

Interview mit
Hans Ulrich Schachtner
MagSt: Der Magische
Kommunikations-Stil
Geschäftsmann des Monats

ORPHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Mr. Magic macht's möglich

sich in unserer komplexen Welt mit konstruktiven, nicht alltäglichen Einflussmethoden besser zurechtzufinden. In großer Zahl pilgern Menschen aller Art zu den Vorträgen und Seminaren, bei denen sie vom MagSt-Begründer Hans-Ulrich Schachtner in die Geheimnisse des Magischen Kommunikations-Stils eingeführt werden (MagSt). Dabei geht es auch darum, einschränkende Manipulationen im Alltag, Beruf und in der Partnerschaft besser zu erkennen. Da waren wir uns sofort einig: auf Dauer ist man mit der Alltags-Manipulation, der Übervorteilung des anderen in der Sackgasse. Der charismatische Erfinder von wohlwollenden Einflussmethoden gibt seinen Teilnehmern und Klienten ein wertvolles Instrumentarium an die Hand, was das Zusammensein mit Menschen erfreulich, anregend, interessant und produktiv macht; inklusive einer Art Röntgenbrille, durch die man die Absichten, Verletzlichkeiten, Hoffnungen und Eigenheiten anderer in aller Klarheit erkennt und berücksichtigen kann. Mit dieser Empathie wirken Sie magisch auf Ihre Gesprächspartner und können Einfluss nehmen, ohne „Verletzte“ und Verlierer zu hinterlassen. Und um Einfluss geht es doch im Leben, nicht wahr? Wie schön, wenn dabei beide Seiten gewinnen. Danke, dass Du die Welt ein bisschen harmonischer machst, lieber Hans-Ulrich!!! You bring magic into our lives! Orhidea Briegel

Ein Kenner und Könnler: in den Medien, vor seinem Publikum oder bei Beratungssuchenden, Hans Ulrich Schachtner begeistert mit seiner Wissensvermittlung rund um konstruktive Einflussnahme.



„Andere sanft dazu bewegen, das Richtige zu tun.“

Orhidea Briegel: Was ist mit dem Magischen Kommunikationsstil gemeint?

Hans Ulrich Schachtner: Sie hätten's gerne in einem Satz oder kürzer, nicht wahr? Gut! Der Magische Kommunikationsstil ist die etwas andere Art miteinander umzugehen. Genauer: Wenn Sie lernen, andere artgerecht zu behandeln, erwecken Sie die Sympathien anderer, gewinnen ihre Achtung und, wenn Sie wollen, auch ihre bereitwillige Kooperation.

Und was das Schönste dabei ist: Sie bringen damit das Lebenswerte und Besondere aus anderen Menschen hervor. Sie tragen bei zu einem zwischenmenschlichen Klima von Nähe, Vertrauen und Zusammenhalt. Und das ist doch etwas, was wir uns alle wünschen und dringend nötig haben.

OB: Und wie soll das gehen?

HUS: Sie meinen, wie man den Magischen Kommunikationsstil erlernt? Eigentlich lernt man ihn nicht, sondern man erwirbt ihn. Er ist nämlich keine Sammlung von Rhetoriktricks, guten Ratschlägen oder raffinierten Manipulations-Strategien, sondern ein philosophisch fundiertes System, das im Kern einen Satz von Grundhaltungen - zu sich selbst, zur Welt und zu anderen - hat, einen Fundus von psychologischem Wissen, das nirgendwo gelehrt wird und schließlich ein großes Instrumentarium, also von Verhaltensweisen, die den subtilen, wohlwollenden Einflussmethoden entlehnt sind, wie sie von großen Psychotherapeuten, wie Dr. Milton Erickson und anderen eingesetzt wurden.

OB: Kann das denn jeder lernen?

HUS: Grundsätzlich kann jeder den Magischen Umgangsstil erlernen, der interessiert ist an besseren Beziehungen und an

www.MagSt.info

Kommunikativer Klimawandel

weisen, charmanten und manchmal humorvollen Lösungen von auftretenden Konflikten im Alltag, Beruf und in der Partnerschaft. Das MagStWissen ist ein sehr machtvolles, deren Anwendung ein ausgeprägtes Verantwortungsbewußtsein erfordert.

OB: Wie kamen Sie auf den Magischen Kommunikationsstil?

HUS: Schon als Kind war ich fasziniert von der Art, wie Menschen miteinander umgingen und welche Wirkungen sie damit auslösten. Ich spürte schon damals, dass es meine Aufgabe war, alles darüber in Erfahrung zu bringen um etwas zu finden, das mehr Harmonie und gegenseitiges Verständnis in die Welt bringt. Vielleicht liegt das daran, dass ich im Zeichen der Waage geboren bin, und die sucht ja ständig den Ausgleich.

In den 40 Jahren meiner Tätigkeit dann als Berater, Psychotherapeut und Coach hatte ich Gelegenheit, alles, was ich in punkto Kommunikation und den einfühlsamen Umgang mit anderen gelernt und zusammengetragen hatte, auf Herz und Nieren zu prüfen, um das beste und wirksame davon in einem System zu vereinen, das sowohl Sinn macht als auch ungewöhnliche Erfolge zeigt.

OB: Und warum nennen Sie Ihren

Kommunikationsstil magisch?

HUS: Das hat zwei Gründe. Zum einen, da er der Lebens Einstellung des Magiers entspricht - im Unterschied zu den beiden gängigen, sich nämlich im Leben als Opfer oder als Kämpfer zu sehen. Der Magier stellt sich den Kräften nicht entgegen, sondern nutzt das Angebot der jeweiligen Situation um die Geschehnisse in eine Richtung zu lenken, die für alle Beteiligten hilfreich ist. Das geschieht möglichst subtil und unspektakulär, weshalb dieses Vorgehen einem weniger aufmerksamen Beobachter direkt magisch erscheint in seinen Wirkungen. Und das war der zweite Grund, warum dieser Kommunikationsstil das Prädikat „Magisch“ erhielt.

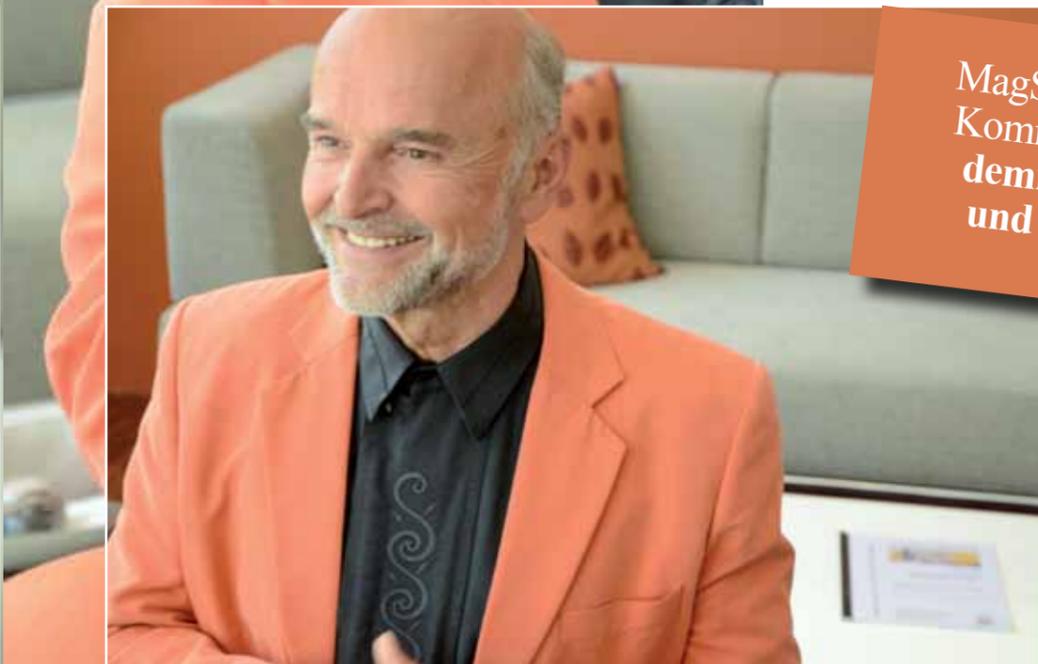
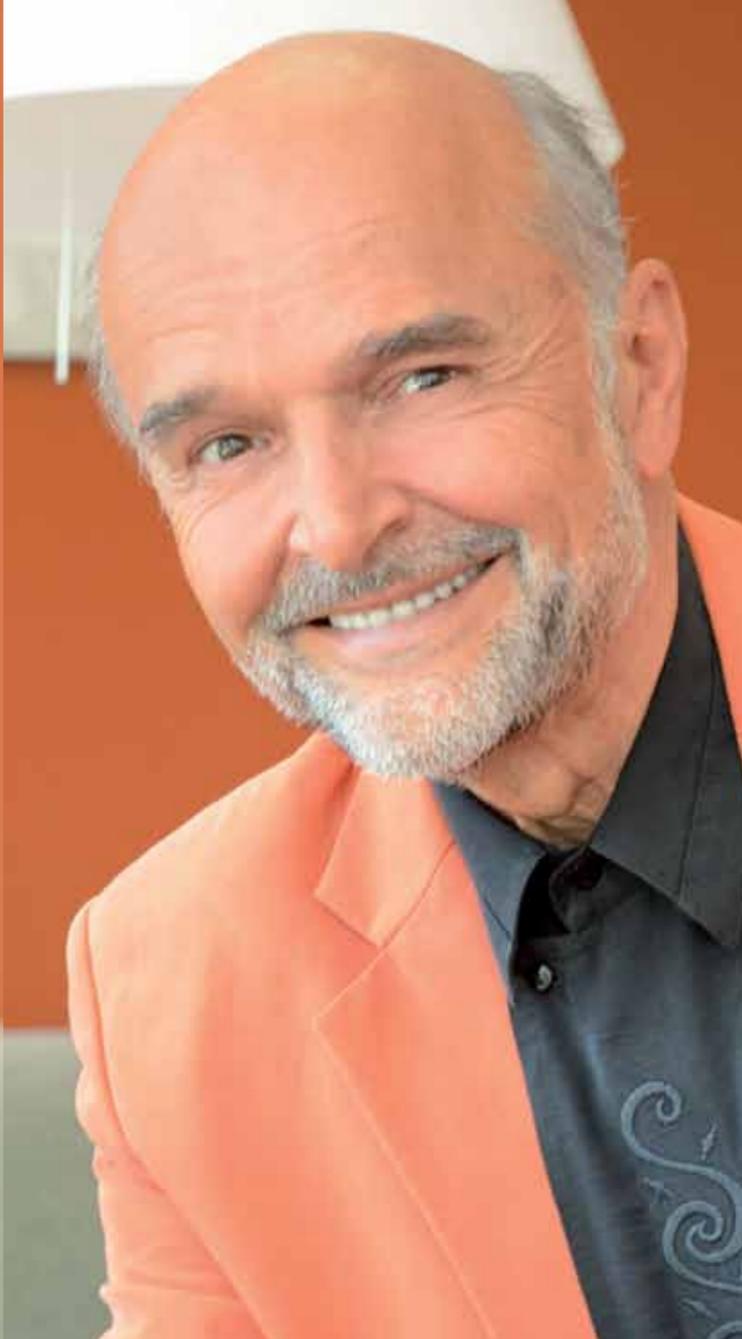
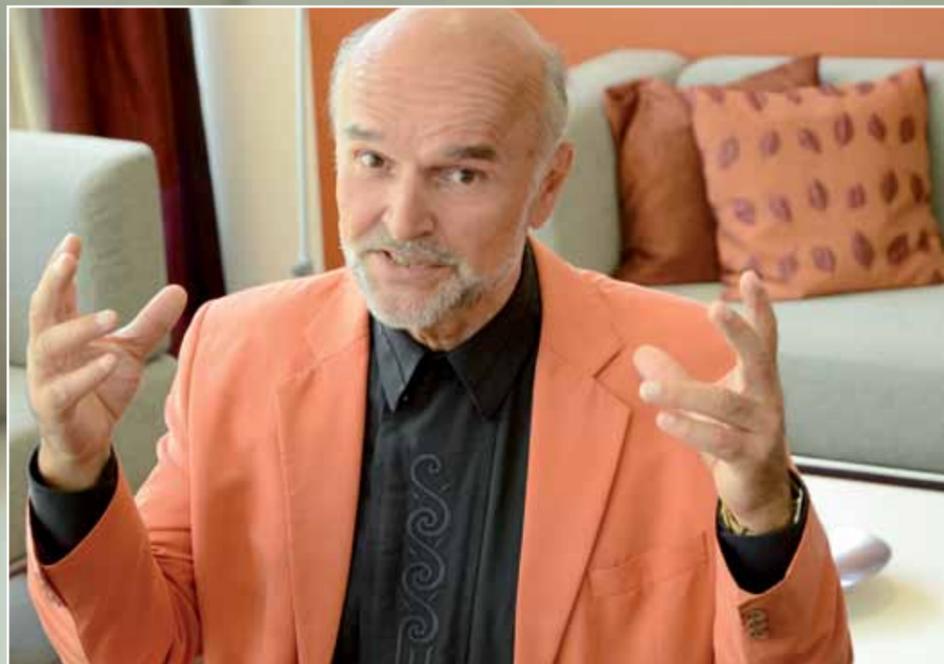
OB: Was erhoffen Sie sich von der Verbreitung des Magischen Kommunikationsstils?

HUS: Ich weiß nicht, wie es Ihnen geht, wenn Sie im Alltag oder in der Arbeit einen Streit erleben, Spannungen zwischen den Menschen spüren oder Rücksichtslosigkeit und Lieblosigkeit erleben müssen. Mir tut so etwas direkt körperlich weh. Und wenn ich das Gegenteil erlebe, Menschen, die sich gegenseitig schätzen, liebevoll behandeln, einander zur Seite stehen und gemeinsam Siege erringen, dann fühle ich dabei derart intensiv so etwas wie Glück, dass ich davon oft

feuchte Augen bekomme. Diese beiden intensiven Gefühle sind meine Triebfeder, d.h., ich kann gar nicht anders, als mich für diese Art des zwischenmenschlichen Umgangs einzusetzen und dieses Geschenk, das mir gegeben wurde, weiter zu schenken.

Mein größter Wunsch wäre, dass immerhin so viele Menschen diese Art des zwischenmenschlichen Umgangs erwerben, um als „Magischer Botschafter“ für charmante, humorvolle und weise Kommunikation auf die übrigen Menschen in unserer Gesellschaft auf eine Weise einzuwirken, dass endlich wieder Vernunft, Vertrauen und Wohlwollen bestimmend für unseren Kurs in die Zukunft werden. Mit dem gestiegenen Ansehen und Einfluss - den der Magische Stil mit sich bringt - können auch Sie andere begeistern an der zwischenmenschlichen Klimaverbesserung mitzuwirken. Haben Sie Lust mitzumachen? Darüber würde ich mich sehr freuen.

www.MagSt.info



„Das Geheimnis Andere für sich zu gewinnen! Mit Charme, Witz und Weisheit kommunizieren“

Der Magische Kommunikationsstil (MagSt) im Alltag, Beruf und in der Liebe

DAS MÜNCHENPROJEKT

Mo - Fr 2.-6.1.12 (2.1.:14--22 h, Di-Fr jeweils 10-17 Uhr) 5-Tages-MagStBASISKURS beinhaltet:

- Sich kennen und zu sich stehen
- Die 7 Gesetze des Magischen KommunikationsStils
- Wesentliche Gesetze der Anziehung, Sympathie & Loyalität
- Die 3 Achsen des Willens
- Andere für sich gewinnen
- Achtung und Respekt sichern
- Die Geheimnisse des gekonnten Umgangs mit schwierigen Menschen
- Anwendung des Magischen KommunikationsStils
- Soziales Netz aufbauen und pflegen
- Supervision kniffliger Kommunikations-Situationen

Teilnehmergebiet: Jeder Teilnehmer hat das MagSt-Buch „Frech, aber unwiderstehlich!“ durchgelesen.

Trainerpaar: Diplom-Psychologe Hans-Ulrich Schachtner und Psychologin Elisabeth Eberhard

Anmeldung: info@MagSt.info

Zusatz-„ZUCKERL“: KabarettDVD Aufführung

Fr. 11. Nov. 2011 19.30 Uhr GASTEIG München
„Wenn Dich der Partner schafft, dann ist es Partnerschaft!“
Das ungewöhnliche Kabarett zur Partnerschaftsoptimierung
KabarettDVDVorführung. Infos: www.Partneroptimieren.de

Karten vor dem Eingang des Veranstaltungsraumes EG 0.131

MagSt: Der Magische Kommunikations-Stil demnächst als TV- und Radioformat

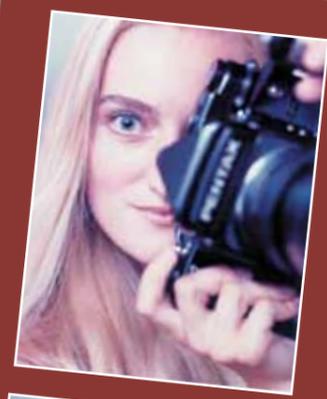
„Mit dem gestiegenen Ansehen und Einfluss - den der Magische Stil mit sich bringt - können auch Sie andere begeistern an der zwischenmenschlichen Klimaverbesserung mitzuwirken.“

Meister der Wirkung



Trainerpaar:
Diplom-Psychologe Hans-Ulrich Schachtner und
Psychologin Elisabeth Eberhard

Hans-Ulrich Schachtner
HARMONY BALANCE EDITIO
Frech, aber unwiderstehlich!
Der Magische Kommunikations-Stil
Mehr Charme, Witz und Weisheit im Alltag
im Beruf und in der Liebe



Ihr MagicFoto

**EXTRA-SCHMANKERL für
MagStTrainingsteilnehmer:**

Vergleichen Sie sich manchmal mit den
Fotos aus Magazinen? Das ist unfair! Las-
sen Sie sich ein Bild von Orhidea (One-Wo-
man-Hollywood-Studio bekannt aus Print
& TV) machen, dann haben Sie eine faire
Chance. Es macht Sie unwiderstehlich.



Am Samstag, den 26.11.11, besteht diese
Möglichkeit von 10-17 Uhr zum Sonderpreis
von 150 Euro netto.

www.orphideal-image.com

„Das Geheimnis Andere für sich zu gewinnen!“

Mit Charme, Witz und
Weisheit kommunizieren“

**Der Magische KommunikationsStil (MagSt)
im Alltag, Beruf und in der Liebe**

ErlebnisVortrag

Mo 14. Nov. 2011 19.30 Uhr GASTEIG München
„Das Geheimnis andere für sich zu gewinnen!“
ErlebnisVortrag zum MagStBuch „Frech, aber unwiderstehlich“
mit MagStBegründer, Diplom-Psychologe Hans-Ulrich Schachtner

Karten vor dem Eingang des Veranstaltungsraumes EG 0.131

ErlebnisTraining

Sa + So 26.-27.11.11 jeweils 10-17 Uhr*
„Das Geheimnis andere für sich zu gewinnen!“

Mit MagSt erreichen Sie die Herzen Ihrer Mitmenschen, schaffen
mehr Nähe und Offenheit. Sie säen Harmonie in Ihrer Umwelt,
schaffen vertrauensvolle Kooperation mit Menschen, die loyal zu
Ihnen stehen. Mit dem MagSt fühlen Sie sich und andere wohler,
geborgen und geachtet. Nach erfolgreichem EinstiegsTraining zum
MagSt incl. Supervision kniffliger Kommunikationssituationen mit
werden Sie sich besser kennen und gestärkt zu sich stehen. Sie
werden auch wissen, wie Sie in Minutenschnelle auf spielerische,
charmante, weise und manchmal witzige Art mit anderen einen
angenehmen Kontakt aufnehmen können. Warum nicht mal
frech (und gerade deshalb unwiderstehlich)?

Sa + So 17.-18.12.11 jeweils 10-17 Uhr*
„Die Geheimnisse des gekonnten Umgangs
mit schwierigen Menschen“

Die souveräne Persönlichkeit besitzt nicht nur Humor, sondern be-
herrscht eine Vielzahl kommunikativer Techniken. Dieses MagSt-
Training konzentriert sich auf die Konfliktlösung im Alltag, Beruf
und Partnerschaft zum Wohle aller. Nach diesem AufbauTraining
zum MagSt incl. Supervision besonderer Kommunikationssituatio-
nen mit schwierigen Menschen werden Sie wissen worauf es an-
kommt, um auch herausfordernde Menschen „artgerecht“ und
liebepoll behandeln zu können. Sie erfahren auch, wie Sie Ihre
Achtung und Respekt sichern.

Trainerpaar: Diplom-Psychologe Hans-Ulrich Schachtner und Psy-
chologin Elisabeth Eberhard

Veranstaltungsort: Seehaus/Englischer Garten im Bankettraum
(1. Stock)

* **Karten für ErlebnisTrainings:** info@MagSt.info und MünchenTi-
cket, angeschlossene MünchenTicketVorverkaufsstellen und an-
dere sowie Tageskasse am 17.12. von 9-10 Uhr im SEEHAUS.

www.MagSt.info



Willkommen auf der Personalmesse München

Messeangebot

"Erfolgsfaktor Personalmanagement"

Herzlich Willkommen!

Die gegenwärtige konjunkturelle Lage zwingt viele Unternehmen dazu, Mitarbeiterbesetzungs-, versetzungs- oder -entwicklungsmaßnahmen intensiver als noch vor ein paar Jahren erfolgsorientiert "unter die Lupe" zu nehmen.

Eine treffsichere, auf das jeweilige Anforderungsprofil abgestimmtes Personalmanagement ist daher, mehr als je zuvor, ein strategischer Erfolgsfaktor für Unternehmen.

In den vergangenen Jahrzehnten wurden die verschiedensten Instrumente im Personalmanagement entwickelt. Solche Instrumente können, jeweils in einem spezifischen Kontext angewandt, die Entscheidungsqualität von personellen Einsatzfragen erheblich verbessern.



Auf der Personalmesse werden die unterschiedlichen Instrumente des Personalmanagement wie auch deren spezifischen Einsatzgebiete demonstriert. An Hand von Referenzen, Fallbeispielen und Anwenderberichten werden die Möglichkeiten erfolgreichen Personalmanagements aufgezeigt.

Teilnehmer

- Personalleiter, Personalentwickler, Aus- und Weiterbildungsverantwortliche
- Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte
- Lehrbeauftragte/Wissenschaftler/Psychologen
- Personal- und Managementberatungen
- Personalvermittler
- Coaches, Trainer etc.



Nutzen und Ziele für die Teilnehmer

- Kombination aus Vermittlung von aktuellem Know - How zum Thema Personalmanagement, Potentialanalysen und Personalentwicklung
- Überblick auf aktuelle Methoden und Erfahrungsaustausch
- Umfassender Überblick auf Entwicklungen und Trends, Anbieter und die charakteristischen Merkmale der Verfahren
- Teilnehmer erhalten zahlreiche Expertentipps zur Auswahl und praktischen Durchführung von Methoden und Tests

www.netcomm-gmbh.de

Walter Richter

GF von der NETCOMM GmbH, ist ein Name, der für gelungene Fachmessen steht. Sein Motto „Wer sich bei seiner Personal-, Sicherheits- und Marketing-Sales Messe präsentiert, wird auch wahrgenommen“ kann IMAGE mit ruhigem Gewissen bestätigen.

NETCOMM GmbH hat sich auf die Planung, Konzeptionierung und Durchführung von Fachmessen, Kongressen und Roadshows spezialisiert:

- Sales-Marketing-Messe München
- Sicherheitsmesse München
- Personalmesse München am

27. September 2011

Veranstaltungsort:
ICM, Internationales Congress Center Messe München
Öffnungszeiten
09:00 - 17:00 Uhr



„Wir gehen
Haarproblemen
auf den Grund.“

Ursula Sobirey

ORH IDEAL[®] IMAGE

Podium der Starken Marken





Hans Peter Zobl Kunstmanager informiert...

Haarkunst

Sie empfängt ihre Kundschaft an der Türe und strahlt. Hier fühlt Mann und Frau sich gut aufgehoben. Weit über die üblichen Friseursalon-Dienstleistungen hinaus engagiert sich das Team rund um Ursula Sobirey für die Haut- bzw. Haargesundheit und das Wohlbefinden der Kunden.

Ursula Sobirey erweitert das Leistungs-Spektrum laufend und so wird der Besuch in ihrem Salon zu einem aufregendem Beauty-Erlebnis. Man merkt, dass sie ihre Berufung zu ihrem Beruf gemacht hat. Das Team hat Freude an der Arbeit und garantiert das bestmögliche Ergebnis. Das ist der Grund, warum die Klientel nicht nur von Nah, sondern auch von Fern diese Haar-Oase ansteuert.

Hier wird nicht nur geschnitten, gefärbt und gestylt! Den Problemursachen von feinem Haar, Haarausfall und ähnlichem geht man hier auf den Grund, na, vielmehr auf die Kopfhaut. Denn - „nur aus einer gesunden Kopfhaut kann ein gesundes Haar wachsen!“, so die quirlige Haarexpertin.

Für das gepflegte Äußere der anspruchsvollen Privatkunden oder der stark eingebundenen Businessklientel gibt es ein umfassendes Programm nach Bedarf, wie z.B. Kopfhaut und Haardiagnose, Identity-Hauttest, Aromaservice, Relaxmassage, Four Seasons-Kompressen, Make-up („Touch over“), Erlebnis-Longhaarwäsche, Spezialpflege für strapaziertes, gekraustes oder welliges Haar, Volumenaufbau. Kosmetische Verwöhnbehandlungen und zahlreiche Workshops machen den Kundenservice vollkommen. „Es gibt kein Haar- oder Hautproblem, für das wir keine Lösung finden. Meine Zusammenarbeit mit La Biosthetique Paris garantiert eine hochwertige Produktpalette. So kann ich meinen Kunden das Beste geben.“

Der behagliche Salon wird im November um einen Wellnessbereich erweitert. Damit wird das Angebot noch reichhaltiger und die Anfahrt in den Münchner Westen noch attraktiver. Und den DIVA TAG, den sollten Sie wirklich nicht verpassen...

Coiffeurteam Ursula Sobirey
Stiftsbogen 43 • 81375 München
Tel.: 089 / 7141387
Fax: 089 / 71054778

www.coiffeur-team-sobirey.de

kunst manager Kolumne

Sammeln ist Leidenschaft

Die Kunstsammlung von Ulla und Heiner Pietzsch zählt zu den herausragenden deutschen Privatsammlungen der Klassischen Moderne. Sie sagen: „Sammeln ist Leidenschaft für uns und aus dieser Leidenschaft schöpfen wir Kraft.“

Diese Kraftquelle nutzt seit kurzem auch Roman Abramowitsch. Der Milliardär soll unlängst anonym sein erstes Bild, das sechstbeste der Wert, ersteigert haben.

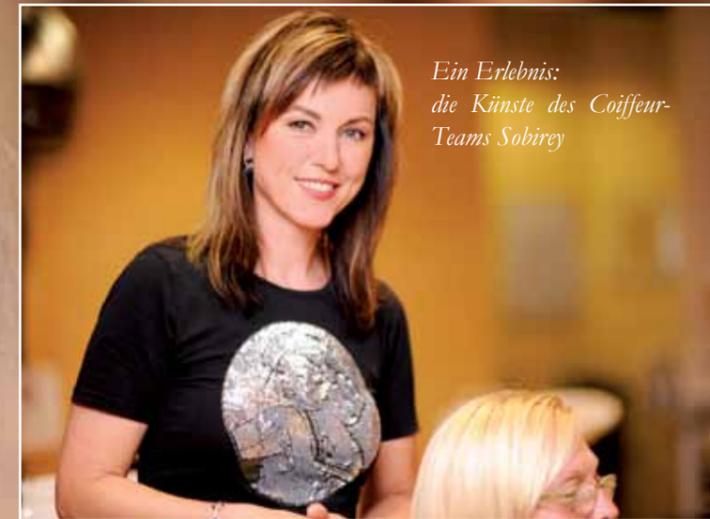
Gut, dass Sie sich bei der Stilgalerie nur in bezahlbare Originale verlieben können. Unsere Preise können Sie sich leisten. Kunst gehört nicht der Elite, sie gehört Menschen mit Stil!

Sie wollen sich verlieben?
Die Stilgalerie präsentiert bis Ende Oktober „Impressionen“ im Office Center Ost. Künstler aus München, Wien und Zürich zeigen ihre bezahlbaren Originale. Ich lade Sie herzlich zur Finissage am 7. Oktober 2011, 18.30 Uhr ins Office Center Ost, Orleansstraße 34, 81667 München, ein. Gerne reserviere ich Ihnen unter hans-peter.zobl@stilgalerie.com einen Platz. Es freut sich auf Sie Ihr

Hans-Peter Zobl
Stilgalerie

Emilie Pelikan Straße 1
85221 Dachau
Mobil: +49-151-18235324
hans-peter.zobl@stilgalerie.com

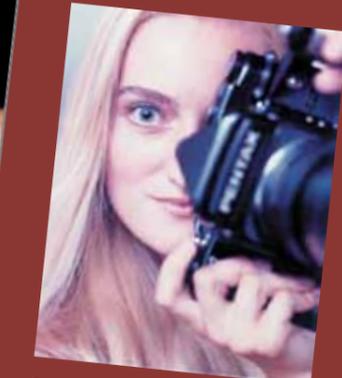
www.stilgalerie.com



Ein Erlebnis:
die Künste des Coiffeur-
Teams Sobirey



Sehen Sie Ursula Sobirey
im Video in der Orbideal
IMAGE Online Ausgabe.



DIVA TAG
am 16. November 2011

Erleben Sie sich im BEST-LOOK mit Ihren Haaren und Make Up: Das virtuose Team um Ursula Sobirey bringt mit dem Glamour-Faktor neuen Schwung in Ihren Auftritt. Das Ergebnis visualisiert Orhidea mit dem mobilen Hollywood-Studio. Auf Wunsch können Sie die Foto-Dokumentation Ihres WOW-Effektes erwerben. **Beachten Sie dazu meine Buchempfehlung auf der folgenden Seite!**

Info-Tel: 089 - 71 41 387



Karin Heller Lehrmittel-Handel präsentiert



„Mit
Bewusstsein
und Anzie-
hungskraft
zum richtigen
Partner!“

Interviewfoto mit
Cornelia Goergen
Partnervermittlung des Monats

interaktiv lehren

Kolumne

Mit dem Lehrmittelhandel Karin Heller stehen Sie mitten in der Zukunft - und die ist digital und hier bekommen Sie alles aus einer Hand. Da bekommt das arbeiten, präsentieren und lehren eine ganz interaktive Dimension.



„Völlig kostenlos und unverbindlich präsentieren wir Ihnen in Ihren Räumen das Originalsystem in Originalgröße. Auf Wunsch kümmern wir uns kompetent um die Montage des Systems und bieten verschiedene Schulungsprogramme bei Ihnen vor Ort an.“

In vielen Schulen hängen schon interaktive Tafeln, die nicht höhenverstellbar sind. Wir rüsten Ihre Tafeln mit unserer Höhenverstellung nach und machen Sie so schulalltagstauglich. „Günstig und schnell!“, erklärt Karin Heller. Ob Schule, Institut, Bildungsträger, Unternehmen, Konferenzanbieter - für jeden ist das Passende dabei.

Entdecken Sie online das **Panasonic-Interaktiv-Board Activboard, Die Tafel der Zukunft, Moderne Stühle und Tische, Sitz-Wellen, Ausstellungsvitrinen, Flexible Schienensysteme u.v.m.** - so wird Ihre Präsentation sicher ein noch interaktiverer Erfolg!

Hotline +49 - 172 - 8606214
www.lehrmittel-karin-heller.de

Mein Name ist...

Cornelia Goergen. Ich bin die Geschäftsführerin der Partnervermittlung SIRIUS und übe auch psychologische Beratung aus. Meine E-Mail: cornelia.goergen@pv-sirius.de. Sie können mich auch unter der Tel. Nr. 089-421972 erreichen.

Sylvia Büchel ist in der Vermittlung und Kundenbetreuung und hat die E-Mail: sylvia.buechel@pv-sirius.de. Sie ist unter der Tel. Nr. 089-42018734 auch Samstag und Sonntag zu erreichen.

Menschlichkeit ist unsere Philosophie und unser Markenzeichen. Seit der Gründung 1982 fanden mit dieser Strategie viele Paare ihren Partner fürs Leben. Erwiesenermaßen gibt es für jeden Menschen das passende „Gegenstück“ und ... es gibt „den Menschen, der einem für immer bestimmt ist“.

Doch so leicht ist der oder die Eine oftmals nicht zu finden. Unsere hektische, schnelllebige Zeit, die Gelegenheit, Gesellschaft, gehobene Position und ein zu hoher Bekanntheitsgrad kommen erschwerend hinzu und erleichtern die Begegnung mit dem persönlichen Glück nicht wirklich.

Immer mehr Menschen gehen den Weg, durch professionelle Unterstützung dem Schicksal etwas nachzuhelfen. Diskretion, Respekt und ein persönlicher Ansprechpartner verstehen sich bei uns von selbst und nehmen einen übergeordneten Platz ein.

Ich biete Ihnen neben der traditionellen Partnervermittlung mit persönlicher Kundenbetreuung, Unterstützung durch Beratung in verschiedenen Lebensberei-

chen an. Themen wie Familie, Liebe, Partnerschaft, Beruf, Karriere, Körper, Gesundheit, Selbstverwirklichung und Spiritualität. Aber auch wenn Sie sich unsicher fühlen, beim ersten Date oder bei der immer wieder kehrenden Frage „warum gerate ich immer wieder an die Falsche/den Falschen, geben wir ihnen Beistand durch psychologische Lebensberatung und Personal Coaching, sowie Persönlichkeitsentwicklung, Steigerung der Energie und Vitalität für Körper, Geist und Seele.“

Psychologische Beratung für wen? Für mutige Menschen, die ihr Leben selbst gestalten wollen, für starke Menschen, die Krisensituationen meistern möchten und für kreative Menschen, die ihre soziale Kompetenz entwickeln oder verbessern und für neugierige, die das

eigene „Ich“ erkennen und besser verstehen wollen.

Viele Menschen befinden sich auf der Suche nach dem Glück, nach Ordnung, nach Sicherheit. Damit verbunden sind vielleicht Wünsche wie ein neues Auto, Schmuck oder jede Menge Shopping Artikel. Allem voran aber steht der Wunsch nach einer zufriedenen Partnerschaft in Glück und Harmonie. Doch wie ist der Mensch an meiner Seite oder wie soll er sein?

Wer bin ich? Wie bin ich? Kenne ich mich, meine Bedürfnisse, Anliegen und Wünsche wirklich so gut, um zu wissen, was ich wirklich will? Weiß ich wirklich wer und was mich glücklich macht? Jede Suche fängt bei sich selber an und führt zu sich selbst zurück! Die Antworten liegen in einem jeden selbst und sind in sich selbst zu finden.

Selbsterkenntnis, Bewusstseins-erweiterung, neue Perspektiven, neue Ansatzpunkte, alte Denk-Muster und Blockaden erkennen. Alte unverarbeitete Konflikte aufrufen, um sich dann endgültig von ihnen verabschieden zu können. Die Türen zum Unterbewusstsein öffnen. Innere Bilder und die Gefühle geben Antwort. Lösungen und die innere Ordnung wieder finden, dann steht der Optimierung der Lebensqualität nichts mehr im Weg. Auf den ersten Blick erscheint es einfach. Der Schlüssel, der fast alles bewegt auf der Suche nach dem Unbekannten, liegt in uns selbst.

Vielleicht ist ja dies das Geheimnis?

Ich freue mich auf Ihren Besuch und darauf, Sie ein Stück Ihres Weges begleiten zu dürfen. Termine nach Vereinbarung.

Ihre Cornelia Goergen

Partnervermittlung SIRIUS
Inh. Cornelia Goergen
Otto-Dischner-Weg 13
81241 München
Tel: 089 - 42 01 87 34

info@pv-sirius.de
www.institut-barbara.com



Klicken Sie doch auch unser aktuelles Video in der Online-Ausgabe Orhideal IMAGE.

www.Partnervermittlung-SIRIUS.de



GF Cornelia Goergen mit Sylvia Büchel, Kundenbetreuung

Und zuletzt der Hinweis. Es handelt sich um eine psychologische beratende Tätigkeit außerhalb der Heilkunde. Diese ist somit nach dem Psychotherapeutengesetz nicht genehmigungs- oder überwachungspflichtig, denn „zur Ausübung von Psychotherapie gehören nicht psychologische Tätigkeiten, die die Aufarbeitung und Überwindung sozialer Konflikte oder sonstiger Zwecke außerhalb der Heilkunde zum Gegenstand haben“ (PsychThG § 1 Berufsausübung, Abs. 3): Es handelt sich um eine psychologische Beratung zur Hilfe bei der Überwindung psychosozialer Probleme gemäß PsychThG § 1 Berufsausübung, Abs. 3, Satz 3.

Aus diesem Grund weise ich darauf hin, dass bei meiner beratenden Tätigkeit keine Heilversprechen abgegeben werden. Ebenso ersetzt diese beratende Tätigkeit nicht den Besuch beim Arzt, Heilpraktiker oder Psychotherapeuten.

Ich helfe Ihnen, mit meiner Ausbildung in dem Privatinstitut SGD-Darmstadt, lediglich bei der Überwindung der psychosozialen Probleme. Ich bin staatlich geprüfte Psychologische Beraterin und Personal Coach mit einer zusätzlichen Ausbildung in der Privatpraxis und Akademie für energetisch spirituelle Entwicklung und Heilung von Körper, Geist und Seele Aleksey Sokolov, Nürnberg.



inkasso
mediation
Kolumne

Werfen Sie Ihre
Vorstellungen von
Inkasso über Bord...

ist der Leitspruch von Claudius Wölcken. Viktor Dadson von CashControl sorgt dafür, dass dieses Motto Verbreitung findet. Den geselligen und aufgeschlossenen SalesManager lernen Sie beim BusinessTreff kennen.



Claudius Wölcken GF
CashControl GmbH - Inkasso

Bruderhofstr. 1
81371 München

Tel: 089/829293-500
Fax 089-829293-56
woelcken@cashcontrol.info

www.cashcontrol.info

Claudius Wölcken Experte für humanes Inkasso informiert...

Fit für neue Arbeitswelten

IMAGE: Sie sind uns aufgefallen, weil Sie etwas wirklich einzigartiges anbieten. Sie arbeiten viel mit Menschen? Was machen Sie genau?

Andrea Meyer: „Durch innovative Trainings oder Projektbegleitungen, zeige ich Mitarbeitern, unabhängig von ihrer Position, wie sie mit ihren vorhandenen „Werkzeugen“ kreativ umgehen können, keine Angst vor Neuem zu haben und damit ihre Effizienz zu steigern, die Team- und Familienkommunikation zu optimieren und somit sich vor Stresssituationen zu schützen. Dies ist vor allem in Projekten wichtig. Deshalb sind diese Trainings sehr bei Projektleitern und Projektmitarbeitern gefragt. Mehr Ethik, Respekt, klare Zielformulierungen und Kommunikation, kombiniert mit einer guten Struktur und Destress-Methoden bewirkt, dass man im Miteinander erfolgreich, innovativ und zielführend arbeiten kann. Da wurde ich schon öfters als Feuerwehr für feststehende Projekte hinzugezogen.“

IMAGE: Sie beziehen Präventionsmaßnahmen mit 3 Minuten De-Stress Methoden mit ein, um auch der neuen Volkskrankheit „Burn-Out“ entgegenzuwirken. Wie sieht das in der Praxis aus?

A.M.: „Beruf und Privatleben sind heute zeitlich wie auch inhaltlich sehr anspruchsvoll geworden. Hier ist nicht nur eine hervorragende Organisation, sondern auch ein gutes Miteinander auf allen Gebieten erforderlich. Da dies oft nicht gegeben ist, sind Menschen einer permanenter Stresssituation ausgesetzt, weil sie unter Druck einfach nicht ausgeglichen agieren, sondern angespannt reagieren.“

Dieser Stress ist oft der heimliche Parasit unserer Psyche, der einer der Grundlagen für Burn-Out ist. Hier trainiere ich explizit mit ganzen Teams unterschiedliche Methoden. Dies sind Einzelübungen, bei denen die Person sich aus dem ganzen Geschehen rausnimmt und dadurch den Stresspegel senkt. Oder auch Gruppenübungen, die hervorragend für Projektteams geeignet sind. Dort trainieren wir sich kurz wegzufokussieren, um dann neu auf das festsitzende Thema zu schauen. Dies ist sehr lösungsorientiert, bringt

Spaß und ist sehr Zeiteffizient. Und nun das Spezielle: Alle Übungen brauchen nur 3 Minuten Zeit.“

IMAGE: „Burn-Out kann jeden treffen!“

A.M.: „Die charakteristischen Merkmale des Burn-Outs sind eine körperliche und emotionale Erschöpfung, anhaltende physische und psychische Leistungs- und Antriebsschwäche sowie der Verlust der Fähigkeit, sich zu erholen. Ebenso häufig ist eine zynische, abweisende Grundstimmung gegenüber Unternehmen, Klienten und Kollegen festzustellen. Für Unternehmen ist bedeutsam, dass Burn-Out nicht nur ein persönliches Problem des Betroffenen ist, sondern aufgrund seiner „ansteckenden“ Natur das berufliche Umfeld gefährdet. Konzentration und Arbeitsleistung sinken, Fehlerquoten steigen – und das unter Umständen sogar im ganzen Team.“

IMAGE: „Aus diesem ganzen Mix hat sich ja auch Ihr Alleinstellungsmerkmal am großen Coachingmarkt herausentwickelt. Wie kam es dazu und vor allem, was ist es?“

A.M.: Das war eher ein Zufall. Ein mittelständisches Unternehmen hatte einen schweren Burn-Out-Fall. Man entschied sich für die Wiedereingliederung. Der neue Chef von diesem Mitarbeiter ist ein guter Freund von mir und kam mit der ganzen Wiedereingliederung nicht zurecht, denn sie hatten den Mitarbeiter schon fast wieder in den Burn-Outzustand zurückgeschubst. Als er ihm eine Abmahnung geben musste, hatte dies fatale Auswirkungen. Da es sich um einen Gründungsmitarbeiter handelte, war man bemüht die Sache in den Griff zu bekommen.

So fragte er mich um Rat. Wir fingen bei den Themen Führung, Team-Kommunikation, Ethik und dem „Du“ an. Das war nicht einfach, denn das bedeutete für ihn, an sich arbeiten zu müssen. Dann war wichtig, dass nicht ER weiß, wie schnell das Wiedereingliederungstempo und vor allem die Arbeitsinhalte sein müssen, sondern nur der Betroffene selber. Ich machte ihm klar, dass es ein Zusammenspiel aus dem Team, dem Chef, der Familie, dem Therapeuten und dem Be-

troffenen ist. Dies alles erarbeiteten wir in kleinen Schritten. Der Output war genial: Das ganze Team hat eine andere Kommunikation, die Führung hat sich wesentlich erleichtert, das Mobbing ist weg und alle haben wieder Spaß. Daraus hat sich für das Unternehmen eine Leistungssteigerung und der Output um ca. 40% ergeben. Es wird wieder an einem Strang gezogen. Und so kam ich drauf, das mal zu recherchieren: Es gibt sehr viel Coaches für die Betroffenen, aber keinen, der den Unternehmen dabei hilft, wieder einzugliedern UND dadurch präventiv zu handeln, da es ja Auswirkungen auf alle Personen hat. Übrigens beginnt für mich hier die Prävention und nicht beim Worklife Balance.“

IMAGE: „Was war Ihre bisher beste Entscheidung?“

A.M.: Den Schritt in die Selbständigkeit zu machen. Nun kann ich mein Wissen, dass ich mir aneignen durfte, meine guten Aus- und Weiterbildungen, meine Kreativität und mein Organisationstalent ohne Restriktionen leben. Marc Flint sagte in einem Vortrag: Ich hatte keinen Bock mehr auf schlechte Führungskräfte. Das war auch mein Motiv und die Grundidee ist einfach: Aus der Praxis für die Praxis, Führen durch Vorbild und *behandle andere so, wie du selber behandelt werden möchtest*. Mein Traum war es immer ein Buch zu schreiben mit allen Erlebnissen aus meiner Gastronomiezeit, die mir so widerfahren sind. Damit fange ich gerade an. In kürze startet hierzu ein Blog, wo ich nach und nach Lustiges wie auch Skuriles kundtun werde.

IMAGE: Welches Erfolgsrezept hat sich bei Ihnen bewährt?

A.M.: Wichtig ist, dass man seine Grenzen genau kennt und bei Bedarf andere Kompetenzen hinzuzieht. Auf meinem Gebiet braucht man eine hervorragende Praxiserfahrung aus den verschiedenen Hierarchieebenen und eine solide Trainer/Coachingausbildung, der Dipl. Psychologe ist notwendig für Betroffenen/Famielentherapie und der Worklife-Balancer für die Mentaltrainings. Leider wird das oft nicht beachtet. Ein „DU“ zu haben, denn es geht um die Belange des Kunden und seine Ziele. Sich selber nicht zu übergehen und ein gutes Timemanagement sowie eine gehörige Portion Humor. Dann dürfte nix mehr schief gehen.

IMAGE: Teamarbeit ist für Sie dann kein Fremdwort. Teamcoaching und Konflikte erkennen und beseitigen sind Ihre Stärken, Frau Meyer, nicht wahr?

A.M.: „Termindruck, Stress, sinkende Motivation, steigende Fehlerquoten, Mehraufwand für Korrekturen, Personal falsch eingesetzt ... eine belastende Situation, die durch ein gezieltes Clearing aufgelöst und in positive Bahnen gelenkt werden kann. Das Ergebnis von meiner Einwirkung ist ein Team, das wieder an einem Strang zieht. Genau gesagt: Firmencoaching für ein kreatives Zusammenspiel, Erfolg und einer neuen Form der Firmenidentifikation.“

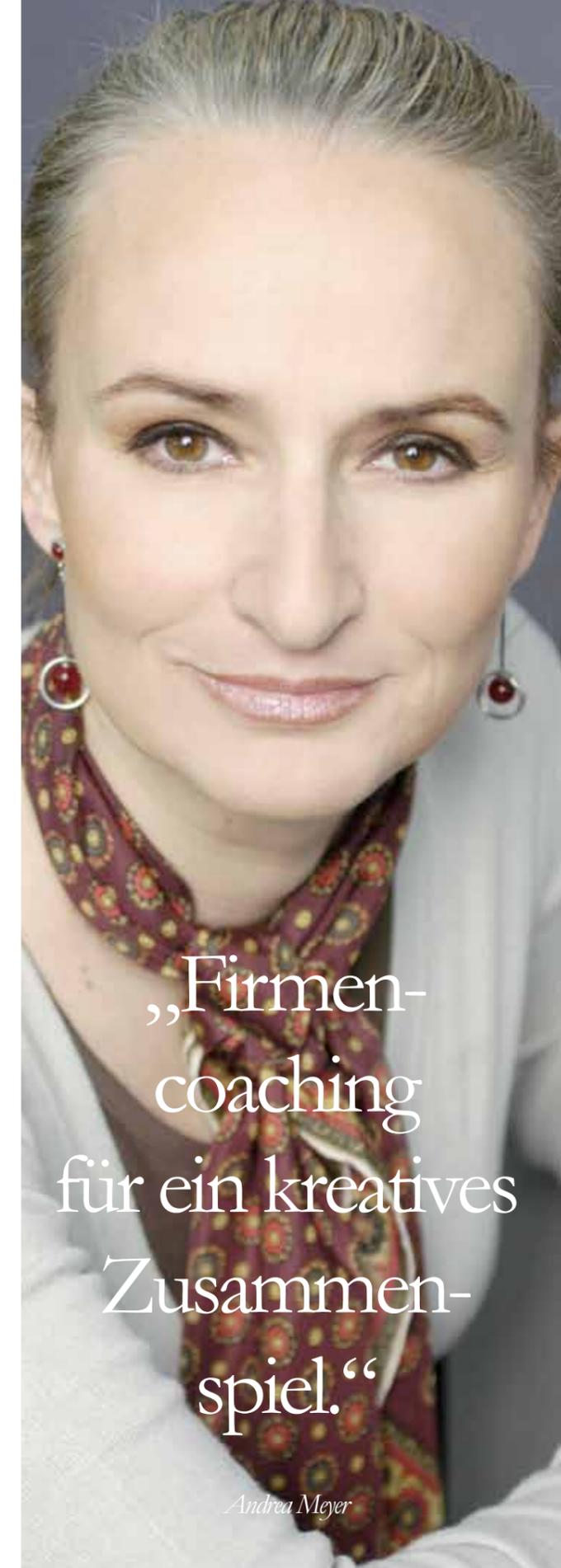
IMAGE: „Konkurrenzkampf und Konflikte zwischen den Mitarbeitern binden wertvolle Energien, beeinflussen das Betriebsklima gerade auch in Projekten und bremsen die positive Entwicklung des Unternehmens. Ein individuelles Projektcoaching hilft hier ja nicht nur dabei, diese optimaler abzuwickeln, sondern es werden ja auch die Stärken/Schwächen auf allen Ebenen ausgeglichen.“

A.M.: „Ja genau, und diese Energien muss man frei setzten. Ich begleite Projektleiter und Teams während der gesamten Projektphase und zeige ihnen, wie man mit kreativen Methoden, zielführender Kommunikation und lebendigem Teamgeist die gesteckten Ziele erreichen kann – für ein optimales Projektergebnis. Gemeinsam zu 100 % Erfolg!“

aim-4 you® • Andrea Meyer • Lautensackstraße 29 • 80687 München
Telefon: +49 (0)89 / 749 757-00 • Fax: +49 (0)89 / 749 757-01
Mobil: +49 (0)160 / 975 515 82 • andrea.meyer@aim-4you.de

www.aim-4you.de

Orhideal-IMAGE.com • Das Businessportrait-Magazin für Präsentation & Cross-Marketing



„Firmen-
coaching
für ein kreatives
Zusammen-
spiel.“

Andrea Meyer

aim-4you

Heilertage im Chiemgau

Heilern begegnen - Fragen stellen, Vorträge, Vorführungen, Musik und vieles mehr
Plattform für Sinnsuche, Auswege und Alternativen. 17./18. September 2011 von 10.00 - 20.00 Uhr



An unserem Orhideal IMAGE
Stand präsentieren wir die
Sonderedition DER VISIONÄR.

Begegnen Sie hier den
Erfolgsmachern live im
ungezwungenen Get-Together

17. und 18. September 2011

Annette Müller, die Gründerin und Leiterin der ersten stationären Fachklinik für Geistiges Heilen in Deutschland und der daran angeschlossenen Heilerschule École SAN ESPRIT, lädt wieder zu den Heilertagen DO UT DES auf dem Gelände der Villa SAN ESPRIT in Frabertsham ein.

Auch in diesem Jahr werden sich in Frabertsham wieder Therapeuten, die alternative Heilweisen vertreten, Menschen, die Kraft ihres Geistes und durch Handauflegen heilen, sowie Begründer und Vertreter neuer Wege zu einem gesunden Leben mit Achtung vor der Menschheit und der Natur vorstellen und mit den Besuchern ins Gespräch kommen.

Zahlreiche Vorträge und Seminare zeigen den Besuchern alternative Wege zur Gesundheit und außergewöhnliche Möglichkeiten der Lebensgestaltung. Das diesjährige Rahmenprogramm wird wieder für Überraschungen sorgen.

Fauntasia Walking Act – die auf hohen Stelzen laufenden als Faune verkleideten Künstler – werden, wie schon im vergangenen Jahr, die Besucher mit ihren phantasievollen Kostümen, mitreißenden Geschichten und Gesängen verzaubern. Die international bekannten Musiker von

Gaya World-Music entführen am 17.09. ab 17 Uhr mit besonderen Instrumenten (u.a. DidgeRIDOO, türkische Tabla, Tambura, Maultrommel, tibetanische Himmelstrompete – um nur einige zu nennen) und der intuitiven Verschmelzung von Rhythmus, Atmosphäre und Energie die Zuschauer in außergewöhnliche Klangwelten.

Als Ehrengast wird der international bekannte Arzt, Psychotherapeut und Buchautor Dr. Rüdiger Dahlke erwartet. Sein Buch „Krankheit als Weg“, welches in Zusammenarbeit mit Thorwald Dethlefsen entstand und in den 80er Jahren erschien, wurde ein Bestseller und verkaufte sich in Millionenhöhe. Inzwischen ist die Publikationsliste Dahlkes kaum noch zu überblicken. Seine Bücher sind hilfreiche Begleiter in allen Lebensbereichen vieler Menschen weltweit geworden.

Die Sprechstunden des spirituellen, ganzheitlichen Arztes und Psychotherapeuten Dr. Dahlke sind genauso auf lange Zeit ausgebucht wie seine Termine als Seminarleiter und Vortragender. Umso erfreulicher ist es, dass er der Einladung von SAN ESPRIT folgen konnte und am 18.09.2011 um 14.00 Uhr einen Vortrag zum Thema „Heilung und die geistige Dimension“ halten wird.

Auch eine Talk-Runde wird in diesem Jahr wieder statt finden. Mit großem Interesse wurde die erste im Jahre 2009 – unter anderem mit Pfarrer Jürgen Fliege – vom Publikum aufgenommen. Am 18.09.2011 – gleich im Anschluss an Dr. Dahlkes Vortrag wird mit ihm und anderen interessanten Gästen (unter anderem eine Ärztin und ein Naturwissenschaftler) eine Stunde zur Frage „Die moderne Wissenschaft und alternative Heilmethoden – zwei unvereinbare Gegensätze?“ diskutiert. Auch dieses Mal wird Annette Bokpe diese Runde moderieren.

Ein weiterer Höhepunkt des Programms ist Annette Müllers Lesung am 17.09.2011 aus ihrem soeben erschienenen Buch „Ich geh den Weg der Wunder“. In dieser Autobiographie hat Annette Müller spannend, eindrucksvoll und authentisch ihren Weg zur Geistigen Heilerin beschrieben. Neben diesen und vielen anderen interessanten Vorträgen, Diskussionen und Angeboten wird natürlich auch den Kindern wieder Abwechslung angeboten. Die Heilertage gehören inzwischen zu den jährlichen Highlights der Region.

Text: Annette Bokpe

www.do-ut-des.eu
www.san-esprit.de



„Seminar-
angebot und
Nachfrage
verbinden -
mit Creative
Holiday
kein Problem“

Roswitha Gerhart

ORHIDEAL®

IMAGE



Ihr gutes Recht

Alles klar im Internet

Das Angebot von Frau Gerhart kommt für unsere Kanzlei wie gerufen! Creative Holiday ermöglicht es uns, über die regelmäßig stattfindenden Informationsabende und Vorträge in unserer Kanzlei gezielt zu informieren. Die Organisation wird durch das kompetente Team von Frau Gerhart erledigt; so bleibt Zeit für das Kerngeschäft.

Neue Möglichkeiten der Kommunikation und des Vertriebs erfordern ein Umdenken auch in rechtlicher Hinsicht. Um die vielen Möglichkeiten, die das WordWideWeb bietet, für sein Unternehmen perfekt nutzen zu können, bieten wir die passende rechtliche Beratung dazu an. Ob rechtssichere AGB, die Prüfung einer Website auf juristische „Fallstricke“ oder die Bearbeitung wettbewerbsrechtlicher Streitigkeiten – gerne stellen wir Ihnen unser Fachwissen auf diesem Gebiet zur Verfügung.

Wir beraten auch in folgenden Rechtsgebieten:

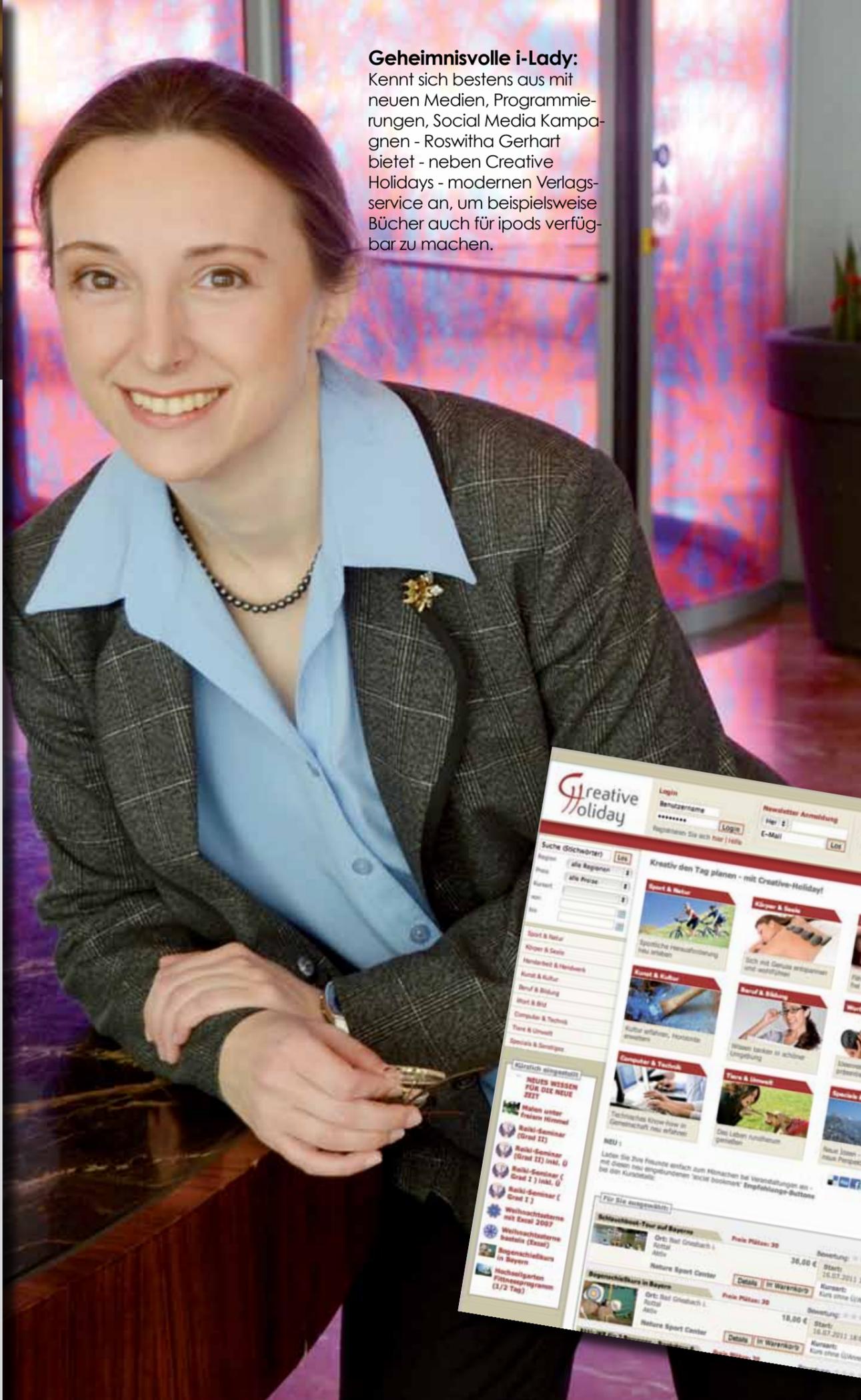
- Vertragsgestaltung
- Erstellung Allgemeine Geschäftsbedingungen (insbesondere auch für Online-Shops)
- Wettbewerbsrecht
- Mietrecht (Gewerbe- und Wohnraum)
- Forderungseinzug
- Verkehrsunfallrecht
- u.v.m.

Christiane Warnke Warnke Rechtsanwälte

Georg-Wimmer-Ring 12
85604 Zorneding
Tel: 0 81 06 / 30 74 55
Fax: 0 81 06 / 30 74 56
Email: RAeWarnke@T-Online.de

www.anwalt.de/warnke

Geheimnisvolle i-Lady:
Kennt sich bestens aus mit neuen Medien, Programmierungen, Social Media Kampagnen - Roswitha Gerhart bietet - neben Creative Holidays - modernen Verlags-service an, um beispielsweise Bücher auch für ipods verfügbar zu machen.



Seminar- & Eventvertrieb dank übersichtlicher Internet-Media-Plattform

Einfach genial: Creative-Holiday bietet Veranstaltern neben einer übersichtlichen Präsentationsplattform zu einer unbegrenzten Themenvielfalt umfangreiche Suchfunktionen für eine wunschgerechte Auswahl. Die Serviceleistungen von Creative-Holiday enden aber nicht mit der Online-Präsentation, sondern werden abgerundet durch eine stetig betreute Suchmaschinenoptimierung, Pressearbeit und AdWord-Kampagnen. Anbieter finden auf www.creative-holiday.de unbegrenzte Möglichkeiten, Ihr Angebot zu präsentieren und bequem zu verwalten und dies alles zu fairen Konditionen. Bei meinem Fototermin mit der Plattforminhaberin ließ ich mir den Ablauf für die Seminaranbieter unter den IMAGE Lesern erklären. Es ist ganz einfach. Tausend Dank an Felicitas Gräfin Waldeck, die uns Roswitha Gerhart zum BusinessTreff bei Alfons Schuhbeck brachte.

Orhidea Briegel, Orhideal IMAGE Magazin

Ihr nächstes Seminar steht an? Ihre Hotelwoche oder ein spezielles Freizeitangebot? Sie können Ihr Angebot selbst auf der Plattform eintragen und Umfang und Beschreibung selbst bestimmen. Sie werden über jeden Buchungsvorgang sofort per Mail verständigt und erhalten Zahlungen direkt vom Kunden, entweder per Überweisung, PayPal oder Barzahlung vor Ort, je nach Ihrer Auswahl. Die Provision für erfolgreiche Vermittlungen ist nach Abhalten des Kurses fällig und wird per Mail in Rechnung gestellt. Sie können sich gerne unter folgendem Link anmelden: <http://www.creative-holiday.com/de/quicklinks/anbieter-registrierung.html>

Eine Schritt-für-Schritt Beschreibung der Vorgehensweise zum Anlegen von Kursangebot und Anbieterprofil ist in der Hilfe unter folgendem Link beschrieben: <http://www.creative-holiday.com/de/service/hilfe.html>. Sie werden aber auch von der Plattform schrittweise durch die nötigen Eingaben geführt. Wenn Sie Fragen haben oder weitere Hilfe benötigen, stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Noch ein Hinweis, falls Sie Kursbeschreibungen aus Word oder von einer Website kopieren. Hier wird nicht nur Text, sondern zugleich Code mit kopiert, der in der Plattform umgesetzt wird. Daher ist hier ein Zwischenschritt sinnvoll, damit nur Text kopiert wird. Kopieren Sie zunächst den Text in WordPad oder Editor (2 unter Windows standardmäßig installierte Programme unter „Alle Programme“ -> „Zubehör“) und dann erst in die Plattform, damit Sie wirklich das gewünschte Ergebnis für Ihre Kursbeschreibung erhalten.

Übrigens, gerne unterstütze ich Sie auch beim Formulieren der Kursbeschreibung und mache Ihnen dazu ein gesondertes Angebot für die Textdienstleistung. Sie sehen, bei Creative Holiday sind Sie rundum betreut.

Ich freue mich darauf, Sie bei Ihrem Angebot mit Creative-Holiday unterstützen zu dürfen und wünsche Ihnen mit Ihrem Seminar und Vortrag viel Erfolg.

Mit besten Grüßen aus München,
Roswitha Gerhart • Creative-Holiday • Safferlingstr. 5 / 134
D-80634 München • Tel.: +49 (0)89 / 12 11 14 66
Fax: +49 (0)89 / 12 11 14 68 • r.gerhart@creative-holiday.de

www.creative-holiday.de



Über die Vorteile der Plattform...



Fotolocation:
LE MERIDIEN MÜNCHEN

IMAGE: „Sagen Sie uns etwas zu den Vorteilen der Plattform, Frau Gerhart!“

Roswitha Gerhart: „Zum Beispiel; keine Einstellgebühr für den Kursanbieter!“

IMAGE: „Und die Erfolgsprovision, wann wird sie fällig?“

R.G.: „Nur bei erfolgreicher Kundenvermittlung! Außerdem haben wir eine einfache Schritt-für-Schritt Vorgehensweise beim Einstellen des Kursangebots.“

IMAGE: „Und das Verwalten von Kursorten und Kursterminen zu einer Kursbeschreibung...?“

R.G.: „...ist bei uns einfach. Dazu ermöglichen wir eine ausführliche Selbst-Beschreibung und Darstellungsmöglichkeit der eigenen Leistungen in einem Anbieter-Profil.“

IMAGE: „Ist es alles?“

R.G.: „Oh nein, noch lange nicht. Eine Anbindung an Social Networks über Empfehlungs-Buttons ist möglich. Damit kann über diese Netzwerke zu Kursen eingeladen oder auf diese hingewiesen werden. Nicht zuletzt die Kundenbewertungen der Angebote mit Stern-Skala und Text-Feedback ist zu erwähnen.“

IMAGE: „Direkte Zahlung an Anbieter womöglich...?“

R.G.: „Keine Zwischeninstanz oder Zeitverzögerung vor Erlösausschüttung!“

IMAGE: „Ist der Zahlungsverkehr sicher?“

R.G.: „Ja, durch SSL-Verschlüsselung aller sensiblen Daten persönliche Angaben und Bankverbindung für Überweisungen. Alle weiteren Zahlungsverkehrsanbieter sind durch PayPal-Einbindung abgedeckt, zudem ist die Barzahlung beim Kursanbieter vor Ort als Option möglich.“

IMAGE: „Das überzeugt, Frau Gerhart!“

R.G.: „Das ist aber nicht alles. Die Verwaltung von Mindestteilnehmerzahlen, bei Kursen, die von einer Mindestbeteiligung abhängig sind, darf man nicht vergessen!“

IMAGE: „Und die Kursbeschreibung ist vom Umfang her nicht begrenzt?“

R.G.: „Nein. Ferner eigenes Kursangebot kann exportiert und über Widget per iFrame auf der eigenen Website, dem Blog oder anderen Plattformen eingebunden werden.“

IMAGE: „Bravo, aber Kursanbieter muss selbst tätig werden, damit sein Angebot erscheint. Das ist der Nachteil?!“

R.G.: „Oh nein, er hat dadurch aber auch volle Kontrolle was, wann und wie viel er veröffentlichen möchte. Das ist eher ein Vorteil!“

IMAGE: „Und wie ist es mit dem Angebot? Kursanbieter muss sein Angebot in Worte fassen und eine Beschreibung erstellen, die auch außerhalb des gewohnten, eventuell selbsterklärenden, Branchen Umfelds verständlich ist. Das ist doch lästig, oder?“

R.G.: „Im Gegenteil, ein Vorteil der Plattform ist gerade die Tatsache, dass damit eine weitere Zielgruppe anzusprechen ist.“

IMAGE: „Der Kursanbieter muss einen festen Kurstermin festlegen und kann nicht, je nach Anfragen, kurzfristig einen Termin festlegen, sobald ausreichend Interessenten angesammelt sind. Das tört ab!“

R.G.: „Ist auch kein Problem. Der Kursanbieter erhält die Kunden-Daten bei Buchungen direkt durchgereicht, so dass er, falls ein Kurs wegen zu geringer Teilnahme nicht stattfinden kann, diese erneut anschreiben und zum neuen Kurs einladen kann.“

IMAGE: „Informationen über Erfolg und Umsatz des Kursanbieters gehen an Creative-Holiday und lassen damit in die Karten sehen?“

R.G.: „Creative-Holiday führt keine Umsatzauswertungen durch, ist zudem zur Einhaltung des Datenschutzes und zur Verschwiegenheit verpflichtet und muss nicht notwendigerweise die einzige Angebots-Plattform oder der einzige Vertriebskanal des Anbieters sein.“

IMAGE: „Die Angst vor dem Computer und besonders vor dem Internet bei den meisten Menschen, sollten wir nicht vergessen!“

R.G.: „Creative-Holiday bündelt hier gerade das Angebot, um die Unwägbarkeiten des Internet in sichere und vertrauenswürdige Bahnen zu lenken. So bietet die Plattform eine rechtssichere Abwicklung sowohl für Anbieter als auch für Kunden. Dem Anbieter wird z.B. auch ermöglicht, eigene Geschäftsbedingungen zu hinterlegen, was gerade im Veranstaltungs- und Reise-Bereich notwendig sein kann.“



*Buchempfehlung
Wecke die DIVA in Dir!
von Monika Scheddin*

Glamour-Fotos für die DIVA in der Businessfrau

Liebe Monika, heute halte ich Dein Buch in Händen und ich sage BRAVO BRAVO BRAVO!!!

Liebe potentielle LeserInnen, Die Begriffe Diva & Glamour habe ich seit ein paar Jahren aus meinem Wortschatz verbannt, weil es als „over-dressed“ galt, das Beste aus sich zu machen und oje, darüber auch noch zu sprechen. Das DU, Monika, diese Begrifflichkeit mit Deinem wundervoll inspirierendem, authentischem Buch wieder aufleben lässt, das freut mich sehr und lässt mich strahlen. Liebe Damen, dass sollten Sie sich nicht entgehen lassen...das Leben ist zu kurz, um nicht den Glamour-Faktor zu leben, es ist keine Frage des Geldbeutels, sondern - wie Monika Scheddin überzeugend beweist - der Einstellung.

Ich werde Dein kompaktes Werk, liebe MonikaDiva, unseren Geschäftsleuten und Lesern von IMAGE nahebringen und HOFFE, dass sich damit mehr Frauen trauen...zu erforschen, was in ihnen steckt! Ich finde, dass auch die Männer von der Diven-Strategie nur profitieren können ;-)) Auch sie sollten es nicht nur verschenken, sondern LESEN, liebe Männer, lesen! Ein „Hoch-soll-sie-leben“ auf Dein Engagement, Dir viel Kraft und Energie für weitere gute Taten und möge es ein Bestseller werden! Du darfst...ist das Motto und nehmt die Blätter vom Munde, es winkt fröhlich

Orhidea

P.S. Das hat mich gleich zum Revival meiner DIVA-PhotoDays animiert! Mehr dazu in der Magazinmitte!

Buch erhältlich über Amazon oder direkt bei www.scheddin.com



Wieviel Divapotential tragen Sie in sich? Ich empfehle Ihnen dazu den Test in Monika Scheddins neuem Buch. Die DIVA in Ihnen visualisiere ich gerne bei meinen PhotoDays (s. Magazin-Mitte).

Orhidea Briegel

Orhideal® News

Ihr ErfolgsFoto auf den Orhideal PhotoDays



Liebe Freunde von Orhideal IMAGE,

die Sommermonate nutzen wir für ein gründliches Update. Nach dem genialen Internetrelaunch der Orhideal IMAGE Homepage von Steve Moe, haben wir uns - wie immer in kontinuierlichen Abständen - organisatorisch, technisch und beziehungs-mäßig auf den neuesten Stand gebracht. Das bedeutet ab September noch schnellerer Service, neuestes technisches Niveau und optimierte Vernetzung regional und in die Welt für die Orhideal-Plattform. Diese Ausgabe ist während der PhotoDays SYLT entstanden - danke an das a-rosa Grand SPA Resort Sylt für die Gastfreundlichkeit und die schnelle Internetverbindung!



Orhideal-PhotoDays für Ihren SocialMedia-Auftritt

Ihr Erfolgsfoto und Ihre Erfolgsgeschichte lasse ich nun auf aktualisiertem Niveau visuell für sich sprechen. Aufgrund vieler Anfragen lasse ich meine beliebten Orhideal-PhotoDays wieder aufleben. Ein FotoTag ist nicht nur ein unvergessliches Erlebnis und Beziehungskultur à la Orhideal, sondern visualisiert Ihre Begeisterung für Ihr Business, Ihr Projekt auf Ihrem Erfolgsfoto für SocialMedia-Plattformen aller Art. Mit der Teilnahme beim FotoTag haben Sie ein gewinnendes Portrait zum hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis, neue Kontakte, Erkenntnisse und die Chance, sich mit erprobtem Instrumentarium meiner Plattform aus der Masse der Anbieter offline und im Internet - jenseits vom Mittelmaß - hervorzuheben.

Die Termine für die bundesweit stattfindenden PhotoTage können Sie online unter www.orhideal-image.com/TERMINE einsehen oder bei www.creative-holiday.de buchen. Ich freue mich über Ihre Kontaktaufnahme, Tel. 0177 3550112 und auch das Weitersagen unserer BusinessTreff-Termine. Seien Sie Gast auf unserer Highlight-Veranstaltung am 10. November 2011...für unsere Gäste ist der Eintritt wie immer frei. Herzlich Willkommen!

Bis bald, Orhidea Briegel

Legendär und unvergesslich: Orhideal PhotoDays - grandiose Locations und tolle Kontakte



IMPRESSUM

www.orhideal-image.com

Das Orhideal®-IMAGE Magazin ist ein **Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhideal** und erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer.

Bezugsquelle: Printausgabe monatlich bei beteiligten Unternehmen, im ABO, bei Verbreitungspartnern in D, A, CH erhältlich. PDF Ausgabe zum Download.

Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER

Endauflage:

je nach Bedarf und Möglichkeiten limitiert bis maximal 10.000 Printexemplare, Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge

Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin
Orhideal® International
Erkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orhidea.de • www.orhideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orhidea@orhideal-image.com
Supervision - Redaktion:
Angelina Naglic 0163 - 6744332

Orhideal-Magazin-Sharing® - sich ein Magazin teilen und sich gegenseitig bekannt machen! So wird ein eigenes Kundenmagazin bezahlbar und optimal verbreitet:

Nach diesem Prinzip verteilen die präsentierten & präsentierenden Unternehmen das IMAGE Magazin als schriftliche Referenz aktiv und ganz persönlich in ihren Wirkungskreisen, an ihre Kunden und Geschäftspartner direkt am Point-of-Sale, durch ihre Vertriebssteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

Alle Inhalte basieren auf Angaben der empfohlenen Unternehmen. Das Magazin dient dazu, auf Persönlichkeiten und deren Leistungen aufmerksam zu machen. Bedenken Sie: Alle Leistungen, die im Magazin empfohlen werden, können nicht durch die Experten überprüft werden. Empfehlungen bleiben Empfehlungen und sind keine Garantie für die Qualität einzelner Leistungen und Produkte. Für die Richtigkeit der Angaben und Folgen aus der Inanspruchnahme empfohlener Leistungen haften ausschließlich die empfohlenen Unternehmen.

Seitens Orhidea Briegel und der Experten kann keine Haftung übernommen werden. Nachdruck und Kopie - auch auszugsweise -, Aufnahme in Online-Dienste und Internet, Vervielfältigung auf Datenträger wie CD-Rom, DVD usw. nur mit schriftlicher Genehmigung von Orhidea Briegel und der Experten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos keine Gewähr.

Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelierten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

Orhidea Briegel, Int. Orhideal®-Fotocoach, Dipl.- Public Relations Fachwirtin (BAW), ist Mitglied der Deutschen Public Relations Gesellschaft (DPRG e.V.), Member of Board of Excellence und Veranstalterin der Kunstfoto-Ausstellung Orhideal® „Business-Profile“ mit den Business-Treffs.

Gioia Di Vivere

Andrea Weller

IMAGE: „Frau Weller, Sie unterstützen die Menschen eigenen lebensfreudigen Weg zu finden?“

Andrea Weller: „Mit meinem Modell ‚Integral Health Balance‘ schaffe ich die individuelle Verbindung der Trainingsformen und Instrumente, die die körperlichen und mentalen Ebenen ins Gleichgewicht bringen. Das ist der Schlüssel, um das Leben bewusst, ausgeglichen und aktiv zu leben bzw. mit den Ressourcen achtsam umzugehen. Ich kombiniere die Erkenntnisse des modernen Personal Coachings und Trainings, verbunden mit traditionellen meditativen Methoden und bewusster, gesunder Ernährung.“

„Warum Gioia Di Vivere, Frau Weller?“

A.W.: „Gioia Di Vivere heißt Lebensfreude. Die Übersetzung aus dem Italienischen habe ich gewählt, weil es mich in stressigen Zeiten mich immer wieder nach Italien zog.“

IMAGE: „Sind Sie begeistert von der Kultur, den wunderschönen alten Dörfern und Städten oder der Landschaft?“

A.W.: „Die Begegnung mit den Menschen, die mit sehr viel Lachen und einer Kommunikation mit dem ganzen Körper begleitet wird, wirkt auf mich locker, entspannt, lebensfreudig und im positiven Sinne *dramatico*. ...“

Andrea Weller

Gioia Di Vivere
Baaderstraße 12
80469 München
Tel: 0170 - 2 38 26 55

Eine ErfolgsStory aus
ORHIDEAL®
IMAGE MAGAZIN
empfohlen von Delta Institut
Gabriele Kowalski M.A.
Coach des Jahres 2008

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken

September 2011 • 7. Jahrgang
www.orphideal-image.com

Interview mit
Corina Jebens
Jebens Immobilien
Geschäftsfrau des Monats

A close-up portrait of Corina Jebens, a woman with long, wavy blonde hair, looking directly at the camera with a slight smile. She is wearing a dark blue jacket with a fur collar and a gold watch on her left wrist. Her left hand is resting near her chin, wearing a gold ring.

ORPH
IDEAL®
IMAGE

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen Gespür für Immobilien

Ab jetzt unter eigenem Label und im eigenen Unternehmen: Corina Jebens hat sich über die Jahre eine solide Kundenkartei erarbeitet, viele zufriedene Kunden gewonnen und sich auf Immobilien im Münchner Süden spezialisiert. Enorm kreativ wickelt die Fachfrau Immobiliengeschäfte für ihre Kunden ab und agiert durch ihr Feeling für Mensch und Raum fernab von dem Klischee der klassischen Immobilienmaklerin. Nur die Tür aufmachen, das Objekt anbieten und den Vertrag abwickeln, entspricht nicht ihrem anspruchsvollen Servicegedanken. Die sympathische und einfühlsame Immobilienspezialistin macht sich ihre Kundschaft zum Freund. Denn ihre Gabe beim Immobilienkauf oder der Vermietung hinter die Kulisse zu schauen, den Bedarf oder die Problematik zu erkennen, macht sie aus. Die gut vernetzte, empathische Macherin steht dem Mensch zur Seite und hat sich mit dieser Eigenschaft als erstklassige Adresse für Immobilienbedarf etabliert.

Orhidea Briegel: Was ist denn bei Ihnen anders als bei anderen Mitbewerbern?

Corina Jebens: Fast alle schmücken sich mit ihrer jahrzehntelangen Erfahrung und ihrer weltweiten Vernetzung. Für meine Begriffe sind das keine Qualitätskriterien, sondern schlichtweg Grundlagen. Das Entscheidende ist, das richtige Gespür für die Objekte und die zu verbindenden Menschen zu besitzen. Das macht einen guten Vermittler aus. Das Immobilienfachwissen ist eine Voraussetzung, die Fähigkeit, die Kunden richtig zu erfassen, ist ein Gabe!

Orhidea Briegel: Sollte diese Fähigkeit nicht jeder Immobilienmakler haben?

Corina Jebens: Naja, wie Sie am Klischee der Branche sicher selber schon festgestellt haben, ist das offensichtlich nicht der Fall. Es ist also schon etwas Besonderes, wenn Sie in so einem persönlichen Bereich des Wohnens und Investierens nicht nur das Objekt, sondern auch die Menschen für sich gewinnen. Das geht nicht, wenn dahinter keine Leidenschaft für die Menschen mit ihren Bedürfnissen steht, sondern nur das schnelle Geld-Machen. Diese Haltung entlarvt sich glücklicherweise selbst recht schnell.

Orhidea Briegel: Was kann ich von Corina Jebens erwarten, wenn ich Sie mit dem Verkauf oder der Vermietung beauftrage?

Corina Jebens: Neben den üblichen Faktoren, die den Beruf ausmachen, profitieren Sie von meinem Service, der weit über den Standard hinaus geht. Die professionelle Aufarbeitung der Grundrisspläne, die Erstellung aussagekräftiger Exposés ist Bestandteil meiner Arbeit und bezieht sich auf jede Vertragsart - ob kleines oder großes Projekt, da mache ich keinen Unterschied. Manchmal ist es die kleine, aber entscheidende Zusatzerledigung, die meine Kunden absolut überzeugt. Für Verkäufer oder Vermieter sind es die Gänge zur Gemeinde oder Lokalbaukommission, Vermittlung von Erbschaftsanwälten oder von neuen Immobilien und Kapitalanlagen, um das Geld wieder gewinnbringend zu investieren. Aber

auch die Organisation von Architekten, Bauträgern, Handwerkern und Überwachung während der Arbeiten gehören dazu. Mal lasse ich den Stand von Gebäudebrand- oder Hausherren-Versicherung überprüfen, ein anderes Mal heißt es, schnell zum Möbelhaus zu fahren, um sich beispielsweise um den Einbau einer Küchezeile zu kümmern.

Ferner bin ich auch Mediator zwischen den Parteien, wenn unangenehme Objektabnahmen bei Rückgabe der Mietsache anstehen. Ich helfe das Objekt aufzuheben, dass es sich besser verkaufen oder vermieten lässt. Die ständige Betreuung während der Verkaufs-/Vermietungszeit, z.B. bezüglich Gärtner, Lüften, Heizen bei leer stehenden Häusern, basiert auf meiner Rundum-die-Uhr-Erreichbarkeit an 365 Tagen im Jahr. Nach dem Hauskauf sind es Hilfestellungen, wie die Schulauswahl für die Kinder anzukurbeln, Behördengänge oder das Einleben in das neue Umfeld zu erleichtern, Auswahl der Telefongesellschaften, Stromanbieter und von Personal.

Orhidea Briegel: Ein hilfreicher Rundum-Service. Kann jemand mit so einer einfühlsamen Note, überhaupt hart verhandeln? Wie sichern Sie die Preisinteressen Ihrer Kunden?

Corina Jebens: Indem ich realistisch einwerte. Um ein Objekt zur Vermarktung bekommen, muss ich keine „Mondphantasiepreise“ angeben, um dann in „Salami-Taktik“ immer weiter den Preis zu reduzieren. Ich halte Verkäufern die unrealistischen Angebote fern und prüfe die Bonität. Da hat sich die weibliche Geschäftsfrau-Intuition auf Preisverhandlungen immer positiv ausgewirkt. Mir macht es einfach Spaß, Anbieter- und Interessenten-seite zusammenzubringen. Mit meiner langjährigen Fachkompetenz fallen mir Verhandlungen dieser Art sehr leicht.



„Ohne
Gespür nutzt
die Erfahrung
nichts.“



Ab jetzt unter eigenem Label und im eigenen Unternehmen:

CORINA JEBENS IMMOBILIEN
Dr.-Peter-Hecker-Str. 4 • 82031 Grünwald

Telefon: +49 89 6420 9495
Handy: +49 172 866 00 97
Telefax: +49 89 6420 9496

jebens@jebens-immobilien.de

Wird gerne weiterempfohlen: Corina Jebens arbeitet überregional mit Vermietern und Verkäufern von Luxusimmobilien, freistehende Einfamilienhäuser, Reihenhäuser, Doppelhaushälften, Mehrfamilienhäuser, Eigentumswohnungen oder Baugrundstücke (in allen Größen) zusammen. Die leidenschaftliche Netzwerkerin ist stets gut informiert und wird für ihre Diskretion und Seriosität geschätzt.



..bei der Beratung



..zufriedene Kunden:
Corina Jebens und
Profifußballer Rafinha



...Perfekte Darstellung des Objekts



...organisieren



...Expose auf Richtigkeit überprüfen



„Ich helfe meinen Kunden, sich einen Überblick zu verschaffen.“

Sie möchten eine Immobilie verkaufen oder vermieten?

Wir unterstützen Sie gerne und suchen jederzeit für unsere Interessenten Luxusimmobilien, freistehende Einfamilienhäuser, Reihenhäuser, Doppelhaushälften, Mehrfamilienhäuser in allen Größen, Eigentumswohnungen in allen Größen oder Baugrundstücke in allen Größen.

Profitieren Sie dabei von folgenden Vorteilen:

- Fachkundige Ermittlung des bestmöglichen Verkaufspreises für Ihre Immobilie
- Erstellung eines professionellen und hochwertigen Exposés mit aussagekräftigen Bildern sowie einer detaillierten Objekt- und Lagebeschreibung
- Selektion passender Kauf-Interessenten anhand einer stets aktualisierten Datenbank
- Präsentation Ihres Objekts in den gängigen Online-Immobilienportalen
- Zusätzliche Anzeigenschaltung in der örtlichen Presse
- Regelmäßige Durchführung von Besichtigungsterminen mit Interessenten
- Erstellung von Reservierungsvereinbarungen und notariellen Kaufvertragsentwürfen
- Teilnahme an der Beurkundung und gemeinsame Übergabe an den Käufer
- ständiges Feedback während der Verkaufs-/Vermiet-Phase

LEBEN IST VERÄNDERUNG



Ab jetzt unter eigenem Label und im eigenen Unternehmen:

CORINA JEBENS IMMOBILIEN
Dr.-Peter-Hecker-Str. 4 • 82031 Grünwald

Telefon: +49 89 6420 9495
Handy: +49 172 866 00 97
Telefax: +49 89 6420 9496

jebens@jebens-immobilien.de
www.jebens-immobilien.de



...Hilfe bei Technikfragen



...selbst Hand anlegen

MedienRecht

In Grünwald für seine Fachkompetenz bekannt:
Andreas M. Harder, IMAGE Partner der ersten Stunde

Andreas M. Harder
Experte für Medienrecht
aus Grünwald
• bundesweit •



Mit Recht gut beraten...

Rechtlich sicher kann nur der Unternehmer sein, der frühzeitig auf ein rechtlich sicheres Umfeld setzt und hierfür sensibilisiert ist. Denn wer heute im Recht sein will, muss rechtzeitig gut beraten sein. Der kontinuierliche Dialog zwischen Mandant und Anwalt ist dafür wichtig.

DÄRR HARDER Rechtsanwälte ist moderner, anwaltlicher Dienstleister mit Blick für die wirtschaftlichen Interessen der Mandanten. Von der Vertragsgestaltung über die präventive Beratung bis zur Prozessführung bietet DÄRR HARDER Rechtsanwälte einen umfassenden rechtlichen Service für den Mittelstand, der natürlich auch die privaten rechtlichen Belange eines Unternehmers einschließt.

Das Credo von DÄRR HARDER Rechtsanwälte lautet:

- Kreativität in der Lösungsfindung
- Präzision in der Umsetzung

Die Rechtsanwälte Andreas M. Harder und Peter C. Därr verstehen sich mit ihrem Team als ganzheitliche Generalisten, jeder aber mit seinen eigenen fachlichen Schwerpunkten. Zu den Mandanten von DÄRR HARDER Rechtsanwälte zählen unter anderem Dienstleistungsunternehmen, Handel und produzierendes Gewerbe. Vorteil ist auch eine breit aufgestellte Branchenkenntnis der Anwälte, die den Mandanten zusätzlich Erfahrungen aus fremden Branchen zugutekommen lässt.

www.raharder.de

Frankenpower

Ralf Jantschke bringt seine Kunden immer auf den neuesten Stand - es lobt sich, regelmäßig einen Blick in die Mandatenzeitschriften zu werfen.

Ralf Jantschke
Experte für Steuern und Netzwerke
aus Herzogenaurach
• bundesweit •



Nachfolge: Bye Bye Lebenswerk?

Die Sicherung der Unternehmensnachfolge stellt für Unternehmen eine herausragende Aufgabe dar. Hierbei bieten sich sowohl für den Übergeber als auch den Nachfolger zahlreiche Zukunftschancen, gleichzeitig müssen jedoch auch wichtige Herausforderungen frühzeitig erkannt und bewältigt werden. Es gilt, das Thema klug anzugehen und nicht zu warten. Auf keinen Fall darf der Firma wegen Nichthandelns Schaden entstehen, wenn zum Beispiel die Bank wegen fehlender Unternehmensnachfolge Kredite verweigert. Ist eine solche Situation erst eingetreten, dann muss oft eine schnelle Nachfolge gefunden werden. Dabei ist ein Scheitern geradezu vorgeplant. Die Kunden, die Mitarbeiter, die Lieferanten und letztendlich auch die Banken lassen sich nur ungern überrumpeln. Der „richtige“ Nachfolger findet sich jedoch nicht von heute auf morgen. Wir beraten gerne, welche Aspekte dabei eine Rolle spielen.

Zu guter Letzt gilt es eine Möglichkeit zu finden, Wissen zu erhalten, die Entwicklung positiv zu unterstützen und die Erfahrung außerhalb der Geschäftsführung mit einfließen zu lassen. Auch wenn Sie als Aufsichtsrat, Berater oder Beirat der Firma erhalten bleiben, denken Sie bitte an Ihre eigene Anfangszeit. Auch Sie hatten neue, andere Ideen. Es ist eine große Stärke an andere Wege, neue Ideen wertfrei heranzugehen zu können. Wenn Sie diese Stärke ausspielen können und neue Ideen mit alten Werten verknüpfen können, dann haben Ihr Nachfolger und Sie schon fast gewonnen.

Weitere interessante Themen finden Sie

www.Jantschke-Steuerberater.de



Gerlinde John Expertin für Inneneinrichtung informiert ...

Konzepte mit viel Phantasie

sind unsere Stärke, sowohl im Privatbereich, wie auch für gewerbliche und öffentliche Objekte. Klicken Sie doch auch unser aktuelles Video in der Online-Ausgabe Orhideal IMAGE oder lesen Sie unsere Titelstory im NOVEMBER IMAGE 2010. Herzlichst Gerlinde John



optimal gestaltet Kolumne

Wo es an Beratung fehlt,
da scheitern die Pläne.

Dies ist besonders dann zutreffend, wenn es um nicht alltägliche Pläne und Projekte geht. Die Planung einer neuen Einrichtung für Büros, Banken, Kanzleien, Praxen, für Konferenz- und Schulungsräume, für Hotel und Gastronomie gehört zweifelsfrei in diese Kategorie.

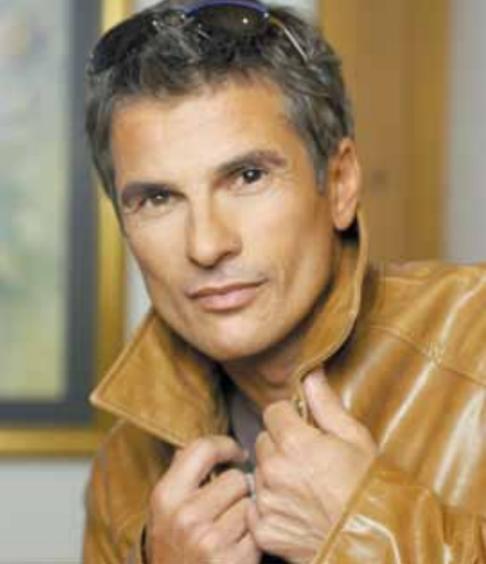
Das Team von krejon Design steht für individuelle Beratung mit Phantasie und Kreativität. Bei der Ausarbeitung funktionierender und somit erfolgreicher Einrichtungskonzepte setzen wir uns mit Engagement und Begeisterung für unsere Kunden ein. Dabei bilden Sachverstand und Erfahrung, gepaart mit fundierten Kenntnissen über alle Anforderungen und Arbeitsabläufe vor Ort die Basis für bestmögliche Planung.

Erfolg lässt sich einrichten – im wahrsten Sinne des Wortes. Wenn Sie - liebe Leser des IMAGE Magazins – sich neu einrichten wollen, freuen wir uns sehr auf Ihren Anruf.

Gerlinde John
krejon Design Objekt + Wohnen

Liebigstraße 12
85757 Karlsfeld bei München
Tel. 08131/92011
Fax: 08131/95634
info@krejon.de
www.krejon.de





elter
sports
Kolumne



Zusammen mit dem ganzen Team möchte ich Sie herzlich bei Elter Sports begrüßen. Während meiner Zeit als Profi-Tennisspieler entstand die Idee einer multifunktionalen Freizeitanlage mit den Bereichen Tennis, Fitness, Wellness, Restaurant, Kinderbetreuung und einer Indoor-Spielwelt für Kinder und Jugendliche.

Ausgesprochen wichtig war und ist es bis heute, allen Sport- und Wellness-Interessierten die Möglichkeit zu bieten, nicht nur als Mitglied, sondern auch spontan als Nichtmitglied zu trainieren und sich wohlfühlen. Besonders am Herzen liegen uns Familien mit Kindern, die bei uns traumhafte Bedingungen vorfinden.

Täglich bemühen sich fast 80 Mitarbeiter, Ihnen den Tag bei uns so angenehm wie möglich zu gestalten.

Peter Elter
ELTERSPTS

Südliche Münchner Strasse 35
82031 Grünwald
Tel.: 089 641 77 60
Fax: 089 641 70 87
E-Mail: info@eltersports.de

www.eltersports.de

Peter Elter Weltklasse-Tennisspieler und Inhaber von ElterSport informiert ...

Thaimassage bei Potjanee

Energie, die nicht fließen kann, verursacht starke Schmerzen. In Thailand werden solche Blockaden mit der Thai-Massage behoben. Die Dehnung schafft eine Lockerung der Muskeln. Eine angenehme Wärme durchflutet den ganzen Körper.

Potjanee ist Expertin in ihrem Fach. Demnächst ist sie auch in Weilheim mit der Massage tätig. Grünwalder wissen die Künste der jungen Unternehmerin schon zu schätzen.

- München, Luise-Kiselbach-Platz 34
- Grünwald, Südliche Münchner Strasse 35
- Weilheim, Admiral-Hipper-Strasse 11 (Hipper Passage)

Tel. 089 - 74975285
Mobil 0151 - 18520090
info@thai-relax.de

www.thai-relax.de



Garant für
bestmögliche Betreuung
Martin Beck
Schreinerei Beck
Handwerker des Monats

ORH IDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

Alles nach Maß - ob klassisch oder...

...modern - vom **Schreinerprofi**

**Garant für eine bestmögliche
Betreuung.**

Wir, die Möbelschreinerei Beck aus dem Raum Landshut in Niederbayern, sind ein seit 1968 bestehendes Familienunternehmen und auf die Herstellung von Möbeln spezialisiert. Der Betrieb besteht in der 2. Generation, betreut werden Sie von mir. Durch die langjährige Erfahrung im Möbelbau erhalten Sie eine kompetente Beratung und auf unser Fachwissen können Sie sich verlassen.

Ob beim persönlichen Gespräch für das Angebot, bei einer genauen Planung und dem Aufmass bei Ihnen, bis hin zur Lieferung bin ich immer Ihr Ansprechpartner.

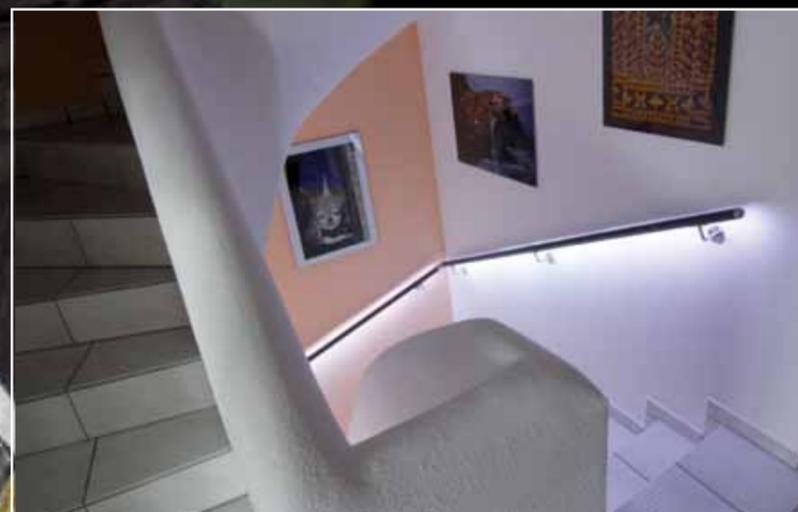
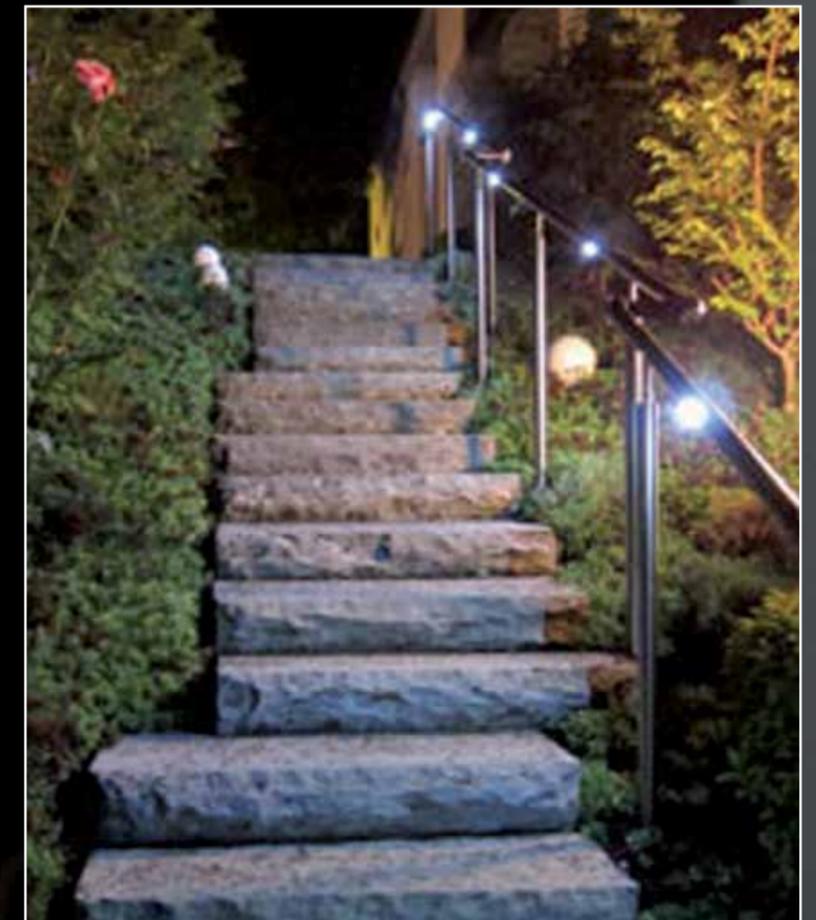
Martin Beck

Möbelschreinerei Beck
Martin Beck
Kläham Hofmarkstraße 7
84061 Ergoldsbach
Telefon: 08771 / 846
Telefax: 08771 / 3853
e-Mail: info@msbeck.de

Maßanfertigung steht bei der Schreinerei Beck im Mittelpunkt. „Wir fertigen Einbauschränke und Einbaumöbel nach Ihren Vorstellungen und Wünschen.“ ist das Motto. Die Kunden bekommen ihre Wünsche rund um Kleiderschrank, Einbaumöbel für Garderobe, Wohnzimmer oder Schlafzimmer erfüllt. Darüber hinaus ist Geschäftsführer Martin Beck der kompetente und exklusive Ansprechpartner für die Gastronomie, Hotellerie, öffentliche Einrichtungen, aber auch den Gewerbe- oder Privatgebrauch aller Art in Sachen „Handlauf“. Hier setzt der bodenständige Meister vom Fach auf Akzente und sorgt mit innovativen und flexibel einsetzbaren Handlauf-Systemen von Flexo für deutlich mehr Sicherheit an Treppen (Vertrieb und Montage in ganz Deutschland und der Schweiz). **Ein deutlicher Mehrwert für Sie!**

www.msbeck.de

www.handlauf48.de





web'n stuff

Die Kolumne

Freikopf himself.

„Meine Website wurde gehackt, kannst du mir bitte *dringend* helfen?“

So hatte ich Markus Schollmeyer, den bekannten Freikopf und Gerechtigkeitsforscher plötzlich am Apparat. Ich kannte ihn kurz vor zwei Business-Treffen und von der Februar-Ausgabe 2011 des IMAGE-Magazins, aber dieser unglückliche Umstand und letztlich auch die Unzufriedenheit mit seinem bisherigen Webmenschen führten unsere Wege zusammen.

Nach etwas mühsamer Rekonstruktion und einiger „Server-Hygiene“ konnte das Gerechtigkeitsportal www.freikopf.de mit aktualisierten Sicherheits-Updates bald wieder online gehen. Mit entsprechenden Backups, die von meinem Vorgänger leider nicht vorhanden waren, wäre solch ein „worst case“ sehr viel schneller gelöst worden.

Die Chemie zwischen uns stimmte, das nächste Projekt von Markus Schollmeyers „Mission“ war gerade in Vorbereitung und so bauten wir zusammen das neue Portal Rechtshilfe24 mit einem Gutscheinen-Shop, einem Download-Bereich mit nützlichen Informationen und einer Anwalts- und Steuerberatersuche mit ausführlichen Berater-Profilen. Mehr dazu rechts im Artikel und natürlich online.

Nicht nur der Blick dahin lohnt sich! Und sagen Sie es ruhig weiter... ©

Stephan Heemken Stevemoe's Websitedesign

Jaspersallee 31
81245 München
Tel.: +49 (0) 89 8909 15 371
Mobil: +49 (0) 163 784 37 88
info@stevemoes.de

www.stevemoes.de

Stevemoe Experte für transparentes Webdesign



Der neue Prepaid-Rechtsschutz

Wie funktioniert das Portal und welchen Mehrwert hat das Portal für Berater & Nutzer?



Rechtshilfe24 schafft in mehrerlei Hinsicht Vorteile bei der Beratung. Der Ratsuchende kann ähnlich wie eine Pre-Paid Karte beim Handy über ein Gutscheinsystem einen Beratungsgutschein erwerben und diesem bei den gelisteten Beratern einlösen. So kann man sich – wie es beispielsweise bei Ärzten üblich ist – eine zweite Meinung einholen. Diese zweite Meinung wird übrigens nicht von einer Rechtsschutzversicherung getragen. Anstatt des sonst anfallenden Gebührensatzes in voller Höhe bezahlt ein Rechtshilfe24 Kunde nur die vorher feststehenden Beratungshonorare. Das schafft volle Kostenkontrolle auch dort, wo eine Rechtsschutzversicherung nicht greift. Selbstverständlich gibt es auch noch viele weitere Gutscheine im Rechtshilfe-Shop.

Ein weiterer großer Vorteil sind die speziellen Rechtshilfe24 Berater, die durch das Aequalitas Institut für Gerechtigkeitsforschung zertifiziert werden. Ein solch zertifizierter Berater bekennt sich zu einem gerechten Ehrenkodex und misst der Gerechtigkeit und Transparenz einen besonderen Stellenwert bei. Danach richtet er sein Handeln für den Mandanten aus. Das schafft Vertrauen und Sicherheit.

Markus Schollmeyer
Aequalitas Institut für Gerechtigkeitsforschung
Erhardtstraße 8
80469 München
Telefon: +49-(0)89-38 38 06 28
Telefax: +49-(0)89-38 38 06 59
info@aequalitas.org
www.aequalitas.org

- ✓ Der clevere Rechtsschutz!
- ✓ Wirkt sofort!
- ✓ Schont den Geldbeutel!
- ✓ Ohne Nebenwirkungen!
- ✓ Mit dem Zertifikat der Gerechtigkeit!
- ✓ Gut für Hilfesuchende, für Arbeitgeber, für Anwälte & Steuerberater!

Kostentransparenz und Qualität für steuerliche und rechtliche Beratung

Eine erstrebenswerte Gesellschaft braucht Gerechtigkeit, um eine freie Gesellschaft zu bleiben. Das setzt einen ungehinderten Zugang eines jeden Menschen zu Gerechtigkeit voraus. Leider ist das aber oft nicht so. Finanzielle Hürden sind dabei das bekannteste Hindernis. Das Aequalitas Institut hat deshalb das Beratungsprojekt Rechtshilfe24 ins Leben gerufen, um den Menschen den Zugang zur Gerechtigkeit wieder leichter zu machen.

Gerechtigkeit braucht mehr Stimme!

Aequalitas, das Institut für Gerechtigkeitsforschung mit Sitz in München, betreibt Forschung rund um das Thema Gerechtigkeit und gerechtes Handeln. Neben neutralen und unabhängigen Dienstleistungen bietet das Institut Beratung zu Gerechtigkeit, Werten und verwandten Aspekten.

Aequalitas prüft und zertifiziert Unternehmen auf ihre gelebte Corporate Social Responsibility und Gerechtigkeit. Konzepte und Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung sowie dem Schutz vor Abwerbung von hochqualifizierten Experten und gesuchten Fachkräften, Schutz vor Angriffen auf Informationsebene und mögliche Wege für den Ausstieg aus dem „Vergütungswettbewerb“ sind weitere Kernkompetenzen.

Aequalitas ist Forschungscooperationspartner der Ludwig-Maximilian-Universität und der Leiter des Instituts, Markus Schollmeyer, Gastdozent an der Universität Salzburg.

www.aequalitas.org www.freikopf.de



Mehr über Gerechtigkeitsforscher Markus Schollmeyer und seine gefragten Vorträge in der IMAGE-Ausgabe Februar 2011 und unter www.markusschollmeyer.com

Institutsgründer und Gerechtigkeitsforscher Markus Schollmeyer studierte Psychologie und Rechtswissenschaften in München, Hamburg und Los Angeles. Er arbeitete über 12 Jahre als Rechtsanwalt, bevor er sich für Gerechtigkeit im eigentlichen Sinne entschied. Im Institut ist er der geschäftsführende Gesellschafter. Markus Schollmeyer entwickelte bei seinen Studien die Formel der persönlichen Stärke und ein Modell zur Abbildung des menschlichen Gerechtigkeitsgefühls und seinen Funktionsweisen nach 3 Gerechtigkeitstypen.

Er ist Gastdozent der Universität Salzburg zum Thema Gerechtigkeit im Fachbereich Psychologie/Masterstudium und Forschungscooperationspartner der Ludwig-Maximilian-Universität München der Fakultät Wirtschaftswissenschaften/marktorientierte Unternehmensführung.

Als Vortragsreferent und Autor der beiden Bücher „Fight for Yourself! Erfolgreiche Strategien gegen die Ungerechtigkeit im Leben“ und „Anklage - Im Auftrag der Gerechtigkeit“ gibt er einen ehrlichen Einblick in die weitgehend unbekanntere Welt der Gerechtigkeit.

www.markusschollmeyer.com

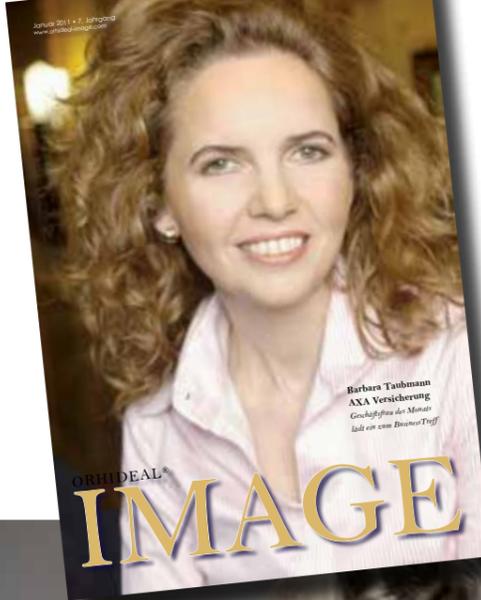
www.rechtshilfe24.de



Christiane Warnke Expertin für Familienrecht informiert ...

Rückblende Juli

In den Räumen der Titeldamen August und Dezember 2010 konnten Magazinbeteiligte, Leser und ortsansässige Unternehmen zu einer interessanten Kontaktwiese zusammenfinden. Mit der KurzVorstellung der ErfolgsStories August wurde das Magazin wieder einmal „lebendig“ und „zum Greifen nah“.



Grußwort Bürgermeister zum Orhideal BusinessTreff Juli in Zorneding

Ich freue mich, dass die AXA Hauptvertretung von Barbara Taubmann und die Kanzlei der Rechtsanwälte Warnke ihre Geschäftsräume hier zu uns nach Pöring/Zorneding in unser Gewerbegebiet in den Georg-Wimmer-Ring verlegt haben. Vergleichbar mit einem Puzzlespiel ist unser Gewerbegebiet in den letzten Jahren Stück um Stück gewachsen und bald ist es soweit, dass das Puzzle komplett ist, d.h., dass der uns zur Verfügung stehende Raum für Betriebe, Firmen und Unternehmen nun ausgeschöpft ist.

Die Gemeinde Zorneding wird deshalb zukünftig neue Gewerbegebiete entwickeln und ausweisen. Im Hinblick darauf sind wir bereits tätig geworden und haben ein Gewerbegutachten in Auftrag gegeben von dem wir uns weiterreichende und zukunftsweisende Informationen erhoffen.

Ich wünsche Ihnen und Ihrer Firma große Erfolge und allzeit gute Geschäfte auf Pörringer Gewerbegrund.

Piet Mayr
1. Bürgermeister

Ihr gutes
Recht
Kolumne

CHECK UP Abmahnungsfälle

Häufig wird der Anwalt erst dann eingeschaltet, wenn sich ein Rechtsstreit bereits anbahnt.

Das kann teuer werden. Ich biete Ihnen bereits im Vorfeld von Streitigkeiten einen Check-Up Ihrer Website und Ihres Online-Shop. Das vermeidet unnötigen Ärger und gestaltet sich weitaus weniger kostenintensiv.

Unsere Beratung bei der Erstellung Allgemeiner Geschäftsbedingungen (insbesondere auch für Online-Shops) kommen wir mit vielen Branchen in Berührung. Gerne stehen wir Ihnen hier mit unserem Fachwissen zur Verfügung.

Wir beraten Sie auch in folgenden Rechtsgebieten:

- Vertragsgestaltung
- Erstellung Allgemeine Geschäftsbedingungen (insbesondere auch für Online-Shops)
- Wettbewerbsrecht
- Mietrecht (Gewerbe- und Wohnraum)
- Forderungseinzug
- Verkehrsunfallrecht
- u.v.m.

Christiane Warnke Warnke Rechtsanwälte

Georg-Wimmer-Ring 12
85604 Zorneding
Tel: 0 81 06 / 30 74 55
Fax: 0 81 06 / 30 74 56
Email: RAeWarnke@T-Online.de

www.anwalt.de/warnke





Siegfried Förg Experte für Mechatronik informiert...

Wir sind die Mechatroniker

...am 28. September bei GBN Systems

Nun ist es soweit. In Kürze sind wir zu Gast bei GBN Systems GmbH - mittlerweile nicht nur innerhalb der Branche ist das bereits 1989 als GBN Gerätebau Neupulach GmbH gegründete Unternehmen ein Begriff für Entwicklung und Produktion elektrotechnischer, elektronischer und feinwerktechnischer Komponenten, Geräte und Maschinen. Zahlreiche Produktbeispiele aus Engineering, Teilefertigung und komplexer Baugruppen- und Geräteproduktion geben Einblick in die Bandbreite des Unternehmens. Tagsüber findet am 28.9. eine Hausmesse statt mit Produktionsbesichtigung und Vortragsprogramm. Ab 16 Uhr beginnt der Orhideal-BusinessTreff. So können Sie sich nun vor Ort ein Bild von GBN Systems machen. Ein Ort der Innovation und Entwicklung und Mitglied bei TechnoGate Tirol! Stellvertretend für alle interessanten TechnoGate Unternehmen, von denen ich Ihnen in der Juni Ausgabe auszugswise welche vorstellte. Übriges wird auch der Netzwerkkoordinator Christoph Karner anwesend sein, um Ihnen bezüglich Mitgliedschaften bei TechnoGate Auskunft zu geben. *Orhidea Briegel*

„Den Forderungen der Märkte zu folgen und dabei den größtmöglichen Nutzen für unsere Kunden zu erkennen und zu realisieren, sehen wir als unsere Aufgabe. Hohe Kundenzufriedenheit durch einen hohen Qualitätsstandard der Leistungen und Erzeugnisse, durch exakte Liefertermine und faire Preise ist unser oberstes Unternehmensziel.“, so Geschäftsführer Siegfried Förg. „Eine wichtige Aufgabe für das Management ist die Schaffung eines idealen Arbeitsumfeldes und einer funktionierenden Organisation unter Beachtung des Aufwandes. Durch weitreichende Eigenverantwortung motivierte Mitarbeiter erkennen den Sinn und Zweck ihres Denkens und Handelns, um die von unseren Kunden an uns gestellten Anforderungen immer besser zu erfüllen.“



Nie um neue Lösungsansätze verlegen: Egal, ob Auftragsarbeiten oder Entwicklungen in eigenem Engagement - hier arbeitet Technik für höchste Ansprüche.

stark
entwickelt
Kolumne

Über die GBN
Systems GmbH

Die GBN Systems GmbH ist Systemzulieferer und Produzent für alle Bereiche der Maschinen- und Gerätebauindustrie mit Sitz in Buch am Buchrain bei Erding. Das Unternehmen produziert, entwickelt und konstruiert mechatronische Komponenten, Baugruppen und Komplettsysteme für Halbleiterproduktionsautomaten, Produktionsanlagen für optische Datenträger, Verpackungstechnologie, für viele Bereiche in der Medizintechnik sowie für Logistik- und Warnsysteme und für andere Branchen.

Siegfried Förg
Geschäftsführender Gesellschafter
GBN Systems GmbH
Fellnerstraße 2
D-85656 Buch am Buchrain
Tel.: +49/(0)8124 5310-11
Fax: +49/(0)8124 5310-20
Mobil: +49(0)172 690 33 38
siegfried.foerg@gbn.de
www.gbn.de

Terminblocker:
Orhideal® BusinessTreff
am 28. September 2011

www.orhideal-image.com/termine oder
mailen Sie zwecks Aufnahme auf die
Gästeliste an orhidea@orhideal-image.com

Terminblocker:
Orhideal® BusinessHappening
am 13. Oktober 2011

in der Meeting-Lounge der FriendsFactory
München. Vorschau auf das
Rahmenprogramm unter Termine auf
www.orhideal-image.com

„Wir machen
unseren Kunden
die Miss
Money penny.“

Gerd Klamrowsky

Eine ErfolgsStory aus
ORHIDEAL
IMAGE

empfohlen von Michael Kaaz
www.circom.biz und
www.friendsfactory.de

ORHIDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken



messe effizienz Kolumne

Sie stellen auf Messen aus und wünschen sich bessere Ergebnisse? Mehr Neukontakte, mehr Kunden?

circum Messemarketing verhilft Ihnen zu mindestens 30% - 50% besseren Ergebnissen! Um Ihre Messe zu optimieren, arbeite ich mit Ihnen aus über 500 Kriterien die entscheidenden Punkte heraus. So profitieren Sie sofort bei der Umsetzung und generieren nachhaltig und messbar mehr Erfolg! Ein spezielles Augenmerk gilt auch Ihrem Messteam, welches ich mit meiner 20 jährigen Erfahrung gezielt vorbereite und motiviere. Damit sind sogar, bei kleinen Budgets und engen Terminen, noch deutliche Steigerungen möglich.

Und welche Optimierung wäre bei Ihnen am effizientesten? Erfahren Sie es beim individuellen Schulterblick zu einem fairen Preis. So erkennen Sie schnell, welche Potenziale noch ausgenutzt werden können.

Nach der Messe ist vor der Messe. Ihr Erfolg hängt nun davon ab wie schnell Sie Ihre wertvollen Kontakte bearbeiten können. Was jedoch in der Praxis oft ein zeitliches Problem darstellt. Wie gut, dass es da global office® gibt! Diese Plattform sichert Ihre Erreichbarkeit auch bei vollen Terminplänen, qualifiziert Ihre neuen Kontakte und kann bei Bedarf auch gleich Ihre nächste Reise organisieren. **Testen Sie uns jetzt – und überzeugen Sie sich selbst!**

circum messemarketing & global office
Gewinnen Sie durch ein professionelles Team mehr Zeit für Ihre Kunden.

Michael Kaaz
CIRCUM messemarketing

Ihr Messespezialist für mehr Erfolg auf Messen!
+49 (0) 89 95 44 12 42
+49 (0) 151 21 77 98 94
info@circum.biz

www.circum.biz

Michael Kaaz Experte für Messeerfolg im Interview mit dem

Entlastungsmanager

Michael Kaaz: global office® ist der Gewinner des Wettbewerbs „POTENZIAL - INNOVATION 2010“. Wie würden Sie Ihre Tätigkeit bezeichnen?

Gerd Klamrowsky: Ich bin der Geschäftsführer von global office® München! Einsparungs- und Entlastungs- Manager würde ich meinen Beruf salopp nennen.

M.K.: Andernfalls könnte es auch Outsourcing-Spezialist im Bereich Office-Management heißen, nicht wahr? Welchen Bereich decken Sie konkret ab?

G.K.: Hinter global office® München verbirgt sich eine bundesweit aufgestellte Online-Dienstleistungsplattform, die Büro-Lösung 2.0 für modernes Office-Management. Ich führe Interessenten (KMU, Behörden, Vereine, Kommunen, etc.) über die global office®-Plattform zu namhaften Dienstleistern und umgekehrt. Mit den Dienstleistern aus unseren acht Geschäftsbereichen haben wir Rahmenverträge, die die Grundlage schaffen, bestimmte Aufgaben aus dem Verwaltungsbereich unserer Kunden zu übernehmen. Diese modular aufgebaute Struktur unserer Internetplattform beinhaltet die weniger wertschöpfenden Bereiche eines Back Office. Mit der teilweisen oder gänzlichen Übernahme dieser Aufgaben entlasten wir nicht nur unsere Kunden, sondern erhöhen damit gleichzeitig ihre Ausrichtung auf das jeweilige Kerngeschäft.

M.K.: Was steht dabei für Sie an erster Stelle?

G.K.: Die Sicherung der Erreichbarkeit unserer Kunden mit der Online-Installation eines „persönlichen Vorzimmers“, einer virtuellen Assistenz zur Effizienzsteigerung, hat oberste Priorität. Unser Erreichbarkeitservice ist also vergleichbar mit der berühmten „Ms. Moneypenny“. Sie ist Mo.-Fr. von 7 bis 22.00, Sa. von 8 bis 20.00 und So. von 8 bis 18.00 in Bereitschaft, um, im Namen unserer Kunden, Anrufe entgegen zu nehmen, und daraus wichtige Informationen über alle möglichen Kommunikationswege vertraulich weiterzugeben (neu ab Sept.: Angebot 24/7) Zusätzlich im Angebot ist der Company Service mit Extra-Info-Diensten, die unseren Kunden weitere Arbeiten abnehmen. Damit wird für den Nutzer messbar noch mehr Entlastung geschaffen.

M.K.: Welche Zielgruppe wird damit angesprochen?

G.K.: Es sind insbesondere kleine, mittelständische Firmen im Visier. Das bedeutet, Einzelunternehmer aller Branchen, Filial-Unternehmen (*Agenturen, Autobäuser, Reisebüros, etc.*), Verbände, Vereine, Rechtsanwälte, Steuerberater, Versicherungen, Heilberufe aller Art, Hotels, Gaststätten, Kliniken, Unternehmensberater, Makler, Trainer & Coaches. Einfach alle Berufszweige, bei denen die handelnden Personen oftmals schwer zu erreichen sind, weil wichtige Aufgaben eine persönliche Kontaktaufnahme verhindern. Außerdem sind Firmen interessant, die einen stetig steigenden Verwaltungsaufwand haben und temporär Arbeiten abgenommen haben wollen.

M.K.: Welchen Erfolg können Ihre Kunden von Ihrer Dienstleistung erwarten?

G.K.: Wir bieten die Möglichkeit, dass sich unsere Kunden mehr und mehr auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Unsere namhaften Dienstleister (*LufthansaCityCenter, Bürger, OTTO Office, INLINGUA, u. a.*) sorgen dafür, dass ein aufkommender Bedarf im Hintergrund professionell angeboten, bearbeitet und abgewickelt wird. Dazu haben wir bei unseren Dienstleistern Großkunden-Konditionen verhandelt, die zu 100% den global office®-Kunden zu Gute kommen. Als Gegenleistung erhalten unsere Dienstleister einen Exklusivvertrag. Das bedeutet, dass kein anderer Dienstleister mit gleicher Ausrichtung seine Angebote über unsere Plattform offerieren kann.

M.K.: Gibt es dadurch Vorteile für die Ihre Kunden?

G.K.: Wir schaffen über diese Volumenbündelung damit zusätzlich Einsparungspotenziale, die ein Bedarfsträger in einem Einzelauftrag von einem unserer Dienstleister so günstig nicht bekommen würde. Bei uns bezahlt der Kunde nur für den Service, den er tatsächlich

Über das „persönliche Vorzimmer“, dem ERREICHBARKEITSSERVICE hinaus, können modular zusätzliche Dienstleistungen in Anspruch genommen werden. Dazu zählen der INKASSOSERVICE, das TRAVEL-MANAGEMENT, der BEWERBERSERVICE, ÜBERSETZUNGEN (zertifiziert), BÜROMATERIALSERVICE (Material, Ausstattung, Technik, Möbel), FUHRPARKMANAGEMENT sowie TRAININGS & COACHINGS.

in Anspruch genommen hat. Für den Erreichbarkeitservice haben wir, abhängig vom monatlichen Gesprächsaufkommen, volumenbezogene Tarif-Flats. Hier wandert der global office®- Kunde sehr flexibel über unser Kosten-Airbag-Prinzip in den auf seinen Verbrauch ausgelegten Volumen-Tarif. Darüber hinaus binden wir unsere Kunden nicht mit Knebelverträgen, sondern geben ihm jederzeit die Möglichkeit, mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende die Zusammenarbeit zu beenden.

M.K.: Was war Ihre beste unternehmerische Entscheidung?

G.K.: Die Entscheidung, in 2010 in die Selbständigkeit zu wechseln und auf einen gerade angefahrenen Zug noch aufspringen zu können, war für mich ausschlaggebend. Auslöser war, in der Tat, im Sommer 2010 die öffentliche Anerkennung des Geschäftskonzeptes von global office® durch den Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), der zusammen mit der Unternehmerzeitschrift „impulse“ den Innovationspreis „POTENZIAL INNOVATION 2010“ für herausragende, innovative Neugründungen der letzten drei Jahre vergeben hat. global office® war einer der zehn Preisträger, die unter hundert nominierten Unternehmen ausgewählt wurden.

M.K.: Haben Sie ein persönliches Leitmotiv? Wie lautet Ihr Motto?

G.K.: Vertrauen schaffen durch Offenheit, Ehrlichkeit und Transparenz. Lieber zuerst einmal etwas geben anstatt nur zu nehmen! Das steht bei mir an erster Stelle!

IMAGE: Wenn Sie jemand nach dem Rat fragen würde, welches Erfolgsrezept hat sich bei Ihnen bewährt, was wäre Ihre Antwort?

G.K.: Natürlichkeit bewahren, nicht geschwollen daherreden, authentisch bleiben, dem Gesprächspartner zuhören und daraufhin entsprechende Schlussfolgerungen ziehen, die passenden Fragen stellen, einen Vertrauensvorschluss gewähren, anderen Ansichten und Meinungen offen gegenüberstehen, begeisterungsfähig sein.

M.K.: Haben Sie weitere Ziele im Blickwinkel?

G.K.: Den Bekanntheitsgrad von global office® im Großraum München positiv und nachhaltig steigern ist mein nächstes Ziel. Interessenten finden und motivieren, die als Kooperationspartner, Multiplikatoren, Empfehlungsgeber oder Mitarbeiter mithelfen, global office® als Marke erfolgreich zu etablieren.

M.K.: Haben Sie dafür schon eine Strategie entwickelt? Was halten Sie vom Netzwerken und was kann man sich davon erwarten?

G.K.: Netzwerken war schon immer der Schlüssel zum geschäftlichen Erfolg. Vertragsbeziehungen sind oft Vertrauenssachen. Die Meinung eines mir Bekannten zu irgend-einem Thema ist mir wichtiger als Statistiken, repräsentative Umfragen. Das Netzwerken ist die Basis für persönliches und geschäftliches Miteinander. Eine Empfehlung, einen Rat oder eine Information wegen besseren Wissens an eine Kontaktperson im Netzwerk weitergegeben, kann irgendwann für mich umschlagen und mir einen wichtigen Kontakt ermöglichen, der für meine Entwicklung von großer Bedeutung ist.

Gerd Klamrowsky • global office® München

fon1 +49 (0) 69 664266 11003

fon2 +49 (0) 89 219 05 933

mobil +49 (0) 172 408 40 56

mail Gerd.Klamrowsky@global-office.de

www.global-office.de





Luitpold Prinz von Bayern informiert aus der Region:

Große Business Haupt'Schau

Liebe Freunde von Orhideal IMAGE, Ich freue mich, Sie bei unserer Highlight-Veranstaltung 2011 in der Münchner Haupt' zu begrüßen. Gigi & Robert Pfundmair (www.muenchnerhaupt.de) sind gespannt auf die zweite Runde. Herzlichst *Orhidea Briegel*



Terminblocker

Orhideal® BusinessTreff
am 10. November 2011

Bierbrauerei Kolumne

Das Ansehen hat seit Beginn der Menschheit eine große Rolle gespielt. Angesehen wird derjenige, dem das Vertrauen geschenkt wird, wobei das Ansehen durchaus im ursprünglichen Sinn zu verstehen ist, richten sich doch die Blicke auf „Angesehene“. Ein wichtiger Bestandteil des Ansehens, besteht aus dem Ruf - dem Image - also der Vorstellung die über einen Angesehenen im Umlauf ist. Deshalb wünsche ich IMAGE bei der Journalistenarbeit weiter eine so gute und faire Hand. Ein erbliches Image ist, dann auch Ihrem Haus, mit der beschriebenen Person gemeinsam.

Mit herzlichen Grüßen
Luitpold Prinz von Bayern

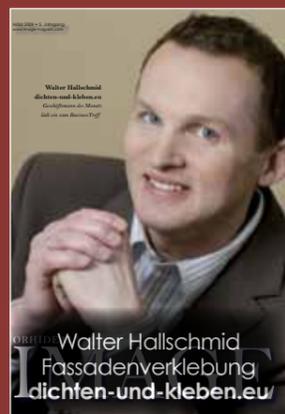
Die Brauereikunst

Das bayerische Herrscher- und Königshaus der Wittelsbacher ist eng mit der Geschichte und Pflege der Bierbraukunst verbunden. Es war der Wittelsbacher Herzog Wilhelm IV., der im Jahre 1516 das bis heute gültige Reinheitsgebot für Bier erließ.

Er legte damit den Grundstock für die anerkannt hohe Qualität des bayerischen Bieres. Auch das Brauen von Weissbier wurde von den Wittelsbachern geprägt und gepflegt. Über 200 Jahre besaßen sie das Weissbier-Monopol in Bayern.

Heute setzen wir diese königliche Tradition der Bierbraukunst fort. Im Internet erfahren Sie auch, wo Sie ein gepflegtes Bier aus unserem Hause im In- und Ausland finden, wo wir gemeinsam feiern oder Sport treiben, und - nicht zuletzt - nutzen Sie unsere vielen überraschenden Angebote im Shop, zum Herunterladen und zum Spiel.

www.koenig-ludwig.com



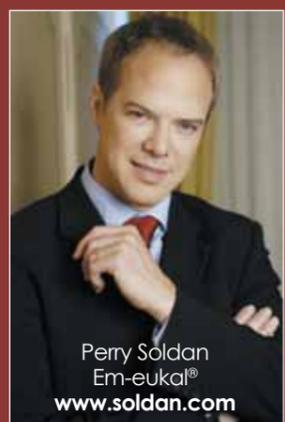
Walter Hallschmid
Fassadenverklebung
dichten-und-kleben.eu

Orhideal BusinessTreff Impression

„Wie bitte? Es gibt kein Event-Programm? So etwas chaotisches, dachte ich bei der ersten Einladung. Dann habe ich es verstanden: DER GAST IST PROGRAMM! Das hat mir gefallen. Unaufdringlich, vielseitig und ungezwungen. So begegnen mir hier Entscheider auf Augenhöhe.“

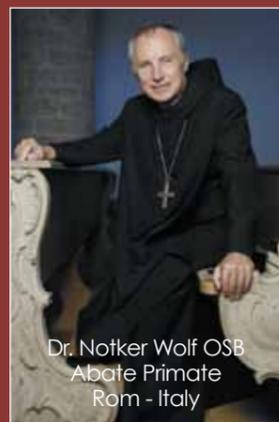
„Orhidea's IMAGE Magazin „lebt“. Jeden Monat ein Business Treff bei dem die Menschen aus dem Magazin „lebendig werden“. Viele, unermüdlich von Orhidea geknüpfte Kontakte und Auftrittsmöglichkeiten. Dieser systembedingte Übergang in die Realität macht das IMAGE Magazin so besonders und wertvoll.“

„Ich komme immer wieder gerne zum Orhideal BusinessTreff. Hier fühle ich mich doch aufgehoben, Orhidea hat immer eine neue gute Verbindung für mich. Da interessiert man sich für jeden einzelnen Gast. Weiter so!“



Perry Soldan
Em-eukal®
www.soldan.com

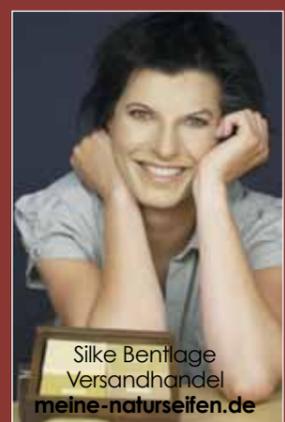
„Für jeden Unternehmer ist es wichtig die richtigen Kontakte zu knüpfen, um dadurch den wirtschaftlichen Erfolg zu sichern. Orhideas Plattform mit dem BusinessTreff sehe ich als Unterstützung, um die interessantesten Menschen, über die ich bereits im IMAGE gelesen habe, persönlich kennen zu lernen.“



Dr. Notker Wolf OSB
Abate Primate
Rom - Italy



Kathrin Haak interior
Yacht Design
www.haak-interior.com



Silke Benitge
Versandhandel
meine-naturseifen.de

„IMAGE lässt Menschen, Produkte und Dienstleistungen gekonnt und einzigartig in Erscheinung treten - schnell, unkompliziert und hochprofessionell bilden sich erfolgversprechende Kontakte und Netzwerke. Mit diesem ausgezeichneten und außergewöhnlichen Magazin bietet Orhidea Briegel eine herausragende und vorzügliche Plattform zum Cross-Marketing.“



Rüdiger Dilg
Feinmechanik
www.otto-dilg.de



Thomas Kufer
Prozessoptimierer
www.edpro-gmbh.com



Herzliche Gastgeber
Gigi & Robert Pfundmair
(www.muenchnerhaupt.de)



Infos & Programm... siehe Termine unter
www.orhideal-image.com

Anmeldung für Gästeliste: mail an
orhidea@orhideal-image.com

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starke Marken

Vorschau

Orhideal[®] BusinessTreff



am 28. September 2011

Location: GBN Systems, Buch am Buchrein

am 13. Oktober 2011

BusinessHappening bei friendsfactory.ag

am 10. November 2011

Internat. Jahres-Hauptveranstaltung 2011
in der Münchner Haupt

**Genauere Terminbeschreibungen
online unter TERMINE auf
www.orhideal-image.com**

Für Mittelständler unterschiedlichster Branchen, Selbständige & Angestellte auf Entscheidungsebene. Wertvolle Kontakte, Kooperationsmöglichkeiten, Anregungen, Angebot trifft Nachfrage. Wenn Sie sich als (neuer) Gast dazu gesellen wollen, freuen wir uns, Sie in unserer Runde zu begrüßen. Lernen Sie Entscheider aus unseren Ausgaben IMAGE, der Sonderausgaben DER COACH und Orhideal & VITAL kennen.

ANMELDUNG:

Ihre Anfrage zur Aufnahme auf die Gästeliste senden Sie mit Ihren vollständigen Kontaktdaten + Branche (!!! auch von den Begleitpersonen !!!) an:
orhidea@orhideal-image.com

Bei Aufnahme auf die Gästeliste erhalten Sie eine Rückbestätigung, sofern Ihre Branche im Gästemix nicht bereits überrepräsentiert ist. Bitte beachten Sie auch die Teilnahmeregelungen online unter TERMINE (Netikette)

**Sie möchten Ihr Business präsentieren?
Sprechen Sie mich an.**

Wie Sie IMAGE nutzen können, lesen Sie auf www.orhideal-image.com unter CrossMarketing

Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

Diese Magazinausgabe

wurde Ihnen überreicht von einem wertorientierten Unternehmen mit Herz und Verantwortungsbewußtsein...

Firmenstempel:

Lesen Sie die ganze ErfolgsStory über dieses Unternehmen
online in der Ausgabe _____ Jahr 20_____
auf www.orhideal-image.com/magazine oder
begegnen Sie sich offline beim BusinessTreff !