

Juli 2009 • 5. Jahrgang  
www.orphideal-image.com

**Myriam Chebance**  
**ROQUA Mode Label**  
*Geschäftsfrau des Monats*  
*lädt ein zum BusinessTreff*

ORHIDEAL®

**IMAGE**



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das  
**objektiv gesehen**

## Trilogie der Business-Garderobe

für Geschäftsfrauen, die die Hosen an haben, aber auf Röcke nicht verzichten wollen...

Es sind Businessfrauen, wie Myriam Chebance, die dazu beitragen, dass unsere Innenstädte durch individuelle Shopping-adressen bereichert werden, statt im modischen Einheitsbrei der Bekleidungsketten zu versinken. Myriam Chebance, die visionäre Kraft hinter dem Modelabel RoQua, propagiert einen verständlichen, tragbaren Stil. Ihre Designerin Ina Kitzeder entwirft zeitlose und zugleich moderne Businessmode, die ihren Trägerinnen einen signifikanten Stil gibt. Mit der Vision, die modischen Bedürfnisse der „Powerfrau“ zu erfüllen, entstand eine souveräne Kollektion, mit der eine berufstätige Frau rund um die Uhr perfekt angezogen ist. Eine Business-Garderobe aus vielfältig kombinierbaren Puzzleteilen – mit einem neuen, sinnlichen Touch.

Modische Kreationen, die den Zeitgeist einfangen: Ästhetisch formvollendete Businessmode mit einem feinen Sinn für verführerische Eleganz. Vergleichbar mit dem Wirken eines Künstlers hat RoQua besondere Einzelstücke geschaffen. Produziert wird in Deutschland. Das gute „Made-in-Germany“ ist doch noch möglich - Ausdruck des hohen Qualitätsbewusstseins - und bei RoQua dazu auch erschwinglich. Charakteristisch für die Kollektion der hohe Standard der Verarbeitung, die außergewöhnliche Qualität der Stoffe, die Liebe zum Detail und die Suche nach dem Neuen. Geprägt von modischer Reduziertheit, Respekt vor eleganter Konvention und Konzentration auf das Wesentliche ist RoQua eine Kollektion mit unwiderstehlicher Anziehungskraft und Ausstrahlung. Drei Linien - klassisch, romantisch und trendig - untereinander kombinierbar und harmonisch in ihrer Aussage.

**Die klassische Linie**, auch für den Abend, ist dezent und zeitlos im Schnitt. Sie zeichnet sich durch Verzicht auf jede Form der Präention aus: keine Dekoration um der Dekoration willen. Feminine Silhouetten schmeicheln den weiblichen Rundungen. Fließende, hochwertige Materialien wie Seide, auch in Glanzoptik, sowie sommerliche Wollstoffe (CoolWool) schaffen exklusive Eleganz. Die Vorliebe für harmonische, dezente Erdtöne wie Braun, Beige und Gold finden ihren Niederschlag in einer klassischen Business-Garderobe.

Ein Garant für guten Geschmack ist **die romantische Linie**, die elegante Businessmode mit verspielten, mädchenhaften Details zu verbinden versteht. Ihr stilistisches Vokabular: kleine Puffärmel, Bubikrägen oder gelegte Kellerfalten. Für die voluminöseren Silhouetten (Ballon- oder Kuppel-Linie) werden dramatische Stoffe wie reine Seide oder sehr angenehme Seiden-Baumwoll-Mischungen bevorzugt. Die Kollektion mit einer Prise französischem Charme präsentiert sich in einer Palette klarer Farben wie Schwarz, Weiß und Grau-Töne.

**Die trendige Linie** erhält durch ihre coole und moderne Aussage ein einzigartiges Raffinement. Prägnante Details aus der Männermode, wie z.B. der Frack, sorgen für eine lässige und coole Note. Die hoch taillierten Hosen und Röcke mit asymmetrischen Knopfverschlüssen unterstreichen diesen Look. RoQua's Signaturstil verleiht dem Business-Look eine gehörige Portion Androgynität, ohne jedoch auf Attribute wie Weiblichkeit zu verzichten. Die femininen Kreationen zeigen sich in klaren Farben wie Schwarz, Grau und Blau. Reine Seide und exklusive Wolle tragen der RoQua Ästhetik Rechnung.



Starke Marke: mit RoQua richtet sich Myriam Chebance an die neue Generation der Businessfrauen.



ImageFotos: © www.orhidea-image.com



Myriam Chebance ist die visionäre Kraft hinter RoQua. Ein Label, das sich auf Businessmode für gehobene Ansprüche konzentriert. Der Name des Labels geht auf den Mädchennamen ihrer Großmutter zurück. „Eine starke, außergewöhnliche Frau“. Kraftvoll wie die RoQua-Kollektion und einzigartig wie der RoQua-Stil.

Mit der Vision, die modischen Bedürfnisse der „Powerfrau“ zu erfüllen, entstand eine souveräne Kollektion, mit der eine berufstätige Frau rund um die Uhr perfekt angezogen ist. Entworfen wird diese zeitlose und zugleich moderne Businessmode, die untereinander, in den jeweiligen Linien „Klassisch“, „Trendig“ und „Romantisch“, kombinierbar ist von der Designerin, Ina Kitzeder. Um RoQua erfolgreich im Markt zu etablieren, steht der Unternehmerin die Controllerin Verena Hartmann zur Seite.

RoQua ist im Münchner Ladengeschäft in der Wurzerstraße 11 in 80539 München und auch im Onlineshop erhältlich.

Myriam Chebance • GF RoQua  
Mobil 0163 4874962  
Email mc@roqua.com

[www.roqua.com](http://www.roqua.com)



RoQua



# Einladung zum Sommerfest der Verbände



## Spass • Lernen • Netzwerken

Ein Marktplatz voller Ideen für Trainer, Berater, Coaches und Freunde

**Samstag, 1. August 2009**

**12–18 Uhr plus Abendprogramm**

im Institut für Jugendarbeit Gauting

Germeringer Straße 30 • 82131 Gauting • [www.institutgauting.de](http://www.institutgauting.de)



Unter diesen Gesichtspunkten stellen acht Verbände ein abwechslungsreiches Programm zusammen. Sie laden Ihre Zielgruppe „Trainer, Berater und Coaches“ zu einem geselligen Sommervergnügen. Und jeder bringt seine Freunde, Partner und Kinder mit. Natürlich auch Geschäftsfreunde und Kollegen. Damit bilden GABAL e.V., BDVT e.V., DVNLP, GSA, Trainertreffen, DeGefest, StrategieCentrum und REFA in Gauting ein Marktplatz der Informationen, Ideen und Anregungen. Ein Rahmenprogramm mit Aktionen, Spiel und Spaß. Bei schönem Wetter wird der Abend mit Grillen und Musik im Garten ausklingen, bei schlechtem Wetter ist im Gebäude ebenfalls für einen schönen Abend gesorgt. Schirmherrin der Veranstaltung ist die erste Bürgermeisterin der Gemeinde Gauting, Brigitte Servatius. Der Eintritt ist frei. Besucher melden sich an unter Email: [info@wws-wittig.de](mailto:info@wws-wittig.de) (Weitere Infos auch auf [www.moesslang.com/sommerfest](http://www.moesslang.com/sommerfest))

## Sie wollen sich auch präsentieren?

Neben Vorträgen, Kennenlernen und Netzwerken können Trainer, Unternehmen oder Verbände sich auch mit ihren Leistungen und Produkten präsentieren. Es erwartet Sie eine interessante Zielgruppe und ein lebendiges Umfeld. Einen Tisch können Sie schon ab 110 Euro mieten. Vortrag von 30 Minuten für 40 Euro in Verbindung mit Ausstellertisch/50 Euro nur Vortrag. Von den Gebühren gehen jeweils 10 Euro an die Projekte von „Sternstunden“ des Bayerischen Rundfunks.



Organisation:  
**Christiane Wittig • wws**  
Waldperlacher Str. 16  
81739 München  
Tel.: 089 601 31 04  
Fax: 089 606 13 55  
e-mail: [info@wws-wittig.de](mailto:info@wws-wittig.de)  
[www.wws-wittig.de](http://www.wws-wittig.de)  
[www.changebooster.com](http://www.changebooster.com)

Orhideal-IMAGE präsentiert Ihnen auf dem Sommerfest die Teilnehmer der Ausgaben **COACH 2008 und 2009** ([www.orhideal-image.com/magazin](http://www.orhideal-image.com/magazin)) und unter Archiv 2008 und 2009) und **VISIONÄR 2009**. Ich freue mich, wenn Sie uns hier besuchen.  
*Orhidea Briegel, Herausgeberin*

## wws weiterbildung – seminare+coaching.

- Praxisorientierte Seminare und Beratung in Werbe- und PR-Fragen.
- Konzeption und Durchführung von Teambuilding-Maßnahmen und Incentives (Trike-Events, Führungskräfte-Training mit Pferden)
- Training on the job zum Thema Arbeitsorganisation, Selbst-, und Zeitmanagement.
- Begleitung von Change-Prozessen durch die Aktivierung der „Inneren Veränderungskompetenz“

## auf dem Weg zur Traumfirma

### 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!

Heute stellt Christine Sönning Ihnen aus ihrem Wirkungskreis eine sehr aktive Netzwerkpartnerin, Christiane Wittig vor. Christiane Wittig ist gelernte Werbekauffrau und seit 1990 erfolgreich als Trainerin und Coach tätig.

**Christine Sönning**  
[www.TRAUMFIRMA.de](http://www.TRAUMFIRMA.de)

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

First Lady der „Heim+Handwerk 2009“

Meisterhafte Umsätze für Ihr Geschäft.

NEU: Mittwoch – Sonntag  
25.11. – 29.11.2009 | Neue Messe München



**Olivera Baro**

Projektleitung GHM

*Sie ist bekannt für ihren Erfolg mit der Messe Garten München. Mit ihrem pragmatischen Team hat Olivera Baro nun die „Heim+Handwerk“ mit einem zeitgemäßen Konzept optimiert und gibt diesem Marktplatz der Ideen eine neue besondere Qualität. Ein Gewinn für Aussteller und Besucher. IMAGE ist dabei. Und Sie?*



ORHIDEAL  
**IMAGE**  
präsentiert

HEIM+HANDWERK **SPEZIAL** • Raum für Ihre Geschäfte • Zeigen Sie, was Sie ausmacht.

## Die Heim+Handwerk 2009: Raum für Ihre Geschäfte.

Das Messe-Team rund um Olivera Baro ist uns nun schon länger bekannt. Unsere positiven Erfahrungen wollen wir Ihnen in dieser Ausgabe mit vielen Neuerungen im Messekonzept rund um die Heim+Handwerk in München weitergeben. Unermüdlich kümmert sich das Team von Olivera Baro um die perfekte Organisation und die Optimierung der Nutzen für die Aussteller. Alle haben ein offenes Ohr für neue Ideen und Bedürfnisse des Marktes. Dank dieser professionellen Aufgeschlossenheit haben sich die „Starken Vier“ der Projektleitung schon im letzten Jahr bewiesen und das Messeangebot gesteigert.

Zur 32. Auflage erhält die Heim+Handwerk ab diesem Jahr eine verkürzte Messelaufzeit und einen früheren Termin. Damit wird eine weitere inhaltliche Spezialisierung auf das Themenangebot Bauen, Einrichten, Wohnen unterstützt. Längere Abendöffnungszeiten runden die Neuerungen ab.

Nachdem die Heim+Handwerk bereits 2008 mit einer klareren Themenstruktur und Angebotsgliederung erfolgreich durchgeführt wurde, geht sie dieses Jahr mit ihrem bestätigten Konzept und mit weiteren Neuerungen an den Markt. Statt bislang neun hat sie künftig eine Laufzeit von fünf Tagen. Von Mittwoch 25. bis Sonntag 29. November 2009 steht die Publikumsmesse zudem eine Woche früher als bisher im Messekalendar, was auch in Zukunft fortgeführt wird.

Ziel dieser Änderungen ist für den Veranstalter, die GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH, ein Ausbau der Position der Heim+Handwerk als wichtigste spezialisierte Verbrauchermesse in den Bereichen Bauen, Einrichten, Wohnen. „Unsere Besucher sollen noch mehr Aussteller-Vielfalt, Angebots-Qualität und Beratungsmöglichkeiten zu diesen Themen bekommen“, so Dieter Dohr, Vorsitzender der GHM-Geschäftsführung, „und dazu brauchen Aussteller die richtigen Rahmenbedingungen“. So bevorzugen immer mehr Unternehmen aus den Bau- und Ausbau-Branchen kürzere Laufzeiten, wie sie ihnen im modernen Messewesen geläufig sind. Eine Verkürzung soll aber insbesondere den vielen kleinen Fachbetrieben eine Messeteilnahme ermöglichen, die bisher aus Zeit- und Personalgründen darauf verzichten mussten. Dem trägt auch der nun frühere Termin der Messe Rechnung – er entzerrt die Auftragsbücher und Terminkalender zum Weihnachtsgeschäft hin, da der Messebeginn fortan vor der Adventszeit liegt.

„Verbrauchermessen stehen heutzutage klar im Wettbewerb mit anderen Einkaufsmöglichkeiten“, so Dohr, „und deshalb müssen wir dem Besucher ein qualitatives Angebot mit viel Beratung bieten, wie er es in Breite und Tiefe woanders nicht bekommt. Das stellen wir mit diesen Änderungen sicher. Das inhaltliche Informations- und Erlebnisangebot wird natürlich mindestens so stark wie bisher fortgeführt.“

Die GHM verfolgt mit den verbesserten Rahmenbedingungen zur Messeteilnahme für Handwerksunternehmen gleichzeitig ihren wirtschaftspolitischen Auftrag zur Förderung des Handwerks. Längere Abendöffnungszeiten bis 20.00 Uhr kommen künftig einerseits dem veränderten Konsumverhalten der Verbraucher entgegen, da sich nun auch nach Feierabend die Möglichkeit zum Messebesuch eröffnet. Andererseits gewährleistet die lange Öffnungszeit den Ausstellern bei kürzerer Laufzeit ausreichend Gelegenheit zum Kundenkontakt. Die Heim+Handwerk wird auch mit ihrem neuen Termin vom bereits traditionellen Treffpunkt für Genießer, der FOOD & LIFE begleitet – künftig sogar an allen fünf Messetagen. Wir freuen uns, Sie als Standnachbarn zu begrüßen,  
*Orhidea Briegel, Herausgeberin IMAGE*

### Über die GHM Gesellschaft für Handwerksmessen

Die GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH entwickelt und organisiert Messen für alle Branchen des Handwerks und Mittelstands. Auf diesem Gebiet ist das Unternehmen der führende Anbieter in Deutschland. Mit Sitz am Münchner Messegelände gelten sowohl die Verbraucher- als auch die Fachmessen der GHM als Branchen-Drehscheiben des deutschen und internationalen Handwerks. Die GHM gehört als selbstständige Organisation zur Unternehmensgruppe Messe München International (MMI). Sie ging aus dem 1948 gegründeten „Verein für Handwerksausstellungen und Messen e.V.“ hervor.

## Heim+Handwerk 2009 - Neuerungen kurz und prägnant

### Neuer Messestart: jetzt bereits Ende November, 1 Woche früher

... gut für Ihr Jahresendgeschäft

### Neue Laufzeit: jetzt 5 Tage, Mittwoch bis Sonntag

... gut für eine schnelle Auftragsabwicklung

### Der Erfolg der letzten Heim+Handwerk in Zahlen.

- **105.000** Personen besuchten **859 Aussteller** aus **24 Ländern**
- **91 % der Besucher** bewerten die Heim+Handwerk mit „ausgezeichnet“ bis „gut“
- **63 % der Besucher** haben für durchschnittlich **577,- €** gekauft oder bestellt (+ 17,2 % im Vergleich zu 2007)
- **58 % der Besucher** planen 2009 Ausgaben für **Umbau/Ausbau/Renovierung** oder **Wohnungseinrichtung**

Besuchen Sie uns doch an unserem Stand (Bereich Kunsthandwerk). Hier können Sie mehr über Orhideal-FotoCoaching und die IMAGE-Plattform erfahren.  
*Orhidea Briegel, Herausgeberin*

### Neue Öffnungszeiten: Mittwoch bis Samstag von 10 – 20 Uhr, Sonntag von 10 – 18 Uhr

... ideal für Berufstätige

### Neue Gastkarten: jetzt ohne Berechnung

... gut für Ihr Budget



Das Team um  
Olivera Baro

www.hh-online.de

**Olivera Baro**  
Projektleitung

Telefon  
+49 (089) 9 49 55-130

baro@ghm.de

Fax  
+49 (089) 9 49 55-139

www.hh-online.de

**Katharina Engelmann**  
SELEKTION – Exklusives  
Wohnen; Wohnaccessoires,  
Kunsthandwerk, Musikinstrumente

Telefon  
+49 (089) 9 49 55-133

engelmann@ghm.de

**Uta Lehner**  
Bau, Ausbau, Werkzeuge;  
Innenausbau, energetisches Bauen

Telefon  
+49 (089) 9 49 55-131

lehner@ghm.de

**Hellmuth Pusch**  
Küchen & Co.; Wohnen,  
Einrichten

Telefon  
+49 (089) 9 49 55-132

pusch@ghm.de

**GHM**

Your Fair Partner

GHM Gesellschaft für  
Handwerksmessen mbH

Postfach 82 03 55  
81803 München, Germany

Willy-Brandt-Allee 1  
81829 München, Germany



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

# News

im Juli 2009



### Innenausbau, energetisches Bauen

### Bau, Ausbau, Werkzeuge



### Wohnen, Einrichten

### Küchen & Co.



## Tag des Schreiners 2009

Jetzt schon vormerken!  
am 7. und 8. November

Show-Programm  
Partner-Präsentation  
Sonderschau

...dahinter steht ein  
starkes Team.



# ihr schreiner asenkerschbaumer®





ImageFoto: © www.orhidea.de

**Bernd Paetzelt** Experte für Sitzergonomie & „DER RÜCKENflüsterer“ präsentiert...

## Kein bisschen statisch...

Zeit die Mitarbeiterzufriedenheit anzukurbeln

Beim Vorbeigehen seelige Gesichter. Alle wackeln, wippen und wiegen sich in unterschiedlichem Rythmus.

Zugegeben, es sieht unterhaltsam aus, wenn die Probanden ihr erstes Swopper-Erlebnis testen. Unwillkürlich muss man stehenbleiben und zuschauen - und es am Ende selber ausprobieren! Wo immer ich Bernd Paetzelt's Swopper-Präsentation begegne bin, war das kleine Podium ein unterhaltsamer Nebenschauplatz. Ob Impulstag, Handwerks- oder Gartenmesse, Business-Veranstaltungen aller Art: es kommt gut an bei Geschäftsleuten, kurz zu swoppen. Und sich dann einen oder mehrere Swopper zum Test im eigenen Büro zu bestellen. Will doch keiner die „artgerechte Haltung“ im Büro mehr missen, wenn er einmal ausprobiert, wie entspannt es sich sitzt. Das sorgt für Mitarbeiterzufriedenheit.

*Orhidea Briegel*

**Gönnen Sie Ihren Gästen ein unterhaltsames und gesundes Highlight auf Ihrer Veranstaltung: „Swoppen“ ist immer ein Erlebnis. Anruf genügt!**

**IMAGE: Sie liefern swopper direkt in die Firma, ins Büro. Warum bestehen Sie auf einer 15-minütige Einweisung?**

**Bernd Paetzelt: Meine Erfahrung zeigt, dass eine Einweisung entscheidend zum Testerfolg beiträgt:**

- Wie sitze ich richtig auf dem swopper und wie nutze ich ihn richtig,
- warum braucht man normalerweise weder Rollen noch Rückenlehne,
- wie profitiert der ganze Körper,
- was kann ich wie verstellen und – last but not least –
- mögliche anfängliche Körperreaktionen.

All das lässt sich im direkten Kontakt deutlich besser besprechen. Mit diesem Wissen kann der swopper im gegebenen Umfeld optimal genutzt werden und eine Menge mehr Bewegung in den Büroalltag bringen.



## artgerecht

Die Kolumne

Sitzen hat sich zur häufigsten Körperhaltung entwickelt. Der dadurch bedingte Bewegungsmangel und die erzwungene statische Sitzhaltung wirkt sich auf unseren Körper äußerst negativ aus.

Bernd Paetzelt bringt Bewegung in Ihren Alltag: Lernen Sie das Sitzmöbel „swopper“ kennen, damit Bewegung in Ihre Schreibtischarbeit kommt. Erstaunlich die Funktion, der damit verbundene Spaß und die Chance Ihr Wohlbefinden sehr zu steigern. Ausführliche Beratung, Lieferung frei Arbeitsplatz, Testservice und 3 Monate Rückgaberecht nach Kauf. Denn Ihre persönliche Erfahrung ist das entscheidende Argument. Für Bernd Paetzelt, Geschäftsführer von ORBIS Naturana, zählt die „eigene Erfahrung seiner Kunden“! Erst nach mehreren Wochen hat der Körper die Chance, sich durch Bewegung zu „regenerieren“, das heißt Verspannungen und andere Einschränkungen durch starres Sitzen im Büro abzubauen. Deshalb bietet er seinen Kunden folgenden zentrale Nutzen:

- Kaum Zeitaufwand: 15 Minuten Einweisung
- Lieferung frei Arbeitsplatz
- Die Chance, sein Wohlbefinden durch „artgerechte Haltung“ - sprich ganz-tägige unbewusste, von eigenen Entscheidungen unabhängige Bewegung im Büro beim Sitzen – enorm zu steigern.

**Swopper kommt zu Ihnen! In Ihre Firma oder zu Ihrer Veranstaltung. Ein Anruf genügt!**

**Bernd Paetzelt**  
**ORBIS Naturana GmbH**  
Kolpingstr. 23  
83308 Trostberg

Tel: 08621-647373  
Fax: 08621-647374  
info@orbis-naturana.de  
**www.orbis-naturana.de**



ImageFoto: © www.orhidea.de

**Christel Förstl** Expertin für Endverbraucherumfragen präsentiert...

## Marktplatz Unternehmerinnen geht online

Sie schätzen die monatlichen Netzwerktreffen, jedoch ist es Ihnen aus zeitlichen Gründen nicht immer möglich dabei zu sein oder Ihr Anfahrtsweg ist einfach zu weit.

Mit dem neuen virtuellen Seminarraum verbindet Marktplatz Unternehmerinnen die Vorteile einer Telefonkonferenz mit Powerpoint-Präsentationen am PC und integriert es zu einem virtuellen Netzwerktreffen.



## marktplatz der vielfalt

Die Kolumne

**Gemeinsam geht es leichter zum Geschäftserfolg!**

„Märkte der Vielfalt“ sind regionale Verkaufs- und Infomärkte. Hier präsentieren sich selbstständig tätige Frauen mit ihren Dienstleistungen und Angeboten aus allen Branchen.

**Eine davon ist Helga Lüdecke: „Der Marktplatz Unternehmerinnen ist eine außergewöhnliche Bereicherung für die teilnehmenden Frauen und für die Region.“**

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.

Nächste Termine:

- 19./20. Sept. 09 Stadtsaal Kaufbeuren
- 24./25.Okt. 09 Schloßberghalle Peiting

**Christel Förstl GF**  
Marktplatz Unternehmerinnen

Fichtenstr. 19  
D - 82237 Wörthsee  
Telefon: 08153 - 98 49 43  
Telefax: 08153 - 98 49 41  
E-Mail: c.foerstl@m-ui.de

**www.m-ui.de**

Im 14-tägigen Rhythmus trifft sich eine Gruppe von 4 – 6 Unternehmerinnen in diesem Raum. Persönlich sitzen Sie an Ihrem PC zu Hause, im Garten oder wo immer Sie sich gerade befinden und kommunizieren über headset/Telefon mit den Teilnehmern. Nach einem Kurzvortrag einer Teilnehmerin z.B. über „Einfach machen – Kunden nachhaltig gewinnen“ oder „Meine Spielregeln des Erfolgs im Business“ tauschen Sie sich mit der Gruppe aus. Mit verschiedenen feedback-Zeichen des Programms können Sie sich schnell und effektiv einbringen.

Die Handhabung dieses Programms ist leicht zu lernen und kann dann konstruktiv eingesetzt werden.

Nach dem Kurzvortrag wird es bei jedem virtuellen Treffen auch eine Runde geben, die viele Teilnehmer aus den Netzwerktreffen von Marktplatz Unternehmerinnen kennen – „Gemeinsam geht's leichter“-Runde. Hier kann jede Teilnehmerin Wünsche, Anregungen, Tipps geben oder nehmen. Und dann zeigt sich der Vorteil des virtuellen Raumes. Das Programm bietet die Möglichkeit, sich alles auf einem sogenannten Notizzettel zu notieren und am Schluss der Sitzung wird dies in einer Datei auf dem PC gespeichert.

Alle verwendeten Dateien oder Präsentationen können im Anschluss der Teambesprechung mit einem Knopfdruck an die Teilnehmerinnen verschickt werden. Das ist eine enorme Arbeitserleichterung und viel Zeitersparnis. Dieser virtuelle Raum bietet noch so viele Möglichkeiten, die mit Worten nicht zu beschreiben sind. Lernen Sie diese andere Art des Netzwerkes kennen, rufen Sie mich an Tel: 08153 – 98 49 43 oder schicken Sie mir eine mail c.foerstl@m-ui.de und buchen Sie eine kostenfreie Schnupperstunde.

Der Internet-Raum eignet sich auch für Vorträge, Konferenzen, Teambesprechungen oder Seminare insbesondere wenn Ihre Kunden deutschland-, europa- oder weltweit zu Hause sind. Lernen Sie die Vorteile dieses Raumes kennen und entdecken Sie den Nutzen für Ihr Business!

Es macht Spaß so zu kommunizieren!  
*Ihre Christel Förstl*



ImageFoto: © www.orthidea-image.com

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

# Hotel des Monats

## Für Tagungen nur das Beste

Um Sie mit unseren Wirkungskreisen aus der Region Tegernsee, Miesbach und Holzkirchen zu verbinden, hat sich Orthidea Briegel diesmal etwas Besonderes einfallen lassen: das „Podium der Starken Marken“ findet diesmal am 17. September 2009 im Best Western Premier Bayerischer Hof Miesbach Conference-, Event- & Sporthotel statt. Das Vier-Sterne-Hotel im Herzen Bayerns ist ein professioneller Partner bei Tagungen, Trainingslagern und Veranstaltungen im Firmen- und Privatbereich. Ausgefallene Incentive- und Teambuildingmaßnahmen und Möglichkeiten zu einem abwechslungsreichem Aktivurlaub komplettieren das Angebot des Hauses. Südlich von München, liegt es inmitten des Miesbacher Oberlandes mit seiner herrlichen Voralpenlandschaft sowie dem eindrucksvollen Bergpanorama im Wendelsteingebiet.

Die mit Tageslicht durchfluteten 16 Konferenz- und Bankett-räume unterschiedlicher Größe ermöglichen Veranstaltungen für bis zu 500 Personen. Alle Tagungsräume sind mit modernster Technik ausgestattet. Neben Beamer, Modem-Anschlüssen, Diaprojektoren, Farbfernseher, Fax, Flipchart, Kopierer, Mikrofonaanlage, Moderatorenkoffer und Rednerpult steht eine computergesteuerte Farblichtanlage im Raum „Van Gogh“ zur Verfügung, mit der eine individuelle Deckenbeleuchtung wie zum Beispiel Corporate Design-Farben eines Unternehmens erzeugt wird. W-Lan im Haus und 120 kostenfreie Parkplätze direkt vor der Türe! Am 17. September können Sie im Rahmen des BusinessTreffs (siehe Magazinmitte) die Tagungsmöglichkeiten und das sympathische Team bei einer Hausbegehung kennen lernen. Wir sehen uns, Ihre Gabriele Kowalski

[www.bayerischerhof-online.de](http://www.bayerischerhof-online.de)



Dank liebevollem Ambiente...  
ausgeschlafen in die Tagung

**solide verändert**  
Die Kolumne

### Philosophie

In DELTAs denkendem und handelndem Fokus steht das Individuum und die Entwicklung des intellektuellen, sozialen, interkulturellen sowie mentalen und spirituellen Bewusstseins. Mit topaktueller wissenschaftlicher Technik und erfahrem, breitem Know-How beraten, coachen und trainieren wir Einzelpersonen, Teams und Organisationen, die sich unserem Institut anvertrauen.

DELTA leistet damit seinen Beitrag hinsichtlich des Fortschritts und notwendigen Wandels im dritten Jahrtausend für Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft. Denn in dieser neuen Ära sind innovative Ideen und ein Umdenken in jeder Hinsicht unseres Lebens unabdingbar.

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.

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

Tel. +49 (0)89 69 37 94 52  
[info@deltainstitut.de](mailto:info@deltainstitut.de)  
[www.deltainstitut.de](http://www.deltainstitut.de)



# Vorschau

Unsere Gastgeber:



Best Western Premier Bayerischer Hof Miesbach

Unsere **IMAGE Ausgabe Technik & Innovation** wird betreut von Alexander Briegel IMAGE-Mitherausgeber der Rubrik „Wirtschaft aktuell“



Imagefoto: © www.orphidea-image.com

Wirtschaftsberatung Briegel  
neutrale Honorarberatung zu allen  
Finanzthemen [www.wb-briegel.de](http://www.wb-briegel.de)

Vordenker, Entwickler, Erfinder und  
Innovatoren, Produzenten.

**Im IMAGE TECHNIK & INNOVATION  
lesen Sie beispielsweise mehr über**

- Feinmechanik
- Mechatronik
- IT Sicherheit
- Patentrecht
- Wirtschaftsrecht
- Lichtkonzepte
- Wiederaufbereitung
- Technische Geräte für die
- Gas- und Wasseranalytik
- Technische Neuheiten aus der  
Sicherheitsbranche; Nonotechnologie

**Sind Sie mit Ihrem Produkt oder techni-  
schem Konzept Ihrer Zeit voraus?  
Wir präsentieren Sie gerne.  
Info unter [orphidea@orphidea-image.com](mailto:orphidea@orphidea-image.com)**

Das große Orhideal® Business Event

# Podium der Starken Marken

anlässlich der Sonderausgabe Technik & Innovation

**am Do., 17. September 2009**

**Location: [bayerischerhof-online.de](http://bayerischerhof-online.de)**

Einlass: ab 16 Uhr – 19 Uhr

Oskar-von-Miller-Strasse 2-4 • 83714 Miesbach

**Eintritt mit Anmeldebestätigung frei !**

## ANMELDUNG:

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

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

Wie Sie IMAGE nutzen können, lesen Sie auf  
**[www.image-magazin.com](http://www.image-magazin.com) unter PARTNER**  
Orhidea Briegel, Plattforminitiatorin Tel: 0177 3550 112

Konferenztechnik powered by

**CITY COMPANION** ist seit mehr als 13 Jahren als Eventagentur tätig und hat sich ein breites und zuverlässiges Netzwerk aufgebaut und eine Menge guter Ideen gesammelt. CITY COMPANION steht für internationale Gästebetreuung und individuelle Firmenevents. Ein besonderes Merkmal des Unternehmens sind besondere, ungewöhnliche Locations. **CITY COMPANION unterstützt seine Kunden mit Ideen für Kundenevents, Mitarbeiterveranstaltungen, Hausmessen, Workshops, Seminare, Tagungen.**

Dabei übernimmt die Firma die Verantwortung für die vollständige organisatorische Durchführung der Veranstaltung oder des Events unabhängig davon, ob fünf oder 2000 Gäste erwartet werden. Ein Unternehmen, das mit kreativen Ideen seine Kunden begeistert und sicher stellt, dass der Auftraggeber sich ausschließlich seinen Gästen widmen kann.

CITY COMPANION organisiert alles von A – wie Action über K – wie Kochevent bis S – wie Stille. Erfahren, kompetent und mit persönlichem Engagement, denn sie lieben dieses Business.

**[www.citycompanion-munich.com](http://www.citycompanion-munich.com)**

**Claus Welles**  
**Personalkompetenz**  
*Geschäftsmann des Monats*  
*lädt ein zum BusinessTreff*

ORHIDEAL®

**IMAGE**



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

## Vom Wiegen wird das Schwein nicht fetter

In seiner Funktion als unabhängiger Berater für alle Personalfragen erfährt Claus Welles von vielen Seiten, wie die Bedürfnisse, Erwartungen, Ängste und Sichtweisen sowie die Herangehensweisen zur aktuellen Wirtschaftslage sind.

**IMAGE:** „Und wie ist derzeit die Stimmung?“

**Claus Welles:** „Unternehmer, Manager und Mitarbeiter in den unterschiedlichsten Branchen und Hierarchieebenen beschreiben in einem lockeren Gespräch stets, dass sie sich eine Aufwärtsbewegung wünschen, hierfür werden aktuell alle Bestrebungen unternommen. Festgestellt wird jedoch im selben Atemzug, dass derzeit zu viele Zahlenjongleure mit einem definitiven Rückwärtsblick in Aktion sind und diese hindern durch ihre übertriebene und im Endeffekt nicht heilsame Kostenbetrachtung am kreativen unternehmerischen Aufbau von Unternehmen in anspruchsvollen Märkten. Ein Mitarbeiter eines namhaften Konzerns sagte letztens zu mir, er möchte einfach nur wieder arbeiten, mehr nicht! Aber er wird ständig gehindert – von zahlenorientierten Controllern, von nervösen Chefs, von unsicheren Kollegen. Bleibt die Erkenntnis: Kontrolle ist nicht wertschöpfend!“

**IMAGE:** „Ja, das ist wohl die Nervosität, wirtschaftliche Zukunftstrends rechtzeitig erkennen zu wollen.“

**Claus Welles:** „Leider vergebens. Stellen sie sich bitte vor, Sie müssten sich in einer unbekanntem Stadt ohne Stadtplan zurechtfinden. Sie betreten permanent neues, teils gefährliches Territorium. Da ist der Wunsch nach Halt verständlich, der Stadtplan vom Heimatort nützt hier jedoch sehr wenig.“

Auffällig ist, dass das Bedürfnis nach Stabilität und Sicherheit überwiegt und immer wieder heraus gestellt wird. Planbarkeit ist jedoch in einer stets komplexer werdenden globalen Wirtschaft immer unrealistischer.

In den letzten Jahren wurde sehr viel Energie und Geld

in den Aufbau von komplexen Managementinformationssystemen gesteckt. Mit dem Ergebnis, dass trotzdem kaum jemand dadurch die Auswirkungen der aktuellen Wirtschaftskrise hätte vorhersehen oder gar verhindern können. Bei vielen Unternehmen führt dies jedoch zur Stagnation und auch zur Lähmung.

**IMAGE:** „Mir begegnet häufig, dass in solchen Situationen die Kostenbremse gezogen wird.“

**Claus Welles:** „Die meisten Systeme versagen aus vielerlei Gründen. Viele Mitarbeiter versuchen ihre Ratlosigkeit noch mit feschen Power-Point-Präsentationen zu kaschieren, was jedoch nicht wirklich funktioniert. Neben aller Professionalität die ein Unternehmen in diesem Bezug braucht, besteht keine Frage, dass Kosten wichtiger sind denn je. Allerdings braucht es heute mehr als gestern die Erkenntnis, dass dies nur die eine Seite der Medaille ist, der Aufbau von neuer Stärke und Leistungskraft für Zukunftsmärkte ist unverzichtbar! Kunden und Lieferanten müssen beispielsweise zu tragfähigen Partnerschaften kommen, aus denen alle Parteien profitieren können und sich gegenseitig beflügeln und entwickeln. Die Lösung liegt immer nahe und ist eigentlich ganz leicht zu finden.“

**IMAGE:** „Mit welchen Maßnahmen kann den ein Unternehmen Ihrer Meinung nach, das Blatt noch zum Guten wenden, wenn es in eine schwierige Situation gerät? Wie die Lage verändern?“

**Claus Welles:** „Schlüsselkompetenzen waren, sind und werden stets die gleichen bleiben. So kann man mit dem Veränderungsprozess von allen Perspektiven aus und jederzeit beginnen. Zahlreiche Unternehmensentwicklungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass zukunftsorientierte Persönlichkeiten mit Visionen, Leidenschaft und Mut die Garanten für den Erfolg waren. Und immer, wenn Zahlen und Fakten in Verbindung mit Machtspielen überhand genommen haben, war der Rückwärtstrend unaufhaltsam. Je nach vorhandener Kriegskasse, Einzigartigkeit der Produkte oder Dienstleistungen und tragfähigem Netzwerk ein bisschen früher oder ein bisschen später.“

Wie in allen schwierigen Zeiten bestehen eben gerade jetzt alle Chancen, wie Sie sagen, das Blatt zum Guten zu wenden! Tugenden und Kompetenzen wie Mut, Intuition, Bauchgefühl, Phantasie, Augenmaß und Menschlichkeit verbunden mit Umsetzungsstärke sind die geforderten Aspekte für den Erfolg von morgen. Was es braucht, sind authentische Vorbilder, Führungspersönlichkeiten und starke, verlässliche Verantwortungsträger. Entscheidungen muss man treffen, auch wenn nicht alle Zahlen und Erfahrungen vorliegen. Wir brauchen Unternehmer, nicht Unterlasser, die sich hinter Masken



Alle ImageFotos & Titelstory: © www.orphidea-image.com



„Kontrolle ist nicht wertschöpfend!“

verstecken. Wer Kunden, Interessenten und die Leistungsträger unter den Mitarbeitern einbindet und zu einem vernetzten Spezialisten-Team integriert, wird Lösungsansätze finden, die Werte schaffen und eine Kultur des Miteinanders für und mit den Kunden erzeugen.

Dies gelingt jedoch nur, wenn die Leitfiguren und alle Führungsfiguren Klarheit und Stärke ausstrahlen und Vertrauen aufbauen. Integrität authentisch leben und das sagen was man denkt und dann auch so handeln. Das führt im Kleinen zu Planbarkeit, Stabilität und Handlungsfähigkeit. Mit innerer Stärke zu sich Halt finden und die Verantwortung nicht auf Mitmenschen oder ein größeres Ganzes verschieben. Im großen Umfeld kann nur Stabilität herrschen, wenn jedes kleine Element, wenn jedes Zahnrad funktioniert. Und mehr kann jeder noch so gute High-Potential ohnehin nicht bewirken, als in seinem Umfeld seinem entsprechenden Anteil zu leisten.“

**IMAGE:** Sie sind bekannt als Spezialist für

das Lehrfach Menschenkenntnis und geben wichtiges Knowhow für Menschen in Führungsrollen weiter, wenn es um „Menschen-Verstehen“ geht. Wo liegt hier das Potential für Wettbewerbsvorteile?“

**Claus Welles:** „Der Führungsstil des Chefs wird immer wichtiger, hier wird es immer anspruchsvoller für Organisationen, den Zeitgeist zu treffen und dennoch die Unternehmensziele zu erreichen. In diesem für viele scheinbaren Widerspruch liegt jedoch die Lösung begraben. Die Entscheidungsfindung in schnellen Märkten mit tieferen Spezialisten-Wissen und bewussteren Erwartungen der wichtigen handelnden Personen an ein Berufs- und Privatleben hat andere

Motivationsparameter. Die Wichtigkeit, Menschen besser zu verstehen und anschließend gemäß deren Bedürfnissen und vorhandener Stärken einzusetzen, ist enorm gestiegen und birgt jedoch das Rezept für weitere Entwicklungsschritte von Organisationen.“

„Wer seine wirklichen Stärken kennt, kann mit Leichtigkeit Spitzenleistungen erbringen.“



**Claus Welles**  
Personalkompetenz

Am Platzl 2  
3. Stock • Platzlgassen  
80331 München

Fon: +49 / (0)89 / 2000 150 - 30  
Fax: +49 / (0)89 / 2000 150 - 77  
Mobil: +49 (0) 160 / 97 88 27 94  
Claus.welles@domtare.de  
Claus.welles@clauswelles.de

Im Buch „Der sechste Kondratieff“, Verlag Rhein-Sieg ist eben exakt auch angeführt, dass wir eine ganzheitliche Gesundheit anstreben und dies sowohl privat als auch von Unternehmen erwarten. Gesund in dem Sinne eben auch, dass die Werte, die Kultur, die Erträge und alle Leistungen gesund sind. So erklärt sich auch die aktuelle Studie im manager-magazin, dass in den kommenden zwei Jahren 46% der der jungen Führungskräfte wegen Führungsdefiziten wechseln wollen. Davon sind wohl nicht alle Wechsel wirklich sinnvoll und gewinnbringend für alle Beteiligten. Da ist unternehmerisches Potenzial! Problematisch ist nur, dass das Lehrfach Menschenkenntnis noch sehr versteckt in der Wirtschaft ist. Hierin liegt jedoch der Schlüssel zu vielen Schlössern des Erfolges!“

**IMAGE:** „Das bedeutet?“

**Claus Welles:** „Wenn jeder am richtigen Platz ist und die richtige Aufgabe bekommt, fällt es leicht ein Stückchen vor dem Wettbewerb zu bleiben. Motivation von Mitarbeitern entfällt fast gänzlich und die notwendige Kontrolle reduziert sich auf ein Mindestmaß, weil jeder Mitarbeiter die Aufgabe bestmöglich beherrscht und ohnehin voll in seinem Potenzial als Mitunternehmer steht!“

Die Bedeutung des mittleren Managements ist in den vergangenen Jahren enorm gewachsen. Eine zu selten erwähnte Kompetenz liegt darin, dem Top-Management und den jeweiligen Kollegen permanent zu vermitteln, was mit dem zunehmenden Spezialisten-Wissen der Fachbereich alles möglich ist. So können ohne große Kosten die kontinuierlichen Schritte zu permanenter Optimierung unternommen werden. Aus einer so gestalteten Kultur, die kombiniert mit Freude und Leichtigkeit ist, entstehen letztlich auch die viel gewünschten Innovationen und wirklichen Neuerungen.“

**IMAGE:** „Das spricht mir aus der Seele. Ein neues Verantwortungsbewußtsein und die persönliche Haftung, das bringt neue Einsatzbereitschaft.“

**Claus Welles:** „Mit richtigem und guten Management und erstklassiger Menschenkenntnis erzielt man die gewünschten Spitzenleistungen.“

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

**Claus Welles**  
Personalkompetenz

**Das Integrierte Personal Management System mit 7 Säulen**  
*Optimieren Sie Ihren CW-Wert in der PersonalPerformance!*

**Strategieberatung** zu Struktur, Organisation, Prozess- & Projektmanagement Management hat zur Aufgabe, Wissen in Nutzen für den Kunden zu formen. Die Organisation muss Reaktionsvermögen haben, ein hohes Tempo bei den Lernprozessen und eine hohe Bewegungs- und Handlungsfähigkeit in der strategischen Umsetzung zeigen.

#### **Innovation**

Analyse der Ressourcen und deren Prozesse zur Umsetzung (Kreative Menschen sind nicht immer laut & durchsetzungsstark!) Unterstützung bei der Umsetzung zur Ebenbürtigkeit.

#### **Recruiting**

Suche und Besetzung von Führungskräften, Nachfolgeregelungen, Direkt-Search gemäß JobDesign und korrekte Einsatzsteuerung planen und zur Deckung bringen, dabei flexibler Umgang mit veränderten Situationen durch klare Stärken- und Schwächenorientierung der handelnden Menschen

#### **Development**

Jeder Einzelne muß stark sein und sich so in ein größeres Ganze einfügen  
Coaching, Personalentwicklung, Teamentwicklung

#### **Analyse**

Neutrale Bewertung der Potenziale und Abgleich mit dem Markt, den Stärken, den Themenschwerpunkten *Management-Analyse, Performance-Appraisals, Talentmanagement & Potenzialentwicklung*

#### **Kultur & Werte**

Change-Management, Veränderungsmanagement, Werte und Kultur, Kundenorientierung und Selbstverständnis als Leistungsträger, Aufbau einer Kultur des gegenseitigen Vertrauens

#### **FaceTrust® - Erfolg hat (d)ein Gesicht -**

Seminare, Workshops im Thema Menschenkenntnis für Personalprofis, Manager, Führungskräfte und Verkäufer

#### **„Jeder am richtigen Platz und je nach Situation mit der richtigen Aufgaben vertraut“**

Diese Credo bildet die Basis aller Aktivitäten. Darauf kann solide aufgebaut und entwickelt werden. Der Mensch entscheidet über den Erfolg.

Die effektiven und effizienten Methoden zur Zielerreichung in der Potenzialarbeit sind breit. Eine besonders wirkungsvolle und jederzeit anwendbare Methode ist die Formenausdruckskunde nach der Psycho-Physiognomie (PP) nach Carl Huter und deren Fortentwicklung zum heutigen strukturierten System von Dirk Schneemann. Dieses für die moderne Wirtschaft weiter entwickelte System baut auf der Konstitutionslehre auf, integriert Teile fernöstlicher Komponenten und zeigt schnell und treffsicher die Strukturen und Schwerpunkte unserer Denkrichtung und unserer präferierten Handlungsweisen auf. Als Teil der Vorlesung eines Psychologie-Studiums beweist es seine Tauglichkeit und dient als Basis für eine hochqualitative, tiefgehende als auch weiterreichende Personalarbeit. Zahlreiche Studien in Wissenschaft und Praxis bestätigen in unterschiedlichsten Disziplinen die Wirkungsweise. Man nennt die PP auch die 1. Sprache der Welt. Jeder wendet dies unbewusst stets bei sich und anderen an!

Ziel ist eine nahezu wertfreie, vom Coach und Berater unabhängige Methode, wie man zügig an relevante Punkte einer für sich ganz individuellen Persönlichkeit kommt, diese erkennt und gemeinsam einen Entwicklungsprozess startet. Studien belegen, dass nur 60% der möglichen Talente einem selbst bewusst sind, das ist eindeutig zu wenig. Erst wenn jeder Persönlichkeit der entsprechend richtige Platz einnimmt, von dem sie sich gemäß ihrer Potenziale weiter entwickeln und entfalten kann, hat man den nächsten Entwicklungsschritt erreicht. Der Weg dahin ist spannend, lehrreich und macht viel Freude. Am Ende entsteht jedoch eine tolle Form der Leichtigkeit auf dem gesunde Erfolge gegründet sind.



## Aufgerüstet



In den Räumen des ehemaligen Hamam im ElterSports befindet sich nun ein exklusives Studio mit zwei Figurformungs-Experten – HYPOXI und Power Plate.

### Last Minute Chance für die Bikini-Figur

Nur noch wenige Wochen bis zum Urlaub und es wird eng im wahrsten Sinne des Wortes. Die Figur passt noch nicht zu Bikini oder Badeanzug und die Erfahrung lehrt, dass Crashdiäten nicht funktionieren! Kein Grund zu verzweifeln, denn es gibt eine effektive und nachhaltige Methode zur Figurformung: die HYPOXI-Therapie!

### Gezielte Figurformung mit HYPOXI

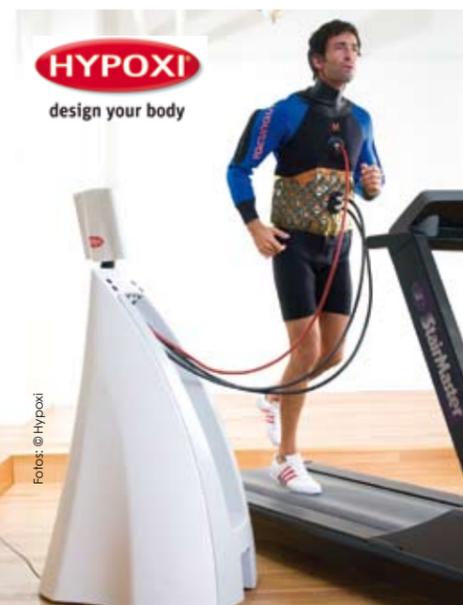
Viele haben Schwierigkeiten, die Fettpolster an ihren Problemzonen loszuwerden. Durch herkömmliches Training verliert man zwar Gewicht und Umfang, aber meist nicht genau an den Stellen, an denen die Fettpölsterchen sitzen. Verantwortlich hierfür ist die unterschiedliche Durchblutung der verschiedenen Körperzonen. Um störende Fettpolster schmelzen zu lassen und die Haut zu straffen, müssen die betroffenen Partien gezielt aktiviert werden. Genau das passiert bei der HYPOXI-Therapie, die direkt an den Problemzonen ansetzt. Die von Dr. Egger entwickelte Bodyforming-Methode ist eine patentierte einzigartige Therapieform, die eine hochwirksame Maßnahme gegen Cellulite, hartnäckige Fettpolster und schlaffes Bindegewebe darstellt. Sie ermöglicht mit ihrer innovativen Kombination aus Über- und Unterdruckbehandlung und effektivem Training eine gezielte und nachhaltige Einflussnahme auf die Figur.

### Jetzt schnell und gezielt gegen Problemzonen angehen!

Mit HYPOXI können innerhalb weniger Wochen fantastische Ergebnisse erzielt werden. Resultat: deutliche Hautstraffung und Umfangreduktion in kürzester Zeit. Für den sichtbaren Erfolg sorgen ein moderates Fettverbrennungstraining sowie die direkte Aktivierung der störenden Fettdepots durch die HYPOXI-Therapiegeräte. Egal, ob Sie Bauch, Hüfte, Beine oder Po formen wollen – mit HYPOXI machen Sie in Bikini oder Badeanzug eine gute Figur!

Mehr Neuheiten unter [www.eltersports.de](http://www.eltersports.de)

ImageFoto: © www.orphideal-image.com



Dr. Bernd Dornach  
UNI MARKETING &  
Bahnpark Augsburg  
über Rail & Road

Mr. Bahnpark  
und die Idee  
von Rail & Road

ORHIDEAL®

# IMAGE

Orhideal® IMAGE • Das BusinessInfo-Magazin für Präsentation & Cross-Marketing

ImageFoto: © www.orphideal-image.com

Fotos: © Hypoxi



# Vorankündigung ++ Vorankündigung ++ Vorankündigung

**Voraussichtliche Fahrpläne: Verkehrstag: 26. Juli 2009**

Änderungen vorbehalten

## Augsburg-Rundfahrt Lok 41 018

An diesem Tag können Sie auch von Augsburg aus mit einem Dampfzug fahren. Die Rundfahrt führt über Buchloe, Kaufering und Lagerlechfeld  
Abfahrt Augsburg Hbf: ca. 13.30 Uhr, Ankunft Augsburg Hbf: ca. 15.40 Uhr

**Preise:** Erwachsene: 20,- Euro, Kinder bis 14 Jahre: 5,- Euro

Historische Dampfzüge und würdige Oldtimer fahren in einer Sternfahrt nach Augsburg und treffen sich dort zu einem Fest der Nostalgie mit Blick hinter die Kulissen der Gründerzeit.

Am 26. Juli 2009 können Sie dabei sein. Mit Dampfzügen, mit Oldtimern und als Gast bei der Show und dem „KuSpo“-Wettbewerb rund um die Dampflokära im historischen Bahnpark Augsburg.

Falls Sie Interesse an einer Teilnahme bei einer Oldtimerfahrt oder dem „KuSpo“-Wettbewerb im Bahnpark haben, wenden Sie sich bitte an:

Rail & Road KLASSIK 2009  
c/o Bahnpark Augsburg  
UNI MARKETING Service  
Geschäftsführungs GmbH  
Postfach 22 01 66,  
86181 Augsburg  
Tel. 0821/650 759-0,  
Fax -100  
info@railandroad.de  
www.railandroad.de

**Eintrittskarten**  
Erwachsene: 15,- Euro  
Kinder: 3,- Euro  
Familien: 30,- Euro  
(2 Erwachsene, max 3 Kinder)

### Zug: Chemnitz

Lok 18 201			
Zuschlag 1. Klasse: 30 Euro			
	Hinfahrt	Rückfahrt	Preis (€)
Chemnitz Hbf	ca. 05.45 Uhr	ca. 00.12 Uhr	135,-
Glauchau (Sachs)	ca. 06.12 Uhr	ca. 23.41 Uhr	129,-
Zwickau (Sachs) Hbf	ca. 06.28 Uhr	ca. 23.28 Uhr	129,-
Plauen (Vogtl) Hbf	ca. 07.10 Uhr	ca. 22.52 Uhr	125,-
Hof Hbf	ca. 07.53 Uhr	ca. 22.15 Uhr	120,-
Marktredwitz	ca. 08.29 Uhr	ca. 21.36 Uhr	109,-
Kirchenlaibach	ca. 08.55 Uhr	ca. 21.10 Uhr	109,-
Hersbruck (r Pegnitz)	ca. 10.12 Uhr	ca. 19.45 Uhr	99,-
Nürnberg Hbf	ca. 10.34 Uhr	ca. 19.22 Uhr	99,-
Augsburg Hbf	ca. 12.12 Uhr	ca. 17.10 Uhr	



### Zug: Frankfurt

Lok 01 118			
Zuschlag 1. Klasse: 30 Euro			
	Hinfahrt	Rückfahrt	Preis (€)
Frankfurt (Main) Süd	ca. 06.15 Uhr	ca. 22.29 Uhr	89,-
Offenbach (Main) Hbf	ca. 06.23 Uhr	ca. 22.22 Uhr	89,-
Hanau Hbf	ca. 06.41 Uhr	ca. 22.10 Uhr	89,-
Aschaffenburg Hbf	ca. 07.03 Uhr	ca. 21.50 Uhr	85,-
Würzburg Hbf	ca. 08.12 Uhr	ca. 20.38 Uhr	79,-
Ansbach	ca. 10.04 Uhr	ca. 18.40 Uhr	75,-
Augsburg Hbf	ca. 12.49 Uhr	ca. 17.15 Uhr	



### Zug: München

Lok 70 083			
nur 2. Klasse			
	Hinfahrt	Rückfahrt	Preis (€)
München Hbf	ca. 08.25 Uhr	ca. 20.31 Uhr	39,-
München-Pasing	ca. 08.40 Uhr	ca. 20.19 Uhr	39,-
Fürstenfeldbruck	ca. 08.56 Uhr	ca. 20.03 Uhr	39,-
Grafrath	ca. 09.07 Uhr	ca. 19.52 Uhr	39,-
Geltendorf	ca. 10.00 Uhr	ca. 18.57 Uhr	35,-
Mering	ca. 10.34 Uhr	ca. 18.15 Uhr	29,-
Augsburg Hbf	ca. 10.54 Uhr	ca. 17.55 Uhr	



### Zug: Nürnberg

Lok 52 8195			
Zuschlag 1. Klasse: 30 Euro			
	Hinfahrt	Rückfahrt	Preis (€)
Nürnberg Hbf	ca. 08.43 Uhr	ca. 21.38 Uhr	59,-
Schwabach	ca. 08.59 Uhr	ca. 21.22 Uhr	59,-
Roth	ca. 09.11 Uhr	ca. 21.10 Uhr	59,-
Pleinfeld	ca. 09.30 Uhr	ca. 20.51 Uhr	55,-
Weißenburg	ca. 09.40 Uhr	ca. 20.40 Uhr	55,-
Treuchtlingen	ca. 09.50 Uhr	ca. 19.57 Uhr	55,-
Augsburg Hbf	ca. 12.39 Uhr	ca. 17.55 Uhr	



### Zug: Passau

Lok 01 533			
Zuschlag 1. Klasse: 30 Euro			
	Hinfahrt	Rückfahrt	Preis (€)
Passau Hbf	ca. 07.35 Uhr	ca. 22.02 Uhr	79,-
Vilshofen (Niederbay)	ca. 07.53 Uhr	ca. 21.44 Uhr	79,-
Plattling	ca. 08.13 Uhr	ca. 21.24 Uhr	75,-
Landau (Isar)	ca. 08.45 Uhr	ca. 21.06 Uhr	75,-
Dingolfing	ca. 08.58 Uhr	ca. 20.53 Uhr	75,-
Landshut (Bay) Hbf	ca. 10.15 Uhr	ca. 19.11 Uhr	72,-
Freising	ca. 10.39 Uhr	ca. 18.47 Uhr	69,-
Augsburg Hbf	ca. 11.52 Uhr	ca. 17.10 Uhr	



### Zug: Stuttgart

Lok 01 1066			
Zuschlag 1. Klasse: 30 Euro			
	Hinfahrt	Rückfahrt	Preis (€)
Stuttgart Hbf	ca. 06.34 Uhr	ca. 20.15 Uhr	69,-
Plochingen	ca. 06.52 Uhr	ca. 19.53 Uhr	69,-
Göppingen	ca. 07.11 Uhr	ca. 19.20 Uhr	65,-
Geislingen	ca. 07.42 Uhr	ca. 18.59 Uhr	65,-
Ulm Hbf	ca. 08.14 Uhr	ca. 18.30 Uhr	59,-
Günzburg	ca. 09.24 Uhr	ca. 18.12 Uhr	59,-
Augsburg Hbf	ca. 12.54 Uhr	ca. 17.27 Uhr	



### Zug: Schweiz

Lok's: Be 4/4 Nr. 14 und V200

	Hinfahrt	Rückfahrt	Preis	Buchung über
Zürich HB (Gleis 23/24)	ca. 05.23 Uhr	ca. 22.42 Uhr	149 CHF	Rail Event
Winterthur	ca. 05.54 Uhr	ca. 23.15 Uhr	149 CHF	Rail Event
Schaffhausen	ca. 07.14 Uhr	ca. 21.32 Uhr	139 CHF	Rail Event
Singen	ca. 07.42 Uhr	ca. 21.11 Uhr	89 Euro	IGE
Radolfzell	ca. 07.25 Uhr	ca. 21.03 Uhr	89 Euro	IGE
Friedrichshafen Stadt	ca. 08.37 Uhr	ca. 19.59 Uhr	79 Euro	IGE
Ravensburg	ca. 08.54 Uhr	ca. 19.39 Uhr	79 Euro	IGE
Aulendorf	ca. 09.09 Uhr	ca. 19.24 Uhr	79 Euro	IGE
Kisslegg	ca. 09.45 Uhr	ca. 19.00 Uhr	79 Euro	IGE
Memmingen	ca. 10.27 Uhr	ca. 18.16 Uhr	69 Euro	IGE
Augsburg	ca. 11.24 Uhr	ca. 16.58 Uhr		



Sie haben Interesse an einer Dampfzugfahrt? Wenden Sie sich bitte an:

Internationale Gesellschaft für Eisenbahnverkehr IGE GmbH & Co. KG  
Bahngelände 2 • 91217 Hersbruck  
Tel. +49 (0)9151 90 55 0, Fax -90 • E-Mail: info@bahntouristik.de



**Buchungen für Fahrkarten ab der Schweiz ausschließlich über:**  
Rail Event AG, Tel. +41 (0)52 214 33 60, Fax +41 (0)52 214 33 61, info@railevent.ch

Das Programm zum Konzert:

**Weckruf um 10.00 Uhr**

Zur Eröffnung des Festtages spielt die erste Blaskapelle im historischen Bahnpark Augsburg.

**Begrüßung ab 11.00 Uhr**

Begrüßung der eintreffenden Fahrgäste der historischen Dampfzüge am Augsburger Hauptbahnhof.

**Konzerte in der Stadt ab 12.30 Uhr**

Mehrere Standkonzerte im Stadtgebiet.  
Zum Beispiel: Königsplatz, Martin Luther Platz, Annaplatz, Rathausplatz, Moritzplatz, Zeugplatz.

**Ende der einzelnen Konzerte Großer Umzug ab 14.30 Uhr**

Die Kapellen bewegen sich über Augsburgs Prachtstraße, die Maximilianstraße auf die Basilika St. Ulrich und Afra zu.

**Beginn des Großkonzertes um 15.00 Uhr**

Auf dem Vorplatz der Basilika St. Ulrich und Afra beginnt das traditionelle 1-stündige Großkonzert der 1.000 Blasmusikanten.

Präsentiert von:



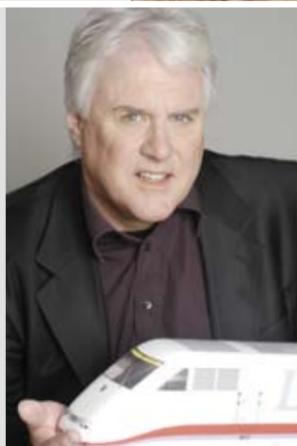
www.railandroad.de



Think Big ist Dr. Bernd Dornach in die Wiege gelegt. „Entweder ganz oder gar nicht“. Nach dieser Devise haucht der Bahnpark-Macher nicht nur Augsburg mehr Leben in die Eventszene ein.



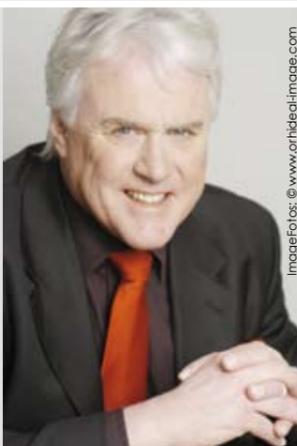
An allen Ecken und Enden gibt es Oldtimerausfahrten. Aber damit wollen wir uns im Bahnpark am 26. Juli 2009 nicht begnügen.



Genießen Sie den Tag nach Herzens Lust: Mit einer stillvollen Anreise im Dampfzug und einem Programm rund um die Dampflokära...



...mit einem Spaß-Wettbewerb der Stadt Augsburg „Mensch gegen Maschine“ und 1.000 Musikanten und 100 stillvollen Oldtimern.



Versetzen Sie sich zum Schnäppchen-Preis mit Ihrer ganzen Familie zurück in die Wirtschaftswunderzeit, bei der mit der richtigen Einstellung das Unmögliche wahr gemacht wurde. Sie dürfen im Bahnpark immer ein bisschen mehr erwarten. Fahren Sie mit.

www.railandroad.de

# Ein Familienausflug der Extraklasse

## Mit dem Ludwig-Thoma Lokalbahnzug zum großen Dampfloktreffen

So ein Angebot kommt wahrlich nicht alle Tage daher. Am Sonntag, 26. Juli 2009 wird die **alte Idee des Wettbewerbs zwischen Oldtimern auf der Straße und Dampfzügen auf der Schiene wieder Wirklichkeit**. Insgesamt sieben Sonderzüge fahren in einer Sternfahrt mit Oldtimern nach Augsburg und treffen sich dort zur RAIL & ROAD KLASSIK SHOW im historischen Bahnpark Augsburg.

## Bahnpark-Macher Dr. Dornach begrüßt uns zur Show

Nach der Parallelfahrt des Dampfzuges mit der Oldtimergruppe von München werden bei der Show in Augsburg diverse Wettbewerbe rund um die Dampflokära ausgetragen. Viele Promis aus Sport und Kultur werden erwartet und von Karin Schubert, bekannt von der Abendschau des Bayerischen Fernsehens, moderiert. Cheerleader und Musikanten begleiten Sie durch den Tag im Umfeld der Dampflokiganten und würdigen Oldtimer.

Und im günstigen Dampfzug-Fahrpreis (Rückfahrkarte 39,- €, Kinder 4-14 Jahre zum halben Preis, Kinder unter 4 Jahren frei) ist der Eintritt zur Show in Augsburg bereits enthalten, damit das Sonntagsbudget geschont wird.

## Anmeldung für den Extra-Wagen vom Orhideal®-Team

Für das Orhidea-Team wird extra ein eigener Wagen an den Zug ab München angehängt, damit bereits die Anreise zum beschwingten Erlebnis wird und das Kontakten einmal in ganz anderer Atmosphäre stattfinden kann. Und ganz bewusst soll oder darf an diesem Tag einmal die ganze Familie im wahrsten Sinne „zum Zug kommen“.

**Anmeldungen** frühzeitig direkt bei der kostenlosen IGE-Hotline 0800-7171800 erbeten (auch per E-Mail an [info@bahntouristik.de](mailto:info@bahntouristik.de)). **Am besten sofort buchen, bevor der Zug im wahrsten Sinne des Wortes abgefahren ist.**



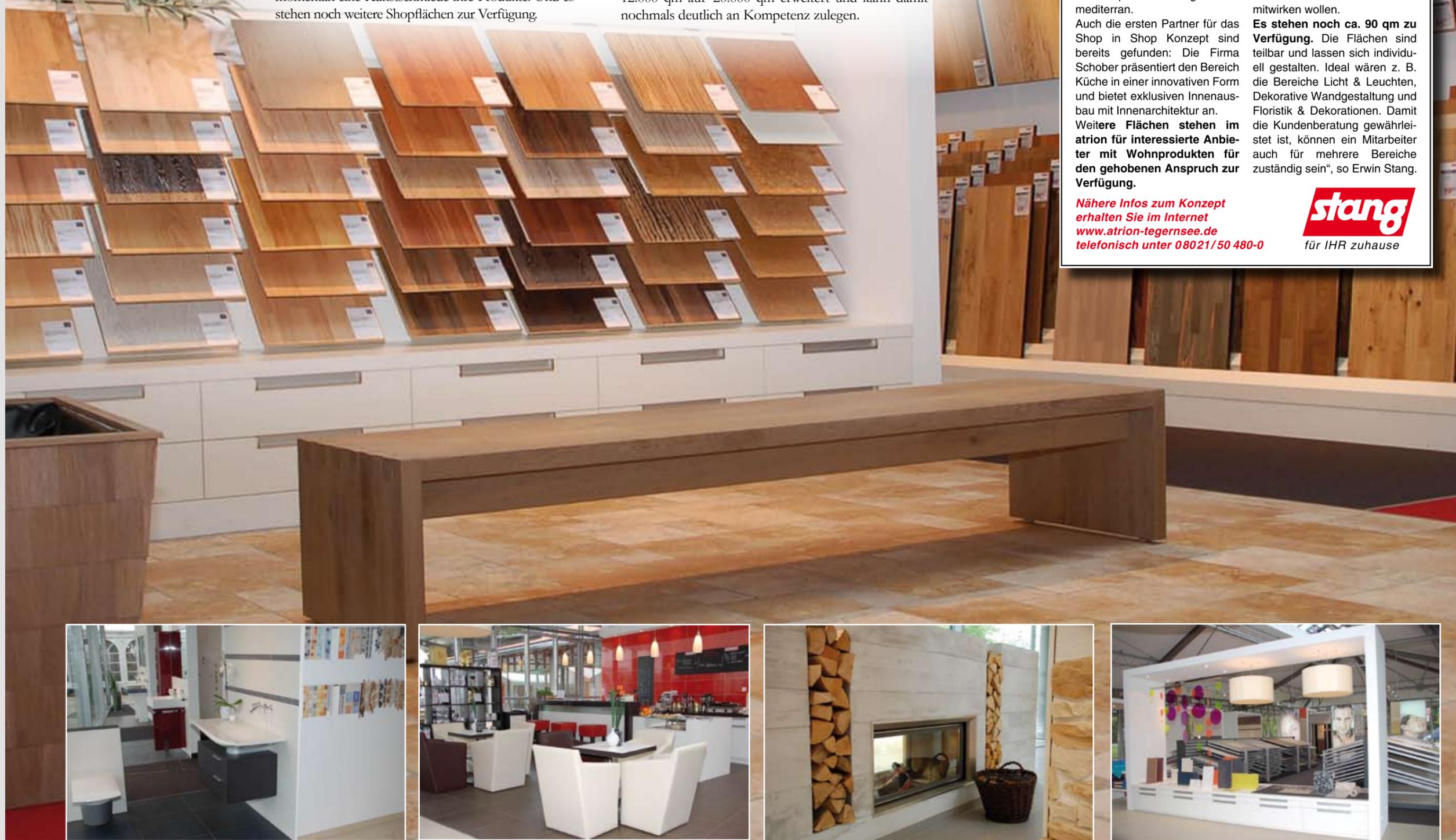
Dr. Adalbert Sauter Experte für Energiegewinnung präsentiert...

## atrion tegernsee

Die neue Ausstellung für IHR Zuhause

In einem völlig neuen Konzept präsentieren verschiedene regional führende Firmen Ideen und Anregungen für den Bereich Wohnen. Auf über 1.200 m<sup>2</sup> Fläche werden durch die Firma Stang Fliesen, Türen, Parkett, Naturstein sowie Sanitär präsentiert. Weitere Shop-Partner decken das Thema Küchen und Inneneinrichtung, Kaminöfen, sowie den Bereich Raumausstattung und USM-Möbel ab. Sie setzen damit weitere stilvolle Akzente. Auf einer monatlich wechselnden Präsentationsfläche zeigt momentan eine Kunstschmiede ihre Produkte. Und es stehen noch weitere Shopflächen zur Verfügung.

Eine Besonderheit bietet die allespresso Cafe Lounge mit Espresso-Shop. Ob innen auf den gemütlichen Sesseln oder außen unter den feuerroten Sonnenschirmen, hier kann man die vielen Eindrücke setzen lassen. Die Firma Stang wurde 1938 gegründet, beschäftigt ca. 70 Mitarbeiter und wird aktuell von sechs Stangs geleitet. Neben den Baustoffhandel mit Fliesen ist die Firma in den Bereichen Containerservice und Entsorgung, Heizöl und Holzpellets und in der Spedition und Logistik tätig. Seit 1998 besteht eine Niederlassung im Norden Münchens und seit 2006 in der Kreisstadt Miesbach. Der Standort Gmund/Moosrain wurde durch die Eröffnung des atrion tegernsee von bisher 12.000 qm auf 20.000 qm erweitert und kann damit nochmals deutlich an Kompetenz zulegen.



## intelligent gebaut

Die Kolumne

### Der Energieausweis

ist seit 2008 Pflicht für ältere Wohngebäude. Ab 1/2009 braucht jeder Immobilienbesitzer einen Energieausweis. Für Gewerbebauten beginnt die Pflicht ab Juli 2009.



Mehr darüber erfahren Sie bei mir online oder in der IMAGE Ausgabe Mai 2009 (siehe [orhideal-image.com/magazin](http://orhideal-image.com/magazin) im ARCHIV 2009)

Dr. Adalbert Sauter  
Geschäftsführer • Fachautor

SOL-Century GmbH  
Spöttingerstr. 2 b  
86899 Landsberg/Lech  
Tel. +49(0)8191 - 9857483  
Fax. +49(0)8191 - 9857484  
[sauter@sol-century.eu](mailto:sauter@sol-century.eu)  
[www.sol-century.eu](http://www.sol-century.eu)



Alles für ein  
schönes Zuhause



für IHR zuhause

## Partner für Shop-Flächen gesucht!

In Gmund/Moosrain entstand auf über 1.200 m<sup>2</sup> eine Ausstellung mit einem völlig neuen Konzept, das im weiteren Umkreis einzigartig ist. Der Name hierfür ist **atrion tegernsee**.



Den Schwerpunkt im atrion bildet Stang mit Fliesen, Naturstein inklusive Sanitär, Parkett, Türen und Fenstern. Die Präsentation berücksichtigt dabei alle Stilrichtungen von modern puristisch bis gemütlich mediterran.

„Wir freuen uns auf innovative Firmen, die das Besondere für den Bereich Wohnen anbieten und gemeinsam mit den bestehenden Partnern im Team mitwirken wollen.“

Auch die ersten Partner für das Shop in Shop Konzept sind bereits gefunden: Die Firma Schober präsentiert den Bereich Küche in einer innovativen Form und bietet exklusiven Innenausbau mit Innenarchitektur an. **Weitere Flächen stehen im atrion für interessierte Anbieter mit Wohnprodukten für den gehobenen Anspruch zur Verfügung.**

**Es stehen noch ca. 90 qm zu Verfügung.** Die Flächen sind teilbar und lassen sich individuell gestalten. Ideal wären z. B. die Bereiche Licht & Leuchten, Dekorative Wandgestaltung und Floristik & Dekorationen. Damit die Kundenberatung gewährleistet ist, können ein Mitarbeiter auch für mehrere Bereiche zuständig sein“, so Erwin Stang.

Nähere Infos zum Konzept erhalten Sie im Internet [www.atrion-tegernsee.de](http://www.atrion-tegernsee.de) telefonisch unter 08021/50 480-0



für IHR zuhause

# Orhideal-IMAGE für den Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management



Orhidea Briegel  
Plattforminitiatorin und  
Herausgeberin IMAGE  
im Interview



## Grußwort

Es freut uns, als mittelständischer Unternehmerverband die Initiative von Orhidea Briegel zu unterstützen. Sie bietet mittelständischen Unternehmen, egal ob gross, ob klein, mit ihrer Plattform die Möglichkeit, sich entsprechend zu präsentieren.

Wir wünschen Orhidea Briegel und Ihrer



Initiative „IMAGE für den Mittelstand“ für die Zukunft alles nur erdenklich Gute.

**Richard Schaurich**  
1. Vorsitzender Bezirksverband München • Bund der Selbständigen/Deutscher Gewerbeverband

Auf der IMAGE Plattform präsentiert die aus den Medien bekannte Image-spezialistin Orhidea Briegel bundesweit Unternehmen aus dem Mittelstand. Seit 15 Jahren berät und fotocoacht die Expertin Persönlichkeiten, vor allem Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Medien. Mit einem einzigartigen Verfahren, Orhideal®isieren und Brand Yourself-Strategien, hat sie sich den Namen gemacht, Kompetenz von Persönlichkeiten optimal zu visualisieren. Nach diesem Training haben die Teilnehmer nicht nur neue Erkenntnisse und Sicherheit über ihre Körpersprache und deren Steuerung, sondern auch optimale IMAGEFOTOS und IMAGE-Kurzfilme zur professionellen Selbst-PR.

## Vorurteile nutzen

„Wir alle tragen in uns unbewußt Bilder und Vorstellungen, die wir mit bestimmten beruflichen Tätigkeiten verbinden. Berufsbezeichnungen lösen in uns, mehr oder weniger konkrete, Ideassoziationen 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 Vor-schuss-Lorbeeren, die Vor-Urteile bringen Ihnen eine ganze Palette von Nutzen.**“, so Orhidea Briegel.

Unter den weltweiten Kontakten der engagierten Geschäftsfrau finden sich Unternehmer aus Industrie, Produktion, Handwerk, Handel bis hin zu Unternehmen, die unternehmensnahe Dienstleistungen anbieten. Darunter sind zahlreiche prominente Entscheidungsträger unterschiedlichster Branchen im B2B-Segment vertreten, wie beispielsweise Wolfgang Grupp, Geschäftsführer der Marke Trigema und Ikone für den Standort Deutschland, Luitpold Prinz von Bayern, König-Ludwig-Brauerei, oder Alfons Schuhbeck als Vorbild für das Personenmarketing.



Orhidea Briegel (links im Bild) wählt die Geschäftsfrau und den Geschäftsmann des Monats, die diesen Titel aufgrund einer außergewöhnlich interessanten und originellen Leistung verdient haben: hier mit der Geschäftsführerin Christina Meyer von haare & mehr

Aus dem reichen Beziehungsnetz von Orhidea Briegel entspringt auch ihre Idee zur IMAGE-Plattform für professionelle Imagepflege und Business Relation Management:

„Meine Arbeit ermöglicht mir den direkten Draht zu interessanten Persönlichkeiten aus Wirtschaft

und Medien. Wir haben uns auch schon immer miteinander vernetzt und uns gegenseitig die Türen geöffnet. Dem „Ich-sags-meinem-Wirkungskreis-und-Du-sagst-es-Deinem“ wollte ich einen Rahmen geben. So ist die IMAGE-Plattform entstanden. Die etablierten Unternehmen steigern damit die Empfehlungsquote durch den eigenen Kundenkreis und betreiben Imagepflege, die Gründer erhöhen ihren

Bekanntheitsgrad und ihre Kontaktzahl.“ Als „Plattform der kurzen Wege“ bietet IMAGE beste Voraussetzungen für den systematischen Auf- und Ausbau regionaler, auch globaler Geschäftsbeziehungen und Kooperationen. Aus persönlichen Kontakten mit potenziellen Partnern, Kunden und Lieferanten ergeben sich erfolgreiche Synergien und eine unmittelbare Rückmeldung zum eigenen Angebot. Mit IMAGE öffnen sich neue und wirtschaftliche Wege der Markterkundung und -anpassung.

„Einige meiner Kunden scheuten sich anfangs, sich auf meiner Plattform als Person mit ihrem Unternehmen in Verbindung bringen zu lassen. Das sei pure Selbstbeweihräucherung und Selbstverherrlichung. Nach einiger Zeit erkannten aber auch die Skeptiker, die Unternehmerpersönlichkeit spiegelt das Unternehmen. Und da ich eine Entscheidungsplattform betreibe, zeigen sich hier nun mal Entscheider, die ihre Unternehmensvision verantwortungsvoll vertreten wollen.“

## Vertrauen verkauft

Orhidea Briegel bringt die Vorzüge ihrer IMAGE Plattform auf den Punkt: „Im Gespräch zu bleiben, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor, gerade für mittelständische Unternehmen. Dabei ist für den Geschäftserfolg ausschlaggebend, ob das Leistungsangebot eines Unternehmens als nützlich, sympathisch und angesehen, als vertrauens-, empfehlungs- und glaubwürdig wahrgenommen werden. Durch professionelle Imagepflege und Business Relation Management kann diese Wahrnehmung gesteuert und ausgebaut werden.“ Ihrer Profession gemäß legt die Initiatorin dabei Wert darauf, die Produktangebote mit den dazugehörigen Persönlichkeiten und Teams visuell zu verknüpfen.

Viele kleinere Unternehmen haben ihren Fokus auf dem Vertrieb. Imagearbeit erscheint ihnen nicht so wichtig, weil sie den Absatz unmittelbar forcieren müssen. Dabei ist das viel einfacher, wenn sich das Unternehmen einen Namen gemacht hat. **„Verkaufen müssen Sie zwar immer noch selber. Aber wenn der gute Ruf, der Vertrauensvorschluss Ihnen vorausseilt, ist Ihre Sache zum Großteil schon verkauft. Nach dem Motto: Vom Wer-sind-Sie zum Sie-sind-wer.“**, so erklärt Orhidea Briegel den Erfolg der IMAGE Plattform.

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

## Kontakte, Kontakte, Kontakte:

Mit dem Orhideal-IMAGE Maßnahmenmix im Gespräch bleiben, beispielsweise...

### ...beim Orhideal-Business-Treff

Immer eine neue Welt: jeden Monat ein neuer Business-Treff, auf der Weiterbildungsmesse, im ElterSports Grünwald, in der Allianz Arena, im Arabella Golfclub u.v.m.



### ...bei der Business-Profile-Ausstellung



Peter Elter  
eltersports.de

Andreas M. Harder  
raharder.de

in frequentierten Location, wie z.B. in Golfclubs, Hotels und Freizeiteinrichtungen.



Offen für den Dialog auf Augenhöhe: Unternehmer in der Business-Profile-Ausstellung

### ...über monatliche Aussendungen



...exklusiv an Firmeninhaber & Entscheider - JEDEM MONAT!

### ...bei Messen & Kongressen



Ulrike Hartmann, Geschäftsfrau des Monats April 2009 DER COACH am IMAGE Stand mit Messeveranstalter W.Richter und dem Bay. Staatssekretär



Kongresse und Impulstage: jeder Teilnehmer bekommt das IMAGE Magazin überreicht.

...beim Orhideal-Business Matching, durch Sonderverbreitungen bei Seminaren und Tagungen mit Orhideal-BusinessBags, per Online-Videobotschaften, mit der monatlichen Online-IMAGE-Ausgabe, in TV-Print-Medien und Fachforen uvm.



Eine Gemeinschaftswerbung mittelständischer Wirtschaft -

eine Initiative von Orhideal®

**Sie möchten Ihr Business präsentieren?** Info bei Orhideal IMAGE int.  
Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

Wie Sie IMAGE nutzen können, lesen Sie auf [www.orphideal-image.com](http://www.orphideal-image.com) unter PARTNER  
Podium der Starken Marken: [orphidea@orphideal-image.com](mailto:orphidea@orphideal-image.com)

## IMPRESSUM

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

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

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

**Verbreitungspartner auszugsweise unter:** [www.image-magazin.com](http://www.image-magazin.com) PARTNER **Endauflage:**

PDF-Auflage über 20.000 Exemplare  
PRINT-Auflage 10.000 Stück (bei voller Zahl von 20 Experten/Autoren)

### Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin  
Orhideal® International  
Erlkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen  
[www.orphidea.de](http://www.orphidea.de) • [www.orphideal.com](http://www.orphideal.com)  
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112  
E-mail: [orphidea@web.de](mailto: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 Vertriebsteam, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messtständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 5000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

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

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

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

Orhidea Briegel, Int. Orhideal®-Fotocoach, Dipl.- Public Relations Fachwirtin (BAW), ist Mitglied der Deutschen Public Relations Gesellschaft (DPRG e.V.), und Veranstalterin der Kunstfoto-Ausstellung Orhideal® „Business-Profil“ mit den Business-Treffs. [www.image-kongress.de](http://www.image-kongress.de)

branchenübergreifender • überregionaler

Orhideal®

# BusinessTreff für den Mittelstand

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

**am Do., 16. Juli 2009**  
bei [www.windesbraut.com](http://www.windesbraut.com)

**am Do., 06. August 2009**  
im [www.freiraum-aschhofen.de](http://www.freiraum-aschhofen.de)

Einlass jeweils:  
ab 16 Uhr –  
19 Uhr  
(Ende: 21 Uhr)

Eintritt mit Anmelde-  
bestätigung frei! !



## ANMELDUNG:

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

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

Wie Sie IMAGE nutzen können, lesen Sie auf [www.image-magazin.com](http://www.image-magazin.com) unter PARTNER  
Orhidea Briegel, Plattforminitatorin Tel: 0177 3550 112

Diese Ausgabe wurde Ihnen überreicht von: