



Orhideal IMAGE Magazin
und alle Video-Interviews
mit der QR-Code-App
scannen & online schauen

Qualitätsanbieter des Monats
Chris Pampel
www.pato-anlageberatung.de

Sonderdruck der Titelstory Juni 2015
aus dem IMAGE Magazin

ORH
IMAGE **IDEAL®**

Podium der Starke Marken

Juni 2015 • Sonderedition
11 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Chris Pampel
CPa Beratungs GmbH
Pato GmbH
Experte für den Mittelstand
Unternehmer des Monats

ORPH
IDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Das optimale Portfolio

Value versus Growth

Viele mittelständische Unternehmen verdanken ihre erfolgreiche Existenz dem klugen Einsatz von Private Equity und Venture Capital. Diese Form der Kapitalbeschaffung ist eine Alternative zu traditionellen Finanzierungsformen, wenn sie gewissenhaft und für alle Seiten nutzbringend umgesetzt wird. Der technologische Fortschritt in Deutschland basiert oft auf solchen Anlageformen. Mit Visionär Chris Pampel und seinem großen Netzwerk haben Anleger, Finanzprofis und Unternehmen einen innovativen Partner an der Seite, der mit viel Charisma und Herz Interessen gewinnbringend verbindet. Der Botschafter für ethisches Investment ebnet damit die Chance zur Rundumerneuerung eines wachstumschaffenden Berufsstandes. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Sie befassen sich schon lange und intensiv mit den wissenschaftlichen und historischen Aspekten rund um „Das optimale Portfolio“ und halten dazu Vorträge, gebe Interviews und klären über die krisenfesten Geldstrategien der Reichen auf. Die sichere Bankkarriere hatten Sie sehr früh verlassen, um die eigene Firma zu gründen. Was war Ihr Antriebsmotor zur Gründung?

Irgendwann hatte ich verstanden, dass ich für meine guten Ideen mehr Freiheiten brauche. Meine Vorstellung von einer maximal kundenorientierten Vorgehensweise kann ich am besten im eigenen Unternehmen leben. Vor allem lege ich Wert darauf, die Menschen, mit denen ich arbeite, gut zu kennen. Für mich

steht also der Faktor Mensch an erster Stelle. Mit meinen eigenen Unternehmen werde ich diesem Anspruch gerecht: ich bin der festen Überzeugung, dass das optimale Portfolio nicht nur das beste Know-how erfordert, sondern vor allem auch die menschlichen Bedürfnisse aller Beteiligten berücksichtigt werden müssen. Wenn das nicht gleichwertig behandelt wird, kann der Erfolg nicht optimal sein.

Es liegt auf der Hand, dass das Image der Finanzdienstleistungsbranche nicht gelitten hätte, wenn dieses Gleichgewicht ethischer Standard wäre. Ich bin hier gerne Botschafter, um zu beweisen, dass der ethisch korrekte Weg hier möglich und für alle ein Win-Win erreichbar ist.

Vorbildliches Engagement für den Mittelstand:

Mr. Private Equity, Innovator und Top-Leader Chris Pampel, unterstützt mit seinem Einsatz und Fachwissen den Standort Deutschland und steht für Investition in produktive Sachwerte.

Der faktenorientierte und menschnahe Unternehmer und Nutzenstifter konzentriert sich mit seinem Team auf innovativen Firmen mit starken Wachstum. Für den Investmentprofi gehört die Beimischung von Venture Capital und Private Equity zu mindestens 20% in jedes Portfolio dazu.

ORHIDEAL
**media
face** 2015
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Investition in produktive Sachwerte ist lebensnah. Wir schaffen Arbeitsplätze und verbessern Lebensqualität.“

Werte schaffen durch Wachstum



Chris Pampel, Unternehmer des Monats, wurde für Orbideal IMAGE interviewt von Andreas Unterreiner www.charismata.eu

Wie sehen Ihre Anlagestrategien dann konkret aus?

Grundsätzlich werden im Private Equity Bereich finanzielle Mittel für Unternehmen gesammelt, die wir uns aufgrund von langjähriger Erfahrung gezielt aussuchen, weil deren Rendite-Risiko-Verhältnis günstig ist. Wir investieren also erfolgreich in Firmen. Wenn diese Firmen verkauft werden, wird Gewinn ausgeschüttet. Das ist das Grundprinzip. Das machen wir nicht nur mit einer Firma, sondern auf einem breiten Spektrum. Diese Streuung vermindert Risiken.

Es ist das Geschäft, welches Banken und Versicherungen seit jeher betreiben. Nur das diese Organisationen einen riesigen Wasserkopf, teure Verwaltung, Vorstandsgehälter haben und auf Grund der gigantischen Mittelzuflüsse keine detaillierte Auswahl der Firmen mehr vornehmen können. Wir sparen Kosten und investieren in ausgewählte Firmen, daher kommt bei uns mehr raus. Das ist unser Erfolgsrezept!

So wie beim Verkauf der Redvax GMBH, einem Spin-off der Red Biotec AG an Pfizer Inc. im Dezember 2014? Das war für alle Seiten sehr nutzbringend und profitabel, habe ich gelesen.

Das ist richtig. Die Anleger erwartet jetzt eine üppige Gewinnausschüttung.

Und was passiert dann mit der Firma und den

Mitarbeitern? In amerikanischen Filmen passieren nach dem Firmenverkauf immer irgendwelche Dramen. Unternehmen werden zersplittert, Arbeitsplätze gehen verloren...

Naja, die Filmindustrie braucht ja auch Geschichten, die fesseln sollen. In der Realität hat so eine Firma einen ausgezeichneten Ausgangspunkt, um solide im Markt zu bestehen.

Wir erleben ja bei den von uns ausgewählten Unternehmen das Wachstum hautnah. Manche hatten zunächst nur ein paar Mitarbeiter und vergrößern extrem schnell. Da investieren wir nicht nur kräftig die finanziellen Mittel, sondern auch unternehmerische Kompetenzen und erleben dadurch auch das persönliche Wachstum der jeweiligen Geschäftsführung unmittelbar. Und vor allem investieren wir nach strengen ethischen Kriterien ausschließlich im deutschsprachigen Raum. Wir erhalten und schaffen mit diesem Engagement in Deutschland Arbeitsplätze und fördern Technologien, die die Lebensqualität der Menschen verbessern oder sogar Leben retten. Hier werden echte Vermögenswerte geschaffen.

Deutschland ist Europameister in Patentanmeldungen, weltweit nur die USA noch davor. Das heißt wir haben einen TOP Standort für Investitionen. Die rentabelste Anlageklasse der Welt sind Sachwerte in Produktivkapital. Das sehen Sie beispielsweise an der von uns betreuten AxioGenesis AG, Köln, die von 13 Mitarbeiter auf 31 aufstocken konnte, oder bei der Fiagon AG, die unter anderem durch unsere Investitionen von 4 auf 39 Mitarbeiter vergrößert hat.

Statt reißen Slogans, stehen bei Ihnen historisch fundierte Argumente und Fakten im Vordergrund. Das macht Sie zum inspirierenden Vortragsredner und Motivation. Wie gelingt es Ihnen, Anleger und Geschäftspartner als Top-Motivator so zu begeistern, ohne Ängste zu schüren oder Standard-Schlagworte einzusetzen?

Schauen Sie, jedes Wissen kann man destruktiv oder konstruktiv einsetzen. Ich finde mit Pa-

nikmache ist den Menschen und der Wirtschaft nicht geholfen. Ich sehe mich als Botschafter für den Aufbau, die Aufbruchstimmung, den positiven Beitrag.

Was gibt es besseres als ein Land, in dem der Mittelstand stark ist, die Vielfalt groß und Menschen in Arbeit sind. Mit diesem Ansatz und meiner Mission mache ich nicht nur Anleger, sondern auch Vertriebspartner und die Wachstumsunternehmen erfolgreich.

Ja, mir ist zu Ohren gekommen, dass Finanzdienstleister und Mittelstandsförderer begeistert sind von Ihrem Elan, der Bodenständigkeit und bei Ihren Strategien mitwirken wollen. Sie schaffen damit ein neues Bild in der Branche, die auch den Ruf des ehrlichen Verkaufens irgendwann eingebüßt hat.

Das ist wahr. Es liegt aber daran, dass von Beratern in der Branche häufig nur eigene Interessen bedient wurden, und keine Wahrhaftigkeit im Umgang von Kundeninteressen vorhanden war. Das rächt sich natürlich. Vertrieb und Verkauf ist in Deutschland ohnehin negativ belegt. Dass Verkauf auch ehrlich funktioniert und sich dann für alle Seiten lohnt, beweisen wir gerne - und zwar nachhaltig! In der Finanzdienstleistungsbranche kann der Anleger, wie auch Verkäufer viel Geld verdienen, und zwar gemeinsam mit dem geförderten Unternehmen, das von den Investitionen profitiert. Da sind wir dann auch bei dem gesellschaftlichen Beitrag, dem Erschaffen von Arbeitsplätzen. Der Kreislauf kann also auch gesund sein.

Sie hatten dafür ein spannendes Verkaufskonzept, E&E-Konzept, ausgearbeitet. Das steht für „Emotionales Verkaufen mit ethischen Hintergrund“ und umfasst eine vierteilige Workshopreihe.

Korrekt. Mein Ziel ist es, die Vision und die Idee von der Investition in innovative Firmen mit einer wahrhaftigen Vertriebsorganisation zu verbinden. Es beflügelt mich, in den Verkäufern und Finanzdienstleistern das Positive zu bewegen

Ethische Investments

Exklusive, flexible und individuelle Anlagestrategien in die rentabelste Anlageklasse der Welt mit Auswahl besonderer Unternehmen, die mit ihren Produkten menschliches Leben retten und Lebensqualität verbessern

Axiogenesis AG - Früherkennung von Nebenwirkungen bei Medikamenten; Verringerung Tierversuche durch Zelleexperimente

Curadis GmbH - neue Strategien gegen Brustkrebs

Fiagon AG - sichere Operationen durch Navigationssystem z.B. HNO Bereich

AmVac AG - Neue Behandlungsmethoden zur Verringerung von Frühgeburten; gutartige Prostatavachstumshemmung

Apeptico - Behandlung Lungenödem

Starker Mittelstand - starke Rendite

und sie zu befähigen, die Herausforderungen als Verkäufer im Alltag meistern und morgens mit gutem Gefühl in den Spiegel schauen zu können. Dazu gebe ich ihnen eine Methode an die Hand, wie sie es sich leicht machen können, damit der Klient merkt, dass er gut beraten ist, und dieser auch die Chance hat zu verstehen, wie gut unsere Produkte sind.

Wichtig in diesem Prozess ist es, die richtigen Fragen zu stellen, um die Bedürfnisse des Klienten hundertprozentig herauszufinden. Warum stelle ich all die Fragen: Ich möchte wissen, was und wie ich dem Klienten etwas anbieten kann. Das führt dazu, dass er sich gut beraten fühlt und der Berater auf ihn eingehen kann. Wir unterstützen unsere Geschäftspartner in vielerlei Hinsicht: Persönlichkeitsentwicklung, Trainings für Verkäufer, Coachings, Präsentation für neue GP, Aquiseworkshops, Terminunterstützung, professionelle Kundenverwaltung, Internetmarketingstrategien. Mit diesem geballten Know-how und meinen Maßstäben schaffen wir die optimale Kundenbindung. Der Anleger bleibt bei uns, weil wir ihn kennen und verstehen. Ich finde im Bereich Beziehungsmanagement hat dieser Sektor noch viel nachzuholen.

Und wenn der Skeptiker sagt, „Sie wollen doch auch nur, dass der Anleger zu Ihnen kommt?“

Natürlich möchte ich, dass der Interessent, Anleger, Vertriebspartner zu uns kommt, aber nicht wegen irgendwelchen Sprüchen, sondern eben aus GUTEM Grund! Ich erkläre immer, dass es nicht um Schönfärberei geht, sondern um klare Aussagen! Jeder Unternehmer geht mit seinem Unternehmen Chancen und Risiken ein und ich finde, jeder Anleger sollte sich auch seiner eigenen Verantwortung bewusst sein, dass er als Investor auch zum „Mitunternehmer“ mit Chancen und Risiken wird. Es wird immer Menschen geben, die unhaltbare Versprechungen abgeben und leider auch immer solche, die solchen Versprechungen gerne glauben. Das ist dann aber auch eine Frage der Transparenz, die dann nicht eingehalten wird. Ich stehe für Wahrhaftigkeit, Ehrlichkeit und Offenheit.

Apropos Transparenz. Sie leben diese Transparenz beispielsweise durch gerne besuchte Kaminabende und den „Tag der offenen Tür“ in den geförderten Unternehmen, nicht wahr?

Ja, wir pflegen einen offenen und wahrhaftigen Informationsaustausch, denn in diesem Bereich werden auch mal Firmen abgeschrieben. Unsere Transparenztage und Halbjahresveranstaltungen sind hier wichtiger Einblick in unsere Beteiligungen. Damit sind unsere Anleger und Vertriebspartner immer up-to-date und lernen die Unternehmer hinter den Investitionen auch persönlich kennen. Wer sich von meiner Geschäftsphilosophie und meinen Werten angesprochen fühlt und sich voll einbringen will, ist als Vertriebspartner willkommen. Es sind Makler mit 34 d Zulassung/Anlageberater mit 34f, aber auch Vertriebsorganisationen für Fondsprodukte oder alternativer Anlageformen.

Dieses Jahr haben Sie selbst noch zwei weitere Unternehmen gegründet?

Sie haben sich gut informiert. Im Januar 2015 mit der Pato GmbH. Im Februar habe ich mit meinem Geschäftspartner Michael Vogel die CapTide GmbH und CapTide Vertriebs GmbH gegründet. Hier geht es um Produktentwicklung und Verkauf. Wir poolen Kapital über unsere Produkte DECT-Police/VKP-NDL von Anlegern, um es nach unseren Vorstellungen in Firmen zu investieren im deutschsprachigen Raum nach ethischen Standards mit dem Ziel bei Verkauf, Gewinne an unsere Anleger auszuschütten. Die Abkürzung DECT Police steht für Delta Enterprise CapTide Police. Delta steht für Länderdreieck, Enterprise für Unternehmen, Cap für Capital, Tide für Ströme also Kapitalströme.

Dann gibt es da noch das VKP-Nachrangdarlehen und Direktbeteiligungen an Unternehmen. Wir arbeiten mit Unternehmern und Investoren mit hohem Eigenkapital, nach deren Vorstellungen wir

Gewinn für alle Seiten:
Optimale Selektion der Partner,
Transparenz und Ehrlichkeit
verbessern die Ergebnisse
nachhaltig und reduzieren
das Anlagerisiko

OR IDEAL
media
face 2015

Kompetenz-Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Deutschland ist Europa-
meister in Patentanmeldungen.
Wir haben einen TOP
Standort für Investitionen.“

Interviewpartner für Mittelstandsfinanzierung

großvolumige Portfolios zusammenstellen. Darunter sind auch Privatanleger, die in ihrem Portfolio Venture Capital und Private Equity beimischen wollen und ihre Anlagestrategie ändern wollen.

Für unsere Geschäftspartner bauen wir auch eine Online-Plattform aus, die laufend aktualisiert wird. Es tut sich also laufend was und wir freuen uns, wenn unser aktives Team durch Gleichgesinnte ausgebaut wird.

Unternehmer-Verbänden, Vereinen, Steuerberatern und Medien sind Plattformen, die sich für Ihre Kenntnisse interessieren und damit ihr Publikum informieren. Da wird Ihr Konzept mit den anspruchsvollen Maßstäben sicher gerne thematisiert, nicht wahr?

Natürlich ist mir bewusst, dass wir nicht nur im stillen Kämmerlein die Welt verbessern können. Ich habe kein Problem damit, persönlich für meine Thesen und Erfahrungen vor der Kamera oder vor dem Publikum zu stehen. Ich vertrete meine Ansätze leidenschaftlich und bin dankbar, dass ich für meine Überzeugungen auch die richtigen Podien finde, ob im großen oder im kleinen Rahmen.

Sie müssen mal eines unserer Kamingespräche besuchen. In lockerer und gemüthlicher Atmosphäre mit maximal 15 Gästen sind offene Gespräche und Diskussion möglich. Ich gehe gerne direkt auf Fragen ein und die Erkenntnisse, aber auch der angenehme Rahmen bleiben allen Teilnehmern immer in guter Erinnerung. Ihre Leser sind herzlich willkommen, sich bei so einem Kamingespräch einen persönlichen Eindruck zu machen. Eine Einladung erhalten Sie, indem Sie uns eine kurze Email mit Ihrem Einladungswunsch senden.

Pato GmbH
Neefestr. 88
09116 Chemnitz
info@patoab.de
www.pato-anlageberatung.de

OR IDEAL
**media
face** 2015
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Wir punkten
mit schlanken
Strukturen.“



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

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

ORHIDEAL
**media
face** 2015
Kompetente Interviewpartner
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 **OrhIDEALE**: 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



Dies ist ein Sonderdruck der Extrastory „Qualitätsanbieter des Monats“: QR-Code scannen, informieren und online die **Gesamtausgabe mit Video-Impressionen** ansehen



in Kooperation mit **www.charismata.eu**



www.orphideal-image.com/magazin
Aktuelle Magazin-Mitwirkende:

www.gesundheitszentrum-feelgood.de

www.nurmo.de

www.bag-company.com

www.heinemannimmobilien.de

www.villa-flora-munich.de

www.gekonnt-wirken.de

www.andrea-randt.de

www.carstensomogyi.de

www.the-hba.com

www.stb-scanlan.de

www.fm-muenchen.de

www.phoneon.eu

www.feinelederwaren.de

www.home-and-more.de

...alle weiteren Partner entnehmen Sie dem Unterpunkt „Verbreitung“ auf der Orhideal-Homepage
DANKE an die kreativen Partner: www.stevemoe.de
www.ende.tv • www.fotolia.de • www.123rf.com

“E-MATCH“ - jeden Monat neu!
Orhideal® UnternehmerTreff Online
Von 16-18 Uhr vor Ihrem Bildschirm

Gezieltes Beziehungsmanagement: Hier sind die Unternehmer der neusten Ausgaben „zum Greifen nah“. Magazinbeteiligte und Zuschauer aus deutschsprachigem Raum begegnen sich online zum interaktiven Kooperationsabgleich und Erfahrungsaustausch.

www.orphideal-image.com/termine

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