

**Ralph Müller**  
**Dynamis GmbH**  
*Geschäftsmann des Monats*  
*lädt ein zum BusinessTreff*

ORHIDEAL®

**IMAGE**



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

# Der Projektmacher

Kompetenter Partner für Investoren, Unternehmen & Kommunen

Ralph P. Müller ist Projektentwickler und arbeitet seit über 15 Jahren in der Immobilienbranche. Der attraktive Vollblutunternehmer ist Architekt und hält einen MBA des IMD Lausanne. Seit 1997 führt er als geschäftsführender Gesellschafter die Dynamis Gesellschaft für Projektentwicklung & Beratung mbH.

**IMAGE: Was versteht Dynamis denn genau unter Projektentwicklung?**

**Ralph P. Müller:** Für uns ist Projektentwicklung eine ganzheitliche Aufgabe vom Marktverständnis über die erste Projektidee bis hin zur Finanzierung, Vermarktung, Planung und Realisierung. Deshalb ist bei uns der Projektentwickler in allen Phasen eines Projektes tätig und nicht in Fachbereiche aufgeteilt. Ausgangspunkt kann ein

vorhandenes Grundstück bzw. Gebäude sein, Flächen- bzw. Optimierungsbedarf oder eine fundierte Projektidee. Ziel ist immer die bestmögliche Lösung zu finden und diese erfolgreich und profitabel umzusetzen.

Würden wir vergleichbare Leistungen in der Musik erbringen, wären wir der Komponist und Dirigent. Die zu führenden Solisten sind bei uns die Planer, ausführenden Firmen, Makler und sonstigen Experten wie Juristen, Steuerberater und andere Fachberater.

Wir initiieren unterschiedliche Projekte wo wir besonders gute Chancen am Markt erkennen. Dies reicht von Gewerbeimmobilien über gemischt genutzte Immobilien bis hin zu Hotels und ganzen Freizeitanlagen. Wir konkretisieren die Idee, sichern die Grundstücke und bereiten die Umsetzung bis ins Detail vor. Größere Projekte realisieren wir in Partnerschaft mit deutschen und internationalen Investoren.

**IMAGE: Bietet Dynamis neben der ganzheitlichen Projektentwicklung auch reine Dienstleistung an?**

**Ralph P. Müller:** Ja, unser Know How und unsere Leistungen bieten wir auch Investoren, Kommunen und Unternehmen an. Bei Investoren geht es in der Regel um Lösungen zur Optimierung und Vermarktung vorhandener Immobilien, also um das „Asset Management“. Unsere Aufgaben reichen von der Vermarktung und Verkaufsvorbereitung älterer Immobilien bis zur Neuentwicklung vorhandener Areale. Bei Kommunen reicht das Aufgabengebiet von der marktgerechten Erweiterung von Gewerbe- und Sondergebieten über die Umstrukturierung von Industrie- und Gewerbegebieten bis zu langfristigen und ganzheitlichen Standortentwicklungskonzepten. Dabei sind wir neben der Standortentwicklung und kommunalpolitischen Diskussion auch beim Standortmarketing und der Vermarktung von Grundstücken gefragt.

So wurde beispielsweise für die Stadt Unterschleißheim eine Vision für die künftige Entwicklung und Aufwertung des Gewerbebestands erarbeitet, die vom Stadtrat einstimmig mitgetragen wurde. Dieses Projekt begleiten wir seit vielen Jahren in ganz unterschiedlichen Facetten. Zur besseren Standortkommunikation und -vermarktung haben wir mit der Stadt und ansässigen Unternehmen die Innovative Community Unterschleißheim (ICU e.V.) gegründet.

Dieses Standortnetzwerk erleichtert den Unternehmen vor Ort die Kommunikation und Kooperation und es hat nachweislich einen Teil der Neuansiedlungen in Unterschleißheim verursacht. Mittlerweile unterhält der ICU e.V. Büros in Hangzhou (China) und Zelenograd/Moskau (Russland) wodurch Ansiedlungen hier vor Ort erreicht werden und die Mitgliedsunternehmen neue Aufträge generieren.

Ein wachsendes Tätigkeitsgebiet ist das Corporate Real Estate. Da beschäftigen wir uns mit der Optimierung bzw. Neuentwicklung betriebsnotwendiger Immobilien und der rentierlichen Verwertung nicht mehr betriebsnotwendiger Immobilien.

**IMAGE: Das hört sich sehr allgemein und abstrakt an. Was kann ich mir als Laie darunter vorstellen?**

**Ralph P. Müller:** Der Begriff Corporate Real Estate ist sehr weit gefasst. Wir, die Firma Dynamis fokussieren uns auf den Bereich wo das größte Wertschöpfungspotential liegt, also auf die prinzipiellen Immobilienentscheidungen und deren optimale Umsetzung. Bei den weiteren Bereichen wie Betriebsplanung oder Facilities Management haben die Unternehmen i.d.R. bereits Unterstützung oder wir empfehlen Dienstleister aus unserem Netzwerk.

Der Unternehmer kann zwischen Unternehmensplanung und Vermögensplanung im schnell wechselnden Umfeld von Steuergesetzgebung und Marktgeschehen nicht alleine mit Steuerberatern, Architekten oder Maklern eine langfristig optimale Immobilienentscheidung treffen. Hier setzen wir ein mit unserem ganzheitlichen Know How und unserer langjährigen Erfahrung. So haben wir ein Unternehmen unterstützt das ursprünglich eine Erweiterungsfläche von 5.000 m<sup>2</sup> suchte und heute in Garching bei München eine neue Zentrale mit 45.000 m<sup>2</sup> baut. Dabei mussten wir in alle Aspekte der Unternehmensplanung einsteigen, haben ein machbares Konzept zusam-

men mit dem Unternehmer erarbeitet, ein liquiditätsschonendes Erbpachtgrundstück gefunden und neben vielen anderen Aufgaben eine Finanzierungsvorlage erarbeitet, die die Bank überzeugt hat.

Verlässlichkeit. Mittlerweile sind unsere Kunden, Investoren und Kooperationspartner vollkommen international. Solch internationale und interkulturelle Teams zu führen ist auch eine unserer Stärken.

„Investoren gewinnen mit uns nicht nur einen kompetenten Partner, sondern besonders attraktive Investitionschancen.“

Für mich ist es wichtig, dass wir Spaß haben an allem was wir machen; erfahrungsgemäß setzt dann auch der Erfolg ein.

In einem anderen Fall haben wir für ein nicht mehr betriebsnotwendiges Grundstück eine neue marktgerechte Nutzung erarbeitet, die Kommune überzeugt das Baurecht entsprechend zu ändern und schließlich eine erhebliche Wertsteigerung erzielt.

Aktuell beschäftigen wir uns auch mit der Nachnutzung von Industrie- und Kasernenarealen. Der Vorteil einer Zusammenarbeit mit uns liegt auch darin, dass wir nicht nur Dienstleister sondern selbst Entwickler sind. Wenn es die gebotene Lösung ist, können wir dem Unternehmen eine individuelle Mietlösung erarbeiten oder als Joint Venture Partner kooperieren. **Unternehmen, bzw. die Unternehmer gewinnen mit uns einen signifikanten Mehrwert.**

**IMAGE: Was zeichnet Dynamis eigentlich besonders aus?**

**Ralph P. Müller:** Ich glaube unsere Kunden und Investoren schätzen unser Urteilsvermögen, die Nachvollziehbarkeit unserer Arbeit und nicht zuletzt unsere

**IMAGE: Und wie sieht die nähere Zukunft des Unternehmens aus?**

**Ralph P. Müller:** Wir werden weiter kontrolliert wachsen. Aktuell bereiten wir die Entwicklung eines Thermalbades mit einem präventivmedizinischen Bereich und einem Hotel vor. Um Investoren und Betreiber zu gewinnen, haben wir zuerst ein überzeugendes Konzept erarbeitet, seine Genehmigungsfähigkeit gesichert und schließlich einen umfassenden Businessplan für die einzelnen Bereiche erarbeitet. Dieses Projekt ist auf einem sehr guten Weg, mit dem Bau soll in 2009 begonnen werden. Darüber hinaus planen wir aktuell ein Airport Hotel und mehrere gewerbliche Immobilien, die alle das Ergebnis einer konsequenten Marktbeobachtung und der daraus abgeleiteten Chancen sind.

**IMAGE: Das klingt wie Musik in den Ohren... der Investoren!**

Dann wünschen wir Ihnen viel Erfolg bei den weiteren „Kompositionen“.

**DYNAMIS ist ein Projektentwicklungs- und Standortentwicklungsunternehmen.**

**Als Initiator entwickelt Dynamis:**

- Gewerbeimmobilien (Bürogebäude, Gewerbeareale, Logistikparks)
- Freizeitimmobilien & Hotels
- gemischt genutzte Immobilien

**Als Dienstleister arbeitet Dynamis in den Bereichen:**

- 'Corporate Real Estate' für größere mittelständische Unternehmen
- Standortentwicklung und -vermarktung für Kommunen
- 'Asset Management' und Projektentwicklung für Investoren

## DYNAMIS

PROJEKTENTWICKLUNG & BERATUNG

**DYNAMIS GESELLSCHAFT FÜR PROJEKTENTWICKLUNG & BERATUNG MBH**

Nymphenburger Straße 118  
80636 München  
Telefon: +49 (0)89 - 12238888  
Fax: +49 (0)89 - 12238880

Beethovenstraße 8  
60325 Frankfurt  
Telefon: +49 (0)69 - 97554518  
Fax: +49 (0)69 - 97554100

Email: dynamis@dynamis.de  
**www.dynamis.de**

Titelimagefoto: © www.orhidea.de Unser Geschäftsmann des Monats wurde uns empfohlen von Wolfgang Ficzko www.incc-coaching.com



ImageFoto: © www.orhidea.de

**Olivera Baro** Projektleitung Gartenmesse München informiert...

## Homefacilities Immobilien

Flexibel und unbürokratisch? Gibt es sie? Die Immobilienprofis, die dem Makler-Klischee nicht entsprechen? Die ihre Kunden ehrlich und ohne Zeitdruck beraten? Ohne Massenabfertigung? Mit beispielhaftem Zusatzservice? Die auf keinen Fall halbherzige Verträge unterschreiben nur der Provision willen?

Ja, es gibt sie. Auf der Suche nach dem „menschlicheren“ Immobilienanbietern bin ich in unserer IMAGE-Plattform auf Homefacilities, Gerda Seelbach und Elisabeth Weiss, getroffen. Die sympathischen Geschäftsfrauen in den 50igern, Herd und Kindern erwachsen, finanziell unabhängig und voller Tatendrang, haben sich vor sieben Jahren nach gemeinsamen Erfahrungen als freie Mitarbeiter im Relocation Business dazu entschlossen, „die Ufer zu wechseln“ und den Job des Immobilienmaklers „neu zu gestalten“ und siehe da: es funktioniert!

Die Firmenphilosophie von Homefacilities zielt von Anfang an darauf ab, „etwas Menschlichkeit rüberzubringen und damit meinen wir, jeweils auf die persönlichen Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen und auf gar keinen Fall halbherzige Verträge zu schließen. Individuelle Einzel-Besichtigungstermine - auch abends und am Wochenende - waren und sind für uns selbstverständlich, gerne auch zwei Mal, um eventuelle „Zweifel“ auszu-schliessen oder wenn es darum geht, ein

weiteres Familienmitglied in die Entscheidungsfindung einzubinden. Wir haben einfach das Bedürfnis für unser Honorar auch eine Leistung zu erbringen und sehen den Zeitfaktor dabei als einen sehr wesentlichen Bestandteil. Dazu gehört allerdings auch, auch mal „nein danke“ sagen zu können bei unseriösen Objekt-Angeboten.“, so die beiden gradlinigen Businessfrauen.

Das positive Feedback ihrer Kunden bestätigt das Konzept voll. So werden die Immobilienprofis auf Wunsch auch bei Fragen zur Renovierung oder Einrichtung einer Wohnung beratend zur Seite genommen. „Wir leben von Empfehlungen zufriedener Kunden und der Zusammenarbeit mit Hausverwaltungen, die - wie wir - nicht durch Größe trumpfen, sondern eher klein sind, dafür aber flexibel und unbürokratisch arbeiten.“

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor bei dieser Vertriebsmethode ist die „Ehrlichkeit“. Beispielsweise achten die beiden Profis bei der Präsentation eines Objekts von vornherein darauf, dem potentiellen Kunden die genaue Anschrift anzugeben und bereits an dieser Stelle, spätestens jedoch nach Rückfragen, auf kleine oder größere Unzulänglichkeiten hinzuweisen, anstelle sie zu verschleiern oder zu beschönigen. Dies spart allen Beteiligten kostbare Zeit und unnötige Termine. Transparenz auf ganzer Linie - das hören wir gerne. *Orhidea Briegel*



**Homefacilities Immobilien**  
Leopoldstrasse 87  
80802 München

Gerda Seelbach  
Tel. +49 (0)89 99 16 49 18  
seelbach@homefacilities.de

Elisabeth Weiss  
+49 (0)89 99 16 49 19  
weiss@homefacilities.de

[www.homefacilities.de](http://www.homefacilities.de)



Fotos: © Homefacilities

Orhideal® IMAGE • Das BusinessMagazin für Präsentation & Cross-Marketing

## garten münchen

Die Kolumne

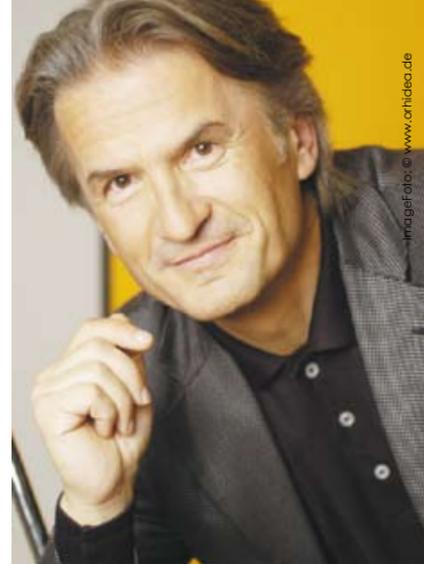
Dieses Jahr trafen sich 95.178 Besucher zum „Rendezvous mit dem Früh-ling“. Diese erfreuliche Zahl bei der Garten München entspricht einem hervorragenden Zuwachs um 24 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (2007: 76.486 Besucher). Angesichts von frühlinghaften Temperaturen wollte eine gestiegene Anzahl von Gartenliebhabern sich auf den Start der Gartensaison prima vorbereiten.

Die nächste Garten München findet von Mittwoch, den 11. März bis Dienstag, den 17. März 2009 auf dem Gelände der Neuen Messe München statt. Parallel hierzu öffnet die Internationale Handwerksmesse mit den beiden Säulen IHM PRIVAT und IHM PROFI wieder ihre Pforten.

Informationen für Aussteller erhalten Sie bei Olivera Baro:

**Olivera Baro**  
Projektleiterin  
GHM Gesellschaft für  
Handwerksmessen mbH

Willy-Brandt-Allee 1  
81829 München  
Tel. +49 (0)89 9 49 55 - 130  
Fax +49 (0)89 9 49 55 - 139  
baro@ghm.de  
[www.ghm.de](http://www.ghm.de)



ImageFoto: © www.orhidea.de

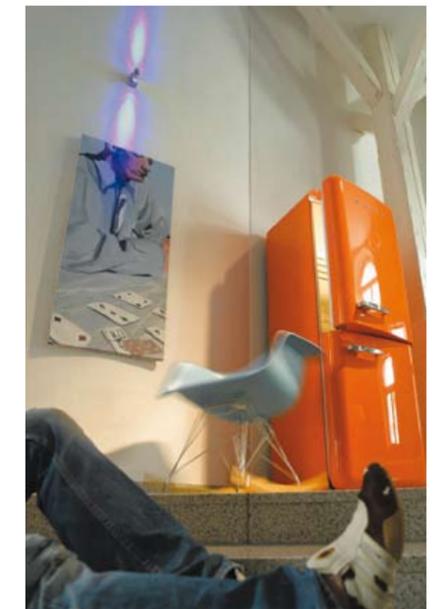
**Wolfgang Ficzko** Experte für human resource coaching präsentiert...

## Konstruktiver Eindringling

Kultverdächtig. Eine ganz neue Dimension von Raumgestaltung bietet der namhafte Designer Gerhard Draskowitsch von Via Mobile. Der Kreative, der Anspruchsvollen und Prominenten das Wohndasein verschönert, ist ein Umsetzungspionier der neuen Gestaltungskultur: „Das Bewusstsein der Menschen hat sich verändert. Und das ist die Chance für emotional-kreative Gestalter. Es wird mehr erwartet. Und diese Erwartungen verlangen mehr als schicke Entwürfe oder Möbelkollektionen rauf und runter zu beten. Der Mensch steht im Mittelpunkt.“, fasst Draskowitsch zusammen. „Ich bin fest davon überzeugt: ein Job beim Kunden ist nur so gut, wie ich in der Lage bin, in die Lebenswünsche des Kunden einzudringen, Bedürfnisse zu entdecken und dauerhafte Lösungen zu entwickeln.“

Offensichtlich gelingt das dem Meister hervorragend, der in Kundenkreisen lebhaft weitergereicht wird. So ein konstruktiver „Eindringling“ rennt bei Ideensuchenden offene Türen ein... *Wolfgang Ficzko*

**VIA MOBILE**  
INTERNATIONALE EINRICHTUNGEN  
GERHARD DRASKOWITSCH  
Telefon 0049 (0)171 3637184  
[www.viamobile.de](http://www.viamobile.de)



## VORdenken

Die Kolumne

ficzko@hrc-humanresource-coaching@, Mindness Lounge nlp ist die über München hinaus feine Adresse für individuelles, diskretes Private Coaching. Als Gesprächs- und Sparringspartner steht er seinen Kunden unter Berücksichtigung persönlicher, privater und beruflicher Aspekte, zum Sortieren und strukturieren von Gedanken, Themen und Rollen, zum Reflektieren von Management- und Lebensfragen, zur Verfügung.

In Verbindung mit Coaching bietet er an exponierten Locations wie auf Mallorca exklusive offene Events zum Thema „Selbstentwicklung, Selbstaktualisierung, Selbstmotivation, Selbstführung“. Wolfgang Ficzko ist der Experte für MINDNESS, die Pflege einer positiven, konstruktiven Geisteshaltung. Oder, „Wie Innen so Außen!“ ist DIE Grundlage für Erfolg, Gesundheit, Glück und Erfüllung - im Geschäftlichen, Beruflichen, Persönlichen und beim Golfen.

**Wolfgang Ficzko**  
Inhaber und Geschäftsführer

Ficzko hrc human resource coaching® • Mindness Lounge nlp für Lebenskunst  
Nelkenstrasse 73  
85716 Unterschleißheim  
Tel.: +49 (0) 89 - 141 05 70  
Mobil: +49 (0) 170 - 162 00 55  
ficzko@hrc-coaching.com

[www.hrc-coaching.com](http://www.hrc-coaching.com)

Fotos: © ViaMobile



Orhideal® IMAGE • Das BusinessMagazin für Präsentation & Cross-Marketing



ImageFoto: © www.orthidea.de

**Dr. Hubert Attenberger** Experte für Vitalität informiert...

## Gut bewacht

Der Februar-BusinessTreff hat mit über 120 Gästen in unseren Räumlichkeiten stattgefunden. Geschäftsführer unterschiedlicher Branchen konnten sich im angenehmen Rahmen kennen lernen.



Franz Scheibenzuber von dem Unternehmen AWS-Scheibenzuber wurde vom Delta-Institut als Gast geladen. Von ihm konnten die Entscheider erfahren, welche Bewachungsaufgaben AWS-Scheibenzuber erfüllt.

„Sicherheit ist nichts, das man schnell und unüberlegt in fremde Hände legen sollte.“ ist das Credo des Firmeninhabers Franz Scheibenzuber, der ausgebildeter Polizeibeamter ist. Weit über 20 Jahre war er im Dienste unserer Sicherheit. Das entgegengebrachte Vertrauen als Polizeibeamter setzt er nun im Dienste der Privaten Sicherheit fort. Hier verbindet er fachliche Kompetenz mit kundenorientiertem Denken. Das persönliche Gespräch, das persönliche Kennenlernen, ist unabkömmlich.

So waren wir beim BusinessTreff „gut bewacht“. *Roswitha Attenberger*



Foto: © AWS Scheibenzuber

**AWS-Scheibenzuber**  
**Franz Scheibenzuber**

**Isenaustraße 9**  
**94342 Irlbach (bei Straubing)**  
**Telefon: +49(0)9424 - 94 89 25- 0**  
**Mobil: +49(0)178 - 460 46 46**

**aws-scheibenzuber@email.de**  
**www.aws-scheibenzuber.de**

Orthideal® IMAGE • Das BusinessMagazin für Präsentation & Cross-Marketing

## vital lounge

Die Kolumne

Müde? Schlapp? Erfolglos?  
**In der Mittagspause mal schnell auffanken...**

Die VITAL LOUNGE in München bietet jetzt die Möglichkeit, Mangelerscheinungen an lebenswichtigen Vitalstoffen mit der neuen ganzheitlichen Vitalisierungstherapie YouVital zu beheben. Dabei wird dem Körper per Infusion und unter ärztlicher Aufsicht eine einmalige Kombination von Vitalstoffen zugeführt, welche die körperliche und geistige Leistungsfähigkeit, die Vitalität und das Wohlbefinden deutlich steigert.

Durch die direkte Zufuhr gelangen die hochwertigen Vitalstoffe sofort in den Blutkreislauf und kommen ohne Verluste und Umwege genau dort an, wo sie gebraucht werden (u.a. als Mitarbeitervitalisierungsprogramme für Unternehmen). Informationen bei:

**Dr. Hubert Attenberger**  
**Inhaber und Geschäftsführer**

**VITAL LOUNGE GmbH & Co.KG**  
Pfisterstr. 7 • 80331 München  
Telefon +49 89 21666931  
Telefax +49 89 21666935  
info@die-vital-lounge.de

**www.die-vital-lounge.de**



ImageFoto: © www.orthidea.de

**Gabriele Kowalski M.A.** Expertin für Changemanagement präsentiert...

## In besten Händen

Es ist verlockend, bestimmte Aufgaben persönlich zu erledigen. Aber es lenkt auch ab. Wer sich lieber auf sein Tagesgeschäft konzentriert, engagiert für das „Verwalterische“ einen Profi wie Janin Mieth.

Janin Mieth ist die Geschäftsführerin von Facilitiesmanagement & Projektorganisation JM. Das Unternehmen ist spezialisiert auf den mittelständischen Bedarf im Bereich „Verwaltung und Bewirtschaftung von Anlagen, Gebäuden und deren Einrichtungen“. Die Zielsetzung ist eine langfristige Qualitätssicherung und Werterhaltung. Die Schwerpunkte sind:

- Prozessoptimierung im admin. Bereich inkl. Führungsfunktion
- Optimierung organisatorisch sinnvoller Massnahmen sowie Beratung zur Kosteneinsparung
- Projektorientierte Beratung, Kostenkalkulation, Projektplanung, Projektmanagement und –durchführung als auch Projektleitung inkl. Angebots-einholung und Vertragsverhandlungen
- Interimsmanagement und Beratung bei personeller Neubesetzung

Hier sind Sie ganz sicher in besten Händen!  
*Ihre Gabriele Kowalski*



Beide Imagefotos: © www.orthidea.de

## solide verändert

Die Kolumne

In DELTAs denkendem und handelndem Fokus stehen die Optimierung der Organisation mit allen internen und externen Prozessen, und die spezifische Entwicklung des Individuums mit Schwerpunkt im sozialen, intellektuellen, interkulturellen sowie mentalen Bereich. DELTA unterstützt diesen Veränderungsprozess.

Heute stelle ich Ihnen meine Kundin Janin Mieth, Geschäftsführerin von Facilitiesmanagement & Projektorganisation JM vor.

Unabhängig von Ihrer Position im Unternehmen helfe ich auch Ihnen gerne, die optimale Lösung für Sie zu finden. Sprechen Sie mich an und besuchen Sie unsere unverbindlichen DELTA OPEN Abende. Hier finden Sie garantiert Inspiration zu neuen erfolgreichen Ansätzen.

**Gabriele Kowalski M.A.**  
**Inhaber**  
**DELTA GmbH**  
Institut für Changemanagement & Persönlichkeitsentwicklung

Ludwig-Ganghofer-Straße 2  
82031 Grünwald  
Tel. +49 (0)89 69 37 94 52  
Fax +49 (0)89 69 37 94 53  
info@deltainstitut.de  
**www.deltainstitut.de**



„Nur Liebe zum Detail verhilft zu einem perfekten Ergebnis.“

**Janin Mieth**  
Geschäftsleitung  
Facilitiesmanagement & Projektorganisation JM

Weinbergstr. 8  
85408 Gammelsdorf/Oberbay.

Tel. +49 (0) 8766 / 93 99 34  
Fax +49 (0) 8766 / 93 99 35  
Mobil +49 (0) 172 / 60 17 593  
info@planung-jm.org

**www.planung-jm.org**



**Dr. Bernd W. Dornach** Experte Handwerks-Marketing präsentiert...

## Vielfalt in Holz

Stilvolle und individuelle Büroeinrichtung kann Kunden beeindrucken, für ein besseres Arbeitsklima sorgen und somit wesentlich zum Geschäftserfolg beitragen. Wer will da schon Möbel „von der Stange“? Unermüdlich macht es sich Schreinermeister Asenkerschbaumer zur Aufgabe, Räumlichkeiten ihren individuellen Charme zu verleihen, und glänzt darüber hinaus mit herausragenden Serviceleistungen. Ausgezeichnet!



## Faszination Handwerk

Die Kolumne

### Italien zu Gast in Augsburg

Historischer Bahnpark präsentiert italienische Botschafterlokomotive

Schon in wenigen Wochen wird die italienische Traditionslokomotive E 636 147 von Mailand in den Bahnpark Augsburg überstellt um die dortige Sammlung der Europalokomotiven zu erweitern. Die vielfältigen Aktivitäten erleben Ihren Höhepunkt beim großen italienischen Familienfest im Bahnpark am 27. April 2008, bei dem über 5.000 Besucher erwartet werden.

Weitere Interessenten mit typisch italienischen Programmpunkten sind herzlich zur Teilnahme eingeladen. Für Rückfragen steht zur Verfügung:

**Dr. Bernd W. Dornach**  
Inhaber

**UNI MARKETING**  
Insitut für Handwerks-Marketing  
Postfach 22 01 66  
86181 Augsburg  
Tel. 0821 / 650 789 - 0  
Fax 0821 / 650 789 - 100  
dr.dornach@uni-marketing.de

**www.uni-marketing.de**  
Locationtipp für Ihr nächstes  
Event: [www.bahnpark.de](http://www.bahnpark.de)



Nach dem Vorbild des Vaters widmet sich Gerald Asenkerschbaumer in dritter Generation der Beratung, Planung und Fertigung von kompletten Wohnungs- und Geschäftseinrichtungen.

Die Firma Asenkerschbaumer stellt in ihrer modern eingerichteten Schreinerei mit etwa 20 Facharbeitern und Meistern vollmassive Einrichtungen für qualitätsorientierte Kunden her. Ihr größtes Augenmerk richtet sie dabei auf den Umweltschutz und die Gesundheit ihrer Kunden.

Die Mitarbeiter kümmern sich von der ersten Beratung über die CAD-Planung bis zur Fertigstellung um alle Schritte persönlich - besonders bei Arbeiten, die der Kunde nicht von einem Schreiner erwartet. Dieser All-inclusive-Service bringt hohe Kundenzufriedenheit und macht eine 60-monatige Gewährleistungsfrist möglich.

Das kann sich nur ein Unternehmen erlauben, das auch liefert, was es verspricht.

Schreinerei Asenkerschbaumer  
Waldstraße 2  
D-84529 Tittmoning-Asten  
Telefon: +49 (8683) 89 88 20  
Telefax: +49 (8683) 89 88 25  
service@asenkerschbaumer.de

**www.asenkerschbaumer.de**





ImageFoto: © www.orthidea.de

## energetix balance

Die Kolumne

Neu 2008  
Floh - und Zeckenfrei

Quantenphysik statt Chemie - für Hund & Katz.

Erfahrungen mit ihren eigenen Haustieren machte Frau Dr. Pflüger erfinderisch. So entwickelte Sie auf Basis der Erkenntnisse und Erfahrungen mit der Bio-Resonanztherapie (wie bei den energetisierten Hautpflegeprodukten) etwas Besonderes für die Lieblinge des Menschen: Energetix Balance Floh- und Zeckenfrei basiert mit seiner innovativen, ganzheitlichen Wirkweise auf energetisiertem Wasser (Physiologische Kochsalzlösung) als Informationsträger.

Einmal täglich 4 Tropfen ins Futter genügen. Eine Flasche Floh- und Zeckenfrei reicht für ca. 4 Monate.

Anders als bei vielen herkömmlichen Mitteln können Erwachsene und sogar Kinder jeden Alters die Tiere sofort gefahrlos streicheln. Auch bei Wasserkontakt bleibt die Wirkung erhalten, da sie von innen kommt.

**Dr. Francesca Pflüger**  
PRAXIS DR. PFLÜGER  
[www.pfluegerworld.de](http://www.pfluegerworld.de)

Energetix Balance GmbH  
D-85521 Riemerling  
Tel.: +49 (0)89 - 62 707 611  
mobile: +49 (0)171 - 41 88 191  
[www.energetix-balance.com](http://www.energetix-balance.com)

**Dr. Francesca Pflüger** Expertin für Energetix Balance® präsentiert...

# Sicherheit gewinnen

IMAGE: Hr. Dr. Friedl, Sie haben sich als Sicherheits- und Schadensingenieur auch international einen Namen gemacht. Wo sehen Sie den Beratungsbedarf im Deutschen Mittelstand?

Wolfgang Friedl: Die Mitarbeiter sind zu informieren und zu sensibilisieren, wie man sich im Arbeitsalltag verhält, damit es nicht zu Bränden und Unfällen kommt. Allein das Bewußtmachen von Gefahren bewirkt schon sehr viel und wenn man dann noch weiß, was zu tun ist, wenn doch etwas passiert, wäre das ideal. Vorgesetzte sind zu informieren, welche Verantwortungen sie tragen. Sie müssen wissen, welche Gesetze, Bestimmungen und Verordnungen in der Sicherheitstechnik aus vielen Richtungen auf sie einwirken, um diese einzuhalten.

IMAGE: Sie sind beliebter Schulungsleiter, derzeit für einen 5-Tage-Intensiv-Kurs auf der Alpen Berghütte. Was ist das besondere daran?

Wolfgang Friedl: Nach über 20 Berufsjahren, einige davon in 3 Erdteilen als Schadensingenieur einer großen Versicherung, kann ich sehr praxisorientiert unterrichten und hoffentlich auch interessant und kurzweilig. Die Ausbildung ist anstrengend, aber in landschaftlich einzigartig schöner Umgebung und mit guter, lockerer Stimmung, in Freizeitkleidung. Abends sitzt man in der Berghütte zusammen, trinkt ein Bier und spricht über dies und das - natürlich auch über Brandschutz. Und tagsüber wird mit

einer gut bebilderten PowerPointPräsentation gelehrt, Feuerlöscher im realen Fall bedient, ein Schulungsvideo angesehen und auch mal ein kurzer Bergspaziergang absolviert. Jeder Teilnehmer wird schriftlich und mündlich geprüft und erhält neben den Seminarunterlagen ein im März 08 erschienenes Buch über Brandschutz. Während andere in Frankfurt in einem Hotel sitzen, genießen wir die Natur in einer urigen, bewirtschafteten und für uns reservierten Holzhütte.

IMAGE: Wo sehen Sie die Sicherheitslücken im Mittelstand? Wo wird an der falschen Stelle gespart?

Wolfgang Friedl: Der Mittelstand blickt zu sehr auf den Arbeitsschutz und zu wenig auf den Brandschutz. Dies liegt darin, dass die Berufsgenossenschaften mehr Begehungen durchführen als die Feuerwehren oder die Feuerversicherungen; aber auch darin, dass der Brandschutzbeauftragte streng juristisch nicht in allen Unternehmen gefordert wird, seine Dienste jedoch schon! Nach Bränden entstehen dann oft die Probleme, weil nicht gezahlt wird mit der Begründung, grob fahrlässig gegen Obliegenheiten verstoßen zu haben. Dabei ist es keine Bringschuld von Versicherungen oder Behörden, den Unternehmen die Vorschriften vorzustellen, sondern eine Holschuld der Unternehmen. Ich versuche diese Lücke zu schließen.

*Orthidea Briegel*

Beim Thema Sicherheit ist die Vogel-Strauss-Methode nicht empfehlenswert!



Dr.-Ing. WOLFGANG J. FRIEDL  
Der internationale Sicherheitsexperte ist bekannt für seine interessanten Vorträge und Seminare. Technisches KnowHow augenzwinkernd und verständlich verpacken - für den promovierten Ingenieur ein Leichtes.

Seit 1985 im In- und Ausland primär tätig als Sicherheits- und Schadensingenieur, als Brandschutz-Konzeptersteller für Gebäude, Gutachter und neutraler Unternehmensberater für alle Zweige der Industrie, Wirtschaftsunternehmen und Versicherungskonzerne. Autor von bisher 18 Fachbüchern und zahlreichen Fachartikeln in den großen nationalen und internationalen Sicherheitspublikationen. Co-Autor vieler Loseblattsammlungen und akkreditierter Fachjournalist. Referent und Schulungsleiter bei Seminaren und Sicherheits-Kongressen der Industrie sowie bei den bekannten Ausbildungs-Akademien.

Das größte Defizit in der Sicherheitstechnik in Deutschland sieht der Experte darin, dass eigentlich alle meinen, sich in der Sicherheit so weit auszukennen, dass sie keine professionelle Hilfe benötigen. Dies gilt im Arbeitsschutz ebenso wie im Brandschutz, in der Absicherung der EDV oder im Einbruchschutz. Jeder dieser Bereiche ist eine eigene Wissenschaft für sich und sehr viele gehen amateurhaft, falsch oder überhaupt nicht an diese Themen heran - nach dem infantilen Motto: Wenn ich die Gefahren ignoriere, werden sie das mit mir hoffentlich auch tun!

**AKTUELL:**  
**AUSBILDUNG ZUM**  
**BRANDSCHUTZ-**  
**BEAUFTRAGTEN**

5-Tage-Intensiv-Kurs auf der  
Alpen-Berghütte  
...mehr dazu online !

ImageFotos: © www.orthidea.de

„Das Thema  
Sicherheit gehört  
in die Hände des  
Fachmanns.“

*Wolfgang Friedl*

**Umfassende brandschutz- und sicherheitstechnische  
Beratung, Brandschutzkonzepte als Genehmigungs-  
grundlage für Neu- und Umbauten:**

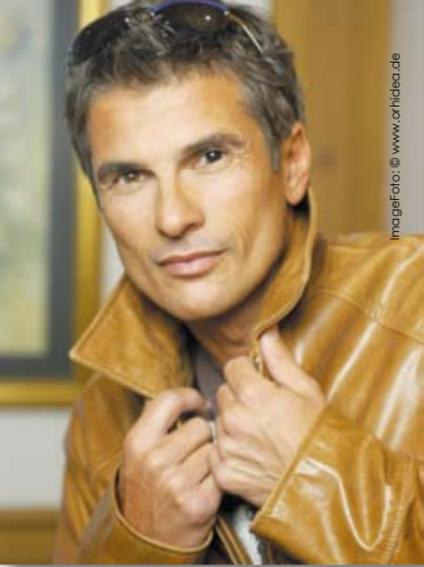
Industrie • Büro • Gewerbe • Hotels • Gastronomie  
• Verkaufsstätten • Rechenzentrum • Wohnanlagen  
• Versammlungsstätten • Museen • Großgaragen

**Dr. Wolfgang J. Friedl**  
Ingenieurbüro für Sicherheitstechnik  
Telramundstraße 6  
D-81925 München

Telefon: +49 89 94004670  
Telefax: +49 89 94004671  
info@dr-friedl-sicherheitstechnik.de

[www.dr-friedl-sicherheitstechnik.de](http://www.dr-friedl-sicherheitstechnik.de)

Orthideal® IMAGE • Das BusinessMagazin für Präsentation & Cross-Marketing



imageFoto: © www.orthidea.de

**Peter Elter** Experte für Tennis • Profisport präsentiert...

## elter sports

Die Kolumne

### Jubiläum (10 Jahre)

Während meiner Zeit als Profi-Tennispieler entstand die Idee einer multifunktionalen Freizeitanlage mit den Bereichen Tennis, Fitness, Wellness, Restaurant, Kinderbetreuung und einer Indoor-Spielwelt für Kinder und Jugendliche. Ausgesprochen wichtig war und ist es bis heute, allen Sport- und Wellness-Interessierten die Möglichkeit zu bieten, nicht nur als Mitglied, sondern auch spontan als Nichtmitglied zu trainieren und sich wohlfühlen.

Besonders am Herzen liegen uns Familien mit Kindern, die bei uns traumhafte Bedingungen vorfinden.

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

Ich würde mich freuen, Sie bald persönlich bei ElterSports begrüßen zu dürfen. Ihr

**Peter Elter**  
Inhaber ElterSports  
Weltklasse Tennisspieler im Deutschen DavisCup-Team  
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](http://www.eltersports.de)



### Erlebniswelt Stille

Am Samstag 14.Juni 2008 um 14.30 Uhr findet in der Erlebniswelt Stille in Berchtesgaden eine Klangreise mit Doris Ostertag statt.

Anmeldung bei  
**CITY COMPANION**  
Tel. 089/60 600 939  
Sonderpreis € 75,-,-

## Im Haus der Begegnung

Beruhigend schwingen die Klänge durch den Messesaal. Meine Augen suchen die Quelle der Töne und werden eingefangen von einem ungewöhnlich gewölbten Holztisch, der mit Fell ausgekleidet, einem Unternehmer als Ruheliege dient. Sein Körper ist bedeckt mit Klangschalen und seine Augen sind geschlossen. Man merkt, er genießt die ungewöhnliche Tonsymphonie, die durch seinen Körper schwingt. Die hochkonzentrierte Verursacherin der Klangwohltat ist ganz im regelmäßigen Anklängen der Klangschalen versunken. „Doris Ostertag hat ein Haus der Begegnung. Das ist etwas fürs IMAGE Magazin!“, holt mich Christel Förstls Stimme auf die Messe zurück. Christel Förstl ist Veranstalterin der Marktplätze der Unternehmerinnen ([www.m-ui.de](http://www.m-ui.de)) und wir sind vor Ort dabei, um IMAGE an die Frau zu bringen.

„Wir stellen Räume der Begegnung, der Inspiration, des Lernens und des gegenseitigen Austausches zur Verfügung, in denen sich Freundschaften ereignen und sich unsere Seele entfalten kann. Es ist etwas ganz besonderes und vor allem auch für Firmenveranstaltungen und Seminare geeignet.“, erklärt mir Doris Ostertag, als sie die Klangschalen weglegt. Bei meiner Frage nach den Skulpturen, besonders nach dem außergewöhnlichen Tisch, wird ihr Lächeln geheimnisvoll. „Diese Dinge muss man persönlich sehen.“, spricht sie und gibt mir ihre Kontaktdaten. Gesagt, getan. Das schauen wir uns doch mal an: Im Haus der Begegnung sind sie ausgestellt, die ungewöhnlichen Skulpturen von Stefan Lichtmanegger. Seit Jahren schon fertigt er unkonventionelle Möbel „LIVING OBJECTS“ wie er seine Arbeiten nennt und „beginnt auf diesem Wege - fast ohne es zu bemerken - zu Anfang des 3. Jahrtausends mit Bildhauerischer Arbeit.“

Die Themen seiner Werke sind MANN&FRAU und die URGIGANTEN der Weltmeere, welche sich ihm in den Bäumen seiner Heimat offenbaren.“ So erschafft er Möbel, die keine mehr sind. *Orthidea Briegel*

Klangmassagen  
Seminarraum &  
„Living Objects“  
im „Haus der Begegnung“

Informationen und  
Terminvereinbarungen:  
Doris Ostertag  
Telefon: 0175 - 268 36 92  
Himalayastr. 14 a  
81825 München

[www.windesbraut.com](http://www.windesbraut.com)  
[www.living-objects.de](http://www.living-objects.de)

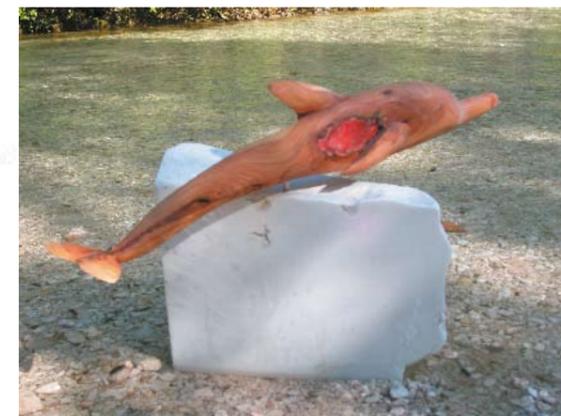
Orthideal® - Business Treff  
am 26.Juni 2008 im  
Haus der Begegnung

siehe Magazinmitte



imageFoto: © www.orthidea.de

Ein kreatives Ehepaar: der Künstler Stefan Lichtmanegger und Seminarhausanbieterin Doris Ostertag



Objektfotos: © Windesbraut



imageFoto © www.orphidea.de

# Orhideal® – Business Treff

## am Donnerstag, 24. April 2008

Einlass: ab 16 Uhr – 19 Uhr

Eintritt mit Anmeldebestätigung frei!

## delikat essen

Die Kolumne

### Nervennahrung

Vor dem BusinessTreff lohnt sich ein Besuch bei „Schuhbecks Schokoladen“ am Platzl.

Hier lockt beste Schokolade und Pralinen in den verschiedensten Geschmacksrichtungen. Von edelherb bis cremig-süß, von pikant bis sahnig-mild.



Bewährte Klassiker wie Marzipan mit Rosenduft ebenso wie Ausgefallenes nach meinen Rezepturen und Vorgaben wie Schokolade mit pikanter Chili-Schärfe oder aus Bio-Schafmilch. Schokolade ist ja bekanntlich eine hervorragende Nervennahrung. Und das können Unternehmer ja immer gut gebrauchen: gute Nerven fürs Business! An Guad'n, Ihr

**Alfons Schuhbeck**  
**Schuhbecks am Platzl GmbH**

Platzl 6+8  
80331 München

Tel: 089 – 21 66 90 – 0  
Fax: 089 – 21 66 90 – 25  
Email: info@schuhbeck.de  
**www.schuhbeck.de**



im ORLANDO-KELLER  
bei unserem Gastgeber  
Alfons Schuhbeck



**Platzl 4 in 80331 München • Informationen über die Location unter [www.schuhbeck.de](http://www.schuhbeck.de)**

Das Orlandohaus am Platzl ist der Blickfang im historischen Herzen Münchens. Seit Anfang Dezember 2007 betreibt Alfons Schuhbeck in dem denkmalgeschützten Gebäude sein Bistro-Café Orlando und den Orlando-Keller. Nach behutsamer Renovierung sind die Räume mit ihren barocken Goldstuckdecken, Kristall-Leuchtern und Marmorvertäfelungen wieder für die Gäste da.

„Wir wollen in dem historischen Raum an eine große Tradition anknüpfen“, erklärt der Sternekoch sein Projekt, „schon vor über 100 Jahren war das Haus ein lebendiger Treffpunkt der Münchner und das wollen wir auch wieder sein“.

### Immer gute Stimmung....beim Business Treff



**von links:** Herausgeberin Orhidea Briegel, Titelgesichter Moderatorin Ines Rzanny & Alfons Schuhbeck, Fergie Double

**unten:** Orhideal-Business Treff meets Arabella Golf Club



**links:** Titelgesichter treffen sich - Schuhbeck mit Franziska Eirenschmalz [www.maennerladen.com](http://www.maennerladen.com)

## ANMELDUNG:

**Kein Einlass ohne Anmeldung: Zur Aufnahme auf die Gästeliste ist eine Anmeldung erforderlich. Senden Sie Ihre vollständigen Kontaktdaten + Branche (!!! vor allem auch von den Begleitpersonen !!!) an: [orphidea@web.de](mailto:orphidea@web.de) Eintritt (mit Visitenkarte und Voranmeldung mit Rückbestätigung über Ihre Aufnahme auf die Gästeliste) frei! Bitte beachten Sie auch die Teilnahmeregelungen unter [www.image-magazin.com](http://www.image-magazin.com)**

April 2008 • 4. Jahrgang  
www.image-magazin.com

**Loredana Deskar**  
**FAIRRANK®**

*Geschäftsfrau des Monats  
lädt ein zum BusinessTreff*

ORHIDEAL®

# IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

# Auf den ersten Klick !

Gesucht und gefunden im Internet



„Ich fahre gerne zu meinen Kunden. Unsere Strategie ist kein kurzes Strohfeder, sondern eine langfristige Geschäftsbeziehung aufzubauen!“

Bis vor einigen Jahren hatten viele Unternehmen eine Homepage, weil das irgendwie zum guten Ton gehörte. Wenn man seine Visitenkarte übergab, dann kannte derjenige ja die Domain-Adresse und konnte mal auf die Website schauen. Das war dann **ein** Besucher! Mittlerweile kommt es darauf an, dass man mit seiner Homepage präsent ist, wenn nach den Produkten und Dienstleistungen gesucht wird, die man anbietet! Erst das sind dann **viele** Besucher!

Loredana Deskar von FAIRRANK weiß, wovon sie spricht. Eine wunderschöne Homepage macht keinen Sinn, wenn sie von potentiellen Neukunden nicht gefunden werden kann. Man kennt es von sich selbst: Telefonbuch oder Branchenbuch verlieren immer stärker an Bedeutung, Suchmaschinen wie Google oder Yahoo bieten Informationen über alles Erdenkliche in Sekundenschnelle! „Wir stärken die Homepage unserer Kunden so, dass sie Wichtigkeit in Google&Co erlangt, erfolgreich gefunden wird und dadurch mehr qualifizierte Besucher auf die Homepage kommen, die sich wirklich eindeutig für das Angebot interessieren!“, erklärt Loredana Deskar begeistert. Wenn die erfolgreiche Businessfrau von „wir“ spricht, dann meint sie vor allem die Profis in der Zentrale der Firma FAIRRANK. Dreißig Mitarbeiter sorgen dafür, dass das maßgeschneiderte, individuelle Konzept für jeden Kunden in die Tat umgesetzt wird. Die permanente Beobachtung und Betreuung der Besucherzahlen und der Platzierungen ist eine Selbstverständlichkeit.

Selbständige Handelsvertreter vor Ort sorgen für einen optimalen Kundenservice. In dieser Funktion ist Loredana Deskar vertrauensvoller Ansprechpartner, vom ersten Gesprächstermin an. Sie steht ihren betreuten Kunden mit Rat und Tat zur Seite. „Meine Kunden sehen mich mindestens viermal im Jahr. Dann besprechen wir das Erreichte, nehmen uns neue Ziele vor und optimieren die Maßnahmen. Ich fahre gerne zu meinen Kunden! Das größte Kompliment ist, wenn meine Arbeit weiter empfohlen wird. Eine nachweislich verbesserte Präsenz in den Suchmaschinen und mehr qualifizierte Besucher – das ist der gemeinsame Erfolg, den ich anstrebe! Wir machen unsere Leistung für unsere Kunden transparent.“ Durch die unabhängige Besucherstatistik etracker® hat der Kunde die Möglichkeit, sein Besucheraufkommen zu prüfen und sogar fest zu stellen, über welche Suchbegriffe die Besucher auf die Seite gekommen sind. Und das täglich oder sogar stündlich und minutlich.

„Unsere Strategie ist kein kurzes Strohfeder, sondern eine langfristige Geschäftsbeziehung aufzubauen!“, fährt Loredana fort. Mich hat die bodenständige Unternehmerin sofort überzeugt. Einfach die Profis fragen. Da fallen die üblichen Fairrankungen...äh...Verrenkungen für die Suchmaschinenplatzierung flach!

Die Firma FAIRRANK wurde im Jahre 2005 gegründet, ist also noch ein junges Unternehmen. Gerade aus diesem Grunde ist es besonders stolz darauf, dass FAIRRANK bereits über 2.500 Kunden ihr Vertrauen schenken! FAIRRANK betreut international agierende Industrieunternehmen, die auch auf Englisch oder Französisch gefunden werden wollen, ebenso wie lokal angesiedelte Ärzte, Rechtsanwälte, Druckereien, Handwerksunternehmen und Autohäuser, genau wie Onlineshops für Schuhe, Olivenöl und Energiekosmetik.

Diese Vielfalt erfordert die Ausarbeitung von absolut individuellen Maßnahmen, denn jede Branche ist eine Welt für sich. Viele Aspekte spielen eine Rolle und führen zu einem speziell zugeschnittenen Maßnahmenmix.

Kurz gesagt: jeder der eine Homepage hat und gefunden werden will, ist interessanter Gesprächspartner für Loredana Deskar!



„Jede Branche ist eine Welt für sich. Das macht meine Arbeit abwechslungsreich“

Loredana Deskar

Agentur für Internetdienstleistungen  
Sollner Straße 16a  
81479 München

Tel: +49 (0) 89 / 74 52 92 30

Fax: +49 (0) 89 / 74 52 92 30

Mobil: +49 160 – 721 18 38

[l.deskar@fairrank.de](mailto:l.deskar@fairrank.de)

[www.fairrank.de](http://www.fairrank.de)



**Brigitte Eisenreich** Expertin für mittelständische Vertriebskonzepte präsentiert...

## BFW – Spitzenverband der Bau- und Immobilienunternehmen



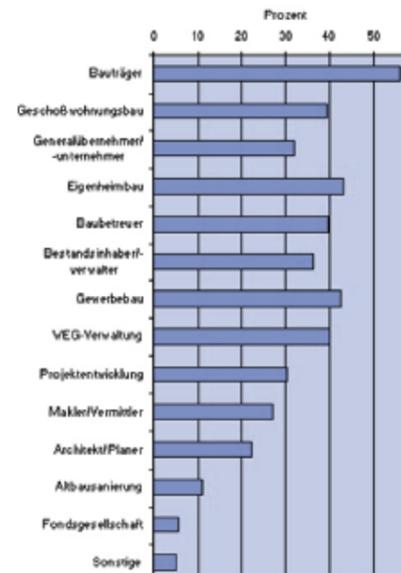
**Walter Dietrich • Wirtschaftsberater**  
42 Jahre alt, verheiratet 2 Kinder, gebürtiger Österreicher (seit 22 Jahren in München). Investor bei Kieser Training und Inhaber der PWB-Premium Wirtschaftsberatung sowie Gründer der G&B AG (Grund- und Boden Projektentwicklung und Immobilien AG)

„Marketing ist viel zu wichtig, als das man es der eigenen Marketingabteilung überlässt“

Die Zahl der Baugenehmigungen und Fertigstellungen in Bayern ist im vergangenen Jahr auf einem Rekordtief, wie nach dem Krieg, angelangt. Alle bedeutenden Experten gehen von deutlich steigenden Mieten in den bayerischen Ballungszentren in aller nächster Zukunft aus.

Wie reagiert die bayerische Staatsregierung auf die Krise? Zur Beantwortung dieser Frage gibt es wohl keinen kompetenteren Politiker als den bayerischen Innenminister Joachim Herrmann, den der BFW Bayern für seine diesjährige Jahreshauptversammlung gewinnen konnte. Er wird am 30. April 2008 im Münchner Lenbach-Palais nicht nur die Antworten auf diese Fragen geben, sondern auch die Zukunft der Förderpolitik darstellen.

Seit 2002 ist Walter Dietrich Mitglied des Vorstands vom BFW – Bundesverband freier Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. Landesverband Bayern. Bundesweit zählt der BFW 1.600 Verbandsmitglieder. Sie verwalten momentan einen Wohnungsbestand von rund 3,2 Millionen Wohnungen sowie Gewerberäume von insgesamt 10,4 Millionen Quadratmeter Nutzfläche. Im Jahr 2007 repräsentierten die Mitgliedsunternehmen ein Investitionsvolumen von rund 61 Milliarden Euro was ca. 60.000 Einheiten pro Jahr entspricht. Nach außen vertritt der BFW die Interessen seiner überwiegend mittelständischen Mitgliedsunternehmen auf Landes-, Bundes- und Europaebene. Nach innen ist der Verband als moderner Dienstleister mit einem umfassenden Serviceangebot für die ihm angeschlossenen Unternehmen aktiv.



Der BFW ist ein beim Deutschen Bundestag akkreditierter Spitzenverband. Sein oberstes Ziel, vernünftige und zuverlässige Investitionsbedingungen für die Bau- und Immobilienbranche zu schaffen, verfolgt der Verband erfolgreich und kontinuierlich. So beteiligt er sich an allen die Branche betreffenden politischen Entscheidungsprozessen, etwa durch seine Präsenz bei Sachverständigenanhörungen von Ministerien und Parlamentsausschüssen und durch die Erarbeitung von Stellungnahmen zu neuen Gesetzes- und Verwaltungsvorhaben. *Brigitte Eisenreich*

## kompetent vermarktet

Die Kolumne

### Vermarktungsstrategien

Brigitte Eisenreichs Tagesgeschäft ist sehr kreativ und erfolgsorientiert. Die pfiffige Geschäftsfrau lebt das Netzwerken wie kein Anderer und entwickelt mit ihrem Unternehmen „A8 SaleService“ zeitgemäße Vermarktungsstrategien.

### Portfolio

- Entwicklung neuartiger Vertriebskonzepte
- Organisation und Realisation von Vertriebsmaßnahmen
- Supervision und Mitarbeiter-Support bei der Umsetzung

Brigitte Eisenreich setzt auf Nachhaltigkeit. Die Kunden bleiben lange treu. Der Erfolg spricht für sich. Vertriebskonzepte für ASMO-Küchen setzt Brigitte Eisenreich bereits seit zehn Jahren verkaufsfördernd um.

**Brigitte Reis-Eisenreich**  
**A8 SaleService**  
Uhlandstraße 8 a  
83024 Rosenheim  
08031 - 235 258  
0175 - 58 30 111  
bre@a8saleservice.de

[www.a8saleservice.de](http://www.a8saleservice.de)

Orhideal® IMAGE • Das BusinessMagazin für Präsentation & Cross-Marketing

**Karsten und Andrea Gebhardt**  
Künstler des Monats



ORHIDEAL®

# IMAGE

präsentiert

**BAVARIA KLASSIK**  
Wellness Konzerte



Andrea Gebhardt  
(Cello)

Management  
Bavaria Klassik

Garmischer Str. 4 / V  
80339 München  
Tel. 089-14 34 94 58  
info@bavaria-klassik.com

Imagefotos: © www.ornidea.de • Reportagefotos: Bavaria Klassik

Kein Genuss ist vorübergehend,  
denn der Eindruck, den er zurücklässt,  
ist bleibend. Joh. Wolfgang von Goethe

## Sinfonie der Genüsse

Wellness Konzerte von Bavaria Klassik

Wenn die Zuhörer mit strahlenden und entspannten Gesichtern den eleganten Saal verlassen, dann waren sie im Schlosskonzert. Die Schlosskonzerte von Bavaria Klassik sind nicht nur Kennern ein Begriff. Im Schloß Nymphenburg, in der Hofkapelle der Residenz und im Renaissance Schloß Dachau, kurz in romantischem und königlichem Ambiente erleben die Konzertgäste ein Repertoire, das seinesgleichen sucht und den vollendeten Hörgenuss bietet. Damit haben sich die Veranstalter von Bavaria Klassik einen Namen gemacht.

Entspannung pur mit Klassischer Musik, kann es dazu eine Steigerung geben? Ja, wie ich kürzlich von Alfons Schuhbeck erfahren durfte, es gibt sie, die Steigerung. Wenn Hörgenuss auf Gaumenfreuden trifft, dann ist der lukullisch-akkustische Höhepunkt erreicht, sagt der Meister. Wie können Sie sich das vorstellen?

Andrea und Karsten Gebhardt von Bavaria Klassik haben ihr Konzertprogramm mit raffinierten Programmkombinationen ergänzt. Unter dem Markennamen Bavaria Klassik Wellness Konzerte werden Veranstaltungen angeboten, die in ihrer hochwertigen Ausführung einzigartig sind. Mit „GourmetKlassik“ beziehungsweise „VinoKlassik“ stellen die beiden Profis unter Beweis, dass Klassische Musik nicht nur Klassik-Liebhaber anzieht und für hohe Besucherzahlen sorgt. Der Erfolg mit ausverkauften Sälen gibt Bavaria Klassik Recht: Klassisches Hörerlebnis harmoniert hervorragend mit kulinarischen Genüssen. Bei dieser genialen Symbiose gibt sogar der Klassik-Skeptiker Standing Ovations.

Das Künstlerpaar wird mit dem Konzept der Wellness-Konzerte dem Zeitgeist gerecht. Jeder wünscht sich in der schneller werdenden Welt ein erfrischendes Innehalten, einen kleinen Luxus und relaxtes Auftanken. Eine gelungene Auszeit vom Alltag! *Orhidea Briegel*

## Bavaria Klassik Programm

- **Schlosskonzerte**
- **Wellness Konzerte**

**Schuhbecks GourmetKlassik** ist eine Konzertreihe mit Köstlichkeiten des Starkochs Alfons Schuhbeck. Das lukullische Hörvergnügen beginnt mit Kaffee und Gebäck auf der Sonnenterrasse. Im Gartensaal des Prinzregententheaters folgen feine Kammermusikklänge mit dem Goldnagl Ensemble. Meisterwerke der Klassik werden abwechselnd mit magischen Zaubereinlagen dargeboten. Und weil so viel Hören und Staunen hungrig macht, gibt es im Anschluss ein 3-Gänge Gourmetmenü vom Sternekoch Alfons Schuhbeck.

**VinoKlassik** begeistert nicht nur Freunde des edlen Tropfens. Ein Begrüßungsaperitif bildet den Auftakt zum Konzert im Gartensaal des Prinzregententheaters. In zwei Pausen stellt Thomas Riedel, Dipl. Weinakademiker und Leiter der Theatergastronomie von Alfons Schuhbeck, ausgewählte Tropfen verschiedener Anbaugelände der Welt zum Verkosten vor.

- **Individuelle Konzerte**

Sie können das Goldnagl-Ensemble mit Begleitprogramm, z.B. Gourmetprogramm, Weindegustation, Zauberer auch für geschlossene Gesellschaften, wie Firmenevents, Incentives oder private Feiern buchen.

[www.bavaria-klassik.com](http://www.bavaria-klassik.com)



Grandioses Verwöhnprogramm für die Ohren:

**Andrea & Karsten Gebhardt von Bavaria Klassik** machen klassische Musik „leicht verdaulich“.



Karsten Gebhardt  
(Violine)

Management  
Bavaria Klassik



Bezaubernder Programm-Mix: Das Goldnagl-Ensemble mit Schuhbecks Kochkünsten...



...in elegantem Ambiente...



...umrahmt von...



... Unterhaltungseinlagen. Tolle Geschenkidee: Bavaria Klassik Wellness Konzerte!





**Wolfgang Nolte** Experte für Umwelttechnologien präsentiert...

## Das iQ-Concept

**Das innovative „Vorteils und Kundenbindungssystem“ am Markt, welches den Käufer nicht wieder zu Konzernen und Handelsketten bringt, sondern den Einzelhändler und mittelständischen Dienstleister unterstützt**

Von Cengiz Ehliz, dem Vertriebsdirektor der iQ-Concept GmbH, wollten wir erfahren, wie das innovative Kundenbindungsinstrument mit der iQ-Kundenkarte funktioniert.

**IMAGE:** Herr Ehliz, die iQ-Concept GmbH hat ein Kundenbindungsinstrument für Einzelhandels- und Dienstleistungsunternehmen entwickelt, das so genannte iQ-Concept. Wie kam die Idee zustande?

**Cengiz Ehliz:** Machen Sie sich die Tendenz bewusst, dass die Konzerne immer noch größer werden und die kleinen Unternehmen dagegen es teilweise sehr schwer haben. Seit 9 Jahren beschäftigt uns dieses Thema und die Frage, wie wir das ändern können. Wir beobachteten den Markt über Marktanalysen und Recherchen und stießen so auf die 3 wesentlichen Megatrends im weltweiten Handelsmarkt, die das 21. Jahrhundert prägen werden: zum einen möchte der Kunde bequem von zu Hause aus einkaufen können (Home + Online Shopping). Des Weiteren kauft er gerne weit unter der unverbindlichen Preisempfehlung ein (Factory Outlet/Fabrikverkauf). Schließlich werden die Geschäfte virtuell, d.h. mit geringen Fixkosten zu Tiefpreisen rund um die Uhr getätigt (E-Business/E-Commerce).

Die bisherigen Kundenbindungsinstrumente wie Rabattkarten oder Punktesystem-Karten sind unserer Meinung nach nicht die richtige Antwort auf die genannten Megatrends, da sie dem Kunden und dem Einzelhändler einen zu geringen Nutzen bieten. Gerade der kleine und mittelständische Unternehmer hat mittlerweile durch das Internet und die großen Handelsketten schwer zu kämpfen.



**IMAGE:** Inwiefern?

**Cengiz Ehliz:** Sie kennen das doch bestimmt auch: Der Kunde betritt den Laden, nimmt die Ware in die Hand sowie die kompetente Beratung des Einzelhändlers in Anspruch, kauft jedoch letztlich günstiger über das Internet ein. Gerade diesen Unternehmer wollen wir mit unserem iQ-Concept unterstützen.

**IMAGE:** Was ist das iQ-Concept und welche Philosophie steckt dahinter?

**Cengiz Ehliz:** Wenn Sie heute in eine deutsche Innenstadt zum Einkaufen gehen, wird es Ihnen schwer fallen überhaupt den oben angesprochenen Einzelhändlertypus zu finden.

Die großen Handelsketten dominieren mittlerweile nahezu alle interessanten Lagen mit ihren standardisierten Produkten. Die Folge ist ein Einheitsbrei auf Kosten der Vielfalt.

Wir haben ein Marketinginstrument entwickelt, das die Kunden nicht wie die anderen Kundenbindungssysteme zu den großen Ketten bringt, sondern den Einzelhandel wieder aufblühen lässt.

Der Einzelhändler profitiert an dem iQ-Concept folgendermaßen: der Endkunde registriert sich mit der Karte des Einzelhändlers und bleibt somit dessen Kunde (Kundenschutz). Bei jedem Einkauf des Kunden mit der Karte entweder bei anderen Einzelhändlern des iQ-Concepts oder im Online-iQ-Shop wird der Einzelhändler mit bis zu 4% an den Umsätzen prozentual beteiligt. Unser Shop basiert auf mehreren Millionen Kunden, wir bieten Aktionen wie kein anderer an, die Kunden aller dem iQ-Concept angeschlossenen Einzelhändler werden garantiert darin einkaufen. Außerdem wird deren Geschäft auf den Golden Pages gelistet und in der nahen Zukunft im iQ-Navigationssystem hinterlegt, wodurch sie von auswärtigen und neuen Kunden jederzeit schnell gefunden werden.

**IMAGE:** Was halten Sie von den bisherigen Rabatt- und Punktesystemen am Markt?

**Cengiz Ehliz:** Es sind häufig geschlossene, regional eingeschränkte oder auf wenige Anbieter begrenzte Systeme. Meiner Meinung nach sind sie dem Endkunden gegenüber unfair, da Punkte verfallen, über- und teure Prämien angeboten werden und letztlich keine direkten Euros sondern zunächst Punkte, Sternchen oder Herzchen ausgegeben werden. Es entsteht dadurch kein wirklicher Mehrwert für den Kunden.

**IMAGE:** Wodurch grenzt sich das iQ-Concept positiv von den Wettbewerbern ab?

**Cengiz Ehliz:** Das iQ-Concept hat die eben angesprochenen Nachteile der Wettbewerber bewusst außen vor gelassen. Es ist ein offenes System, das neben Einzelhändlern auch von Unternehmen, Vereinen und Kommunen genutzt werden kann. Es ist vollständig transparent, kann sowohl online als auch in der realen Welt genutzt werden und bietet dem Endkunden immer den sofortigen Vorteil in Euro, sozusagen eine Erhöhung seiner Kaufkraft.

**IMAGE:** Wieso bietet das iQ-Concept speziell dem Einzelhandel einen großen Nutzen?

**Cengiz Ehliz:** Zum einen, weil es messbare und langfristig vielschichtige Werbung ist, die deutlich günstiger als beispielsweise klassische Zeitungsanzeigen ist. Dem mittelständischen Einzelhändler wird so eine Vernetzung durch Allianzen sowie die Bildung von Wertschöpfungsketten ermöglicht, die bisher nur großen Konzernen vorbehalten war. Mit dem eigenen e-store erhält der Einzelhändler einen schnellen, einfachen und günstigen Zugang zum Online-Markt und damit zu neuen Kunden. Die Produktpalette wird innerhalb des Systems um ein Vielfaches erweitert, selbst wenn der Kunde bei anderen Systembeteiligten einkauft verdient der Einzelhändler mit. Dies führt zu

einer Steigerung des Gewinns ohne zusätzlichen Aufwand und bedeutet letztlich Kundenschutz.

**IMAGE:** Wie sehen die Ziele der iQ-Concept-GmbH für die nächsten Jahre aus?

**Cengiz Ehliz:** Neben dem Aufbau von vielen Akzeptanzstellen deutschlandweit sowie der Einführung der iQ-MasterCard streben wir die Expansion in weitere Länder an. Das wichtigste Ziel jedoch sind zufriedene Einzelhändler und Kommunen durch das Konzept, das die Innenstädte wieder belebt!

**IMAGE:** Dabei wünschen wir Ihnen viel Erfolg!

**memon 4you**  
Die Kolumne

**Natürlich gesund wohnen**



Gesunde Ernährung, sportliche Betätigung und natürliche Baustoffe beim Haus gehören inzwischen für viele Menschen zur Selbstverständlichkeit. Eine gesunde Lebensweise alleine schützt jedoch nicht vor negativen Umwelteinflüssen wie z.B. Feinstaubbelastung in der Luft, der krankmachenden Erdstrahlung oder dem allgegenwärtigen Elektromog.

Eine Immobilie, ausgestattet mit der memon®-Umwelttechnologie kann negative Umwelteinflüsse neutralisieren und damit für ein gesundes Wohnklima sorgen.

**Elektromog - Gefahr aus der Steckdose**



**Wolfgang Nolte**  
Beratung & Vertrieb der memon® Produkte  
Handelsvertreter für iQ-Concept

Weindl-Lenz Str. 6a  
83727 Schliersee  
Tel. 08026/940615  
info@wnconsult.de

[www.wnconsult.de](http://www.wnconsult.de)

## Die iQ-Card



„Das erste Werbemittel, welches sich selber finanziert“

Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig:

- Kundenkarte mit Mehrwert
- Bonus-/Treue-/Service-Karte
- Visiten-/Club-/VIP-Karte
- Vereinskarte für Mitglieder
- Wert- und Geschenkkarte

„Mit dem iQ-Web-Terminal am Puls der Zeit“  
iQ-Registrierung und Shopzugang in Geschäften

Die Zeitschrift FINANZtest zog nach Überprüfung von 36 Kundenkarten-Programmen das Resümee, dass eine ideale Kundenkarte so aussähe: „kostenlos, mit übersichtlichen Sofortrabatten oder schneller Verrechnung bei vielen Partnern und mit verbraucherfreundlichen Datenschutzbestimmungen oder gleich ganz anonym. Eine solche Karte gibt es unter den ... Programmen nicht.“

**Seit heute gibt es sie – die iQ-Card.**

**iQ-Concept GmbH Germany**  
Gutenbergstr. 6 • D-85737 Ismaning  
Tel.: +49 (0) 89 - 23 888 99-0  
e-mail: info@iq-concept.com  
[www.iq-concept.com](http://www.iq-concept.com)





ImageFoto: © www.orthidea.de

**Aurelia Wöllinger** Expertin für Edelsteine präsentiert...

## Gaumenfreuden pur!

Bei meinen Vernissagen darf Walcher-Gourmet nicht fehlen!

WalcherGourmet ist ein Weinhandel, der sich in erster Linie auf den Direktimport hochwertiger Weine aus Österreich und dem benachbarten Slowenien spezialisiert hat. Auch bieten die Genussexperten Kürbiskernöl, Knabberkerne und Zotter-Schokolade, sowie Balsamessig aus der Steiermark und der Emilia Romagna von Malpighi, in großer Vielfalt an. Walcher-Gourmet veranstaltet Verkostungen unter dem Motto „Schokolade und Wein“ an verschiedenen Locations (z.B. im Antiquitätengeschäft, Buchhandel, aber auch Versicherungsbüro und Friseursalon).

„Unsere Partner sind kleine Erzeuger, die absolut qualitätsbewußt arbeiten. Es handelt sich um Familienunternehmen und Handwerksbetriebe, perfekte Vertreter ihrer Stilrichtung, die traditionsbewusst, entdeckungsfreudig und beharrlich ursprüngliche Genüsse aufspüren und bewahren.“, so Barbara Walcher. Aus Sizilien importiert die Familie Honig, Olivenöle und andere Köstlichkeiten von ORO d’Etna.

Meine Gäste loben meine Vernissagen nicht zuletzt auch wegen den Gaumenfreuden, die WalcherGourmet bereitet.

Ihre Aurelia Wöllinger

[www.walchergourmet.de](http://www.walchergourmet.de)



## positiv geladen

Die Kolumne

Sie feiern Geburtstag, erwarten Gäste Zuhause, in Ihrem Büro und Sie wollen Ihren Gästen was besonderes und außergewöhnliches bieten? Dann sind Sie bei WalcherGourmet richtig! Die Profis kochen für Sie!

„Wir bringen Ihnen Naturprodukte nahe, die nach der Landschaft schmecken, in der sie wachsen.“

WALCHER-GOURMET Team  
Barbara Walcher  
Flossweg 4a • 83022 Rosenheim

Tel: +49-(0)8031-13664  
Fax: +49-(0)8031-13608  
Mobil: +49-(0)160-9259 5554  
[www.walchergourmet.de](http://www.walchergourmet.de)  
[info@walchergourmet.de](mailto:info@walchergourmet.de)

**Aurelia Petra Wöllinger**  
Designerin und Inhaberin

**Aurelia Mineral Arts**  
Mineralien, Heil- & Edelsteine,  
Silberschmuckkreationen

Europaweiter Direktvertrieb  
exklusiver Unikate mit indivi-  
dueller Edelsteinwirkung

Mobil: 0160 - 2837434  
Mail: [info@aureliaweb.de](mailto:info@aureliaweb.de)  
[www.aureliaweb.de](http://www.aureliaweb.de)



ImageFoto: © www.orthidea.de

**Caroline Kistler** Expertin für Familien- und Erbrecht informiert...

## Vermögen im Ausland – richtig erben und vererben !

Selbst bei „bodenständigen“ gutbürgerlichen Familien, die sich allenfalls urlaubshalber oder auch einmal vorübergehend berufsbedingt im Ausland aufhalten, ist es mittlerweile nicht unüblich, dass sich ein Teil des Vermögens im Ausland befindet, z.B. in Form einer Ferienwohnung am Mittelmeer, einem Bankdepot in Österreich, Inhaberaktien an einer englischen Limited Company, Beteiligungen an US-Trusts oder einem Anteil an einem französischen „Private Equity Fonds“.

Im Erfall ist fraglich, ob in dem ausländischen Staat, in dem sich die Anlage befindet, überhaupt die Erbfolge nach dem Deutschen Heimatrecht des verstorbenen anerkannt wird oder nicht vielmehr dem aktuellen Aufenthaltsrecht (z.B. Dänemark) oder gar dem Recht des jeweiligen Landes, in dem sich eine Immobilie befindet unterstellt wird (z.B. in Frankreich, England, USA).

Ferner stellt sich die Frage, welcher Erbschaftsteuerpflicht ein Erbe unterliegt,

und zwar der des deutschen oder eines ausländischen Staates. Oft müssen die Erben Erbschaftsteuer doppelt bezahlen. Doppelbesteuerungsabkommen unterhält Deutschland bislang nur mit Dänemark, Griechenland, Schweden, Schweiz und USA. Die bewirken, dass Erben im Ausland gezahlte Steuern auf Erbschaftssteuern in Deutschland anrechnen lassen können.

Österreich, Schweden, Portugal, Malta und Zypern haben die Erbschaftsteuer komplett abgeschafft.

Im Ausland gelten auch nicht alle letztwilligen Verfügungen (Testamente, Erbverträge), die nach deutschem Recht wirksam sind. Z.B. Der verwitwete deutsche Erblasser lebte in München und vermachte sein Mehrfamilienhaus in München seiner Tochter und die Villa in Frankreich seinen in Paris lebenden Sohn. Beide Immobilien haben denselben Wert.

Beide Kinder haben vor dem Tod des Vaters in München wirksam auf ihre jeweilige Pflichtteilsrechte verzichtet. Da die Villa in Frankreich nach französischem Recht vererbt wird und in Frankreich vor Anfall der Erbschaft kein Pflichtteilsverzicht möglich ist, kann die Tochter zusätzlich noch ihren Pflichtteilsanspruch an der Villa in Frankreich geltend machen. Sie erhält damit mehr als der Sohn. Dies entsprach aber nicht dem Willen des Vaters.

Dieses unbillige Ergebnis hätte mit zwei selbständigen Testamenten vermieden werden können.

Caroline Kistler

Caroline Kistler hält Vorträge über Familien- bzw. Erbrecht und ist Expertin für Printmedien und TV.

## entdeckt

Die Kolumne

Qualifizierte Beratung sowohl bei der Abfassung von Testamenten und Erbverträgen als auch nach Eintritt des Erbfalls – Erbausinandersetzung – bietet Caroline Kistler, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Familienrecht und geprüfte Teilnehmerin Fachanwaltslehrgang für Erbrecht.

Dieses Jahr steht in Deutschland nicht nur die Erbschaftsteuerreform mit der Neuregelung der Bewertung von Grund-, Anteils-, Betriebs- und landwirtschaftlichen Vermögens, einschließlich Änderung der Steuerklassen und Erschaffsteuerfreibeträgen an, sondern auch die Änderung des Erb- und Verjährungsrechts. Die Reform des Erbrechts betrifft insbesondere das Pflichtteilsrecht.

**Caroline Kistler**  
Rechtsanwältin  
Fachanwältin Familienrecht

**Kanzlei Kistler**  
Goethestr. 68  
80336 München  
Telefon 089 - 59 99 73 73  
[mail@kanzlei-kistler.de](mailto:mail@kanzlei-kistler.de)

[www.kanzlei-kistler.de](http://www.kanzlei-kistler.de)



ORHIDEAL®

# IMAGE

## Business Partner

### IMPRESSUM

[www.orhideal-image.com](http://www.orhideal-image.com)

Das Orhideal®-IMAGE Magazin ist das Kundenmagazin der internationalen Marke Orhideal. Es erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer.

**Bezugsquelle:** monatlich bei beteiligten Unternehmen, im ABO, bei Verbreitungspartnern in D, A, CH erhältlich.

**Verbreitungspartner auszugsweise unter:** [www.image-kongress.de/Aussteller](http://www.image-kongress.de/Aussteller)  
**Endauflage:** 10.000 Stück (bei voller Zahl von 20 Experten/Autoren)

#### Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin  
Orhideal® International  
Jägerweg 8a • 85658 Eggenried  
[www.orhidea.de](http://www.orhidea.de) • [www.orhideal.com](http://www.orhideal.com)  
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112  
Telefax: 08095 - 87 55 39  
E-mail: [orhidea@web.de](mailto:orhidea@web.de)

#### Supervision - Redaktion:

Angelina Naglic, Alexander Briegel

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 Vertriebsteamer, 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 5000 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.), und Veranstalterin der Kunstfoto-Ausstellung Orhideal®, „Business-Profil“ mit den Business-Treffs. [www.image-kongress.de](http://www.image-kongress.de)



### IMAGE in der Schweiz

[www.consigno.net](http://www.consigno.net)

Steffen Sprattler  
Management

Consigno ist eine Marke der EVOLUTIO AG, unter der Produkte und Dienstleistungen für die Bereiche Automotive, Industry und Facility entwickelt und vertrieben werden.

Den Schwerpunkt bildet derzeit der Bereich Automotive mit den Teilbereichen Consigno Products und Consigno Services.

### PLZ 80/81...



[coaching-training-schaefer.de](http://coaching-training-schaefer.de)  
Birgit Schäfer GF  
Coaching & Training



[eibercom.de](http://eibercom.de)  
Heike Eiber GF  
Communications & Congress Management



[haak-architektur.de](http://haak-architektur.de)  
Caroline Kistler Fachanwältin für Familienrecht, Scheidungen, Eheverträge, Erbrecht



[kanzlei-kistler.de](http://kanzlei-kistler.de)  
Caroline Kistler Fachanwältin für Familienrecht, Scheidungen, Eheverträge, Erbrecht



[re-link.de](http://re-link.de)  
Christian Thoma GF  
Daten- & Kommunikationssysteme



[wohlbefinden\\_cb@yahoo.de](mailto:wohlbefinden_cb@yahoo.de)  
Claudia Berger  
Heilpraktikerin • Kosmetikerin  
Cranio Sakrale Therapie  
Massagen

### PLZ 82...



[agape-lifestyle.de](http://agape-lifestyle.de)  
Sabine Kraus GF • Starnberg  
Coaching, Feng Shui,  
systemische Familienaufstellung  
NLP



[carsten-jebens.de](http://carsten-jebens.de)  
Carsten Jebens GF  
Grünwald  
PC-Service-Handel  
Home Entertainment



[deltainstitut.de](http://deltainstitut.de)  
GF Gabriele Kowalski M.A.  
Grünwald • Institut für  
Changemanagement &  
Persönlichkeitsentwicklung



[einfachmachen.info](http://einfachmachen.info)  
C. Förstl Herausgeberin  
Wörthsee - Einfach machen  
Praxishandbuch für die Frau  
als Unternehmerin



[wellidenty.de](http://wellidenty.de)  
Lieselotte Büchler GF  
Sindelsdorf  
Alles für Ihr Wellnesshome

### PLZ 85...



[gesundheitspraxis-adams.de](http://gesundheitspraxis-adams.de)  
Barbara A. Adams  
Baldham  
Praxis für Psychotherapie  
Massagen

### PLZ 7....



[malte-fischer-team.de](http://malte-fischer-team.de)  
Malte Fischer GF  
Baden-Baden  
Fischer Unternehmensgruppe  
Verwaltungsgesellschaft mbH

## Die interaktive Präsentations- & Crossmarketing-Plattform auf Entscheidungsebene.

Mit IMAGE werden Kooperationen zwischen bisher 573 mittelständischen Unternehmen als Business Partner koordiniert - mit dem Ziel, sich gegenseitig bestehende Wirkungskreise und Kundenpotentiale zu erschließen - im lokalen und über-regionalen Bereich D, A & CH - maßgeschneidert! Hier auszugsweise einige Partner, die wir in IMAGE präsentiert haben. **IMAGE Magazine bekommen Sie beispielsweise bei:**

### IMAGE in der „Erlebniswelt Stille“

Diese Location ist einzigartig in West-Europa und hat bis jetzt jeden Besucher/Gast in seinen Bann gezogen. Nach einer Einfahrt mit dem Zug in den Berg, erleben Sie bei Kerzenbeleuchtung und im Liegen einen Klangevent der ganz besonderen Art. Umgeben von nichts als Salz, werden die Besucher auf Liegen kuschelig warm in Decken eingepackt, da die Temperatur konstant 12 Grad beträgt.

Spüren Sie die Faszination dieser 250 Mio. Jahre alten Salzwelt und erleben Sie einen ruhigen, aber doch spannenden Event. Der in dieser Form sehr einzigartig ist. Normalerweise finden die Veranstaltungen innerhalb von geschlossenen Firmenevents statt. Doch dieses Mal öffnet der Salzheilstollen für eine offene Veranstaltung seine Pforten, zu der Sie sich einbuchen können.

**Am Samstag, 14. Juni 2008 um 14:30 Uhr findet eine Sondereinfahrt in die „Erlebniswelt Stille“ statt.**  
Der Sonderpreis pro Person liegt bei € 75,- - Partnerticket € 140,-

**Wo**  
Berchtesgaden/Salzbergwerk,  
Bergwerkstraße 85  
Zum Einstimmen auf die Einfahrt in der Bergwerkschänke mit einem Gläschen Prosecco und Grissini

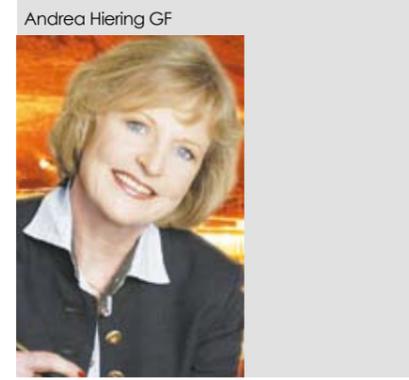
**Einfahrt**  
mit dem Zug um 15 Uhr

**Erlebniswelt Stille**  
Stille hören, Plätschern des Solebrunnens und danach begeben Sie sich auf eine Klangreise mit Doris Ostertag

**Dauer**  
ca. 2 Stunden, Ende gegen 17.15 Uhr

**Mitbringen**  
Neugierde auf eine besondere Location und ein einmaliges Erlebnis, feste Schuhe, eine warme Jacke und wer möchte eine Kopfbedeckung für die 4 Minuten Zügeinfahrt

Weitere Informationen unter  
[www.citycompanion-munich.com](http://www.citycompanion-munich.com)



### IMAGE auf der Energiesparmesse in Linz

[sol-century.eu](http://sol-century.eu) Titelmann A.Sauter erklärt seine Innovation



### IMAGE auf der Gartenmesse München

[die-vital-lounge.de](http://die-vital-lounge.de)



Dr. Hubert Attenberger  
Geschäftsmann des Monats Februar 2008  
am Messestand



### IMAGE auf der Messe 66 im MOC

[allduwesen.de](http://allduwesen.de)

Vom 11. bis 13. April hat Allduwesen einen Stand auf der Messe 66 im MOC in München, Lillenthalallee 40. Die Öffnungszeiten sind täglich von 10 bis 17 Uhr. Die Messe 66 ist die größte Seniorenmesse in Deutschland für Menschen ab 50plus.

Besuchen Sie Hildegard Pratter, Fa. Allduwesen, unsere Geschäftsfrau des Monats März 2007 am Stand!



### IMAGE in München & Mallorca

[hrc-coaching.com](http://hrc-coaching.com)

nlp Practitioner DVNLP (20 Tage in 5 Blöcken)  
05.-08.06., 10.-13.07., 11.-14.09., 16.-19.10.,  
06.-09.11.2008, Ort: Mallorca/München

Positives SELBSTmanagement  
19.-21.05.2008, Ort: Unterschleißheim/München

SELBSTentwicklung  
06.-10.10.2008, Ort: Mallorca



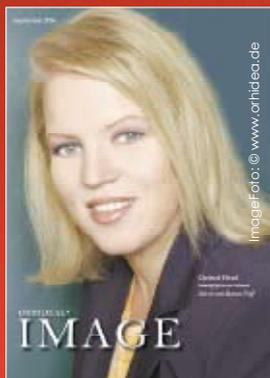
### IMAGE bei den Bayerl-Seminaren

[bayerl-seminare.de](http://bayerl-seminare.de)

„Tu deinem Leib etwas Gutes, damit deine Seele Lust hat darin zu wohnen“ ist meine Devise.  
Mit meiner Erfahrung von fast 20 Jahren im Kloster als Ordensfrau biete ich heute Seminare an, die auch in Klöstern stattfinden.  
Wünschen Sie sich Gesundheit für Leib und Seele?  
Dann gönnen Sie sich eine Beratung, einen work-shop oder ein Seminar (Fasten – ein Gewinn für Leib und Seele, Carpe diem – Kraftquellen für's Leben u.v.m.)

# Einfach machen

## Praxishandbuch für die Frau als Unternehmerin



Sie sind selbstständig?  
Dieses Praxishandbuch  
ist genau das Richtige!  
10 Autorinnen öffnen für  
Sie ihre unternehmerische  
„Schatzkiste“!  
Info: [www.marktplatz-  
unternehmerinnen.de](http://www.marktplatz-<br/>unternehmerinnen.de)

**Christel Förstl**  
Gemeinsam geht's  
leichter zum  
Geschäftserfolg



**Herausgeberin**  
**Christel Förstl**

€ 19,80 zzgl. Versand  
Mehr dazu unter  
[www.einfachmachen.info](http://www.einfachmachen.info)

Christel Förstl  
Marktplatz Unternehmerinnen  
Fichtenstr. 19  
82237 Wörthsee  
Tel. 08153 - 98 49 43

## Buchempfehlung

In der Septemбераusgabe IMAGE 2006 stellte ich Ihnen Christel Förstl in der Titelstory als Geschäftsfrau des Monats vor. Die Initiatorin vom Marktplatz Unternehmerinnen präsentiert zum „5-Jährigen“ ihr erstes Buch „Einfach machen“

Die Neuerscheinung „Einfach machen“ ist ein weiterer Meilenstein in der Erfolgsstory vom Marktplatz Unternehmerinnen. In diesem Buch öffnen 10 Unternehmerinnen für Sie ihre „Schatzkiste“. In meinem Kapitel erfahren Sie zum Beispiel mehr über **„ImageDesign und Ihr guter Ruf als Unternehmerin“**

Leicht zu verstehen und vergnüglich geschrieben erscheint zum „5-Jährigen“ von „Marktplatz Unternehmerinnen“ ein Buch, das es wahrlich in sich hat! Im Zentrum stehen die vielen konkreten Beispiele und praktischen Erfahrungen von 10 Fachfrauen, die sich zu den Kernthemen des Unternehmertums - speziell für die Frau - äußern. Da wird nicht theoretisiert, sondern auf den Punkt gebracht, was Sache ist:

Einige Highlights: Wie designen und positionieren Sie sich und Ihr Geschäftskonzept, damit es wirklich langfristig im Markt bestehen wird? Wie präsentiert man sich im Internet, damit die eigene Homepage zur Geldmaschine wird? Wie sichern Sie den Erfolg Ihres Messeauftritts? Was bringt Ihnen professionelles Coaching? Wie stylen Sie sich optimal und mit geringem Aufwand? Was ist „Business-Feng Shui“ und was bewirkt es bei Ihnen und Ihren Kunden? Wie umgehen mit dem Thema Geld? Was tun, wenn Ihr Kunde nicht zahlt? Welche heutigen Spielregeln sind die Basis für Ihren unternehmerischen Erfolg? Wie geht das „Kunden finden - Kunden binden“? Woran kann es liegen, wenn Sie trotz eines guten Angebots, Fleiß und Einsatz unternehmerisch stagnieren? Welche Vorteile bringt Ihnen praktisches Business-Netzwerken, wie können Sie selbst Netzwerke aufbauen und damit Ihren Werbeinsatz optimieren und Geld verdienen?

Und schließlich unter dem Motto „Gemeinsam geht's leichter zum Geschäftserfolg“ ein faszinierender Streifzug durch die ersten 5 Jahre „Marktplatz Unternehmerinnen“, der seit April 2003 rund 1000 selbständige Frauen auf über 35 Regional-Märkten der Öffentlichkeit präsentierte und mit derzeit zehn regional-aktiven Frauen-Netzwerken und einem vielbesuchten Internet-Branchenbuch als eines der erfolgreichsten Business-Netzwerke in Deutschland gilt.

### Das erfolgreiche Internet-Branchenbuch bei Marktplatz Unternehmerinnen

Marktplatz Unternehmerinnen sammelt für Sie Klicks und bringt Ihr Unternehmen, Ihren Namen und Ihre 4 Kern-Branchen auf die Top-Seiten im Internet! Mit Ihrem Foto werden Sie abwechselnd auf 13 Seiten präsentiert, so listen Sie die Suchmaschinen! Infos bei Bernhard Pallmann [bp@m-ui.de](mailto:bp@m-ui.de).

ORHIDEAL\*

# IMAGE

Präsentations- & CrossMarketing Plattform

## gratuliert zum Jubiläum !!!

Weiterhin viele Erfolge und eine gute Zusammenarbeit zwischen unseren Netzwerken wünscht *Orhidea Briegel (Herausgeberin IMAGE) & Co.*