

Stefan Merath
Unternehmercoach GmbH
Geschäftsmann des Monats
lädt ein zum BusinessTreff

ORHIDEAL®

IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Nur für Gipfelstürmer

Für jeden Unternehmer kommt einmal der Zeitpunkt: weiter ausbauen oder stehen bleiben. Leider geben rund 80 Prozent der Selbständigen bei der zweiten Wachstumshürde (dem Übergang vom Selbständigen zum Unternehmer) in den ersten 5 Jahren wieder auf. Und die meisten übrig bleibenden sind nur begrenzt erfolgreich. **Stefan Meraths Aufgabe ist es, das zu ändern.**

Er ist ein gefragter Geschäftsmann - DER Unternehmercoach Stefan Merath. Der Bestseller-Autor war lange Zeit Unternehmer in der Software-Branche und kennt die Anforderungen an die Unternehmensführung. Der Background aus der Praxis macht ihn zum vertrauensvollen Partner für Geschäftsleute, die keinen „Psycho-Coach“ brauchen, sondern die so genannte zweite Wachstumshürde meistern wollen.

„Die meisten Unternehmen wurden von einer Fachkraft gegründet, einem Techniker, einem Programmierer, einem Verkäufer. Wenn sie Erfolg haben, wächst das Unternehmen und auf einmal sind diese Selbständigen mit ganz neuen Aufgaben konfrontiert, den Aufgaben eines Unternehmers. Das ist mit einer neuen Art zu denken, zu fühlen und zu handeln verbunden. Es ist ein wirklicher Berufswechsel. Da dieser jedoch so schleichend vor sich geht, bekommen es die meisten nicht bewusst mit. So ist den meisten Selbständigen noch nicht einmal klar, was eigentlich die Aufgaben des Unternehmers sind. Und warum es genau diese Aufgaben und keine anderen sind. Und wenn man die Aufgaben noch nicht einmal kennt, wie will man

sie da ausführen oder gar noch gut ausführen. Dabei kann sie jemand unterstützen, der von beidem etwas versteht: Ein Unternehmer und ein Coach. Ein Unternehmercoach!“, kommentiert Stefan Merath. Der dynamische Visionär bewegt sich mit seiner einzigartigen Dienstleistung zwischen Unternehmensberatung und normalem Coaching und verändert damit im gesamten deutschsprachigen Raum konstruktiv die Geschäftswelt. Sehr gefragt sind auch die Unternehmercoach-Seminare, weil die Zielerreichungsquote für die Teilnehmer hier in überschaubarem Zeitraum bei über siebzig Prozent liegt.

Der auch im Internet höchst aktive Vielleser (*siehe www.unternehmercoach.com*) ist überzeugt: Kleine und mittlere Unternehmen haben in der wachsenden Komplexität eigentlich die besten Voraussetzungen, als kleine, bewegliche und selbstverantwortliche Einheiten diesen Herausforderungen zu begegnen. Sie wird Ihnen gefallen, die Begegnung mit dem inspirierenden Stefan Merath. Die Begegnung von FotoCoach und Unternehmercoach war - wie Sie hier sehen - eine Inspiration für beide Seiten.

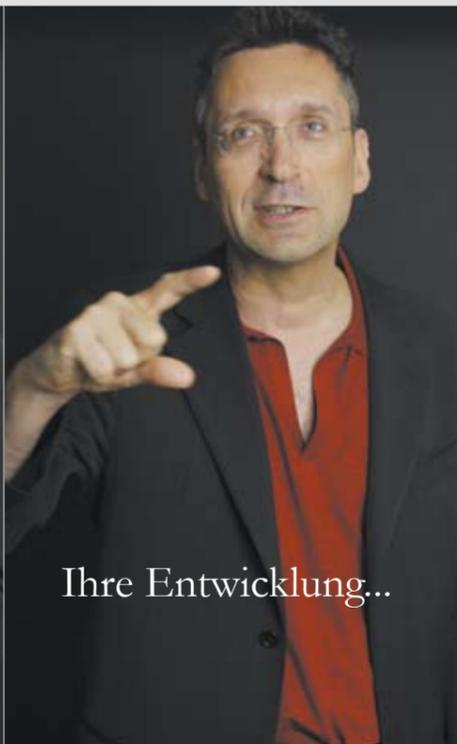
Carpe diem, Orhidea Briegel

Stefan Merath
Unternehmercoach GmbH

Batzenbergstr. 5
79238 Ehrenkirchen
Tel. 07633/83 09 331
Fax. 07633/83 09 337
info@unternehmercoach.com
www.unternehmercoach.com



Dynamik für
Ihren Traum...



Ihre Entwicklung...



Ihren Erfolg!

Imagefotos & Titel: © www.orhidea.de



„Entweder Sie wachsen mit und haben Erfolg. Oder Ihr Unternehmen wächst Ihnen über den Kopf und Sie gehen unter. Sie haben die Wahl.“

www.unternehmercoach.com

Der steinige Weg führt nach oben:
Die meisten Managementbücher sind für das Management von Großunternehmen geschrieben. Im „Weg zum erfolgreichen Unternehmer“ geht es um kleine und mittlere Unternehmen, nicht um Großunternehmen und um Unternehmer, nicht um Manager. „Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer“ stellt ein paar grundlegend neue Ansätze vor, die Sie so nirgendwo anders finden. Zudem kommt das Buch als spannende Story daher. Der Bestseller ist bei Amazon fast durchgehend Nr. 1 unter der Rubrik „Kleine und mittlere Unternehmer“

Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer
ISBN: 978-3-89749-793-1
Verlag: Gabal • Seiten: ca. 452
Preis: 29,90 € (incl. 7% MwSt.)

„Die Spannweite ist es, die das Buch zu einem Grundlagenwerk für jeden Unternehmer macht. Im deutschsprachigen Raum gibt es meines Wissens nichts Vergleichbares.“ (Peter Sawitschenko, Roßdorf)

„Michael Gerber, Fredmund Malik, Manfred Winterheller, Klaus Kobjoll und Stephen Covey waren bisher meine prägendsten Ratgeber, aber in derart klar erkennbarer und deutlicher Form, und derart zusammengefasst und stimmig habe ich diese Inhalte noch nirgendwo anders gefunden - herzlichen Glückwunsch und ein riesengroßes Kompliment an Sie. Und danke, Sie helfen damit vielen Menschen!“ (Klaus Schirmer, Villach)

„Dieses Buch ist präzise, klar verständlich und sofort anwendbar, wie kein anderes. Man könnte es auch als die Unternehmerrubrik für Kleinunternehmer bezeichnen.“ (Norbert Glaab, Schlaitdorf)





Bavaria Klassik

Die Kolumne

Das Management von Bavaria Klassik hat sein 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 harmonisiert hervorragend mit kulinarischen Genüssen. Bei dieser genialen Symbiose gibt sogar der Klassik-Skeptiker Standing Ovationen.



in Kooperation
mit Alfons
Schuhbeck

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!

Andrea & Karsten Gebhardt
Management von
Bavaria Klassik

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

www.bavaria-klassik.com

Bavaria Klassik Experte für Wellnesskonzerte präsentiert...

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

Praline der Sinne

Als Verfechter edler Genüsse stellen wir Ihnen die Madlon Confiserie GmbH vor. Gerhard Madlon, Konditormeister und Confiseur (in fünfter Generation seit 1843) verwendet für die Herstellung nur die besten Rohstoffe aus der Natur unter Verwendung von Pfefferminzöl, Blutorange-Öl, Zitronenmelissen-Öl und Rosenwasser, abgerundet mit etwas Weinbrand. Entstanden ist eine Sahnetrüffel-Praline für die SINNE, die durch ihre einzigartige Komposition und Geschmacks-Harmonie die Entspannung über alle SINNE fördern und dadurch zum Stress-Abbau beitragen kann! – Wenn Sie ein Genussmensch sind! Der Grund liegt in der besonderen Verbindung von positiven Stimulanzien der hohen Kakaoanteile von Bitter-Schokolade und den verwendeten, ausgesuchten und abgestimmten Naturölen. Beim Genießen der Anti-Stress-Praline® stimulieren Sie Ihre SINNE! Sie nehmen selbst bedingt Einfluss auf Ihr Wohlfühlgefühl und Ihre Stimmung im „Alltagstress“.

Pralinenmeister für die Sinne: Gerhard Madlon (rechts unten) und seine Geschäftspartnerin Christine Drey (Bild unten)

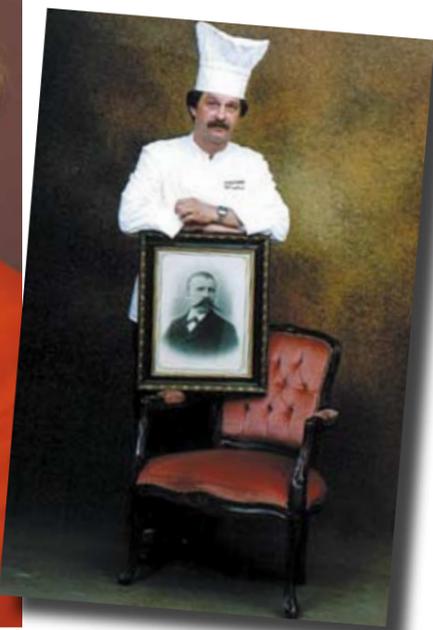


ImageFoto: © www.ortidea.de

Das Genuss-Erlebnis der Anti-Stress-Praline® mit den 5 SINNEN:

- **Sehen**
ovale Form (nach einer Studie des Neuseeländischen Psychologen Murray Langham an Probanden greifen Gestresste vor allem zuerst nach dieser Form)
- **Hören**
Das Knacken der Schoko-Hülle beim Anbeißen der Praline
- **Riechen**
Der Schokoduft und das Aromaspiel der Natur-Öle, der zarte Duft nach Rosen
- **Fühlen**
Die glatte geschmeidige „Creme“ der Füllung und die zarte Fließfähigkeit zwischen Zunge und Gaumen
- **Schmecken**
Der fein-herbe vollmundige Schokoladengeschmack, die belebende Frische der Pfefferminze, das Fruchttige der Blutorange, die entspannende Herbe der Zitronenmelisse

Die Madlon Confiserie Anti-Stress-Praline® ist eine eingetragene Marke und - wie unsere Schlosskonzerte - eine wunderbare Geschenkidee im Business. *Bavaria Klassik*



Madlon Confiserie erweitert die Palette der Geschmackserlebnisse. Für die Spezialisten ist Schokolade kein einfaches Genussmittel, sie ist ein Erlebnis. Als solches kann Schokolade auch pädagogisch wertvoll eingesetzt werden.

Christine Drey, Madlon Confiserie, konzipiert derzeit ein „Kinderprogramm“: eine neue „kindertaugliche“ dunkle Schokoladenpraline ist derzeit in Entwicklung. Das Projekt wird von einer Buchveröffentlichung im Herbst begleitet.

Wir können sicher sein - das „Kinderprogramm“ wird sicher auch Erwachsenen köstlich munden!

„Schokolade
mal anders -
das ist unser
Motto.“



ImageFoto: © www.ortidea.de



imagefoto: © www.orphidea.de

Dr. Hubert Attenberger Experte für Vitalität informiert...

Sieben Gründe vorzubeugen

IMAGE: Herr Dr. Attenberger, viele unserer BusinessPartner nutzen bereits Ihre Vitaltherapie und Ihre Vitalstoff-Infusionen. Aber ganz ehrlich: Sind solche Infusionen notwendig? Über die tägliche Nahrung nehmen wir doch genügend Vitamine, Mineralien oder Spurenelemente auf, oder?

Dr. Attenberger: Es gibt sieben triftige Gründe, weshalb unser Organismus seinen Vitalstoffbedarf heutzutage nicht mehr über die Nahrung abdecken kann und eine zusätzliche Zufuhr an wertvollen Vitalstoffen, wie zum Beispiel Vitaminen, Antioxidantien, Mineralien und Elektrolyten notwendig ist.

1. Schlechtes Nahrungsangebot

Natürlich und möglichst naturbelassen sollte unsere Ernährung sein - Schauen Sie sich im Supermarkt um: Dort gibt es ganze Regale voll mit Chips, Tütensuppen, Müsliriegeln und weiteren Fertiglernsmitteln, die kaum oder gar keine Vitalstoffe enthalten. Manche Produkte sollen sogar schädlich für unsere Gesundheit sein: Man denke nur an das Acrylamid in Pommes oder an künstliche Zuckerersatzstoffe, die im Verdacht stehen, krebserregend zu sein.

2. Schadstoffe in Lebensmitteln - Die Umweltgifte sind überall

Täglich erreichen uns Meldungen über zu hohe Pestizidbelastungen in frischem Obst oder Gemüse. Oder über den Nachweis von Antibiotika und schädlichen Schwermetallen in Fischware. Auch der Bio-Bereich ist vor solchen Meldungen leider nicht gefeit. Wir glauben unserem Körper etwas Gutes zu tun, wenn wir Salat oder Fisch essen. Dabei ist der Schadstoffgehalt in solchen Lebensmitteln oft so hoch, das es sich negativ auf den gesamten Vitalstoffgehalt auswirkt.

3. Stressige Lebensweise - In Harmonie sich selbst verwirklichen

Unsere heutige Lebens- und Arbeitsweise ist geprägt von Zeitdruck und Stress. Wir gönnen uns kaum noch Ruhepausen, sogar unsere kostbare Freizeit ist meist mit Terminen und Aktionen vollgestopft. Dabei brauchen Körper und Geist regelmäßige Erholungs- und Entspannungsphasen, um sich wieder regenerieren zu können und Kraft für neue Herausforderungen zu schöpfen.

4. Zu wenig Bewegung - Die Gene unserer Vorfahren schreien nach Bewegung

Wir leben heute in einer „Sitzkultur“. Die meisten Arbeiten werden im Sitzen getätigt und Bewegung findet fast nur noch in der Freizeit – wenn überhaupt – statt. Mehr Bewegung heißt aber mehr Vitalität. Ein aktiver Organismus kann Vitalstoffe besser verwerten und Schadstoffe schneller ausscheiden. Deshalb ist ein wesentlicher Schwerpunkt unserer Vitaltherapie auch eine gezielte, ärztliche Bewegungsberatung. Damit man wieder mehr Freude am Aktiv sein hat und seiner Gesundheit etwas Gutes tut.

5. Leere Energiespeicher - Ausgelaugt

Durch anhaltenden Stress, belastende Ernährung und mangelnde Regeneration erhöht sich der Vitalstoffverbrauch und die Energiereserven verringern sich. Die Folge: Stoffwechselprozesse und Energieflüsse sind blockiert oder finden nicht mehr statt. Auch bei einer ausgewogenen Ernährung kann dieser Mangel nur unzulänglich oder partiell ausgeglichen werden. Denn der Körper ist gar nicht mehr in der Lage, die Vitalstoffe optimal aufzunehmen und zu verwerten. Mit zunehmendem Alter verstärkt sich dieser negative Effekt.

6. Ganzheitliches Wohlbefinden - Einklang von Körper und Geist

Wir haben leider die Angewohnheit, dass wir erst dann etwas an unserer Lebensweise ändern, wenn man bereits gesundheitliche Beschwerden hat oder krank ist. Dabei ist Vorbeugung die beste Medizin! Wenn man seinen Organismus regelmäßig mit wertvollen Vitalstoffen versorgt und auf seine Ernährung, Bewegung und Lebensgewohnheiten achtet – unsere Ärzte beraten unsere Gäste übrigens zu allen drei genannten Bereichen –, stärkt man nicht nur das Immunsystem, sondern auch das persönliche Wohlbefinden. Und wenn man sich sowohl körperlich als auch geistig erfrischt und energiegeladen fühlt, meistert man Leistungsanforderungen viel besser und beugt Stresssymptomen, Krankheiten, Erschöpfung und Abbau wirksam vor.

7. Resümee - Vorbeugen

Erst wer den Unterschied zwischen Vorbeugen und Nicht-vorbeugen ausprobiert, wird erleben welcher Gewinn an Lebensqualität und Wohlfühlenergie dadurch zu erreichen ist – für innere sowie äußere Schönheit und Ausstrahlung.

vital lounge

Die Kolumne

Müde? Schlapp? Erfolglos?

In der Mittagspause mal schnell auftanken...

Die VITAL LOUNGE in München bietet jetzt die Möglichkeit, Mangelerscheinungen an lebenswichtigen Vitalstoffen mit der neuen ganzheitlichen Vitalisierungstherapie YOU.VITAL 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. Die Vitaltherapie YOU.VITAL eignet sich auch sehr gut für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern Vitalisierungs- oder Gesundheitsprogramme anbieten. Weitere Informationen:

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

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



imagefoto: © www.orphidea.de

„Für wirklich nachhaltige Veränderungen müssen Menschen auf einer tiefen Ebene berührt sein und berührt werden – sie brauchen eine innere Vision“ weiß Birgit Ebertz aus ihrer Sportkarriere. Genau hier setzt sie heute in Unternehmen einfühlend an, damit sich starke Visionen entwickeln und diese effektiv kommuniziert und realisiert werden.

Die Kombination von Höchstleistung und Teamgeist erlebte Birgit Ebertz als Basketball-Nationalspielerin sehr intensiv. Als Unternehmerin führte sie ihre eigene Steuerkanzlei und unterstützte Banken und Versicherungen im Verkauf und strategischen Marketing. Seit 1986 ist sie als Coach und Trainerin in Großkonzernen und im Mittelstand erfolgreich aktiv und gehört heute zu den Top 100 der „Excellent Speakers“.

„Team kann man nicht lernen – Team muss man erleben.“

Birgit Ebertz
Geschäftsführerin ace eventlearning GbR
Deutsche Meisterin im Basketball
Coach und Trainerin
Speaker unter Top 100 der „Excellent Speakers“

ORHIDEAL®

IMAGE



Christine Sönning Expertin TRAUMFIRMA.de präsentiert....



Imagefoto: © www.ortidea.de

auf dem Weg zur Traumfirma Die Kolumne

Erfolgsfaktor „Herzkompetenz“

„Die Herzkompetenz im Unternehmen zu erhöhen und mit einer fundierten „Kopfkompetenz“ zu verbinden, das macht eine Firma zur TRAUMFIRMA. Dazu beizutragen haben sich Christine Sönning und Georg Paulus (Autor des Buches „TRAUMFIRMA“) auf die Fahne geschrieben.

Die Stärken der Unternehmen heute liegen in erster Linie in der „Kopfkompetenz“. Der Mensch ist zum Diener der Zahlen, Daten, Fakten geworden. Dadurch ist eine wesentliche Kompetenz vernachlässigt worden: die „Herzkompetenz“. Diese zeigt sich in gelebten Werten, im Miteinanderdenken und -handeln. Sie verbessert wesentlich sowohl das Betriebsklima als auch das betriebswirtschaftliche Ergebnis!

Mit Fach- und Herzkompetenz führt auch Birgit Ebertz Unternehmen zum Erfolg. Ihre Talente und Erfahrungen bringt sie u.a. in unserem TRAUMFIRMA-Kompetenzteam mit ein.

Termine und Informationen bei:

Christine Sönning
www.TRAUMFIRMA.de

Finkenweg 26
83607 Holzkirchen
Tel. +49 (0)8024 - 3443
soenning@traumfirma.de

Was Unternehmen vom Hochleistungssport lernen können...

Vielseitig ist sie - die Deutsche Basketballmeisterin und Geschäftsführerin der ace eventlearning GbR, Birgit Ebertz. Mit feurigen Reden vor breitem Publikum begeistert sie ihre Zuhörer, mit emotionsintensivem Erlebnistraining oder Coaching verblüfft sie ihre Teilnehmer - mal als Solistin, mal mit Geschäftspartner Rudolf Eckmüller oder weiteren professionellen Partnern, wie www.TRAUMFIRMA.de. Als Autorin gibt sie motivierende Einblicke in ein Geschäftsgebaren mit Sportsgeist - kurzweilig und mit umsetzbaren Tipps für Management, Führungskräfte und Teams.

Ein regelmäßiger Blick auf die umtriebige Businessfrau wird immer wieder neue Aktionen und Impulse einfangen. Ihre zwei Leben - Führungspositionen in der Wirtschaft, heute im eigenen Unternehmen auf der einen Seite und erfolgreiche Leistungssportlerin auf der anderen Seite - ergeben in perfekter Symbiose die Grundlage für ihr jetziges Tun und Handeln. Glaubwürdig vermittelt die imposante Große, wie sich Team und Leistung sinnvoll ergänzen.

Wichtig für Birgit Ebertz als Mensch ist die Balance zwischen Planung und Freiraum, zwischen aktiv steuern und auf sich zukommen lassen, zwischen Denken und Fühlen, zwischen Strategie und Intuition.

Birgit Ebertz zu ihrer Arbeit: „Bei meinen Vorträgen, Workshops und Trainings lasse ich die Zuhörer an meinen eigenen Sport-Erfahrungen teilhaben, schildere die einzelnen Prozesse und lasse sie den Einfluss von Visionen auf das Ergebnis spüren. Die Teilnehmer können schnell die jeweils erzielten Resultate auf ihre eigene berufliche Situation übertragen.“

Mögliche Gedanken der Teilnehmer, wie „Das ist aber in unserem Unternehmen ganz anders“ kann ich so überzeugend entkräften. Die Analogien aus dem Leistungssport sind für die rationale Gehirnhälfte leicht nachvollziehbar, weil logisch, und für die emotionale Gehirnhälfte motivierend, weil sofort ein Bild von der Situation in den Köpfen entsteht. Und Sport übt eine natürliche Faszination auf die Menschen aus.“

„Team kann man nicht verordnen, Team muss man erleben“, weiß Birgit Ebertz. „Deshalb lasse ich die Menschen schnell eigene Erfahrungen sammeln, im Vortrag ebenso wie in meinen Trainings. Im Team-Event 'Basketball' lösen die Team-Mitglieder gemeinsam strategische Aufgaben und verinnerlichen dabei den Team-Gedanken mit all seinen Herausforderungen. Sportlichkeit ist dabei nie Voraussetzung, es geht um den Gemeinsam-sind-wir-stark-Faktor. Ein Hochleistungsteam entsteht aus starken Persönlichkeiten mit einer gemeinsamen Vision. Synergien entwickeln sich, wenn die einzelnen Individuen kraftvoll agieren.“

Leistungsdruck und Schnelligkeit stellen hohe Ansprüche an Teams. Doch ein Team, das nur „funktioniert“, wird diesen komplexen Herausforderungen heute nicht mehr gerecht. Team ist weit mehr, als die Summe seiner Mitglieder.

Mit Begeisterung berichten die Auftraggeber von ace eventlearning GbR über die gewonnenen Einsichten und Maßnahmen aus den Trainings mit Birgit Ebertz. Die Referenzliste liest sich entsprechend, egal ob Großkonzern oder Mittelstand. *Christine Sönning*



Imagefoto: © www.ortidea.de

Themen-Schwerpunkte und Vorträge von Birgit Ebertz

- Team-Entwicklung „Gemeinsam-sind-wir-stark-Faktor“
- Was Führungskräfte vom (Mannschafts)Sport lernen können - auf Wunsch mit Basketball-Event I
- Typisch Mann - typisch Frau - typisch Mensch Anders ist Bereicherung
- Sich wirkungsvoll Präsentieren Der kleine Unterschied
- Menschen in Change-Prozessen begleiten Coaching

Aktuelles unter
www.ace-2.de
www.ddaff.de

ace eventlearning
Birgit Ebertz und
Rudolf Eckmüller GbR
Kleinstraße 7
85123 Karlskron
Tel.: 08450 / 92 448 40
Mobil: 0171 / 52 40 211



ImageFoto: © www.orthidea.de

Günther Appel Experte für Future Innovations im Interview über ...

Zukunftsorientierte Zahnheilkunde

Günther Appel im Gespräch mit dem zukunftsorientiert arbeitenden Zahnarzt und Inhaber einer Großpraxis für Prophylaxe und Zahnheilkunde, Dr. Wolfgang Forstner in Burgau/Schwaben. In seiner Praxis arbeiten in mehreren Spezialabteilungen 3 Zahnärzte und 25 Mitarbeiter. Die Patienten kommen teilweise weltweit angereist, um in dieser präventiv orientierten Praxis behandelt zu werden.

GAP: Herr Dr. Forstner, Sie arbeiten seit über 25 Jahren äusserst erfolgreich in Burgau/Schwaben, nahe Günzburg LEGOLAND. Was ist das Erfolgsrezept und der Wachstumsmotor Ihrer Arbeit ?

Dr. Forstner: Meine Einstellung ist das maximale Erreichen eines patientenoptimierten, funktionalen und optischen Ergebnisses, bei präventiver Ausrichtung und einem minimalstem Eingriff sowie geringstmöglichen Kosten. Ziel ist immer die Optimierung des Preis-Leistungsverhältnisses bei maximaler Schonung des Patienten und seines Geldbeutels. Geringe Behandlungszeit und schnellstmögliches Ergebnis schätzen die Patienten, denn „time is money“ für den Patienten, auch bei der zahnärztlichen Behandlung !!!

Demnächst präsentiert in:

ORHIDEAL® &
VITAL
Trendsetter der Gesundheitsbranche

GAP: Welche technischen Besonderheiten zeichnen dabei Ihre Arbeit aus ?

Dr. Forstner: Alle modernen und erfolgversprechenden Methoden, die eine zukunftsweisende Praxis bieten kann, kommen zum Einsatz. Wir testen den Patienten energetisch, betreuen ihn computerunterstützt mit einer individuell optimierten und stellen die Behandlung mit alternativen Konzepten auf den Patienten optimiert ab, er wird beraten und kann selbst wählen.

CEREC und INEOS bieten eine computergestützte dreidimensionale CAD/CAM-Vollkeramikmethode die modernste, metallfreie, sofort verfügbare Zahnversorgung. (siehe www.forstner.de)

TIMPs sogg. Mini-Implantate bieten eine optimale Alternative zu Normal-Implantaten, jedoch mit minimal-invasivem Eingriff in den Kieferknochen. Der Patient kann ohne langwierigen, riskanten Heilungsprozess, schmerzfrei kurzfristig wieder Essen und sein Gebiss benutzen. (siehe www.smileandbite.com)



WAND-Injektion arbeitet statt üblicher Spritze mit einer computererrechneter Druckanästhesie, die wie beim Impfen, schmerzfrei in das Gewebe erfolgt. Besonders Kinder lieben diesen „Zauberstab“, der schmerzfrei ist und schmerzfrei macht.

LASER-Fluoreszenz sorgt für ein mit anderen Methoden nicht erreichbares, diagnostisches Ergebnis bei der Dentalhygiene, für lupenreine Zähne.



Die Praxisgestaltung drch Dipl. Ing. Günther Appel: Eine gekonnt kreative Mischung von Kunst, Kultur und Naturmaterialien zeichnet alle Werke des Designers und Trendsetters Dipl. Ing. Günther Appel aus. Seiner Zeit immer voraus in Technik, Material und Design, perfekt bis ins Detail. Rezeption und Wartezimmer sind nach 20 Jahren immer noch einzigartig, künstlerisch, zeitlos modern gestaltete Unikate.



Alle Fotos: © Dr. Forstner

Zwei eigene Dentalhygienikerinnen mit Sonderausbildung schulen Patienten und auch auch das Personal von Kollegen in **modernster Mundhygiene**.

DIGITALES RÖNTGEN und Informationssysteme auf Grossbildschirmen zeigen dem Patienten im Behandlungs- und Wartebereich, welche Möglichkeiten der Zahnarzt heutzutage dem Patienten bieten kann, um eine optimale Mund- und Zahnheilkunde zu erhalten.

META-scan bietet seit neuestem dem Patienten in der Praxis die Möglichkeit, seinen energetischen Zustand bis ins Detail zu bestimmen und zu erwartenden Krankheiten vorzubeugen. Das zukunftsweisende Diagnose- und teilweise auch Therapie-System erkennt latente körperliche Defizite und kann vor schwersten Erkrankungen rechtzeitig schützen.

GAP: Welche Visionen haben Sie für die Zukunft und wie wollen Sie diese realisieren ?

Dr. Forstner: Die Integration unserer Praxis in das Netzwerk der Gesundheitsvorsorge der argap future innovations GmbH und deren vielfache Duplizierung weltweit, ist ein erstrebenswertes Ziel.



Engagierter Vordenker -
Dr. med. dent Wolfgang Forstner

Allen Patienten wird damit unsere Behandlungsart und unser Erfolgskonzept zugänglich gemacht. Dies dient weltweit einer optimalen, kostengünstigen Versorgung aller Patienten und bringt eine win-win-Situation für Patienten, Ärzte und Krankenkassen. Das gesamte Gesundheitswesen kann damit revolutioniert, verbessert und neu orientiert werden zum Wohle aller Beteiligten. Dies ist ein erstrebenswertes globales Ziel, für das Investoren durch maximale Renditen belohnt werden und gleichzeitig etwas optimiert GUTES für die Menschheit weltweit bewirken. (siehe www.argap.com)

GAP: Danke für das informative Gespräch und eine völlig neue ganzheitliche und nachhaltige Denkweise in der Zahnmedizin. Die Kombination modernster Technik und Ihrer nicht nur dentalmedizinisch orientierten Denkweise wird weiterhin Ihren Erfolg begründen und Patienten glücklich machen.

Dr. med. dent Wolfgang Forstner
Zahnarztpraxis · Prophylaxepaxis
Schmiedberg 3a • D - 89331 Burgau

Telefon: 08222 1098 Patienten
Telefon: 08222 42810 Verwaltung
Telefax: 08222 6805

www.forstner.de

grenzenlos
kreativ
Die Kolumne

Realize Future Visions

GAP-design ist zum Markenzeichen avanciert und ist Architekt der Konzeption, des Gebäudes und der Finanzierung. GAP kreiert win-win Situationen durch ganzheitliches Denken und nachhaltiges Handeln.

Zur Zeit realisiert GAP zukunftsweisende, ganzheitliche Gesundheits-Präventiv-Pyramiden als weltweites Netzwerk in PPC (public-privat-community) und sucht gezielt Standorte in zukunfts- und gesundheitsorientierten Gemeinden. Die Anleger und Investoren erhalten weit mehr als 15% Rendite durch ein geniales, neuartiges Nutzungs-, Betreiber- und Finanzierungsmodell, das besonders bei den cleveren Kapitalgebern aus dem Orient Zuspruch findet. Das Zeitalter von Well-care, Weisheit und Wohlfühlen für alle Weltbewohner wird von GAP kreativ gestaltet.

Visionär denken, revolutionär konzeptionieren und kreativ handeln in Kooperation mit den Weltbesten, ist das Motto, das zum Erfolg führt und der gesamten Menschheit Nutzen stiftet. That's GAP- design !

Günther Appel
Dipl.Ing.TU / Dipl.Ing.FH
Leader und Projektmanager

ARGAP Future Innovations
GmbH • Kapuzinergasse 8
89 312 Günzburg
Telefon 08221 - 300 85
Telefax 08221 - 347 63
Mobil 0172 - 710 44 02

www.argap.com



imagefoto © www.ohidea.de

INKASSOUNTERNEHMEN als Partner der Wirtschaft

Inkassounternehmen realisieren die Forderungen ihrer Auftraggeber und führen sie so dem Wirtschaftskreislauf wieder zu. Pro Jahr sind das zurzeit etwa 4 Milliarden Euro, berichtet Marion Kremer, Pressesprecherin vom Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU). Im vorgerichtlichen Inkasso erzielen sie so je nach Forderungsart in durchschnittlich deutlich über 50 % aller Fälle Zahlungen. Die Anfänge dieses traditionellen Wirtschaftszweiges gehen in Deutschland zurück auf das Jahr 1872, als das erste „Auskunfts- und Kontrollbureau“ seine Tätigkeit aufnahm.

Im Vergleich zu betriebseigenen Mahnabteilungen können Inkassounternehmen in der Regel auf deutlich höhere Erfolgsquoten bei vergleichsweise niedrigen Kosten verweisen. Neben dem Kostenvorteil entlasten Inkassounternehmen ihre Auftraggeber wirkungsvoll in einem Bereich, der deren unternehmerische Tätigkeit ansonsten nur behindern und einschränken würde.

Marion Kremer ist auch Geschäftsführerin und Gesellschafterin der forte Inkasso GmbH in Germering bei München. Zu ihren Kunden gehören Firmen aus den unterschiedlichsten Wirtschaftsbereichen bundesweit sowie in der Schweiz und Österreich. Vom Großkonzern, bis zu mittelständischen Unternehmen, Ärzten, Handwerkern und Dienstleistern setzt sich Marion Kremer mit Erfahrung, Fingerspitzengefühl und Wissen für die Forderungen ihrer Auftraggeber mit großem Erfolg ein. Sie wird dabei von gut ausgebildeten und engagierten Mitarbeitern und einem modernen EDV-System unterstützt.

Zunehmend an Bedeutung gewinnt die außergerichtliche Beratung des Auftraggebers, die einen weiterhin positiven Geschäftskontakt mit dem jeweiligen Schuldner sicherstellen soll. In den vielen Jahren ihrer beruflichen Praxis erlebt Marion Kremer immer wieder, dass Forderungen für ihre Auftraggeber verloren gehen, weil bereits bei Auftragsannahme und -abwicklung „Fehler“ gemacht wurden. Deshalb ist es ihr ein besonderes Anliegen, auf diese Fehler aufmerksam zu machen.

Einen Teil der Erfahrungen hat sie in dem Buch „Einfach machen“ veröffentlicht. Hier eine Leseprobe:

Wie komme ich doch noch an mein Geld und was kann ich tun, damit es nicht so weit kommt?

Wer kennt das nicht? Sie freuen sich, dass Sie einen neuen Kunden gewonnen haben. Sie geben sich die allergrößte Mühe, den Kunden glücklich zu machen. Und dann? Die Rechnung wird nicht bezahlt. Zuerst denken Sie: „Der Kunde hat das sicher nur übersehen. Bisher wurden doch auch alle Rechnungen bezahlt. Und sie/er war immer so freundlich...“. Mit großer Mühe können Sie sich überwinden, den Kunden an die Bezahlung der Rechnung zu erinnern. Und dann versuchen Sie es noch einmal und noch einmal und noch einmal. Vielleicht hat Ihr Kunde Sie schon mit vielen Ausreden vertröstet wie z.B.: „...ich war im Krankenhaus, im Urlaub, die Buchhalterin ist krank, ich finde die Rechnung nicht mehr, morgen zahle ich bestimmt“ usw. Aber nichts passiert. Keine Zahlung.

Was tun Sie jetzt?
In diesem Beitrag möchte ich Ihnen konkret zeigen, wie Sie sich verhalten sollten, wenn Ihre Rechnungen nicht pünktlich bezahlt werden. Es ist mir aber auch ein ganz besonderes Anliegen, Ihnen Hinweise und Tipps zu geben, worauf Sie bereits im Vorfeld achten sollten, um später böse Überraschungen zu vermeiden.

In meiner langjährigen Berufspraxis musste ich meinen Kunden leider immer wieder mitteilen, dass ihre Forderung „nicht zu realisieren ist“, nie bezahlt wird und auch bei Gericht kaum Aussicht auf Erfolg besteht, weil einfache Grundregeln nicht genügend beachtet wurden. Oder ich stelle fest, dass es an der „Einstellung zum Geld“ liegt. Auch hierzu möchte ich Ihnen als Unternehmerin einige praktische Tipps geben. Prägen Sie sich zwei Aussagen ein

- Nur ein zahlender Kunde ist ein guter Kunde
- Je schneller Sie Ihre Rechnung schreiben und ggf. mahnen, umso sicherer kommen Sie an Ihr Geld.

**Marion Kremer,
Geschäftsführerin
forte inkasso GmbH**
Präsidiumsmitglied und
Pressesprecherin des
Bundesverbandes Deutscher
Inkassounternehmen.

Sie engagiert sich neben der hauptberuflichen Tätigkeit vor allem für Prävention gegen Kinder- und Jugendverschuldung sowie ethische Unternehmensführung.



imagefoto © www.ohidea.de

Auftragsabwicklung – Vorsicht „Falle“

Ich möchte Ihnen eine kleine Geschichte erzählen, damit Sie verstehen, warum für Sie, die Unternehmerin, und mich, als Inkasso-Unternehmen, die sorgfältige Beachtung der Auftragsabwicklung so wichtig ist. In allen meinen Beispielen sind die Namen und Anschriften natürlich aus datenschutzrechtlichen Gründen geändert und frei erfunden. In der folgenden Geschichte sind jedoch fast alle Fehler enthalten, die frau/man machen kann. Eine Freundin kam eines Tages zu mir und bat um Unterstützung, weil ein „guter“ Kunde – wie sie damals noch dachte – die Rechnung nicht bezahlte. Als Finanzdienstleisterin sollte sie für ihren Kunden Geld bei Banken beschaffen, um ein Immobilienprojekt zu finanzieren. Sie hatte mit ihrem Kunden einen Vertrag abgeschlossen. Ihr Vertragspartner war eine ABC GmbH, Herr Werner Müller, Musterstraße 14 in 0000 Musterheim. Gegenstand des Vertrages war die Kreditbeschaffung für die Finanzierung eines Mehrfamilienhauses mit Eigentumswohnungen.

Da die ABC GmbH nicht genügend eigene Sicherheiten aufbringen konnte und daher die Bank eine Alleinfinanzierung des Gesamtprojektes ablehnte, erwies sich die Kreditbeschaffung während der Bearbeitung des Auftrages zunächst als äußerst schwierig, ja fast unmöglich. Weil sich meine Freundin für Ihre Klienten immer sehr einsetzt und wirklich hart arbeitet, hat sie es schließlich doch noch geschafft, den Auftrag zu erledigen. Sie hat „echt geschuftet“! Durch viele Gespräche mit Steuerberatern, Notaren, Banken und durch Voreinlagen von potentiellen Käufern der Eigentumswohnungen erhielt sie schließlich die Mittel, die ABC GmbH konnte das Projekt realisieren. Eigentlich genial, oder?

Stolz über ihre Arbeit und den Erfolg für ihren Kunden hat sie ihre Rechnung geschrieben. Es war vereinbart, dass sie für die Dienstleistung EUR 15.000,00 abrechnen kann. Sehr viel Geld, denn Sie können sich vorstellen, dass meine Freundin neben so einem großen Projekt kaum andere Kunden betreuen konnte.

Dieses Geld war natürlich auch für Gehälter, Mieten, Auto und sonstige Auslagen vorgesehen. Aber – die Rechnung wurde nicht bezahlt. Sie hat Herrn Müller angerufen, ihm E-Mails geschickt, ihn persönlich aufgesucht. Dabei bekam sie immer wieder tröstende Antworten. Schließlich stellte sich heraus, dass sich die ABC GmbH finanziell übernommen hatte. Beinahe hätte meine Freundin sich auch noch überreden lassen, selbst eine Eigentumswohnung in dem Projekt zu erwerben. Ihr Honorar hätte man „freundlicherweise“ darauf angerechnet. Ihre Rechnung aber werde man nicht begleichen.

Ich kam nun ins Spiel und habe mein erstes Mahnschreiben an die ABC GmbH, Herrn Müller geschickt. Zu meiner großen Überraschung erzählte mir Herr Müller, dass er nur der Steuerberater der ABC GmbH und für die Bezahlung der Rechnung nicht zuständig sei. Ich müsse mich an den Geschäftsführer wenden. Das habe ich dann auch getan. Ein sehr ungemütlicher Zeitgenosse. Voll cholerisch! Er weigerte sich, mit mir zu reden. Nur mit meiner Freundin wollte er sprechen. Klar, war sie doch so leicht mit seinem Gerede zu beeinflussen. Er hat ihr „gedroht“, sie bekäme nur dann wieder neue Aufträge von ihm, wenn sie auf dieses Honorar verzichten würde. Vor lauter Geldnot wäre sie beinahe darauf eingegangen. **Bei mir ging das nicht. Ich wollte Fakten bzw. „Geld auf dem Tisch sehen“.** (...) *Autor: Marion Kremer*

... wie es weitergeht erfahren Sie in „Einfach machen“ oder Sie wenden sich mit Ihren Anfragen oder persönlichen Anliegen direkt an:

Marion Kremer
forte Inkasso GmbH
Gesellschaft für Forderungsmanagement
Hartstraße 54
82110 Germering

Tel. 089 – 847 047 0

mail@forte-inkasso.de
www.forte-inkasso.de

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



Herausgeberin
Christel Förstl



Christel Förstl
Gemeinsam geht's leichter zum Geschäftserfolg



Marianne Voit
Schöne Aussichten!
Supervision und Coaching



Christine Radwan
Ihr Auftritt auf einer Messe



Marion Kremer
Hilfe, mein Kunde zahlt nicht!



Katrin Riediger
Ihre erfolgreiche Präsenz im Internet



Sieglinde Klein
Mit Feng Shui zum beruflichen Erfolg



Ulrike Lommerzheim
Spielregeln des Erfolgs



Andrea Bayerlein
Perfektes Styling –
businessgerecht und authentisch



Monika Gössl
Das Gesetz der Anziehung im Business



Orhidea Briegel
ImageDesign
Die Kraft der Selbstdarstellung



Berhard Pallmann
Projektleitung und Lektorat
„Einfach machen“

„Je früher wir in Ihrem Auftrag mahnen, desto schneller kommen Sie zu Ihrem Geld“

Marion Kremer

Buch-Neuerscheinung
Einfach machen
herausgegeben von Christel Förstl, unserer Geschäftsfrau des Monats September 2006, mit vielen praktischen Tipps.

Heute präsentieren wir Ihnen die Co-Autorin Marion Kremer, forte inkasso GmbH

Im Haus der Begegnung

„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. Bei meiner Frage nach den Skulpturen, besonders nach dem außergewöhnlichen Tisch, wird ihr Lächeln geheimnisvoll. „Diese Dinge muss man persönlich sehen.“, spricht sie. Gesagt, getan. Am 26. Juni hat der Business Treff in ihrem Hause stattgefunden. Dort, im Haus der Begegnung, konnten die ungewöhnlichen Skulpturen von Stefan Lichtmanegger betrachtet werden. 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.
Orhidea 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
www.living-objects.com

Objektfotos: © Windesbraut

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

Janine Gröger
Gröger & Obst GmbH
Geschäftsfrau des Monats
lädt ein zum BusinessTreff

ORHIDEAL®

IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Das Deutschland-Duo

Über ein erfinderisches Ehepaar, das vorbildlich für Produktion in Deutschland steht und als Familienunternehmen mit Qualität und langem Nutzeffekt für seine Kunden - selbst den großen Wettbewerbern - mit flexiblen Lösungen immer eine Nasenlänge voraus ist.



IMAGE-BusinessTreff bei Alfons Schuhbeck. Eine Visitenkarte wandert in meine Hand. Ah, Gröger und Obst! Das hat sicher etwas mit Fruchtimport zu tun. Ich ernte wohlwollendes Schmunkeln von meinem Gegenüber, das mir zuraunt und sich als Geschäftspartner von Gröger & Obst entpuppt: „Die Grögers sind in ihrer Branche seit über 20 Jahren so bekannt und angesehen wie Schuhbeck in seiner. So ein etabliertes Familienunternehmen ist eine Erfolgs-story im IMAGE wert.“ Ich fühle meine Ohren wachsen und mein Interesse. Jetzt will ich mehr wissen.

Aha, es geht also nicht um Obst. So, so. Janine und Helmut Gröger sind in der Industrie und Produktion gern gesehen. Dank ihrer Firma können die Kunden ihre TOCs ultramat-mäßig gleichzeitig mit TNb messen. Oder ihre 4 Prozess-TOC's passen auf 1 qm². Bahnhof!, denke ich.

Lachend kommt Janine Gröger, die Geschäftsführerin, auf mich und mein Fragezeichen-Gesicht zu: „Ich sehe, Sie haben gerade erfahren, was wir machen“, kommentiert sie entwaffnend und bringt den Geschäftsgegenstand ihrer Firma knapp und für Laien verständlich auf den Punkt. „Die Firma Gröger & Obst entwickelt und baut nach der DIN seit über 20 Jahren Geräte für die Wasser- und Gasanalytik. Unter anderem bauen wir TOC-Analysensysteme. (TOC = total organic carbon = *gesamt organischer Kohlenstoff*)“

Der TOC ist ein Summenparameter in der Wasser- und Abwasseranalytik und besteht unter anderem aus Lösemitteln, Pestiziden, Pharmazeutika, Öl, Schmierstoffen, Benzin, Säuren, Enteisungsmittel, etc. und diese werden an

- Kläranlagen (Ein- und Ausläufen),
- Wasserwerken,

- Kraftwerken,
 - Erdölraffinerien,
 - Flughäfen,
 - Chemische Industrie,
 - Lebensmittelindustrie,
 - Papierindustrie,
 - Chemische Untersuchungslabors, sowie an Forschungseinrichtungen gemessen.“
- „Ach so, das ist eigentlich ziemlich einfach. Hörte sich anfangs komplizierter an!“ entfährt es mir und mir gefällt die humorige Art, mit der sie ihre Ausführungen verpackt. So wirkt die technische Ausführung überhaupt nicht trocken. Der große Meister und geniale Erfinder, ihr werter Gatte, steht der Schönen in Sachen „Augenzwinkern“ kein bisschen nach. So stellte das lustige Ehepaar auf einer Messe die technische Gerätschaft als Gag einfach ins Plumps-Klo (Alfons würd' jetzt auf guat bayerisch sagen: ins Sch..häuserl).

Und was geht Sie das jetzt an? Ganz einfach. Es ist gut möglich, dass Sie einen befreundeten Unternehmer oder Geschäftspartner kennen, der von den Vorteilen der G&O Messgeräte enorm profitieren könnte. **Sie arbeiten in der Industrie oder Forschung? In einem oben aufgeführten Unternehmen? Oder Sie sind Dienstleister und haben mit Abwasser zu tun?** Dann sind Sie oder Ihr Bekannter genau der Kunde für G&O (in letzterem Fall geben Sie diese Ausgabe mit freundlicher Empfehlung beim Golfspielen einfach weiter).

Es erwartet Sie ein unverfälschtes, ehrliches „made-in-germany“-Produkt, an dem Ihre Institution jahrzehntelang seine Freude haben wird. Wie gut für Sie, dass die beiden kein Obst importieren!



ImageFotos und Theibitory: © www.orphidea.de

Für den Fachmann zusammengefasst:

Wobei können G&O Geräte Sie unterstützen?

- Kontrolle und Steuerung von Aufbereitungsanlagen
- Überprüfung der Abbauleistungen von Reinigungsanlagen
- Überwachung der industriellen Produktion bei Kühl- und Prozesswässern
- Frühe Störfallerkennung
- Erhöhung der Betriebssicherheit

Unsere GO-TOC Geräte zeichnen sich dadurch aus, dass wir den Messwert (TOC) kontinuierlich erfassen. Das bedeutet Sie haben eine ununterbrochene Messung.

Unsere Geräte verfügen über einige bestechende Vorteile: Sie finden einen einfachen, flexiblen Aufbau, so dass sogar 4 Prozess-TOC's auf 1 qm² möglich sind!

Bei unseren Geräten ist alles von Vorne bedienbar. Die Geräte sind wartungsarm und benötigen im Vergleich wenige Verschleissteile. Und das Beste ist, Sie benötigen bei uns keine Wartungsverträge, da die Wartung durch Ihr hauseigenes Personal möglich ist.

Warum sollten Sie sich für G&O Geräte entscheiden?

Bei uns sind Sie wichtig! Wir nehmen jeden Kunden mit seinen Vorstellungen und Wünschen sehr ernst, nehmen uns viel Zeit für Beratung und Bau. Dies alles ist bei uns noch immer in einer Hand. Jeder Kunde wird mit seinen Anliegen individuell betreut. Wir reagieren auf Kundenwünsche flexibel.

Selbstverständlich können Sie unsere Geräte im Vorfeld testen. Sonderwünsche sind uns willkommen. Uns ist sehr wichtig individuell auf die Kundenbedürfnisse einzugehen. Umso mehr Zeit ich im Vorfeld investiere, umso glücklicher ist der Kunde im Nachhinein.

Mit besonderer Freude bauen wir Sonderanfertigungen für Kunden. Bei uns steht die Einfachheit der Bedienbarkeit im Vordergrund. Uns ist wichtig, dass der Endanwender sein Gerät kennt und einfachst bedienen kann und das ohne fremde Hilfe und ohne vorher eine Spezialistenausbildung abschließen zu müssen.

Sollte ein Kunde aber trotzdem einmal alleine nicht weiterkommen, sind wir selbstverständlich Ansprechpartner. Vieles kann man bereits am Telefon lösen. **Die tatsächlichen Kosten für Geräte sind nicht die Anschaffungskosten, sondern die Wartungskosten, deshalb sind wir sehr stolz, dass wir seit über 20 Jahren noch immer keinen Wartungsvertrag haben. Diese unnötigen Kosten können Sie sich bei uns sparen.** Für uns steht die Verlässlichkeit der Geräte im Vordergrund und nicht die Herstellungskosten zu reduzieren. Unsere Geräte werden nach wie vor von uns entwickelt und gefertigt und sind damit absolut „made-in-germany“.

Bei uns haben Sie noch alles aus einer Hand: Beratung und Bau. Uns ist wichtig die Geräte beim Kunden selbst aufzustellen, auch wenn es mal auf eine Bohrinsel nach Norwegen geht.

Was macht uns aus?

Wir verfolgen eine klare Linie. Ehrlichkeit, Menschlichkeit und Kundenorientierung wird bei uns groß geschrieben. Wir bieten unkonventionelle Lösungen von komplexen Aufgabestellungen. Unser größter Erfolg beruht auf unserer Flexibilität, das heißt wir können auf jegliche Wünsche unserer Kunden individuell eingehen. Ob der Kunde einen spiegelverkehrten Aufbau oder z.B. einen Doppelofen benötigt, all das ist bei uns möglich. Wir haben ein einfaches und wartungsarmes Gerät und zurzeit die geringsten Betriebskosten auf dem Markt. Unsere Schwäche ist ein Vorteil für Sie. Es fehlt ein großer Vertriebsapparat, der sonst zusätzliche Kosten aufwirft.

G&O Geräte erfüllen alle Kundenwünsche von Kommunen bis Industrie, verfügen über einfachste Handhabung, sind günstig im Unterhalt und brauchen keinen Servicevertrag und das weltweit! Der sichere und logische Aufbau von G&O Geräten, sowie die robuste Verarbeitung, bringen eine lange Standzeit und ebenso lange Lebensdauer! Ein G&O Gerät ist eine Anschaffung fürs Leben.

Jetzt brauchen Sie nur noch ein Angebot? Dann nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Ich freue mich auf Sie! *Janine Gröger, Geschäftsführung*

GRÖGER & OBST
Vertriebs- und Service GmbH

Hans-Urmiller-Ring 24
82515 Wolfratshausen
Tel. 08171 / 9977-00
Fax. 08171 / 9977-12
info@groegerobst.de

www.groegerobst.de



Wolfgang Nolte Experte für Umwelttechnologien präsentiert...

BlackBerry® Solution

Schnell eine wichtige Info recherchieren, aktuelle Nachrichten lesen oder bei eBay mitbieten - und das alles unterwegs, ohne aufwändiges Hochfahren eines Laptops. Gut, wenn das Internet in die Tasche passt!

Die BlackBerry® Solution kann die Produktivität von Mitarbeitern nachhaltig steigern. Wartezeiten, zum Beispiel vor Meetings oder am Flughafen, können für die Bearbeitung von E-Mails oder das Prüfen von Aufgaben und Terminen sinnvoll genutzt werden. Weil dringende E-Mails - auch außerhalb des Büros - direkt beantwortet werden können, werden Arbeitsabläufe und damit die Wirtschaftlichkeit von Arbeitsabläufen optimiert. Besonders für Außendienst-Mitarbeiter in Vertrieb und Service bietet die BlackBerry® Solution wertvolle Unterstützung und trägt somit auch zu einer höheren Kundenzufriedenheit bei.

Flughafen, Taxi, Meeting oder Strand?

Sobald eine E-Mail in Ihrem Microsoft® Outlook-Postfach eingeht, wird eine Kopie dieser E-Mail an Ihr mobiles Endgerät, zum Beispiel einen BlackBerry® Handheld gesendet. Jetzt können Sie die E-Mail auf Ihrem End-

gerät lesen, beantworten, weiterleiten oder löschen. Das Einwählen und Synchronisieren des Postfaches von unterwegs ist damit nicht mehr nötig. Sie brauchen Ihre E-Mails nicht mehr mühevoll abzurufen - sie kommen automatisch zu Ihnen! Dabei ist es auch möglich, E-Mail-Anhänge wie zum Beispiel Standard-Office-Dokumente zu lesen. Anhänge werden erst bei Bedarf und stark komprimiert auf das Gerät geladen. Durch Synchronisation des E-Mail-Status („gelöscht“, „gelesen“ oder „verschoben“) zwischen Handheld und E-Mail-Server haben Sie auch nach längeren Geschäftsreisen immer ein aufgeräumtes E-Mail-Postfach.

Ihr Kalender ist immer aktuell.

Der BlackBerry® gibt zudem immer einen aktuellen Überblick Ihrer Termine: Terminanfragen, -absagen und -verschiebungen werden umgehend angezeigt, und Sie brauchen nur noch zu bestätigen oder abzulehnen. Termine, die Sie oder Ihre Sekretärin einstellen, werden sofort mit dem BlackBerry® Kalender synchronisiert.

Synchronisation von Kontakten, Aufgaben und Notizen.

Auch Kontakte, Aufgaben und Notizen werden automatisch mit Ihrem Firmenserver abgeglichen. So kann ein effizienter Informationsfluss gewährleistet werden. Und wenn Sie unterwegs mal einen Kontakt benötigen, den Sie nicht in Ihrem BlackBerry® Adressbuch gespeichert haben, können Sie bequem auf das Firmenadressbuch zugreifen und sich die Daten auf Ihr mobiles Gerät herunterladen.



Blackberry Webmail – die kleine Lösung:

Auch kleine Unternehmen und Selbstständige, die keinen eigenen E-Mail-Server einsetzen, müssen nicht auf den E-Mail-Push-Service verzichten. Sie können per POP3 oder IMAP4 mit dem BlackBerry® von überall auf ihre E-Mails automatisch zugreifen. Diese Lösung ist einfach, günstig und von jedermann selber einzurichten. Kalender, Kontakte, Aufgaben und Notizen werden hierbei über das mitgelieferte USB-Kabel direkt mit dem Rechner synchronisiert.

Weitere Information unter

www.t-mobile.de/blackberry

Alexandra Irene Bergendahl
Geschäftsführerin
Jasit Berater - und Systemhaus oHG

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

Gesundheit 4you

Die Kolumne

Gesundheitsbewusst mobil zu telefonieren ist tatsächlich so einfach!

Alles was Sie brauchen, ist Ihr Handy und den memon® Telefon-Transformer.



Der Telefon-Transformer von memon® löscht schädliche Informationswellen auf Resonanzbasis. Dadurch wird der Strahlung von Handys oder Schnurlos-Telefonen die Gefährlichkeit genommen und der Körper reagiert nicht mehr mit Stress darauf, wie verschiedene Messungen vor und nach dem Einbau aufzeigen.

memon® Info-Veranstaltung am 17. Juli in München! Genauer finden Sie unter: www.das-gesundheitsweb.de

Erfahrungsbericht eines memon® Anwenders:

„... vor einem Jahr habe ich von Ihnen einen Handychip erworben. Auf diesem Wege möchte ich Ihnen mitteilen, wie zufrieden ich damit bin. Beruflich muss ich leider sehr häufig mit dem Handy telefonieren. Immer hab ich nach langen Telefonaten Kopfweh gehabt und ein „heißes Ohr“. Am meisten hat mich gestört, dass ich von diesem Telefonieren wirklich genervt war. Tja, was soll ich sagen, seit ich den Handychip erhalten habe, macht es mir gar nichts mehr aus. Der Chip kann nur weiterempfohlen werden. Ihrer Firma weiterhin viel Erfolg...“ A. K. aus München

Wolfgang Nolte

Gesundheit und Technik
Weindl-Lenz Str. 6a
83727 Schliersee
Tel. 08026/9406-15
email wnolte@wn-gut.de
www.wn-gut.de

ORHIDEAL®

IMAGE

präsentiert **Jasit oHG** auf der Sicherheitsmesse München



Walter Richter Experte für Fachmessen präsentiert...

Mehr als Einsen und Nullen

steckt in der Unternehmensphilosophie von *Jasit*. Aus dem ehemals gewöhnlichen IT-Dienstleister ist ein vielseitiges Beraterhaus und Systemhaus gewachsen: Hier treffen IT- und MarketingKnow-how erfolgreich zusammen.

„Interne und externe Unternehmenskommunikation zu harmonisieren, zu steuern und sicher zu machen ist unser Beratungsziel und legt den Grundstein für den darauf aufbauenden Service beim Kunden. Die Stimmen unserer Kunden werden zu einer echten „Empfehlung“ laut, wenn wir bei der Planung und Gestaltung der IT-Infrastruktur sowie den marktorientierten Vertriebs- und Verkaufsmaßnahmen eine sinnhafte Balance hergestellt haben.“, so Alexandra Bergendahl von *Jasit*.



Wer über IT redet, denkt für gewöhnlich weder an „Imagevorteile“ noch andere wettbewerbskritische Erfolgsfaktoren, die gerade bei den kleineren Unternehmen vor der reinen Akquise und dem Funktionieren der Arbeitsprozesse in den Hintergrund geraten. Diese müssen natürlich zunächst einmal strukturiert, sicher und reibungslos laufen. Doch neben all der technischen Feinheiten, tun auch kleine und mittelständische Unternehmen gut daran, wenn sie die Unmenge der Daten, die täglich in ihrem Hause hin und her bewegt, gespeichert und archiviert werden als einen Teil ihres „Goodwill“ begreifen: Die sensiblen Unternehmensdaten, wie z.B. Patienten- und Mandantendaten, Konstruktionspläne und Rezepte, Lieferantenverträge und Mitarbeiterdaten sind ein wertvoller Teil unseres Firmenskapitals, mit dem wir pfleglich umgehen sollten. Sind diese einmal beschädigt, verloren oder ausgespäht, haften wir als Unternehmer.

Handfeste IT-Lösungen und die Entwicklung von Businessplänen und Marketingkonzepten ist das Handwerkszeug

von *Jasit*. „Das haben wir „von der Pike auf“ gelernt. Wir fallen gerne und bewusst aus dem klassischen IT-Rahmen. Der anspruchsvolle Kunde erfährt in unserer Beratung, ob nun im Einzelcoaching oder bei der schlichten Netzwerkarchitektur-Anfrage, aber immer auch den Mehrwert einer gereiften und ganzheitlichen Herangehensweise an seine spezifischen Bedürfnisse. Denn die Seriosität einer „klassischen“ Unternehmensberatung bedeutet für uns keineswegs die Abwesenheit von Kreativität, einfühlsamen Denken, Fantasie und Leidenschaft für die Sache unserer Kunden. Finanzberatung nehmen wir dabei ausdrücklich aus. Diese „Baustelle“ überlassen wir dann den erfahrenen Spezialisten in unserem Netzwerk.

Alles was wir tun, tun wir stets mit dem Blick auf den Menschen, der uns sein Vertrauen für die Beratung schenken will. Ergebnisorientiertes Coaching und Beratung in technischen Fragen oder die Hinführung zu einfachen und effizienten Marketingstrategien aus dem Hause „Jasit“ ist daher immer so einzigartig und lebendig wie die Menschen, mit denen wir gemeinsam darauf hin arbeiten. Ob die Chemie stimmt, kann jeder selbst in einem unverbindlichen Face-to-Face-Gespräch in aller Ruhe für sich entscheiden. Und wer Lust hat, sich und sein Unternehmen darüber hinaus in einer stilvollen und angenehmen Umgebung persönlich oder fachlich weiter zu entwickeln, profitiert von unserem jüngst ins Leben gerufenen Akademie-Programm.“, erklärt Stefan Hartung

Jasit Berater - und Systemhaus oHG
Bergendahl & Hartung & Hartung
Büro Kühbachstr. 11
81543 München

Tel: 089/546 388 12
Fax: 089/570 038 57
alexandra.bergendahl@jasit.de
www.jasit.de

Zuverlässiger Vertrauenspartner für Bewachungsaufgaben aller Art:
Franz Scheibenzuber, Inhaber der Firma AWS-Scheibenzuber.

Für ein persönliches Gespräch steht Franz Scheibenzuber 24 h täglich zur Verfügung:
Mobil: +49 - 178 - 460 464 6
Büro: +49 - 9424 - 924 892 50
info@aws-scheibenzuber.de

ImageFoto © www.orthidea.de



„Sicherheit ist nichts, das man schnell und unüberlegt in fremde Hände legen sollte.“

www.aws-scheibenzuber.de

- Im Portfolio:
- Empfangsdienste
 - Streifen, Revierdienste
 - Begleitschutz
 - Geld-, Werttransporte
 - Veranstaltungsschutz
 - Veranstaltungsmanagement
 - Einlasskontrollen
 - Objektschutz
 - Werkschutz
 - Alarmverfolgung
 - Warenhausdetektive
 - Observation-Ermittlungsdienst
 - Doorman
 - weitere Dienste auf Anfrage
 - Pförtnerdienste

netcomm
messe
Die Kolumne

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

• **Sicherheitsmesse München**
Nächster Termin: 2.-3. Juli 2008 im ICM Messe München

präsentiert Ihnen IMAGE Magazin das Trio von JASIT: Stefan (links) und Jörg Hartung Alexandra Bergendahl



Walter Richter GF
NETCOMM GmbH

Wiesentfeller Str. 1
81249 München
Tel.: + 49 (0) 89 / 88 94 93 - 70
info@netcomm-gmbh.de
www.netcomm-gmbh.de

IMAGE auf der Sicherheitsmesse München www.secuexpo.de 02. - 03.07.08 • **Besuchen Sie uns am Stand !**



Luitpold Prinz von Bayern informiert...

Frei **zeit**
Die Kolumne

Kaltenberger Ritterturnier 2008

So lang ist es gar nicht mehr hin bis zum Kaltenberger Ritterturnier 2008: Am 5 Juli ist Premiere und dann findet das mittelalterliche Spektakel wieder an jedem Juli-Wochenende statt – genaue Daten entnimmt der interessierte Fan aus der informativen Website www.ritterturnier.de.

Wir sind stolz darauf, den Zuschauern seit 28 Jahren nur allerbeste Qualität an Künstlern, Stunts, Showelementen und Handelswaren – vor allem aber an Pferden! - zu bieten. Zum Ritterturnier zu kommen, hat sich nach meiner Einschätzung immer gelohnt, aber im Juli 2008 erwartet unser Publikum sicher die beste Show und die Geschichte mit den größten Überraschungen! Und auch Mittelaltermarkt und Rahmenprogramm dürfen vom Feinsten sein, was wir je hatten.

Prädikat „sehr empfehlenswert“
- versprochen!“

Luitpold Prinz von Bayern

www.ritterturnier.de

Foto: © www.ritterturnier.de



Ein großer Erfolg:

die Premieren-Fahrt des
„König-Ludwig-Dampf-Express“
am 08. Juni 2008



Titelgesichter im Dialog: Luitpold Prinz von Bayern und Eva Maria Strohmeier kurz vor der Abfahrt des „König-Ludwig-Dampf-Express“



Güther Appel (ARGAP Future Innovations GmbH) mit Begleitung, Eva Maria Strohmeier (EMS by EMS), Christa Jäger Schrödl (Future Concepts)



Initiator Dr. Bernd W. Dornach (Bahnpark Augsburg) mit seinen Gästen vor romantischer Schlosskulisse

Sonderfahrt für Ihre Feier oder Firmenfest? Informationen unter
Telefon 0821 - 650 789 0 oder
www.bahnpark-augsburg.de

Kaltenberger Ritterturnier 2008

Eine Zeitreise ins Mittelalter. Ein Schauplatz zum Staunen. Ein passendes Outfit für den Sprung ins Gestern finden Sie bei Hera Rauch (bitte umblättern)



Amata Bayerl Expertin für Werte in der Wirtschaft präsentiert...

Zeitreisen aller Art

Unserer Zeit oder Umgebung für eine Weile zu entfliehen, ist dank Hera Rauch kein Problem. Direkt im Herzen Münchens, nur 2 Min. vom Viktualienmarkt- am Reichenbachplatz- liegen die Geschäftsräume der talentierten Verleihikone: „Unser Fundus beinhaltet mehr als 2000 von uns individuell gefertigte Kostüme, Abendkleider, Smoking und Fracks. Wir bieten Ihnen ein breites Sortiment der Verwandlung. Unsere Schwerpunkte sind Rokoko, Barock und das Mittelalter. Sie finden bei uns 20iger Jahre, die wilden 70iger und Piraten aus dem „Fluch der Karibik“. Viele kleine Details wie zum Beispiel von der Perücke bis zur Federboa, vom Spazierstock mit Melone bis zum Rokoko Schirmchen, vom Geigenkasten bis zum Golsack, Sie bekommen „fast“ alles bei uns. Wir beraten Sie gerne und helfen mit unserer Erfahrung bei der Vorbereitung Ihres Events. Und wenn mal das Kostüm nicht gleich von vornherein passt, unsere fast 30jährige Praxis in Sachen „Änderungen“ gibt uns die Möglichkeit, es in kürzester Zeit für Sie passend zu machen.“

Dabei fing alles ganz anders an: 1972 gründete Hera Rauch ihr Geschäft in der Buttermelcherstr. 2a als Schneiderei-Betrieb. Das schöne Gärtnerplatzviertel mit den Künstlern und Theatern regte ihre Schneiderseele zu viel Kreativität an. Individualanfertigungen für den Freundeskreis schafften die Idee, einen Verleih in professioneller Art zu machen. „Die Kostüme werden von uns mit sehr viel Liebe zum Detail gefertigt. Auch die Hut- und Perückenauswahl ist enorm. Unser Schwerpunkt ist das Mittelalter, Barock und Rokoko, aber auch die tollen 20iger oder 70iger beinhalten bei uns sehr viele „Originale“ aus dieser Zeit.“

Im Internet reinschnuppern ist sicher anregend. Apropos Originale, empfehlenswerter ist es jedoch, im Laden selbst vorbeizuschauen, damit Sie das Original Hera Rauch gleich persönlich kennen lernen können. Wetten, dass Sie etwas Cooles finden werden? Gute Reise! *Amata Bayerl*

www.kostuemverleih-hera-munich.de

Ihr Kostümverleih in der Stadtmitte Münchens.



Tipp vom Profi für Profis:
Nicht nur für Events aller Art (privat/geschäftlich), sondern auch für Film, TV und Fotoproduktionen hervorragend geeignet. Eine satte Auswahl!
Orhidea Briegel, FotoCoach



Foto: © Hera Rauch

Mit Leib & Seele

Die Kolumne

„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. Christliche Spiritualität und Werte ins Wirtschaftsleben zu integrieren, ist die Herausforderung für Bayerl-Seminare. Damit werden nicht nur Geschäftsleute stark für ihre Alltagsaufgaben. Mehr darüber unter www.bayerl-seminare.de

Ganz nach dem Motto: „Tu deinem Leib etwas Gutes...“ arbeitet auch **Hera Rauch**, die Ihnen Ihr Lieblingskostüm herausucht, für jede erdenkliche Gelegenheit. Viel Spaß dabei.



Hera Rauch und ihre Mitarbeiterin Gerda - natürlich kostümiert - auf der Messe

Ulrike Amata Bayerl
Geschäftsführung
Bayerl-Seminare
Beethovenstr. 7 c
87724 Ottobeuren

Tel. 08332/923690
Fax 08332/9366718
Handy 0178/5337076
info@bayerl-seminare.de
www.bayerl-seminare.de



Josef Maiwald Experte für menschliche Potenziale präsentiert...

Seelenkraft und Körperarbeit

Sabine Breiler begleitet Menschen auf energetischer Ebene und durch meditative Körperarbeit. Energetische Heilbehandlungen aus der Kraft der Seele und Übungen aus dem ursprünglichen Shaolin Qi Gong helfen ihren Klienten, ihren authentischen Heilungsweg zu gehen.

Sie sagt über sich und ihre Arbeit: „Energetisches Heilen aus meiner Sicht beruht auf der Basis, dass der Mensch neben seinem physischen Körper einen feinstofflichen Körper mit mehreren Schichten besitzt. Über allen Körpern steht die Seele, die sich für die jeweilige Inkarnation bestimmte Lernaufgaben und Erfahrungen ausgesucht hat. Wenn die Lebensweise eines Menschen nicht mehr mit dem Seelenplan übereinstimmt oder gerade eine Lernaufgabe ansteht, kann es zu Disharmonien im Energiesystem kommen, die sich zuerst im feinstofflichen Körper, dann im physischen Körper manifestieren. Bei meiner Arbeit geht es mir darum, Menschen zu helfen, ihren Körper und ihre Seele wieder wahrzunehmen und so aus sich selbst Antworten auf ihre Fragen zu erhalten.“

Eine von Liebe und Respekt geprägte Haltung, ihre Intuition und ihre hohe spirituelle Kraft bilden die Grundlage für die Heilarbeit von Sabine Breiler. Jede Heilbehandlung verläuft individuell und richtet sich nach den Informationen der Seele des Klienten, d.h. es passiert immer das, was dessen Seele im jeweiligen Moment frei gibt und erlaubt. Der Grad der inneren Bereitschaft des Klienten für Heilung ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg der Behandlung.

Um den Menschen auch Hilfe zur Selbstheilung an die Hand zu geben, praktiziert und lehrt Sabine Breiler die Original-Übungen und Atemtechniken der berühmten Shaolin Mönche in intensiven Tages- und Wochenendseminaren. Zu ihren Kunden gehören sowohl Privatpersonen als auch Firmen, die in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter investieren.

Intensive Heil-Wochenenden in natürlicher Umgebung mit Seelen-, Körper- und Prozessarbeit runden das Angebot von Sabine Breiler ab.



Foto: © Breiler

entdeckt

Die Kolumne

Die LQScouts

stehen für Lebensqualität, Gesundheit und Erfolg. Es ist nicht immer leicht, alle drei Bereiche gleichzeitig im Blick zu behalten. Ist die Balance in gesundheitlicher Sicht nachhaltig gestört, macht Mancher die Erfahrung, dass die Schulmedizin doch nicht für jedes Wehwehchen eine Pille zu bieten hat.

In diesen Fällen und – wesentlich sinnvoller – präventiv helfen alternative Heilmethoden weiter. Die Fülle an Methoden und Dienstleistern ist für Laien jedoch kaum durchschaubar. Damit ist dies ein typisches Feld für die LQScouts - die „Finder“ von Möglichkeiten für wahre Lebensqualität.

Sabine Breiler kann ich aufgrund persönlicher Erfahrungen bestens empfehlen! Darüberhinaus ist sie seit einem Jahr im Beirat der LQScouts und unterstützt das stetig wachsende Projekt durch Ideen und Taten.

LQScout
Josef Maiwald
Inhaber und Geschäftsführer
A-BiS GmbH
Zeheterstr. 11
83607 Holzkirchen
Tel. 08024 - 4774457
josef.maiwald@zeit-gewinn.de

www.zeit-gewinn.de
www.LQScouts.de



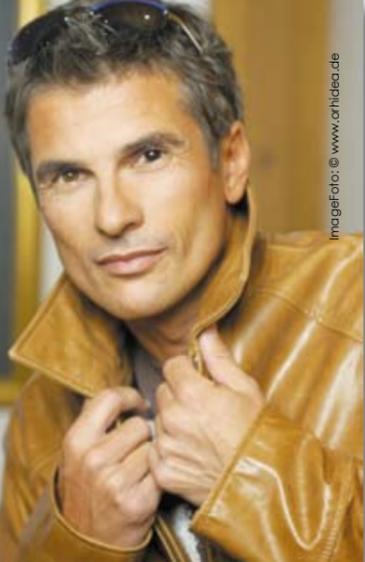
SABINE BREILER

Sabine Breiler
Med. Shaolin Qi Gong®
Heil- und Transformationsarbeit

Fritz-von-Miller-Weg 32
83707 Bad Wiessee
Tel. 08022 / 704 69 75
Mobil 0170 / 966 98 57
www.sabine-breiler.de



Peter Elter Experte für Tennis • Profisport präsentiert...



imagefoto © www.orhidea.de

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

„Sie müssen die Erde nicht verlassen, um einen himmlischen Event zu erleben...“

Himmlisches Golfvergnügen

Dem Golfiebhaber ist der Name Himmel sicherlich ein Begriff. Ulrike Himmel steht seit Jahren für die Konzeption und Realisation exklusiver Golfevents für den Unternehmensbedarf und Incentive-Programme.

Das Golfgeschäft und die Rahmenbedingungen kennt Ulrike Himmel von der Pike auf. Mit viel Kreativität und Fingerspitzengefühl schafft die Geschäftsfrau für ihren Kunden Erlebniswelten auf dem Golfplatz, die unvergessen bleiben. Ihre Auftraggeber kommen mit sehr unterschiedlichen Bedürfnissen auf sie zu:

- Sponsorenturnier (Werbung in elegantem Umfeld mit Rahmenprogramm, live act, evtl. mit Co-Sponsoren)
- Turnierserie soll organisiert und realisiert werden
- Kunden-Einladungsturnier (Maßnahme zur Kundenbindung)
- Einladungsturnier (im Vordergrund steht die Gewinnung von Neukunden/Akquisition)
- Corporate Event zwecks PR oder Incentives
- Jubiläumsveranstaltung
- Kongress- oder Seminarbegleitende Veranstaltung (Turnier, Schnupperkurs)
- Gästebetreuung für Firmen und Hotels (Begleitung von Gästen – auf Wunsch auch beim Golfspielen, Verleih von Golfschlägersatz, Startzeitenreservierung, Shuttleservice, Rahmenprogramm)
- VIP-Special (hochkarätige Veranstaltung im kleinen Kreis von ausgewählten Kunden)
- Projektanbahnung für Golfclubs

Die richtige Abstimmung auf das jeweilige Projekt und Budget kennzeichnen dabei den Erfolg des Gesamtpaketes ihres Golfturniers.

„Es ist üblich, dass wir die Komplettbetreuung übernehmen. Von der individuellen Beratung, über die maßgeschneiderte Konzeption, bis zur professionellen Organisation Ihrer Veranstaltung. Auch die Nachbereitung der Veranstaltung (Dankeschreiben, Erinnerungsfotos) sind von großer Bedeutung. Unser Motto ist: „Wir realisieren – Sie genießen“. Ich bin dabei Kooperationspartner zwischen dem Bedarf des Unternehmers und den Gegebenheiten des Golfclubs. Neben den Unternehmen sind es häufig auch die Golfclubs, denen ich zur Projektabwicklung zur Seite stehe. Gute Kontakte und Verhandlungsgeschick sind besonders im Bereich Golfwerbung gefragt, wie Vermarktung von Werbeflächen auf Scorecards, Birdiebooks, Abschlagstafeln, Bannern und Fahnen.“
so Ulrike Himmel.



Ulrike Himmel
GOLF EVENT MANAGEMENT
Mobil +49-170-1 678400
info@himmel-golf-events.de
www.himmel-golf-events.de

Rückblende Business Treff Mai in **Golfclub Schloss Egming**
www.gc-egming.de

Business Events im Rahmen eines Golfclubs sind immer besonders exklusiv. So genießen alle Teilnehmer eines Golfevents, in entspannter Atmosphäre den Austausch von Erfahrungen, Ideen und Erwartungen mit geschäftlichen Hintergrund. Wie angenehm, wenn dank professioneller Unterstützung so ein Ereignis himmlische Dimensionen einnimmt. GC Schloss Egming ist bekannt für den schönen Platz, bietet aber auch den passenden Rahmen für Ihre Veranstaltungen. Wir sind immer wieder vom Abiente neu verzaubert. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*



IMPRESSUM

www.orphideal-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 Vertriebspartnern in D, A, CH erhältlich.

Verbreitungspartner auszugsweise unter: 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 Eggenheim

www.orphidea.de • www.orphideal.com

Direkt Leitung: 0177 - 3550 112

Telefax: 08095 - 87 55 39

E-mail: orphidea@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 Vertriebstteams, 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

Mit ImageDesign durch FotoCoaching®

Ein gutes Imagefoto von Ihnen als Unternehmer/in löst im Betrachter genau die Gedanken und Wirkungen aus, die Sie sich vorher strategisch überlegt und in diesem Foto zum Ausdruck gebracht haben. Was steckt dahinter?

Bei guten Imagebildern bleiben Sie unwillkürlich hängen, weil von diesen Bildern eine Faszination ausgeht. Was macht nun diese Faszination aus? Warum wirkt dieser Manager im Fernsehinterview nicht so kompetent, warum jene Moderatorin absolut seriös und glaubhaft? Die Antwort ist: Wir alle tragen in uns unbewußt Bilder und Vorstellungen, die wir mit bestimmten beruflichen Tätigkeiten verbinden. Berufsbezeichnungen lösen in uns – mehr oder weniger konkrete – Idealassoziationen aus. Das nenne ich positive Klischees. Vielleicht werden Sie jetzt einwenden, solche allgemeinen Klischeevorstellungen treffen für Sie überhaupt nicht zu? Sie wollen doch einzigartig sein! Richtig! Genau darum geht es bei meiner Arbeit:

Um die bewusste positive Verknüpfung der Individualität meiner Klienten mit der Erwartungshaltung des Marktes zum Nutzen ihrer unternehmerischen Ziele. Sie individuell unverwechselbar darstellen und gleichzeitig den Tätigkeitsklischees, den positiven Vor-Urteilen Ihres Unternehmens bei Ihrer Zielgruppe, möglichst nahekommen, ist das Ziel meiner Arbeit. Es geht bei jedem ImageDesign-Prozess nicht in erster Linie darum, was Sie alles gelernt oder studiert haben. Es geht darum, dass Ihr Gegenüber, der Betrachter Ihres Bildes, Ihnen glaubt, dass Sie „es“ können und richtig machen! Diese Vorschuss-Lorbeeren bringen Ihnen eine ganze Palette von Nutzen.

Es reicht zum ImageDesign demnach nicht aus, Sie nur schön anzumalen und gut gestylt tolle Fotos von Ihnen zu machen. Das ist nur die schöne Hülle, also Werbefotos. Ihr Ruf, der Ihnen vorausseilt, wird vielmehr von der inneren Aussage Ihres Image-Fotos geprägt: Welche Botschaften verbindet der Betrachter mit dem Bild meiner Persönlichkeit? Welche Erwartungshaltungen löst mein Foto aus?

Zu einem stimmigen Foto-Image gehören nicht nur professionell hochwertige Fotos, sondern auch die Stärken und kleinen Schwächen eines jeden Menschen müssen in den Bildern Berücksichtigung finden. Jedes Gesicht wird ja durch die Lebens- und Berufserfahrungen mitgeprägt. Das in einem Bild auszudrücken, geht natürlich weit über die Botschaften hinaus, die normale Fotos von Ihrem Gesicht vermitteln, sei es gestylt oder ungeschminkt. Es umfasst Ihre gesamte Persönlichkeit (*gekürzte Leseprobe aus meinem Autorenbeitrag im Fachbuch www.einfachmachen.info*)



Orhidea Briegel berät und fotocoacht seit 15 Jahren Persönlichkeiten, vor allem, Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Medien. Mit ihrem einzigartigen Verfahren (Orhideal®isieren und BrandYourself-Strategien) hat sie sich in den Medien und der Wirtschaft den Namen gemacht, Kompetenzen von Persönlichkeiten optimal zu visualisieren.

www.orphidea.de unter INFO

BusinessTreff am Do., 24. Juli 2008

Einlass: ab 16 Uhr – 19 Uhr



in München
Es treffen sich die Magazin-beteiligten und ihre Gäste auf Entscheidungsebene

Diese Ausgabe wurde Ihnen überreicht von:

ANMELDUNG:

Ihre Anfrage zur Aufnahme auf die Gästeliste senden Sie mit Ihren vollständigen Kontaktdaten + Branche (!!! auch von den Begleitpersonen !!!) an: orphidea@web.de

Bei Aufnahme auf die Gästeliste erhalten Sie eine Rückbestätigung, sofern Ihre Branche im Gästemix nicht bereits überrepräsentiert ist. Bitte beachten Sie auch die Teilnahme-regeln unter

www.image-magazin.com