129. Jahrgang

11/2016

bindereport

Fachmagazin für Buchbinderei und Druckverarbeitung

www.bindereport.de

Festlicher Teegenuss

SCHWERPUNKT VEREDELUNG:
(Ver)packende Anwendungen und Technologien

HANDWERK PRODUKTE:
Erkundungen in den Weihnachts-Werkstätten

14 EFFEKTVOLLE VEREDELUNG

(Ver)packender Erfindergeist
Derartige Präsente sind meistens in spezialisierten Onlineshops zu finden. Dieser hochwertige Teekalender ist eine Geschenkidee aus dem „www.madika.de"-Portal. Dahinter steht eine familiengeführte Druckerei in Bayern, die immer stärker auf den Verpackungsdruck orientiert. Außerdem setzt sie mit Veredelungstechnologie-Knowhow hohe Maßstäbe.

17 Michael Stigler, Geschäftsführer Stigler GmbH (Kirchheim bei München), sorgt mit dem innovativen Laser-Cut und konventionellen Stanzen für imageförderndе gedruckte Produkte.

36 Sabine Prohaska, Inhaberin Seminar Consult Prohaska (Wien), liefert eigene Analysen zum höheren Renteneintrittsalter: Welche Perspektiven können wir älteren Mitarbeitern bieten?

39 Marc M. Galal, Trainer für Verkaufspsychologie aus Frankfurt am Main, ist überzeugt: „Das große Geheimnis des Erfolgs oder Misserfolgs liegt in der persönlichen Einstellung!

28 Marktübersicht Zusammentrag-Maschinen: Dieser Überblick rückt aktuelle Vertikal-Maschinen in den Fokus; Horizontal-Maschinen folgen in bindereport-Ausgabe 12-2016.

34 Unternehmen – Reportage: Zugunsten höherer Effizienz im High-Volume-Akzidenzbereich entschloss sich ein Dienstleister für jeweils zwei neue Einstecksysteme und Paketbildner.

Immer aufstehen und weiter gehen!

Misserfolge, Niederlagen und Rückschläge: Was verbindet Theodor Heuss, Winston Churchill und Nelson Mandela? Es ist ihre Einstellung zu Niederlagen.

Demzufolge lautete die Devise von Theodor Heuss: „Es ist keine Schande hinzufallen, aber es ist eine Schande, einfach liegen zu bleiben." Ganz ähnlich klingt die Feststellung von Winston Churchill: „Erfolg haben heißt, einmal mehr aufstehen, als man hingefallen ist." Nelson Mandela hat in seiner Arrestzeit gelernt, das Negative zu überwinden: „Unser größter Ruhm ist nicht, niemals zu fallen, sondern jedes Mal wieder aufzustehen."

Es gibt kaum jemanden, der nicht schon einmal ein Tief hatte – beruflich oder privat. Misserfolge, Niederlagen und Rückschläge gehören zum Lebensalltag. Zum Glück liegt es in der Natur des Menschen, dass Zeit viele Wunden heilt und ihn in die Lage versetzt, wieder aufzustehen. Es gibt aber Situationen, die treffen uns so hart, dass wir uns tatsächlich die Frage stellen, weil wir es nicht mehr wissen und auch die Kraft dazu nicht haben: „Wie kommt man wieder raus aus dem berühmten Loch?" Mit dem Schicksal zu hadern bringt ebenso keine Lösung wie Selbstmitleid. Die einzige Möglichkeit zu einem Neuanfang liegt darin, wieder aufzustehen – so schwer es auch fällt. Nelson Mandela: „Es erscheint immer unmöglich, bis man es gemacht hat." Er hat es gemacht – mehr als einmal.

Drei Tipps weisen den Weg

Scheitern bedeutet ja nicht Versagen auf der ganzen Linie, sondern dass ein angestrebtes Ziel oder Ergebnis eben anders als erwartet ausgefallen ist. Es gibt keinen Grund, deshalb am Boden zerstört liegen zu bleiben. Wie schnell man wieder aufsteht, den Blick nach vorne richtet und weiter marschiert, ist natürlich individuell von der jeweiligen Situation und Persönlichkeit abhängig. Auch im kulturellen Kontext gibt es Unterschiede. Eine Insolvenz beispielsweise hängt in Deutschland dem Betroffen durchaus noch einige Zeit als Makel an. In den USA dagegen wird der vermeintliche Pechvogel ohne Zögern einen neuen Versuch starten können, ohne gesellschaftliches Missfallen zu erregen. Die richtige Einstellung Situationen und Personen gegenüber hilft, Stolpersteine gar nicht erst zu solchen werden zu lassen. Folgende drei Tipps weisen den Weg:

Tipp 1: Wir sehen, was wir sehen wollen

Denn wer sich mit Mangel, Unzufriedenheit und Unglück umgibt, der wird dieses finden, wohin er seinen Blick richtet. Konzentrieren Sie sich also auf das, was Sie erreichen wollen. Wir finden im „Außen", was uns im „Innen" umtreibt. Wenn Sie also finanzielle Freiheit und Erfolg anstreben, dann sollten Sie sich auch mit diesen Themen beschäftigen. Wenn Sie nicht Gefahr laufen wollen, irgendwann liegen zu bleiben, suchen Sie sich rechtzeitig Vorbilder, die (mehr als einmal) aufgestanden sind und als Persönlichkeit daran gewachsen sind.

Tipp 2: Respekt, Respekt, Respekt

Behandeln Sie Ihr Gegenüber gut. Versuchen Sie den/die Andere(n) zu mögen. Natürlich gibt es Personen, die einen zur Weißglut treiben können, doch es liegt an Ihnen selbst, ob Sie damit klar kommen. An jedem Menschen gibt es etwas Liebenswertes, etwas Angenehmes und etwas, das Respekt verdient – beispielsweise die Fähigkeit, wieder aufzustehen. Machen Sie es sich zur Aufgabe, diese Punkte zu finden, und es wird Ihnen leicht fallen, den anderen zu mögen. Ihre eigenen Erfolge beispielsweise im Umgang mit vermeintlichen Niederlagen werden das widerspiegeln.

Tipp 3: Kröten schmecken morgens am besten

Zugegeben, ich weiß nicht, wie eine Kröte schmeckt. Doch es geht hier auch nicht um die echten Kröten, sondern um die unangenehmen Aufgaben – genau die, vor denen wir uns gerne Tag für Tag drücken. Doch auch wenn wir sie nicht erledigen, wir beschäftigen uns gedanklich mit ihnen. Das blockiert. Also erledigen Sie die unangenehmste Aufgabe immer gleich morgens als erstes, so wird der Rest des Tages zum reinen Vergnügen. Auch nach Niederlagen können wir uns so leichter motivieren, weiterzumachen. Kleine Erfolge helfen meist schon.

Fehlschläge lassen sich nicht vermeiden. Jedoch das Prinzip, immer wieder aufzustehen, lässt sich verinnerlichen. Und garantiert jeder hat es bereits erfolgreich genutzt. Wie sonst könnte er/sie sich heute auf zwei Beinen vorwärts bewegen? In der Entwicklungsstufe vom Baby zum Kleinkind funktionierte nämlich dieser „Einfach aufstehen und weitergehen"-Mechanismus noch ganz automatisch.

MARC M. GALAL

Marc M. Galal ist als Trainer und Experte für Verkaufspsychologie davon überzeugt: „Das große Geheimnis des Erfolgs oder Misserfolgs liegt in der persönlichen Einstellung!" Aufbauend auf umfangreichen Ausbildungen hat er die „nls"-Strategie entwickelt. Schon 1,3 Millionen Menschen haben ihn gelesen, gehört und „live" erlebt. Viele Unternehmen wie Toyota, Bang & Olufsen oder Renault setzen seit Jahren auf „nls". FOTO: PRIVAT

Informationen:
www.marcgalal.com/nolimits