

Dr. Bernd Dornach
Bahnpark Augsburg
Geschäftsmann des Monats
lädt ein zum BusinessTreff

Mr. Bahnpark
und die Idee
von Rail & Road

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Die Legende lebt!

Nach dem großen Erfolg in diesem Jahr wird die Rail & Road Klassik auch 2010 wieder für besondere Erlebnisse sorgen...

Historische Dampfzüge und würdige Oldtimer fahren in Sternfahrten nach Augsburg und treffen sich dort zu einem Fest der Nostalgie mit Blick hinter die Kulissen der Gründerzeit. Am 24. Juli 2010 können Sie wieder dabei sein. Mit historischen Dampfzügen, mit Ihrem Oldtimer und als Gast bei der Show rund um die Dampflokära im historischen Bahnpark Augsburg. Durch frühzeitige Planung können Sie Ihre Gäste als Gruppe mit besonderen Arrangements ganz individuell, zum Beispiel mit einer Oldtimerbusbegleitung, an diesem Erlebnis teilhaben lassen.

„Im März 1930 kam bei einer illustren Dinner-Party in Cannes die Frage auf, ob es möglich wäre, den berühmten Blue Train mit einem Automobil auf der Strecke von St. Raphael nach Calais zu schlagen. Lebemann Woolf Barnato wettete spontan 200 Pfund, dass es ihm am Steuer seines Bentley Speed six gelingen würde, nicht nur vor dem Zug in Calais anzukommen, sondern bereits in seinem Londoner Club zu sitzen, wenn der Blue Train erst in den französischen Hafen einfahren würde. Die Wette wurde angenommen, und als der Blue Train um 17:45 Uhr am nächsten Tag den Hauptbahnhof in Cannes verließ, startete auch Barnato und sein Beifahrer, der Golfer Dale Dale Bourne im Bentley Speed Six. Auf den rund 300 Kilometern von Cannes nach Lyon verlangsamten schwere Regenfälle das Fortkommen der beiden Männer erheblich. Trotz dichten Nebels rund um Paris und einer Reifenpanne kamen Barnato und sein Beifahrer morgens um 10:30 Uhr in Calais an. Zu diesem Zeitpunkt hatten Sie bereits 900 Kilometer bei einer Durchschnittsgeschwindigkeit von rund 70 km/h hinter sich gebracht. Eine beachtliche Leistung bei den damaligen Straßen, die eher Schotterpisten glichen. Nach der Kanalüberquerung mit einem Schiff setzten sie ihren Wettlauf gegen die Zeit auf der englischen Seite für knapp 120 Kilometer fort. Um Punkt 15:20 Uhr erreichten

Sie Ihr Ziel und parkten den Speed Six vor dem Conservative Club in der St. James` Street in London. Vier Minuten später fuhr der legendäre Blue Train im Bahnhof von Calais ein.“

Diese und ähnliche Geschichten aus vergangener Dampflokzeit beflügelten die Initiatoren Bernd W. Dornach, Markus Hehl und Armin Götz vom Bahnpark Team. Nach rund einjähriger Vorbereitungszeit wird die Legende wieder aufleben. Am 24. Juli 2010 startet ein neuer Wettbewerb Rail and Road Klassik. Mit Fahrgästen in historischen und modernen Zügen aus über 100 Bahnhöfen aus ganz Deutschland, die sich aus allen Himmelsrichtungen mit Oldtimergruppen auf der Straße messen und zu einem illustren Fest im historischen Bahnpark Augsburg treffen.

Das erwartet Sie bei der RAIL & ROAD KLASSIK SHOW am 24. Juli 2010

Get together Vorabendprogramm / Gantztägige Dampfzug-Pendelfahrten vom Hauptbahnhof zum Bahnpark / Oldtimer-Busbegleitung zu den Dampfloküberholungen / Die Original Raptors Cheer-Leaders begrüßen die Gäste im Bahnpark / Spaß- und Geschicklichkeitswettbewerbe rund um die Dampflokära / Parallelfahrten der Dampflokomotiven und Oldtimer / Oldtimerboulevard und Concour d`Elegance / Wartung der Dampflokomotiven wie vor 50 Jahren / Historische Dampflok Schmiede in Betrieb / Führungen durch das Bahnpark-Museum und Rundhaus Europa / Die Kinderdampfisenbahn dreht ihre Runden um das Bahnpark-Hotel / Dampfzugfahrt rund um Augsburg / Große Siegerehrung der Wettbewerbe / Die Bahnpark-Gastronomie sorgt ganztätig für Speis und Trank / Stände für Eisenbahn- und Oldtimerfans und solche, die es werden wollen / Attraktive Hotel-Wochenendprogramme

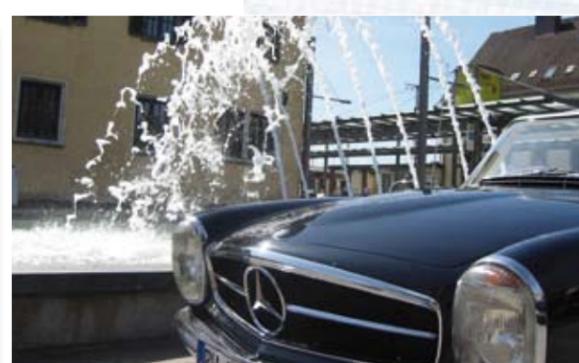
UNI MARKETING Service Geschäftsführungs GmbH
Postfach 22 01 66 • 86181 Augsburg
Tel. +49 (0)821 650 759 - 0 • Fax +49 (0)821 650 759 - 100
www.railandroad.de

Imagefoto Titelt. © www.officialimage.com



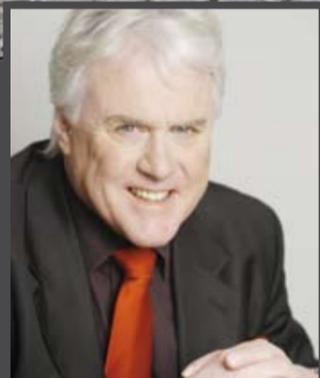
2010 startet der Wettbewerb wieder neu!

Get Together Freitag, 23.07.2010
Wettbewerb mit Oldtimer-Boulevard und Gala-Abend Samstag, 24.07.2010
Concours d'Elégance Sonntag 25.07.2010



Präsentiert von:





Versetzen Sie sich mit Ihrer Gruppe zurück in die Wirtschaftswunderzeit. Sie erhalten ein maßgeschneidertes Programm. Sie dürfen im historischen Bahnpark Augsburg immer etwas mehr erwarten. Fahren Sie mit!

Bei der neuen Ausschreibung dieser außergewöhnlichen Rallye steht nicht mehr die Schnelligkeit im Vordergrund. Vielmehr geht es darum, den Genuss des Reisens ursprünglich zu definieren. Demnach ist der Weg das Ziel und dabei wird das intensive Erlebnis für Gäste und Akteure an diesem Tag im Vordergrund stehen.

Oldtimer-Rallye: Verschiedenste Fahrzeuggruppen spezieller Marken-Club's und Vereinigungen fahren in Form einer Sternfahrt nach Augsburg. Ihre individuellen Strecken überschneiden sich mit verschiedenen Dampfzügen, welche parallel zu den Oldtimern am Ziel einlaufen. Fahrzeughalter ohne Rallye-Ambitionen können ihr Fahrzeug ebenfalls am Ziel präsentieren.

Dampfzugfahrten: Mehrere Dampfzüge starten am Morgen des 24.07.2010 von Chemnitz, Frankfurt, München, sowie Stuttgart und treffen sich gemeinsam im Bahnpark Augsburg. Die Dampfzüge sammeln die Gäste entlang der Streckenführung der Oldtimer-Rallye ein und begleiten diese auf einer Zeitreise durch die Welt von gestern nach Augsburg.

Stilvoller Aufenthalt am Ziel: Den ganzen Tag über laden alle DampflokhalLEN im Bahnpark in authentischer Atmosphäre zum gemütlichen Beisammensein sowie zu Benzin-Gesprächen bei kulinarischer Verpflegung ein.

Bleibende Erinnerungen: Wenn dann nach einem ereignisreichen Tag die angereisten Gäste wieder an Ihren „Heimatbahnhöfen“ aus den Dampfzügen oder Ihren Oldtimern aussteigen, werden Sie ein unvergessliches Erlebnis aus Augsburg mit nach Hause tragen.

www.railandroad.de





Dr. Adalbert Sauter Experte für Energiegewinnung präsentiert...

Der beste Preis am Markt

Interview über das Berufsbild Immobilienmakler

Woran erkennt ein Eigentümer oder Verwalter einer Immobilie die Professionalität eines Immobilienmaklers?

„Es liegt ja auf der Hand: Die Arbeit eines Immobilienmaklers nimmt dem Anbieter einer Immobilie die zeitraubenden Anfragen und Besichtigungen von Interessenten ab und hilft ihm schnell und zielorientiert über bürokratische Hürden hinweg. Immobilien sind kein Massenprodukt. Jede Immobilie ist in Sachen Lage, Zustand, Ausstattung, Alter usw. ein Einzelfall, für den es keine Gebrauchsanweisung gibt. Das Tagesgeschäft des Maklers ist es, sich mit diesen komplexen Fragen rund um die Immobilie zu befassen. Ein kompetenter und seriöser Immobilienmakler, wird Ihre eigenen Wünsche mit dem realistisch erzielbaren Ergebnis abgleichen und Ihr Kauf- bzw. Vermietobjekt so am Markt anbieten, dass es nicht unter Wert verkauft wird oder, weil es zu teuer angeboten wird, zu einem „Ladenhüter“ avanciert und somit den Verkauf der Immobilie gefährden würde.“

Das Berufsbild des Maklers ist nicht geschützt. Wie gehen Sie damit um, dass jeder sich Makler nennen kann?

„Ich finde, der Markt regelt alles. Das Berufsbild des Immobilienmaklers wird immer umfangreicher. Mit der Beschränkung des Maklers, sich ausschließlich auf das einfache Nachweisen von Immobilien zu konzentrieren ist es nicht mehr getan. Makler erstellen fundierte Marktanalysen, prüfen Objektunterlagen und geben wertvolle Hinweise zum Kaufvertrags- und Mietrecht und helfen, die passende Finanzierung zu finden. Als Immobilienmakler steht man immer in einer bilateralen Monopolbeziehung zwischen Anbieter und Interessent. Das heißt, der Immobilienmakler muss gemeinsam mit dem Anbieter einer Immobilie eine Preisfindung erarbeiten zu dem dieser bereit wäre zu verkaufen, sowie mit dem Interessenten den Maximalpreis, den er bereit wäre zu zahlen, festzulegen. Diese Gratwanderung zu finden ist der schwierigste Teil des Immobiliengeschäfts, da beide Seiten den möglichst größten Anteil der Preisdifferenz für sich verbuchen möchten.“

Die Kunst eines seriösen Immobilienmaklers besteht darin, keinen der Vertragspartner zu übervorteilen, sondern zu versuchen, das anstehende Immobiliengeschäft immer mit einem gegenseitigen Vorteil beider Parteien abzuschließen.“

Ich brauche keinen Makler, hören Sie sicher oft?

„Was ein Makler kann, kann ich auch.“ wird oft gesagt, sowohl von Verkäufern, Vermietern als auch von Käufern. Dazu kann man nur sagen: Viel Glück! Mithilfe des Immobilienmaklers den besten Preis am Markt zu finden, ist die schnellste und einfachste Lösung, als in der Isolation der eigenen Betroffenheit an der Immobilie zu verzweifeln. Dabei wird oft vergessen: Sie als Verkäufer/Vermieter haften für alle Ihre Aussagen, auch die angeblich nicht gewussten! Der Käufer/Mieter ist hier fein raus, ficht ein Käufer/Mieter den Kauf- bzw. Mietvertrag wegen unrichtiger Angaben an, wird der Vertrag rückabgewickelt oder im schlimmsten Fall kommt es zum Rechtsstreit. In diesem Fall sind sämtliche Kosten vom Verkäufer/Vermieter zu tragen.“

Warum bestehen Sie auf dem Alleinauftrag?

„Mit einem Makleralleinauftrag verpflichtet sich der Makler innerhalb der Vertragslaufzeit zu intensiven Bemühungen, um den gewünschten Kauf oder Verkauf zu einem guten Abschluss zu bringen. Zu den Aufgaben eines Maklers zählt, dass er auf eigene Kosten angemessene Werbemaßnahmen durchführt. Im Gegenzug dazu verzichtet der Auftraggeber darauf, andere Makler oder Dritte einzuschalten. Der Makler stellt bei einem Alleinauftrag sein komplettes Fachwissen, seine Verbindungen und Marktkenntnisse sowie die Kenntnis der kompletten Abwicklungsmodalitäten eines Immobiliengeschäfts in den Dienst seines Kunden.“

Ohne Maklerauftrag besteht von Seiten des Maklers dem Verkäufer gegenüber keine besondere Verpflichtung die Verkaufsabsicht des Verkäufers besonders voranzutreiben, da die Vermarktung einer Immobilie immer mit hohen Einsatzkosten und viel Arbeitsaufwand verbunden ist.

Unverhohlen direkt, erfahren und fair:
Brigitte Wiegand kennt sich im
Immobiliengeschäft aus und will das
Klischee nicht bedienen.

Er kann in Ruhe abwarten, ob sich zufällig ein geeigneter Interessent meldet. So blockieren Sie sich selber, wenn Sie meinen, der Makler wird für Sie tätig.

Werden dazu noch verschiedene Makler parallel beauftragt, besteht die Gefahr, dass eine von mehreren Maklern angebotene Immobilie in den gleichen Medien mehrfach angeboten wird und dies teilweise sogar mit unterschiedlichen Preisangeboten. Das lässt weder die Immobilie selbst noch die Verkaufsabsichten des Verkäufers als besonders vertrauenswürdig erscheinen. Nur beim Alleinauftrag steht dem Kunden die volle Maklerleistung und das Interesse des Maklers zu, das Objekt so schnell wie möglich zu verkaufen.“

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Beauftragung eines Immobilienmaklers Ihres Vertrauens in der Regel zu differenzierter Übereinstimmung der Zielvorstellungen führt und damit in der Quintessenz ein solides erfolgsorientiertes Ergebnis erreicht wird.

Ihre Brigitte Wiegand

WIEGAND-Immobilien
Telefon 089 – 791 00 416
Fax 089 – 791 00 415
Mobil 0173 – 930 40 22
e-Mail: info@bgw-immobilien.de

www.bgw-immobilien.de



„Win-win.
Das Ergebnis
muss für alle
Parteien
zufrieden-
stellend sein.“

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 im ARCHIV 2009)

Besuchen Sie mich auf der Heim + Handwerk am Orhideal-IMAGE Stand.

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
www.sol-century.eu

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL®

IMAGE

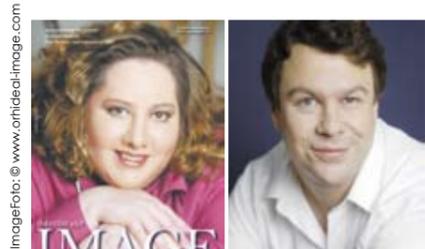
Podium der Starken Marken



Sie erhalten Orhideal® IMAGE bei unseren Magazinmitwirkenden, 2000 Verbreitungspartnern und folgenden offenen Veranstaltungen 2009:

- 17. September** Großes Orhideal-BusinessEvent "PODIUM der STARKEN MARKEN" im Bay Hof **** MB
siehe **Magazinmitte**
- 19+20. September** www.heilertage.de IMAGE-Infostand
- 24. September** www.unternehmertag-bayern.de IMAGE-Infostand

10. Oktober „Tag der offenen Tür“ zum 5-jährigen Jubiläum unseres Kooperationspartners Fa. JASIT



Alexandra Bergendahl (Juristin) und Stefan Hartung (Diplom-Informatiker) gründeten gemeinsam mit dem Diplom-Kaufmann Jörg Hartung 2004 das in München ansässige Familienunternehmen JASIT. Aus dem ehemaligen IT-Dienstleistungsunternehmen ist inzwischen ein Beratungsunternehmen geworden, bei dem Gründerinnen und Gründern ab der ersten Stunde eine Anlaufstelle für ihre Fragen und Nöte finden sowie aktive Unterstützung beim Aufbau der Selbständigkeit erhalten. Kleine und mittelständische Unternehmen (sog. „KMU“), vielfach Inhaber geführt, sind die Hauptkunden des agilen Teams. Das Besondere: das junge Beraterteam vereint juristisches, informationstechnisches und unternehmerisches Know-how zum Nutzen seiner Kundinnen und Kunden. Aus den

so unterschiedlichen Welten „Vermarktung“ und „Unternehmens-IT“ wird hier ein ganzheitlicher Beratungsplanet. Die Kunden profitieren dabei von der Arbeit des Teams in einem Netzwerk von bewährten Partnern und Spezialisten.

Eine ausgefallene und höchst interessante Spezialität des JASIT-Universums: hier weiß man außerdem auch, wie man erfolgreich Bücher macht! Beispiele dafür sind die beiden Fachbücher, die aus der Feder der Gründer von JASIT stammen. „Bilanzanalyse mit MS Access“, erschienen bei Gabler-Viewieg im Sommer 2004 und aktuell „Datensicherheit zu Hause und unterwegs- mehr Schutz für Handy, Notebook & Co.“, erschienen Oktober 2008 im DIN-Verlag Beuth.



Wer das Team noch nicht kennt, hat am Samstag, 10. Oktober 2009 Gelegenheit dazu: JASIT feiert sein 5-jähriges Jubiläum mit einem „Tag der offenen Tür“ unter dem Motto „Mit Biss in die Zukunft“.

Gründerinnen und Gründer, Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, Freiberufler und interessierte Menschen sind eingeladen, diesen Tag mit JASIT zu feiern. Im Programm vorgesehen sind Impulsvorträge fachversierter Dozenten, eine Info-Börse für Gründer und Jungunternehmen, eine Buch-Verlosung „for Charity“, freies Netzwerken und ein kulturelles Highlight, das den Tag abrundet. Natürlich wird auch für das leibliche Wohl der Besucherinnen und Besucher gesorgt werden! Der Eintritt ist frei.

Jasit Berater- und Systemhaus oHG
Bergendahl & Hartung & Hartung
Friedenheimerstr. 60 • 80686 München
Tel.: +49 (089) 546 388 12 • Fax: +49 (089) 570 038 57
E-Mail: alexandra.bergendahl@jasit.de

www.jasit.de

Bühne frei für Vordenker & Umsetzer, Etablierte & Gründer aus dem Mittelstand: Wir freuen uns, Sie mit Ihrer STARKEN MARKE auch online in unserer XING-Gruppe www.xing.com/net/starkemarke zu begrüßen!

Hier vernetzen wir interessante Unternehmer aus unserer IMAGE-Plattform www.orhideal-image.com. Sie können sich jetzt schon kostenfrei eintragen. Herzlich Willkommen und viele gute Kontakte wünscht *Orhidea Briegel*

- 15. Oktober** Großes Orhideal-BusinessEvent "PODIUM der STARKEN MARKEN" im NOVOTEL München Freising Airport • anlässlich „IMAGE TECHNIK & INNOVATION“
- 09. November** www.visionssummit.org • another wall to fall • Hier erhalten Sie Orhideal IMAGE in den Teilnehmerunterlagen.
- 25.-29. November** Heim+Handwerk. Bauen, Wohnen, Einrichten. Neue Messe München. IMAGE-Infostand

im November SONDEREDITION Orhideal® & VITAL • Einladung mit Termin demnächst online



Wir präsentieren Ihnen hier zahlreiche Trendsetter aus der Gesundheitsszene, wie zum Beispiel Marion Ehlers, LifeKinetik:

Nicht nur in Gedanken in Bewegung



Gehirnjogging ist total im Trend. Die Gedanken fit zu halten ist ein Thema für Jung und Alt. Mit allerlei technischem Gerät werden die kleinen grauen Zellen trainiert und die Erfolge dabei sind messbar.

Wer jetzt einen Schritt weiter gehen will, der kann dies im wahrsten Sinne des Wortes, denn die zertifizierte Trainerin Marion Ehlers aus Olching setzt mit ihren Übungen neue Herausforderungen: Kopftraining und gleichzeitig einen Ball fangen? Wenn die Bewegung gezielt auf Abruf verbunden mit einer Aufgabe erfolgen soll, hat unser Gehirn noch viel mehr zu tun, als einfach nur zu fangen.

Bei Marion Ehlers bekommen Sie Zahlen, Buchstaben, Farben und Formen „an den Kopf geworfen“ und dürfen zeitgleich gezielte Körperbewegungen machen. Klingt einfach? ... dann kommen Sie doch einmal zu einem ihrer „Schnupper-abende“ und testen Ihre Fähigkeiten. Es hört sich einfacher an, als es ist.

Die Gehirn- und Körpertrainerin nennt es 1-A-blau ... fang, spring, schau! und bringt Körper und graue Zellen in Form. In regelmäßigen Veranstaltungen können Sie durch ein derartiges Training das erhalten und sogar steigern, was heute in jedem Alter gefragt ist: Schnellere Wahrnehmung, bessere Merkfähigkeit, leichteres Lernen, verbesserte Lese- und Schreibfähigkeit, effektiveres Erreichen beruflicher Ziele ... also insgesamt ein erfolgreicheres und leistungsfähigeres Leben - privat und beruflich. Wenn Sie also nächstes Mal bequem auf der Couch Gehirnjogging praktizieren - es geht wesentlich besser mit Körpereinsatz und macht zudem noch richtig viel Spaß.

„Denken ist wie Rudern gegen den Strom, sobald man aufhört, treibt man zurück.“

LifeKinetik ist gewinnbringend für Alle!

- Kinder und Jugendliche, die sich in der Schule verbessern möchten, fröhlicher, ausgeglichener & selbstbewusster sein wollen.
- Erwachsene, die im Beruf oder Alltag leistungsfähiger, kreativer und stressresistenter sein wollen.
- Senioren, die körperlich und geistig fit bleiben oder ihren Fitnessgrad steigern wollen.
- Sportler, die für ihren Sport Koordination und visuelle Wahrnehmung verbessern wollen.

Weitere Infos im Internet: www.1-a-blau.de oder unter 08142 - 44 70 33
Marion Ehlers - Mitglied im Bundesverband für Gedächtnistraining e.V.

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken



Vorschau

Das große Orhideal® Business Event

Podium der Starken Marken

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.orhideal-image.com

Wirtschaftsberatung Briegel
neutrale Honorarberatung zu allen
Finanzthemen www.wb-briegel.de

Vordenker, Entwickler, Erfinder und
Innovatoren, Produzenten.
Im IMAGE TECHNIK & INNOVATION.

**Sind Sie mit Ihrem Produkt oder technischem Konzept Ihrer Zeit voraus?
Wir präsentieren Sie gerne.
Info unter orhidea@orhideal-image.com**

anlässlich der Sonderausgabe Technik & Innovation

am Do., 17. September 2009
Location: 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:
orhidea@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.orhideal-image.com unter Magazin siehe PARTNER
Orhidea Briegel, Plattforminitiatorin Tel: 0177 3550 112

www.orhideal-image.com

Christine Schwertner
Immostyling Schwertner
Geschäftsfrau des Monats
lädt ein zum BusinessTreff

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Über „gefühlte“ Werte

Viele Makler schwören bereits auf den Verkaufsbeschleuniger „Homestaging“



Christine Schwertner, Inhaberin der Homestaging Agentur Immostyling-Schwertner, kennt die Problemzonen bei der Immobilienpräsentation und bietet Homestaging im gesamten Großraum München an. Sie beschreibt es so: „Der bisherige Mieter ist weg, Fotos sind gemacht, die Wohnung ist inseriert, der Verkaufspreis angemessen, die Besichtigungen können losgehen. Doch die Interessenten wandern eher ratlos durch die leeren Räume und melden sich danach nicht wieder. Monate später steigt der Frust und damit die Bereitschaft den Preis zu verringern, also Geld zu verschenken.“

Die Arbeit von Homestaging Agenturen, besteht aus der sorgfältigen Vorbereitung von bewohnten und leerstehenden Immobilien auf den Verkauf, um sie schneller und zu einem besseren Preis verkaufen zu können. Dazu wird im Objekt ein ansprechendes, käuferfreundliches Ambiente geschaffen, das die Vorstellungskraft der Interessenten unterstützt, sich selbst darin wohnen zu sehen. Der Immobilienkauf ist meist eine Entscheidung aus dem Bauch heraus. Nur wenn sich die potenziellen Käufer auf Antrieb wohl fühlen, interessieren sie sich weiter für das Objekt. Selbst die interessanteste Immobilie ist schwer zu veräußern, wenn im Internet keine aussagekräftigen Fotos zu sehen sind, oder die Präsentation zu den Besichtigungsterminen nicht stimmt. Oft reichen schon kleine Veränderungen der Einrichtungssituation (z.B. Bilder, Vasen, Stoffe), um eine beeindruckende Wirkung zu erreichen.

An der Lage einer Immobilie lässt sich nichts ändern, aber Art und Qualität der Präsentation haben einen entscheidenden Einfluss auf den Verkaufserfolg.

Ist eine Immobilie nach einem halben Jahr noch nicht verkauft, senken viele den Verkaufspreis um mehr als 10.000 Euro oder

manchmal sogar noch mehr. Die Kosten für Homestaging sind bei weitem niedriger! Die Chancen auf einen schnelleren Verkauf dagegen aber deutlich höher! Homestaging beginnt mit einer gründlichen Besichtigung des Objekts und der Erstellung eines detaillierten Aktionsplanes. Dieser Maßnahmenkatalog zeigt den Renovierungsbedarf auf und empfiehlt individuelle Optimierungsmöglichkeiten. Die Eigentümer entscheiden selbst, wieviele und welche der vorgeschlagenen Maßnahmen umgesetzt werden. Diese reichen von kleinen Renovierungsarbeiten über das Neuarrangieren der vorhandenen Einrichtung bis hin zur vorübergehenden Ausstattung mit neuen Möbeln und Accessoires. Bei Bedarf werden auch notwendige Handwerker, Reinigungsfirmen oder Gärtner vermittelt.

Eine Immobilie wird nur dann verkauft, wenn sie positiv auffällt und aus der Menge der Angebote heraussticht. Der „Haben-Wollen-Effekt“ muss beim Interessenten ausgelöst werden. Und dann soll sie schließlich auch beim Besichtigungstermin überzeugen und begeistern. Zudem möchte sich kaum jemand „Arbeit kaufen“, sondern ein Objekt erwerben, das bereits möglichst seinen Vorstellungen entspricht.

Eine gute Homestagerin sorgt dafür, dass zuerst Mängel beseitigt werden und danach erst mit dem Staging begonnen wird. Der Käufer bekommt also ein weitgehend renoviertes Objekt, das er gleich bewohnen und genießen kann ohne noch viel Zeit und Geld investieren zu müssen.

Der Käufer wird sicherlich mehrere Objekte besichtigen, bevor eine Kaufentscheidung getroffen wird. Am besten wird ihm jenes helle, einladende Objekt mit der geschmackvollen, schicken Ausstattung, in Erinnerung bleiben, die dazu anregt im Geiste schon die ganze Immobilie einzurichten!

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

Immostyling Schwertner
Christine Schwertner

Erdinger Straße 27a
85356 Freising

Tel. 08161 5336883

Fax 08161 5336885

Mobil 0151 57948876

immo@styling-schwertner.de

Ein edles, stilvolles Ambiente hebt den „gefühlten“ Wert einer Immobilie erheblich. Ist die Einrichtung geschmackvoll und gepflegt, überträgt ein potenzieller Käufer diese Eigenschaften unterbewusst auf den Gesamtzustand des Objekts.

Eine sorgfältige Vorbereitung der Immobilie durch Homestaging nimmt einem Interessenten die Argumente, dafür den Preis zu drücken.

Wozu Geld verschenken? Dann sollten Sie sich wirklich „die Braut schön machen lassen“. So wird der erfolgreiche Immobilienverkauf einer der schönsten Tage in Ihrem Leben. Garantiert!

www.immostyling-schwertner.de



Nicht gerade einladend: das Wohnzimmer vorher.

Fühlbar gemütlich: der gleiche Raum nach dem Homestaging.



„Wozu Geld verschenken?“



Siegfried Förg Experte für Mechatronik präsentiert...



Hotel Le Méridien Lav, Split
Podstrana, Grljevačka 2a
HR-21312 Split
Tel. (00385) 21 - 500 500
Fax (00385) 21 - 500 705
info-split@lemeridien.com
www.lemeridienlavsplit.com



Hotel des Monats - de luxe

Anreise per Yacht willkommen. Das Hotel Le Méridien Lav ist 8 Kilometer von der Weltkulturerbestadt Split gelegen und verwöhnt Gäste samt Yacht. Aber auch internationale Tagungen sind hier gut aufgehoben. Ich kann Ihnen wärmsten empfehlen, sich schnell auf ein kroatisches Insel-Hopping einzulassen. Le Méridien Lav ist der ideale Ausgangspunkt dafür.

Die vom österreichischen Generaldirektor Peter Lösch geführte Ferienadresse in Podstrana verspricht Strandidylle mit Meerblick. Land in Sicht - für die Entdeckung der über 1.200 im kristallklaren Wasser des adriatischen Meeres gelegene Inseln, stehen zwei hoteleigene Yachten für luxuriöse Entdeckungsfahrten bereit. Ist das Fernweh bei einer Tagesausfahrt mit dem schokoladebraunen „Lav Boat“ noch immer nicht gestillt, bietet sich die Yacht „Petar K“ mit einer Länge von über dreißig Metern und einer Höchstgeschwindigkeit von 15 Knoten für Fernziele an. Die kroatischen Städte Zadar, Pula oder Dubrovnik locken mit modernen Häfen. Bis zu achtzig Yachten beherbergt die Grand Marina Lav des zum „Besten Hotel Kroatiens“ (World Travel Awards 2008) gekürten Hotels. Bei einem Zwischenstopp im Le Méridien Lav, Split ist die Aussicht türkisblau: beinahe alle der 381 Zimmer und Suiten sind mit Blick auf 800 Meter Privatstrand gelegen. Auch für das kulinarische Wohl ist gesorgt: Ob im vom italienischen Stararchitekten Lorenzo Bellini designten Restaurant Spalatum oder mit einer Prise Meerluft auf der eigenen Yacht, Küchendirektor Tomislav Nikšić ist Experte für mediterrane Gerichte für verwöhnte Seemänner und deren Frauen. Aus eigener Erfahrung gesprochen, Sie werden es nicht bereuen.

Herzlichst Orbidea Briegel, Herausgeberin

stark entwickelt

Die Kolumne

Über die GBN Systems GmbH

Die GBN Systems GmbH ist Systemzulieferer und Produzent für alle Bereiche der Maschinen- und Gerätebauindustrie mit Sitz in Buch am Buchrain bei Erding. Das Unternehmen produziert, entwickelt und konstruiert mechatronische Komponenten, Baugruppen und Komplettsysteme für Halbleiterproduktionsautomaten, Produktionsanlagen für optische Datenträger, Verpackungstechnologie, für viele Bereiche in der Medizintechnik sowie für Logistik- und Warnsysteme und für andere Branchen.

Darüber hinaus ist die GBN Systems Hersteller von Informations- und Präsentationshardware, den entsprechenden Gesamtlösungen sowie von Sicherheitsbeleuchtungen für den Outdoorsportbereich. Alle Produkte werden entweder nach Kundenspezifikation hergestellt oder entsprechend genau den Marktanforderungen angepasst. Das Unternehmen wurde im Oktober 1988 unter dem Namen GBN Gerätebau Neupullach durch Siegfried Förg gegründet und im November 1989 zur GmbH umfirmiert.

Die Präsentationshardware von GBN Systems kommt u.a. auch in Hotels zum Einsatz.

Siegfried Förg
Geschäftsführender Gesellschafter
GBN Systems GmbH
Fellnerstraße 2
D-85656 Buch / Buchrain
Tel.: +49/(0)8124 5310-11
Fax: +49/(0)8124 5310-20
Mobil: +49(0)172 690 33 38
siegfried.foerg@gbn.de
www.gbn.de



ihre schreiner asenkerschbaumer präsentiert...

perfekt umgesetzt

Die Kolumne

Diesmal geht es um Diamanten....

Wußten Sie, dass der blaue ASE-Diamant für Einrichtung mit erstklassigem Design und perfekter Umsetzung steht? Wenn der „BLAUE“ in Ihrem Lieblingsstück funkelt, dann war es ihr schreiner asenkerschbaumer und sein starkes Team.



Tag des Schreiners 2009

Jetzt schon vormerken!
am 7. und 8. November

Show-Programm
Partner-Präsentation
Sonderschau

Gerald Asenkerschbaumer
Geschäftsführer

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



Lady von Welt

Brigitte Buiting hält für Sie die „Westentaschenimmobilie“ bereit:

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass Diamanten (z.B. im Vergleich zu Gold) überaus wertbeständig sind. Eine Vermögensanlage mit einem steuerfreien Wertzuwachs ohne Folgekosten.

Apropos Feinschliff: Wenn die Geschäftsfrau nicht gerade mit Diamanten beschäftigt ist, verhilft sie in Seminaren über Umgangsformen zusätzlich zu strahlender Performance.

„Beim Kauf eines Diamanten ist nach den 4 bekannten C wie Carat, Cut, Color und Clarity, das fünfte C = Confidence.“



Hochkarätige Träume werden wahr - mit Steppat Diamanten

„Unsere langjährige Erfahrung als Diamantenhändler mit direktem Bezug aus südamerikanischen Diamantminen und die enge Zusammenarbeit mit Diamantschleifern in Antwerpen - sowie erstklassigen Goldschmieden sind die idealen Voraussetzungen für die Schaffung kostbarer Diamant - Schmuck - Creationen. Unsere Stärke ist die Flexibilität.“, erklärt Brigitte Buiting, Geschäftsführerin von Steppat Diamanten. Mit ihrem „Résidence Service“ überbrückt das Unternehmen auch große Entfernungen zu Kunden. Ganz besonders geschätzt von einer Klientel mit gehobenen Ansprüchen.

„Lassen Sie sich mit Diamanten zu hochkarätigen Träumen verführen. Der unbezwingbare Diamant unterstreicht symbolisch Ihren Auftritt.“, so ist die Devise. Jedes der Schmuckstücke ist ein Unikat und immer mit einer internationalen Expertise von IGI oder HRD versehen.

1983 Thilo Steppat spezialisierte sich auf den Ankauf von Rohdiamanten in Afrika und Südamerika. Verkauf am Börsenplatz für Diamanten in Antwerpen.

2002 Beteiligung an einer Diamantmine in Venezuela. Die Rohdiamanten werden nach Antwerpen exportiert und mit Schliff und Zertifizierung versehen.

2003 Gründung der Firma Steppat Diamanten durch Brigitte Buiting in Rosenheim, mit der Funktion, gehobenen exklusiven Diamant-Schmuck, ohne jeden weiteren Zwischenhandel, zum Kunden zu bringen.

STEPPAT DIAMANTEN Brigitte Buiting

Schachenweg: 5
D 83229 Aschau / Innerwald
Tel.: + 49 (0)80 57 - 90 45 23
Fax: + 49 (0)80 57 - 90 45 22
Mobil: 0174 7050811

www.steppat-diamanten.de



Steppat Diamanten





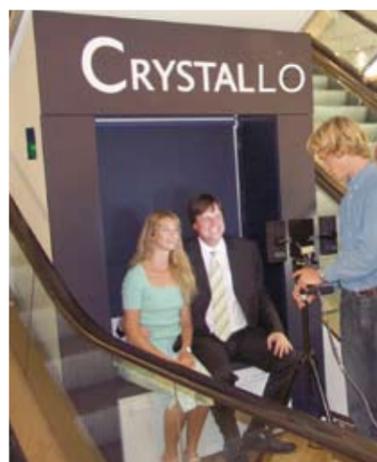
Christel Förstl Expertin für Endverbraucher messen präsentiert...

3D Portraitshop Crystallo Magic Moments Forever

Eine besonders schöne Erinnerung sind Fotos in dreidimensionaler oder zweidimensionaler Qualität in Glas gelasert. „Die Fotografien nehmen wir in 3D-Qualität direkt hier im Crystallo-Shop auf“, erklärt Inhaber Christian Vogelsang. Während der Aufgenommene nach der kleinen Foto-Session noch ein wenig in der Umgebung seine Einkäufe erledigt, wird die Momentaufnahme unterdessen in einen Kristall gelasert. Etwa eine halbe Stunde dauert es, bis man ein wunderschönes Geschenk in den Händen hält. Das Portrait ist für immer und ewig in dem Kristall. Die möglichen Glasformen sind mannigfaltig. Es kann ein Würfel sein, ein Quader, ein Würfel der auf einer Ecke steht, und von unten beleuchtet wird, genauso wie ein zierlicher Schlüsselanhänger oder sogar eine größere Glasplatte. Für einen unbeschwernten Münchenbummel ist es selbstverständlich möglich die gefertigten Objekte auch zu schicken.



Tolle Geschenkidee fürs Business & Privat: **3D Motive.** Vor Ort gemacht.. oder auf USB-Stick mitgebracht: ab in den Laser und schon bald in 3D zu bewundern.



Es funktioniert im Übrigen auch mit den eigenen Vorlagen. „Diese können uns per E-Mail gesendet oder als Foto oder auf einem USB-Stick vorbei gebracht werden“, erklärt der Inhaber. „Allerdings sind solche Aufnahmen nicht dreidimensional und daher ist der Effekt ein bisschen anders als bei unseren besonderen 3D Fotografien, die wir vor Ort anfertigen.“

Beliebt sind neben den 2D Portraits und den Portraits in 3D auch Firmenlogos oder Auszeichnungen von Vereinen, die als Pokale verwendet werden. Vor allem für die Firmengeschenke eignet sich das Verfahren. Sei es der neueste Autoentwurf, ein Erkennungsmerkmal des Unternehmens oder ein thematisches Bild wie etwa ein Zeichenpinsel, alle Motive sind in dieser extravaganten Art darstellbar und immer ein ganz besonderer Hingucker. Vor allem das Münchner Herz aus Glas ist ein ideales Firmengeschenk, denn ob zur eigenen Freude oder als Geschenk, mit jedem „Münchner Herz“ Kauf unterstützen Sie eine gute Sache, nämlich den Bayerischen Blinden und Sehbehindertenbund e.V. „Wer die ganze Welt aber München und s'Münchner Herz nicht kennt umsonst ist durch sein Leben rennt.“ (Zitat von Max Spiegel)

Crystallo 3D Portraitshop im Untergeschoss der Galeria Kaufhof am Marienplatz in München Kaufingerstr. 1-5 • 80331 München Telefon 089 -124 109 82 • Mobil 0152 - 090 343 49

Pressekontakt: Uta Vogelsang Crystallo GmbH Josef-Zauser-Weg 8a 85375 Neufahrn Telefon 08165 - 691 112 5 info@crystallo.de • shop@crystallo.de

www.crystallo.de

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. Den Markt zeichnet auch eine gute Besucherqualität aus.

Eine der zahlreichen Marktbesucherin ist Gabriele Knapp: „Ich war Besucherin des Marktes in Haar. Tolle Ausstellerinnen und volle Stände, das hat mir gefallen. Am IMAGE Stand hatte ich dann ein nettes Gespräch und schon bin ich auch hier im Magazin dabei!“

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



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

Wir laden Sie herzlich zu unseren Veranstaltungen ein!

DELTA 2009

Termine Herbst & Winter

DELTA Seminare

Sa. 24. Oktober 09 • Thema: BUSINESS & PERFORMANCE
Ort: Verwöhnzeit, Grünwald
Partner: DELTA mit Lydia Steiner

31.10.- 07.11.09 • Thema: PRD®Special: Fülle leben – reich sein!
Ort: Club Robinson, Cala Serena, Mallorca, Spanien
Partner: DELTA mit Nicole Rupp, Geldbeziehung®

Sa. 28. November 09 • Thema: CHARISMA & AUSSTRAHLUNG
Ort: Verwöhnzeit, Grünwald
Partner: DELTA mit Lydia Steiner

DELTA OPEN Abende

Uhrzeit: jeweils ab 19.30 Uhr mit ausgewählten Experten
Ort: DELTA Institut, Ludwig-Ganghofer-Str. 2, 82031 Grünwald

Di. 29. September 09: Positionierung und Neuorientierung in CHANGEPROZESSEN
Seien Sie CHANGE Gewinner durch optimales Selfmarketing und richtige Positionierung! Experten: Alexandra Wagner-Kugler u.a.

Di. 27. Oktober 09: Stabilität in CHANGEPROZESSEN
Sinnfindung in Zeiten des Wandels!
Experten: Andreas Mascha, Dr.med. Hubert Attenberger u.a.

Di. 01. Dezember 09: CHANGEMANAGEMENT
Veränderung als individuelle und kollektive Lernaufgabe!
Experten: sind noch nicht bestätigt

OPEN LOUNGE

Uhrzeit: jeweils ab 19.00 Uhr • Ort: VITAL LOUNGE, Pfisterstraße 7, 80331 München, mit ausgewählten Experten

Do. 20. Oktober 09: SCHÖNHEIT – Einheit und Optimierung von Leib, Seele & Geist
Experten: Dr.med. Leila Frohn, Ästhetische Medizin
Dr.med. Svenja Giessler, Plastische und Ästhetische Chirurgie

Di. 17. November 09: IMMUNSYSTEM – Hochleistungscomputer, Feuerwehr und Overkill

**Weitere Infos unter www.deltainstitut.de
Anmeldungen bitte telefonisch: 089 - 69 37 94 52**

solide verändert

Die Kolumne

Time to change !

Der Andrang war groß und die Anfragen im DELTA Institut für Changemanagement & Persönlichkeitsentwicklung in 2009 boomten. Wir haben es alle gespürt, alle gedacht und begonnen, danach zu handeln: JETZT!!!! Es ist höchste Zeit für Veränderungen in unserem Leben – beruflich, privat, wirtschaftlich, gesellschaftlich und für unser Unternehmen – TIME TO CHANGE! Die Wirtschaftssituation und der Zeitgeist legen es uns allen nahe: intelligenter, professioneller und erfolgreicher Wandel ist angesagt. CHANGEMANAGEMENT in allen Bereichen des Lebens!

Erstmalig hat das DELTA INSTITUT in 2009 Ansätze aus dem CHANGEMANAGEMENT öffentlich und für alle zugänglich in der DELTA OPEN ABENDREIHE angeboten. Der große Erfolg spricht für sich. Darum werden wir dieses hochaktuelle und sehr gefragte Thema im Herbst 2009 bei DELTA OPEN fortsetzen.

Nutzen Sie Ihre große Chance, sich auf diesem Weg Change Expertise zu holen! Bei Fragen und Problemstellungen stehen wir Ihnen gerne mit Rat, Tat und Lösung zur Seite. Rufen Sie uns an oder kontaktieren Sie uns über unsere Homepage/ Mai!

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

Tel. +49 (0)89 693 79 -452/-475
info@deltainstitut.de
www.deltainstitut.de

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

Bezugsquelle: 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 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 • www.orphideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orphidea@web.de

Supervision - Redaktion:

Angelina Naglic, Alexander Briegel

Orhideal-Magazin-Sharing® - sich ein Magazin teilen und sich gegenseitig bekannt machen! So wird ein eigenes Kundenmagazin bezahlbar und optimal verbreitet:

Nach diesem Prinzip verteilen die präsentierten & präsentierenden Unternehmen das IMAGE Magazin als schriftliche Referenz aktiv und ganz persönlich in ihren Wirkungskreisen, an ihre Kunden und Geschäftspartner direkt am Point-of-Sale, durch ihre Vertriebssteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 5000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

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

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

Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelieferten 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.

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken

am Do., 17. September 2009
Location: bayerischerhof-online.de

Grußworte

Standortmarketing Miesbach

Als Wirtschaftsförderer des Landkreises Miesbach freue ich mich, dass der Orhideal-Business-Treff in unserem Landkreis zu Gast ist. Die 17 Städte und Gemeinden des Landkreises Miesbach verstehen sich als Heimat für Unternehmen und bieten im Zusammenspiel von Tradition, Innovation und Kreativität beste Voraussetzungen für unternehmerische Aktivitäten.

Mit der SMG Standortmarketing-Gesellschaft Landkreis Miesbach steht den heimischen, aber auch den ansiedlungsinteressierten Unternehmen ein verlässlicher Partner zur Seite. Die SMG unterstützt Sie bei der Vermittlung von Flächen, bei der Fördermittel- und Finanzierungsberatung, bei Gründung und Wachstum, bei Kooperationsanbahnung und Technologietransfer – und nicht zuletzt als Behördenlotse bei allen genehmigungsrechtlichen Fragen. Als aktives Mitglied der Initiative „Europäischen Metropolregion München“ ist die SMG zudem ein Bindeglied für Kontakte zu Entscheidern und Gestaltern im gesamten Wirtschaftsraum München.

Networking und gemeinsame Aktivitäten stehen auch bei Ihnen im Vordergrund. Dabei wünsche ich Ihnen nicht nur unternehmerischen Erfolg und interessante Projekte, sondern auch neue und vielseitige Einblicke in die Wirtschaftsstruktur unseres Landkreises. **Oliver Reitz**

Club der Geschäftsführer

Wir freuen uns, die Begegnung auf Entscheiderebene mit unserem Club zu ergänzen. Als Moderator der XING-Gruppe „Club der Geschäftsführer“ wünsche ich Ihnen nützliche Kontakte und Impulse. Auch unsere XING-Gruppe dient als Kommunikationsplattform und richtet sich ausschließlich an Geschäftsführer. Für einen Geschäftsführer ist Information alles. Ein gutes Netzwerk an kompetenten Partnern und Gleichgesinnten ist ebenso wichtig, wie einen sicheren Anlaufpunkt für Fragen zu haben. **Markus Kopka**

Markus Kopka www.ixtelligence.de
www.xing.com/net/clubdergeschaefstfuehrer



Foto: © smg

Diplom-Geograph Oliver Reitz

SMG Standortmarketing-Gesellschaft
Landkreis Miesbach mbH
www.smg-mb.de



Foto: © kopka

Das große Orhideal® Business Event

Podium der Starken Marken

anlässlich der Sonderausgabe Technik & Innovation

am Do., 17. September 2009
Location: bayerischerhof-online.de

Einlass: ab 16 Uhr – 19 Uhr **Anmeldung erforderlich!**