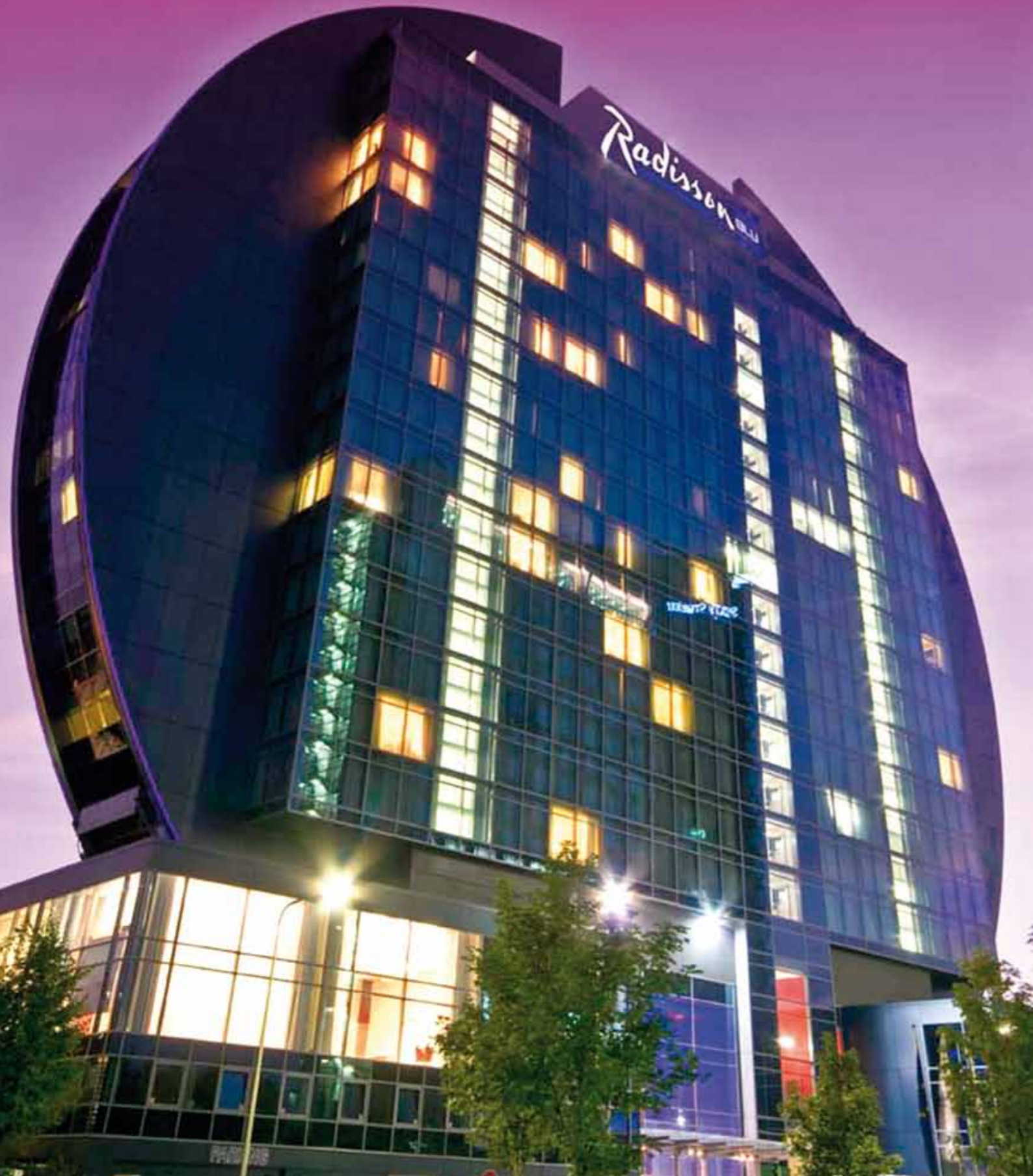


**UNTERNEHMER
TAGE
2011**
25.-27.03.2011
Radisson Blu Hotel
Frankfurt/Main

Rückblende



Über 120 Unternehmer aus D, A und CH

und einige davon (durch mein) objektiv gesehen. *Orhidea Briegel, Herausgeberin Orhideal® IMAGE*



Jürgen Fischer
www.fischer-partner-fdl.de



Ursula Berger
www.fischer-partner-fdl.de



Dirk Hagelberg
www.hpw-gmbh.de



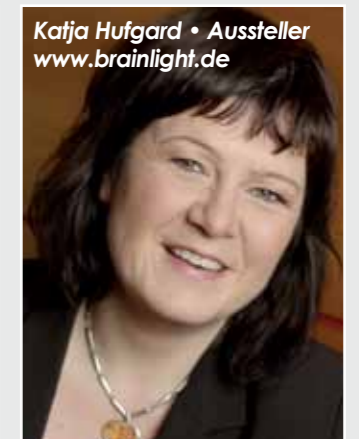
Hans-Peter Golbeck
www.ah-golbeck.de



Stefan Schraner
siehe Titelstory



Familie Nau
www.easysoft.info



Katja Hufgard • Aussteller
www.brainlight.de



Julia Brötz
siehe Titelstory



Rita Pregger • Organisationsleitung Unternehmertage
www.unternehmercoach.com



ORHIDEAL
IMAGE FOTO



Carl Chwala
www.aon.at



Ines Heinke
www.sam-antriebstechnik.de

Über das neue Buch

Der Unternehmer Olli Steinbach ist Inhaber einer Event-Agentur. Seine Kunden gehen ihm zunehmend auf die Nerven, sein Unternehmen erscheint ihm leer und sinnlos, seine Motivation sinkt. Es gelingt ihm nur noch mit den zweifelhaften Methoden seines Starverkäufers Dago Gerburg überhaupt Neukunden zu gewinnen. Bis er es nicht mehr aushält und mit dem Unternehmercoach Radies eine fast revolutionäre Neuorientierung beginnt. Dabei eröffnen sich Olli völlig neue Perspektiven auf die Strategie seines Unternehmens, auf sich selbst und sein Leben...

Stefan Merath rüttelt in seinem neuen Business-Roman an den Fundamenten herkömmlicher Strategieprozesse. Er ist provokant, eckt an und redet Klartext. Während Andere davon reden, wie wichtig die Beschäftigung mit den eigenen Stärken ist, erklärt er, warum dies eher schadet als nützt. Während Andere Strategie als etwas höchst Rationales ansehen, beschreibt er den emotionalen Prozess dahinter. Während Alle sagen, dass die Strategie im Unternehmen gemeinsam entwickelt werden sollte, besteht er darauf, dass der Unternehmer dafür alleine verantwortlich ist.

Dieses Buch wurde für Unternehmer von kleinen und mittleren Unternehmen geschrieben. Sie lernen die Grundlagen der Neurostrategie® kennen und erfahren:

- was der Unterschied zwischen einer guten und einer funktionierenden Strategie ist
- warum dieselbe Strategie bei dem einen Unternehmer funktioniert und beim anderen scheitern muss
- was der blinde Fleck bisheriger Strategiekonzepte war
- wie Sie Ihr Unternehmen auf eine völlig neue, Sie erfüllende Perspektive hin ausrichten

Alle bisherigen Strategiekonzepte gehen davon aus, dass der Unternehmer, der Stratege, ein rational agierendes Wesen sei. Aber Menschen sind nach den Erkenntnissen der Hirnforschung emotional handelnde Wesen. Das gilt auch für den Unternehmer! Neurostrategie® ist deshalb nicht Neuromarketing! Beim Neuromarketing werden die Erkenntnisse der Neurowissenschaften nur auf den Kunden bezogen. Bei der Neurostrategie® auch auf den Strategen. Die Neurostrategie® lüftet damit das Geheimnis, warum gute Strategien nicht immer auch funktionierende Strategien sind.

„Mit diesem Business-Roman betritt Stefan Merath Neuland. Der Autor stellt wichtige Überlegungen zur Bedeutung der Persönlichkeit und der emotionalen Basis des Unternehmers an. Er beleuchtet die Frage, warum dieselbe Unternehmensstrategie bei der einen Unternehmerpersönlichkeit funktioniert, bei einer anderen aber scheitern muss. Damit zeigt er neue, für die unternehmerische Praxis wirksame Perspektiven auf und lichtet den Nebel über dem, was allgemein als bloßes Problem der „Umsetzung“ beschrieben, in seiner Komplexität aber völlig verkannt wird.“ (Prof. Günter Faltn, Professor für Entrepreneurship und Autor des Bestsellers „Kopf schlägt Kapital“)

Stefan Merath schreibt nicht nur über Strategie, sondern hat durch die Auszeichnung als Strategiepreisträger im Jahr 2009 auch gezeigt, dass er auch in der Praxis der Strategie zuhause ist.

Denn, das ist das Entscheidende, was Sie in diesem Buch lernen: **Eine gute Strategie ist noch lange keine funktionierende Strategie!**

Stefan Merath
Unternehmercoach GmbH

Batzenbergstr. 5
79238 Ehrenkirchen
Telefon: +49-7633-8309331
Fax: +49-7633-8309337
info@unternehmercoach.com
www.unternehmercoach.com

Unternehmertage Frankfurt/Main
Rückblende 2011

Mit der Neurostrategie

fang unsere vierte Kooperation an. „Es muss ein ganz besonderer Blick sein.“ erklärte mir Stefan Merath, als er bei mir wegen einem Titelmotiv für sein neues Buch anfragte. Neugierig geworden hörte ich mir seine Schilderungen über „die Kunst seine Kunden zu lieben“ an. „Ich bin begeistert! Das wird auch unsere Mittelständler überzeugen.“, resümierte ich voller Freude über Stefan Meraths Gabe, die Dinge auf den Punkt zu bringen. So begann ich mit der dritten Publikation Orhidea®-CHEFSACHE, die Idee der Neurostrategie und Unternehmertage für die ganze Familie - ein halbes Jahr vor der Veranstaltung und noch vor Erscheinen seines zweiten Buchtitels - auf Mittelstandsmessen zu verbreiten. Damit aufzufallen war nicht schwer, sind doch die meisten Events und Tagungen nur auf den Unternehmer oder die Unternehmerin ausgelegt und nicht auf deren Familien. Dabei funktionieren die meisten kleinen und mittleren Unternehmen nur, wenn die Familie des Unternehmers oder der Unternehmerin an einem Strang zieht. Naheliegend ein Familienevent daraus zu machen. Bestsellerautor Stefan Merath war wieder mal der Erste! Nicht ohne Stolz zeigte ich sein Veranstaltungs-Programm und seine beiden Titelstorys im IMAGE.

Mit Kind und Kegel erscheine ich dann in Frankfurt um die Nachberichterstattung zu machen. Schon in der Lounge werde ich freundlich begrüßt. Routiniert und charmant schwebt Rita Pregger - Organisationsleitung der Unternehmertage - durch die Hallen und ordnet scheinbar mühelos den Ablauf. Das Hotel ist der perfekte Rahmen, stelle ich fest und gehe auf meine Suite. Mit Namensschildern bewaffnet geht es zur Begrüßung und zum ersten Einstimmen mit dem Vortrag des Gastgebers. Einfach entwaffnend sind Stefan Meraths Schilderungen über das, was im Business von mir „Menscheln“ genannt wird. Es geht um den Unterschied zwischen guter und funktionierender Strategie - und der Tatsache, dass der emotionale Faktor als „verkanteter SoftFact“ bei den strategischen Überlegungen meistens unter den Tisch fällt. Ist in der Regel vielen klar, wird aber in der Praxis immer wieder gerne ausgelassen - es geht ja um Zahlen. Gute gelaunt amüsiere ich mich mit meinem Sitznachbarn aus der Metallbeschaffungs-Industrie über Stefan

Meraths humorige Ausführungen, dass auch Emotionen sich irgendwann in Zahlen niederschlagen. Die wissenschaftlichen Hintergründe zu dem Thema fesseln mich besonders, vor allem weil es meine Thesen bestärkt, dass als Folge der Neurostrategie auch die Kommunikation emotional gefärbt sein muss und das geht nun mal nur, indem man dem Business ein Gesicht verleiht! Danke Stefan! Tosender Applaus und ein angenehmer Abendausklang folgen.

Am nächsten Tag erlebe ich spannende Begegnungen vor meiner Kamera - das Programm bekomme ich aus zweiter Hand mit, ich bin im Foyer und mache FotoShow. Im 30-Minuten-Takt vor der Kamera erfahre ich von Teilnehmern, wie gelungen und mitreißend das Workshop-Programm ist. Offensichtlich ist es Stefan Merath gelungen, mit den Unternehmertagen im Radisson Blu Hotel in Frankfurt ein außergewöhnlich neues Format für die ganze Unternehmerfamilie zu schaffen: Aussteller, Vortragende, Teilnehmer sitzen oder stehen begeistert vor meiner Kamera und „lassen die Synapsen klappern“. In so einer motivierten Mitte wurde meine ohnehin unterhaltsame Arbeit ein Feuerwerk der Eindrücke. Vier Top-Speaker bieten Vorträge zu den wichtigsten Bereichen des Unternehmenseins und zwölf Workshops sprechen nicht nur die Unternehmer an, sondern auch deren Lebenspartner. Und das abschließende Podiumsgespräch beschäftigt sich schließlich mit der Frage, wie Jugendliche ans Unternehmensein herangeführt und dafür qualifiziert werden können.

Das Besondere daran: Viele Teilnehmer sind mit den Inhalten der Unternehmercoach GmbH durch Seminare, Braintrusts und Coachings bereits vertraut und erlaubt einen Austausch auf hohem Niveau. Ein ungewöhnliches Jugendprogramm von www.youarelife.de rundet parallel zur gesamten Veranstaltung das Angebot ab: Für Unternehmertags ab 8 Jahren bietet ihre Firma den „New Power Generation“ Workshop zu den Themen Motivation, Eigeninitiative Selbstbewusstsein. Nach 8 Stunden pausenlosem FotoShowCoaching geht es auch für mich in den Gala-Abend mit ausgesuchtem Menü und zauberhafter Dinershow mit der international gefragten Top-Damen-Partyband „Princess Cut“.



Kürzlich sagte mir ein Kunde: „Orhidea, für Dich ist es ja nicht schwer, Deine Kunden zu lieben. Du hast ja so einen Beruf, da geht es ja sehr menschlich zu, aber wir stellen Sondermaschinen her. Wozu sollen wir uns als Personen zeigen, wir wollen unsere Produkte zeigen.“ Jetzt werde ich nicht mehr langatmig erklären: „Ihre Produkte sind doch für Menschen da und unter vielen ähnlichen Produkten unterscheidet sich Ihr Unternehmen doch gerade durch die Menschen, die es zum Leben wecken...“, nein! In Zukunft sage ich in diesem Fall: **Bestellen Sie sich die Neurostrategie für Unternehmer ISBN-13: 978-3-86936-176-5**

Die, die das Prinzip der Neurostrategie® verstanden haben, bekommen Sie im IMAGE Magazin zu Gesicht. Die, die ES nicht verstanden haben, werden hoffentlich dieses Buch lesen. Und die, die ES leben oder vertiefen wollen, werden Sie wahrscheinlich bei den nächsten Unternehmertagen der Unternehmercoach GmbH im Jahre 2012 antreffen.

„Erleben Sie ein Unternehmer-Wochenende, das Sie so schnell nicht vergessen werden!“, so erklärt Stefan Merath sein überzeugendes Konzept. Damit die Unternehmertage nicht wieder nur ein Event werden, bei dem man sich entscheiden muss zwischen Unternehmen und Familie: Die Unternehmertage sind die Entscheidung für beides.

Wie alle Teilnehmer freue ich mich auf das nächste Mal und wünsche Stefan Merath weiterhin ein gutes Gelingen,

Orhidea Briegel

**UNTERNEHMER
TAGE
2011**

25.-27.03.2011
Radisson Blu Hotel
Frankfurt/Main

Eventbedarf vom Feinsten:

Kooperativ und angenehm im Umgang: Diplom-Ingenieur Bernd Waschilowsky begegnete mir bei den Unternehmertagen als erstes Unternehmerbeispiel vor der Kamera und er erzählte mir von seinen spannenden Tätigkeitsfeldern. Ganz besonders imponierte mir seine Entwicklung von Bühnenüberdachungen, die viele Gestaltungsmöglichkeiten bietet.

„Wir sind die
Trendsetter in
der Show- und
Eventtechnik.“

Unternehmertage Frankfurt/Main

Rückblende 2011



Der EventTechniker

Das Team von Liso Show- und Eventtechnik zeigt mit Begeisterung die neuesten Innovationen aus dem Show- und Eventbereich. Neben den Möglichkeiten der Live-Präsentation ist es auch interessant durch den Online-Shop zu surfen. Hier gibt es Audio-Produkte aller Art, Lichttechnik, Lichteffekte, Spezialeffekte, Architekturbeleuchtung, Traversensysteme und Möbel, Bühnentechnik, DJ-Equipment und die neueste LED-Technik.

Dank Inhaber Bernd Waschilowsky bleibt Liso immer auf dem neuesten Stand der Technik: entweder werden Neuheiten von Herstellern in die Produktpalette aufgenommen, wie z.B. „mobilight event“, die komplett kabellose Lichtquelle mit Akku. Die Lichtstärke des mobilight event ist vergleichbar mit der einer 150 Watt Entladungslampe und kann über Wireless DMX angesteuert werden. Zudem sind bereits 20 Effekte vorprogrammiert, die absolut synchron mit weiteren mobilight event zusammenarbeiten. Um eine einfache Steuerung zu ermöglichen ist optional eine Fernbedienung erhältlich, mit der sich diverse Programme und Einstellungen per Funk einrichten lassen. Oder es werden neue eigene Produkte entwickelt, wie z.B. die Bühnenüberdachungen, über die Sie sich online ausführlich informieren können. Dass die Beratung und Planung menschlich und fachlich optimal ist, gehört zu den Grundprinzipien der Firma. Selbstredend!



LISO Show- und Eventtechnik
Daimler-Benz-Str. 18 • D-76571 Gaggenau
Telefon ++49 (0) 72 25 - 98 39 65

www.liso-shop.de



ORU IDEAL
IMAGE PHOTO

Einzigartiges Sprachtraining mit Augenzwinkern:

Kompetent und menschlich - die gefragte Sprachenkennerin Katrien Wayenberg weiß, so individuell wie ein Unternehmen ist auch der jeweils ständig benötigte fachspezifische Englisch-Wortschatz. „Ich hole den Teilnehmer ab, wo er steht, tauche mit dem Fachexperten in seine Welt ab und trainiere genau die Business Skills, die er für sein internationales Geschäft braucht.“ Mit ihrer originellen Art macht Katrien Wayenberg ihre Kunden international erfolgreich!

„Individuelles
Sprachcoaching
nach Maß
mit originellen
Methoden“

Unternehmertage Frankfurt/Main
Rückblende 2011

Die WortSchatzMeisterin

In den Kursen der *Wayenberg language solutions* werden die Teilnehmer individuell, schnell und effizient trainiert, um die Herausforderungen im internationalen Geschäftsleben erfolgreich zu meistern. Wie der Name Wayenberg language solutions schon sagt: hier werden für den optimalen Lernerfolg außergewöhnliche Kreativmethoden angewendet: So hat Institutsleiterin Katrien Wayenberg kreative Lösungen entwickelt, um den Wortschatz zu erweitern. Beispielsweise lassen sich ihre Teilnehmer gerne von ihrem ‚Supermarket English‘ - *learn one word, get another one for free* - überraschen. Kein Pauken, sondern sehr schnell das eigene Fingerspitzengefühl für Wörter entwickeln! Genial ist dieser Lehrstil!

Ganz gemäß der Neurostrategie ist hier kein Training wie das andere: Zugeschnitten auf ihre Produkte oder Dienstleistungen werden Mitarbeiter und Führungskräfte im technischen und kaufmännischen Bereich gecoacht, trainiert und auf Augenhöhe in maßgeschneiderten Englischtrainings beraten. „Das Ganze ist ausgestattet mit einer gut dosierten Portion Humor!“ schmunzelt die Geschäftsführerin. Warum gerade ihre Trainings so gefragt sind, ist leicht zu definieren:

„Ich unterrichte keine trockene Grammatik, sondern habe eine visuelle, witzige Methode

entwickelt, um die Bausteine der englischen Sprache bei zu bringen. Für die Teilnehmer, die doch den *simple past* und *present perfect* üben und die Definitionen auswendig lernen wollen, richte ich in Kürze einen English-Freak-Club ein.“, lacht sie augenzwinkernd und hat mit ihrer gewinnenden, witzigen Art schnell auch die Sprachmuffel auf ihrer Seite.

Für die Kunden enorm effizient in den Berufsalltag integriert und beim Kunden vor Ort durchgeführt, wird in kleinen Gruppen von maximal 8 Teilnehmern trainiert. „In geschützter Arbeitsatmosphäre simulieren und trainieren wir mit Ihnen Ihre strategisch wichtigen Business-Prozesse und optimieren Ihre Business-Skills. Dabei gehen wir höchst individuell auf Ihre Bedürfnisse ein. Ein diskreter Umgang mit Ihren Daten ist dabei für uns selbstverständlich.“, so erklärt Katrien Wayenberg den Erfolgskurs ihres Institutes. „Unternehmen und Universitäten erfordern heutzutage anerkannte Nachweise der englischen Sprachkompetenz. Wir führen Sie zum erfolgreichen Abschluss von TOEFL-, LCCI und weiteren international anerkannten Sprachtests. So individuell wie Ihr Unternehmen ist auch Ihr ständig benötigter fachspezifischer Englisch-Wortschatz.

Mit Ihren Fachexperten und unserer Sprachkompetenz entwickeln wir gemeinsam eine umfassende Wortschatzdatenbank, die die Effizienz im internationalen Arbeitsumfeld Ihres Unternehmens enorm erhöht.“

Für jedes Sprachlevel werden die Inhalte und Lernziele auf individuelle Bedürfnisse abgestimmt und dabei jederzeit der aktuellen Kenntnisstand berücksichtigt: Während den Basic-Learners eine solide Basis in der englischen Sprache angeboten wird, werden

mit den Intermediate-Learners die vorhandenen Sprachkenntnisse erweitert. Mit den Advanced-Learners simuliert Wayenberg language solutions komplexe Situationen aus der Berufspraxis.

Die transparente Abwicklung sorgt für größtmögliche Kundenzufriedenheit. „Nach der Kontaktaufnahme stellen wir in Einzelgesprächen mit den Teilnehmern die Vorkenntnisse und die spezifischen Bedürfnisse fest. Diese Einstufung, die sich nach europäischen Standards richtet, dient als Vorlage für die Gruppeneinteilung. Gemeinsam mit unserem Ansprechpartner im jeweiligen Unternehmen legen wir dann passende Trainingstermine fest und definieren die Lernziele. Die Teilnehmerliste dient als Vorlage zur Rechnungserstellung und steht Ihnen jederzeit zur Verfügung.“, so die sympathische Geschäftsführerin, die mit interkulturellem Weitblick ihre Sprachschüler nicht nur sprachlich, sondern ganzheitlich auf internationale Herausforderungen einstimmt, beispielsweise mit „Lizzie-English für die Briten“ und die „Obama-Variante für die Amerikareisenden“. ;))

Die Trainings werden bei den Kunden im Haus durchgeführt. Somit entfallen Fahrzeiten und Reisekosten für die Teilnehmer. In einer vertrauten Lernatmosphäre wird mit Spaß an der Umsetzung der Lernziele gearbeitet und am Ende der jeweiligen Trainingsreihe findet ein Progress Check statt. Dieser Leistungsnachweis ist selbstverständlich auch praxisorientiert und lässt die Teilnehmer (und die Unternehmensführung) feststellen, dass die Ziele erreicht worden sind. Der Erfolg wird in einem persönlichen Zertifikat festgehalten.



Intensive Englisch-Trainings zum Erwerb folgender Kompetenzen:

Verhandlungen führen
Erfolgreich präsentieren
Unternehmensdaten darstellen
Meetings effektiv leiten
Kundenorientiert telefonieren
Professionelle Business-Korrespondenz
Small-Talk & Interkulturelle Kompetenz

WAYENBERG 
language solutions

Katrien Wayenberg
Große Barlinge 20
30171 Hannover
Phone: +49 511 228 33 17
Mobile: +49 1577 7827 424

www.wayenberg.de

„Eine schöne Internetseite genügt nicht (mehr).“

So der Internetcoach Peter Arndt. Er beschäftigt sich seit beinahe 15 Jahren mit Internetmarketing und zeigt Unternehmerinnen und Unternehmern, wie sie Kunden mit Ihrer Internetseite gewinnen. Das Ergebnis seiner Beratung: Neue Interessenten, die regelmäßig und zuverlässig über die Internetseite aufgebaut werden und durch eine fein abgestimmte Strategie zu Kunden werden.

Unternehmertage Frankfurt/Main
Rückblende 2011

Profi für Internetmarketing

Am Rande der Unternehmertage trafen wir den Internetcoach Peter Arndt. Nach seinem erfolgreichen Workshop „Kunden gewinnen im Internet“ hatten wir Gelegenheit zu einem kurzen Interview.

O.B.: Herr Arndt, wie erstellt man eine Internetseite, mit der man Kunden gewinnt?

P.A.: Um heute eine erfolgreiche Internetseite aufzubauen, muss ein Unternehmer anders denken, als noch vor fünf Jahren. Lassen Sie mich Ihnen eine kleine Begebenheit erzählen, die ich hier bei den Unternehmertagen erlebte. Ein Unternehmer sprach mich wegen seines Internetauftritts an und erzählte mir, er diskutiere schon seit einem Jahr mit seinem Webdesigner über die Gestaltung seiner Seite. Das konnte man vor einigen Jahren noch machen. Heute nicht mehr. Internet ist schnell. Und wenn wir als Unternehmer mitspielen wollen, müssen wir genau so schnell sein. Während Internetseiten früher „auf Schönheit“ getrimmt wurden, gilt heute das Prinzip „Schnelligkeit und Einfachheit“.

Ein weiteres Prinzip heißt „Dialog“. Viele reden heute von „Social Media Marketing“. Schaut man dann auf die Internetseiten, ist die Dialogmöglichkeit eines Interessenten darauf begrenzt, das Kontaktformular zu suchen. Ohne zeitgemäße Dialoginstrumente sind viele Internetseiten wie Ladengeschäfte mit tollen Schaufenstern, bei denen man vergeblich den Eingang sucht.

O.B.: Zwei Prinzipien erfolgreicher Internetseiten nannten Sie bereits. Auf was muss ein Unternehmer noch achten, wenn er Kunden im Internetgewinnen will?

P.A.: Aus meiner Beobachtung ist eines der größten Probleme die „Inselmentalität“. Jeder der Beteiligten an einem Internetprojekt sitzt auf seiner Insel und erledigt dort seinen Job. Danach

gibt er sein fertiges Ergebnis ab und das war es dann. Eine Vernetzung aller Erfolgsfaktoren eines Internetprojekts findet nicht statt.

Lassen Sie mich auch hier kurz ein konkretes Beispiel erzählen. Einer meiner Kunden beschäftigte eine Agentur, die für ihn regelmäßig Werbung bei Google schaltete. Eine weitere Agentur war mit Suchmaschinenoptimierung beauftragt. Auf meine Frage, ob beide Agenturen miteinander reden, antwortete der Kunde spontan: „Nein. Wieso?“ Als ich ihm dann die Zusammenhänge aufzeigte, war er sprachlos.

O.B.: Und diese Zusammenhänge erfahren Ihre Beratungskunden von Ihnen?

P.A.: Ja. Und die Kunden erfahren es nicht nur, sondern wir erarbeiten gemeinsam seine individuelle Internetstrategie und kümmern uns um die Umsetzung. Aus unserer langjährigen Interneterfahrung haben wir die wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Internet-Kundengewinnung extrahiert und sorgen dafür, dass bei der Planung und Umsetzung eines neuen Internetauftritts alle Erfolgsfaktoren berücksichtigt werden.

O.B.: Können Sie uns noch erzählen, woran aus Ihrer Sicht die meisten Internetprojekte scheitern, bzw. nicht das gewünschte Ergebnis bringen?

P.A.: Oftmals ist es die fehlende Einsicht in die oben genannten Zusammenhänge. So war es früher üblich, dass eine Internetseite fertig gestellt und dem Auftraggeber übergeben wurde. Entsprechend wirken viele Internetseiten auch heute noch inaktiv, leblos und tot. Wenn ich heute meinen Kunden erzähle, dass nach Fertigstellung die eigentliche Arbeit, wie bspw. die aktive Besuchergewinnung, erst anfängt, ernte ich ungläubige Blicke. Aber wir haben natürlich auch dafür Lösungen bereit, die das Zeitbudget des Unternehmers schonen.

O.B.: Zum Thema „Zeit“. Ich habe gesehen, dass es von Ihnen auch eine Internetseite über Organisation gibt. (www.erfolgreiche-selbstorganisation.de)

P.A.: Das ist richtig. Zu dieser Seite gibt es zwei erwähnenswerte Punkte. Einerseits handelt es sich thematisch um eine meiner Stärken, derer ich mir früher gar nicht so sehr bewusst war. Nämlich meine Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge zu durchdenken, zu strukturieren und damit in der Umsetzung erheblich Zeit einzusparen.

Erst viele Nachfragen von Kunden („Wie schaffen Sie das Alles?“) machten mir dies bewusst. Und führten dazu, dass ich ein diesbezügliches Seminar- und Beratungsprogramm anbiere. Der zweite Punkt betrifft natürlich (lacht) wieder das Thema Internet-Marketing. Ich empfehle meinen Kunden, für spezielle Themen auch eine spezielle Internetseite anzubieten. Damit ist beinahe sichergestellt, dass diese Spezialseite bei den entsprechenden Suchmaschinen ganz oben gelistet wird. Diese Empfehlung setze ich selbstverständlich auch bei mir selbst um – und deshalb gibt es diese Spezialseite für Organisation.

O.B.: Wie können unsere Leser, die an erfolgreichem Internetmarketing interessiert sind, Kontakt zu Ihnen aufnehmen?

P.A.: Wir sind ganz einfach zu erreichen. Entweder telefonisch unter (07182) 80 44 64 oder per E-Mail mit meiner persönlichen Adresse peter.arndt@arndtconsulting.de.

Ein kurzer Anruf oder eine kurze E-Mail genügt für unseren ersten Kontakt. Danach telefonieren wir und besprechen, wie wir gegebenenfalls gemeinsam vorgehen.

Peter Arndt • ArndtConsulting
An der Steige 49 • D - 73642 Welzheim
Tel: (07182) 80 44 64

www.arndtconsulting.de

„Wir helfen unseren Kunden, mehr Umsatz und Gewinn zu erzielen“

Unternehmertage Frankfurt/Main
Rückblende 2011

Mit Humor vermittelt:

Der humorvolle und absolut authentische Redner und Geschäftsführer bezeichnet sich als „InfoTainer im IT-Business“. Know-How sollte stets spannend vermittelt werden. „Ich versuche jeden Vortrag oder eine Kundenpräsentation immer zu einem echten Erlebnis zu machen: Dann bleibt etwas zurück und das ist purer Nutzen für den Zuhörer. Die Melange aus praxisbezogener Information und Entertainment, kurz InfoTainment, macht's möglich.“ Und glauben Sie mir, DAS werden Sie nicht mehr vergessen. Der unermüdliche Motivator und Erfolgsgarant auch in schwierigen Situationen (*Zitat: „leicht können alle gut“*) schafft es mit Schlagfertigkeit und Augenzwinkern selbst „trockene“ Themen unterhaltsam zu verpacken (*Zitat: „Nur wer selbst wirklich Flamme ist, kann auch andere entzünden.“*) und holt sich seine Kraft aus der Familie und als passionierter Bühnenmusiker auch aus der Musik. Markus Pfirrmann's Gabe, Kompetenz interessant zu verpacken - das ist genetisch verankerte Neurostrategie (*Zitat: „Führe mich oder folge mir, aber stehe mir nicht im Weg rum.“*) Spricht für sich selbst, oder? **MOBIL 0173 / 565 7771**



Der IT-InfoTainer

Mit dem geschäftsführenden Gesellschafter der NET INTEGRATION Consulting & Solutions GmbH, Markus Pfirrmann, hatten meine FotoShow-Probanden im Foyer eine Menge Spaß. Als gelungene Mischung aus Ingenieur, Kaufmann und InfoTainer sorgte der gut gelaunte Markus Pfirrmann an seinem Ausstellerstand, aber auch innerhalb seines Vortrages für manchen herzlichen Lacher. Die NET INTEGRATION ist ein junges, modernes und aufstrebendes IT Beratungshaus mit Sitz in Ettlingen bei Karlsruhe und München, das seine mittelständischen Kunden durch zeitgemäße Strategien und ausgewählte Business Software im Bereich CRM dauerhaft wettbewerbsfähig macht. „Als Team agieren wir geschlossen, erfolgsorientiert und offen im Umgang miteinander. Leistung lohnt sich bei uns. Zudem achten wir auf eine zeitgemäße Work-Life Balance, denn bei uns steht das Ergebnis im Zentrum unseres Handelns.“, so der intrinsisch motivierte Geschäftsmann.

Hier möchte ich Ihnen die Leitsätze von NET INTEGRATION vorstellen:



„Wir machen Prozesse transparent“

In bestehenden Unternehmen läuft es platt gesprochen in der Regel ja schon „irgendwie“. Zu einer Herausforderung wird diese Arbeitsweise ansatzlos immer dann, wenn Betriebsabläufe analysiert, ggf. optimiert oder neue Mitarbeiter in den Arbeitsfluss schnell eingebunden werden sollen. Mit der professionellen Einführung IT gestützter Prozesse werden Arbeitsabläufe transparent, effizient und auch bei Bedarf schneller wandelbar. Wir helfen Unternehmen dabei, diese Prozesse transparent in die Unternehmens IT zu transferieren.

„Wir machen die Arbeit flexibel“

In der heutigen Zeit entkoppelt sich der Ort einer Leistungserbringung immer mehr von einem spezifischen Firmensitz. Damit werden Mitarbeiter und damit ganze Unternehmen mehr und mehr frei in der Wahl des physischen Arbeitsplatzes. Zeitgemäße IT Lösungen müssen diesem Wandel Rechnung tragen und diesen Trend bestmöglich unterstützen. Wir versetzen unsere Kunden in die Lage, mit den von uns angebotenen und betreuten Lösungen die Produktivität der Mitarbeiter dort sicher zu stellen, wo es am sinnvollsten ist.

„Wir machen Informationen schneller und beschleunigen damit fundierte unternehmerische Entscheidungen“

Die Flut der unternehmensrelevanten Daten steigt exponentiell – und das mit jedem neuen Tag. Zeit, die es braucht um notwendige Informationen lediglich zu finden, ist unproduktive Zeit. Die Informationselemente für anstehende Entscheidungen lagern oftmals in ganz unterschiedlichen Unternehmensbereichen. Das resultiert schlicht aus der Tatsache, dass die Informationsentstehung auch in unterschiedlichen Unternehmenseinheiten beheimatet ist.

Wir bringen mit unseren Lösungen bei unseren Kunden aus allen notwendigen Quellen, alle relevanten Informationen fokussiert zusammen, schnell und in der Granularität, die zur Erfüllung der anstehenden Aufgabe notwendig ist. Das gilt für alle Unternehmensebenen.

„Die richtige Informationen, jederzeit und überall“

Permanente Mobilität wird mehr und mehr zum Schlüsselfaktor des Erfolgs. Folglich braucht es IT Lösungen, die es dem Benutzer jederzeit und unabhängig vom Ort ermöglichen, produktiv zu sein.

Unsere Lösungen unterstützen diesen Ansatz. Wir machen notwendige Informationen mobil und bringen dabei auch jeweils die Plattform zum Einsatz, die je nach Anwendungsfall ziel führend und zweckmäßig ist.

„Wir zeigen, wie die IT als Wertschöpfungswerkzeug genutzt werden kann“

Zeitgemäße IT Lösungen kosten Geld – wie alle Produktionsmittel. Information ist ein Produktionsfaktor - Intelligent eingesetzt ist der Nutzen der IT viel höher als die Kosten. Wir treten an, diese Behauptung nachhaltig zu beweisen und partnerschaftliche mit unseren Kunden die IT Lösung umzusetzen, die die Nutzenfunktion für unsere Kunden auf Basis des gegebenen Budgets maximiert.

„Kundenorientierung erhöhen und Kundenzufriedenheit sicherstellen“

Gibt es Wege aus der Servicewüste? Die Vorteile einer erhöhten Kundenorientierung sind bekannt, die Folgen eines Mangels ebenfalls jedem intuitiv bewusst. Der unzufriedene Kunde wird seine „Erfahrung“ unkontrollierbar kommunizieren, der zufriedene Kunde kann positiv als Referenz und damit als Multiplikator des gemeinsamen Erfolgs genutzt werden. Unsere Lösungen helfen unseren Kunden, jederzeit im Dialog alle relevanten Informationen zur Hand zu haben, folglich schnell und kompetent aussagefähig zu sein und damit letztlich die Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit zu steigern.

„Wir stellen den Mensch ins Zentrum“

Am Ende des Tages werden alle IT Lösungen von Menschen bedient und genutzt. Als vielschichtige Wesen haben unterschiedliche Menschen in verschiedenen Rollen differenzierte Bedürfnisse der Informationsaufbereitung und Darstellung. Die IT soll nutzen und nicht behindern. Dies betrifft unter anderem Eingabehilfen, Maskenaufbau, Informationsdichte und Darstellung und Prozesstransparenz. Unser Bestreben ist es, die IT Lösungen für unsere Kunden so zu gestalten, dass möglichst allen Benutzern der Zugang an Ihrem Arbeitsplatz so optimal wie möglich gestaltet wird.

„Wir übertreffen Erwartungen“

Jeder Mensch hat eine Vorstellung davon, wie eine Leistung für ihn erbracht wird. Wenn wir es schaffen, diese Vorstellung zu übertreffen, dann sind wir auf dem von uns angestrebtem Leistungsniveau – dieses hohe Ziel spornt uns unter Berücksichtigung der betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten an.

NET INTEGRATION -
Consulting & Solutions GmbH
Geschäftsführung: Dieter Schumann (Foto rechts) Markus S. Pfirrmann (Fotos links)

www.netintegration.de

**UNTERNEHMER
TAGE
2011**

25.-27.03.2011
Radisson Blu Hotel
Frankfurt/Main

**Schon
gewusst?**



**Hollywood-Werkstatt in
einer Person:**

Immer auf Achse und Publikums-
magnet - Orhidea Briegel visuali-
siert unterhaltsam und abwech-
slungsreich im TV, im Studio, als
Beiwerk auf Geschäftsveranstal-
tungen wie ein Gesicht durch
Mimik in 20 Minuten
verblüffend besser wirkt - bis hin
zum optimalen IMAGE Foto -
und ersetzt dabei in Solo-
Performance ein ganzes Team
an Spezialisten. Einzeltermine für
Ihr persönliches IMAGEFOTO auf
Anfrage unter 0177 3550112

www.orphideal-image.com

Visuelles StoryTelling:

beim Orhidealisieren
steuert Orhidea
die Bildbotschaft,
die den Betrachter
erreichen soll...



ORHIDEAL[®]
IMAGE FOTO



Unternehmertage Frankfurt/Main

Rückblende 2011

