beruht mein Erfolg auf der guten Weiterempfehlung. Das würde ohne guten Patientendialog nicht funktionieren.

Das ist sicher auch der Grund, warum Sie mit besonders ängstlichen Menschen gut zurechtkommen.

Sie haben Recht; es liegt mir. Aber allgemein kann ich auch sagen: In einer modernen Zahnarztpraxis muss kein Patient mehr Schmerzen ertragen. Eine schmerzfreie Behandlung ist durch den Einsatz modernster Anästhesieverfahren jederzeit möglich. Es gibt Lokalanästhesie, Dämmerschlaf und Narkose.

Gesunde Zähne sind die Basis für minimalinvasive Zahnmedizin, oder? Das macht Zahnärzte doch arbeitslos.

Es gibt genug zu tun. Zähne gesund zu erhalten ist nicht weniger anspruchsvoll, als sie zu ersetzen. Wir haben einen Prophylaxeshop für unsere Patienten eingerichtet. Diese Produkte aus USA sind einzigartig und haben sich über Jahre bewährt. Sie enthalten alle sehr viel Fluor, was direkt beim Zähneputzen in den Zahnschmelz eingebaut wird und den Zahn widerstandsfähiger gegen Karies macht. Vielleicht wird

man irgendwann Zähne nachwachsen lassen können. Dann können Sie sicher sein, dass ich die erste bin, die den „Samen pflanzt“ *(sie lacht herzlich)*

Mit dem „Bleaching to go“ sind Sie sehr zeitgemäß. Das ist für alle geeignet, die so viel im Büro oder zu Hause zu tun haben?

Das wird sehr gut angenommen. Sie kommen kurz in unserer Praxis vorbei, lassen sich innerhalb einer Minute Das Bleaching Gel applizieren -dauert nicht einmal eine Minute- und gehen wieder nach Hause oder ins Büro...-Bleaching to go-. Nach 30 min Einwirkzeit putzen Sie sich die Zähne und aus dem Spiegel lächelt Sie Ihr neues ICH mit strahlend weißen Zähnen an.

Sie halten Vorträge, schulen Kollegen, stehen für Interviews und Fachbeiträge zu Verfügung, Sie schreiben Blogs. Besonders hat mir ihr Medienthema „Was Sie von Ihrem Zahnarzt schon immer wissen wollten...“ gefallen.

Nicht nur Ihnen. Mir ist der Gedanke sympathisch, dass die Berufssparte Zahnärzte es leichter hat, wenn Patienten besser informiert sind und sie ihren behandelnden Arzt auch besser verstehen können. Das vermeidet Missverständnisse.

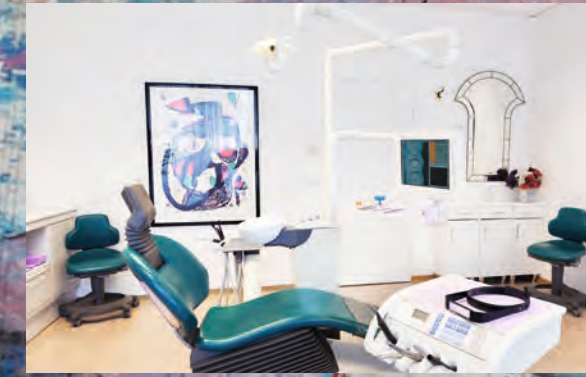
Ich finde es spannend, wenn ich Gelegenheit habe, über meine guten Erfahrungen zu sprechen.

„Ein schönes
Lächeln ist
keine Frage
des Alters!“

www.dr-doehring-zahnlifting.com



Dr.med.dent.Petra Döhring
Baumkirchner Str.18-20 • 81673 München
alle privaten Krankenversicherungen
Termine nur nach Vereinbarung
Tel.: +49 174 315 91 03
praxis.dr.doehring@gmail.com



**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

oder

vip@orhideal-image.com

Sonderedition Expertenpool 2025
Über 25 Jahre OrhIDEAL
www.orhideal-image.com



Begegnung mit

Thomas Schädler
TH.A. SCHADLER
**Orthopädiezentrum
am Venet Haus**

Facharzt & Arbeitgeber des Monats

Sonderdruck der Titelseite

ORHIDEAL[®]
IMAGE

PR-Marketing-Kooperation im Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

Liest den Körper wie ein Buch und hat den Bogen raus – Nomen est Omen!
Das Venet Haus mit seinem markanten Cortenstahl-Bogen ist nicht nur eine Galerie für zeitgenössische Kunst, sondern auch eine gefragte Adresse für präzise Orthopädie. Hier vereint Thomas Schädler die Kunst modernster Diagnostik – mit Fingerspitzengefühl.

Mehr als ein Orthopäde mit Facharzt-Titel und Zertifizierungen:
Thomas Schädler ist ein Körper-Versteher, Symptomdolmetscher, Gewebe-Leser und Faszien-Flüsterer. Den Schmerz und seine Ursache mit interdisziplinärer Erfahrung zu entschlüsseln, erfordert diagnostische Präzision – geprägt von tiefer physiotherapeutischer Expertise und chirurgischer Exzellenz.

Optimale Behandlungserfolge mit interdisziplinären Therapieansätzen.

Von der ganzheitlichen Orthopädie zum gefragten

FaszienFlüsterer

„Das Gewebe erzählt mir die Geschichte des Körpers – und ich höre genau hin. Um dann zielführend zu therapieren.“

Symptomdetektor Thomas Schädler verbindet modernste Hightech-Diagnostik mit dem geschulten Gespür eines erfahrenen Manualmediziners. Seine Philosophie: Orthopädie ist keine Fließband-Reparatur, sondern die Kunst, den Körper als Ganzes zu verstehen. Mit hochmoderner Röntgen-, Stoßwellen- und Ultraschalltechnologie sowie der innovativen Elastographie setzt er neue Maßstäbe in der Diagnostik und Behandlung von orthopädischen Beschwerden. Doch es ist nicht nur die Technik, die ihn auszeichnet – es ist seine außergewöhnliche Fähigkeit, den Körper „zu lesen“. Gewebespannung, Blockaden und Fehlbelastungen ertastet er mit einer Präzision, die diese seltene Kombination aus taktiler Expertise und Hightech-Diagnostik ermöglicht und ihn von der klassischen Orthopädie abhebt. Er inspiriert nicht nur durch seine herausragende Fachkompetenz und einen Qualifikationsmix, sondern auch durch seine mitreißende Art, Orthopädie als das zu begreifen, was sie sein sollte: eine Kunst des genauen Hinschauens, der richtigen Impulse und der langfristigen Heilung.

Sein unermüdlicher Einsatz macht Thomas Schädler mit seinem Kollegen Sebastian Lugowski nicht nur zu einer gefragten Anlaufstelle für Patienten weit über die Region hinaus, sondern auch zu einem spannenden Kooperationspartner, der neue Maßstäbe setzt. Der Orthopäde mit der geschärften „therapeutischen Brille“ arbeitet mit Spezialisten aus verschiedenen Fachbereichen zusammen – von der Radiologie bis zur Schmerzmedizin –, um maßgeschneiderte Behandlungskonzepte zu entwickeln, die über die Standardmedizin hinausgehen. Dieses interdisziplinäre Denken und sein hoher Qualitätsanspruch machen ihn auch in der Fachwelt zu einem gefragten Experten. Hier geht es um mehr als nur „Instandsetzung“ – hier entsteht E-motion: die perfekte Verbindung aus moderner Technologie („E“ wie Engineering) und Bewegung („Motion“), die den entscheidenden Unterschied macht. Die Gewissheit, in guten Händen zu sein – ein gutes Gefühl! Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.orthopaediezentrum-am-venet-haus.de

Spezialist mit Mehrfachqualifikation

Manuelle Brillanz trifft chirurgische Expertise

Herr Schädler, Ihr Name steht in Neu-Ulm und darüber hinaus für fundierte Orthopädie mit Weitblick. Auch der markante Standort Ihres Orthopädiezentrums im Venet Haus sorgt für Aufmerksamkeit. Der markante Bogen an der Hausfassade ist nicht zu übersehen.

Ja, es ist ein Anziehungspunkt in Neu-Ulm. Das Venet Haus in Neu-Ulm verdankt seinen Namen dem international renommierten französischen Bildhauer Bernar Venet. Seine markante, 37 Meter hohe Stahlskulptur in Form eines Bogens prägt die Fassade des Gebäudes und verleiht ihm sein charakteristisches Erscheinungsbild. Im Jahr 2007 wurde die Venet Haus Galerie gegründet, die zeitgenössische Kunst präsentiert und das kulturelle Leben in Neu-Ulm bereichert.

Wie passend, Herr Schädler. Zeitgenössische Kunst Tür an Tür mit Ihrer Kunst am

Bewegungsapparat. Das ist eine schöne Location für eine Praxis. Und symbolträchtig. Der markante Bogen ist auch das Wiedererkennungsmerkmal Ihres Logos. In der Tat. Der Bogen steht für Verbindung und Stabilität – genau das, was ich auch meinen Patienten bieten möchte. Eine Brücke zwischen moderner Medizin und bewährten Techniken, zwischen Diagnostik und Therapie.

Doch wer nur an Orthopädie denkt, erkennt Ihr vielseitiges Spektrum. Erzählen Sie doch kurz unseren Unternehmern: Wodurch haben Sie sich den guten Namen gemacht? Was zeichnet Ihre Arbeit wirklich aus? Sie arbeiten interdisziplinär, nicht wahr?

Da sprechen Sie einen wichtigen Punkt an. Mein Ansatz ist ganzheitlich. Ich sehe meine Patienten nicht als Summe einzelner Be-

schwerden, sondern betrachte Funktionsketten und Wechselwirkungen im gesamten Bewegungsapparat. Meine „therapeutische Brille“ ist durch meine ursprüngliche Ausbildung als Physiotherapeut besonders geschärft. Das bedeutet, ich kann Gewebe nicht nur diagnostisch bewerten, sondern auch haptisch „lesen“. Jede Verspannung, jede Fehllhaltung erzählt eine Geschichte, und meine Aufgabe ist es, diese zu entschlüsseln und gezielt zu behandeln.

Das ist faszinierend. Es ist also ein großer Pluspunkt, dass Sie in Ihrer Karriere sowohl im konservativen als auch im operativen Bereich umfassende Erfahrungen gesammelt haben. Das wirkt sich dann auf Ihre Behandlungsstrategien aus?

Genau diese Vielseitigkeit erlaubt es mir, unabhängig von starren Behandlungspfaden zu agieren. Ich sehe oft, dass sich Patienten zwischen einer rein

Vertrauensarzt für komplexe Fälle: Thomas Schädler gilt mit seinem Expertennetzwerk als renommierte Anlaufstelle für Patienten, die nach zahlreichen erfolglosen Behandlungen endlich eine fundierte Diagnose und eine nachhaltige Therapie suchen. Mit geschultem Blick für komplexe Krankheitsbilder erkennt und entschlüsselt er Zusammenhänge, die oft übersehen werden.

Das wissen nicht nur seine Patienten zu schätzen – viele nehmen weite Wege auf sich, um sich in seine Hände zu begeben. Sein klarer Fokus auf individuelle Betreuung, kurze Wartezeiten und fundierte Diagnosen macht ihn besonders für anspruchsvolle Selbstzahler und Privatpatienten zur ersten Wahl. Wer Wert auf eine maßgeschneiderte Therapie legt, findet hier seine Lösung jenseits des Standards.

Behandlungszentrum mit Wohlfühlfaktor -



freundliche Atmosphäre flankiert von moderner Technologie mit ganzheitlichem Therapieansatz



Patienten-Versteher at work

Seit jeher ist das Orthopädiezentrum aufgeschlossen für den Blick über den Tellerrand: Das Praxisteam mit dem Arztkollegen Christoph Müller, den Tellerrand: Das Praxisteam mit dem Arztkollegen Christoph Müller, der den Praxisspirit langjährig prägte (rechts im Bild),



„Wir l(i)eben Teamwork – fachübergreifend, um auch über den orthopädischen Tellerrand hinaus die besten Lösungen für unsere Patienten zu finden.“

konservativen oder einer operativen Therapie entscheiden müssen, ohne alle Optionen zu kennen. Meine Erfahrung zeigt mir, dass es häufig Zwischenwege gibt, die den Patienten eine schonendere und gleichzeitig wirkungsvolle Behandlung ermöglichen. Ich kann klar einschätzen, wann eine konservative Methode ausgeschöpft ist oder wann eine Operation den größten Nutzen bringt. Das erspart meinen Patienten unnötige Eingriffe, gibt ihnen aber auch Sicherheit, wenn eine OP wirklich erforderlich ist.

Ihre Praxis ist technisch auf dem neuesten Stand. Welche modernen Diagnose- und Therapieverfahren setzen Sie ein?

In unserer Praxis steht modernste Medizintechnik zur Verfügung, weil eine präzise Diagnostik die Basis jeder erfolgreichen Behandlung ist. Wir arbeiten mit hochauflösenden Ultraschallgeräten, um Gewebe in Echtzeit zu analysieren, nutzen digitale Röntgentechnik für detaillierte Aufnahmen und setzen die Stoßwellentherapie gezielt zur Schmerzlinderung und Geweberegeneration ein. Besonders stolz bin ich auf die Elastographie, die Muskel- und Faszienverhärtungen sichtbar macht – eine echte Revolution in der Schmerzdiagnostik. Unsere sensomotorische Ganganalyse hilft dabei, Fehlbelastungen und deren Folgen genau zu erfassen, um eine individuelle Therapie zu entwickeln. All diese Methoden ermöglichen uns eine hochpersonalisierte, effektive Behandlung, die weit über das übliche Spektrum hinausgeht.

Viele Menschen haben Angst vor orthopädischen Eingriffen oder langwierigen Behandlungen. Wie nehmen Sie Ihren

Patienten diese Bedenken?

Gerade weil manche Patienten schlechte Erfahrungen gemacht haben oder Schmerzen und lange Ausfallzeiten fürchten, lege ich großen Wert auf ausführliche Beratungsgespräche, in denen ich den gesamten Behandlungsprozess erkläre. Wir setzen auf minimalinvasive Methoden, um Schmerzen und Regenerationszeiten so gering wie möglich zu halten. Zudem bekommen meine Patienten immer eine realistische Einschätzung – ich verspreche keine Wunder, sondern fundierte Medizin mit klaren Perspektiven.

Welche orthopädischen Fachbereiche decken Sie in Ihrer Praxis ab?

Mein persönliches Spektrum reicht weit über die klassische Orthopädie hinaus. Neben der konservativen und operativen Orthopädie befasse ich mich intensiv mit der manualmedizinischen Behandlung und Chirotherapie, insbesondere bei Wirbelsäulen- und Gelenkerkrankungen. Ein großer Schwerpunkt liegt auf der Faszientherapie, die gerade bei chronischen Schmerzen eine entscheidende Rolle spielt. Ebenso ist die Stoßwellentherapie eine effektive Methode, um hartnäckige muskuläre Verspannungen oder Sehnenprobleme zu behandeln. Ergänzend dazu biete ich umfassende Diagnostik mittels Röntgen und hochauflösendem Ultraschall an. Meine Patienten profitieren zudem von meiner Erfahrung in der Schmerztherapie, sei es durch gezielte Infiltrationen oder innovative Verfahren wie die Faszienstoßwelle. All diese Fachbereiche stehen nicht isoliert nebeneinander, sondern greifen ineinander, um eine wirklich effektive, individuelle Therapie zu gewährleisten.



Hochqualifiziert und einfühlsam: Thomas Schädler verbindet ein außergewöhnliches Verständnis für Krankheitszusammenhänge mit einer offenen, zugänglichen Art – gerade auch bei seltenen Beschwerden oder komplexen Symptomen.

„Aufklärung macht Patienten mündig und schneller gesund. Denn wer versteht, was im Körper passiert, kann aktiv an der Genesung mitwirken.“

www.orthopaediezentrum-am-venet-haus.de

**Ganzkörper-Köner mit
Spezialgebiet und hoher Kunst
des Minimalismus**

Auch wenn Mister Fuß und Meister Schulter für ihre besonderen Zertifizierungen in Fachbereichen angesehen sind, bedienen sie das komplette Spektrum des Patientenbedarfs. Sie betrachten den Körper als Ganzes – denn Beschwerden haben oft Ursachen, die über den Schmerzpunkt hinausgehen.

Und selbst wenn eine OP unvermeidbar wird, arbeiten beide nach der Devise: So viel wie nötig, so wenig wie möglich. Mit kleinsten Schnitten, minimalen Eingriffen, gewebeschonend – für eine schnellere Genesung und langfristige Beschwerdefreiheit.

„Orthopädie weiterdenken –
weg von standardisierten
Schemata. Das macht den
Unterschied.“

Sie sind als erfahrener Unfallchirurg auch in der Behandlung von Frakturen und Verletzungen sehr versiert, richtig? Ich habe gelesen, dass Sie auf Fußchirurgie spezialisiert und hier zertifiziert sind.

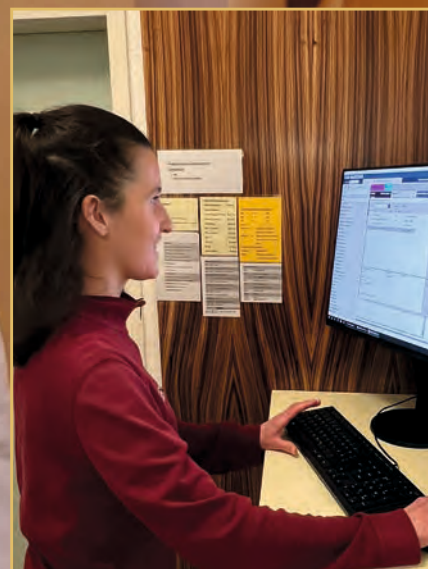
Das stimmt. Mein operativer Schwerpunkt ist hierbei die sehr gewebeschonenden minimalinvasive Fußchirurgie. Es geht um operative Behandlung mit offenen und minimalinvasiven Techniken von Hallux-Valgus-Fehlstellungen, Kleinzehendeformitäten, Mittelfußschmerzen, Achillessehnenschmerzen und -rupturen, degenerative Sehnenveränderungen, usw. bis hin zu konservativen Behandlungen von Fuß- und Zehenfehlstellungen, Sehnenreizungen von fußstabilisierenden Sehnen, Fersensporn, Knick-Senk-Spreizfuß, Platt- und Hohlfuß, Achillessehnenreizungen und -teiltraktionen, Bewegungseinschränkungen, Frakturen, Arthrosen der Fußgelenke uvm.

Der Körper ist wirklich ein Wunderwerk. Offensichtlich sind die Betroffenen sehr beruhigt, wenn Sie in so erfahrene Hände kommen dürfen. So

zieht Ihre Praxis nicht nur Patienten aus der Region an, sondern auch viele Privatpatienten und Selbstzahler von überall her. Man nimmt weite Wege in Kauf.

Das liegt zum einen an meiner ganzheitlichen Herangehensweise, die in dieser Tiefe selten ist, zum anderen an den kurzen Wartezeiten für Privatpatienten und Selbstzahler. Wer Schmerzen hat, Frau Briegel, möchte nicht monatelang auf einen Termin warten – bei uns bekommt man schnelle Diagnostik und eine zielgerichtete Therapie aus einer Hand. Zudem schätzen viele Patienten die Kombination aus modernster Technik und persönlicher Betreuung. In einem Gesundheitssystem, das oft auf Fließbandmedizin setzt, sind Individualität und eine fundierte Beratung echte Luxusgüter. Und genau das bieten wir hier an.

Das ist ein gutes Stichwort. Ich denke, nicht allen Patienten ist bewusst, unter welchen schwierigen Bedingungen heute ein Praxismanagement abläuft. Auf unserem Unternehmerpodium sind überwiegend Privatpatienten und ich habe schon erlebt,



Optimal vernetzt in Fachkreisen

dass Neid aufkommt, wenn Privatversicherte einen Termin schneller bekommen als ein Kassenpatient.

Nun, das täuscht. Tatsächlich liegt es an den gesetzlichen Einschränkungen. Wir dürfen im Quartal eine festgelegte Anzahl von Kassenpatienten behandeln. Wenn das Kontingent ausgeschöpft ist, verschieben sich die Behandlungszeiten leider nach hinten. Man darf aber auch nicht vergessen, dass Selbstzahler und Privatpatienten, eine wesentliche Stütze des gesamten Gesundheitssystems sind. Sie ermöglichen es, Innovationen in der medizinischen Versorgung schneller zu etablieren, die oft erst mit großer Verzögerung in den gesetzlichen Katalog aufgenommen werden. Zudem kompensieren sie die finanziellen Engpässe, die durch die strengen Budgetvorgaben für Kassenpatienten entstehen.

Gleichzeitig darf man nicht übersehen, dass in einer modernen Praxis wie unserer das Praxismanagement eine enorme Herausforderung ist: Terminplanung, individuelle Diagnostik, administrative Vorgaben und die unterschiedlichen Anforderungen von Kassen- und Privatpatienten müssen unter einen Hut gebracht werden. Dabei ist es unser oberstes Ziel, jedem Patienten – unabhängig von seinem Versicherungsstatus – eine bestmögliche Behandlung zu bieten.

Es entsteht oft der Eindruck, dass Wartezeiten oder Terminverzögerungen willkürlich sind. In Wahrheit sind sie das Ergebnis eines Systems, das Praxen dazu

zwingt, innerhalb strikter Vorgaben zu arbeiten. Der Wunsch, jedem Patienten sofort helfen zu können, ist natürlich da – aber in der Realität müssen wir verantwortungsvoll mit den uns zur Verfügung stehenden Ressourcen umgehen. Wer diesen Hintergrund versteht, erkennt schnell, dass es nicht um Bevorzugung oder Benachteiligung geht, sondern um die Rahmenbedingungen, unter denen wir als Ärzte tagtäglich die bestmögliche Versorgung sicherstellen.

Ihnen gelingt dieser Spagat großartig. Sie haben ein sehr gut eingespieltes Team und ein hervorragendes Arbeitsklima. Ihre Praxis ist nicht nur durch Ihr außergewöhnliches Know-how Spektrum stark aufgestellt, sondern wird auch durch den reichen Erfahrungsschatz Ihres Kollegen Sebastian Lugowski abgerundet. Welche besonderen Schwerpunkte bringt er ins Team ein?

Sebastian Lugowski ist neben der ganzheitlichen Therapie auch unser Spezialist für Schulterchirurgie und deren orthopädische Rehabilitation. Mit seiner Erfahrung in arthroskopischen Verfahren und Endoprothetik bietet er Patienten mit Schulter Schmerzen innovative und schonende Behandlungsmethoden. Sein tiefgehendes Verständnis für Gelenkerkrankungen ermöglicht eine exakte Diagnostik und zielführende Therapiepläne. Gerade für Patienten mit chronischen Schmerzen oder komplexen orthopädischen Beschwerden bieten wir auch alternative und integrative Methoden als wertvolle Ergänzung



Weitblick über die Schulter hinaus:

Sebastian Lukowski kombiniert fundierte Orthopädie mit innovativen Therapiemethoden – von minimalinvasiven Eingriffen bis zur individuellen Rehabilitation. Mit seiner Erfahrung in Gelenkersatz, Sehnenrekonstruktion und Bewegungsanalyse bietet er ganzheitliche Lösungen, die weit über die Schulter hinausgehen. Auch wenn er als DIE Kapazität für Schultertherapie gilt, bleibt sein Blick stets auf den ganzen Menschen gerichtet.

„Unsere Mission: Schmerzfreie Bewegung!“

**Charmante Fachpräsenz
in Vorträgen und Publikationen
als Med-Fluencer „Ortho-Tom“**

„Ich sehe es als meine Aufgabe, nicht nur Patienten zu helfen, sondern auch Wissen weiterzugeben – an mein Team, an Kollegen und Kooperationspartner. Mich stetig weiterzubilden und über den fachlichen Tellerrand hinaus auszutauschen, gehört für mich dazu. Von dieser Offenheit für Fortschritt profitieren nicht nur unsere Patienten, sondern der gesamte Berufsstand.“

Impulsgeber on stage

**Beispielthemen für Redaktionen
und Fachzeitschriften:**

Fehldiagnosen & Schmerz-Odysseen:
Warum viele Patienten erst nach Jahren die richtige Behandlung bekommen.

Minimalinvasive Eingriffe: Wann sind sie sinnvoll – und wann nicht?

Faszien, Fehlhaltungen & unterschätzte Ursachen: Warum die Wurzel des Problems oft nicht dort liegt, wo es weh tut.

Moderne Diagnostik vs. Bauchgefühl: Wie Hightech und manuelle Medizin sich ideal ergänzen.

Kassenpatient vs. Selbstzahler: Wie sich das Gesundheitssystem auf die Therapie auswirkt – und was das für Patienten bedeutet.

„Wissen darf nicht nur angewendet, sondern muss auch weitergegeben werden!“

Ein Highlight für anspruchsvollen Bedarf

zur klassischen Orthopädie. Zusammen sind wir ein eingespieltes Team, das Orthopädie aus unterschiedlichen Perspektiven betrachtet und unseren Patienten ein umfassendes, individuelles Behandlungskonzept bietet. Außerdem habe ich das Glück, mit weiteren herausragenden Kollegen anderer Fachbereiche zusammenzuarbeiten zu können, die unsere Praxis perfekt ergänzen.

Wie sieht die Zukunft der Orthopädie aus? Welche Entwicklungen beobachten Sie mit besonderem Interesse? Die KI kommt auch in Ihren Bereich?

Unverzichtbar, ja, Frau Briegel. Weiterbildungen sind meine Leidenschaft. Dazu gehören auch technische Trends. Die Orthopädie entwickelt sich rasant weiter, vor allem in Richtung präzisere Diagnostik und schonendere Therapiemethoden. Besonders spannend finde ich die Fortschritte in der personalisierten Medizin – also die Kombination aus Hightech-Diagnostik und individuell zugeschnittenen Therapieansätzen. Zudem gewinnen regenerative Therapien immer mehr an Bedeutung. Die Möglichkeit, körpereigene Heilungsprozesse gezielt zu stimulieren, könnte in Zukunft viele Operationen überflüssig machen. Hier wird die Digitalisierung eine noch größere Rolle spielen, sei es durch Telemedizin oder durch den Einsatz von KI in der Diagnostik.

Neben Ihren vielen Weiterbildungen sind Sie selber eine Quelle spannender Impulse, auch für unser Unternehmerpodium. Soviel ich weiß, starten Sie auch eine Info-Offensive mit dem Arbeitstitel „Ortho-Tom“ auf Social Media und YouTube. Welche Interviewthemen fragt man bei

Ihnen beispielsweise an?

Das würde jetzt den Rahmen sprengen, Frau Briegel. Kurz gesagt: Alles, was Unternehmer, Sportler und Gesundheitsbewusste bewegt – denn Bewegung ist schließlich Leben! Ich bin regelmäßig auf Fachveranstaltungen unterwegs, um mich mit Kollegen auszutauschen und neueste Entwicklungen in der Orthopädie mitzugestalten. Wissen sollte nicht nur angewendet, sondern auch weitergegeben werden.

Dann bleibt mir nur noch zu sagen: Wer den gesundheitlichen Bogen überspannt, braucht jemanden, der ihn wieder ins Lot bringt – und genau das habe ich heute in Ihrem Orthopädiezentrum erlebt.

Gerne. Wir danken Ihnen für Ihr Interesse. Und Sie wissen ja jetzt: Hier wird nicht nur behandelt, hier wird der Körper wieder ins Gleichgewicht und in Bewegung gebracht.

Kein Wunder – Sie haben den Bogen raus, Herr Schädler. Vielen Dank auch Ihnen – für diese spannenden Einblicke hinter die Kulissen Ihres Orthopädiezentrums!

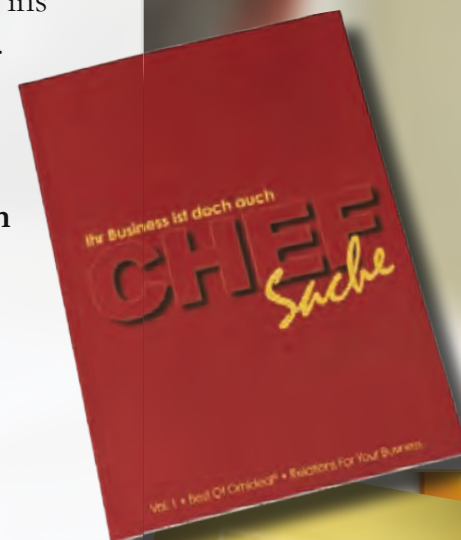
**Termine vereinbaren:
T 0731 970 700**

oder direkt über unser Buchungssystem

Doctolib

Ein Highlight in unserem Unternehmer-Netzwerk: das Ärzteteam rund um Thomas Schädler. Immer offen für Interviewanfragen und Honorarvorträge.

Als Qualitätsanbieter für unsere Sondereditionen CHEFSACHE und IDEAL workplace ausgewählt.



Orhideal IMAGE Magazin
Das interaktive Präsentations &
Crossmarketing Instrument
auf Entscheidungsebene
lokal & global

**Kompetente
Interviewpartner**
aus dem Mittelstand
für Medien, Wirtschaft
& Veranstaltungen

„Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen.“

Liebe Unternehmer, liebe Leser,

die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich mit 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.

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.“ 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 denn 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.**

Bis bald, Orhidea Briegel

Beziehungsmanagement für Entscheider



www.instagram.com/orhidea.briegel
www.yumpu.com/de/orhideal

Unternehmer, die ihre Markenbotschaft persönlich verkörpern: Neben Titelgesichtern, wie Prinz Luitpold von Bayern, Royal Branding, Wolfgang Grupp/ TRIGEMA, Perry Soldan, Em-eukal u.v.a. reihen sich seit 1993 viele weitere Erfolgsunternehmer aus verschiedenen Branchen 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.

...alle weiteren Partner entnehmen Sie dem Unterpunkt „Verbreitung“ auf der Orhideal-Homepage. DANKE an die kreativen Partner: www.stevemoe.de • www.filmmusic.io • www.fotolia.de • www.123rf.com • www.yumpu.com
Das Orhideal®-IMAGE Magazin ist ein Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhideal und erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer. Alle Inhalte basieren auf Angaben der gezeigten Unternehmen. Unsere Datenschutzerklärung entnehmen Sie ebenfalls der Homepage.

Gezieltes Beziehungsmanagement: Hier sind die Unternehmer der neusten Ausgaben "zum Greifen nah". Magazinbeteiligte begegnen sich online zum interaktiven Kooperationsabgleich.

Sie möchten Ihr Business präsentieren oder uns einen „hidden champion“ vorschlagen ?
www.orhideal-image.com oder Telefon: 0177 - 3550112