

Werner Sulzinger
Steuerberater
Kanzlei Sulzinger
Experte des Monats
lädt ein zum BusinessTreff

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Unternehmensgestalter

Nur wer sich den richtigen Rahmen für seine unternehmerischen Vorgänge gestaltet, wird auf Dauer mit einem reibungslosen Geschäftsablauf belohnt. Diese Rahmen-Gestaltung ist ein Tätigkeitsbereich des Teams um Steuerberater Werner Sulzinger, der hinter den Zahlen vor allem den Mensch mit seinen Bedürfnissen erkennt. So wird der Gang zur Steuerkanzlei für seine Mandanten kein notwendiges Übel, sondern eine willkommene Abwechslung zwecks Austausch mit einem klugen Sparringspartner. Hier sind Werte nicht nur Worte und der Mensch steht im Mittelpunkt!



Steuerberatung ist keine Einbahnstraße, sondern ein immer wähernder und fortdauernder Dialog und Informationsaustausch, Mitteilung von Veränderungen und Planungen zwischen Berater und Mandant. Viele Mandanten genießen die Zeit, die sich Werner Sulzinger mit ihnen im Rahmen von Besprechungen nimmt. „Bei einem guten Cappuccino sprechen wir über die Steuererklärungen und haben genug Zeit um über Gott und die Welt, sowie über „Spinnereien“ und Visionen zu plaudern. Denn wir arbeiten mit folgender Philosophie: Unser Ziel ist es, auf der Grundlage fundierter Fachkenntnisse und einer individuellen Betreuung mit unseren Mandanten gemeinsam optimale Ergebnisse zu erzielen.“, so Werner Sulzinger. Mit einer modernen EDV-Ausstattung und ständiger Fortbildung kann das Team in Kürze Antworten auf brennende Fragen bieten. „Wir arbeiten zwar viel mit der Technik, das Gespräch ist uns aber wichtiger Bestandteil in der Betreuung und Begleitung.“

„Niemand ist verpflichtet, sein Vermögen so zu verwalten oder seine Ertragsquellen so zu bewirtschaften, daß dem Staat darauf hohe Steuern zufließen.“ *Preußisches Oberverwaltungsgericht, 1906*

Aufgrund dieses Auszuges aus einem Urteil lotet die Kanzlei Sulzinger für ihre Mandanten die Grenzen aus.

„Wir stellen bei Berechnungen betragsmäßig ein eventuelles Risiko dar, falls das Finanzamt eine andere Beurteilung des Sachverhalts vornehmen würde. Damit können kaum Überraschungen aus Maßnahmen auftreten, auf die wir vorher Einfluss gehabt hätten bzw. die von uns mit gestaltet sind. Beratung ist heute nur mit einem guten Team zu schaffen, das ich zweifelsfrei habe und wesentlich an der erfolgreichen Arbeit meiner Kanzlei beteiligt ist.“, erklärt der Fachmann.

Die Rückmeldungen seiner Mandanten geben ihm Recht und der permanente Dialog ermöglicht, die Organisation und Beratung ständig zu verbessern. Aufgrund seines Charakters, seiner Ideale und fast 30jährigen ehrenamtlichen Tätigkeiten, einer Mediationsausbildung und seinen Interessen außerhalb des Steuerrechts lebt der menschennahe Zahlenexperte vor, was seine Steuerberatung als Kanzlei ausmacht: hier steht der „Mensch im Mittelpunkt“!

Steuererklärung, Buchführung und Jahresabschluss

- Steuererklärungen (betrieblich & privat)
- Finanz- und Lohnbuchführungen einschließlich aller notwendigen sozialversicherungsrechtlichen Tätigkeiten
- Jahresabschluss, Einnahmen-/Überschussrechnung
- Rat und Auskunft in Steuerangelegenheiten
- Gutachten

Steuerdurchsetzung

- Prüfung von Steuerbescheiden
- Unterstützung bei Außenprüfungen
- Vertretung in außergerichtlichen Rechtsbehelfen, vor Finanzgerichten

Mandantenbuchhaltung

Gerne unterstützen wir Sie auch bei der Einrichtung einer Mandantenbuchhaltung in Ihrem Betrieb, sowie bei der Erledigung bestimmter Arbeiten bei Ihnen.

Durch ein persönliches Gespräch zeigt sich schnell, welche Aufgaben am besten im Betrieb verbleiben sollten und welche Sie durch uns erledigen lassen können.

Werner Sulzinger, Steuerberater
Marktplatz 18
D-83607 Holzkirchen

Postanschrift:
Postfach 13 63
D-83603 Holzkirchen

Telefon: +49 (0) 80 24 - 30 58 - 21
Telefax: +49 (0) 80 24 - 30 58 - 29
kanzlei@sulzinger.info

www.sulzinger.info



„Trotz Zahlen und Technik - der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt.“

ImageFoto & Title (Story) : © www.ohideal-image.com

Mit Teamgeist für den Mandanten

die beste Lösung finden, ist die tägliche Herausforderung hinter den Türen der Steuerkanzlei Sulzinger. Mit viel Spaß und Augenzwinkern wird dem „trockenen“ Thema die menschliche Note gegeben.



IMAGE: „Ihr Kanzleialltag ist sicher sehr abwechslungsreich?“

Werner Sulzinger: „Ja, das bringt die Arbeit mit Menschen so mit sich. Wir beraten derzeit rund 410 Mandate, davon etwa die Hälfte Gewerbebetriebe. Ein Teil davon sind reine Insolvenzfortführungen und -abwicklungen. Im Monat machen wir über 400 Lohnabrechnungen. Wir sind zwar nicht für alles zuständig, helfen aber in allen möglichen Bereichen mit bester Kraft.“

IMAGE: „Das Internet hat sicher die Arbeit in einer Steuerkanzlei enorm verändert, wahrscheinlich auch beschleunigt.“

W.S.: „Stimmt. Der Service für den Kunden ist damit ebenfalls gestiegen: Unsere Mandanten können auf der Homepage ständige Neuigkeiten und Newsletter sichten oder sich Daten über Sicherheitsserver einstellen lassen und jederzeit abrufen. Das ist ein Gewinn für beide Seiten.“

IMAGE: „Das Klischee des Berufsstandes Steuerberater hat sich jedoch kaum verändert, oder? Es wird sicher noch immer das Unmögliche erwartet?“

W.S.: (lacht) „Das ist kaum zu vermeiden. Es wird immer Mandanten geben, die sagen Herr Sulzinger, wie bringe ich die Steuern weg oder die sich wundern, warum bekomme ich kein Geld zurück, wenn ich doch Verluste habe

oder Macht es steuerlich einen Sinn, wenn wir uns scheiden lassen? Dann erkläre ich immer, dass ich zwar noch nicht zaubern kann, aber ich werde mit Ihnen über denkbare Gestaltungen sprechen und Ihnen mögliche Wege und Lösungsansätze zur Verringerung der Belastung oder der Zahlungsmodalitäten aufzeigen.“

IMAGE: „Echt? Gibt es den Utopisten, der denkt, es geht ganz ohne Steuerzahlungen, und der von seiner Kanzlei Wunder erwartet?“

W.S.: „Das wird es immer geben. Was mach ich jetzt, damit ich keine Steuern zahlen muss? Das wünscht sich jeder. Ich stelle dem entgegen: Wer Steuern zahlt, dem geht es in der Regel gut, zumindest besser als anderen. Alternativ dazu: weniger arbeiten, weniger verdienen, weniger Geld haben (grinst). Aber wer will das schon!“

IMAGE: „Aus diesem Grund habe ich den Berufsstand Steuerberater immer bewundert. Es ist wirklich ein Balanceakt. Man muss schon viel emotionale Intelligenz haben, um seine Mandanten gut zu bedienen. Und von der fachlichen Seite ist es auch kein Zuckerschlecken, weil sich glaube ich nichts so schnell verändert, wie das Steuerrecht? Oder?“

W.S.: „Das ist wirklich eine tägliche Herausforderung: z.B. Steuerplanung als Rechtsproblem, da es durch überstürzte Gesetze

und anschließenden Klagen auf allen Ebenen keine langjährige Planungssicherheit mehr gibt. Dazu gibt es jährlich neue Varianten von einzelnen Vorschriften und die stetig steigende Durchbrechung des Steuersystems, z.B. Gewerbesteuer als nichtabzugsfähige Betriebsausgabe. Nicht zuletzt machen überzogene Vorschriften zur Schließung von Lücken und Nichtanwendungserlässe bei Urteilen die Beratung auch nicht einfacher. Trotzdem macht mir meine Arbeit seit über zwölf Jahren Freude und ich denke, man bekommt letztendlich die Mandanten, die man verdient.“

IMAGE: Können Sie uns für das kommende Jahr ein paar Tipps geben?

W.S.: Hier möchte ich lediglich drei kurze Hinweise geben: Immer wieder sehr interessant ist ein Vergleich einer echten Investition mit der Anwendung des Investitionsabzugsbetrages. Die Grenzen als Voraussetzung werden ab dem Jahr 2011 wieder gesenkt. Im sog. Jahressteuergesetz 2010 wurde keine Verschärfung bei strafbefreiender Selbstanzeige durchgesetzt. Und bei der Vorschrift zur Umkehr der Steuerschuldnerschaft (§ 13b UStG) wurden ab 2011 Erweiterungen aufgenommen z.B. Reinigen von Gebäuden und Gebäudeteile.



Gestaltungsbereiche im unternehmerischen und privaten Bereich

- Existenzgründungen
- Rechtsformwahl
- Unternehmensnachfolge
- Schenkung- & Erbschaftsteuerregelungen
- Steuerliche Vertragsberatung
- Betriebswirtschaftliche Beratung (z.B. Mehrjahresvergleiche, Bilanzanalyse)
- Insolvenzberatung vor und nach Verfahrenseröffnung (Sanierung und Insolvenzplan)
- Gehaltsbestandteile für Arbeitgeber und Arbeitnehmer

Außerdem bieten wir

- Steuer-Vorausplanungen für laufende Jahre
- betriebswirtschaftliche Beratungen (Kostenträger-Kostenstellen-Buchführung), Offene-Posten-Buchführung mit Mahnläufen, Liquiditätsberechnungen, Geldverwendungsrechnungen
- Sanierungspläne / Insolvenzpläne (ggf. in Zusammenarbeit mit Anwälten)
- Insolvenzspezifische Angelegenheiten im Steuerrecht



www.sulzinger.info

„Ein gutes Team ist ein Erfolgsgarant.“



Sandra Schubert Expertin für Vertriebskonzepte informiert...

Mehrwert durch SCHUBS Vekaufs- und Vertriebspartnertrainings nach Maß

1) Maßgeschneiderte Verkaufstrainings für Verkaufsteams und Vertriebspartner

Sie fragen sich, wie Sie Ihr Produkt gezielt an den Mann/an die Frau bringen? Ihr Verkaufsteam beherrscht die entsprechenden Methoden, wünscht sich aber neuen Schwung und neue Ideen? Dann sind Sie bei uns richtig! Bei uns erfahren Sie, wie Sie durch gezieltes, individuell auf Sie abgestimmtes Training Ihrem Team und/oder Ihren Handelspartner den richtigen Schubs geben.

2) Maßgeschneiderte Promotion Trainings

Sie beschäftigen Promotor, Merchandiser oder einen geleasten Außendienst? Wir sind nicht nur Profis im Konzeptionieren und Durchführen von Verkaufstrainings. Wir wissen auch, wie aus einem motivierten Freelancer ein identifizierter, zielgerichteter Sales-Promotor oder Außendienstmitarbeiter wird. Jede erfolgreiche Aktion beginnt mit einem gelungenen Kickoff. Daher unser Tipp: gehen Sie auf Nummer Sicher und starten Sie mit unserem Trainingskonzept von Anfang an richtig durch!

3) Maßgeschneiderte Webinare – Wertvolle Weiterbildung mit minimalem Aufwand

Sie bieten Ihrem Verkaufsteam und Vertriebspartnern eine Reihe von erfolgreichen Trainings an und wollen deren Nachhaltigkeit jetzt steigern? Sie finden der Aufwand für klassische Verkaufstrainings ist mitunter zu hoch oder zu teuer? Dann nutzen Sie unsere maßgeschneiderten Webinare um Ihren Verkäufern und Handelspartnern wichtige Impulse zu geben. Wir bieten Ihnen eine Vielzahl von Qualifizierungs-Möglichkeiten.

4) Der Hippokrates Code im Verkauf – so gewinnen Sie jeden Kunden!

Hippokrates erkannte vor langer Zeit, dass die Menschen sich immer nach ähnlichen Vorlieben verhalten. Sie verhalten sich nicht nur ähnlich, sondern sie werden auch immer von den gleichen Motiven angetrieben. Dieses Wissen wurde über die Jahrhunderte von führenden Psychologen weiterentwickelt. Machen Sie sich die Erkenntnisse der modernen Verhaltenstypologie zu nutze und gewinnen Sie jeden Kunden den Sie möchten.

erfolgreich
geschubst
Die Kolumne

In die richtige Richtung mit

Sandra Schubert

Die Vertriebsexpertin mit humorvollen, praxisnahen Trainings wird auch die „SCHUBS“ genannt. Dieser Name ist bei der gewinnenden Vertriebskennerin Programm: „Wir schubsen Sie zum Erfolg. Das ist das, was ich und mein Trainer-team für Sie und Ihre Verkaufsmannschaft tun.“

Egal ob Verkäufer, Promoter oder Merchandiser, in einem individuell auf Sie abgestimmten, humorvollen und praxisorientierten Training bekommt Ihr Team den SCHUBS in die richtige Richtung.

Sandra Schubert
SCHUBS Vertriebskonzepte
Taxisstr. 10a
83024 Rosenheim
Telefon: 08031-67228
Mobil: 0171-7424089
Fax: 08031-268689
kontakt@schubs.com

www.schubs.com

English Customers: Please contact us via email or call: +49-8031-67228

SCHUBS
VERTRIEBSKONZEPTE

ÜBER SCHUBS | LEISTUNGEN | TEAM | REFERENZEN | AKTUELLES | DOWNLOADS | KONTAKT

Kundenstimmen

„Ich bin begeistert von den Inhalten...“

Herzlich Willkommen bei SCHUBS Vertriebskonzepte

Mein Name ist Sandra Schubert, genannt die „SCHUBS“. Dieser Name ist bei uns Programm: wir schubsen Sie zum Erfolg. Das ist das, was ich und mein Trainer-team für Sie und Ihre Verkaufsmannschaft tun. Egal ob Verkäufer, Promoter oder Merchandiser, in einem individuell auf Sie abgestimmten, humorvollen und praxisorientierten Training bekommt Ihr Team den SCHUBS in die richtige Richtung.

Jetzt wissen Sie also schon was wir tun. Mehr lesen Sie auf den nächsten Seiten - oder rufen Sie uns einfach an unter **08031-67228**. Wir freuen uns selbstverständlich auch über **Das E-Mail**.

Diesen Mehrwert bietet Ihnen SCHUBS Vertriebskonzepte

Maßgeschneiderte Webinare – Wertvolle Weiterbildung mit minimalem Aufwand

Sie bieten Ihrem Verkaufsteam und Vertriebspartnern eine Reihe von erfolgreichen Trainings an und wollen deren Nachhaltigkeit jetzt steigern? Sie finden der Aufwand für klassische Verkaufstrainings ist mitunter zu hoch oder zu teuer? Dann nutzen Sie unsere maßgeschneiderten Webinare um Ihren Verkäufern und Handelspartnern wichtige Impulse zu geben. Wir bieten Ihnen eine Vielzahl von Qualifizierungsmöglichkeiten. [Wie das lesen Sie hier.](#)

Erlieben Sie Sandra Schubert live!

Audiotipp des Monats:

Jeder Monat bekommen Sie von uns einen wertvollen Verkaufstipp - dieser Schubs für Ihre Dürre ist gratis aber definitiv nicht umsonst!

Schon registriert?

E-Mail:

Passwort:

Member of **GSA**

Vier gewinnt!

Jetzt als Arbeitgeber: [Webinare/Video](#)

weitere Experten unter CHEFSACHE
www.orphideal-image.com

Rechtsanwältin Heike Zirwick

Unternehmens-
erfolg mit dem ®

Orhideal Interview

Heute: BusinessTalk über BrandManagement

Unternehmenserfolg mit dem ®

Orhidea Briegel: Frau Zirwick, ich rate meinen Kunden immer, sich ihre Namensgebungen, ihre Marke schützen zu lassen. Wie sind Ihre Argumente für den Markenschutz?

Heike Zirwick: Marken sind essentielle Marketinginstrumente. Erst die Marke macht ein Produkt unverwechselbar, gibt ihm ein gewisses Image und trägt so ganz entscheidend zum Erfolg eines Unternehmens bei. Auch wenn ein Produkt noch so gut ist, ohne entsprechende Markenstrategie ist eine erfolgreiche Vermarktung nahezu unmöglich. Bei vergleichbaren Produkten entscheidet oft die Marke, welches Produkt gekauft wird. Denn mit einer starken Marke werden meist positive Gefühle assoziiert. Die emotionale Kraft von starken Marken beim Verbraucher bzw. Kunden kann enorm sein. Für ein Markenprodukt kann häufig ein höherer Preis erzielt werden. Die Marke wird damit zu einem nicht zu unterschätzenden Wertschöpfer im Unternehmen.

So beträgt der Markenwert von Coca-Cola laut Interbrand ca. 70 Mrd. US-\$. Der Wert der Marke Mercedes-Benz beträgt ca. 25 Mrd. US-\$ (Interbrand, Best Global Brands 2010). Marken können damit zu den wichtigsten (immateriellen) Vermögensgegenständen von Unternehmen gehören.

Orhidea Briegel: Macht Markenschutz für mittelständische Unternehmen überhaupt einen Sinn?

Heike Zirwick: Natürlich, gerade für kleine und mittlere Unternehmen hat die Marke erhebliche Bedeutung, um das eigene Produkt oder die eigene Dienstleistung im Wettbewerb erfolgreich platzieren zu können. Der Markenschutz sollte daher von Anfang an ernst genommen werden, denn nur der Markeninhaber hat das Recht seine Produkte bzw. Dienstleistungen mit der Marke zu kennzeichnen und anderen die Nutzung der Marke für gleiche oder ähnliche Produkte bzw. Dienstleistungen zu untersagen. Wird es versäumt, rechtzeitig eine Marke schützen zu lassen, besteht die Gefahr, dass ein Mitbewerber die Marke für sich eintragen lässt und somit das Recht erwirbt, Dritten die Nutzung der Marke zu untersagen. Nur in Ausnahmefällen kann man sich gegen ein solches Vorgehen wehren.

Orhidea Briegel: Was beinhaltet der Begriff „Marke“ aus rechtlicher Sicht?

Heike Zirwick: Mit einer Marke können Waren und/oder Dienstleistungen gekennzeichnet werden, wobei die Eintragung immer für bestimmte Waren und/oder Dienstleistungen erfolgt. Die Einteilung der Waren und Dienstleistungen erfolgt in unterschiedliche Klassen. Die Marke dient in erster Linie als Herkunftshinweis, d.h. die Waren und Dienstleistungen eines Unternehmens sollen mittels der Marke von denjenigen anderer Unternehmen unterschieden werden können. Die Marke bietet Schutz vor der Verwendung identischer oder ähnlicher Zeichen für identische oder ähnliche Waren und Dienstleistungen. Es gibt diverse Markenformen. Die häufigsten sind: reine Wortmarken, die nur aus Text bestehen, Wort-/Bildmarken, die neben dem Wort- auch einen Bildbestandteil aufweisen, reine Bildmarken, dreidimensionale Marken und Farbmarken.

Orhidea Briegel: Was sind denn die Voraussetzungen für die erfolgreiche Eintragung einer Marke?

Heike Zirwick: Damit die Marke eingetragen wird, muss sie zunächst graphisch darstellbar sein. Weiterhin muss sie über eine hinreichende Unterscheidungskraft verfügen. Das heißt, dass die Marke zur Kennzeichnung der Waren/Dienstleistungen geeignet sein muss, was nicht der Fall ist, wenn sie die Waren und/oder Dienstleistungen für die sie eingetragen werden soll lediglich beschreibt. Probleme gibt es auch, wenn als Marke ein übliches Wort der deutschen oder einer anderen verständlichen Sprache gewählt wird, das stets nur als solches und nicht als Herkunftshinweis verstanden wird, wie dies zum Beispiel bei werbeüblichen Anpreisungen, wie „super“ der Fall ist.

Auch Begriffe an denen ein sogenanntes Freihaltebedürfnis der Allgemeinheit besteht, können nicht durch die Eintragung einer Marke monopolisiert werden. Ein Freihaltebedürfnis besteht an Angaben, die im Verkehr zur Bezeichnung der Art, der Beschaffenheit, der Menge, der Bestimmung des Wertes, der geographischen Herkunft, der Zeit der Herstellung der Waren oder der Erbringung der Dienstleistungen oder zur Bezeichnung son-



stiger Merkmale der Waren oder Dienstleistungen dienen können. Der Begriff „Apple“ ist beispielsweise nicht für Obst eintragungsfähig, da er für diese Ware beschreibend wäre. Für Computer ist der Begriff allerdings eintragungsfähig, denn für diese Ware weist die Bezeichnung „Apple“ keinen beschreibenden Begriffsinhalt auf.

Orhidea Briegel: Wie funktioniert dann der Vorgang der Markenmeldung?

Heike Zirwick: Es besteht die Möglichkeit eine nationale Marke beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) anzumelden. Diese genießt Schutz im ganzen Bundesgebiet. Daneben gibt es auch die Möglichkeit eine Gemeinschaftsmarke mit Geltung in sämtlichen Mitgliedsstaaten der EU beim Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt (HABM) in Alicante oder eine internationale Marke (IR-Marke) mit Geltung für einzelne Länder bei der World Intellectual Property Organization (WIPO) registrieren zu lassen. Eine IR-Marke setzt allerdings eine angemeldete bzw. eingetragene Marke, als sogenannte Basismarke voraus. Wichtig ist, dass vor jeder Markenmeldung eine Recherche durchgeführt wird, ob identische oder ähnliche Kennzeichenrechte für ähnliche oder identische Waren/Dienstleistungen bestehen.

Die Wahl des richtigen Markennamens

Bei der Wahl des Markennamens sollte u.a. folgendes beachtet werden:

- Der gewählte Begriff sollte die Waren und Dienstleistungen nicht beschreiben;
- er sollte möglichst fantasievoll und damit einprägsam sein;
- werbeübliche oder gebräuchliche Begriffe wie super, prima etc. sollten vermieden werden;
- es sollte ein möglichst großer Abstand zu älteren Marken eingehalten werden, die für ähnliche Waren/Dienstleistungen eingetragen sind. Im Zweifel empfiehlt es sich, die Entwicklung einer Marke oder eines Markennamens unter fachkundiger Beratung durchzuführen. Denn Fehler in diesem Bereich können später die Beratungskosten um ein Vielfaches übersteigen.

Orhidea Briegel: Immer wieder weist ich darauf hin, dass es am besten ist, sich bei der Markenmeldung professionelle Hilfe zu holen. Hier wird oft an falscher Stelle gespart. Dabei hat der Alleingang häufig fatale Folgen, die dann auch immer kostspieliger sind, als sich vorher gut beraten zu lassen. Warum sollte man

sich vor und bei der Anmeldung rechtswaldlich unterstützen lassen?

Heike Zirwick: In vielen Fällen wird keine oder keine ausreichende Recherche durchgeführt. Dies birgt die Gefahr, dass die Markenmeldung z.B. fremde Rechte verletzt. In der Folge kann es zu einem oftmals teuren Rechtsstreit kommen. Dazu kommt, dass Begriffe gewählt werden, die nicht über ausreichende Unterscheidungskraft verfügen oder an denen ein Freihaltebedürfnis besteht. In diesem Falle wäre die Eintragung nicht möglich und die Gebühren wurden umsonst gezahlt.

Ein weiteres Versäumnis ist: Die Marke wird angemeldet und dann vergessen. Es ist grundsätzlich sinnvoll einen Vertreter zu bestellen, der die Eintragung und die Fristen überwacht, denn wenn die im Register angegebene Adresse des Markeninhabers sich ändert, können Mitteilungen des Amtes nicht zugestellt werden, z.B. die Mitteilung über die anstehende Verlängerung. Schlimmstenfalls gehen so Markenrechte verloren. Teuer wird es u.U. auch, wenn zwar Zeichen wie eine Marke benutzt, aber, etwa aus Kostengründen, nicht oder nicht rechtzeitig angemeldet werden. Gerade „Start-Up Unternehmen“ versuchen hier anfangs Kosten einzusparen. Allerdings gilt im Markenrecht der sogenannte Prioritätsgrundsatz, d. h. derjenige, dessen Marke oder sonstiges Kennzeichenrecht älter ist, hat gegenüber dem jüngeren in der Regel ein Verbotungsrecht. Bei eingetragenen Marken kommt es hierbei auf den Anmeldetag an. Es kann also vorkommen, dass ein Dritter, das Zeichen als Marke eintragen lässt und demjenigen, der das Zeichen bereits benutzt hat, die Nutzung verbieten kann.

Es gibt zwar auch nicht eingetragene Marken, diese erfordern aber Verkehrsgeltung, d.h., ein nicht unerheblicher Teil der angesprochenen Verkehrskreise muss sie für bestimmte Waren oder Dienstleistungen einem bestimmten Unternehmen zuordnen, wobei der Schutz räumlich auch lediglich auf Teilgebiete beschränkt sein kann. Die Priorität entsteht erst, ab dem Zeitpunkt, ab dem die Verkehrsgeltung vorliegt. Der Nachweis der Verkehrsgeltung ist oft schwierig und meist mit hohem Aufwand und Kosten verbunden.

Last but not least, die Marke will verteidigt werden. Es genügt nicht, die Marke lediglich eintragen zu lassen. Sie sollte auch gegen Rechtsverletzungen durch Dritte verteidigt werden, um Verwechslungen mit der eigenen Marke und deren Schwächung durch die Benutzung einer Vielzahl ähnlicher Drittzeichen zu vermeiden.



Rain Zirwick ist Partnerin in der Kanzlei Müller Bernhardt Zirwick. Sie betreut dort den Fachbereich Gewerblicher Rechtsschutz. Zu ihren Schwerpunkten gehören neben dem Markenrecht das Urheber-, Wettbewerbs-, Design- und Internetrecht sowie das Arbeitsrecht.



RA Bernhardt ist Syndikus bei einem M-Dax Unternehmen. Daneben ist er Partner in der Kanzlei Müller Bernhardt Zirwick und dort ebenfalls im Fachbereich Gewerblicher Rechtsschutz tätig.

**Müller Bernhardt Zirwick
Rechtsanwälte in Partnerschaft**

Sophienstr. 3 · 80333 München
Tel.: +49 (0) 89 / 75077348
Fax: +49 (0) 89 / 75077349
zirwick@mbz-kanzlei.de

www.mbz-kanzlei.de



der wäsche fabrikant

Die Kolumne

ALBERT KREUZ Herren - Business - Unterwäsche aus Deutschland

Männer kaufen anders als Frauen. Während Frauen sich Zeit lassen und sehr viele Artikel ansehen, um sich inspirieren lassen, wissen Männer genau was sie suchen. Wirkt hier etwa die Evolution nach, mit der Rollenverteilung der Jäger und Sammler?

ALBERT KREUZ Wäsche jedenfalls, wird zu 90% von Männern gekauft. Mit unserem neuen Artikel-Filter berücksichtigen wir nun dieses „Kaufverhalten“ und ermöglichen nun das schnelle und zielgerichtete Finden. In der Kategorie Herren-Unterhemden kann so mit wenigen Klicks Material, Kragenform, Armform und Farbe ausgewählt und das gewünschte Herren-Unterhemd gefunden werden. Nahezu Pflicht ist die Suchfunktion bei unseren 273 Seiden-Stoffen, aus denen wir Krawatte (schmal oder breit), Schleife /Fliege nach Halsweite oder verstellbar, Einstecktuch, Kummerbund oder Schal fertigen. Auch hier wird das gewünschte Dessin schnell gefunden. Besonders praktisch ist hierbei die Möglichkeit z.B. mehrere Farben auszuwählen. Unser Tipp - einfach mal testen. Wir freuen uns über Ihr Feedback.

Uwe Schmidt Geschäftsführer

ALBERT KREUZ GmbH
Oderstr. 23-25
14513 Teltow

schmidt@albert-kreuz.de
Telefon: +49 3328 325432
Telefax: +49 3328 325431

www.albert-kreuz.de

Albert Kreuz Starke Marke für Funktionsunterwäsche informiert ...

Unterhemden aus Holz

Umweltschutz kennt keine Grenzen – und geht bis auf die Haut, in diesem Fall in Form von Herren-Unterwäsche. Ökologische Kleidung ist mit der modernen Technologie der Chemiefasern möglich geworden. So hat sich der Teltower Wäschefabrikant ALBERT KREUZ zum Ziel gesetzt, seinen anspruchsvollen Kunden eine Alternative zur Bio-Baumwolle zu bieten: Herren-Unterwäsche mit positiver Öko-Bilanz und trotzdem perfekt auf Business-Bekleidung abgestimmt.

Was fällt einem normalerweise unter dem Begriff „ökologische Kleidung“ ein? Natürlich Bio-Baumwolle - doch kann diese den weltweiten Bedarf an Bekleidungs-Stoffen tatsächlich decken? Eher nicht, denn gerade einmal 175.000 Tonnen Bio-Baumwolle stehen einem jährlich Gesamtbedarf von über 70 Millionen Tonnen Textilfasern gegenüber. Bei Bio-Baumwolle verhindert der Verzicht auf den Einsatz toxischer und persistenter Pestizide die Verunreinigung des Grundwassers, doch der enorme Wassereinsatz der für das Wachstum der Baumwolle notwendig ist, beeinflusst die Öko-Bilanz negativ. Außerdem ist die Fläche für den Baumwollanbau begrenzt. Da können Kunstfasern entgegen der weitverbreiteten Meinung durchaus eine Alternative darstellen. So gibt es beispielsweise Kunstfasern aus Zellulose, die aus dem natürlichen nachwachsenden Rohstoff Holz gewonnen werden. Im Gegensatz zu ca. 8000 Ltr. Wasser zur Herstellung von einem Kilo Baumwolle reichen für Zellulosefasern aus Buchenholz lediglich 10-20% davon. Naturnahe Kunstfasern können also ökologisch gesehen der Baumwolle sogar überlegen sein.

ALBERT KREUZ setzt unter anderem für seine Wäscheherstellung die von Lenzing (Österreich) produzierte (Luxus)Faser MicroModal® ein. Der daraus gefertigte Stoff ist atmungsaktiv, extrem weich und anschmiegsam. So werden höchste Ansprüche an Luxus mit einer hervorragenden Öko-Bilanz verbunden. Das Teltower Unternehmen kauft alle Zutaten wie Etiketten und Verpackung von deutschen Produzenten und

lässt in einer Textil-Manufaktur in Mittelsachsen fertigen. Somit bleiben die Transportwege kurz – gut fürs Klima. Einer der wichtigsten Faktoren für Nachhaltigkeit ist jedoch eine lange Lebensdauer der Produkte. „Denn was nicht ersetzt werden muss, belastet nicht die Umwelt“ ist Uwe Schmidt, Geschäftsführer der ALBERT KREUZ GmbH sich sicher. „Und hier sind wir ganz weit vorn“. Wer hätte gedacht, dass man unter hervorragenden ökologischen Gesichtspunkten hochwertige Unterwäsche in Deutschland herstellen lassen kann? MANN trägt daher heute umweltbewusste, weiche und atmungsaktive Wäsche und niemand käme auf die Idee, dass diese aus „Holz“ ist.

Kurzbeschreibung des Unternehmens:

Die Albert Kreuz GmbH mit Firmensitz in Teltow ist Spezialanbieter für hochwertige und funktionelle Herrenunterwäsche. Das Besondere: Die Unterbekleidung ist durch Schnittform und eingesetzte Materialien auf Businesskleidung abgestimmt. Mittelpunkt des Modelabels ist das unsichtbare Unterhemd, mit dem ALBERT KREUZ eine Marktlücke im Bereich Herren-Unterwäsche schließt. Die Albert Kreuz GmbH bietet derzeit neben dem „unsichtbaren“ Herren Unterhemd hochwertige Socken und Kniestrümpfe, Unterhosen mit hohem Tragekomfort sowie Fliegen/Schleifen, Krawatten und Einstecktücher von Stange Berlin. Produziert wird in Deutschland, der Vertrieb erfolgt über den firmeneigenen Webshop unter <http://www.albert-kreuz.de>. Bereits 4000 zufriedene Kunden schwören auf die Marke ALBERT KREUZ und möchten die Business-Unterwäsche - Made in Germany - nicht mehr missen.

Die BBC produziert eine Reportage über Erfindungen und war auf das „unsichtbare Unterhemd 2.0“ aufmerksam geworden. Mit vollem Körpereinsatz stellte Uwe Schmidt die neueste Innovation im Bereich der Herren-Unterwäsche vor.



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



www.FOMACO.de – neu und verbessert!

Die neu gestaltete Website der FOMACO GmbH bietet einen übersichtlichen Zugriff auf die Kernbereiche des Unternehmens: MEDIA, NETWORK und CONSULT. Hier finden Sie weitergehende Informationen zu unseren Produkten und Services sowie ausführliche Referenzen.

Über uns: Hier finden Sie Informationen über unser Unternehmen, die Geschäftsführung und unser Engagement.

MEDIA: In diesem Bereich bieten wir eine Übersicht über unsere Expertise in Film- und Audioproduktionen und informieren über unsere Lösungen in den Bereichen Internet-TV, Live-Streaming und Webkonferenzen/Webinars.

NETWORK: Der Geschäftsbereich NETWORK beschäftigt sich hauptsächlich mit Themen-Netzwerken, multimedialen Community-Plattformen, Fachredaktion, Informationsdiensten und Public Relations.

Unter **CONSULT** ist unser Beratungsangebot abgebildet. Die FOMACO hat sich dem Thema „Wertemanagement“ verschrieben. Mit individuellen Konzepten und praxiserprobten Lösungen ermöglichen wir unseren Klienten, dauerhaft materielle und immaterielle Werte zu schaffen, zu sichern und weiterzuentwickeln. Die Kernkompetenzen liegen in den Bereichen: Strategie & Geschäftsmodelle, Organisation & Prozesse, Informationstechnologie, Projektmanagement sowie Neue Medien und Internet.

Kunden und Referenzen: Hier finden Sie eine ausführliche Beschreibung und Abbildung unserer Kunden, die unsere vielfältigen Kompetenzen und umfangreiche Erfahrung in Anspruch genommen haben.

Unsere Partner: Wir vernetzen Kompetenzen und Erfahrung mit Menschen und Persönlichkeiten. Unser Ziel ist Ihr Erfolg. Durch unser starkes Partnernetzwerk können Sie profitieren.

Work@FOMACO informiert über offene Stellen in unserem Unternehmen.

Folgen Sie uns ... auf den gängigen Social Media Plattformen und lassen Sie sich von uns informieren, unterhalten und begeistern.

Unsere Referenzfilme ... zeigen unsere vielseitige Expertise, besondere Kreativität und hohe Qualität in den unterschiedlichsten Filmformaten – von Imagefilmen und Unternehmensvorstellungen über Produktvideos, Fachinterviews und Statements bis hin zu Impressionen, Trailern und 3D-Animationen. Lassen Sie sich von unseren Bewegtbildern begeistern und überzeugen.



Besuchen Sie ... unsere Internetplattformen. Sehen und erleben Sie zahlreiche Beispiele erfolgreiche Special Interest Communities, wie z.B. „MINT Zukunft schaffen“, der Initiative der deutschen Wirtschaft zur Beseitigung des Fach- und Führungskräfte mangels in den MINT-Bereichen, oder auch „AGITANO – das Wirtschaftsforum für den Mittelstand“, einem fachlichen Themenportal mit angeschlossenen Business-Netzwerk. Weitere Internet-Plattformen ergänzen dabei unsere breit gefächerte Expertise.

Wir unterstützen ... und leben gesellschaftliches Engagement. Wir verstehen uns als Teil der Gesellschaft und engagieren uns dementsprechend in unterschiedlichen Bereichen. Hier ein Überblick über unser Engagement und den entsprechenden Partnern.

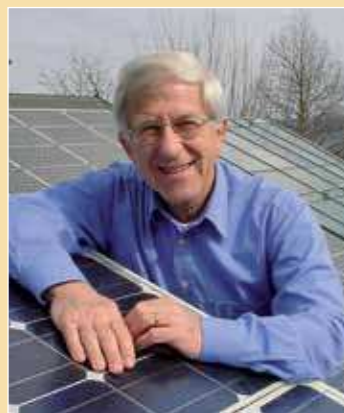
InfoMagazin Vol.12

FOMACO

Media • Network • Consult

Autoren und Fachbeiträge auf AGITANO.com

In der Dezember-Ausgabe von Orhideal Image stellen wir Ihnen einige unserer bisherigen Kolumnisten der Business-Plattform AGITANO.com und deren jeweilige Spezialbereiche vor.



Dr. Franz Alt:
Erneuerbare Energien, Umwelt

Der Redakteur und Journalist hat politische Wissenschaften, Geschichte, Philosophie und Theologie studiert. Er war Leiter u. Moderator des politischen Magazins „Report“, Leiter der Zukunftsredaktion „ZEITSPRUNG“ im SWR und Leiter und Moderator des 3sat-Magazins „GRENZENLOS“. Seine Kernkompetenzen sind die Erneuerbaren Energien sowie die Energie- und Umweltpolitik.



Oliver Foitzik:
Neue Medien, Film, Social Media

Der studierte BWLer verfügt über langjährige Expertise im Consultingbereich, u.a. PwC, Andersen, Deloitte Consulting. Mittlerweile hat er sich als erfolgreicher Unternehmer rund um die Neuen Medien einen Namen gemacht. Seine Kernkompetenzen liegen in der Managementberatung, in innovativen Video- und Audioproduktionen, Internet-TV, Live-Streaming, Online-Communities sowie Neue Medien.



Dr. Matthias Braun:
Burnout Prävention

Dr. Matthias Braun ist Rechtsanwalt und selbständiger Mental-Trainer und Coach. In München gründete er das Institut für mentale Leistungssteigerung mit einem breit gefächerten Trainings- und Coaching-Angebot. Dr. Matthias Braun ist Experte für Burnout Prävention und hat das Konzept der BurnoutWatchers® entwickelt.



Gertrud Hansel:
Unternehmertum, Führung

Gertrud Hansel trainiert und coacht Unternehmer und Führungskräfte und berät vorwiegend KMU in den Themen Marketing, Vertrieb und Mitarbeiterentwicklung. 2005 hat sie die Unternehmer-Schule gegründet, ist Mitgründerin des Wirtschaftsforum Schwaben und ist Gastdozentin an der Fachhochschule Augsburg.



Alexander Briegel:
Neutraler Honorarberater

Als Diplom Kaufmann mit langjähriger beruflicher Erfahrung in den Bereichen Steuerrecht, Finanz- und Immobilienberatung gibt er sein Know-how als neutraler Wirtschaftsberater im Sinne seiner Mandanten ohne Vermittlungsabsicht, rein auf Honorarbasis, an Unternehmer und Privatpersonen weiter. Beratungsschwerpunkte: Finanzplanung, Ruhestandsplanung, Bankprodukte, Immobilien, Versicherungsprodukte.



Gabriele Kowalski:
Change Management, Persönlichkeitsentwicklung, Coaching

ist geschäftsführende Gesellschafterin der DELTA GmbH, Institut für Changemanagement und Persönlichkeitsentwicklung. Schwerpunkte ihrer zwanzigjährigen, selbständigen, geschäftlichen Tätigkeit sind Managementtrainings, Business Seminare, prägnante Vorträge sowie Change Beratung und Change Coachings für Unternehmen und Einzelpersonen.



Alexander Manko:
Wein, Feinkost, Genuss

Herausragender Kenner exzellenter Weine und Inhaber von emmenove Wein & Feinkost. Alexander Manko und Rudi Brunnhuber präsentieren gemeinsam Weine, die von kleinen Weingütern in Italien und von großer Qualität sind. Zudem sind sie Experten für exzellente Olivenöle und italienischer Feinkost-Spezialitäten.



Monika B. Paiftl:
PR, Social Media, Kommunikation

Monika B. Paiftl verfügt nach Jahren in der Automobil- und Elektronikindustrie über internationale Expertise in den Bereichen Presse, Events und Weiterbildung. Sie ist Inhaberin der Agentur communications9 für Management und PR, für deutsche und internationale Keynote Speaker sowie Trainer und Coaches.



Michael Moesslang:
Professionelle Authentizität, Präsentation

Der studierte Dipl. Kommunikationswirt BAW, Top 100 Excellence Trainer und Autor, ist Experte für Präsentieren und persönliche Wirkung. In seine Keynote-Vorträge und Seminare zum Thema „PreSensation®“ bezieht er aktuelle Erkenntnisse aus Psychologie und Verhaltenswissenschaften mit ein.



Conny Schumacher:
Fitness, Gesundheit

Conny Schumacher studierte Sportökonomie und arbeitete anschließend im Bereich Freizeit- und Spitzensport als Marketingleiterin und Pressereferentin. Sie ist hauptberuflich Fitnessexpertin für diverse Medien, mehrfache Buchautorin und eine gut gebuchte Personal Trainerin.



Peter P. Müller:
Business Transformation, IT, Indien

verfügt über mehr als 25 Jahre Projekt- und Führungserfahrung und nahm Führungsaufgaben für internationale Managementberatungen wie Arthur D. Little, IBM und Deloitte Consulting wahr. Seit 2008 ist er Gesellschafter und Gf eines eigenen Beratungsunternehmens in Deutschland und Indien. Er ist Dozent in einem globalen MBA-Programm und koordinierte auch die Bewerbung Frankfurts um die Olympischen Spiele.



Joachim Skambraks:
Elevator Pitch, Positionierung

Der studierte Betriebswirt Joachim Skambraks steht für die effektive Verkaufstechnik „Elevator Pitch“. Er gehört als „Excellent Speaker“ zu den TOP 100 Referenten in Deutschland und ist Gründungsmitglied der GSA German Speakers Association. Der erfolgreiche Autor ist gefragter Referent, Speaker und Einzelcoach.



Anne M. Schüller:
Marketing, Vertrieb

Anne M. Schüller ist Management-Consultant und gilt als führende Expertin für Loyaltätsmarketing. Die Diplom-Betriebswirtin und zehnfache Buchautorin verfügt über 20 Jahre Erfahrung in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen, gehört zu den gefragtesten Keynote-Speakers im deutschsprachigen Raum und lehrt an mehreren Hochschulen.



Orhidea Briegel
ImageDesign durch FotoCoaching

trainiert seit 1990 Persönlichkeiten aus Medien und Wirtschaft vor der Kamera. Ihren Kontaktreichtum bringt die PR-Fachwirtin (BAW) in die Orhideal-IMAGE-Plattform ein und verbindet mit Cross-Marketing und BrandYourself-Strategien ihre Kunden und Partner. Mit dem Projekt CHEFSACHE baut sie den Dialog auf Entscheidungsebene weiter aus. Als Interviewpartnerin gibt sie dazu Praxisbeispiele.



Imagefoto: © www.orphideal-image.com

Andrea Hiering Expertin für Events & Int. Gästebetreuung präsentiert...

Partner für Firmenevents



Vielen Dank an City Companion für die professionelle Unterstützung unserer Orhideal-BusinessTreffe !!!



perfekt
organisiert

Die Kolumne

CITY COMPANION

ist seit mehr als 15 Jahren als Eventagentur tätig. Der Name ist bekannt für internationale Gästebetreuung und besondere Firmenevents in besonderen Locations. Ihr Partner für individuelle Veranstaltungen. Zum Service von CITY COMPANION gehört natürlich auch die Ausstattung von Events. Von der Dekoration bis zur Technik, z.B. Beleuchtungskonzepte.

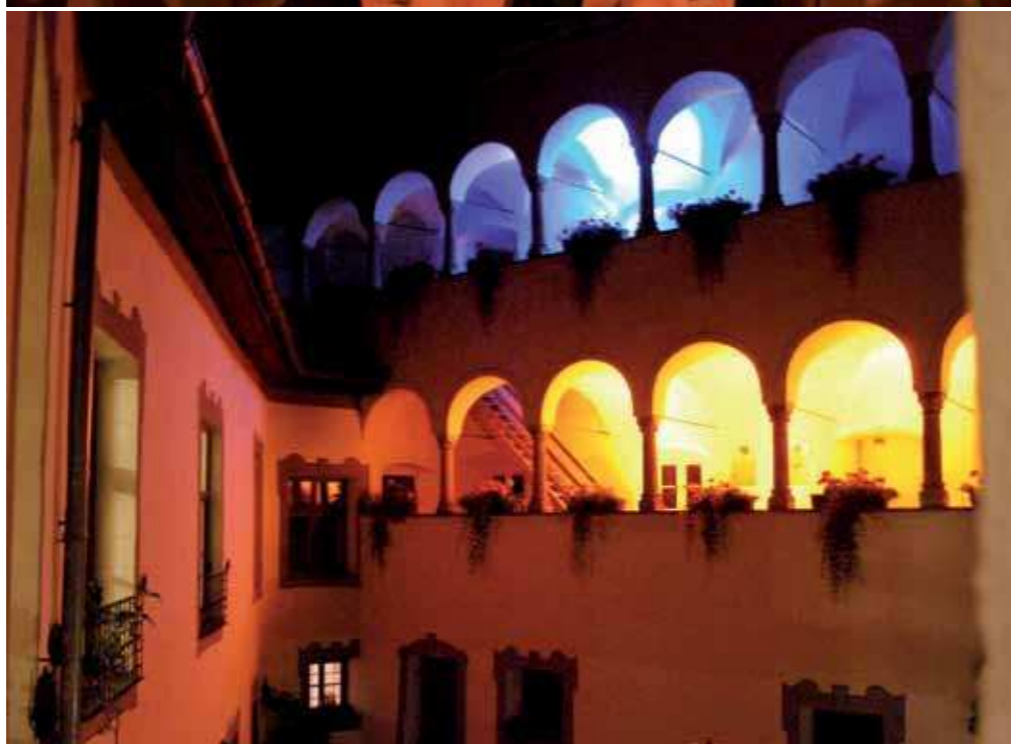


Auch hier hat CITY COMPANION besondere Schwerpunkte gesetzt und Sicherheit gilt als oberstes Gebot. Kabel werden von dem geschulten und langjährig erfahrenen Personal so verlegt, dass garantiert niemand darüber stolpert.

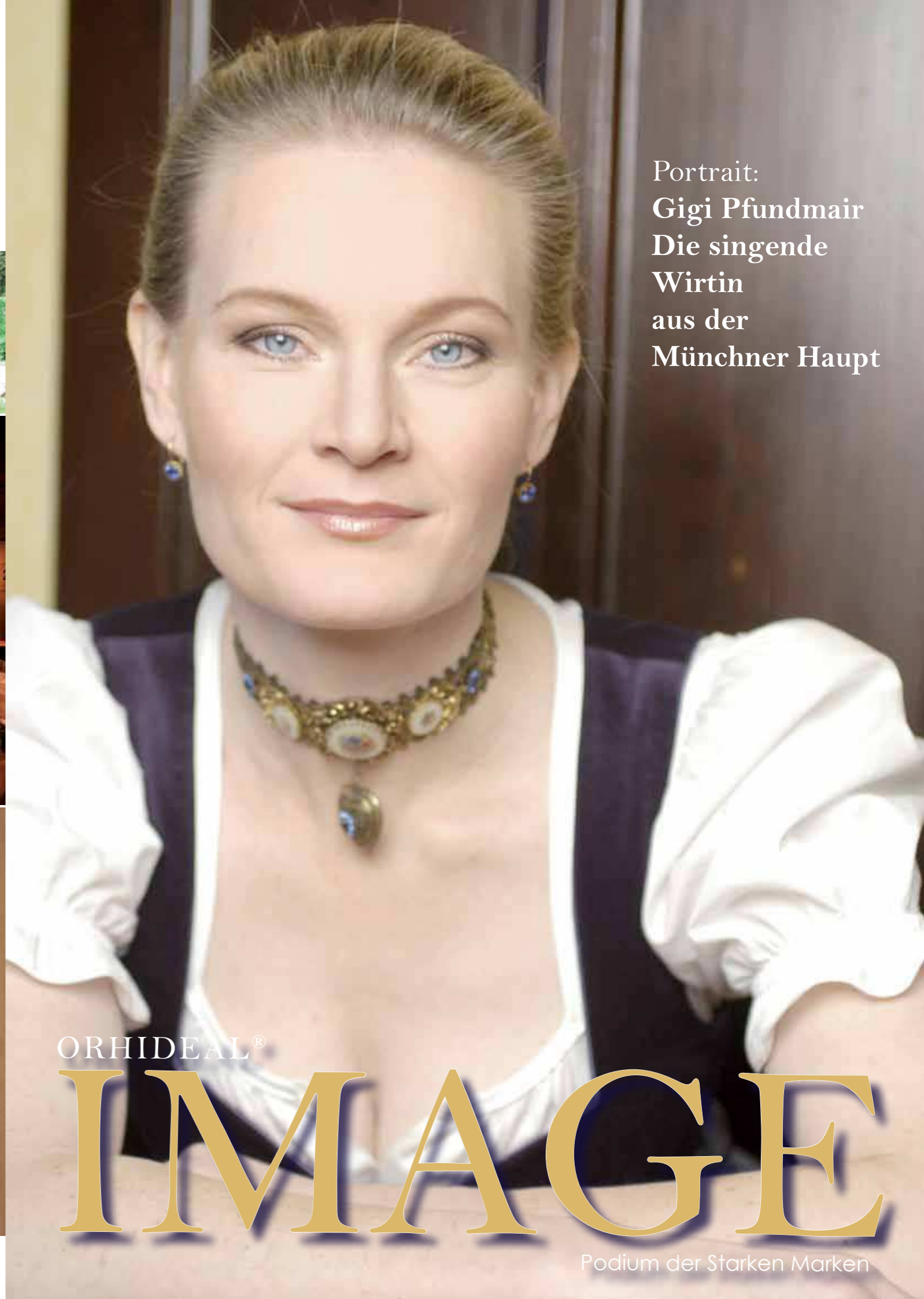
Technik vom Feinsten, ob Licht oder Ton. So werden bei Mikrofonen und Tonübertragungen überwiegend Produkte der Firma SHURE eingesetzt, weil sie sich im harten Einsatz als am zuverlässigsten erwiesen haben. Bei der Beleuchtung wird verstärkt auf umweltfreundliche Ausstattung geachtet um den Gedanken der „Green Events“ auch wirklich zu beleben. LED-Scheinwerfer, wo immer möglich, sind selbstverständlich, zur Zufriedenheit der Kunden.

Andrea Hiering
CITY COMPANION
Firmenevents • Int. Gästebetreuung

Tannenstraße 30
85640 Putzbrunn
Tel. 089 60 600 939
welcome@citycompanion-munich.com
www.citycompanion-munich.com



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



Portrait:
Gigi Pfundmair
Die singende
Wirtin
aus der
Münchner Haupt

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken



Erfolgsrezept „Singende Wirtin“

Schon lange kein Geheimtipp mehr...

In dem Dschungel von gleichen Produkten und ähnlichen Angeboten fallen Originale und Persönlichkeiten auf, die ihren Unternehmen den besonderen Touch geben und diese aus dem Mittelfeld heben. In dem Fall der Münchner Haupt ist Wirtin Gigi Pfundmair das Markenzeichen. „Das Rezept *Singende Wirtin* verlangt nach folgenden Zutaten: Eine Stimme... ausgesuchte Dozenten... eine Hand voll Talent... eine gute Portion Freude und Ausdauer (auch der Familie)“.

Wenn Sendlinger sich zum Biergarten verabreden, sagen sie oft: Treffen wir uns in der Haupt! Es wird auch an dem wunderschönen Biergarten liegen. Die Vermutung liegt aber nahe, dass die geradezu magisch anmutende, singende Wirtin der eigentliche Anziehungspunkt ist. Mit einem straffen Jahresprogramm begleitet die ausgebildete Opernsängerin musikalisch-kulinarisch ihr Publikum und begeistert auf hohem Niveau. Ihr Lebenslauf mit prominenten, beeindruckenden Stationen ist gezeichnet von der gastronomisch-geselligen Zweigleisigkeit. Entdeckt und ausgebildet von der berühmten Frau Prof. Ingeborg Hallstein war für das Stimmtalent die Aufnahmeprüfung an der Musikhochschule Würzburg ein Kinderspiel. Und weil das Starpotential

nicht auf Privatleben verzichten wollte, wurde die Karriere mit Mann, Kindern und Kegel schlichtweg in den passenden Rahmen gebracht. Warum auch nicht die Gelegenheit nutzen, den seit Jahrzehnten von den Eltern bestens eingeführten Gastronomiebetrieb zusammen mit dem Ehemann zu führen.

Für die „Zu‘gereisten“: „Münchner Haupt“ ist der gängige Name für den Biergarten der Königlich Privilegierten Hauptschützengesellschaft – ein schöner, wenngleich auch etwas sperriger Name. 1893 zog die mittlerweile 604 Jahre alte Gesellschaft in ihren Prachtbau in der folgerichtig so genannten Zielstattstraße. Von jeher kehrten auch die Wittelsbacher im Schützenhaus ein. Zahlreiche historische Schützenscheiben im Haus zeigen Prinzregent Luitpold bei der Jagd. Bier-Prinz Luitpold ist den Schützen bis heute verbunden – er liefert sein köstliches Kaltenberger Bier.

„Mit der Veranstaltungsreihe auf www.GIGIUNDGAESTE.de erfülle ich mir meinen ganz persönlichen Wunsch: Wirtin und Sängerin in einem! Ich möchte Ihnen meine Musik und die vieler Freunde und Kollegen präsentieren, traditionelle Abende mit moderne-

ren Veranstaltungen kombinieren und Sie immer wieder einladen, auch musikalische Schmankerl in der Münchner Haupt' zu genießen.“, so lädt die charmante Gastgeberin ein.

Für den reibungslosen Ablauf im Vordergrund bedarf es eines TOP Teams im Hintergrund: mit viel Strategie und Einsatz hält Robert Pfundmair mit den Mitarbeitern seiner Frau die Bühne frei, während Kulturinsider sich um Gigis Programm kümmern und Peter Aschberger für ihre Stimme wundervollste Melodien komponierte und sie harmonisch und einfühlsam mit seinen Musikanten begleitete.

Auch wir konnten uns am 9. November dem Zauber der Gastfreundschaft und Location nicht entziehen und entließen etwa 250 glückliche BusinessTreff-Gäste in die Nacht, beeindruckt von dem tollen Festsaal, der glänzenden Fassade des Schützen-Palastes und der bayerischen Lebenslust pur. Einen musikalischen Eindruck bekommen Sie auch online.

Am besten buchen Sie sich in das Programm der Gigi Pfundmair & friends ein: denn hier isst nicht nur das Auge, sondern auch das Ohr mit. Zum Wohl!



Zielstattstraße 6
81379 München-Sendling
Tel: 089 / 78 69 40
info@muenchnerhaupt.de

www.GIGIUNDGAESTE.de
www.muenchnerhaupt.de

IMPRESSUM

www.orphideal-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 Vertriebspartnern 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
Erlkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orphidea.de • www.orphideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
orphidea@orphideal-image.com
Supervision - Redaktion:
Angelina Naglic Tel 01 63 6744332
supervision@orphideal-image.com

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 Vertriebsteam, 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

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken

Wir wünschen Ihnen viel Gesundheit, Glück und Erfolg im neuen Geschäftsjahr 2011.

Vorschau

Orhideal®

BusinessTreff

alle Termine 2011 stehen online unter www.orphideal-image.com/termine

Di. 25. Januar

Zentrum für

Naturheilkunde

Dauer: 14 Uhr – 17 Uhr
mit Vortragsprogramm

in Kooperation mit
Titelmann Stefan Duschl
www.impetusnow.de



ANMELDUNG:

Ihre Anfrage zur Aufnahme auf die Gästeliste senden Sie mit Ihren vollständigen Kontaktdaten + Branche (!!! auch von den Begleitpersonen !!!) an: orphidea@orphideal-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 Teilnahmeregeln online unter TERMINE (Netikette)

Sie möchten Ihr Business präsentieren? Sprechen Sie mich an.

Wie Sie IMAGE nutzen können, lesen Sie auf www.orphideal-image.com unter Magazin siehe PARTNER
Orhidea Briegel, Plattforminitiatorin Tel: 0177 3550 112

www.orphideal-image.com

Barbara Taubmann
AXA Versicherung
Geschäftsfrau des Monats
lädt ein zum BusinessTreff

ORHIDEAL®

IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Von Frau zu Frau

Barbara Taubmann ist eine Empfehlung aus dem NURMO Netzwerk. Meine Zusammenarbeit mit diesem Zusammenschluss von Geschäftsfrauen ergibt sich ganz einfach aus der Tatsache, dass ich zum Einsatz komme, wenn es darum geht, neue Mitglieder vor die Kamera zu bringen. So lernte ich auch Barbara Taubmann kennen, die sich auf den Beratungs-Bedarf von Frauen im Versicherungsbereich spezialisiert hat und mit mir viel Spaß vor der Kamera hatte.



Alle Imagefotos: © www.orhidea-image.com

Orhidea Briegel: „Frau Taubmann, durch die Finanzkrise hat das Vertrauen in die Banken- und Versicherungsbranche gelitten. Ist es schwierig, unter diesen Umständen zu arbeiten?“

Barbara Taubmann: „Ja, aber gerade deswegen ist es für mich eine spannende Herausforderung. Die eventuell anfänglich misstrauische Haltung verfliegt schnell durch meine empathische Art und meinen Humor. Der Kunde fühlt sich wohl, weil er merkt, dass er ernst genommen wird.“

O.B.: „Sie sind Volljuristin?“

B.T.: „Ja, Leitende Position im AXA Konzern, insgesamt 14 Jahre Erfahrungen in der AXA Zentrale, im Studium neben dem deutschen Recht auch französisches Recht studiert, d.h. ich spreche 5 Sprachen, was meine internationalen Kunden zu schätzen wissen. Dazu die Ausbildung als Fachfrau für Versicherungen IHK und Fachberaterin für Finanzdienstleistungen IHK. Dies alles gibt mir eine gute Grundlage für eine Dienstleistung, die meine Kunden begeistert.“

O.B.: „Sie bieten dem Kunden Gesamtlösungen. Das heißt?“

B.T.: „Plan 360°, das heißt Rund-um-Beratung. Speziell für die sich im Laufe des Lebens verändernden Bedürfnisse hat AXA die ganzheitliche Lösung Plan 360° mit individuellen Lösungen entwickelt. Mit dem maßgeschneiderten Beratungsansatz Plan 360° sind wir für jede Lebensphase ein starker Partner.“

O.B.: „Sie legen mit Ihrer Dienstleistung den Fokus auf die Absicherung von Frauen?“

B.T.: „Frauen sind leider noch immer häufig ungenügend abgesichert, sei es bei länger andauernden Krankheiten oder für den Ruhestand. Auch machen sich viele Frauen im fortgeschrittenen Alter selbständig und brauchen daher die Absicherung gewerblicher Risiken. Ich zeige die Möglichkeiten der Absicherung auf und welche staatlichen Förderungen genutzt werden können. Oftmals verläuft das Leben von Frauen nicht geradlinig. Deshalb brauchen sie eine Absicherung, die sich den jeweiligen Risiken flexibel anpasst. Da versuche ich gute Dienste zu leisten.“

O.B.: „Das ist wahrscheinlich ein komplexes Thema.“

B.T.: „Oh ja, es erfordert ein ganzheitliches Denken, um die komplexen Bedürfnisse der Kunden zu durchdenken und individuelle, auf sie zugeschnittene Lösungen zu finden.“

O.B.: „Welche Eigenschaften müssen Sie dafür mitbringen?“

B.T.: „Vor allem Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit. Damit meine ich, dass ich die Dinge bis zum Ende begleite und eine langjährige Partnerschaft anstrebe.“

O.B.: „Dafür ist eine sicherheitsorientierte Grundhaltung bestimmt von Vorteil?“

B.T.: „Ich berate die Kunden in Bezug auf sichere Anlagen und versuche, ein langfristiges Denken zu erzeugen.“

O.B.: „Was bedeutet das genau?“

B.T.: „Dass der Kunde, die Kundin die komplexen Themen gut verstehen soll. Mir ist es wichtig, dass meine Kunden wissen, was sie abschließen. Deshalb versuche ich, Zusammenhänge bildlich darzustellen, um die Themen verständlicher zu machen.“

O.B.: „Sie müssen ein großes Interesse an anderen Menschen haben?“

B.T.: „Der Kunde wird von mir vor allem ernst genommen und kundennutzenorientiert beraten. Das ist eine Eigenschaft, die von meinen Kunden sehr geschätzt wird und die Basis für eine langfristige Partnerschaft ist.“

O.B.: „Das erfordert sehr viel Zeit und Geduld!“

B.T.: „Gut zuhören zu können ist äußerst wichtig. Und dem Kunden die ungeteilte Aufmerksamkeit geben zu können. Somit erfasse ich alle Belange des Kunden.“

O.B.: „Es muss Ihnen Spaß machen Lösungen zu finden, nicht wahr?“

B.T.: „Richtig. Ich habe hohes Interesse an Versicherungen und Absicherungen und denke in Kundennutzen. Manchmal muss man echte Kreativität entwickeln und neue Wege für den Kunden gehen.“

O.B.: „Was schätzen Ihre Kunden an Ihnen?“

B.T.: „Meine unaufgeregte Art kommt gut an. Ich bekomme immer wieder gesagt, dass der Umgang mit mir sehr angenehm ist.“

O.B.: „Und was mögen Sie an Ihren Kunden?“

B.T.: „Ich schätze den persönlichen, professionellen Kontakt. Mit den Kunden im Dialog zu stehen und Lösungen zu entwickeln, ist besonders reizvoll für mich. Wenn meine Kunden Freude an dem Thema Absicherung und Vermögensaufbau finden und sich die Begeisterung der Kunden über das Ergebnis der individuellen Beratung abzeichnet, beflügelt mich das. Ihr Vertrauen in meine Kompetenz ist mir sehr wichtig.“

O.B.: „Es gibt bestimmt auch schwierigere Kunden?“

B.T.: „Natürlich. Frustrierend für mich ist es, wenn Kunden Termine nicht absagen und dann einfach nicht da sind. Auch wenn Kunden wegen geringen Preisvorteilen die Zusammenarbeit kündigen, motiviert mich das wenig.“

O.B.: „Auf jeden Fall ist der Beruf aufregend...!“

B.T.: „... und abwechslungsreich. Was ich an meinem Beruf mag, ist immer wieder völlig neue Situationen vorzufinden und ganz unterschiedliche Menschen kennenzulernen. Komplexe Situationen dem Kunden einfach darzustellen bzw. verständliche Lösungen aufzubauen und damit meine Kunden zu begeistern...“

O.B.: „So geht es mir beim FotoCoaching. Das kann ich gut nachvollziehen.“



Hat Spaß am Umgang mit Menschen.

*Barbara Taubmann,
ein neues NURMO Mitglied
und begeisterte Netzwerkerin*

Barbara Taubmann

Fachfrau Versicherungen (IHK)
Fachberater Finanzdienstleistungen (IHK)

AXA Hauptvertretung
Georg-Wimmer-Ring 12
85604 Zorneding
Telefon: 08106 - 994 600
Fax: 08106 - 994 695
Mobil: 0162 - 289 0 289

barbara.taubmann@axa.de
www.versicherung-taubmann.de

Hotel des Monats

Das KINGs HOTEL First Class empfängt Sie mit dem Charme warmer Holzvertäfelungen und dem Luxus modernster Ausstattung. Ob in den liebevoll eingerichteten Zimmern und Suiten mit Himmelbett, der rustikalen Kamin-Lounge oder an der einladenden Hotelbar, der besondere KINGs Stil ist allgegenwärtig.

Seit mehr als zehn Jahren wird das Luxushotel von der Internationalen Hotel Association Deutschland und der DEHOGA mit 4 Sternen gekrönt. Die in München einzigartige Kombination aus traditionellem Luxus und modernster Technik wie einem W-LAN in jedem Hotelzimmer, lässt das Hotel zum Mittelpunkt für einen privaten Hotel-Aufenthalt in München oder Geschäfte in Bayern werden.

Das Motto ist, und ich kann es bestätigen:

- Liebevoller Luxus statt kühle Eleganz
- Persönlicher Service statt geschäftsmäßige Routinen
- Das beste Preis-Leistungsverhältnis im Zentrum Münchens

„Gestärkt mit einem kräftigen, gesunden Frühstück lassen Sie den Tag beginnen, abends relaxen Sie in der nur Hotel-Gästen zugänglichen Sauna mit

Ruheraum. Das KINGs HOTEL First Class macht seinem Namen alle Ehre: Sie sind König, das Hotel-Team erfüllt Ihre Wünsche mit großem Engagement. Die Hotel-Bewertungen zeugen davon. Selbst Ihr Seminar können Sie bei uns First Class buchen: Die Konferenzräume liegen im obersten Stockwerk mit einer herrlichen Terrasse und Blick über die Kirchtürme der Münchner Innenstadt bis zu den

Alpen. Und nicht zuletzt hat unser ausgeprägtes Engagement für eine saubere Umwelt uns manchen Preis gewinnen lassen.“ so Herr Schreyer, Hoteldirektor von KINGs HOTEL und ein Netzwerker par Excellence.

Vom Hotel aus gehen Sie bequem zum Stachus / Karlsplatz, erkunden die City oder nehmen geschäftliche Termine wahr. Ob Museum oder Shopping, die ganze Innenstadt können Sie zu Fuß durchstreifen. Die Messe in München Riem erreichen Sie schnell und bequem mit der U-Bahn vom Hauptbahnhof München aus. Ihr Auto parken Sie in der Video überwachten Garage neben dem Hotel.

Last minute buchen Sie Ihr Himmelbett mit Bad und Frühstück im Luxushotel

in München am besten per kostenfreier Telefonnummer 0800/54 64 54 64.

www.kingshotels.de

KING's HOTEL First Class
Inh. Hotelbetriebsges.King mbH

Dachauerstrasse 13
80335 München



Beliebter Drehort für Film und TV - die kuscheligen Suiten haben Sie sicher schon in dem ein oder anderen Film gesehen.

Für Tagungen oder Konferenzen stehen Geschäftsleuten stilvolle Räume zur Verfügung.



NURMO

Netzwerk Unternehmerinnen

Volume 1 1/2011

Dagmar Hogrefe-Richter
Vordenkerin und Entwicklerin
im Gesundheitsmanagement



Gesundheitsmanagement

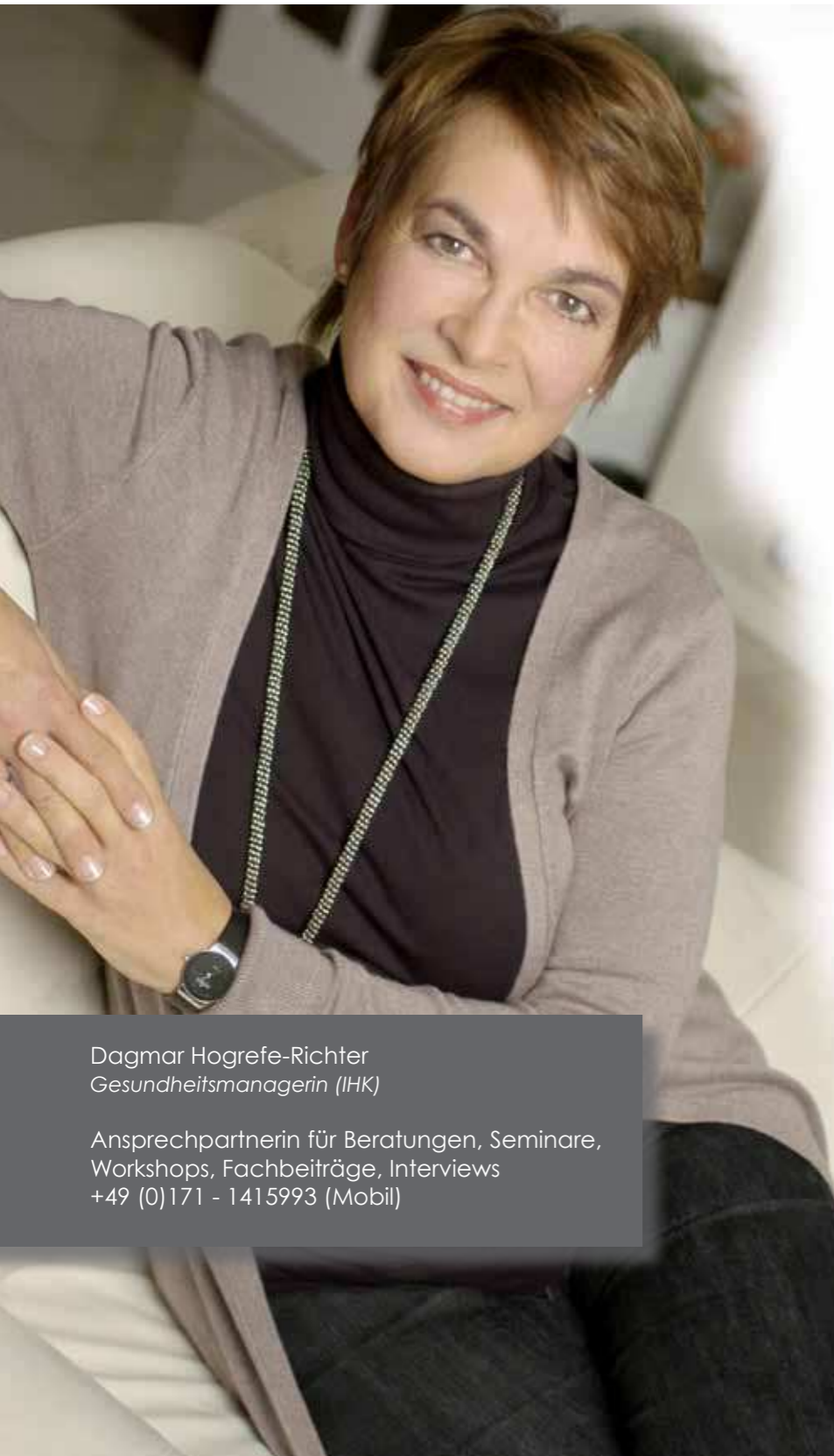
mit Dagmar Hogrefe-Richter

Alle Imagefotos: © www.offideal-image.com



Netzwerk Unternehmerinnen im Gespräch über

Gesundheitsquote als Führungsinstrument



Dagmar Hogrefe-Richter
Gesundheitsmanagerin (IHK)

Ansprechpartnerin für Beratungen, Seminare,
Workshops, Fachbeiträge, Interviews
+49 (0)171 - 1415993 (Mobil)

IMAGE: „Das Thema Gesundheitsmanagement wird zur Zeit in den Unternehmen hochgehalten?“

Dagmar Hogrefe-Richter: „Meine Arbeit in einem großen Service-Unternehmen fusst auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Hier ist insbesondere das Modell der Salutogenese nach dem Medizinsoziologen Antonovsky zu nennen, der herausgefunden hat, dass der sogenannte Kohärenzsinn einen hohen Einfluss auf die Erhaltung und Steigerung der Gesundheitsquote hat (Verstehbarkeit, Machbarkeit und Bedeutsamkeit).“

IMAGE: „Wo sieht man die Konstrukte?“

D.H.-R.: „Diese Konstrukte finden sich in den Führungsgrundsätzen wieder. Die drei Haupt-handlungsfelder sind hierbei die Motivation, das Verhältnis- und Verhaltensprävention und die Intervention.“

IMAGE: „Um dies umsetzen zu können, braucht man doch die entsprechende Führungskultur?“

D.H.-R.: „Führungskultur, die auch nach der Nachhaltigkeit fragt, in dem z.B. die Gesundheitsquote mit in die Zielvereinbarung einfließt.“

IMAGE: „Gesundheitsquote als Führungsinstrument?“

D.H.-R.: „Genau! Kostenoptimierung ist gefragt. Wenn man sich vorstellt, dass ein Krankheitsfall zwischen 50.000-100.000 Euro kostet (*Quelle: BKK*), das heißt zum einen muss die Entgeltfortzahlung 6 Wochen lang laufen und zum anderen ist für die ausgefallene Arbeitsleistung Ersatz aufzutreiben, sei es in Form von Überstunden oder Einsatz von Zeitarbeitskräften, dann wird dies ganz klar.“

IMAGE: „Die Anzahl der Ausfalltage Eu-weit wird jährlich auf 350 Millionen geschätzt?“

D.H.-R.: Dem europäischen Wirtschaftsdienst *enterprise for Health* zufolge sind ganze 35 % der Arbeitnehmer der Auffassung, das sich ihre Arbeit negativ auf ihre Gesundheit auswirkt. Und ein Wort spielt in diesem Zusammenhang eine besonders große Rolle.“

IMAGE: „Welches Wort ist es?“

D.H.-R.: „Burnout! Stress! 2020 soll der größte Anteil an Krankheit das Burnout sein, d.h. im Durchschnitt drei Monate Ausfall.“

IMAGE: „Es lohnt sich also, in die Gesundheit der Mitarbeiter zu investieren?“

D.H.-R.: „Ja. Wichtige Schlüssel zu gesunden Mitarbeitern sind eine gute Führung durch die Vorgesetzten, ein gutes Betriebsklima und die Förderung der gesundheitlichen Eigenkompetenz.“

IMAGE: „Und welche Rolle haben Sie in der Konstellation?“

D.H.-R.: „Hier beginnt meine Arbeit als Gesundheitsmanagerin, bei der ich sowohl mit

den Führungskräften arbeite, als auch den Mitarbeitern zur Gestaltung ihrer Gesundheit (Arbeit und privat) Mut mache. Dabei ist das gesamte Gleichgewicht zwischen Beruf und Privatleben – die „work-Life-Balance“ zu betrachten, deren Investitionen wirtschaftlich begründbar sind, wobei die persönlichen Grenzen eines jeden Mitarbeiters zu respektieren sind.“

IMAGE: „Gesundheitsquote als Führungsinstrument ist etwas, was Sie vertreten?“

D.H.-R.: „In Zusammenarbeit mit Führungskräfteentwicklern haben wir das Seminar „Gesundheitsquote als Führungsinstrument“ konzipiert, bei dem es zum einen um die Verdeutlichung der Wechselwirkung zwischen Führungskultur und Gesundheit geht, dann aber auch um die praktische Umsetzung in der Kommunikationskultur, schwierigen Situationen z.B. posttraumatische Verbitterungsstörung und der Analyse der Gesundheitsquote (Herausfinden von Korrelationen).“

IMAGE: „Bleiben Sie bei der Theorie oder gibt es da auch praktische Übungen?“

D.H.-R.: „Ergebnisse aus dem 1. Teil des Workshops werden dann 2 Wochen lang praktisch erprobt; danach trifft man sich wieder, um Erfolgsfaktoren und Hindernisse zu diskutieren und zu verifizieren und daraus die Ziele für die nächsten 4-8 Wochen festzulegen, die dann Einzug halten müssten in das Führungsmonitoring.“

IMAGE: „Und die Investitionen?“

D.H.-R.: „Bei Investitionen in die Gesundheit handelt es sich ja stets um eine WIN-WIN-Situation: ein zufriedener und gesunder Mitarbeiter leistet mehr für Produktivität und Qualität; der Mitarbeiter wiederum erhält mehr Lob, Anerkennung und mehr Lebensqualität, da er alles unternehmen kann.“

IMAGE: „Motivation ist auch ein wichtiger Faktor?“

D.H.-R.: „Motivation ist enorm wichtig denn, haben Mitarbeiter die Möglichkeit, ihr Arbeitsumfeld selbst mit zu gestalten, kann die Firma mit einer Motivationssteigerung von dreißig Prozent rechnen, da die Identifikation signifikant steigt.“

IMAGE: „Sehen das die beschäftigten Mitarbeiter auch so?“

D.H.-R.: „Absolut! Die Aussage einer Bekannten war für mich so eindeutig, wie sich Lob und Anerkennung der Leistung

auf Motivation niederschlagen: Sie arbeitet in einem großen Unternehmen, was dieses Jahr in einem Bereich ein Historienenergebnis erreicht hat. Auf meine Frage *na, und wie habt ihr dieses wunderbare Ergebnis gefeiert?* gab es die Antwort: *Nicht so, wie wir es uns gewünscht hätten.*“

IMAGE: „Da hat man den unglaublichen Schwung der Bestätigung mit einer Vollbremsung beendet.“

D.H.-R.: „*Sie könnten so viel mehr von uns haben.* war ihr Kommentar. So ein Umgang mit Erfolg kann vom Absentismus bis hin zur inneren Kündigung führen, obwohl der Mitarbeiter höchst leistungsfähig ist; er läuft auf Halbgas; vielleicht wird wieder in Team-Events investiert; Frage ist, was kostengünstiger gekommen wäre?“

IMAGE: „Es gibt auch sehr viele Einsparungen in den Unternehmen und die Arbeitskräfte müssen dann gehen!“

D.H.-R.: „Ich habe häufig mit Menschen zu tun, die sehr lange im Change-Prozess verharren, wenn sie sich nicht selbst entschieden haben zu wechseln. In Seminaren können die Mitarbeiter lernen, mit dieser Situation umzugehen (Change und Resilienz), um wieder den Start in etwas Neues zu wagen; oft sind aber auch Einzelgespräche notwendig.“

IMAGE: „Viele Menschen haben aber Angst vor Veränderung.“

D.H.-R.: „Obwohl es der ureigenste Prozess der Evolution ist, da wir sonst noch immer im Wasser ohne Lungen wären, oder? Und Angst kann starr machen; an diesem Hebel anzusetzen macht viel Sinn, um die Kompetenzen und das kreative Potential der Mitarbeiter zu steigern.“

IMAGE: „Die Angst um den Arbeitsplatz ist doch berechtigt, oder?“

D.H.-R.: „Wenn ein Mitarbeiter Angst hat, länger als eine Woche in Urlaub zu gehen, weil er befürchtet, dass sonst sein Stuhl von jemand anderem besetzt ist, wo soll da kreatives Potential von hundert Prozent entstehen?“

IMAGE: „In letzter Zeit gab es in den Unternehmen viel Fluktuation!“

D.H.-R.: „Ja, auch das kostet. Neue Mitarbeiter müssen erst eingearbeitet, Kontakte neu aufgebaut werden. Gerade im Verkauf werden Kaufentscheidungen in hohem Maße von der positiven Chemie untereinander bestimmt.“

IMAGE: „Und das Stichwort *Gutes Betriebsklima*?“

D.H.-R.: „Wertschätzung ist hier das Zauberwort: Hier können die Führungskräfte eine Menge erwirken. Sie kennen das Fish-Prinzip, wo die Arbeit fast zur Nebensache gerät? Das ist eine Kunst für sich und sicherlich nicht immer voll umsetzbar, aber Teile davon. Und hier gibt es Gestaltungsspielraum auch für den Mitarbeiter, bei dem die Führungskraft die Coach-Rolle übernehmen kann.“

IMAGE: „Schwierig, weil die Führung oft und folgerichtig aus Machern besteht, die selbst gerne gestalten, oder?“

D.H.-R.: „Teile an die Mitarbeiter abzugeben, hebt die Chance für einen Motivationsschub enorm. Oft fehlt es den Mitarbeitern an der wirklichen Wahrnehmung der Person, auch wenn viele sagen, dass sie das in der Arbeit nicht brauchen. Da stellt sich mir immer die Frage: wo verbringe ich den produktivsten Teil des Tages? Und hat das nichts mit mir als Person zu tun?“

IMAGE: „Mit anderen Worten *Bei uns darf gelacht werden*?“

D.H.-R.: „So kann man es sagen. In Vollkontakt mit Situation zu gehen steht nicht im Widerspruch zu „Ich habe es im Griff“, denn Emotionen bedeuten Kraft. Und die Gedankenklarheit kommt vor den Emotionen, davon geht schon die Psychologie aus. Die Emotionen bringen dann den Schub in die richtige Richtung.“

IMAGE: „Wenn davon gesprochen wird, dass die geschäftliche Verhandlung emotionslos von statten ging, so war da wohl kein Stressfaktor und die Fakten schon vorher klar?“

D.H.-R.: „Es ist auch so! In meiner Arbeit des Gesundheitsmanagements geht es oft darum, die unterschiedlichen Sichtweisen von Führungskräften und Mitarbeitern zusammenzubringen, um eine förderliche Situation herzustellen, die dann zu gesunder Führung und einer guten Gesundheitsquote von z.B. 95 % führen.“

IMAGE: „Es ist nachvollziehbar, dass sich eine solche Arbeit positiv auf die Gesunderhaltung von Mitarbeitern und auch für die Unternehmen auswirken kann“

D.H.-R.: „Und das ist ein gutes Gefühl, oder?“



Katrin Riediger Expertin für Webdesign & Online-Portale präsentiert...

Starke Frauen aus

dem Netzwerk



komplett vernetzt

Die Kolumne

NURMO expandiert!

NURMO hat sich mit dem Delta Institut in Grünwald zusammengeschlossen und verknüpft nun auch Geschäftsfrauen, Unternehmerinnen, selbständig Tätige und Freiberuflerinnen aus dem Münchner Süden. „Damit auch hier im Münchner Süden der professionelle Austausch und das Bilden von Synergien gefördert werden kann, stellt das Delta Institut gerne seine Räumlichkeiten in Grünwald zur Verfügung. Ich freue mich sehr, dass wir mit NURMO eine gut etablierte Plattform gefunden haben und ich endlich den Anfragen der Unternehmerinnen im Münchner Süden gerecht werden kann“, begeistert sich Geschäftsführerin Gabriele Kowalski. Sie ist selbst seit vielen Jahren selbstständig und eine begeisterte Netzwerkerin. NURMO ist ein im April 2007 gegründetes Netzwerk von zur Zeit annähernd 600 interessierten Unternehmerinnen. Der erfolgreiche Auf- und Ausbau der eigenen Geschäftstätigkeit durch Kooperationen, Empfehlungsmarketing und Weiterbildung stehen bei den monatlichen Netzwerktreffen und weiteren Veranstaltungen wie Vorträgen und Seminaren im Mittelpunkt.

Katrin Riediger GF
WebDesign Riediger
85591 Vaterstetten
08106 / 92 92 76
www.webdesgin-riediger.de
kontakt@nurmo.de
www.nurmo.de

Christiane Warnke Rechtsanwältin

Ziel unserer Tätigkeit ist es, den Mandanten umfassend, unter Berücksichtigung sämtlicher Aspekte (Zeit- und Kostenaufwand!) sowohl außergerichtlich zu beraten als auch vor Gericht zu vertreten. Unsere Mandanten schätzen an uns, dass sie für alle rechtlich relevanten Fragestellungen effiziente und wirtschaftlich sinnvolle Lösungen erhalten.

Wir versuchen daher, das gemeinsam avisierte Ziel auch wirtschaftlich sinnvoll zu erreichen. Hierbei haben wir sehr gute Erfahrungen, die streitenden Parteien an den – im wahrsten Sinne des Wortes – runden Tisch zu bringen. Und dieses nicht nur bei Streitigkeiten im wirtschaftlichen Bereich, sondern vermehrt auch im Bereich des Familienrechts. Eine Lösung, die für beide Parteien (auch finanziell) tragbar ist und gemeinsam erarbeitet worden ist, ist in jedem Fall einer Lösung vorzuziehen, die von Dritten oktroyiert worden ist. Nicht zu vergessen ist auch die psychische Belastung vor allem bei persönlichen Auseinandersetzungen z.B. im Familien- oder auch Arbeitsrecht.“

Die Tätigkeitsgebiete der Kanzlei Warnke haben sich in der Vergangenheit immer wieder gewandelt, wobei das Zivilrecht Hauptschwerpunkt bleibt.

Mehr Informationen über die Kanzlei finden Sie in der August-Ausgabe des Orhideal Image 2010.

www.anwalt.de/warnke



Brigitte Wiegand BGW-Immobilien

Im Bereich Wohnimmobilien gehören Beratung, Verkauf und Vermietung zu unserer Kernkompetenz.



Wir vermitteln Immobilien in ihrer gesamten Bandbreite. Ob Vermietung oder Investment, innovatives Wohnprojekt oder exklusive Villa mit Geschichte, kleines Apartment oder Mehrfamilienhaus. Seit 1987 gehören wir im Bereich Immobilien zu den führenden Experten. Das erweitert unseren Aktionsradius und unser Know-how erheblich. Wir sind seit vielen Jahren DIE erfolgreiche Adresse auf dem Münchner Immobilienmarkt. Unsere Erfahrung hat in den letzten Jahren viel zum Erfolg der Firma beigetragen. Das in Jahrzehnten erworbene Fachwissen hat uns gelehrt, es gibt kaum einen beständigeren Wert als eine Immobilie. Wir sehen ein Haus nicht einfach nur als Objekt, sondern als ein Investment für Zukunft und Alterssicherung.

Aus diesem Grund steht bei uns nicht nur die Vermittlung von Immobilien im Vordergrund, sondern vor allem die Beratung und Betreuung unserer Kunden. Geben Sie Ihren Verkauf in starke Hände. Vermarkten Sie Ihre Immobilie stressfrei und mit absoluter Diskretion. Nutzen Sie unsere Präsenz am Markt zur Optimierung Ihres Verkaufspreises. Wir arbeiten für Anbieter vollkommen kostenfrei.

Telefon +49 (0) 89 - 791 00 416
Mobil +49 (0) 173 - 930 40 22

www.bgw-immobilien.de



Iris Sedran Coach • Trainerin • Beraterin

Als Coach für Persönlichkeits- und Teamentwicklung erarbeite ich mit Ihnen die passenden Lösungen für Sie und Ihr Unternehmen. Erfahren Sie, wie einfach das ist, wenn ein Profi für Menschen Sie in diesen Prozessen unterstützt.

Die Basis für meine Arbeit bildet mein reicher Erfahrungsschatz des Lebens, Lernes und Arbeitens. Mein analytisches Verständnis und mein ganzheitlicher Blick für Körper, Geist und Seele machen die erarbeiteten Wege umsetzbar und mit Freude lebbar. Probleme sind für mich die Möglichkeit, Lösungen zu finden. Und für Sie? Ich bringe Sie als Einzelperson oder Ihr gesamtes Team ins Handeln, statt lange nach Erklärungen zu suchen. Dabei gehen wir der Ursache auf den Grund, denn dort liegt die Lösung und die Nachhaltigkeit, dass Sie mit dieser auch langfristig zufrieden sind. Werden Sie zum Winner-Typ und lassen Sie Ihr Team ein Winner-Team sein.

Und hier noch etwas ganz Innovatives: Sind Sie an Gesundheit im Sinne der WHO interessiert? Dann kommen Sie zu uns ins Gesundheitsnetzwerk und tragen Sie eine große Idee mit zum Erfolg zum Wohle aller. Neugierig? Fragen Sie mich!

Schwalbenstraße 7a
85598 Baldham
Telefon +49 (0) 8106 - 30 44 63
www.irissedran.de



Sibylle Brauns • Lernberatung/ Entspannungspädagogik

Was ist wichtig für den Erfolg in Schule, Ausbildung oder Beruf? Voraussetzung ist, dass wir an uns selbst glauben und dass wir mit Freude lernen. Als Lernberaterin baut Sibylle Brauns Schülern und Erwachsenen die Brücke zu ihrem Lernerfolg: durch Auflösung von Lernblockaden, durch Abbau von Stress, durch Bewusstmachung positiver Ressourcen. So kommen ihre Klienten mit ihren persönlichen Fähigkeiten und Talenten in Kontakt. Lernen macht wieder Freude.

Spezielle Bewegungsübungen machen es möglich, gerade bei Kindern die Vernetzung des Gehirns zu fördern und so Lern- oder Verhaltensprobleme aufzulösen. Den Eltern steht Sibylle Brauns beratend zur Seite. Gerne hält sie Vorträge, z.B. zum Thema „Lernblockaden lösen“ oder „Bewegung und Lernen“ in pädagogische Einrichtungen oder bei Elterninitiativen. Als Entspannungspädagogin ist es ihr Anliegen, Menschen Phasen der Ruhe und Erholung zu ermöglichen: durch Atem- und Bewegungsübungen, die im Alltag jederzeit eingesetzt werden können, über Selbsthilfetechniken aus der Kinesiologie, bis hin zum Erlernen der „klassischen“ Entspannungstechniken: Autogenes Training und Progressive Muskelentspannung.

Illisweg 32a
85598 Baldham
Telefon +49 (0) 8106 / 307880
www.lernen-mit-freude.de



Gerlinde Hoffmeister Medizintechnik

Dynamische Elektro-Neuronale Stimulation kann ohne Medikamente, Spritzen, Chemie und ohne deren Nebenwirkungen auskommen. Sie benutzt sanfte elektrische Impulse, wie sie im Nervensystem vorkommen. Diese Impulse werden vom Körper als etwas Eigenes erkannt und verstanden und regen seine Selbstregulierungskräfte an. Der Körper hilft sich auf diese Weise selbst und beseitigt die Ursachen der Beschwerden, nicht nur die Symptome. Die Neuartigkeit der Methode besteht in der gezielten Auswahl der Einwirkungszonen und in der ständigen dynamischen Anpassung der Impulse entsprechend der Reaktion des Körpers während der Anwendung. Die DENAS-Behandlung ist mit jeder anderen Behandlungsform kombinierbar.

DENAS ist somit das Gerät für Laien, Ärzte und Therapeuten – für die ganze Familie und für alle Fälle – ohne Nebenwirkungen und ohne Altersbeschränkung.

Mit den DENAS-Geräten kann der Traum von einer einfachen, effizienten Therapiemethode zur Behandlung einer ganzen Reihe diverser Krankheiten und Beschwerden zur Realität werden. Ich berate Sie gerne individuell und kostenlos:

Tel.: +49 (0) 8106/5489
oder kontakt@denas-info.de

www.denas-info.de



Weitere Profile unter www.nurmo.de

Rosemarie Freisinger Gesundheit & Wohlfühlen

Nur ihr eigener Körper weiß, was wirklich in ihm vorgeht. Mit dem i-health – System kann der energetische Zustand und das vitale Befinden präventiv gemessen und ausgeglichen werden, in einem modernen ganzheitlichen Konzept. Das System dokumentiert nach sehr genauen Messungen ihre persönliche Vitalitätsgeschichte. Blockierte, mangelnde oder überschießende Energie kann mit speziellen Mustern von Wellen oder Farbsequenzen ausgeglichen und so die ursprünglichen Gesundheitskräfte wieder hergestellt werden. TAO Touch Massagen sind fließende Massageabläufe. Die Berührungen ergreifen immer alle vier Systeme unseres Organismus: Das Muskel-system, das Knochensystem, das Herz- und Kreislaufsystem und das Nervensystem.

TAO Touch Massagen setzen die vegetative Selbstregulation in Gang, die Gewebespannung herab und biochemische Stressprodukte werden leichter frei gegeben. Die Ausbildung zur Fengshui - Beraterin, Auralen und Master Teacher in Magnified Healing waren wichtige Meilensteine in meiner praktischen Weiterbildung.

Prävention mit Meridian – Messungen.
Im Februar Abschluss als
TAO Touch Gesundheitsberaterin.
Meridian Hot Stone Massage
Energie & Rosenquarz Massage

info@energetische-gesundheitsberatung.de
Tel.: 08106 99 58 857
www.energetische-gesundheitsberatung.de



Brigitte Colin Brillen - Brigitte

Ist eine Brille notwendig, trägt dieses Accessoire wesentlich zum Erscheinungsbild einer Persönlichkeit bei. Manche wählen eine Brille mit der sie über den Rand schauend aussehen wie ewige Besserwisser und hängen sie an ein Umhängebündel, manche wählen ein so unpassendes Model zur Bestätigung, dass ihnen sowieso keine Brille steht.

„Man kann jedoch auch eine Brille wählen, die man ganz einfach anhat, dann auch nicht suchen muss und sogar toll aussieht. Ich jedenfalls bekomme täglich Komplimente für meine Brille, habe durch sie ein optimales Sehvermögen in allen Situationen und das mit aller Wahrscheinlichkeit bis ins hohe Alter. Ich liebe es gut zu sehen, meine Brille erleichtert mir das Leben, ich nehme sie nur zum Schlafen und zum Küssen ab.“, erklärt Brigitte Colin den Brillenskeptikern. Und weil der Kunde die Brille täglich benutzt, ist ihm der Weg nach Assling nicht zu weit. Die Fachfrau - von treuen Kunden auch liebevoll „Brillen-Brigitte“ genannt - wird von nah und fern besucht, um das wirklich passende Brillengestell zu finden.

Brigitte Colin -
staatlich geprüfte Augenoptikerin
das Beste für ihre Augen
Bahnhofstr. 19
85617 Assling
Tel: +49 (0) 80 92 70 83 67
Brillen-Brigitte@T-Online.de



Aline Leon 3D Visualisierung

Als unabhängiger Fullservice-Dienstleister im Bereich Architektur entwickelt und fertigt Aline Léon seit vielen Jahren Pläne und Visualisierungen für die Baubranche. Kontinuität im Leistungsniveau und Zuverlässigkeit sind ihre Grundsätze. Ihr Ziel ist es eine verbesserte Kommunikation zwischen allen an der Planung beteiligten Personen und Firmen herzustellen.

„Als Eingabe und Vorgabe vom Auftraggeber reichen Skizzen oder vorhandene Papierpläne, gerne auch CAD-Daten, die ich dann weiterbearbeite bis hin zur fertigen 3D-Visualisierung. Ich finde fast immer einen Weg die Daten zu konvertieren.“, fasst die Visualisierungs-Spezialistin zusammen. Sie bietet CAD-Dienstleistung auf der Basis der Software AutoCAD und Revit der Firma Autodesk auf höchstem Niveau an. Die schnelle und reibungslose Übertragung und Umstellung eingereichter Daten auf diese Formate wird von ihr übernommen. „Über das CAD-Ausgabe-Format dwg und dxf garantiere ich den Datenzugriff für unterschiedliche Nutzer. Aus den von mir erstellten Daten können während der gesamten Planungsphase fortlaufend aktuelle Grundrisse, Ansichten und Schnitte generiert werden. Mein Leistungsspektrum reicht von der Datenaufnahme vor Ort bis zur kompletten 3DModellierung (Visualisierung).“

Aline Léon Dipl. Ing. (FH) Innenarchitektur
www.alineleon.de



Marta Schustereder Ayurveda Reisen

Ich möchte Sie ganz herzlich zu meiner Ayurveda-Reise einladen. Der Herbst ist da und auch der Winter kommt bald. Das ist die ideale Zeit für eine Ayurveda-Kur in Indien oder Sri Lanka - den Winter verkürzen und sich von innen und außen verjüngen lassen.

Der Begriff Ayurveda bedeutet „Das Wissen vom natürlichen Leben“. Von unserer westlichen Schulmedizin als Esoterik belächelt, sprechen doch die Erfolge dieser komplexen medizinischen Lehre für sich und erfreuen sich zunehmender Beliebtheit.

Eine ayurvedische Reinigungskur (Panchakarma-Kur) befreit von Schlacken und Toxinen, bringt die Doshas (Körperfunktionen) ins Gleichgewicht, stärkt das Immunsystem und schenkt uns ein stabileres Leben. Ayurveda-Behandlungen dienen dem gesunden Menschen als Reinigungs- und Entspannungskur. Kranken bringen sie Stabilisierung. Nahezu sämtliche Volkskrankheiten legen eine ganzheitliche Ayurveda-Kur nahe:

- Rückenschmerzen, Übergewicht, Stress, Depressionen, Nervosität und Schlafstörungen
- Magen- und Darmerkrankungen, Herz- und Kreislaufbeschwerden, Kopfschmerzen
- Verdauungsprobleme, Nasennebenhöhlenentzündungen (Sinusitis), Arthritis, Allergien
- Depressionen, Hauterkrankungen, Menstruations- und Menopause Beschwerden



Sie können auch gerne eine individuelle Reise durch mich buchen lassen. Auf meiner Webseite finden Sie die von mir persönlich ausgesuchten Ayurveda Resorts. Ich freue mich auf Ihr Kommen.

www.ayurveda-laxmi-reisen.com



Karin Ulbrich-Dürport • Event-Management

Ihr Geburtstag, ein Empfang zuhause, ein Jubiläum, eine Familienfeier oder Ihre Hochzeit ist in absehbarer Zeit zu organisieren? Dann ist die Agentur ULBRICH-WEDDINGS Ihr persönlicher Ansprechpartner, der individuell alle Details zuverlässig plant und organisiert, die passenden Dienstleister dafür zur Verfügung stellt und natürlich Ihr Event am großen Tag auch persönlich vor Ort betreut. Dies alles selbstverständlich zu einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis. Sie erhalten zusätzlich alle weiteren Details aus einer Hand, von der stilvollen Einladungs-Papeterie, dem qualitativ hochwertigen Catering, über der passenden Location und dem Rahmen-Programm, bis hin zur ansprechenden Dekoration und einer Auswahl an besonderen Gast-Geschenken.

Selbstverständlich steht dem zunächst ein unverbindliches und kostenloses Beratungsgespräch voran. Im Anschluss daran erhalten Sie innerhalb kürzester Zeit ein aussagekräftiges Konzept, welches Sie überzeugen wird. Mein Motto „Sie feiern entspannt ein unvergessliches Event, Ihre Gäste sind begeistert, ich organisiere dezent im Hintergrund“ begleitet mich tagtäglich.

Das Leistungsportfolio im Kurz-Überblick:
- Professionelle Beratung und Planung Ihres Events
- Eine zuverlässige und kompetente Umsetzung
- Ein angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Design von Papeterie
- Dekorationen jeder Art

Agentur ULBRICH-WEDDINGS
Karin Ulbrich-Dürport
Telefon: +49 (089) 20335736

www.ulbrich-weddings.de



Erika Ryssel • Astrologie Psychologie

Lebenskrisen annehmen – Probleme meistern und Antworten finden, das kostet viel Kraft und gelingt oft nicht ohne Unterstützung. Als besonders effektiv hat sich in den letzten 50 Jahren die astrologisch- psychologische Lebensberatung mithilfe der sog. Huber-Methode erwiesen. Diese Methode beruht auf altem astrologischem Wissen sowie Erkenntnissen der modernen Tiefen- und Entwicklungspsychologie. Sie erlaubt umfassende Aussagen zur ganzheitlichen Existenz des Menschen, wie z. B. Persönlichkeitsstruktur, Handlungsmotivation, familiengeschichtliche Einflüsse und, frühkindliche Prägungen Lern- & Wachstumsherausforderungen.

Astrologische Psychologie gibt keine Ereignisprognosen und legt Menschen nicht fest in ihrem Schicksal. Vielmehr möchte sie zu eigenverantwortlichem Handeln und selbstbewusster Gestaltung des Lebens ermutigen.

Wertvolle Klärungshilfe bietet bei ...

- allgemeinen Lebenskrisen
- privaten oder beruflichen Problemen
- Fragen zur aktuellen Lebensthematik
- Sinnfragen (generelle Lebensthematik)
- dem Wunsch, die Vergangenheit aufzuarbeiten
- schwierigen interfamiliären Verhältnissen
- altersbedingten Probleme/Fragen

Mein Beratungsangebot:
Umfassende Persönlichkeitsanalyse
Individuelle Beratung
Begleitung in Krisen- und
Wandlungsphasen

Erika Ryssel (dipl.API, HPRG Psych)
Astrologische Psychologin
Telefon: +49 (0) 89 15000137

www.ryssel-apl.de

Barbara Wanning • Organisationsberatung Team-Entwicklung • Kommunikationstraining

Als Trainerin und Beraterin für Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikation unterstützt Barbara Wanning Sie, Ihre beruflichen und privaten Beziehungen stressfreier zu gestalten. Dabei sieht sie eine gemeinsame Sprache als Schlüssel zum Erfolg. „Vor allem in der Führungsarbeit ist es wichtig, dass man sich auf seine Mitarbeiter einstellen kann. Man muss den Persönlichkeitstyp und die Bedürfnisse des Gegenübers erkennen können, um ihn oder sie in der richtigen Sprache individuell ansprechen zu können.“ so Barbara Wanning. Nur so lässt sich Zusammenarbeit auf Dauer effizient gestalten und eine konsequente Umsetzung von Zielen wird erreicht.

In den Trainings und Team-Entwicklungsmaßnahmen von Barbara Wanning kommt das von Dr. Taibi Kahler entwickelte Process Communication Model® zum Einsatz. Mit dessen Konzepten gelingt es, sich selber besser kennen zu lernen und andere besser zu verstehen. Dadurch entwickelt sich eine völlig neue Qualität im Umgang miteinander. Berufliche und private Konflikte können wertschätzend gelöst werden. Eigene Ressourcen für ein gesundes Stress-Management werden gestärkt. Auch in ihren Einzelberatungen arbeitet Barbara Wanning gerne mit dem PCM-Persönlichkeitsprofil. „Wo liegen meine Stärken? Was für psychische Bedürfnisse habe ich? Wie sehen meine potentiellen Misserfolgsmuster unter Stress aus? Welche Präventivmaßnahmen stehen mir zur Verfügung?“ Die Beantwortung all dieser Fragen hilft, die Lebensqualität in allen Bereichen wesentlich zu verbessern. Info unter Telefon +49 (8121) 99 3 55 44

www.wanning-consulting.de





ImageFoto: © www.orphideal-image.com

elter sports

Die Kolumne

HYPOXISTUDIO

Peter Elter hat nach seiner Karriere die Erfahrungen, die er in der ganzen Welt gesammelt hat, in der multifunktionalen Sport- und Freizeitanlage ElterSports in Grünwald umgesetzt. Wichtig dabei war und ist ihm bis heute die professionelle Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter, um die Kunden optimal zu betreuen. Innovative Ideen, wie die Kinderwelt Coco Loco, der chipkartengesteuerte milon-Zirkel, die einzigartige HYPOXITherapie und individuelles Power Plate-Training werden von den Mitgliedern und Gästen begeistert angenommen. Besuchen Sie auch die neuen HypoxiStudios:

www.hypoxistudio-gruenwald.de
www.hypoxistudio-starnberg.de

Peter Elter
Inhaber ElterSports
Weltklasse Tennisspieler
im Deutschen DavisCup-Team
Mehrfacher deutscher Meister
Weltrangliste unter den besten 50
Erster Gründer einer modernen
Kinderwelt im Münchner Raum
nach amerikanischem Vorbild

ElterSports
Tennis • Fitness • Kinderwelt
Südliche Münchner Str.35
82031 Grünwald
Tel.: 089 / 641 77 60
Fax: 089 / 641 70 87
www.eltersports.de

DÄRR HARDER Rechtsanwälte 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.



ImageFoto: © www.orphideal-image.com

GRÜNWALD
ANDREAS M. HARDER
Rechtsanwalt www.raharder.de

mail@raharder.de
Emil-Geis-Straße 2 • D-82031 Grünwald
Telefon 089/ 64 94 89 50
Telefax 089/ 64 94 89 55

DÄRR • HARDER
RECHTSANWÄLTE



MÜNCHEN
PETER C. DÄRR
Rechtsanwalt www.radaerr.de

mail@radaerr.de
Candidplatz 13
D-81543 München
Telefon 089/ 614 69 60
Telefax 089/ 614 69 666



ImageFoto: © www.orphideal-image.com

business to dialog Die Kolumne

Die b2d BUSINESS TO DIALOG ist Deutschlands größte, regionale Mittelstands-Messe und hat sich als Marktplatz und wertvolle Kontaktfläche für den regionalen Mittelstand auch in Köln etabliert. Der Erfolg der b2d, auch genannt „Messe für Macher“, wächst von Jahr zu Jahr. b2d bot an beiden Messetagen Mittelständlern aus der Region Köln eine hochwertige Plattform zum regionalen und systematischen Aufbau von Kunden- und Lieferantenbeziehungen, zum Ausbau von Netzwerken und zu intensiven Gesprächen mit Entscheidungsträgern auf Augenhöhe.

Nächster Termin:

Münchner Mittelstand trifft sich am 23. und 24. März 2011 zum 4ten Mal im M,O,C. Mit der Kick-Off Infoveranstaltung am 16. November wurde der offizielle Startschuss zur b2d Region München gegeben. Informieren auch Sie sich auf einem der noch kommenden Info-Termine kostenfrei und unverbindlich über die b2d und Ihre Erfolgchancen.

b2d-Info-Termin 2:
Mi., 08.12.2010, 17.00 - 18.00 Uhr
Wirtschaftsförderung Stadt und Landkreis Dachau Rathaus, UG, Fraktionszimmer 1,
Konrad-Adenauer-Str. 2-6, 85221 Dachau
Standkosten: 590,- bis 1.990,- € all-inclusive

Ulf Hofes
Inhaber

b2d BUSINESS TO DIALOG Hofes e.K.
Celler Heerstraße 174 a
D-38114 Braunschweig
team@dialogmesse.de
Fon: +49 (0) 531 / 580 49 - 0
Fax: +49 (0) 531 / 580 49 - 20

www.dialogmesse.de

Ulf Hofes sorgt dafür, dass **Orhideal®-CHEFSACHE** in gute Hände kommt.

IMAGE Magazin auf der b2d-Messe Ein voller Erfolg

„Wir freuen uns, unserem Mittelstand mit der b2d eine weitere effektive Möglichkeit bieten zu können, um regionale Kontakte zu intensivieren“ sagte Stadtrat Detlev Bendel, Schirmherr der Mittelstands-Messe b2d Wiesbaden – Rhein-Main 2010, die am 10. + 11. November 2010 in den ausverkauften Wiesbadener Rhein-Main-Hallen statt fand. Mit über 100 Ausstellern aus der gesamten Rhein-Main-Region und mehr als 800 Unternehmer und Entscheider als Messegäste war die Messe ein Erfolg, worüber sich der Veranstalter und Initiator Ulf Hofes freute. Dem Besucher wurden neben nachhaltigen Gesprächen mit Ausstellern ein umfangreiches Rahmenprogramm mit Talkrunden und interessanten Themenclustern auf der b2d-Hauptbühne sowie hochinteressanten Vorträgen im b2d-Dialog-Dome geboten.

Als weiteres Highlight diskutierte am zweiten Messvormittag VIP-Talkgast Reiner Calmund zur b2d-Wirtschaftstalkrunde kontrovers mit Unternehmerpersönlichkeiten über den Jagdinstinkt in Deutschlands Wirtschaft. Begleitend dazu wurde allen Ausstellern & Besuchern ein kostenfreies b2d-Business-Frühstück geboten.

Erstmals auf einer b2d wurde auch das »MacBusinessForum« vertreten. Die Sonderfläche wendet sich an die wachsende Zahl von Unternehmen, die Apple-Systeme wie Mac, iPhone und iPad im Businessumfeld einsetzen möchten. Gezeigt wurde die aktuelle Hardwarepalette sowie Software für die Bereiche ERP, CRM, Projektmanagement, Telefonie sowie Windows auf den Mac.

IMAGE war bei den B2Ds Hannover, Nürnberg, Wiesbaden und Düsseldorf dabei: ein voller Erfolg !!!





ImageFoto: © www.ohrdecalimage.com

Karin Heller Expertin für Lehrmittel-Handel präsentiert ...

White-Board im KiGa

Chance oder Unsinn??? Ein Erfahrungsbericht

Geht es um den Einsatz von Computern im Kindergarten, stößt man sowohl bei Eltern, als auch bei manchen Kolleginnen auf Unverständnis. Es wird kritisiert, Kinder sollen spielen, das Computer sitzen kommt noch früh genug. So ein Schmarren, was sollen so kleine Kinder vorm Computer. Wir als engagierte Erzieherinnen und Pädagoginnen haben schon lange die Zeichen der Zeit erkannt und es ist für uns auch eine Selbstverständlichkeit diverse Medien im Kindergartenalltag einzubinden. Wir versuchen neue Lebenswelten, nicht nur zur Kenntnis zu nehmen, sondern im Bewusstsein von Chancen und Risiken darauf zu reagieren und danach zu agieren. Wir müssen uns darüber im Klaren sein, dass wir den Fortschritt nutzen müssen, damit wir letztendlich die gleichen Chancen und notwendigen Qualifikationen haben.

Ja – aber was soll das schon alles im Kindergarten ?? Bildung beginnt bereits im Kindergarten!!!!

Durch die sehr gute Kooperation, Zusammenarbeit des Kindergartens mit der Kirchenverwaltung und dem Träger, dem Gemeinderat mit Verwaltungsgemeinde Waging am See, dem Elternbeirat und dem Grundschulrektor in Waging wurde mit dessen Hilfe eine interaktive Tafel für den Kindergarten erworben. Wir Pädagogen vertreten die Meinung, dass bereits im Kindergartenalter die Möglichkeit zum Umgang mit diversen Medien gegeben werden muss. Freude am Zugang zu neuen Medien wecken, aber sie auch durch Gespräche mit Kindern und Eltern vor Missbrauch schützen. In der modernen Gesellschaft sind Informations- und Kommunikationstechnik und Medien maßgebliche Faktoren des öffentlichen, politischen, kulturellen, wirtschaftlichen und beruflichen Lebens. Sie sind dementsprechend alltäglicher Bestandteil der individuellen Lebensführung.

Das Spektrum der Medien ist weit. Materiell wird unterschieden zwischen Druckmedien und technischen Medien. Druckmedien kennen wir schon seit langen im Kindergartenbereich – Bilderbücher, Geschichten, Märchen usw. Medienkompetenz bedeutet bewussten, kritisch-reflexiven, sachgerechten, selbstbestimmten und verantwortlichen Umgang mit Medien. Alle Medien beinhalten

Chancen und Risiken. Es gibt nicht die „guten“ und die „schlechten“ Medien. Es kommt jeweils darauf an, welche Angebote Kinder wählen und welche Optionen sie realisieren. Medienbildung und -erziehung zielt darauf ab, den Risiken entgegenzuwirken, die Orientierungskompetenz zu stärken, die positiven Potenziale nutzbar zu machen. Die Stärkung von Medienkompetenz geschieht im Wechselspiel von gezielter Unterstützung und selbsttätiger Kompetenzerweiterung. Medienbildung unterstützt und stärkt zugleich Kreativität, Kommunikationsfähigkeit, kognitive Kompetenzen und die technischen Fertigkeiten des Kindes.

Auch kleine Kinder interessieren sich für alle Formen der Medien. Sie wollen sich mit ihnen beschäftigen und ausprobieren, was man damit machen kann. Wichtig ist, dass Kinder bereits in frühester Kindheit vielfältige Alternativen zur Beschäftigung mit Medien kennen lernen, wie etwa Naturerfahrungen und Bewegungsspiele im Freien. Ferner ist ihre Sensibilität für Überforderung und Überreizung bei der Nutzung von Medien zu wecken, auch im Sinne der Suchtprävention. Kinder beim Hineinwachsen in die Medienwelt fachkompetent zu unterstützen setzt auf Seiten des pädagogischen Personals die Bereitschaft und vielleicht auch den Mut voraus, eingefahrene Wege zu verlassen und sich auf neues, auch für die pädagogischen Fachkräfte mit Lernen verbundenes Terrain zu begeben.

Und was sehr wichtig ist: keine Angst - wir sitzen nicht tag-täglich vor dem Computer. Wir gehen nach wie vor mit den Kindern täglich nach Draußen, machen unsere Naturerfahrungen, sowie wir auch alle anderen themenbezogenen Förderschwerpunkte in unsere pädagogische Arbeit mit einbinden. Dies ist nur ein kleiner Teil unserer Bildungs- und Erziehungsbereiche im Bezug auf Sprach- und medienkompetente Kinder, eingebunden in die anderen Förderschwerpunkte, sowie Stärkung der Basiskompetenzen des Kindes. Jederzeit können sie uns im Kindergarten besuchen, sich die „Weiße Tafel“ erklären lassen, und wir zeigen auf, wie wir sie in unserer pädagogischen Arbeit mit einbeziehen und integrieren.

Lisa Promper, Kath. Kindergarten Waging

interaktiv lehren

Die Kolumne

Die wunderbare Vermehrung der „White Boards“

Seit Beginn des letzten Schuljahres gibt es an der Grundschule Waging ein sogenanntes „White Board“, im Frühjahr wurde ein zweites angeschafft. Im Zusammenhang damit hat auch der Katholische Kindergarten in Waging eines bekommen. Und jetzt, Mitte September, bekommt auch der Betriebskindergarten der Firma Brückner in Siegsdorf ein „White Board“ – angeregt von der Grundschule Waging und dessen Rektor Manfred Mundel, der dieser technischen Neuerung völlig überzeugt ist. Vertreter des Brücknerschen Betriebskindergartens aus Siegsdorf waren eigens nach Waging gekommen, um sich die digitale Tafel anzuschauen.

Mehr unter www.chiemgau-online.de



Karin Heller
Lehrmittel-Handel
Schulausstattungen
Bildungseinrichtungen
Bachstraße 6 • 86971 Peiting

Mobil: +49 (0)172 8606214
Telefon: +49 (0)8861 254782
Telefax: +49 (0)8861 254783
heller.karin@teson-mail.de

www.lehrmittel-karin-heller.de
www.conen-gmbh.de
www.tafel-der-zukunft.de



Peter Kleinz Experte für Arbeitssicherheit & Brand-/Gesundheitsschutz präsentiert ...

Organisationstalent

Heute möchte ich Ihnen meine Bekannte Petra Valentinová vorstellen. Ihre Freunde bezeichnen Petra Valentinova gerne als Organisationstalent. „Es stimmt insofern, dass mir organisieren einfach Spaß macht. Deshalb Office Management, Assistenz, Verwaltung – sinnvolle, klar strukturierte Abläufe zu schaffen, alles so unter einen Hut zu bringen, dass der Rücken frei ist und man sich aufs wesentliche konzentrieren kann. Steigerung der Effizienz ganz einfach durch gut organisierten und funktionierenden Background. Manche nennen gute Assistenten Strippenzieher, ich sehe uns eher als wichtige Stütze, die Freiräume schafft.“, so die Büromanagerin.

Petras besonderes Hobby ist Bandmanagement, das sie gerne mehr ausbauen möchte. Gemeinsam mit meinem Freund – selber Musiker und Musiklehrer – kümmert sie sich u.a. auch um junge Nachwuchsbands. „Denen ein wenig den Weg zu ebnen und sie zu unterstützen, das ist unser Ziel. Wir überlegen mittelfristig ein eigenes Label zu machen und somit für junge Bands eine geeignete Plattform für Aufnahme von ersten Alben, Publizierungen usw. zu bieten. Das alles ohne Knebelverträge, wie sie in der Branche üblich sind.“

Kunst ist aber nicht nur Musik: aktuell ist sie auf der Suche nach Kontakten aus der Galeristen-Familie, um einem sehr begabten Maler aus Tschechien eine Ausstellung in München zu ermöglichen. Er selbst hat schon u.a. in Singapur ausgestellt und für 2012 ist eine Ausstellung in einer der besten tschechischen Galerien (Mánes, Prag) geplant. Petra Valentinová lernen Sie beim Business-Treff kennen (siehe Magazin VITAL Ausgabe online).

Petra Valentinová
Schulstr. 18 (c/o A.Thiel)
80634 München
Mobil: +49 160 90 33 13 74
Petra.Valentinova@web.de

sicher & gesund

Die Kolumne

Arbeitssicherheit Brandschutz Gesundheitsschutz

Die Sicherheit der Menschen liegt ihm am Herzen. Wenn Peter Kleinz das sagt, dann glaubt man ihm das auch. Ja, man fühlt es förmlich in seiner Nähe. Die Erfahrungen, die er gesammelt hat, gibt der besonnene und ausgeglichene Geschäftsmann gerne weiter, um die Sicherheit in den Unternehmen zu erhöhen.

Wenn Sie den bodenständigen Fachmann kennen lernen wollen und mit ihm unverbindlich über die Themen „Arbeitssicherheit - Brandschutz - Gesundheitsschutz“ im Unternehmen zu plaudern, dann vereinbaren Sie einfach mit ihm einen Termin bei einem unserer Business-Treffs, siehe Magazinmitte.

Peter Kleinz
A-B-G Beratung

Mobil: +49 (0)172 1474923
Telefon: +49 (0)8157 925513
Telefax: +49 (0)8157 609669

www.peterkleinz.de

Lernen Sie Petra Valentinova und mich beim nächsten BusinessTreff am 25. Januar 2011 persönlich kennen.
Peter Kleinz

Neue Märkte für Ihr Business mit Cross-Marketing und BrandYourself-Strategien

Di. 25. Januar

Zentrum für Naturheilkunde
Dauer: 14 Uhr – 17 Uhr mit Vortragsprogramm in Kooperation mit Titelmann Stefan Duschl
www.impetusnow.de





komma 2011 etabliert erstklassiges

Kooperationsnetzwerk

Namhafte Medienkooperationen bestätigen hohen Stellenwert von Bayerns führender Fachmesse für Kommunikation und Marketing

München, 23. November 2010 – Auch 2011 arbeitet die komma wieder Hand in Hand mit renommierten Medien-Kooperationspartnern und bietet so ihren Besuchern für die nächste Messe am 26. und 27. Januar im M.O.C Veranstaltungszentrum in München ein umfassendes Informationsnetzwerk aus den Bereichen Marketing und Kommunikation. Dabei konnten neben bereits langjährig bestehenden Partnerschaften auch eine ganze Reihe neuer Partnerschaften mit namhaften Wirtschafts- und Marketing-Publikationen geschlossen werden.

„Die Zusammenarbeit mit Medien-Kooperationspartnern hat für uns schon lange Tradition“, erläutert Michael Hagemann, Veranstalter der komma und Inhaber der Hagemann-Gruppe. „Uns ist es besonders wichtig, den Fachbesuchern sowie den Ausstellern auf der komma eine größtmögliche Informationsdichte zu bieten. Das ermöglichen wir, indem wir unser breites Vortragsprogramm durch ausgesuchte Kooperationen unterstützend ergänzen.“

Der Fokus der komma 2011 liegt auf Social Media und digitalem Marketing, weshalb wir uns über den Ausbau der Partnerschaften im Medienbereich natürlich besonders freuen.“ Die Kooperationen mit renommierten Medienpartnern aus verschiedenen Marketing- und Kommunikationsbereichen betonen den hohen Stellenwert, den die



Besuchen Sie uns an unserem IMAGE Stand oder beim Vortrag:

Neue Märkte für Ihr Business mit Cross-Marketing und BrandYourself-Strategien

komma als führende Fachmesse für Marketing und Kommunikation in der Branche einnimmt. Neu dabei sind dieses Jahr die Fachpublikationen für Online-Marketing und eCommerce wie Internet WORLD Business, www.ecommerce-magazin.de, sowie www.digital-business-magazin.de, das Fachmagazin für Geschäftsprozess-Lösungen.

Auch mit www.eco.de, der Website des Verbandes der deutschen Internetwirts-

chaft e.V., gibt es eine Kooperation. Der Verband versteht sich als Interessensvertreter und Förderer aller Unternehmen, die mit oder im Internet wirtschaftliche Wertschöpfung betreiben. Ein weiterer Neuzugang im Partnernetzwerk der komma ist das Trendmagazin für Marketing, Messen und Events workshop.

Außerdem konnte noch das Marketing-Portal www.online-marketing-experts.de des Online-Marketing-Experten Dr. Torsten Schwarz, der auf der komma 2011 zusätzlich als Referent und Praxisseminar-Leiter vertreten sein wird, als Partner gewonnen werden. Die Medienkooperationen spiegeln nicht nur die Themenschwerpunkte der komma 2011 wieder, sondern sollen Besuchern sowie Ausstellern wertvolle Impulse, Ideen und Kontaktmöglichkeiten ermöglichen.

Informationen über die komma

Die komma ist eine der führenden und wichtigsten Fachmessen für die Branchen Kommunikation und Marketing und findet seit 2004 parallel zur werbemittelmesse münchen statt. Auf der komma werden die für Entscheider aus der Branche wichtigen Themen angesprochen und erläutert. Dabei profitieren die Besucher sowohl von der Vielfalt der anwesenden Aussteller als auch von den Vorträgen und Praxis-Seminaren.

Die komma wird von Promo Event, einem Anbieter von professionellen Veranstaltungen, konzipiert und durchgeführt.

www.kom-ma.com



Neue Experten in 2011

Cross-Marketing auf höchstem Niveau: Sorgfältig ausgewählte und markant aktive Unternehmer informieren die Geschäftswelt über interessante Business-Profile und sind wertvolle Multiplikatoren/ Türöffner durch ihr persönliches Wirkungsfeld. Wenn Sie unser Team mit Ihrem Fachgebiet ergänzen wollen, sprechen Sie mich (Tel:0177 3550112) an. Orhidea Briegel, Herausgeberin
all experts selected and approved by orhideal®



Hannover • Bettina Reuss • www.edles-feines.de • luxury goods



Düren • Jo Kuban • www.qbang.de • Möbeldesigner



München • Stefan Duschl • www.impetusnow.de • impetusGOL e.V.

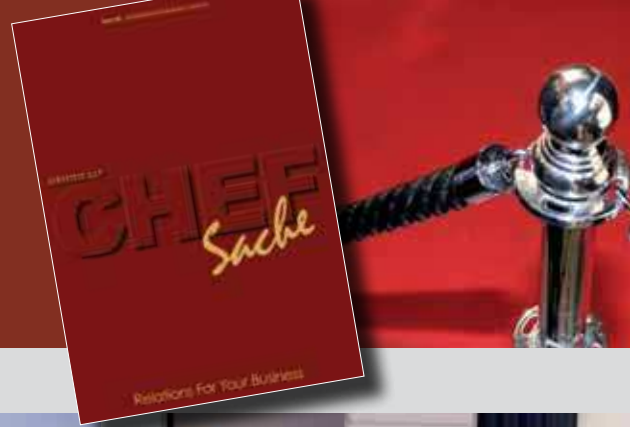


Karlsfeld • Gerlinde John • www.krejon.de • Objekt + Wohnen



Direkt in die Hand gegeben...

CHEFSACHE unterwegs im Mittelstand



Ob auf Messen, Kongressen oder Businessveranstaltungen....



CHEFSACHE lädt zum Stöbern ein: z.B. beim Vortrag von Orhidea Briegel beim www.fachkongress-fuer-businessfrauen.de mit ca 150 Geschäftsfrauen oder beim Traumfirma-Award www.traumfirma.de - ob 10 oder 600 Mitarbeiter groß - die Mittelständischen Unternehmen schmeckern sich durch CHEFSACHE !



Mein Name ist Stephan Heemken, Jahrgang 1971, ich bin seit 20 Jahren in der IT-Branche tätig.

Ich realisiere kleine und mittlere Projekte und arbeite gerne für freundliche Menschen, die Handwerk zu schätzen wissen, die „nix von der Stange“ möchten, die Wert auf Individualität und folglich auch Wert auf eine individuell gestaltete Website legen.

Mögen Sie Ihren Internetauftritt?

Sollte Ihr Gefühl wegen Ihrer Website nicht ganz so gut sein, wenn Sie Ihre Visitenkarte aus der Hand geben, dann melden Sie sich doch einfach mal...

Ich kann Ihnen helfen.

Auf meiner Website gibt's mehr Infos, ich freue mich auf Ihren Besuch!

www.stevemoes.de

Mit Computern lassen sich die Probleme lösen, die man ohne sie nicht hätte...



Danke an Stephan Heemken!!! Er hat den Flash-Auftritt von CHEFSACHE gemeistert! www.orphideal-image.com

Über 100 in Chefsache mitwirkende Firmeninhaber und die Premiumverteilungspartner www.dialogmesse.de, www.netcomm-gmbh.de und www.unternehmercoach.com geben das „Daumenkino für Kontakte“ auf Entscheidungsebene als Printversion persönlich weiter.

