

## Erfolgreicher Ausbildungstag bei Sandler

Schwarzenbach/Saale – Zahlreiche Jugendliche haben sich am Freitag über den Vliesstoffhersteller Sandler in Schwarzenbach an der Saale informiert. Der „Ausbildungstag“ des Unternehmens wurde ein Erfolg: Schon zu Beginn war das Sandler-Casino voll mit jungen Leuten, die sich entscheiden mussten, ob sie zuerst eine Unternehmenspräsentation besuchen oder Führungen durch das Labor, die Lehrwerkstatt oder die Produktion mitmachen. Auch ein Bewerbertraining wurde angeboten. Eine Attraktion war die „Faszination Vlies“-Straße, an der sich der Nachwuchs über die unterschiedlichen Anwendungen dieses Materials informieren konnte. Ein ausführlicher Bericht folgt im nächsten Wirtschaftsteil der *Frankenpost*. *ah*

## Thüringer Industrie stark im Export

Erfurt – Die Thüringer Industrie hat ihr Exportgeschäft weiter angekurbelt. Von Januar bis Juli dieses Jahres führten die Industriebetriebe im Freistaat Waren im Wert von 5,3 Milliarden Euro aus, wie das Statistische Landesamt mitteilte. Das waren 170 Millionen Euro oder 3,3 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Während die Thüringer Ausfuhr in Länder außerhalb der Eurozone um 12,3 Prozent stiegen, gingen sie in den Ländern der Eurozone um 2,2 Prozent zurück. Die Exportquote, also der Anteil am Gesamtumsatz, betrug im Juli 31,9 Prozent (Juli 2011: 31,4 Prozent). Insgesamt erzielten die Industriebetriebe von Januar bis Juli einen Umsatz von 16,5 Milliarden Euro und damit 2,3 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.

## Jenoptik-Technik für den Oman

Jena/Muskat – Der Jenoptik-Konzern wird im großen Stil Technik zum Blitzen von Tempusdum in Oman installieren. Der Auftrag aus dem arabischen Land habe ein Volumen im unteren zweistelligen Millionenbereich, teilte die Jenoptik AG in Jena mit. In Oman würden mehr als 600 Punkte mit Verkehrssicherheits-technik, darunter auch Anlagen zur Rotlichtüberwachung, ausgerüstet. Zudem werde ein System zur Auswertung der Bilder von Verkehrsverstößen geliefert. Millionenschwere Aufträge hatte das Jenaer Unternehmen bereits aus Saudi-Arabien und Malaysia erhalten.

## Netzsch erweitert Japan-Geschäft

Yokohama/Selb – Die japanische Netzsch-Tochter Netzsch Japan K. K. hat die Geschäftssparte Thermische Analyse von Bruker in Japan übernommen. Das geben der Geschäftsbereich Analysieren & Prüfen der Selber Unternehmensgruppe und die Bruker Corporation in einer Mitteilung bekannt. Zusammen mit der Netzsch-Gruppe sei es das Ziel von Netzsch Japan, neue Produkte zu entwickeln, herzustellen und zu vertreiben, heißt es in dem Schreiben. Finanzielle Einzelheiten der Transaktion wurden nicht mitgeteilt.

Bis vor Kurzem war die Bruker AXS K. K. mit Hauptsitz im japanischen Yokohama den Angaben zufolge neben dem Vertrieb ihrer eigenen Produkte auch für den Vertrieb der Premium-Geräte von Netzsch Analyse-

ren & Prüfen zuständig. Japan, eines der führenden Länder in Spitzenforschung und Entwicklung, sei einer der Hauptmärkte für hochleistungsfähige thermische Analyse.

Yoshio Shinoda, Geschäftsführer von Netzsch Japan K. K., sagte, mit einer speziell auf die Bedürfnisse des japanischen Marktes ausgelegten großen Forschungs- und Entwicklungs- sowie Produktionsstätte habe Netzsch gute Chancen, das Japan-Geschäft weiter auszubauen. Mit 30 zusätzlichen Angestellten von Bruker sei Netzsch jetzt in der Lage, eine noch bessere Betreuung seiner japanischen Kunden zu gewährleisten. Zudem könne das Unternehmen seinen „erstklassigen Ruf als einer der führenden Hersteller thermoanalytischer Geräte weiter festigen“.

## Kirschernte fällt deutlich schlechter aus

Erfurt – Die diesjährige Süßkirschernte ist in Thüringen noch schlechter ausgefallen als anfangs befürchtet. Die Obstbauern konnten lediglich knapp 4,7 Tonnen pro Hektar pflücken, teilte das Landesamt für Statistik am Freitag mit. Im Juni war

noch mit 5,4 Tonnen gerechnet worden. Damit lag der Ertrag weit unter dem guten Ergebnis des Vorjahres (8,7 Tonnen je Hektar) und deutlich unter dem Durchschnitt der vergangenen sechs Jahre (5,2 Tonnen). Die Erntemenge lag bei 988 Tonnen.

# Hauptsache keine Langeweile

Paul Johannes Baumgartner rät seinen Zuhörern in Hof, anders zu sein als der Rest: „Nur das Abweichende wird wahrgenommen.“

Foto: Rainer Maier



In der neuen Reihe „Forum Erfolg“ der *Frankenpost* spricht der Radio-Star Paul Johannes Baumgartner. Er zeigt Wege, wie man Gesprächspartner für seine Ideen begeistert.

Von Rainer Maier

Hof – Wer seinen Vortrag mit „Menschen begeistern“ betitelt, legt sich die Latte zwangsläufig selber hoch. Doch Paul Johannes Baumgartner kennt sein Metier. Nach der eigenen Formel „Begeisterung ist Erwartungshaltung plus X“ weiß er genau, dass er auf die ohnehin hohen Erwartungen im voll besetzten Saal der Hofer Bürgergesellschaft noch etwas Besonderes draufsetzen muss. Und da ist nichts wirkungsvoller als die Emotion. Egal ob Lachen oder Weinen: Wichtig ist, dass man als Redner „den tiefen Ozean der Langeweile“ zwischen diesen beiden Extremen vermeidet.

„Wir erinnern uns nur an Menschen, die uns positiv beeinflusst oder negativ berührt haben“, sagt Baumgartner. Emotional farblose Langweiler hinterlassen im Gedächtnis kaum Spuren; nur wer Gefühle auslösen kann, macht nachhaltig Eindruck. Und nur der kann, wie der Kommunikationstrainer weiter betont, andere für seine Ideen gewin-

nen: „Begeisterung ist etwas sehr Emotionales.“

Im Spiel mit der Erwartungshaltung des Gegenübers ist es Baumgartner zufolge also immens wichtig, anders zu sein als der Rest: „Nur das Abweichende wird wahrgenommen.“ Also rät er seinen Zuhörern: „Gehen Sie weg von der Norm! Denken Sie antizyklisch!“

Unerwartetes, Überraschendes gewinnt die Aufmerksamkeit des Gesprächspartners. Dabei ist nach Baumgartners Ansicht der große Paukenschlag meist gar nicht so wirkungsvoll: „Es sind nicht immer die großen Dinge, mit denen man andere begeistern kann; es sind vielmehr oft die Kleinigkeiten mit viel Liebe zum Detail.“

So sei er zum Beispiel begeistert gewesen von einer Tagungsveranstaltung, bei der nach der Kaffeepause neben seinem am Tisch zurückgelassenen Brillenetui ein kleines Putztuch gelegen habe. „Da hat offenbar

jemand vom Service toll mitgedacht. Das war besser als erwartet.“

Seine emotionale Trefferquote könne jeder Redner schnell erhöhen, wenn er „die Humor-Karte zieht“, sagt Baumgartner – und ist den ganzen Abend glänzendes Beispiel seiner eigenen Theorie. Humor zu zeigen, sei in manchen Situationen durchaus eine Frage des Mutes. Aber Humor zeuge auch von Intelligenz, gerade, wenn er schlagfertig präsentiert werde.

Sein Lieblingserlebnis hierzu hatte der Moderator vor Jahren bei einem Interview mit der Schauspiel-Legende Inge Meysel, der er zum 90. Geburtstag weitere 90 gute Jahre wünschte. Meysel darauf trocken: „Vielen Dank! Ob Sie dann allerdings noch leben, weiß ich nicht.“

Klar trennt Baumgartner die Präsentation vom Inhalt. Selbstver-

ständig sei die Sache, um die es gehe, wichtig. Aber die tollste Idee lasse sich nicht verkaufen, wenn die Präsentation nicht stimmt. Denn es sei wissenschaftlich erwiesen, dass die Wirkung von kommunizierten Botschaften nur zu sieben Prozent von den Zahlen, Daten und Fakten bestimmt werde, aber zu 38 Prozent von der Stimme und sogar zu 55 Prozent von der Körpersprache des Redners. „Es sind nie die Prinzipien, die die Welt bewegen. Es sind immer

die Personen, die mit ihnen begeistern können.“

Der Coach weiß: „Die Körpersprache folgt der inneren Haltung.“ Nur, wer selbst überzeugt sei, könne überzeugen. Die Stimme, so lautet Baumgartners nächste These, „folgt der Körpersprache“. Unsere Stimme nennt der Referent „ein hoffnungslos untertrainiertes Machtinstrument“. Dabei könne man das richtige Sprechen durch Übung beherrschen lernen. Dass Geräusche Emotionen auslösen, beweist Paul Johannes Baumgartner mit der kurzen Einspielung eines Zahnarzt-Bohrers. Firmen gäben Millionen für Sound-Design aus, damit der Sportwagen-Motor perfekt röhrt und der Keks knusprig knackt.

Der Kommunikationstrainer holt sein Publikum von den Sitzen, um in einer kurzen Übung klar zu machen: „Die Begeisterungsfähigkeit unserer

Stimme steht und fällt mit der richtigen Atmung.“ Vertrauenswerkes Volumen entstehe aus der perfekten Zwerchfell-Spannung. Und die sei im Stehen immer besser als im Sitzen. Also: „Führen Sie wichtige Telefonate immer nur im Stehen. Wir stehen im Radio-Studio bei unseren Moderationen auch hinter dem Mikrofon. Nur dann haben wir die richtige Spannung.“

Dazu gehöre es natürlich auch, den Stress loszuwerden, die die Stimmlage in nervige Höhen treibt. Habe man Sprache, Gestik, Mimik im Griff, könne man sich auf den Transport des Inhaltes konzentrieren.

„Nehmen Sie sich vor, jeden Tag einen Menschen zu begeistern“, rät Paul Johannes Baumgartner den Zuhörern nach seinem kurzweiligen Vortrag. „Glauben Sie mir: Das ist eine Top-Quote.“

Die nächsten Termine im „Forum Erfolg“ der *Frankenpost*:

- **Mittwoch, 17. Oktober:** Dr. Michael Spitzbarth – „Power Your Life! – Wie erhalte ich meine geistige Gesundheit?“
- **Dienstag, 4. Dezember:** Jürgen Fliege – „Nachhaltigkeit – Der höchste Wert des Lebens“.
- **Donnerstag, 7. Februar:** Prof. Dr. Hans-Georg Häusel – „Warum Kunden kaufen“.

◆ **Eintrittskarten gibt es in der Frankenpost-Geschäftsstelle, Hof, Poststraße 9, telefonisch unter 09281/816-228 oder per Mail bei ticketshop@frankenpost.de.**

### Top-Radiomoderator und Kommunikationstrainer

Paul Johannes Baumgartner ist Vortragsredner, Seminartrainer, Buchautor und Primetime-Moderator bei Deutschlands großer privater Radiostation „Antenne Bayern“ mit rund einer Million Hörer pro durchschnittliche Sendestunde. Der 43-jährige Niederbayer, der aus Achslach bei Regen stammt und eigentlich gelernter Industriekaufmann ist, gibt als ausgebildeter Kommunikations- und Lehrtrainer

sein Know-how unter anderem an der TU München, den Unis Augsburg und Bamberg und der Bayerischen Akademie der Werbung weiter. Er hält Vorträge und Seminare in Deutschland, Österreich und der Schweiz, bei denen er seine Zuhörer in die Welt der Begeisterungsfaktoren und Begeisterungsskiller eintauchen lässt. Paul Johannes Baumgartner lebt in München.

ANZEIGE

## Getränkemarkt mit der Riesenauswahl

**Durstig auf GÜNSTIG?**

Angebot ab 15.09. - 21.09.2012

<b>Hasseröder Pils, Export, Radler, Vier</b> 20 x 0,5l <b>8.99</b> Aktionspreis 1l = 0,90 € + 3,10 € Pfand	<b>Erdinger Weißbiere</b> 20 x 0,5l <b>13.99</b> Aktionspreis 1l = 1,40 € + 3,10 € Pfand	<b>Spaten Oktoberfestbier</b> 20 x 0,5l <b>12.99</b> Aktionspreis 1l = 1,30 € + 3,10 € Pfand	<b>Budweiser</b> 20 x 0,5l <b>12.99</b> Aktionspreis 1l = 1,30 € + 3,10 € Pfand	<b>Warsteiner Pils</b> 20 x 0,5l / 24 x 0,33l <b>10.99</b> Aktionspreis 1l = 1,10 € + 3,10 € Pfand 1l = 1,39 € + 3,42 € Pfand
<b>Hell</b> 20 x 0,5l <b>12.49</b> Aktionspreis 1l = 1,25 € + 3,10 € / 4,50 € Pfand gültig auch für Aktionsortiment	<b>Neumarkter Lammsbräu Bio- Weiße alkoholfrei, Dunkle Weiße alkoholfrei, Urstoff</b> 10 x 0,5l <b>9.29</b> Aktionspreis 1l = 1,86 € + 2,30 € Pfand	<b>Paulaner Premium Pils, Hell, Alkoholfrei</b> 20 x 0,5l <b>12.99</b> Aktionspreis 1l = 1,30 € + 3,10 € Pfand	<b>Deit Limonaden</b> 12 x 1,0l PET <b>6.99</b> Aktionspreis 1l = 0,58 € + 3,30 € Pfand	<b>Garganega - Pinot Grigio Weißwein aus Italien</b> Weingut Minini trocken, spritzig, frisch und feine Fruchtig 0,75l <b>2.49</b> Aktionspreis 1l = 3,32 €
<b>Adelholzer Mineralwasser</b> 12 x 0,75l Glas <b>4.99</b> Aktionspreis 1l = 0,55 € + 3,30 € Pfand	<b>Bad Brambacher Mineralwasser</b> 9 x 1,0l PET <b>3.99</b> Aktionspreis 1l = 0,44 € + 3,75 € Pfand	<b>Apollinaris VIO Mineralwasser</b> 6 x 1,5l PET <b>3.99</b> Aktionspreis 1l = 0,44 € + 3,00 € Pfand		

**Getränke Lippert**

• Naila • Schwarzenbach  
 Weststraße 4 • Kirchenlamitz Str. 17  
 • Rehau  
 Baumann Allee 8

**Cash**

• Helmbrechts • Hof  
 Hofer Str. 52 • Gabelsberger Str. 71  
 • Münchberg • Hans-Böckler-Str. 21  
 Austraße 5a • Leopoldstr. 14  
 Kulmbacher Str. 40

www.getraenke-lippert.de  
 www.weinland-shop.de

Irrtum vorbehalten! Abgabe nur in haushaltsüblichen Mengen! Je nach Bevorratung des Marktes.