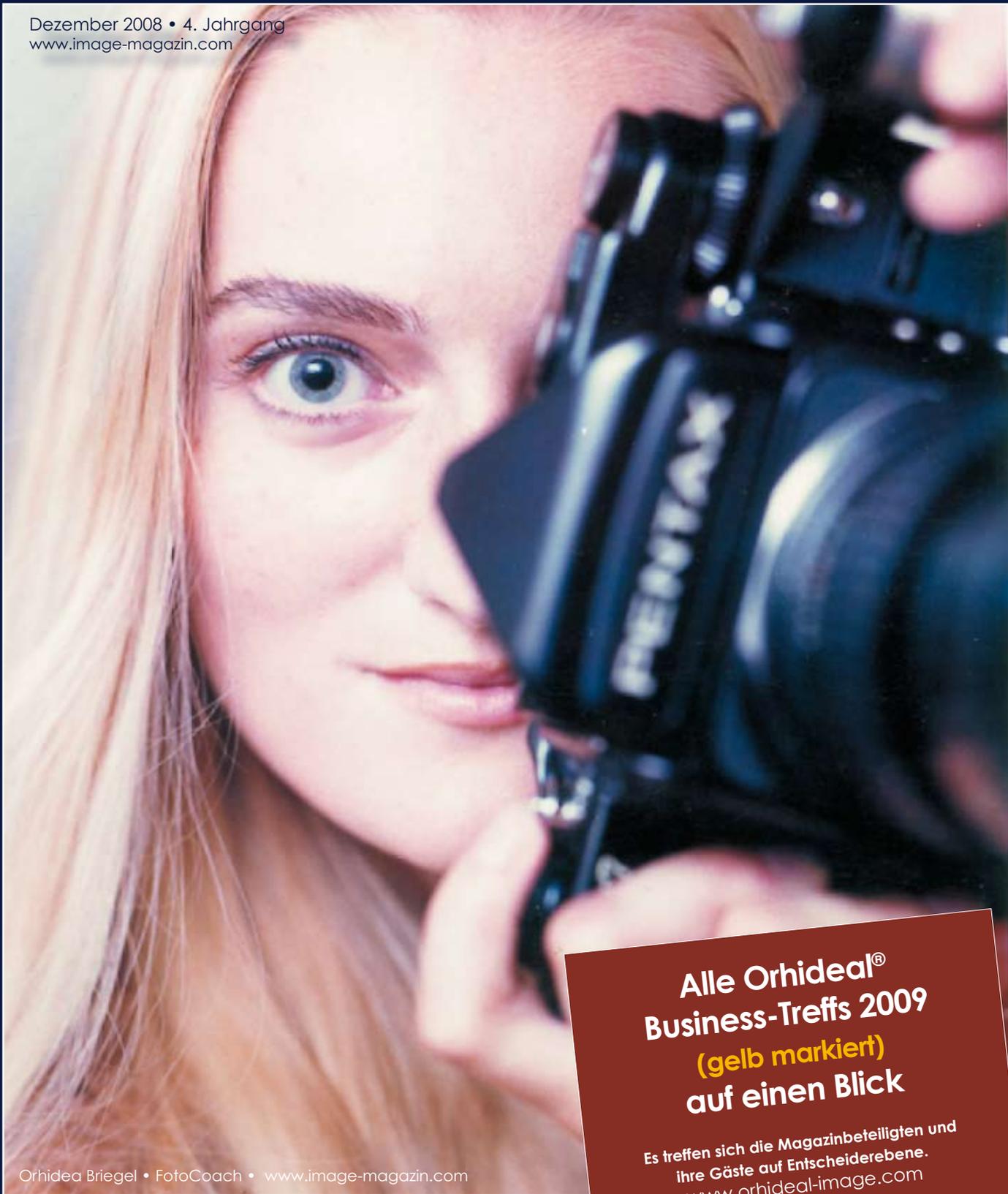


Dezember 2008 • 4. Jahrgang
www.image-magazin.com



Orhidea Briegel • FotoCoach • www.image-magazin.com

Alle Orhideal®
Business-Treffs 2009
(gelb markiert)
auf einen Blick

Es treffen sich die Magazinbeteiligten und
ihre Gäste auf Entscheidungsebene.
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL®

IMAGE

Messe- & Jahresplaner 2009

durch das **objektiv** gesehen

Liebe LeserInnen,

ein voller Terminkalender mit interessanten Aufgaben ist das, was Geschäftsleute sich wünschen. Mit unserem Jahresplaner 2009 möchten wir mit zahlreichen Veranstaltungshinweisen zum ungezwungenen Dialog zwischen Entscheidern beitragen. IMAGE Magazin geht inzwischen ins fünfte Jahr. Der Januar-Business Treff ist der Start für ein bewegtes 2009 und ich lade Sie ein, sich dazugesellen.

All the world is stage and we are the players. Das Geschäftsleben ist vergleichbar mit einer Theater-Bühne - und wir SIND dort die Spieler. Aber: Während ein Darsteller im Theater nur eine Rolle spielt, in die er schlüpft, ist es bei der Selbstdarstellung ganz anders: Denn es ist das wirkliche Darstellen, ja das tatsächliche Sein in der eigenen Rolle. In diesem Sinne ist es naheliegend, dass unser erster BusinessTreff im Neuen Jahr am 22. Januar **im Foyer des Schubeck's teatro** von 15-18 Uhr stattfindet (Eintritt frei). An diesem Nachmittag toben wir uns in unserer Unternehmerrolle aus und pflegen Geschäftsbeziehungen.

Auf Wunsch können Sie sich im Anschluß ab 19 Uhr in Schubeck's Restauranttheater in der Rolle des Betrachters und Genießers entspannen. IMAGE Business Partner erhalten hierzu die Karten zum Vorzugspreis von 99 Euro (*regulär 120 Euro*). Mehr dazu auf www.orhideal-image.com unter TERMINE.

Wir wünsche Ihnen ein frohes Weihnachtsfest, guten Rutsch und ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2009 mit vielen interessanten Kontakten und Kooperationen.

Herzlichst,



ORHIDEAL®

IMAGE

Business Partner

Das interaktiven Präsentations- & Cross-Marketing-Instrument auf Entscheiderebene

Mit IMAGE werden im lokalen, überregionalen und internationalen Bereich D, A & CH Kooperationen zwischen bisher 573 mittelständischen Unternehmen als Business Partner mit dem Ziel koordiniert, gegenseitig bestehende Wirkungskreise und Kundenpotentiale zu erschließen.

www.orhideal-image.com

Kompetenz visualisieren. Sich richtig positionieren. Ziele erreichen.

Mit ImageDesign durch Orhideal-FotoCoaching®

Seit 15 Jahren berate und fotocoache ich Persönlichkeiten, vor allem Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Medien. Mit meinem einzigartigen Verfahren (Orhideal®isieren und BrandYourself-Strategien) habe ich mir den Namen gemacht, Kompetenzen von Persönlichkeiten optimal zu visualisieren. Nach dem FotoCoaching® haben Sie nicht nur neue Erkenntnisse und Sicherheit über Ihre Körpersprache, sondern auch optimale persönliche Imagefotos zur professionellen Selbst-PR.

Leseprobe aus meinem Autorenbeitrag im Fachbuch
www.einfachmachen.info

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*)



Rainer Offermann GF KID Kinderwunsch Informationszentrum Deutschland Prof. Zech GmbH

Imagefoto: © www.orhideal.de

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Januar 2009

Der Liebe Leben geben

Ein Kind ist sichtbar gewordene Liebe.* Schöner lässt sich der größte Wunsch von Millionen Paaren kaum in Worte fassen. Aber die Sehnsucht nach dem eigenen Baby wird zunehmend auf eine harte Probe gestellt. Prof. Herbert Zech mit seinem Team hoch qualifizierter Fachleute und Rainer Offermann, Leiter des Kinderwunsch-Informationszentrums Deutschland werden deshalb immer öfter zum Rettungsanker für Frauen, die nicht auf natürliche Art schwanger werden können.

Bei einer 30jährigen Frau beträgt die Wahrscheinlichkeit einer natürlichen Schwangerschaft heute gerade einmal 20 Prozent. Tendenz mit zunehmendem Alter weiter fallend. Alarmierende Zahlen in einer Zeit, in der Ausbildung und Karriere das Durchschnittsalter gebärender Frauen zunehmend nach oben steigen lassen.

Univ.-Prof. Dr. Herbert Zech setzt dieser Entwicklung höchste Qualität und Konsequenz, langjährige Erfahrung, persönliche Atmosphäre und modernste Technik entgegen. Dieses Rezept hat ihn zu einem der führenden Fachleute auf dem Gebiet der Reproduktionsmedizin gemacht. Statistisch gesehen schaffen bereits im ersten Behandlungszyklus fast sechs von zehn Frauen durch ihn den Weg vom Kinderwunsch zum Wunschkind. Ein Wert, der im internationalen Vergleich seinesgleichen sucht.

Auch ein Grund für seinen Erfolg ist die Gesetzeslage in Österreich. Sie lässt andere Wege bei der künstlichen Befruchtung zu. Während beispielsweise alle Embryonen hier fünf Tage lang in Kultur belassen und beobachtet werden dürfen, sind Anzahl, Dauer und Methoden in anderen Ländern wie zum Beispiel Deutschland, Schweiz oder Italien stark eingeschränkt.

Liberalere juristische Rahmenbedingungen sind aber nur ein kleiner Teil des Erfolgsgeheimnisses. „Medizin auf höchstem internationalem Qualitätsniveau“ lautet die Vorgabe von Prof. Zech in Bregenz und den Partner-Zentren in Tschechien (Pilsen und Karlsbad), Italien (Meran), der Schweiz (Niederuzwil) und Österreich (Salzburg). Dieser Anspruch schließt modernste Geräte und individuell abgestimmte Behandlungsmethoden genau so mit ein wie 110 hoch qualifizierte MitarbeiterInnen, deren intensive Fortbildung dem Professor besonders am Herzen liegt. Er steht im ständigen Austausch mit Kollegen aus aller Welt und genießt auch aufgrund seiner wissenschaftlichen Arbeit in Fachkreisen höchste Anerkennung.

Großen Wert legt Prof. Zech vor allem auch auf eine angenehme Atmosphäre und persönliche Betreuung. „Nur so ist es möglich, in diesem sensiblen Bereich jenes Klima zu erzeugen, das für den Erfolg unserer Arbeit notwendig ist.“

Dabei setzt er ausschließlich und konsequent wie kein anderer auf Methoden, die die gezielte Auswahl der besten Eizellen und Spermien ermöglicht. Den Erfolg sucht er kompromisslos vom Beginn der Behandlung weg. Hinauströsten ist seine Sache nicht. Zu viel Hoffnung ist mit seiner Arbeit verbunden.

„Der Liebe Leben geben“, steht auf der Homepage der IVF-Zentren Professor Zech geschrieben. 14.000-mal ist er diesem Anspruch in den vergangenen 20 Jahren gerecht geworden.

Rainer Offermann, Leiter des KID

KINDERWUNSCH-INFORMATIONSZENTRUM

Vom Kinderwunsch zum Wunschkind

Ungewollt kinderlos? Das muss nicht sein. Wichtige Anlaufstelle für Paare mit unerfülltem Kinderwunsch sind die IVF-Zentren Professor Herbert Zech.

Die Institute von Professor Herbert Zech bürgen nicht nur für besondere Menschlichkeit, sondern für medizinisch-wissenschaftliche Kompetenz. Vor 25 Jahren wurde die Stammklinik in Bregenz eröffnet. Seit dieser Zeit sieht Professor Herbert Zech seine Lebensaufgabe darin, ungewollt kinderlosen Paaren zu helfen. Keine leichte Vorgabe, wenn man weiß, mit welchen Kosten eine Institutsgründung verbunden ist. Mittlerweise agieren die IVF-Institute von Professor Zech europaweit. Die Standorte liegen in Österreich (Bregenz und Salzburg), der Schweiz (Niederuzwil), Italien (Bozen / Meran), Belgien (Brüssel) und der Tschechischen Republik (Pilsen und Karlsbad). Für den ständig größer werdenden Anteil deutscher Patienten wurde im Mai 2007 das Kinderwunsch-Informationszentrum Deutschland in Ottobrunn bei München gegründet.

Hier erhalten die Patienten die gewünschten Informationen über Kinderwunschtherapien in den IVF-Instituten von Professor Zech. Es werden alle organisatorischen Aufgaben wie Terminierung von Erstgesprächen, Koordination mit zuweisenden Ärzten und der behandelnden Klinik, Bekanntgabe der benötigten Befunde, Betreuung der Patienten während der gesamten Behandlung etc. übernommen.

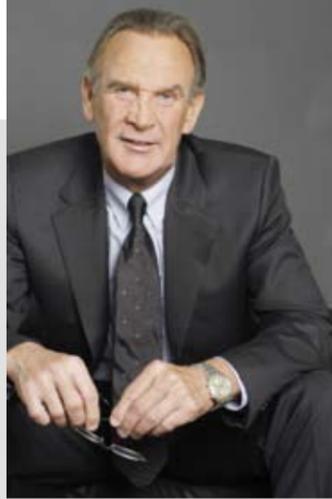
Rainer Offermann, Leiter des KID München sagt: „Um unseren Paaren den Wunsch nach einem eigenen Kind möglichst bereits im „ersten Zyklus“ zu erfüllen, verfolgen wir eine konsequente und zielstrebige Optimierung aller Behandlungsschritte und berücksichtigen dabei sorgfältig die individuelle Situation unserer Patienten. Wir erreichen das gemeinsame Ziel höchster Erfolgsraten durch intensive Forschung, modernste medizinische Verfahren, höchste Qualitätsstandards sowie hoch qualifizierte und einfühlsame MitarbeiterInnen, wodurch wir heute zu den weltweit renommiertesten IVF-Zentren zählen.“

Professor Zech stellt höchste Ansprüche an sich und seine Mitarbeiter. Alle Mitarbeiter der einzelnen Institute werden durch ständige Weiterbildungen auf ein sehr hohes Niveau gebracht das täglich umgesetzt wird. Sämtliche IVF-Institute der Zech-Gruppe sind identisch ausgestattet, um jeden Fehler auszuschließen. Im Institut in Salzburg liegen die Handschuhe in der „gleichen“ Schublade wie im Institut in Bregenz oder Karlsbad. Dieser Perfektionismus ist auch in Deutschland längst bekannt und wird sehr geschätzt. Große deutsche Privatversicherer wie die Bayerische Beamtenversicherung und die Central-Versicherung arbeiten seit Jahren eng mit den IVF-Zentren Professor Zech zusammen, weil sie den enormen Vorteil für ihre Patienten erkannt haben.

Neben den bekannten IVF-Therapien werden in den IVF-Zentren Professor Zech IMSI-Techniken, Präimplantationsdiagnostik und Eizellspenden durchgeführt. Wesentlich ist die Kultivierung der befruchteten Eizellen bis in das Blastozysten-Stadium und die dann durchgeführte Selektion der Embryonen. Die unterschiedliche Gesetzgebung in den einzelnen Ländern Europas hat letztendlich die Standorte der Institute vorgegeben. Nur so ist es möglich, Kinderwunschpatienten das gesamte Spektrum moderner Reproduktionsmedizin auf höchstem Niveau anzubieten.

Kinderwunsch-Informationszentrum Deutschland Professor Zech GmbH
Ottostraße 4 • 85521 Ottobrunn
Telefon: 089 665907070-0
E-Mail: office@kinderwunsch-ivf.de

www.kinderwunsch-ivf.de



ImageFoto: © www.ohidea.de



www.rzanny.de • Ines Rzanny • Multi-Sprachen-Moderatorin

ImageFoto: © www.ohidea.de

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28
Februar 2009

Alles, was gut verkauft...

6.Sales-Marketing-Messe

am 17. Februar 2009 wieder in München

Das Thema „vertriebsorientiertes Marketing“ hat sich als Renner für die Kongressmesse in München erwiesen. Die Mehrzahl der Besucher waren Verantwortliche für Online Marketing und CRM. „Das Herz jeder Firma ist die Datenbank, diese zu pflegen, die richtige Zielgruppen zu finden und diese als Kunden zu gewinnen, dies sind die Herausforderungen jeder Marketing- und Vertriebsabteilung!“ So der Geschäftsführer des Veranstalters der Sales-Marketing-Messe, Walter Richter. Der Dialog mit den Kunden hat sich in den vergangenen Jahren zur Kommunikation über das Internet verlagert. Die Gestaltung der Internetseiten, der Handel im Internet und das Suchmaschinen-Marketing sind von ausschlaggebender Bedeutung für die Vertriebsabteilungen von Konzernen und mittelständischen Unternehmen.

Die herausragende Bedeutung, welche das Online Marketing in den vergangenen Jahren gewonnen hat, spiegelt sich in den Zahlen von 2007 des Marktführers Google wider: Der Börsenwert erreichte 158 Mrd. US\$. Der Werbeumsatz betrug 16 Mrd. US\$ (Spiegel 04/2008). „Wir bleiben daher bei diesen Themen am Ball und werden die Bereiche CRM und Online Marketing 2009 noch weiter ausbauen. Wichtige Firmen im Großkundenbereich wie Bedirect oder CRMPRO haben ihre Messestände für die 6. Sales-Marketing-Messe 2009 bereits wieder gebucht!“ So Walter Richter weiter. Hier einige Ausstellerkommentare zur Sales-Marketing-Messe 2008:

„Eine super Veranstaltung mit topp Vorträgen und sehr vielen wirklich interessanten Besuchern! Weiter so!“

Markus Ludwig, Geschäftsführer CRMPRO GmbH

„Spannende Vorträge, viele Besucher. Unsere Erwartungen wurden erfüllt. Gerne sind wir nächstes Jahr wieder mit dabei.“

Gabriele Braun, Geschäftsführerin Marketing-BÖRSE GmbH

„Unsere Erwartungen auf der Sales-Marketing-Messe wurden voll erfüllt. Es haben sich viele interessante Kontakte ergeben.“

Michael Färbinger, Regionalvertriebsleiter Süd, bedirect GmbH & Co. KG

www.sales-marketing-messe.de



Walter Richter, GF von der NETCOMM GmbH, ist ein Name, der für gelungene Fachmessen steht. Sein Motto „Wer sich bei seiner Personal-, Sicherheits- und Marketing-Sales Messe präsentiert, wird auch wahrgenommen“ kann IMAGE mit ruhigem Gewissen bestätigen. NETCOMM GmbH hat sich auf die Planung, Konzeptionierung und Durchführung von Fachmessen, Kongressen und Roadshows spezialisiert:

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

**FOTOTECHNIKA
2009**

13. - 15. MÄRZ 2009
EVENT-ARENA, OLYMPIAPARK MÜNCHEN



Mit Siegfried Förg, dem Erfinder von Smart Point Info Terminal, auf der Sales-Marketing-Messe:

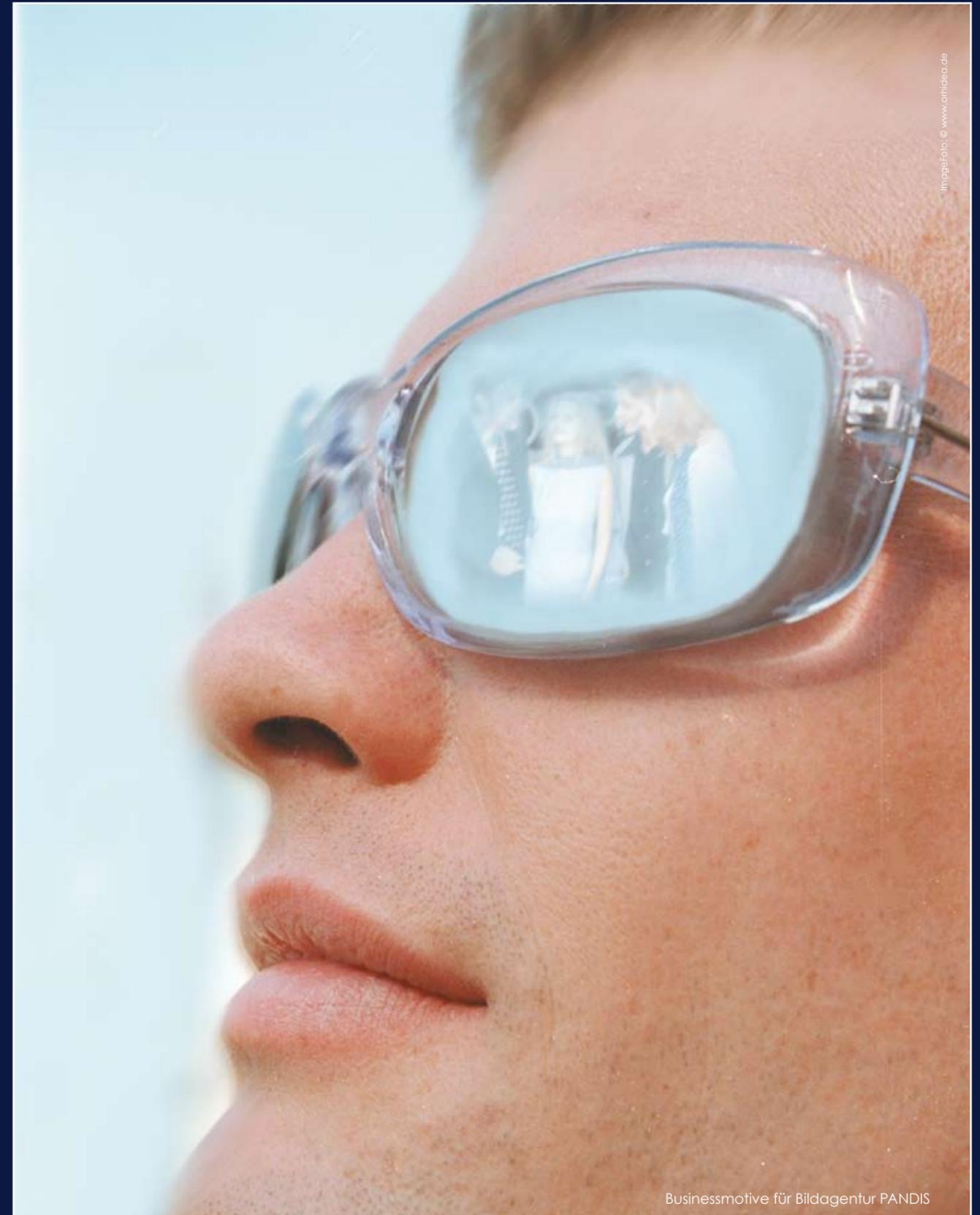
Smart Point Info Terminal ermöglicht Ihnen, in allen „Public Areas“ Informationen zu präsentieren, Internet- und Email-Kommunikation zu ermöglichen oder Ihren Gästen und Besuchern den Weg durch eine Ausstellung oder durch Ihr Gebäude zu weisen. Auch auf Ihrem Messestand leistet Smart Point Info Terminal wertvolle Dienste.

Siegfried Förg GF
GBN Systems GmbH
Fellnerstrasse 2
D-85656 Buch am Buchrain
Fon: +49-8124-5310-11
Fax: +49-8124-5310-20
Mobile: +49-172-6903338
Skype: sieforg
www.gbn.de

**Besuchen Sie uns
an unserem Stand.**

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

www.orhideal-image.com



Businessmotive für Bildagentur PANDIS

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
März 2009

Lebenslang lernen...

Großer BusinessTreff auf der „Weiterbildung München 2009“

Nach zweijähriger Pause ist es wieder so weit: Am 26. März öffnet die Weiterbildung München 2009 ihre Türen für Unternehmer und Führungskräfte, Personalverantwortliche und Existenzgründer sowie ASrbeitssuchende und Berufseinsteiger. Die Notwendigkeit des „Lebenslangen Lernen“ wird derzeit so viel diskutiert wie nie. Vor dem aktuellen Hintergrund des Fachkräftemangels und der demografischen Entwicklung ist die Berufliche Weiterbildung von hoher politischer und wirtschaftlicher Brisanz. Unternehmen brauchen qualifizierte Fachkräfte, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Mitarbeiter können nur durch „Lebenslanges Lernen“ ihre Beschäftigungsfähigkeit sichern und sich beruflich weiter entwickeln.

Die „Weiterbildung München 2009“ gibt einen Überblick über die vielen Möglichkeiten und Anbieter der Beruflichen Weiterbildung. Sie bietet Ausstellern und Besuchern ein ideales Forum für Information, Orientierung und Beratung. 2007 nahmen mehr als über 170 Aussteller aus den Bereichen betriebliche Weiterbildung, Existenzgründung, Karriereplanung und Persönlichkeitsentwicklung teil; rund 5.000 interessierte Besucher ließen sich beraten. Eine Besonderheit 2009 ist die Überschneidung mit der PERSONAL, der Fachmesse für Personalmanagement, die vom 25 bis 26. März erstmals im M,O,C stattfindet.



Karin Heller, unsere IMAGE-Autorin und PROMETHEAM Werksvertretung, präsentiert den Besuchern die Funktionsweise der „digitalen Schultafel“, eine interaktive neue Projektionstechnologie. (Info bei Karin Heller: +49 (0)172 - 8 60 62 14)

Am 26. März veranstaltet IMAGE in Kooperation mit der Weiterbildung München einen Orhideal®-Business Treff von 14-18 Uhr mit dem Motto: „Knowhow braucht Connections!“ Wertvolle Kontakte, Kooperationsmöglichkeiten, Anregungen, Angebot trifft Nachfrage.

Wenn Sie sich als (neuer) Gast dazu gesellen wollen, freuen wir uns, Sie in unserer Runde zu begrüßen. Gerne machen wir Sie mit den anderen Gästen bekannt.



Ausstellerinfo Weiterbildung München 2009:
Christina Marzin Tel: 089 - 5116 - 768 E-Mail: wbmesse@muenchen.ihk.de
www.weiterbildung-muenchen.de



Besuchen Sie uns
an unserem Stand.

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

Expertenforum 6. März 2009

1. Erfolgsrezepte- Kompetenztag

Gesundheit macht Gewinn

Präventive Aspekte betrieblicher
Gesundheitsförderung

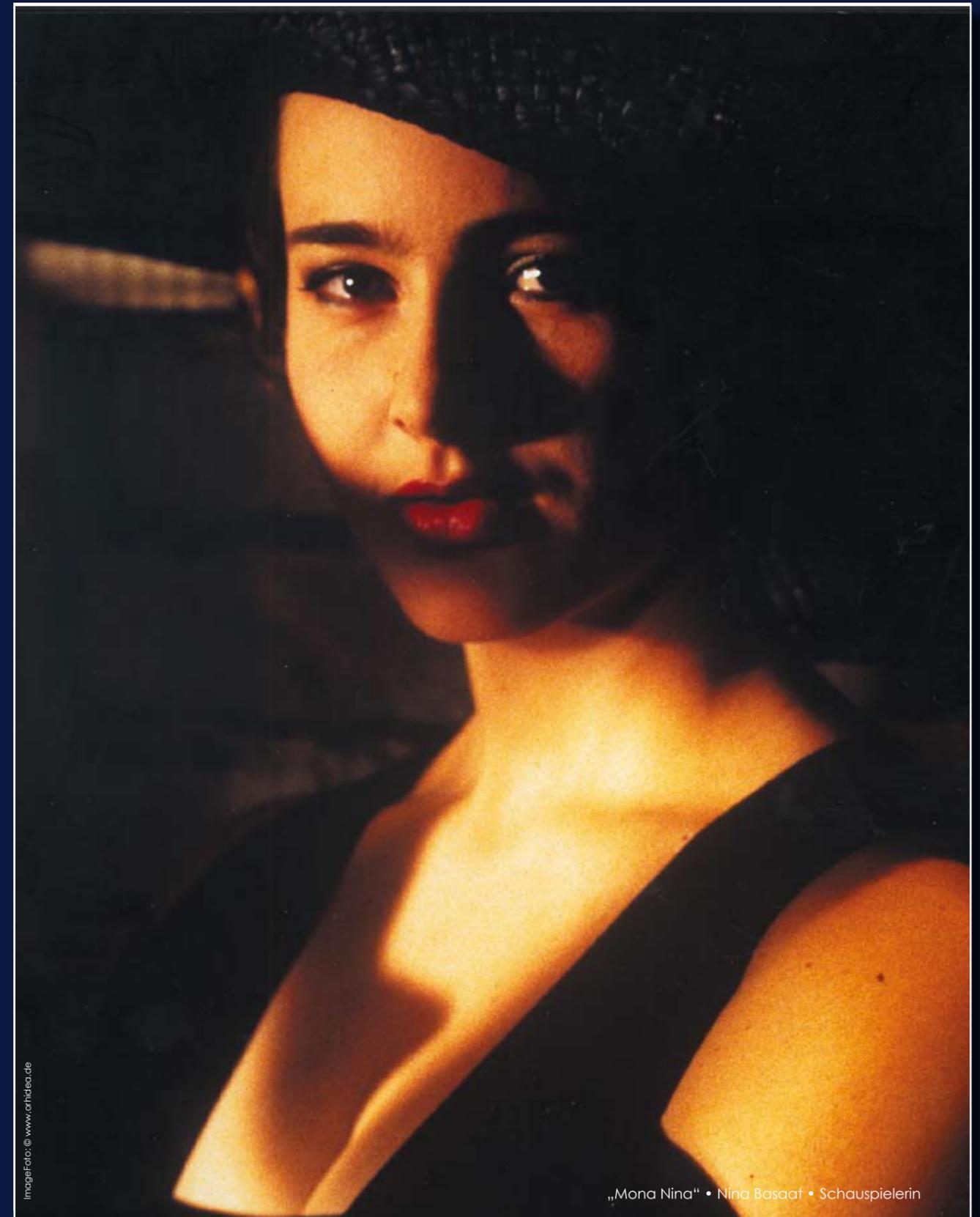
Betriebliches Gesundheits-Management ist notwendig, machbar und vor allem rentabel. Garantien für ein erfolgreiches Gesundheits-Management sind in erster Linie adäquate Rahmbedingungen und Strukturen. Wenn diese erarbeitet und top down integriert und kommuniziert werden, optimieren Sie mit Gesundheit Ihre Unternehmensbilanz. Die Machbarkeit zum Return on Investment - der Balance zwischen Lebens- und Arbeitswelt - ist immer wieder eine Herausforderung.

Sie verlangt vor allem eine individuell austariertere Mischung aus Anforderung und Möglichkeiten. Deshalb verdient und genießt Gesundheits-Management aktuell eine hohe Aufmerksamkeit in den Unternehmen und in der Wirtschaft. An diesem Kompetenztag erhalten Antwort auf die Frage, wie sich Betriebliches Gesundheits-Management erfolgreich in Ihrem Unternehmen implementieren lässt.

Nutzen Sie das Expertenforum als Chance, Betriebliche Gesundheitsförderung effizient und gewinnbringend in Ihre Unternehmensstrategie zu integrieren. Schaffen Sie die Voraussetzungen für eine gesunde Bilanz Ihres Unternehmens und sichern Sie sich Ihre Teilnahme. Sie erhalten nähere Informationen (Termin-Location) unter:

BERNSCHEIN Gesundheits-Management
GF Karen Berger-Bernschein
Brennereistraße 64 • 85662 Hohenbrunn
Fon/Fax 0 81 02-77 39 91/2
gesundheit@bernschein.com

www.bernschein.com



„Mona Nina“ • Nina Basaaf • Schauspielerin

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

April 2009

3 x Netz- & Netzwerken

b2d

Die regionale Mittelstandsmesse
am 1.4. und 2.4.2009 in München

Sie möchten den Aktionsradius Ihres Unternehmens erweitern und erfahren, ob Ihre Produkte und Ihre Kompetenzen zielgerichtet sind und ob Ihre Geschäftsbeziehungen ein wenig Aufschwung erfahren könnten? Dann sind Sie auf der b2d an der richtigen Adresse. b2d ist die Dialogmesse für regionale Kontakte zu Kunden und Lieferanten aus Industrie, Handel und Dienstleistungen. Stärken Sie Ihr Produkt durch Ihre Persönlichkeit und zeigen Sie ein unverwechselbares Profil. Wie? Ganz einfach: Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten und die kurzen Wege, die Ihnen b2d bietet.

Der Erfolg hat viele Väter, so sagt es ein altes Sprichwort. Stellen Sie die Stärke Ihres Unternehmens doch einfach auf der b2d heraus und nutzen Sie das Angebot, Ihr Leistungsportfolio den Besuchern vorzustellen. Mit einem Messestand setzen Sie die Grundlage für eine erfolgreiche Präsentation. Schnell und wirtschaftlich eingerichtet, schaffen Sie so den äußeren Rahmen für Ihre Produkte und Dienstleistungen. Zeigen Sie Ihrem Kundenstamm und den zahlreichen Besuchern, warum es sich lohnt, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen.

www.dialogmesse.de
DIREKT & SCHNELL:
FON 05 31 / 5 80 49 - 0
FAX 05 31 / 5 80 49 - 20

WJ-Networking am 21.4.2009 in München

Netzwerkbildung und Austausch in ungezwungener Atmosphäre - Kontakte knüpfen, ins Gespräch kommen, erfolgreich sein

Die Wirtschaftsunioren München e.V. sind Teil des weltweit größten Netzwerkes junger Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren. Sie sind der Spitzenverband der jungen deutschen Wirtschaft und stehen in enger Verbindung zur IHK und dem DIHK. Von den bundesweit ca. 11.000 aktiven und den 3.000 Fördermitgliedern sind im Kreis München ca. 300 aktiv.

WJ-Networking ist das jährliche Forum für Existenzgründer, Unternehmer und Führungskräfte, um Kontakte zu knüpfen und zu gemeinsamen Themen ins Gespräch zu kommen. Ziel ist es, junge Unternehmer und Führungskräfte zusammenzuführen, um das eigene Netzwerk zu stärken bzw. aus gegenseitigen Netzwerken zu profitieren. Eingeladen werden -schwerpunktmäßig in München jedoch auch in ganz Oberbayern- Wirtschaftsunioren, Firmenvertreter, Unternehmen und interessierte Gäste aus den Bereichen Dienstleistung, Produktion und Handwerk. In der Umgebung eines besonderen und außergewöhnlichen Veranstaltungsortes ergeben sich interessante und oftmals gewinnbringende Gespräche und Kontakte.

www.wj-muenchen.de



3. trendforum Gesundheit 2009

mit Verleihung des Health-Media-Awards

„Wieviel Gesundheit macht unsere Gesellschaft krank?“ Dies ist das Motto des 3. trendforum Gesundheit, welches vom 13.-14. Mai 2009 in der Medien- und Gesundheitsstadt Köln stattfinden wird.

Das Bundesministerium für Gesundheit sieht grundlegende Veränderungen in den Gesundheitsrisiken und setzt dabei verstärkt auf innovative und tragfähige Zukunftskonzepte. Der Patient benötigt Zugang zu umfassenden Informationen. Der Datentransfer zwischen allen Leistungserbringern erfordert dringend eine Struktur und Prozessentwicklung. Kosteneinsparungen sind unverzichtbar. Wissenschaftliche Erkenntnisse aus Forschung und Entwicklung bedürfen einer neutralen gesundheitsbezogenen Information und Kommunikation. Die Referenten und Teilnehmer werden diese Themenvielfalt an beiden Tagen in Podiumsdiskussionen, Fachvorträgen und Workshops diskutieren. Schwerpunkte der Vorträge und Diskussionen werden die Aufklärung durch Gesundheitskommunikation, Zukunftstrends, Technische Innovationen sowie Systematiken und den Einsatz einer nachhaltigen Öffentlichkeitsarbeit/ PR der Health Communication sein.

Höhepunkt der Veranstaltung ist die Verleihung des „Health-Media-Award 2009“. Dieser Award wird zum zweiten Mal anlässlich des trendforums Gesundheit vergeben. Mit dem Wettbewerb soll die herausragende Kommunikationsarbeit aus den Bereichen „Gesundheit & Gesellschaft“ ausgezeichnet werden. Weitere Ziele des Awards sind, Benchmarks zu entwickeln, ausgezeichnete Best Practice-Beispiele zu publizieren und den damit verbundenen Präventionseffekt zu dokumentieren.

Seien Sie dabei, als Teilnehmer, Referent oder Sponsor. Diskutieren Sie mit kompetenten und bekannten Fachreferenten sowie Persönlichkeiten aus dem öffentlichen Leben, u.a. Michael Jungblut, Journalist • Staatssekretär Dr. Theo Schröder, BMG • Dr. Dorothee Gänshirt, Vice President European Health Care Foundation • Angelo Franke, Direktor Gesundheitskommunikation Hotel Botanico • Benedikt Graf von Westphalen, Präsidiumsmitglied des kommunikationsverband.de • Samira Samiec, Präsidentin der Initiative AugenblickMall • Prof. Dr. Stefan Sell, Rheinahr-Campus Remagen • Lothar Münz, Geschäftsführer Centrum für Reisemedizin • Jörg Elfmann, Managing Director GREY Worldwide • J.C. Harz, Creative Consultant • Harald Seitz, Pressesprecher des Aid Infodienst • Susanne Wendel, foodtrainer.de • **Orhidea Briegel, Orhideal IMAGE Businessinfo Magazin** • Sten Bens, Mieke & Bens GbR • Marlis Bredehorst, Beigeordnete der Stadt Köln • Dr. Hans Balmer, Werbeagentur • Hanno Pittner, Chefredakteur Manager-Magazin a.D. u.v.a.m.

www.gesundheitskommunikation.de



Peter Musser GF • www.fineartsinteriors.com

Herrenhaus zu Schloss Elkofen

imagefab © www.orthidea.de

**Besuchen Sie uns an
unserem VIP Stand**

am 13-14 Mai 2009 in Köln.

Es treffen sich die Magazin-
beteiligten und ihre Gäste auf
Entscheidungsebene.
Wir freuen uns, Sie in dem informativen
Ambiente vom 3.trendforum
Gesundheit 2009 begrüßen zu dürfen!

www.image-magazin.com

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Mai 2009

Aus dem Rahmen fallen...

Mit den Worten: „Herr Huppertz, ich übergebe Ihnen eine „Spielwiese“, übernehmen Sie und machen Sie was draus!“ beginnt 1998 eine bis heute andauernde Partnerschaft mit dem VWEW Energieverlag, Frankfurt, Berlin, Heidelberg, Essen. Die „Spielwiese“ umfasst Akquisition und Sponsoring sowie die Organisation der Fachausstellungen, die im Umfeld der Fachkongresse der Energiewirtschaft, ausgerichtet werden. Für den vielseitigen Michael Huppertz ein Betätigungsfeld auf dem er (fast) all seine Fähigkeiten einsetzen konnte. Von großem Vorteil ist das Vertrauen, das von Anfang an in das Outsourcing-Unternehmen Michael Huppertz gesetzt wird und d.h. Entscheidungsfreiheit bei Verhandlungen mit den Kunden und dies wiederum bedeutet: Umständliche Rückfragen entfallen und ein individuelles Eingehen auf die Wünsche des Kunden wird möglich. Dieses Procedere verhalf zu zufriedenen stets wiederkehrenden Kunden. Und so entsteht im Laufe der Jahre eine Geschäftsverbindung, die sich als sehr erfolgreich für beide Seiten erweist. Eine schönere Symbiose zwischen Geschäftspartnern kann es im Grunde nicht geben.

Voraussetzung für diese Gegenseitigkeit ist immer ein beiderseitiges Vertrauensverhältnis. Auf der einen Seite der Verlag, der sich auf das Know-How von seinem Partner verlassen muss und auf der anderen Seite der Partner, der sein Know-How zur Verfügung stellt. Auf der einen Seite der Geschäftsführer des Verlages, Kristian Senn, der der Kreativität freien Raum ließ und auf der anderen Seite Michael Huppertz, der sich mit seiner ganzen Person und dem Konzept des „Human Touch“ mit einbrachte. So konnte dem Verlag ein nachhaltiger Mehrwert geschaffen werden und eine Geschäftsbeziehung auf Gegenseitigkeit entstehen.

Michael Huppertz verbindet Privates und Menschliches mit geschäftlichen Interessen und Diskretion. Damit entstand ein Produkt der ganz besonderen Art: Ein persönliches Netzwerk, bestehend aus Industrie- und Verbändekontakten, Agenturen, Politikern, Kulturschaffenden, TV-, Radio- und Printjournalisten und vielen mehr, das sich weit über die Grenzen von Deutschland hinaus erstreckt. Damit können fast alle Anforderungen im täglichen Veranstaltungsallday abgedeckt werden und gestellte Aufgaben mit eigenem und zur Verfügung gestelltem Know-How, gezielt, zeitnah und effektiv erledigt werden.

Heute initiiert, gestaltet und organisiert die Sebocom GmbH Veranstaltungen, vornehmlich im kulturellen und B-to-B Segment, vermittelt Künstler wie Andre Hartmann (musikalischer Kabarettist, „Schröder“ vom Nockherberg), Rockgruppe Feedback mit Abtprimas Notker Wolf, dem rockenden Abt, u.v.a. Sie verfügt damit über ein prominentes Künstlernetz und nutzt eigene PR-Kontakte, kennt die wichtigsten Destinationen und legt Wert auf den persönlichen Kontakt. Denn auch in Zeiten des Internets ist dieser durch nichts zu ersetzen. So werden aus Geschäfts- eher Freundschaftsbeziehungen, die mehr auf Nachhaltigkeit setzen, als auf den kurzlebigen Geschäftserfolg. Michael Huppertz hat aus diesem Grunde auch seine diesjährige CD-Produktion zum Jahresende mit „Freunde“ betitelt und eben mit Freunden aus dem Kultur- und Kundenumfeld gemeinsam realisiert.

Sebocom GmbH
GF: Michael Huppertz
Balanstr. 152 • 81539 München
Tel. 089 60 66 52 40
Fax 089 60 66 52 97
Mobil 0176 217 66 442
sebocom@t-online.de
www.henryherb.com



Macher, Kommunikationstalent, markante Persönlichkeit, Musiker, Verkäufer, Motorradfahrer, Dirigent, Sportler, Kulturmanager. Wir reden vom Wahl-Münchner Michael Huppertz, der mit seiner Trompete alles weg- und ins Leben viel Temperament pustet und der dabei dem eigenen Takt folgt.

Auch wenn es um das Geschäft geht, das er partnerschaftlich mit dem bedeutendsten Informationsdienstleister der Energiewirtschaft, dem Frankfurter VWEW Energieverlag verfolgt. Auf zehn Jahre ungewöhnliche Beziehung gilt es anzustoßen!

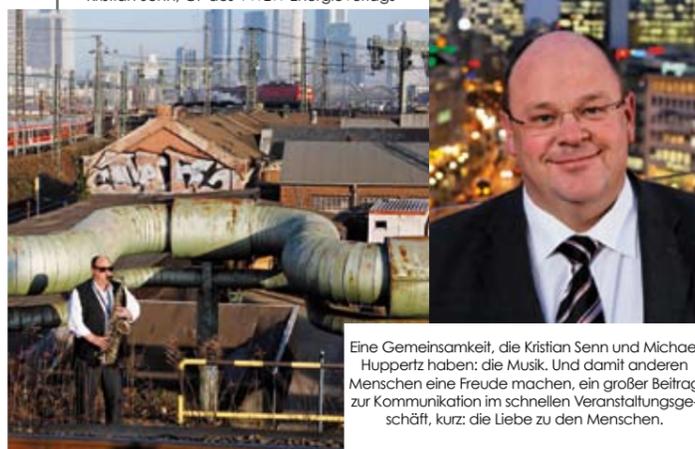
1998 begann das Experiment, das bis heute andauert. Auf der einen Seite der Verlag, der Fachzeitschriften und Bücher für die Experten der Energiebranche auflegt, einen starken Veranstaltungsbereich hat, mit E-Learningangeboten und Wissensmanagement die Nase vorn hat, und im engen Kontakt zur als konservativ geltenden Energiewirtschaft steht. Auf der anderen Seite der Kreative, der leidenschaftlich Musik macht und Musikern zu Auftritten verhilft, mit der in München ansässigen SEB-COM GmbH.

Das er Vater von zwei fast erwachsenen Söhnen ist und sein Wirken inspirierende Unterstützung durch seine Ehepartnerin Nicole Singer erfährt, sei hier als Quelle der Kraft erwähnt.

Für den Energieverlag taucht Michael Huppertz in die Welt der Energieversorgungsunternehmen ein. Seine Plattform: vier bis fünf große Fachkongresse der Energiebranche mit bis zu 1.200 Kongressgästen, die nur mit Ausstellern und Sponsoren zu informativen Ereignissen werden. Genau die überzeugt er, dabei zu sein. Mit Vielseitigkeit, aber auch mit verkäuferischem Talent. Ausschließlich über Energiefragen, so spannend sie zurzeit auch sind, muss er sich nicht unterhalten. Und das Gespür für den Kunden und was dieser braucht, hat er. Hin und wieder steht dann auch ein Klavierflügel mit Pianist auf der Wunschliste des Kunden. Das ist dann das geringste Problem für den, der immer versucht, viel möglich zu machen. Und so auf sympathische Weise ein großes Netzwerk aufgebaut hat.

„Kreative Menschen arbeiten nicht immer im Takt der anderen. Aber nicht weniger erfolgreich“, weiß Kristian Senn, Geschäftsführer des VWEW Energieverlags.

Kristian Senn, GF des VWEW Energieverlags



Eine Gemeinsamkeit, die Kristian Senn und Michael Huppertz haben: die Musik. Und damit anderen Menschen eine Freude machen, ein großer Beitrag zur Kommunikation im schnellen Veranstaltungsgeschäft, kurz: die Liebe zu den Menschen.

Was sich also auf den ersten Blick widersprüchlich gibt, ist bewusste Philosophie des Verlags, der in Frankfurt am Main, aber auch in Essen, Heidelberg und Berlin zu Hause ist. Gezielt gibt man hier Individualität und Kreativität Raum. Einzigartigkeit wird gesehen und ist gewollt. Vielfalt ist dabei das Ziel. So klappt denn die ungewöhnliche Beziehung eines Multitalentes und eines Energie-Verlags. Die Kontinuität einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit von zehn Jahren steht für sich.

Herzlichen Glückwunsch den Partnern!

Kathleen Himmelreich • Modedesignerin



ImageFoto: © www.orhideo.de

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Juni 2009

30. JUBILÄUM Kaltenberger Ritterturnier



Das Klirren der Schwerter ist kaum verklungen, da laufen die Vorbereitungen für das Jubiläum des größten Ritterturniers der Welt schon wieder auf vollen Touren. Sichern Sie sich schon jetzt exklusiv die besten Plätze für das größte Ritterturnier der Welt in Kaltenberg bei München. Zum 30. Mal geben sich im Juli 2009 die besten Ritter, Artisten, Musikanten, Gaukler und Marktleute die Ehre, um Sie abermals in die zauberhafte Welt des Mittelalters rund um das Schloss Kaltenberg zu entführen.

Auch auf www.kaltenberg-ticket.de sind per Mausklick ab sofort Karten aller Kategorien zu beziehen.

Das perfekte Geschenk:
Ihre Tickets in der Jubiläums-Schmuckkarte.
Einfach bei der Bestellung mit ordern!

Kaltenberger Ritterturnier:
3./4./5. & 10./11./12. & 17./18./19. Juli 2009
Kaltenberger Gauklernacht: 16. Juli 2009

Prinz Luitpod von Bayern

www.ritterturnier.de



imagefoto © www.ornit.de

Miss Germany Internet 2000 • für die Zeitschrift MAX

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Juli 2009

Wie sicher ist Ihr Unternehmen?

Sicherheitsmesse 2009 am 08. - 09. Juli 2009

ICM
Internationales Congress Center Messe München
Öffnungszeiten
09:00 - 17:00 Uhr
Eintrittspreis: 20 Euro / Tageskarte

„Wie sicher ist Ihr Unternehmen?“ Auch dieses Jahr werden auf offenen Foren die aktuellsten Themen zu Sicherheitsfragen in der Wirtschaft vorgestellt. Letztes Jahr standen 26 Referenten Rede und Antwort. Nach einem leichten Anstieg der Ausstellerzahl (95) gegenüber dem Vorjahr konnte die Zahl der Fachbesucher 2008 um 10 Prozent auf 2.520 gesteigert werden.

Die Aussteller waren unisono von der Qualität der Besucher begeistert, die den Weg ins ICM Internationales Congress Center Messe München gefunden hatten. Die Erwartungen der Aussteller an die Messe wurden nicht nur erfüllt, sondern von den meisten sogar übertroffen. Das positive Messeergebnis spiegelt sich in den Kommentaren der Aussteller und Besucher wider. Hier einige Beispiele:

„Die Sicherheitsmesse in München war für KABA ein Erfolg. Wir hatten gute Gespräche an einem guten ersten und noch besseren zweiten Messetag, die sich vor allem durch die Qualität ausgezeichnet haben. Wir werden uns mit Sicherheit auch nächstes Jahr wieder an der Münchener Sicherheitsmesse beteiligen.“

Volker Bachmann, Leiter Marketing, KABA GmbH, Dreieich

„Wir haben an der Sicherheitsmesse München zum ersten Mal teilgenommen und sehen unsere Erwartungen durch die Anzahl der Kontakte und der hohen fachlichen Qualität der Besucher über unsere Erwartungen hinaus erfüllt. Wir freuen uns schon auf 2009.“

Andreas Lerley, Vertriebsleiter Schlosssicherungen Gera GmbH, Gera

„Gutes Fachpublikum hat sich mit guter Organisation zu einer guten Messe vereinigt.“

Klaus Heidt, Vertriebsleiter GJS mbH, Hamburg

„Wir sind mit der Messebeteiligung sehr zufrieden. Wir hatten qualifizierte Besucher am Stand, die sich zielorientiert informiert haben.“

Tilmann Winkhaus, Mitglied der Gilg, WINKHAUS GmbH & Co KG, Teckle

„Die Sicherheitsmesse München, zu der wir gerne wieder kommen, ist um 100 Prozent besser als die GPEC, die hier vor einem Monat stattfand.“

Rudolf Meister, Head of Key Account Management, HSM GmbH & Co. KG, Salem

„Eine spezialisierte Sicherheits-Fachmesse mit hohem Niveau der Aussteller und einem fachkundigen Publikum.“

Hans-Jürgen Büchner, ALS Ademco GmbH, Hachenburg

Weitere Informationen:
www.SicherheitsExpo.de



26. Juli 2009
Rail & Road Klassik
Besuchen Sie uns an unserem IMAGE-VIP-Beireuungsstand mit exklusivem Business-Networking. Die Lounge Party am Vorabend mit DJ Jondal aus New York, Promis im Fahrerlager und „Boxenludern“ sollten Sie ebenfalls nicht verpassen.
Orhüela Briegel, Herausgeberin

Augsburger Industriekulturobjekte: Erstmals zentral gemeinsam geöffnet

„Den Worten Taten folgen lassen“ möchte Bahnpark-Chef Dr. Bernd W. Dornach. Der Wert der Positionierung „Industriekultur“ kann am besten durch persönliches Erleben verstanden werden. In einer einmaligen Inszenierung werden deshalb am 26. Juli 2009 alle wichtigen Industriekulturlokations erstmals gemeinsam geöffnet und bespielt. Dabei sind neben der Augsburger Öffentlichkeit auch mit mehreren Sonderzügen anreisende Gäste eingeladen, sich ein Bild vom speziellen Industriekultur-Charme der Stadt zu machen. Zusätzlich werden zur Anreise mit den Sonderzügen auch Entscheider im Eventmanagement eingeladen, die diversen Industriekulturlokations kompakt an einem Tag live kennenzulernen und mit den Vermietern ins Gespräch zu kommen. Auch Modedesigner aus dem ganzen Bundesgebiet sind aufgerufen, mit Ihren Models in den Sonderzügen anzureisen und den großen Laufsteg von der Eröffnungsfeier des Textilmuseums für die Präsentation ihrer bunten Kreationen zu nutzen.

Bespielt werden die Lokations unter anderem mit einem Thema, das zu diesen besonderen Orten besonders gut paßt. Den ganzen Tag über reisen dort hochwertige Auto-Oldtimer mit illustren Gästen an und laden bei sommerlichem Catering und kultivierter Unterhaltung zum Verweilen ein. Gleichzeitig entsendet der Allgäu Schwäbische Musikbund an diesem Tag über 30 Blaskapellen mit über 900 Spielern zu den Veranstaltungsorten, um sich am Nachmittag gemeinsam mit den Oldtimern zur Abschlußveranstaltung in der Augsburger Maximilianstraße sowie auf dem Rathausplatz zu vereinigen.

Dahinter steht nicht nur eine einmalige Idee sondern auch perfektes Veranstaltungsmanagement und eine logistische Paradeleistung. Erst die Initiative des Arbeitskreises Industriekultur und das klare Votum der kooperativen Zusammenarbeit macht die Umsetzung einer derartigen gemeinsamen Inszenierung erst möglich. Alle Akteure und zusätzlichen Locations, die sich an dem Projekt beteiligen möchten, sind eingeladen, sich beim Veranstalter zu bewerben. Ansprechpartner: Dr. Bernd W. Dornach, Manuel Chr. Dornach, Markus Hehl sowie diverse Botschafterinnen aus dem Augsburger Wirtschaftsbereich.

www.bahnpark-augsburg.de



Silke Bentlage GF www.meine-naturseifen.de

ImageFoto: © www.ohidee.de

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
August 2009



www.meine-naturseifen.de
Versandhandel • Silke Bentlage GF

Weitere IMAGE Business Partner
(auszugsweise aus 573 Unternehmen):

coaching-training-schaefer.de
Birgit Schäfer GF
Coaching & Training

eibercom.de
Heike Eiber GF
Communications & Congress
Management

haak-architektur.de
Katrin Haak
Yacht-Design

kanzlei-kistler.de
Caroline Kistler Fachanwältin
für Familienrecht, Scheidungen,
Eheverträge, Erbrecht

re-link.de
Christian Thoma GF
Daten- & Kommunikationssysteme

wohlbefinden_cb@yahoo.de
Claudia Berger
Heilpraktikerin • Kosmetikerin
Cranio Sakrale Therapie
Massagen

carsten-jebens.de
Carsten Jebens GF
Grünwald
PC-Service-Handel
Home Entertainment

deltainstitut.de
GF Gabriele Kowalski M.A.
Grünwald • Institut für
Changemanagement &
Persönlichkeitsentwicklung

agape-lifestyle.de
Sabine Kraus GF • Starnberg
Coaching, Feng Shui,
systemische Familienaufstellung
NLP

einfachmachen.info
C. Förstl Herausgeberin
Wörthsee - Einfach machen
Praxishandbuch für die Frau
als Unternehmerin

wellidenty.de
Lieselotte Büchler GF
Sindelsdorf
Alles für Ihr Wellnesshome

gesundheitspraxis-adams.de
Barbara A. Adams
Balldham
Praxis für Psychotherapie

malte-fischer-team.de
Malte Fischer GF
Baden-Baden
Fischer Unternehmensgruppe
Verwaltungsgesellschaft mbH

elter-sports.de
Peter Elter, Grünwald

Spieglein, Spieglein....

VILLA BELLA

PURE SCHÖNHEIT



ERLEBEN
SIE
KOSMETIK &
VISAGISTIK

Meine größte Begabung ist es,
bei Menschen wieder etwas in
Bewegung zu bringen und Ihnen dadurch
Flügel zu verleihen.

Durch Berührung ist es mir möglich,
auch tiefer sitzende Blockierungen, zu lösen.
Sichtbar wird dies sofort durch ein
entspanntes und strahlendes Gesicht.

Meine Arbeit bringt Sie wieder in Balance
und verleiht Ihnen Kraft.
Sie erscheinen dadurch deutlich jünger und
gewinnen an Ausstrahlung.

Lassen Sie sich zu einem Termin entführen

- für Sie und Ihn
- Ihre Haut, das größte Organ wird von mir
im Wechsel mit den Jahreszeiten gepflegt

**Lassen Sie sich von mir individuell und
typgerecht schminken**

- Schminkschule
Pure Nature oder Haute Couture

Ich freue mich auf Sie.
Ihre Michaela Wolf-Bauer

VILLA BELLA
Michaela Wolf-Bauer
Ganzheitliche Kosmetik • Schönheit für Innen und Außen
Brienner Strasse 14 • D-80333 München

Telefon 089/2175494-30
Fax 089/2175494-40
Mobil 0170/6226944

E-Mail info@villa-bella.org
www.villa-bella.org



Brigitte Rotter • Immobilienmaklerin

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30
September 2009

Nicht nur ein Shopping-Guide...

Dienstleistungen und Produkte zu allem, was gut tut, finden Sie auf dem

Marktplatz Unternehmerinnen www.m-ui.de

Offenes Netzwerk für jede unternehmerisch tätige Frau



Branchenbuch

Im Branchenbuch der Unternehmerinnen entdecken Sie die vielfältigen Produkte und Dienstleistungen von **interessanten und originellen Unternehmerinnen**. Das Spektrum reicht von **A wie Astrologie** über **F wie Finanzen** bis zu **unterschiedlichen Beratungen zu Lebensfragen, Gesundheit und Lernen** sowie **Schönes und Künstlerisches**. Da ist für jeden etwas dabei, für Mann und Frau, für Jung und Alt. Informieren Sie sich unter www.m-ui.de

Marktplatz Unternehmerinnen ist mittlerweile ein langjähriger Kooperationspartner von Orhideal-IMAGE. Ich möchte Euch dazu gratulieren! Das Konzept von Christel Förstl hat bei mir als Image-Profi besonders Gefallen gefunden, weil ich weiß, wie schwer es ist Regionalarbeit zu leisten und Endverbraucher anzusprechen. Bei dem Überangebot von Veranstaltungen aus der Menge herauszustechen, ist eine mühsame Kunst und sie gelingt der Unternehmerin Christel Förstl mit ihren Geschäftspartnerinnen Christine Radwan und Jutta Wendt immer wieder.

Fair und gradlinig macht Christel Förstl es nicht nur renommierten Unternehmen, sondern auch den „One-Woman-Shows“ möglich, zu einem erschwinglichen Preis-Leistungs-Verhältnis in Kontakt mit potentiellen Kunden zu treten. Für meine Begriffe eine beachtliche Leistung, gibt es doch nur wenige Profi-Plattformen, die wie ich mit IMAGE, nicht nur den großen und etablierten Firmen eine hochwertige Präsenz verschaffen, sondern auch die Basis, die kleineren Unternehmen und Einzelkämpfer, in den Wirtschaftsprozess einbinden wollen.

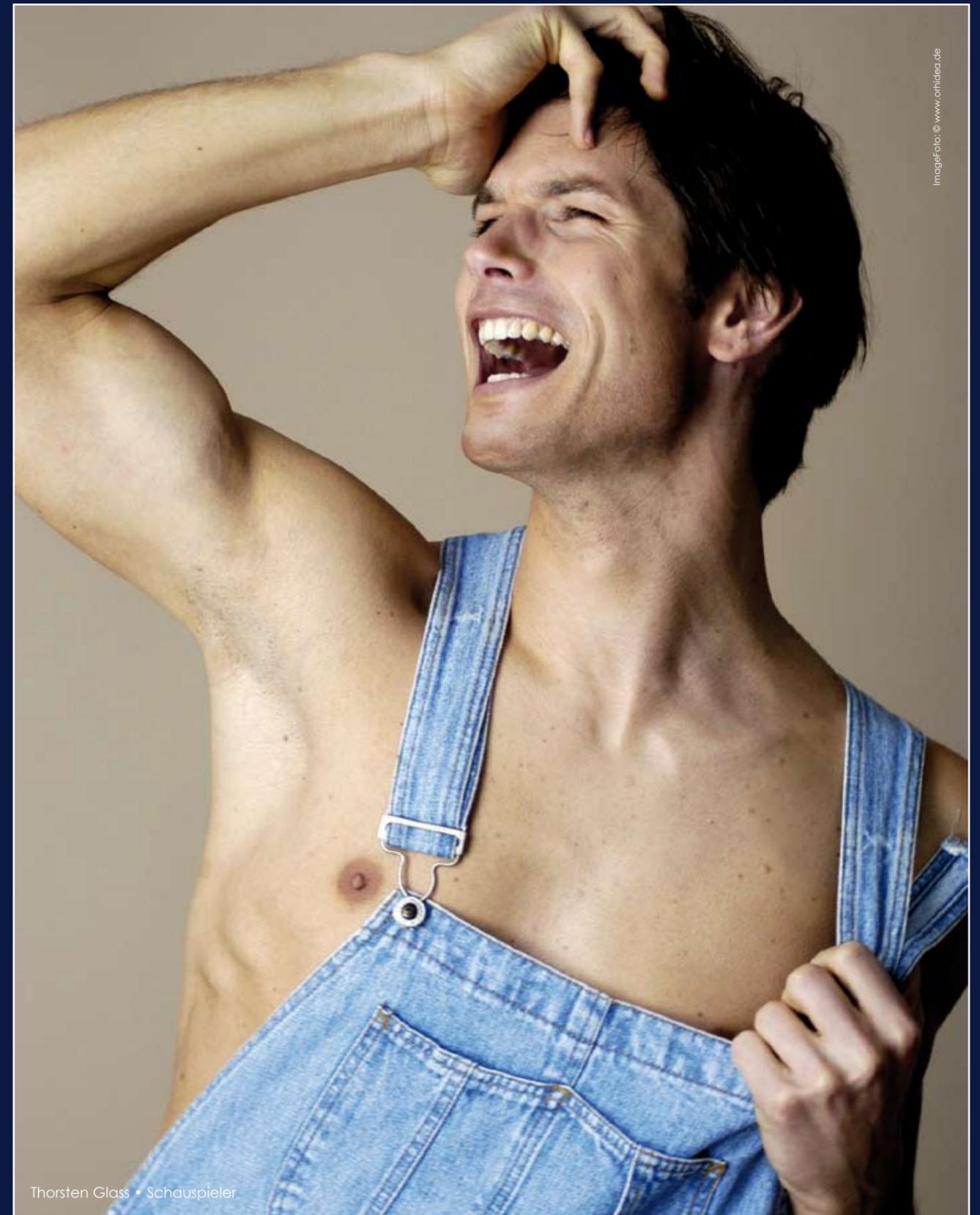
Ich habe es immer begrüßt, dass jeder, der unternehmerisch handeln will, eine Chance dazu bekommt. Jedoch habe ich die Entwicklung des Kleinunternehmermarktes die letzten Jahre mit Skepsis betrachtet, wurden doch allzu viele begabte - aber unternehmerisch unerfahrene - Menschen nach einem Gründerkurs als ICH-AG ins kalte Wasser geschmissen. Nachdem ihnen von Selbstvermarktungskurs bis zur Webseite das komplette Budget aus der Tasche geholt wird, bleiben sie in der Geschäftsrealität auf sich gestellt, da sie mangels Werbebudget uninteressant geworden sind und geben die Geschäftstätigkeit schnell wieder auf. Es ist ein Spagat, alteingesessene Unternehmen mit Marktneulingen zu kombinieren. Wenn es gelingt, dann ist es ein Tanz, bei dem man gerne zusieht. Und Christel Förstl tanzt hervorragend. Obwohl alle Erfolgsgeschichten einmal klein angefangen haben, werden in der Geschäftswelt die Aktivitäten von Einzelkämpfern und Kleinunternehmen häufig mit Geringschätzung beachtet. Die Wertschätzung, mit der Christel Förstl jeder Geschäftsidee Präsenz verschafft, ist selten woanders so zu finden. Dabei profitieren gerade die größeren Unternehmen von dem Multiplikatoreffekt der vielen „Kleineren“. Die Geduld, mit der die resolute Initiatorin Wirtschaftsteilnehmer in die erfahrenen Reihen (wieder-)eingliedert, ist unbezahlbar. Mir ist ein ähnliches, privatwirtschaftlich geführtes Engagement in 15 Jahren noch nicht begegnet.

Wir wünschen Euch weiterhin ein gutes Händchen für das klare Konzept, damit die Vielfalt der Märkte weiterhin wachsen kann. *Orhidea Briegel*



**Besuchen Sie uns
an unserem Stand.**

Es treffen sich die Magazin-
beteiligten und ihre Gäste auf
EntscheiderEbene.
www.image-magazin.com



Thorsten Glass • Schauspieler

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Oktober 2009

Wozu sich ärgern?

Zwei Spezialisten, die Sie nicht nur im Streitfall gut beraten.....



Ulrike Hartmann SENECCA
bringt Schwung in Teams mit

Gruppendynamik mit Michael Grinder

Englisch mit Konsektivübersetzung

- Nonverbale Kommunikationsmuster
- Führen von Gruppen
- Formen von funktionalen und gesunden Gruppen
- Umgang mit Widerständen
- Schärfen Ihrer Wahrnehmung

Michael Grinder ist nicht nur ein herausragender Trainer, seine Einsichten bezüglich Gruppen-Interaktionen sind immer wieder erstaunlich - und verändern wahrhaftig das Leben.

Dieses Seminar ist für Manager, Fach- und Führungskräfte aller Branchen und Unternehmensbereiche.

Ulrike Hartmann hat langjährige Erfahrungen im Bereich Kommunikation gesammelt.

In Ihrem eigenen Unternehmen verwirklicht sie Ihre Vision, Ihr Wissen und Ihre Erfahrung in den Bereichen Coaching und Gruppendynamik weiterzugeben. Authentische, kompetente Beratung und vor allem Intuition sind Grundlage ihres Erfolgs. Ulrike Hartmann arbeitet im gesamten deutschsprachigen Raum und bietet Coachings wahlweise in deutscher oder englischer Sprache an.

www.senecca.ce



Andreas Harder
Harder Därr Rechtsanwälte

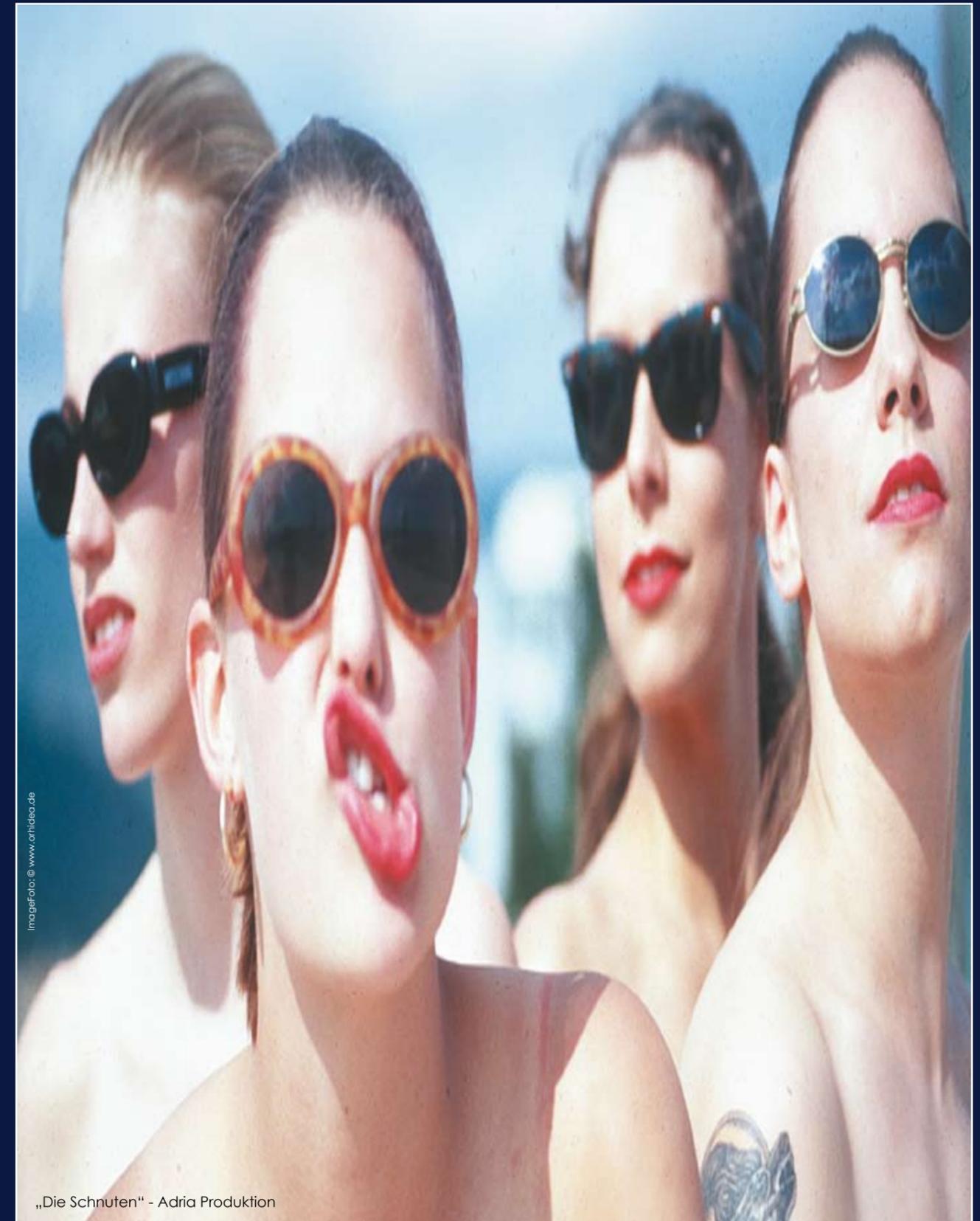
Medienrecht, Arbeitsrecht, Mietrecht u.a. auf Anfrage

Rechtsanwalt Andreas M. Harder ist seit 1989 als Rechtsanwalt zugelassen.

Er war bis 1990 in einer wirtschaftsrechtlichen Kanzlei tätig, auch damals bereits mit den gleichen Schwerpunkten Medienrecht, Arbeitsrecht und Mietrecht. Von 1991 an war Rechtsanwalt Harder Partner in einer ebenfalls wirtschaftsrechtlich ausgerichteten Anwaltskanzlei, seit 1999 auch gemeinsam mit Rechtsanwalt Peter C. Därr. Die Kanzlei firmiert heute unter dem Namen Harder+Därr in Grünwald, in München unter dem Namen Därr+Harder.

Andreas M. Harder ist 1959 in München geboren. Er hat in München an der Ludwig-Maximilians-Universität studiert und war auch in München Referendar. Rechtsanwalt Harder war langjähriger Leiter des Arbeitskreises Existenzgründung und -sicherung bei den Wirtschaftsjunioren München (JCI Junior Chamber International). Das Medienrecht liegt ihm auch aus eigener Erfahrung als Musiker besonders am Herzen.

www.raharder.de



„Die Schnuten“ - Adria Produktion

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30
November 2009

Weil der Mensch zählt !

PERSONALMESSE MÜNCHEN

für Personalmanagement
und Weiterbildung

Die Messe vertieft ihr Motto „Erfolgsfaktor Personalmanagement und Weiterbildung“. Es werden die spannendsten und aktuellsten Themen rund um das Recruiting, Personalmanagement, Outsourcing und die Personalentwicklung präsentiert. Auf zwei offenen Foren behandeln 30 Referenten die aktuellsten Trends in der Personalwirtschaft.

Das Motto der Messe gibt folgendes Zitat am besten wieder:
„Den Wert eines Unternehmens machen nicht Gebäude und Maschinen und auch nicht seine Bankkonten aus. Wertvoll an einem Unternehmen sind nur die Menschen, die dafür arbeiten, und der Geist, in dem sie es tun.“

Heinrich Nordhoff, ehem. Vorstandsvorsitzender VW.

Zielgruppe der Kongressmesse sind Personalleiter und Führungskräfte aus Industrie, Kommunen, Handel, Banken und Versicherungen.

Ort: ICM Internationales Congress Center Messe München

Öffnungszeiten: 25. November 2008 von 9:00 bis 17:00 Uhr.
Der Preis für die Tageskarte beträgt 20,- Euro

Weitere Informationen unter www.Personalmesse-Muenchen.de

Partner: BVMW, Bundesverband mittelständischer Wirtschaft, HRnetwork, Süddeutsche Zeitung, Personalmagazin.

Veranstalter
NETCOMM GmbH
Sabine Wapler
Tel: 089 / 88 94 93 70,
Fax: 089 / 88 94 93 79,
E-Mail: info@netcomm-gmbh.de

**Besuchen Sie uns
an unserem Stand.**

Es treffen sich die Magazin-
beteiligten und ihre Gäste auf
Entscheiderenebene.



PERSONALMESSE
Das Forum für Personalmanagement und Weiterbildung
20. November 2008, ICM Messe München



Gabriele Kowalski M.A.
Geschäftsführerin DELTA GmbH

Lernen Sie Delta GmbH auf der Personalmesse kennen. DELTAs Kunden sind Vorstände, Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte und -Teams. Beide Geschäftsleute der Titelstories dieser Ausgabe sind Empfehlungen aus Gabriele Kowalskis Wirkungskreis.

In DELTAs denkendem und handelndem Fokus stehen das Individuum und die Entwicklung des intellektuellen, sozialen, interkulturellen sowie mentalen und spirituellen Bewusstseins. Mit topaktueller wissenschaftlicher Technik und erfahrener, breitem Know-How berät, coacht und trainiert DELTA Einzelpersonen, Teams und Organisationen. Traditionelle Vorgehens- und Verhaltensweisen müssen neu durchdacht und bei Bedarf durch bessere ersetzt werden, damit unter Berücksichtigung der verfügbaren Mittel und Ressourcen eine friedvolle und ertragreiche gesellschaftliche Entwicklung erlangt und stabilisiert werden kann. DELTA unterstützt diesen Veränderungsprozess.

www.deltainstitut.de



Gabriele Kowalski M.A.



Andrea und Karten Gebhardt von Bavaria Klassik

ImageFoto: © www.cafidea.de

Münchner Impulstag für Gesundheit & Fitness

Susanne Wendel, Foodtrainer, präsentieren wir Ihnen in der Sonderedition DER COACH 2008. IMAGE begleitet die Initiatorin des Münchner Impulstages: „Dies ist nicht nur eine Veranstaltung mit Gesundheitsthemen, ich möchte an diesem Tag ein Gefühl und eine Stimmung vermitteln. Die Teilnehmer sollen spüren, was es heißt, eine gute Atmosphäre zu erleben, sich wohlfühlen, Spaß zu haben und glücklich zu sein. Dann kommt Gesundheit von selbst.“

Lust auf eine Motivationsspritze? Dann ganz schmerzlos unter www.impulstag-gesundheit.de anmelden. Die neueste IMAGE Ausgabe ist in den Teilnehmerunterlagen enthalten.

www.impulstag-gesundheit.de



1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Dezember 2009



Residenz Serenade & Schuhbecks Gourmet Dinner

Konzert & Besichtigung der Residenz & Schuhbecks Gourmet Dinner
Münchens neue kulturelle Attraktion präsentiert von Bavaria Klassik in Kooperation mit der Bayerischen Schlösserverwaltung

Samstags um 17:00 und 18:30 Uhr finden in der beheizten Alten Hofkapelle, Hochzeitskapelle von Ludwig I., das ganze Jahr hindurch einstündige Konzerte mit wöchentlich wechselnden Programmen (auf Anfrage) und Schwerpunkt Barock und Wiener Klassik mit den Residenz-Solisten, bestehend aus Mitgliedern des Goldnagl-Ensembles und Münchner Philharmonikern, statt. Verbinden Sie den Hörgenuss mit einer Besichtigung der gesamten Residenz und des neueröffneten Cuvilliés-Theaters und verwöhnen Sie Ihre Augen mit den verborgenen Schätzen des alten Königreiches.

Nach dem Konzert erwartet Sie ein kurzer stimmungsvoller Spaziergang (ca. 5 Minuten) mit Laternen durch die Altstadt zum Orlandohaus, ehemaliges Wohnhaus des berühmten Münchner Barockkomponisten Orlando di Lasso. Im wunderschönen Jugendstilambiente können Sie den Abend mit Schuhbecks 3-Gänge Gourmet Dinner festlich ausklingen lassen..



Residenz Serenade in 2009:

Januar: 03.,10.,17.,24.,31.
Februar: 07.,14.,21.,28.
März: 07.,14.,21.,28.
April: 04.,11.,18.,25.
Mai: 02.,09.,16.,23.,30.
Juni: 06.,13.,20.,27.
Juli: 04.,11.,18.,25.
August: 01.,08.,15.,22.,29.
September: 05.,12.,19.,26.
Oktober: 03.,10.,17.,24.,31.
November: 07.,14.,21.,28.
Dezember: 05.,12.,19.,26.

Beispiel-Menü

Lachsvariation
an Honig- Senf- Dill

Zanderfilet an Balsamicolinsen
und Champagnerschaum

oder
Rosa gebratener Kalbsrücken
an Trüffeljus, gebratener Polenta und
Kohlrabigemüse

Schokoladen Mousse
auf Chilli Ananas Kompott

Folgende Varianten können Sie buchen:

- Konzert
- Konzert + Besichtigung
- Konzert + GourmetDinner
- Konzert + Besichtigung + GourmetDinner



Die Initiatoren von Bavaria Klassik, Andrea und Karsten Gebhardt, begrüßen Sie zu folgenden weiteren Terminen 2009:

Schuhbecks Gourmetklassik
6.Jan., 25.Jan., 14.Febr., 15.März, 26.April,
17.Mai, 21. Juni, 27.Sept.

VinoKlassik
8. Febr., 2. Mai, 24.Sept.

Schlosskonzerttermine
Schloss Nymphenburg:
8. März, 5.April, 21.Juni
Schloss Dachau:
10. Jan., 9.Mai, 27.Juni, 25. Juli, 19.Dez.

Weitere Informationen unter Tel. 089/14349458
oder Tel. 089 / 28975597
Büro: Bayerstr. 13. / III • 80335 München

www.bavaria-klassik.de



SCHUHBECK'S

teatro

Das Restauranttheater im Spiegelpalast



WWW.SCHUHBECK-TEATRO.DE 01805 599 110

(14 ct/min; Mo-Fr 10-18 Mobilfunkpreise können abweichen)

SCHUHBECK-HOTLINE 089 92 79 29 18

**Radio
Gong
96,3**
Die Hitgarantie

NOVOTEL

münchen.tv

Münchner Merkur
HEIMATZEITUNGEN

Audi