

Marianne Obermüller
Genisis Institut

*Geschäftsfrau des Monats
lädt ein zum BusinessTreff*

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken

TECHNIK & INNOVATION



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Social meets Business

Wie sieht es mit der globalen Verantwortung im Mittelstand aus?
Vorbilder gesucht. Im Denken. Im Handeln. Und in der Praxis.



Warum sind wir noch immer so gelähmt beim Anpacken der globalen Probleme? Was nützt uns alles Problembewusstsein, wenn wir unsere kollektive Handlungslähmung nicht durchbrechen, und zwar sehr schnell? Mit diesen Fragen beschäftigt sich die Publikation „Global Impact“ von Franz Josef Rademacher, Peter Spiegel und Marianne Obermüller. Die Autoren eröffnen überraschende und entscheidende Erkenntnisse, warum die Chancen für ein Aufbrechen dieser Paralyse sich in jüngster Zeit erheblich verbessert haben. Das Buch bietet ferner eine umfassende Handlungsanleitung für verantwortungsvolle Globalisierungsgestaltung mit befreiend innovativen und präzisen Vorschlägen für Politik, Wirtschaft und jeden Einzelnen in der globalen Zivilgesellschaft. Je klarer wir auf jeder Ebene weltweit denken als Bürger einer Welt, desto humaner und nachhaltiger können wir die Welt gestalten. Wir müssen und wir können jetzt einen Global Impact organisieren – und damit die Gestaltungssouveränität über unsere Erde zurückerlangen.



Publikationen:

Franz Josef Rademacher / Marianne Obermüller / Peter Spiegel: *Global Impact. Der neue Weg zur globalen Verantwortung*. 2009. Ca. 250 Seiten. Broschur ca. € 19,- (Carl Hanser Verlag, erscheint Sommer 2009)

Patrick U. Petit, Marianne Obermüller (Hrsg.): *The People's New Deal. Creating a New Civilization through Social Entrepreneurship*. 2009. 260 Seiten. Herbert Utz Verlag, München.

Als mir Marianne Obermüller mehr über VISION SUMMITT erzählte, entfachte sie ein angeregtes Gespräch über die Rolle des Mittelstandes in einer immer globaler werdenden Wirtschaft. „Mir begegnet immer wieder, dass Mittelständler doch sehr lokal denken und sich ihrer globalen Rolle nicht bewusst sind. Wahrscheinlich wendet sich VISION SUMMITT eher an die Industrie, nicht wahr?“, kommentiere ich Marianne Obermüllers Ausführungen. „Ganz und gar nicht. Viele Impulse kommen und erwarten wir eben aus dem Mittelstand.“, erwidert die erfolgreiche Unternehmerin, deren Erfahrungsschatz aus der Industrie immer wieder in ihre Ansätze hineinfließt. Die bekannte Verfechterin des CRS (Corporate Social Responsibility) ist Mitgründerin und Geschäftsführerin des GENISIS Instituts, Geschäftsleitung Berlin, Gründerin der Social Business Management GmbH sowie Gründerin der neu entstandenen Earthrise Holding in München.

Hinter ihrer SBM Social Business Management GmbH stehen Menschen, die das selbe Ziel verfolgen: soziales Unternehmertum im Rahmen marktwirtschaftlicher Prozesse zu fördern, um neue Wege eines gemeinwohlorientierten und ökologisch verantwortlichen Wirtschaftens zu ermöglichen. Menschen die sich als Zukunftsgestalter verstehen und Projekte im Sinne der Earthrise Society zum Durchbruch verhelfen wollen. Menschen, die dafür ihre Erfahrung und Expertise einbringen: Unternehmer und Investoren, Marketing- und Kommunikationsfachleute, Politiker und Ökonomen. „Was wir suchen: Vorbilder. Im Denken. Im Handeln. In der Praxis.“ Und diese gibt es besonders im Mittelstand.

SBM ist eine unabhängige Gesellschaft, die ihre Finanzmittel und ihr unternehmerisches Know-how nur in Projekte und Aktivitäten investiert, die der Vision, den Auflagen und Auswahlkriterien der Gesellschaft entsprechen. Es ist möglich, sich in die Projekte einzubinden. Wie auch Sie ein Teil des Global Impact werden können, erfahren Sie im Internet. Nur Mut! Jede große Sache hat mit einer kleinen Idee angefangen.

www.visionsummit.org

www.social-businessmanagement.com

www.earthrise-society.org



ImageFoto Titel © www.orhidea-image.com



VISION SUMMITT '09

ANOTHER WALL TO FALL

Social Business

8.11.2009, Berlin + Vorkonferenzen

Der diesjährige VISION SUMMITT wird am 8. November in Berlin unter dem Motto „SOCIAL BUSINESS - ANOTHER WALL TO FALL“ veranstaltet - ergänzt um mehrere Vorkonferenzen vom 4.-6. November. In Anlehnung an den stattfindenden 20. Jahrestag des Berliner Mauerfalls rückt der VISION SUMMITT 2009 die Frage in den Fokus, welche Mauer als nächstes fallen muss: Die Mauer der Armut. Inhaltlicher Schwerpunkt wird auch dieses Jahr das Thema Social Business als nachhaltige Lösung für die weltweite Armutsbekämpfung sein. Neben Muhammad Yunus werden nach aktuellem Stand zahlreiche weitere Friedensnobelpreisträger und internationale Vordenker teilnehmen, um gemeinsam den starken Impuls zu setzen: Spätestens in 20 Jahren muss die Mauer der Armut endgültig weltweit überwunden sein!



Das innovative internationale Konferenzformat des VISION SUMMITT wurde 2007 von Peter Spiegel in seiner damaligen Rolle als Generalsekretär des BWA ins Leben gerufen.

Seit seiner Gründung im August 2008 ist das GENISIS Institute unter der Leitung von Peter Spiegel Veranstalter des VISION SUMMITT. Der erste „Gipfel der Visionen“ fand anlässlich des G8-Gipfels 2007 in Deutschland statt, um die besten „Concepts for the Future“ - zukunftsorientierte Konzepte für die Lösung drängender gesellschaftlicher Probleme wie Armut, Klimawandel und Ressourcenknappheit - auszuwählen und vorzustellen.

Der VISION SUMMITT ist bewusst ausschließlich lösungsorientiert ausgerichtet. Die zur Vorstellung ausgewählten Konzepte müssen zugleich visionär und umsetzbar sein sowie echte Entscheidungshilfen für eine systemisch bessere Gestaltung der großen globalen Herausforderungen darstellen.

WAS IST SOCIAL BUSINESS?

Laut Muhammad Yunus ist Social Business die intelligente Verknüpfung von sozialen und wirtschaftlichen Zielen. Social Business als Leitgedanke hebt den traditionellen Widerspruch zwischen sozialen und ökonomischen Anliegen auf und erkennt, dass sich beide Seiten gegenseitig ergänzen und verstärken können. Social Business als Geschäftsmodell bezeichnet ein Unternehmen, das es sich zum Ziel gesetzt hat, ein soziales Problem auf wirtschaftliche Weise anzugehen und zu lösen. Derzeit gibt es zwei konkrete Social Business Modelle:

Grameen Social Business ist von seinem Initiator Muhammad Yunus so definiert: Der Unternehmenszweck ist allein die Lösung von gesellschaftlichen Problemen – nicht die Gewinnmaximierung. Sozialunternehmen (Social Businesses) arbeiten dennoch wirtschaftlich nachhaltig. Doch die erwirtschafteten Gewinne werden nicht als Dividende an die Kapitalgeber ausgeschüttet, sondern reinvestiert. Die Mitarbeiter erhalten angemessene marktgerechte Gehälter. Sozialunternehmen handeln ökologisch nachhaltig.

Social Impact Business bezeichnet unternehmerische Projekte, die allen Kriterien eines Grameen Social Business vollständig entsprechen, dabei jedoch eine begrenzte Verzinsung des für ihr Projekt bereitgestellten Kapitals als sinnvoll und gerechtfertigt erachten.

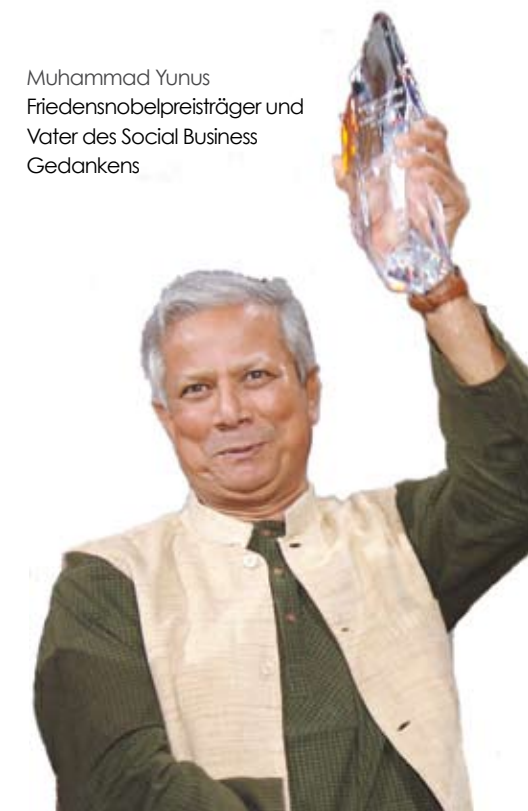
Social Business ist das Schlüsselkonzept für den gesellschaftlichen Wandel. Die aktuelle Krise zeigt, dass die Zeit reif ist für tiefgreifende Veränderungen. Die Verknüpfung von Wirtschaft und Sozialem im Bewusstsein der Menschen kann den notwendigen Paradigmenwechsel einleiten. Soziale Probleme können auf ökonomische Weise um ein Vielfaches effizienter und schneller gelöst werden als durch karitative Initiativen und auch die Wirtschaft erhält durch die Fokussierung sozialer Belange neue Impulse und Antrieb für Innovationen, die sich strategisch langfristig bezahlt machen.

Neben Muhammad Yunus werden zahlreiche weitere Friedensnobelpreisträger und internationale Vordenker und Entscheidungsträger aus Wirtschaft, Politik und Zivilgesellschaft sowie viele Engagierte und Sozialunternehmer teilnehmen, um gemeinsam einen Impuls zu setzen, der nicht weniger die Welt verändern wird wie der erste Berliner Mauerfall.



Gemeinsam einen Impuls setzen:
Mitwirkende und Preisträger des VISION SUMMITT
mit Ideen zur Humanen Marktwirtschaft.

Muhammad Yunus
Friedensnobelpreisträger und
Vater des Social Business
Gedankens





„Mit Social Business
ein humanes Welt-
wirtschaftswunder
schaffen.“

Über den Veranstalter des Vision Summit '09

Das GENISIS Institute for Social Business and Impact Strategies ist ein Think-and-Do-Tank für das Thema Social Business. Seine Mission ist es, das Social Business Konzept von allen Seiten zu beleuchten und auf verschiedenen Wegen zu seiner Verankerung in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft beizutragen.

Integriert in ein globales Netzwerk aus sozial agierenden Unternehmern, Wissenschaftlern, Journalisten und Mitgliedern der Zivilgesellschaft befasst sich das Institut mit dem Grundkonzept von Social Business (Definition, Steuerung, Finanzierung, usw.) und entwickelt sinnvolle Strategien zur praktischen Umsetzung.

Das GENISIS Institute fokussiert sich auf drei Kernbereiche mit dem Ziel, den Social Business Gedanken zu verbreiten und nachhaltig in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft zu verankern.

Think & Inspire

Das Institut beschäftigt sich mit den grundlegenden Implikationen des Social Business Konzeptes. Zudem werden öffentliche Aktionen für verbesserte (politische) Rahmenbedingungen geplant und umgesetzt. Social Business Wissen wird generiert und kommuniziert.

Connect & Teach

Begegnungen von Social Business Interessierten werden gefördert. Die Ausbildung und Vernetzung ihrer Kompetenzen wird gewährleistet. Social Business Wissen wird vernetzt und multipliziert.

Innovate & Create

Das Institut bemüht sich intensiv um den Aufbau eines Social Business Dienstleistungssektors und beteiligt sich an der konkreten Umsetzung von Social Business Projekten. Social Business Wissen wird praktiziert und implementiert.

imagefoto © www.orphideal-image.com



Perfektes Ambiente für Veranstaltungen:
Die erste Green Meeting Location in München
im Südlichen Schlossrondell am Nymphenburger Schloss.
Ansprechpartner Frau Moser, Schweisfurt Stiftung
Tel. 089 17 95 95- 21

Lernen Sie das Konzept von Genisis Institut und
die Räumlichkeiten der Schweisfurt Stiftung bei
unserem Business Event kennen:

Red Carpet For Your Business
ORHIDEAL®

IMAGE
Podium der Starken Marken

Vorschau Business GALA

anlässlich der Sonderausgabe Technik & Innovation. Lernen Sie Entscheider aus dieser Ausgabe kennen.

am Mittwoch, 2. Dezember 2009

Earthrise Society, Südliches Schlossrondell 1, 80638 München.
Informationen unter www.orphideal-image.com/termine





ImageFoto: © www.ohidea.de

Karin Heller Expertin für Lehrmittel-Handel präsentiert ...



Interaktiv & flexibel

Die höhenverstellbaren Kombi-
Activboards von Conen



Mehr und mehr finden interaktive Tafeln Einzug in die Klassenräume Deutschlands, verhalten aber dennoch mit steigender Tendenz werden sie mehr und mehr im Unterricht eingesetzt.

Sie haben eine interaktive Tafel gekauft und montiert? Sie arbeiten bereits damit? Dann kennen Sie wohl auch die Probleme:

Das Board hängt zu hoch oder zu tief? Der Projektor wirft einen großen Schatten auf Ihre Tafel? Dem verständlichen Wunsch nach Nutzung einer interaktiven Tafel im Unterricht widerspricht scheinbar die rein mechanisch begrenzten Einsatzmöglichkeiten, zumal sich jeder Lehrer auch weiterhin die Nutzung seiner bisherigen Wandklappschiebetafel wünscht.

Die Lösung ist einfach und doch genial: Die KOMBINATION aus interaktiver Tafel, Höhenverstellbarkeit (ggf. auch Fahrbarkeit), Kurzdistanzbeamer UND beschreibbaren weißen oder grünen Tafelflügeln zur konventionellen Nutzung einer Tafel. Das Produkt: Das KOMBI-Activboard von Conen.

Ein in der Praxis bereits vielfach erprobter Federzugmechanismus gestattet eine saubere Verschiebung der Tafelfläche nach oben oder unten um ca. 50cm. Im Gegensatz zu Gegengewichts- oder auch Pylonensystemen können Gewichtsveränderungen (zum Beispiel durch Wechsel des Beamers) leicht von außen nachgestellt werden. Die variable Beschichtung der Tafelflügel mit grüner oder weißer Stahl-emaille erlaubt das problemlose Beschreiben mit Whiteboardmarkern oder auch Kreide.

Und der Clou: Auch Ihre schon vorhandene interaktive Tafel ist so nachrüstbar, wenn Sie wollen, auf einmal oder auch Stück für Stück. Es paßt alles zusammen und ist dennoch variabel für Ihr Board oder Ihrem gewünschten Projektor.

Bei einem persönlichen Termin vor Ort zeige ich Ihnen:

- Komplettlösungen höhenverstellbar mit Activboard und Kurzdistanz-beamern
- Systembausteine zum Ausbau vorhandener interaktiver Tafeln, wandmontiert, wie auch fahrbar
- Und natürlich auch wie bisher unser breites Möbel- und Ausstattungsangebot für den Klassenraum der Zukunft.

www.lehrmittel-karin-heller.de



ImageFoto: © www.ohidea-image.com

Siegfried Förg Experte für Mechatronik präsentiert...

Liquide UND autonom

Wie kann ich meine Lieferanten unter Skonto bezahlen ohne meine Kreditlinien auszunutzen, wie kann ich das Rating meiner Firma verbessern, wie kann ich meine Forderungen zu 100% Insolvenzversichern, wie kann ich meine Kunden noch fester an mein Unternehmen binden und wie kann ich mir noch mehr Zeit für das Kerngeschäft nehmen und trotzdem finanziell unabhängig und komplett autonom bleiben?

Die Skonto AG ist ein Mittelstandsfinanzierer, der gegründet wurde, um kleinen und mittelständischen Unternehmen (Umsatz p.a. T€ 150 – T€ 500.000) Finanzierungslösungen vom Einkauf bis zur Forderung anzubieten. Die angekauften Forderungen werden zu 80% vorfinanziert. Binnen max. 72 Stunden wird die Kaufpreisvorauszahlung auf Ihr Konto ausgezahlt, abzüglich unseres Skontosatzes. Die restlichen 20% werden nach Zahlungseingang ebenso umgehend an Sie ausgezahlt. Sollte ein Debitor von Ihnen, welcher durch uns angekauft wurde insolvent werden, bekommen Sie trotzdem die noch ausstehenden 20% spätestens 180 Tage nach Fälligkeit ausbezahlt. Der Name „Die Skonto AG“ resultiert aus dem Nutzen der angebotenen Dienstleistung: durch schnelle Liquidität gelingt es Ihnen, eigene Rechnungen (Lieferantenrechnungen) unter Skonto zu bezahlen und somit eine erhebliche Verbesserung der eigenen wirtschaftlichen Situation zu erlangen.

Was ist Factoring? Unter Factoring versteht man den vertraglich geregelten Kauf von Geldforderungen aus Warenlieferung und Dienstleistung. Factoring dient der kurzfristigen Umsatzfinanzierung und dem hundertprozentigen Schutz vor Forderungsausfällen. Ein weiterer Bestandteil des Factoring ist die Übernahme des Mahnwesens der angekauften Forderungen durch den Factor. Factoring ist nach dem 3-Säulenprinzip aufgebaut:

Finanzierung (binnen 24- max. 72Std.)
Delekredereschutz (100%iger Ausfallschutz)
Administrative Entlastung (Mahnwesen etc.)

In den letzten 3-4 Jahren hat sich in eine neue Variante des Factoring erfolgreich auf den Märkten etabliert: das „Selektive Factoring“. Im Gegensatz zu den klassischen Factoringvarianten (Full-, Inhouse- oder Fälligkeitsfactoring), welche in der Regel eine Andienungspflicht des kompletten Forderungsbestandes voraussetzen, ist man mit dem selektiven Factoring als Unternehmer wesentlich flexibler. Man erhält sich hier als Unternehmer seine komplette Unabhängigkeit.

Was bedeutet das für Sie als Unternehmer? Sie sind nicht verpflichtet, den gesamten Forderungsbestand an uns einzureichen, sondern Sie selektieren die Debitoren, die bei Ihnen bleiben sollen und welche Sie an uns abgeben möchten (z. B. lange Zahlungsziele, große Forderungshöhen etc.). Ein entscheidender Vorteil ist, dass bei vorliegender Ankaufsfähigkeit nur die tatsächlich finanzierten Rechnungen mit der Factoringgebühr belegt werden.

Bei Bedarf können Sie als Kunde durch den Verkauf von einzelnen Debitoren/Forderungen Ihre Liquiditätsspitzen (z.B. im Saisonsgeschäft) punktuell finanzieren. Wichtig ist, Sie steuern durch gezielte Abgabe Ihrer Forderungen den eigenen Cashflow.

Unser Prinzip ist es generell, Ihnen als Mittelständler durch unser selektives Factoring den finanziellen Spielraum und die Sicherheit zu geben, gesund und trotzdem finanziell flexibel zu expandieren.

Ihre Vorteile bei der Nutzung des selektiven Factorings sind offensichtlich: Sofortige Liquidität (24 Std- max. 72 Std), Selektion der anzudienenden Forderungen (keine Andienungspflicht), Debitorenmanagement, Transparenz der Kosten, Erzielung von Skonti, Boni und Rabatten, Ratingverbesserung durch Bilanzverkürzung, Flexibilität in der Vergabe von Zahlungszielen (Wettbewerbsvorteil), Kundenbindung langfristig, Steigerung des Images und vieles mehr.

Michael Wipplinger
Vertriebsleiter
Deutschland

Die Skonto AG
Reiterweg 26 a
58636 Iserlohn
0151/54667515



Michael.Wipplinger@die.skonto.ag

www.die.skonto.ag

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



netcomm
messe
Die Kolumne

Mitarbeiterpotential
für Technik & Innovation

Besuchen Sie uns an unserem
IMAGE Stand auf der



Auf dieser Fachmesse finden Sie
viele Ideen rund um Weiterbildung
und Lösungen zu Personalmanage-
ment.

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

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

Walter Richter GF
NETCOMM GmbH

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

Walter Richter Experte für Fachmessen präsentiert ...

Der perfekte Look...

Das kennt jeder Businessman:
T-Shirt-Ärmel scheinen durch,
der Kragenrand wirkt
ungepflegt....
...einfach nervig !



Dank der Marke Albert Kreuz (Made-in-Germany!) kann
Mann sich sehen lassen! Bestellungen unter:

www.albert-kreuz.de

Das Bild ist perfekt, einmal Auslösen und wir haben es im Kasten. Noch ein Kontrollblick....
o graus, wieder einmal blitzt das T-Shirt unter dem Hemd unschön hervor. Wie oft ärgerten wir
uns beim FotoCoaching über das Unterhemd, das uns das perfekte Foto zu verderben drohte!

Sensibilisiert für das Thema „T-Shirt-Schreck“ amüsierte ich mich beim Lesen eines Arti-
kels über die Einteilung in Unterhemdenträger-Fraktionen: „T-Shirt Träger (oft zu groß,
zu dickes Material und oft am Hals zu hoch geschnitten), Luxus-Träger (gute Ware– aber
meist in der Preiskategorie von 50 Euro), Feinripp-Träger (kann selbst als Schiesser-Retro
seinen Spieß-Charme nicht verleugnen) und der Nicht-Träger (immer mit holsteini-
scher Seenplatte unter den Achseln, sichtbarem Brustpelz und leicht durchschimmern-
den Halsklunker). Bei unserer unermüdlichen Suche nach guten Produkten sind wir zum
Thema Unterhemd auf die Firma Albert Kreuz gestoßen. Der Gründer dieses Unterneh-
mens, Uwe Schmidt identifizierte gute Unterwäsche als Marktlücke und gründete in der
Nähe von Berlin seine Marke „Albert Kreuz“. Wir haben uns die Ware angeschaut (auch
gewaschen und getragen!) und sind ziemlich begeistert, schöne Passform, richtige Länge
(Fernfahrer- Dekoltee fällt damit aus) und verschieden Hals- und Armformen. Unser
Liebling: V-Ausschnitt mit Halbarm.“ (Quelle: <http://www.slow-wear.de/2009/04/06/unterleibchen>)

Für mich nicht nur eine Innovation, sondern auch Revolution in Sachen Business-
Performance. Ganz objektiv gesehen, *Orhidea Briegel, Herausgeberin*



Personalmesse München
25. November 2009
von 9-17 Uhr

Besuchen Sie uns an unserem
Orhideal@-IMAGE Stand :
Optimal wirken -
live und auf Fotos

Die perfekten „Zutaten“ für einen
gelungenen Geschäftsauftritt
präsentieren wir Ihnen
mit der Kollektion Albert Kreuz
Lernen Sie Markeninhaber
Uwe Schmidt kennen.

www.personal-world.de





Lichtkonzepte made by

SKYLIGHT

SKYLIGHT Lichtkonzepte ist in Sachen **Lichtplanung** und Optimierung eine etablierte Adresse. Wir lernten Ramona Nachtmann auf der B2D Dialogmesse kennen. Dieser Stand war natürlich nicht zu übersehen und sprach mich als Beleuchtungsprofi an, ist mir doch die Wichtigkeit der kreativen Lichtwahl durch das Fotografieren sehr bewußt. Die richtige Beleuchtung schafft Orientierung, vermittelt Behaglichkeit und beeinflusst die Stimmung des menschlichen Organismus und somit auch das Kaufverhalten. Geschäftsstrategien können durch SKYLIGHT Lichtkonzepte noch erfolgreicher werden. Das richtig ausgewählte Licht ist durch nichts zu ersetzen. Nicht umsonst heißt es ja „ins rechte Licht rücken“. Mit Lichtplanung perfekt inszenierte Produkte und Ausstellungsräume können einen maximalen Verkaufserfolg im Geschäft gewährleisten. „Unterstützt durch moderne Lichtplanungsprogramme setzen wir neueste Leuchtenprodukte ein. Bei der gesamten Planung gehen wir auf Ihre Wünsche ein und achten darauf, dass die Beleuchtung stets in die Architektur und das Raumkonzept integriert wird. So entsteht ein stimmiges Gesamtbild.“

Aus bestehenden Beleuchtungsanlagen das Optimum herausholen, ist die Devise. Bei der **Lichtoptimierung** gelingen völlig neue Gestaltungsmöglichkeiten, neue Werbeflächen können entstehen, „dunkle Ecken“ werden aufgewertet. Auch ganze Räume und Schaufenster erhalten durch zusätzliche flexible Leuchten eine völlig neue Dynamik.

Bei einer Neubeleuchtung ist die **Energieeinsparung** ohnehin ein wichtiger Bestandteil dieser Lichtplanung. Aber auch bei vorhandenen Beleuchtungsanlagen, kann mit vergleichsweise geringem Aufwand enorme Energieeinsparung erreicht werden. Durch das Umrüsten auf moderne, hochqualitative Leuchtmittel oder LED Technik kann der Energieverbrauch um bis zu 52% gesenkt werden. Zugleich kann die Lichtstärke erhöht werden.

Wozu also im Dunkeln munkeln, wenn dem Kunden hier „ein Licht aufgeht“. *Orhidea Briegel*



Ob kleines Ladengeschäft
oder Großprojekt -
SKYLIGHT ist für jede
Unternehmensgröße der
richtige Ansprechpartner
in Sachen Licht

Starke Marke des Monats

Vorbildliches Familienunternehmen

SKYLIGHT
ist ein **Full-Service-Dienstleister**:

Lichtberatung & Planung
Lichtoptimierung
Energieberatung
Elektrikerservice
Ersatzlampen von A-Z

Skylight-Kunden erhalten ein
persönliches Bestellformular
welches speziell für den
persönlichen Bedarf
angefertigt wird.

**So wird der Bestellablauf
EINFACH WIE NIE !**

Vom Ersatzlämpchen
bis zur Planung
Ihr Partner in Sachen Licht
Skylight

Ramona Nachtmann
Zeppelinstraße 4
D- 85399 Hallbergmoos
Tel: 0811/ 9 32 31
Fax: 0811/ 9 55 99
nachtmann@skylight-lampen.de

www.skylight-lampen.de





Imagefoto: © www.chanceade

perfekt organisiert

Die Kolumne

CITY COMPANION

ist seit mehr als 14 Jahren als Eventagentur tätig. Der Name ist bekannt für internationale Gästebetreuung und besondere Firmenevents in besonderen Locations. Ihr Partner für individuelle Veranstaltungen. Zum Service von CITY COMPANION gehört natürlich auch die Ausstattung von Events. Von der Dekoration bis zur Technik, z.B. Beleuchtungskonzepte.



Auch hier hat CITY COMPANION besondere Schwerpunkte gesetzt und Sicherheit gilt als oberstes Gebot. Kabel werden von dem geschulten und langjährig erfahrenen Personal so verlegt, dass garantiert niemand darüber stolpert. Technik vom Feinsten, ob Licht oder Ton. So werden bei Mikrofonen und Tonübertragungen überwiegend Produkte der Firma SHURE eingesetzt, weil sie sich im harten Einsatz als am zuverlässigsten erwiesen haben. Bei der Beleuchtung wird verstärkt auf umweltfreundliche Ausstattung geachtet um den Gedanken der „Green Events“ auch wirklich zu beleben. LED-Scheinwerfer, wo immer möglich, sind selbstverständlich, zur Zufriedenheit der Kunden.

Andrea Hierung
CITY COMPANION
Firmenevents • Int. Gästebetreuung

Tannenstraße 30
85640 Putzbrunn
Tel. 089 60 600 939
welcome@citycompanion-munich.com
www.citycompanion-munich.com

Andrea Hierung Expertin für Events & Int. Gästebetreuung präsentiert...

Wettbewerbsvorteile aus Trendlandkarten gewinnen

Von Ideenfindung, Kreativitätstechniken und Querdenken wird zur Zeit viel gesprochen. Aber was nutzt Ideenreichtum, wenn er an den Kundenbedürfnissen vorbeigeht? Wenn er nicht neuen Nutzen bringt? Bei technischen Innovationen können solche „Irrfahrten“ teuer werden. Um den Erfolgskurs zu ermitteln, bedarf es fundierter Analysen: „Wo befinden wir uns gerade? Wo wollen wir hin? Welche Alternativen führen in Richtung Ziel?“

Dr. Anette Küblers ChanceNavigator unterstützt unternehmensinterne Experten bei der Planung zukunftsrelevanter Entwicklungen. „Wir beschreiben mit dem Kunden gemeinsam sein Bild der Zukunft, in seiner Branche! Damit bereiten wir ihn frühzeitig auf die Wettbewerbsvorteile von morgen vor! Mit Hilfe unserer praxisbewährten Methoden machen wir komplexe Zusammenhänge sichtbar. Portfolio- und Technologieentscheidungen können so getroffen werden, bevor es für ein Unternehmen „zu spät“ ist.“

Dr. Anette Kübler ist Diplom-Physiker und hat umfangreiche Erfahrung in verschiedenen Rollen als Führungskraft in High-Tech-Branchen. Breite Berufserfahrung hat sie als Technologiemanager und Strategieberater. Als Zukunftsforscher leitete Frau Dr. Kübler erfolgreich internationale, interdisziplinäre Strategieprojekte zu den Themen Demografischer Wandel, Verstärkung und Nachhaltigkeit.

Zuletzt erweiterte Dr. Kübler ihre Kenntnisse in den Gebieten Coaching und Wirtschaftsmediation: Widerstände gegen Veränderungen können reduziert werden, wenn Neuerungen nachvollziehbar gestaltet und schrittweise gemeinsam umgesetzt werden.

Doch wie können Trends verschiedener Themengebiete identifiziert und zu aussagekräftigen Zukunftsbildern verknüpft werden? Dr. Kübler arbeitet dazu mit dem strategischen Partner Thomas Strobel, geschäftsführender Gesellschafter der FENWIS GmbH, zusammen.

Die Summe der Erfahrungen aus Zukunftsprojekten ist ein Erfolgsfaktor für schnelle, hochwertige Arbeitsergebnisse. Vor wenigen Wochen wurde das gemeinsame Projekt „Neue Geschäftsmodelle in der Wissensgesellschaft“ für ein mittelständisches Unternehmen fertig gestellt. Diese Ergebnisse werden bereits in der Geschäftsplanung berücksichtigt.

Thomas Strobel ist Dipl.-Ing. für Maschinenwesen. Er arbeitete in einem internationalen Technologie-Konzern in verschiedenen Unternehmensfunktionen mit Führungsverantwortung. Inhaltliche Schwerpunkte seiner Tätigkeit waren die Gestaltung von Produktions- und Logistikabläufen, Zukunftsforschung, Innovationsplanung, Portfolio-Management und die Definition von Geschäftsstrategien. Zahlreiche Projekte zur Verbesserung von Geschäftsprozessen und Informationsflüssen sind Teil seiner beruflichen Laufbahn.

Die Kernthemen der FENWIS GmbH sind Zukunftstrends, lebenslanges Lernen und Wissenstransfer. Diese Elemente sind eine wichtige Grundlage für neue Wettbewerbsvorteile von Unternehmen.

ChanceNavigator – Ihr Nutzen:

- Sichern Sie sich Ihren Wettbewerbsvorteil mit Trendanalysen im Kontext Ihres Geschäftsumfeldes
- Behalten Sie das ganze Bild im Blick - wir betrachten Trends und deren Verknüpfungen
- Gemeinsam leiten wir daraus neue Geschäftsmöglichkeiten für Ihr Unternehmen ab
- Schaffen Sie ein effizientes Arbeitsumfeld für Ihre Mitarbeiter
- Wir bieten Ihnen Unterstützung in der Umsetzung



Dr. Anette Kübler -
ChanceNavigator
Wallbergstraße 32
85570 Markt Schwaben
Telefon: +49 160 96 663 825
Info@ChanceNavigator.com
www.ChanceNavigator.com



Dr. Anette Kübler
ChanceNavigator

Dipl.-Ing. Thomas Strobel
FENWIS GmbH

FENWIS GmbH – Ihr Nutzen:

- Wissen muss fließen - zwischen Menschen!
- Verbesserungen, Innovationen und neue Kompetenzen sind so möglich.
- Der Wert des Wissens steigt, wertvolle Erfahrungen werden besser genutzt!
- Austausch über Wissensplattformen und Weiterbildung mit praxiserprobten e-Learnings verbessern die Kompetenzprofile Ihrer Mitarbeiter.
- Fachkräfte deren Weiterentwicklung dauerhaft gefördert wird, sind enger an das Unternehmen gebunden.

Dipl.-Ing. Thomas Strobel
FENWIS GmbH
Hubertusstraße 25
82131 Gauting
Telefon: +49 89 89 35 77 98
thomas.strobel@fenwis.de
www.fenwis.de



Imagefoto: Thomas Strobel



ImageFoto: www.orhidea.de

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

Hotel des Monats

Faszination Handwerk

Die Kolumne

Die Legende lebt!

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

Das erwartet Sie am 24. Juli 2010

Get together Vorabendprogramm / Ganztägige 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 / Paralleleinfahrten 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

Dr. Bernd W. Dornach
UNI MARKETING
Service Geschäftsführungs GmbH
Postfach 22 01 66
86181 Augsburg
Tel. 0821 / 650 789 - 0
Fax 0821 / 650 789 - 100
dr.dornach@uni-marketing.de

www.railandroad.de
Locationtipp für Ihr nächstes
Event: www.bahnpark.de

www.dorint.com

Genau die richtige Umgebung für Ihre Tagung und ein hochinteressantes Ziel für Ihre nächste Städtereise. Unser Hotel des Monats können wir Ihnen aus eigener Erfahrung nur wärmstens empfehlen. Als modernes Tagungshotel bietet das Dorint Hotel beste Voraussetzungen für Ihre geschäftlichen Veranstaltungen, vom kleinen Seminar - **z.B. in einem der 3 Seminarräume in der 34. Exklusiv-Etage** – bis hin zum großen Kongress.

Nach einem erlebnisreichen Tag finden Sie Entspannung sowohl im modernen Spa- und Fitness-Bereich als auch im Restaurant und an der Bar. Das stilvolle Ambiente und Service orientierte Gastgeber-Philosophie wird Ihre Gäste beeindruckend. Das Veranstaltungsteam des Dorint Augsburg wird Sie in Ihren Tagungsbelangen kompetent betreuen.

Dorint Hotel
An der Kongresshalle Augsburg
Imhofstrasse 12
86159 Augsburg
Fon +49 (0) 821 / 5974-0
Fax +49 (0) 821 / 5974-100
info.augsburg@dorint.com





Olivera Baro Projektleitung GHM Messe München informiert...

Lieber Handwerker

ZIPst Du schon oder staubst Du noch? Das ist hier die Frage.

Häufig fällt bei Renovierungs-, Sanierungs- oder Umbauaktivitäten Staub und Schmutz durch Schleifen, Sägen, Bohren oder Fräsen an. Das ist besonders unangenehm, wenn diese Arbeiten im bewohnten Bestand oder während Betriebszeiten ausgeführt werden. Jetzt können alle Handwerks- oder Produktionsunternehmen, für die Staub ein Thema ist, sich bei den Kunden noch beliebter machen. Das Unternehmen GAUXCON beschäftigt sich seit Jahren mit „Differenzierung vom Wettbewerb“ und vermarktet seit 2005 ein Produkt, mit denen Handwerker des Innenausbaus ihre Kunden begeistern können:



heim +
handwerk
Die Kolumne



Mit viel Esprit richtet das GHM Team um Olivera Baro die „Heim & Handwerk“ neu aus. Die Aussteller loben die zahlreichen Aktivitäten um die Messe und sind begeistert.

Auch wir vom IMAGE Magazin sind mit von der Partie. Uns gefällt die Art, mit der Olivera Baro und Helmuth Pusch den Markt lebendig machen. Jede ihrer Messen: ein marketplace der Extraklasse!

Sehen wir uns dort?

Olivera Baro
Projektleiterin
GHM Gesellschaft für
Handwerksmessen mbH

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

ZIPWALL - ein schneller Schutz gegen Staub. In wenigen Minuten vom Boden aus installiert mit einer Dichtigkeit, die selbst Anforderungen bei der Schimmelpilzsanierung erfüllt. Die Wiederverwendbarkeit bei anderen Einsätzen und natürlich die Zeitersparnis machen das System schnell bezahlt.

Die besonderen Vorteile der ZIPWALL® sind:

1. Die Wiederverwendbarkeit der Stiele (und Dichtelemente)
2. Die Kombination von Stielen mit Dichtschienen im Deckenbereich und Seitenbereich (die Kompatibilität sämtlicher Teile)
3. Die Druckfeder im Stiel – dadurch ist eine hohe Standfestigkeit (durch Andruck an die Decke) gegeben.
4. Die schnelle Montage und Demontage (ohne Spuren zu hinterlassen).
5. Die Aufstellmöglichkeit in jedem Winkel (L-Form, U-Form oder als Vieleck) sowie unter Schrägen.
6. Die Verwendung von handelsüblicher Folie (50 – 80µ)
7. Die Montage mit einer Person – in der Regel ohne Leiter möglich.



Wolfgang Gaux

Dass Bedarf nach Schutz besteht, bestätigten mehr als Tausend Anrufe von Endkunden nach einer TV-Reportage über das einfach geniale ZIPWALL-System, das eine Importinnovation aus den USA ist:

www.zipwall.de/presentation/video/einfach-genial-mdr

Dauert nur fünf Minuten, kann Ihnen auf Dauer aber Stunden Zeit sparen.

GAUXCON • Wolfgang Gaux e.K. • Rüttenscheider Str. 315-321 • 45131 Essen
Tel. +49 (0)201.1257876 • Fax +49 (0)201.1257877
info@gauxcon.de

www.zipwall.de

GAUXCON
VERTRIEB UND MARKETING





Um richtige Entscheidungen treffen zu können, braucht man den Überblick:

mit seinem Direktbankenportal bietet Journalist und Finanzkenner Gregor Janecke einen innovativen Verbraucherservice

DAS Sparbuch

Oder wie man mit cleverem Banking gewinnt

Die Innovation Internetbanking - für gut Informierte ein Segen. Wer die Möglichkeiten clever nutzt, ist auf der sicheren Seite. Gregor Janecke, Autor des Direktbankenportals www.optimal-banking.de mit Sitz in Lauben bei Memmingen, schreibt in seiner verbraucherfreundlichen Publikation, wie man Angebote von Direktbanken effektiv nutzt. Beispielsweise geht es ums kostenlose Girokonto und was man tun kann, wenn es Probleme mit der Bank gibt. Ein anderer Abschnitt behandelt Sparbücher und Tagesgeldkonten: Was muss man beachten, damit das Geld überdurchschnittlich verzinst wird und trotzdem sicher angelegt ist?

Weitere Themen sind: Sparen und Anlegen, Kredite und Kreditkarten, Vermittler, Sicherheit, Kommunikation, Schufa, Internetforen, Notfalltelefon. Der Ratgeber wird jedem nützen, der noch kein Profi ist. Schon während des Lesens wird man Ideen entwickeln, wie sich die Bankbeziehungen optimieren lassen. Der Entschluss, dieses Buch zu schreiben, fiel im Sommer nach einigen Gesprächen mit Menschen, die von den Möglichkeiten des Online-Bankings gehört hatten, selbst aber noch nicht den richtigen Zugang fanden.

Das „Sparbuch“ ist im Buchhandel erhältlich und kann über örtliche Buchhandlung bestellt, im Internet kann es über amazon.de bezogen werden.

„Sparbuch“ 64 Seiten, kartoniert
Books on Demand GmbH (Dezember 2008)
ISBN-10: 3837079872
ISBN-13: 978-3837079876
Verkaufspreis: 6 €



www.optimal-banking.de
Die Seite der informierten Bankkunden



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

Dr. Adalbert Sauter Experte für Energiegewinnung präsentiert...

Der Prozess-Optimierer

Thomas Kufer spezialisierte sich vor knapp 20 Jahren auf die Beratung mittelständischer Produktionsbetriebe in Sachen Software. Ihm war von Beginn an wichtig, dass stets innovative und erfolgreiche Software für die individuell abgestimmten Lösungen der Produktionsbetriebe eingesetzt wird. Stetige Weiterbildung ist deshalb für das gesamte Team der EDPRO GmbH selbstverständlich. Zu den Kunden der EDPRO GmbH zählen Anlagenbauer, Serienfertiger, Kunststoffzeugnis-Hersteller, Lohnfertiger sowie Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau und Automotive. Die Kunden profitieren vom Einsatz der Softwarelösungen durch höhere Produktivität, stabile Prozesse und aussagekräftige Produktionskennzahlen.

Thomas Kufer (TK) weiß, wovon er spricht, denn als gelernter Buchsenmacher und Meister für Maschinenbau kennt er die Basis der Produktionsprozesse. Die vorhandenen Optimierungspotenziale können so durch ihn und sein Team auch tatsächlich ausgeschöpft werden.



„Herr Kufer, welches Spektrum bieten Sie Ihren Kunden an und wie gehen Sie dabei vor?“
TK: „Im Rahmen eines Sensibilisierungs-Workshops, d.h. einer ersten Analyse, die aus einem etwa zweistündigen internen sowie einem mehrstündigen Termin im Unternehmen besteht, entwickeln wir bereits erste Optimierungsvorschläge. Das Themenspektrum reicht von einer Betriebsberatung in Verbindung mit Prozessoptimierungen im Unternehmen über Qualitätsmanagement-beratung, der Einführung eines PPS- bzw. ERP-Systems bis hin zur Implementierung moderner Zeiterfassungsmethoden.“

„Was liegt Ihnen bei der Zusammenarbeit mit Ihren Kunden besonders am Herzen?“
TK: „Uns ist eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden wichtig. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrungen, insbesondere auf der Produktionsstättenebene, erkennen unsere Kunden recht schnell die Vorteile im Vergleich zum Status Quo. Neben einer deutlich verbesserten Produktivität steigen regelmäßig auch deren Wettbewerbsfähigkeit und Kundenzufriedenheit. Unser Fokus auf praktische Umsetzbarkeit, verbunden mit den genannten Vorteilen, ist die beste Kundenbindung.“

Das Schöne ist, egal wie trocken das Thema oder wie technisch-anspruchsvoll die Aufgabe, Thomas Kufer sieht man den Spaß an der Arbeit und neuen Aufgaben an.

Thomas Kufer
Qualitätsmanagementbeauftragter Geschäftsleitung
Interner Auditor nach DIN ISO 9001:2000

EDPRO Ges.f. EDV-Projektierung mbH
Grubstraße 9 • 82293 Mittelstetten
Tel. +49 8202 961970
Fax. +49 8202 961971
t.kufer@edpro-gmbh.com
www.edpro-gmbh.com

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

Das Orhideal®-IMAGE Magazin ist ein Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhideal und erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer.

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

Verbreitungspartner auszugswise unter: www.image-magazin.com PARTNER Endauflage:

PDF-Auflage über 20.000 Exemplare
PRINT-Auflage limitiert auf 10.000 Stück
nach Seitenzahl

Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin
Orhideal® International
Erlkammer 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 20.000 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-Profile“ mit den Business-Treffs.

Inter-aktiv Lesen & Inter-aktives Cross-Marketing:



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

www.xing.com/net/starkemarke

Hier vernetzen wir interessante Unternehmer aus unserer IMAGE-Plattform www.orphideal-image.com interaktiv. Sie können sich jetzt schon kostenfrei eintragen. Herzlich Willkommen und gute Kontakte!

Faktor MENSCH - Kult MASCHINE

Warum begeisterst Du Dich für die Person? Warum zeigst Du denn immer nur Menschen so plakativ, wurde ich von manchen Lesern in den letzten sechs Jahren gefragt? Die Innovationen der letzten 150 Jahre sind bewundernswert. Fast könnten wir vor lauter Technik-Euphorie und Maschinenkult vergessen, dass es da noch etwas gibt: Den Faktor MENSCH! Man kann denjenigen, der die Maschine erdacht, erfunden, gebaut, instand gesetzt, verkauft, gekauft, benutzt, repariert hat, nicht ausser Acht lassen.

Der MENSCH ist in diesen ganzen Entwicklungen in den Hintergrund verdrängt worden und nun holt uns diese Tatsache ein. Mir hat es immer Spaß gemacht, den Mensch hinter der Sache zu zeigen (hervorzuholen). Ich bin in einer sehr technisch-orientierten Familie aufgewachsen, hatte zu Hause den Computer bereits lange zuvor, bevor er die Haushalte erobert hatte. Es faszinierte mich. Trotzdem hatte ich immer die Neugier zu wissen, welcher Ideengeber hinter der Idee steckt, wie das Produkt entwickelt wurde, **wer** „es“ erfunden hat.



Kennen Sie das: „Mein Auto hat den Geist aufgegeben“? Man sagt es so daher und überlegt gar nicht den Ursprung des Wortes. Warum will man der Sache einen Geist „verpassen“? Weil in jedem entworfenen DING ein Teil vom Erfindergeist steckt. In der Erfindung, dem Produkt, der Technik hat sich der Erfinder zum Ausdruck gebracht. „Mein Computer hat den Geist aufgegeben.“ sage ich gerne, wenn ich ihn wieder hoffnungslos überfordert habe. Was ist in dem Fall passiert? Mein Computer gibt kein Zeichen von sich, ist „tot“! Es bewegt sich nichts mehr. Kein virtuelles Leben mehr zu spüren, zu sehen und ich weine fast, weil er mich nicht mehr „begeistern“ kann. Mal ehrlich, der „Mac“ ist schon ein toller Computer; ohne Steve Jobs und seine flammende Begeisterung, wäre er aber NIE Kult geworden! Man sagt in meinem Wirkungskreis, ich könnte auch gut begeistern; Menschen begeistern! Ich finde man kann alles „begeistern“; mit Geist einhauchen. So kam ich auf die Idee (Übrigens eine Orh-Idee, wie ich das so gerne nenne) in dieser Sonderausgabe auch die „Maschinen zu begeistern“, sprich mit „**Be-Geist-Ehrung**“ zu zeigen **und deren Entwickler, Urheber und Multiplikatoren vorzustellen.**

So haben wir mit dieser Ausgabe einen Kult geschaffen, den Kult MASCHINE, und den Faktor MENSCH dabei nicht vergessen. Die Resonanz zeigt mir, es ist gelungen. Ich wünsche weiterhin viel Erfolg, nicht nur beim quer-DENKEN, sondern VOR ALLEM beim UMSETZEN.

Orhidea Briegel

Tausend Dank an die technische Event-Unterstützung von
www.citycompanion-munich.com - unser Kompetenzpartner Events



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

Rüdiger Dilg
Dilg Group

*Geschäftsmann des Monats
lädt ein zum BusinessTreff*

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken

TECHNIK & INNOVATION



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Die Dilg Gruppe

Qualität, Innovation, Perfektion, verbunden mit technologischen Spitzenleistungen: "Made in Germany"- dies zeichnet die Dilg Gruppe aus.



Einer, der anpackt:

schwungvoll führt Rüdiger Dilg die Dilg Gruppe als Familienunternehmen und bringt dem guten, alten „Made-in-Germany“ neues Ansehen: die begehrte Produktpalette mit umfassenden Service ist ein Exportschlager bis in die USA.

Rüdiger Dilgs Vater, Otto Dilg gründete 1970 die Otto Dilg GmbH. Das in Neufahrn bei München ansässige Unternehmen konzentrierte sich auf die Geschäftsfelder Maschinenbau und Feinmechanik. Aufgrund der Entwicklung leistungsstarker Produkte mit höchstem Qualitätsanspruch und der starken Kundenorientierung beliefert das mittelständische Unternehmen heute Kunden wie MAN, Siemens, EADS, Alcatel und BMW. Mittlerweile ist unter der Leitung von Rüdiger Dilg daraus die Dilg Group geworden. Das Hauptgeschäftsfeld ist die Entwicklung und Produktion von Bürstmaschinen und Filteranlagen, die sich für den Einsatz in unterschiedlichsten Produktions-Umgebungen eignen. Als einer der wenigen Hersteller entwickelt, konstruiert und produziert Dilg ausschließlich in Deutschland und bietet Qualität „Made in Germany“. Mit der Entwicklung von Bürstmaschinen, die zwei variable Bearbeitungsebenen enthalten, hat Dilg Standards in seinem Marktsegment gesetzt. Die internationale Ausrichtung des Unternehmens wird durch ein Distributorennetz in unterschiedlichen Zielmärkten unterstützt. Im Jahr 2006 hat Dilg die PTA GmbH, ein führendes Unternehmen in der Reinraumtechnik, übernommen.

„An unseren Standorten Neufahrn und Mauern (bei Landshut) entwickeln und produzieren wir mit unseren Tochterunternehmen PTA Anlagen für die Pharmaindustrie sowie mit der Otto Dilg GmbH Feinmechanik im Bereich der Oberflächentechnik.“

Mehr zur Dilg Gruppe unter: www.dilg-group.com

Otto Dilg GmbH
Gottfried-von-Cramm-Str. 5
85375 Neufahrn bei Freising
Tel.: 0 81 65 / 95 87-0
Fax: 0 81 65 / 95 87-22

ImageFoto Titel: © www.ohideal-image.com

Unsere Produkte setzen Qualitätsmaßstäbe

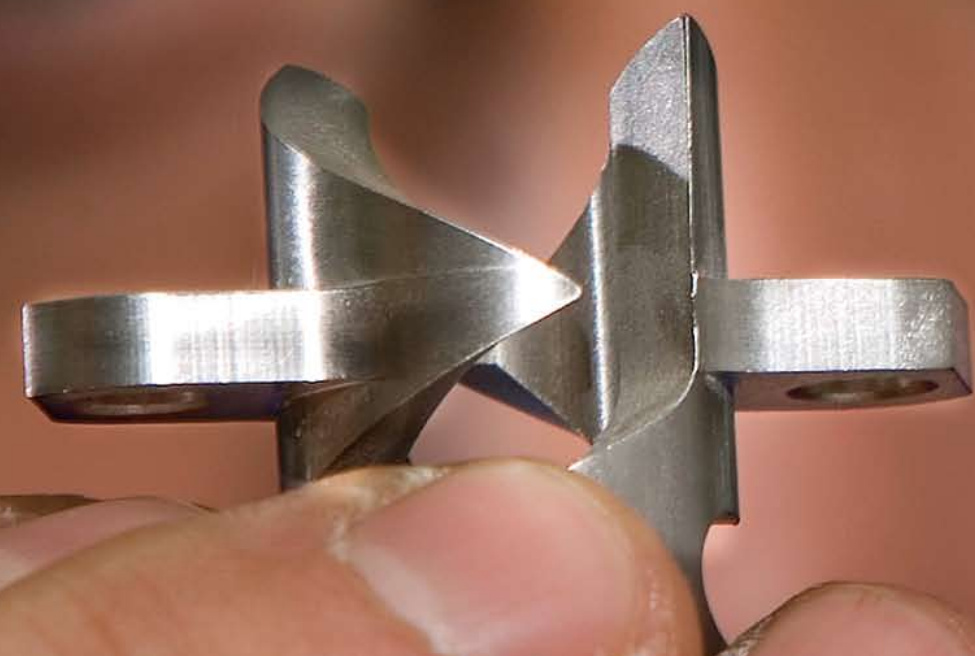
Die Firma PTA Pharma-Technischer Apparatbau wurde vor über 20 Jahren von Herrn Helmut Kasian gegründet. Unter seiner Leitung expandierte das Unternehmen kontinuierlich und erreichte eine führende Position als Anbieter von Laminar-Flow-Anlagen, Reinraumtechnik und Reinigungsanlagen für die Pharmazeutische Industrie. Von Projektierung, Engineering und Entwicklung bis hin zu Lieferung, Montage, Inbetriebnahme und Wartung – PTA bietet alles aus einer Hand, um stets einwandfreie Lösungen zu garantieren.

Als PTA von Herrn Rüdiger Dilg übernommen wurde, baute er zügig die Produktions- sowie die Vertriebskapazitäten aus und stockte die Mitarbeiterzahl auf, um der hohen Nachfrage zeitnah entsprechen zu können. Anfang 2009 wurde das komplette Maschinenprogramm der Huber Maschinenfabrik GmbH, ein traditionsreicher Anbieter von pharmazeutischen Reinigungs- und Sterilisationsanlagen, in das Fabrikationsassortiment von PTA integriert.

Basis für den anhaltenden Erfolg sind bis heute die Expertise, die Innovationskraft und die Kompetenz absolut kunden- und marktorientierter Anlagen für höchste Ansprüche in Qualität und Technologie. Für viele führende Hersteller aus Europa, Amerika und Asien ist PTA schon seit Jahrzehnten erste Wahl.

Die hochqualifizierten Mitarbeiter der PTA verfügen über ausgezeichnetes Know How und tragen die Vision „Höchste Standards in Technologie, Qualität und Präzision“ mit.

In jedem gewünschten Umfang und weltweit - und immer in höchster Perfektion.



Wir denken in Lösungen

Cleanroom Technology

Ein perfektes Produktionsumfeld ist Voraussetzung für die wirtschaftliche Herstellung von wirksamen Medikamenten. Reinraumtechnik von PTA bietet Ihnen beste Bedingungen für unterschiedlichste Aufgabenstellungen im Umgang mit pharmazeutischen Wirkstoffen.

Das Abfüllen, Umfüllen, Verwiegen und Probenehmen hochwirksamer Substanzen ist ein kritisches Moment für die Sicherung der Produktqualität sowie des umfassenden, zuverlässigen Schutzes des Personals vor Kontamination. In allen Prozessen ist eine durchgehende Sterilitätskette unabdingbar.

PTA bietet für diese Anforderungen ein umfangreiches Produktprogramm, das Funktionalität, Effizienz und Präzision mit ausgezeichneten Schutzeigenschaften verbindet. Unsere Anlagen werden stets individuell für die jeweilige Produktionsumgebung konzipiert und entsprechen den hohen Anforderungen der pharmazeutischen Industrie. Darüber hinaus erfüllen sie alle aktuellen relevanten Normen wie GMP und FDA Standards. PTA Reinraum-Anlagen entsprechen – je nach Anforderung – Reinraumklasse 100 bzw. Sicherheitsklasse 1 oder 2 DIN 12469.

Reinraumtechnik von PTA – für ein Optimum an Prozesseffizienz.

PTA CLEANING SYSTEMS:

Intelligente Technik für höchste Reinheit und Produktions-Effizienz

Die gründliche, effiziente Reinigung pharmazeutischer Kleinteile sowie deren schnelle Weiterverarbeitung stellt einen entscheidenden Beitrag für die Qualität des Endprodukts dar. Für die vollautomatische Spezialreinigung von Kleinteilen aus Gummi oder Kunststoff mit hohem Endfinish-Anspruch (z. B. elastomere Verschlusselemente) entwickelt PTA hocheffiziente Waschanlagen für unterschiedliche Kapazitätsanforderungen. Die Anlagen ermöglichen extrem hohe Reinigungsgrade – inklusive der Sterilisation - und unterstützen mit durchdachten Funktionen die Produktionseffizienz.

Seit dem Jahr 2009 ergänzt das komplette Fertigungsprogramm der Firma Huber Maschinenfabrik GmbH, Freising, mit ihrer speziellen Technologie für die Reinigung und Sterilisation das PTA Produktprogramm.

Waschen – Spülen – Silikonisieren – Sterilisieren – Trocknen: In einem Arbeitsgang!

PTA CLEANING SYSTEMS eignen sich vor allem für Produktionsumgebungen, wo die schnelle und äußerst gründliche, aber auch schonende Reinigung von industriellen Kleinteilen ein maßgebliches Kriterium ist; wie z.B. in der Pharma-, Lebensmittel- und Automobilindustrie.



Weitere Endprodukte der Dilg Gruppe unter:

www.dilg-group.com





Bier**brauerei**

Die Kolumne

Die Brauereikunst

Das bayerische Herrscher- und Königshaus der Wittelsbacher ist eng mit der Geschichte und Pflege der Bierbraukunst verbunden. Es war der Wittelsbacher Herzog Wilhelm IV., der im Jahre 1516 das bis heute gültige Reinheitsgebot für Bier erließ.

Er legte damit den Grundstock für die anerkannt hohe Qualität des bayerischen Bieres. Auch das Brauen von Weissbier wurde von den Wittelsbachern geprägt und gepflegt. Über 200 Jahre besaßen sie das Weissbier-Monopol in Bayern.

Heute setzen wir diese königliche Tradition der Bierbraukunst fort. Im Internet erfahren Sie auch, wo Sie ein gepflegtes Bier aus unserem Hause im In- und Ausland finden, wo wir gemeinsam feiern oder Sport treiben, und - nicht zuletzt - nutzen Sie unsere vielen Überraschenden Angebote im Shop, zum Herunterladen und zum Spiel.

Mit freundlichen Grüßen

Luitpold Prinz von Bayern

www.koenig-ludwig.com

Luitpold Prinz von Bayern informiert aus der Region:

Franziskuswerk Schönbrunn

**Druck- & Druckweiterverarbeitung
Metallverarbeitung
Montage- & Verpackungsarbeiten
Näherei und Textilarbeiten
Schreinerei
Wäscherei**

Gerade auch Menschen mit Behinderung brauchen Arbeit und Tätig-sein, um das Gefühl der Anerkennung und des Selbstwerdens zu erleben. Wenn behinderte Menschen eine berufliche Identität aufbauen können, so gewinnen sie an Ansehen und Lebensqualität. Das Franziskuswerk Schönbrunn bietet deshalb ein differenziertes und durchlässiges System von Arbeits-, Beschäftigungs und Förderungsmöglichkeiten an. Dabei wird Arbeit als Einheit von auf Produktivität ausgerichteter Tätigkeit und sozialer und beruflicher Rehabilitation verstanden.

Ausgleichsabgabe

Die Werkstatt für behinderte Menschen des Franziskuswerk Schönbrunn bietet Ihnen Dienstleistungen und Produkte höchster Qualität zu einem sehr günstigen Preis-Leistungsverhältnis. Der Gesetzgeber hat zur Vergabe von Aufträgen an Werkstätten für behinderte Menschen zusätzlich einen wirtschaftlichen Anreiz geschaffen.

Ihr Unternehmen kann die Ausgleichsabgabe reduzieren, wenn Sie in unserer anerkannten Werkstatt für behinderte Menschen einkaufen oder für Ihre Produktion fertigen lassen.

Harald Baumann
Produktionsleiter
Telefon 08139-800-550
plaf@schoenbrunn.de



**Franziskuswerk Schönbrunn
gemeinnützige GmbH
Arbeit und Förderung
Kaiserstraße 7
85244 Schönbrunn
www.schoenbrunn.de**





ImageFoto: © www.orphidealimage.com

unsichtbar geschützt

Die Kolumne



Nanotechnologie

EXUWEG ist das kompetente Dienstleistungs- und Fachlieferantennetz für sämtliche Graffiti-Entfernungen, Fassadenreinigungen, Fassadenschutz und Easy-to-Clean Oberflächen.

Jeder Untergrund, jede Ruß-, Fett- oder Ölverschmutzung, jedes Graffiti, ja, jeder noch so hartnäckig festsetzende Schmutz verlangt nach einer speziell angelegten Reinigungslösung. Bewährte EXUWEG-Produkte, kombiniert mit einer optimierten Technik und Methode, garantieren Dank ihrer Beschaffenheit und Wirkungsweise einen schonenden Umgang mit dem Untergrund und der Umwelt.

Doch das ist bei weitem noch nicht genug. Einmal gereinigte Oberflächen müssen langfristig geschützt werden. Durch eine prophylaktische Versiegelung wird tiefergehenden Schäden an den Oberflächen durch erneute Verunreinigung vorgebeugt, ohne dabei die Bauphysik der jeweils betroffenen Untergründe zu beeinträchtigen.

Robert Paulus

Exuweg Fachbetrieb Lkr. München
Kyffhäuserstr. 8c
85579 Neubiberg
Tel.Nr.: +49 89 41177168
Mobil: +49 1522 9264998
landkreis-muenchen@exuweg.de

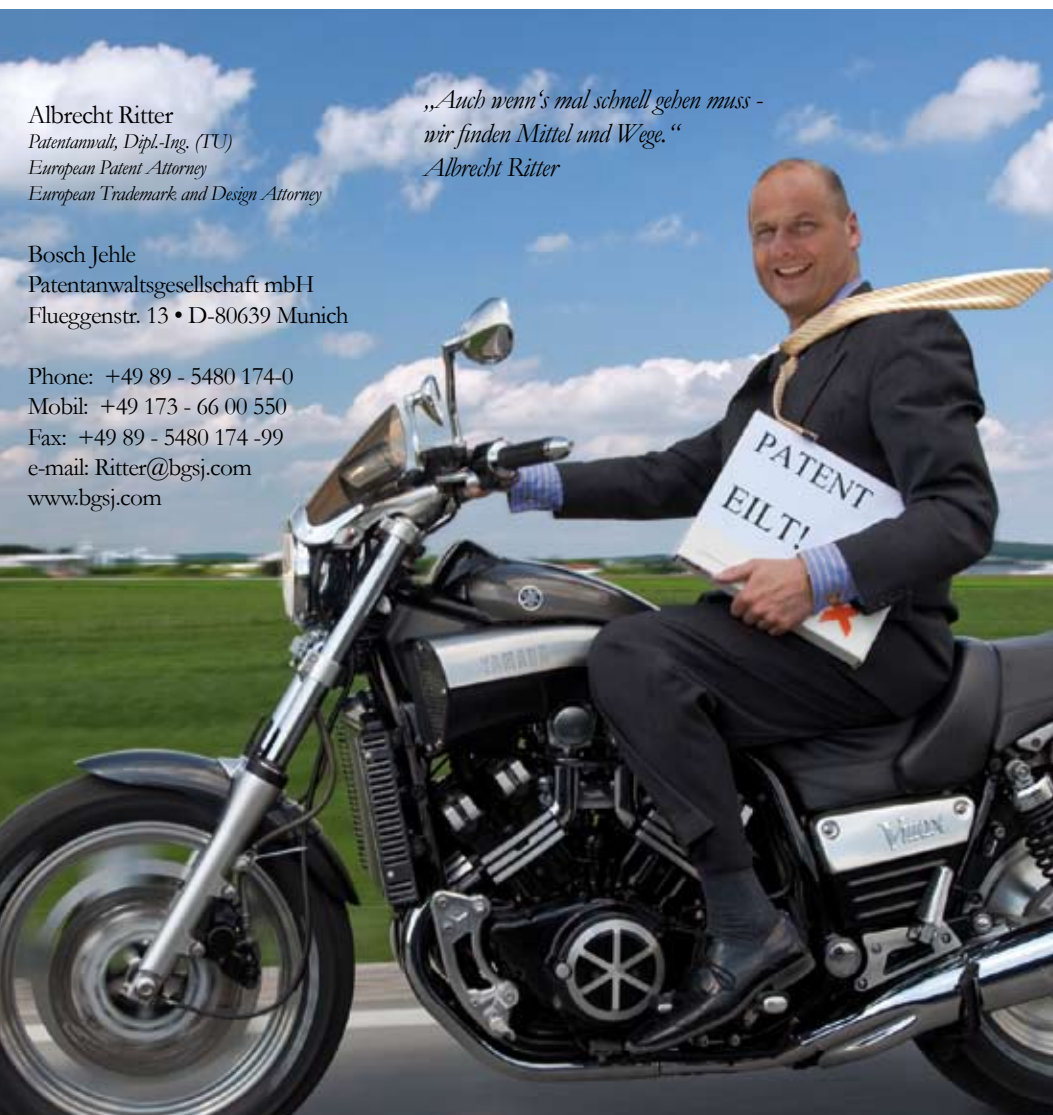
Robert Paulus Experte für Oberflächenbehandlung präsentiert...

Gute Ideen? Schützen lassen!

Unser globales Dorf rückt immer näher zusammen. Das bringt neben den Annehmlichkeiten günstiger Produkte aus aller Welt auch so manches Gerangel um Erfindungen und gute Produktideen mit sich. Ein innovatives Unternehmen hat beispielsweise mit hohen Investitionen und viel Mühe ein gelungenes Produkt entwickelt, in dem jede Menge Know-How steckt. Diese Investitionen müssen amortisiert werden, damit sich der Aufwand rechnet.

Kaum ist das Produkt erfolgreich am Markt platziert, tauchen die ersten Plagiate von Produktpiraten auf. Meist kann der Nachahmer das Produkt günstiger anbieten, weil er die Entwicklungskosten gespart hat und oft mit geringerer Qualität fertigt. Damit ist für das innovative Unternehmen nicht nur der Return of Investment gefährdet, sondern schnell steht auch der Ruf des Unternehmens auf dem Spiel, wenn es mit geringwertigen Plagiaten in Verbindung gebracht wird.

Egal ob technische Idee, Marke, Design oder Software, Sie können dafür sorgen, dass Ihre Innovation sicher ist - vom Entwurf bis zum fertigen Produkt. Jeder Tag zählt. **Sprechen Sie frühzeitig und regelmäßig mit einem Patentanwalt.**



Albrecht Ritter
Patentanwalt, Dipl.-Ing. (TU)
European Patent Attorney
European Trademark and Design Attorney

Bosch Jehle
Patentanwaltsgesellschaft mbH
Flueggenstr. 13 • D-80639 Munich

Phone: +49 89 - 5480 174-0
Mobil: +49 173 - 66 00 550
Fax: +49 89 - 5480 174 -99
e-mail: Ritter@bgsj.com
www.bgsj.com

*„Auch wenn's mal schnell gehen muss -
wir finden Mittel und Wege.“
Albrecht Ritter*

ORHIDEAL®

IMAGE TV

Podium der Starken Marken

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer, wir vernetzen uns jetzt auf einer zusätzlichen Ebene! Unsere Partner der Orhideal-IMAGE Plattform und präsentierte Unternehmen aus dem IMAGE Magazin strahlen wir mit Beiträgen auf Orhideal IMAGE TV aus. Realisiert wird diese zusätzliche Cross-Marketing-Maßnahme mit Hilfe von unserem offiziellen InternetTV-Partner MOVILUTION MEDIA. *Orhidea Briegel, Herausgeberin* www.orphideal-image.com

Bühne frei für Vordenker & Umsetzer, Etablierte & Gründer aus dem Mittelstand: www.xing.com/net/starkemarke

Unser TV-Partner: MOVILUTION MEDIA

Film - Community - Internet TV - Consulting

MOVILUTION MEDIA ist ein inhabergeführtes und unabhängiges Dienstleistungsunternehmen rund um „Neue Medien“, die sich dem Motto „Bewegende Lösungen für Business, Weiterbildung und Unterhaltung“ verschrieben hat. Das Leistungsportfolio besteht aus vier Geschäftsbereichen:

1. FILM & VIDEO - Wir setzen Sie mit Kompetenz und Persönlichkeit in Szene!
=> Film-/Videoproduktion, Audio-Podcasts, Unternehmenssound, ...
2. COMMUNITY - Wir vernetzen Netzwerke!
=> Online Netzwerke, Community Management, Redaktion, ...
3. INTERNET TV - Wir strahlen Ihre Themen aus!
=> Business-TV, Event-TV, Live-Streaming, Online-Events, ...
4. CONSULTING - Wir beraten Sie rund um „Neue Medien“
=> Strategie, Geschäftsmodelle, Marketing, Internet, ...



GF Oliver Foitzik

„Wir arbeiten in einem großen Netzwerk aus herausragenden Unternehmern, innovativen Dienstleistern, umsetzungsstarken Beratern, kreativen Gestaltern, einzigartigen Kameralisten & Cuttern und schreibstarken Redakteuren und Journalisten zusammen. Dieser umfangreiche Erfahrungsschatz und außergewöhnliche Kompetenz setzen wir und unsere Partner täglich zum Wohle unsere Klienten ein. Bewegende Medienlösungen für Ihren Einsatz! Das ist wofür MOVILUTION MEDIA steht!“

Mehr Informationen: www.movilutionmedia.de • www.agitano.com • www.tv24media.com

Bei Rückfragen und für weitere Informationen steht Ihnen gerne Oliver Foitzik per Mail (o.foitzik@movilutionmedia.de) und/oder via Telefon +49 821 4550570 zur Verfügung.

Unser TYPO3-Partner: DYNAMIC LINES

Mein großer Dank gilt auch Dynamic Lines. Ich habe schon vieles ausprobiert und im Web experimentiert, als es noch „unseriös oder dubios“ war, wenn man im Internet eine Homepage hatte oder nur Mobil erreichbar war ;-)). Das Team von Dynamic Lines ist schnell, professionell und fair. Hier sind wir mit der Plattform bestens aufgehoben und ich kann diesen Dienstleister weiterempfehlen. **Tel.: ++49 (0) 89 / 809798-39 • www.DynamicLines.de**

Dynamic Lines deckt als Full-Service-Internet-Agentur alle Leistungsbereiche zur erfolgreichen Umsetzung von Internet- und Onlinemarketing Projekten ab. Angefangen bei der strategischen Konzeption, der grafischen Umsetzung, der anschließenden Programmierung bis hin zur laufenden Optimierung und Pflege Ihres Internet-Auftritts. Unser eigener Anspruch ist dabei jeden Tag aufs Neue eine Herausforderung: Wir wollen unsere Kunden begeistern. Mit Kompetenz, Leistung, Qualität und Service zu vernünftigen Preisen. Dynamic Lines liefert Ihnen „powerful solutions“!!!

Dynamic Lines
Agentur für
IT-Service



GF Andreas Wernberger

DELTA on air Time to change !

NEU

Ab Oktober 2009 on air:
Gabriele Kowalski
auf

**Radio
Arabella**
100,8 105,2

ImageFoto: © www.orhidea.de

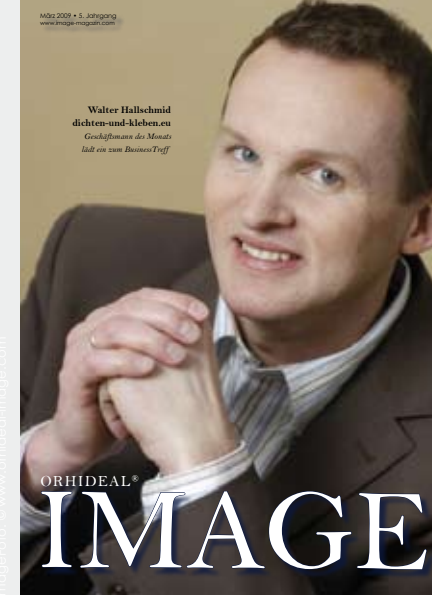
Wenn Gabriele Kowalski Projekte unternimmt, steht der Qualitätsanspruch an erster Stelle. Das neueste Projekt der höchstaktiven, akademischen Businessfrau ist die Gründung des „Board of Excellence“ mit dem EXCELLENCE TEAM für alle Fragestellungen, neue Wege, neue Antworten und neue Lösungen im 3. Jahrtausend. Erleben Sie mit dem BOARD OF EXCELLENCE einzigartige, vernetzte, lernende und flexible Intelligenz in Aktion! Die erfahrenen, hochkompetenten EXCELLENCE Spezialisten aus allen Bereichen des Lebens und Arbeitens, begleiten Sie und Ihr Unternehmen in eine glückliche, erfüllte, gesunde und erfolgreiche Zukunft – vom BEST PRACTISE (= bisher üblich: Funktionsoptimierung) zum NEXT PRACTISE (= neu: Prozessmusterwechsel)!!! Mit diesen Lösungen und Ansätzen betreten Sie eine neue Dimension.

Ab Oktober können Sie sich mit Impulsen und Expertisen auch über das neue Radioformat von Delta Institut inspirieren lassen. Als langjährige Moderatorin, Autorin und Dozentin gibt Gabriele Kowalski den Schub in die richtige Richtung in Sachen Changemanagement. Anfragen über ein relaunched Fernsehformat von DELTA werden zur Zeit verhandelt und bis dahin können Sie sich auf Orhideal® IMAGE TV zum Thema VERÄNDERUNGEN einen Eindruck verschaffen.

„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. Gabriele Kowalski“

www.deltainstitut.de



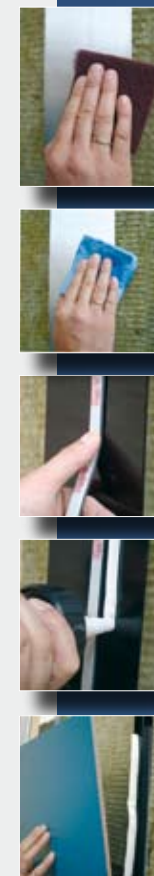
„Ich kleb´ Ihnen eine...“

...Fassade!“ Wenn Walter Hallschmid das ausspricht, bekommen Projektentwickler und Architekten glänzende Augen. Denn bei dieser Technik werden kreative Herausforderungen mit brillanten Ergebnissen belohnt. Sein Gespür für Material und dessen Verhalten ist für Projektpartner dabei erforderlich. Seit mittlerweile 10 Jahren handelt Walter Hallschmid im Rahmen seiner GmbH und Co. KG mit hochwertigen Kleb- und Dichtstoffen für das Baugewerbe. Der Anwendungsschwerpunkt liegt hier bei den Außenfassaden von Gewerbeimmobilien und Wohngebäuden. Sowohl bei Neubauprojekten als auch bei Revitalisierungsmaßnahmen sind die dekorativen Verkleidungen der Gebäude eine wirtschaftlich hochinteressante Lösung, die sich im Laufe der Jahre am Markt durchgesetzt hat. Neben den Klebstoffen werden auch diverse Dichtstoffe für unzählige Anwendungsgebiete angeboten. Das Unternehmen sieht sich als Partner von Architekten und Planern.

Wie die Unternehmerpersönlichkeit, so das Unternehmen: kein Weg zu weit, kein Kunde zu kompliziert und kein Problem, dass sich nicht lösen lässt. Auf Walter Hallschmid ist Verlass. Hat er doch seit Jahren den Ruf des zuverlässigen und ehrlichen Geschäftspartners, der seinen Kunden auch in schwierigen Situationen zur Seite steht und weltweit flexibel agiert. Schulung für Monteure, Info-Vortrag für Architekten, irgendwie bekommt er alles in seinem Terminkalender unter. „Ich muss diese Vision leben.“, sagt er mit Leidenschaft in der Stimme, „Was nutzt ein schneller Geschäftsabschluss, wenn er nicht hundertprozentig den Bedarf des Kunden abdeckt.“ Der Erfolg gibt ihm Recht. 2010 bei der WM in Südafrika können wir sein aktuelles Projekt sicher auch bei Berichterstattungen im TV bewundern: die regensicher abgedichtete Fassade der momentan weltgrößten Stadionbaustelle in Johannesburg.

Den interessanten Beitrag über die Walter Hallschmid GmbH & Co. KG sehen Sie auf Orhideal® IMAGE TV.

In diesem Sinne,
kleben Sie wohl!



www.dichten-und-kleben.eu





Imagefoto: © www.orthidea.de

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

ORHIDEAL®
IMAGE TV
Podium der Starken Marken

ASE on air



**Tag des Schreiners
2009**

Jetzt schon vormerken!
am 7. und 8. November

Show-Programm
Partner-Präsentation
Sonderschau

Orthideal® **IMAGE** • Das Businessportrait-Magazin für Präsentation & Cross-Marketing



Imagefoto: © www.orthidea.de

art **gerecht**

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 ganztägige 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

ORHIDEAL®
IMAGE TV
Podium der Starken Marken

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 begegnet 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.

Orthidea 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-minütigen Einweisung?

Bernd Paetzelt: Meine Erfahrung zeigt, dass eine Einweisung entscheidend zum Testserfolg 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 vorstellen 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.



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

Kassensturz in Zeiten der Finanzkrise

Haben Sie sich schon einmal Gedanken gemacht, was Sie eigentlich Ihrem Bankberater und Ihrem Versicherungsvertreter/-makler alles für die jeweilige Vermittlungsleistung bezahlen? Wie sieht es mit der Betreuung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wie dieser aus? Läuft nach Abschluss der Verträge alles so, wie Sie sich das vorgestellt haben? Um etwas Licht in das Dunkel „Kosten/Nutzen-Verhältnis“ der klassischen Finanzdienstleistungen zu bringen werde ich mich im Folgenden mit konkreten Beispielen befassen, um eine vernünftige Alternative vorzustellen und die Unterschiede zu verdeutlichen.

Beginnen wir in dieser Ausgabe mit den klassischen Bankdienstleistungen. Jeder, der etwas Geld zur Seite gelegt oder zur freien Verfügung hat, wird vielmehr über kurz oder lang darauf angesprochen das Ersparnis mit höherer Rendite anzulegen. Im Gespräch mit den klassischen „Beratern“ der öffentlich-rechtlichen, genossenschaftlichen oder privaten Banken werden dann regelmäßig Investmentfonds, Zertifikate oder Einzelwerte verkauft, die mehr Ertrag bringen sollen als Tages- oder Festgeld. In den letzten Jahren, als die Börsen Gewinne verbuchen konnten, wurden gerne Zertifikate oder Aktienfonds mir Verweis auf zweistellige Renditen vermittelt, in Zeiten der Finanzkrise gibt man sich ganz im Sinne der Kunden sicherheitsorientiert und hat selbstverständlich wieder „neue Produkte“ entwickelt, die die aktuelle Marktsituation berücksichtigen. Also werden die alten Produkte gegen die neuen ausgetauscht oder man sitzt geduldig die „Buchverluste“ des Wertpapierdepots aus. Abgesehen davon, dass durch diese zyklischen Empfehlungen die zuvor erwarteten Renditen niemals erreicht werden können, zehren offene und versteckte Kosten an den angelegten Beträgen. Bei einem Anlagebetrag von beispielsweise 50.000 EUR (50% Zertifikate, 50% Investmentfonds) fallen demnach durchschnittlich folgende Kosten an:

Ausgabeaufschläge beim Ankauf:	2,50% des Anlagebetrags:	1.250 €
Platzierungsprovisionen (Zert.):	1,25% des Anlagebetrags:	312 €
Vertriebsfolgeprovisionen (p.a.):	0,75% des Anlagebetrags:	375 €
Depotgebühren Anleger (p.a.):	0,50% des Depotvolumens:	250 €
Vertriebs- und Verwaltungskosten:		2.188 €
Zzgl. interne Investmentfondskosten:		
Managementgebühr (p.a.)	0,75% des Fondsvolumens	187 €
Transaktionskosten (p.a.)	0,75% des Fondsvolumens	187 €
Depotbankvergütung des Fonds (p.a.)	0,20% des Fondsvolumens	50 €
Gesamtkosten:		2.612 €

Dieses Beispiel zeigt, dass der klassische Anlageberater einen Anreiz hat, regelmäßig neue Produkte zu vermitteln, die er gerne mit der aktuellen Marktsituation rechtfertigt. Dies führt dazu, dass jedes Jahr ca. 40% der Positionen eines Durchschnittsdepots umgeschichtet werden. Aber selbst im Falle, dass keine Umschichtungen stattfinden, gehen regelmäßig über 2% der jährlichen erwirtschafteten Rendite durch Kosten verloren. Im Gegensatz zur Honorarberatung, bei der das Beratungshonorar im Vorfeld klar geregelt und nach der Beratungsleistung abgerechnet wird, sind die oben gezeigten Vertriebskosten regelmäßig nur teilweise Gesprächsinhalt, finden sich im Kleingedruckten wieder und werden automatisch von den Anlagebeträgen abgezogen. Was auf den ersten Blick bequem erscheint, verschleiert in Praxi den Blick auf die tatsächliche Nettorendite der Anlage, auf die es eigentlich dem Anleger ankommen sollte.



Alexander Briegel

„Egal ob Durchschnittshaushalt, Unternehmer und/oder vermögender Mandant: Durch echte Honorarberatung lassen sich im Bank- und Versicherungsbereich die Kosten deutlich senken und durch mehr Beratungsqualität bessere Ergebnisse erzielen.“

Im Falle der echten Honorarberatung entfallen die oben aufgeführten Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die fondsinternen Kosten lassen sich zusätzlich optimieren. Dadurch bleibt mir die notwendige Zeit, mich auf die Interessen und Bedürfnisse meiner Mandanten zu konzentrieren.

Durch einfache und verständliche Methoden im Bereich der Asset-Allocation wird durch Verwendung wissenschaftlich nachgewiesener und anerkannter Methoden konsequent Vermögen aufgebaut. Die Differenz zwischen meinem Honorar und den oben genannten Kosten kommt zusätzlich meinen Mandanten zu Gute.

Wer aus den Erfahrungen der letzten Jahre lernen und dadurch gestärkt in die Zukunft blicken möchte, zieht jetzt Bilanz.

Wann machen Sie Ihren Depot-Check?

Alexander Briegel

Dipl. Kfm. / Immobilienökonom (IRE | BS)

Erkamer Straße 68
83607 Holzkirchen
Telefon: 08024/4674532
Telefax: 08024/4674533
Mobil: 0160/94949446
E-Mail: info@wb-briegel.de

www.wb-briegel.de



WIRTSCHAFTSBERATUNG BRIEGEL

Immer auf Ihrer Seite

- Als Honorarberater bin ich nicht an bestimmte Banken, Versicherungen oder Fondsgesellschaften und deren Produkte gebunden
- Die Interessen meiner Mandanten stehen im Mittelpunkt
- Meine Vergütung erhalte ich ausschließlich für die Zeit und das Know-how, die in der Beratung stecken

Unterschied zu Versicherungsvertretern und -maklern:

- Die Einbeziehung von Honorartarifen ermöglicht regelmäßige Beitragseinsparungen oder Ergebnisverbesserungen von bis zu 30% bei gleicher Leistung
- Weil sich das Honorar nur am Zeitaufwand und nicht an der Höhe der Versicherungsbeiträge bemisst sind zusätzliche Einsparungen möglich (Optimierung der Selbstbehalte, Risikovermeidung, etc.)
- Außerdem ist mir als Versicherungsberater nach § 34e GewO eine außergerichtliche Vertretung z.B. zur Durchsetzung von Schäden gegenüber den Versicherungsunternehmen im Sinne des Mandanten durch das Rechtsdienstleistungsgesetz erlaubt

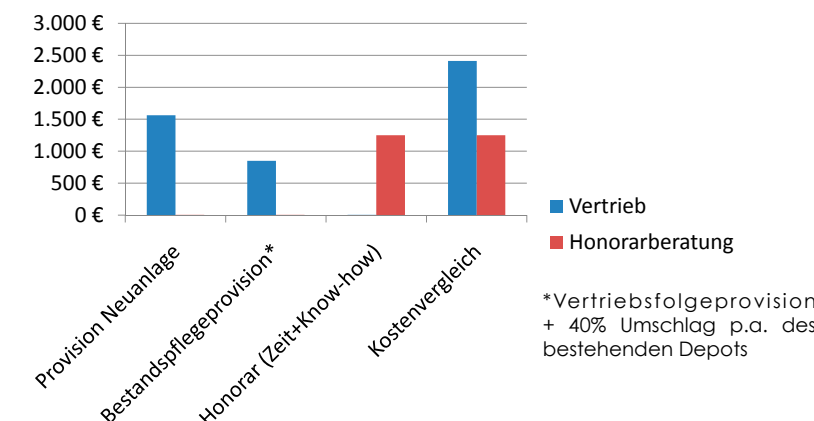
Unterschied zu Banken und freien klassischen Finanzdienstleistern:

- Es können nahezu alle Fondsgesellschaften und Anlageformen incl. ETF's in die Betrachtung einbezogen werden
- Vernünftige Diversifikation
- **Keine** Abschlussprovisionen wie Ausgabeaufschläge/Platzierungsprovisionen
- **Keine** Bestandsprovisionen
- **Keine** Depotgebühren

Unterschied zu klassischen Finanzierungsberatern:

- Auf Wunsch fundierter Markt- und Standortanalyse des zu finanzierenden Objekts zur objektiven Beurteilung des Kaufpreises
- Keine Bindung an bestimmte Darlehensgeber: Erstellung von geeigneten Finanzierungskonzepten und anschließende Verhandlung mit bestehender Hausbank, Banken am Ort des zu finanzierenden Objekts sowie Onlineplattformen
- **Keine** Abschlussprovisionen
- **Keine** Bestandsprovisionen

Provision: ein fürstliches Honorar



Das Deutschland-Duo



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

Ein Unternehmen mit Tradition beweist Innovation

Wir, die Gröger und Obst GmbH, sind ein Unternehmen das seit mehr als 20 Jahren als Hersteller analytischer Mess-Systeme in den Bereichen Gas und Wasser etabliert ist. Neben unserer langjährigen Erfahrung in der Prozess- und Abgasmessung:

technik konnten wir immer wieder durch Entwicklergeist (Patente) und Zukunftsblick (Bereich Umweltschutz) beeindrucken.

Mit dem Blick auf Kundenorientierung fertigen wir alles was technisch machbar, analytisch zukunftsweisend und praxisnah ist:

- Verschiedene Prozess-TOC-Geräte zur Wasseranalyse
- Prozess-TOC, GO-TOC 1000 für Labor und Feststoffmessung, 30 kg leicht- „der kleinste Prozess-TOC der Welt“
- Eine TOC-Kombination mit 4 Prozess-TOC's auf einem 1m²
- **NEU !!!** GO-ATC zur echten Online-Kohlenwasserstoffmessung in Gasen

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

Unsere Geräte verfügen über einige bestechende Vorteile: Sie finden einen einfachen, flexiblen Aufbau, so dass sogar 4 Prozess-TOC's auf 1 qm² möglich sind! Bei unseren Geräten ist alles von Vorne bedienbar. Die Geräte sind wartungsarm und benötigen im Vergleich wenige Verschleißteile. Und das Beste ist, Sie benötigen bei uns keine Wartungsverträge, da die Wartung durch Ihr hauseigenes Personal möglich ist. Heute blicken wir nicht nur auf eine Menge Erfahrung und Erfolg zurück, sondern wollen zukunftsorientiert durch Innovation bestehen. Die wartungsarme und lange Lebenszeit (weit über 20 Jahre), sowie die einfache Bedienbarkeit der Geräte und die sehr gute Prozessintegration zeichnen uns aus!

Unser neuestes Gerät, der GO-ATC ist ein Gerät zur echten Online-Kohlenwasserstoffmessung in Gasen oder einfacher ausgedrückt, es ist ein Gerät zur Feststellung von Schadstoffen in der Luft.

FID war gestern – ATC ist heute!

Der Vorteil gegenüber anderen Messsystemen (FID) dieser Anwendung: Keine gesundheits- und umweltschädlichen Verbrauchsmaterialien, wie zum Beispiel den vielfach angewandten Wasserstoff. Das garantiert eine ungefährliche, einfache und umweltgerechte Handhabung für Sie und Ihre Mitarbeiter. Besonders erwähnenswert sind die selektive Messung und eine bislang einzigartige Nachweisgrenze von 1 ppb. Wir sind in der Lage gegenüber anderen Anbietern auch verschwindend, kleine Einheiten zu messen und zu analysieren. Das eröffnet neue Möglichkeiten der Überwachung im Sinne eines nachhaltigen Umweltmanagements. Die Besonderheit – dieses Gerät gibt es sowohl tragbar, als auch stationär.

Was macht uns aus?

Der sichere und logische Aufbau von G&O Geräten, sowie die robuste Verarbeitung, bringen eine lange Standzeit und ebenso lange Lebensdauer!

Ein G&O Gerät ist eine Anschaffung fürs Leben.

Derzeit sind über 1.000 Geräte in Unternehmen der Industrie, Forschung und Dienstleistung im Einsatz. Sie sind ein Unternehmen (unter anderem) aus den Bereichen Pharma, Food, Petrochemie oder der Gasindustrie? Wir haben ein Angebot für Sie.

Helmut und Janine Gröger

www.groegerobst.de

Gröger & Obst • Vertriebs- und Service GmbH
Hans-Urmiller-Ring 24 • 82515 Wolfratshausen
Telefon: +49 (0) 81 71 / 99 77 00 • Telefax: +49 (0) 81 71 / 99 77 12
info@groegerobst.de • www.groegerobst.de

FID war gestern – ATC ist heute!



Als Geiz geil wurde...

Die „Generation Golf“, wie man so schön zu meinem geburtenstarken Jahrgang sagt, hatte noch das Glück, die letzten Ausläufer eines ausgeprägten Qualitätsbewusstseins mitzuerleben. Ich weiß auch nicht mehr genau, ab welchem Zeitpunkt das Attribut „Made in Germany“ seine großartige Bedeutung verloren hatte. Irgendwann zwischen der Leichtigkeit der 80er und dem Mauerfall wurde dieses Qualitätskriterium seiner Berechtigung als Verkaufsargument beraubt. Viel wichtiger wurde: billig, billiger, am billigsten. Seither meinen viele Deutsche Unternehmen, sie hätten ein neues Rezept für mehr Absatz gefunden: das Preiskampf-Spiel. Leider schwer verdaulich und auf Dauer sehr schädlich, vor allem für den Standort Deutschland.

Von den wenigen Unternehmern, deren Geschäftskonzepte nicht so schwer im Magen liegen, können wir viel lernen. Aus der inspirierenden Begegnung mit Herrn Grupp, alleinigem Inhaber und Geschäftsführer von Trigema, stelle ich Ihnen heute eine kurze Grund-Zutatenliste für mehr Erfolg am Standort Deutschland zusammen.

Sortieren Sie Ausbeutung, Abkassieren, Scheinleistung und Egoismus aus und entsorgen Sie diese Abfalleigenschaften. Nehmen Sie eine große Portion Leistung, vermengen Sie sie mit Verantwortung, Disziplin und fügen Sie dem Ganzen noch Vorbildfunktion dazu. Befreien Sie diese „Zutaten“ möglichst großzügig von Abhängigkeiten aller Art (Abhängigkeit von Lieferanten, Banken, Händlern, Kunden, Bedarfssituationen), nur dann kann Ihre Mischung gedeihen. Leider gibt es kein Standardrezept zur Anwendung: Sie können aus diesem Rezept nur Bausteine entnehmen, denn jeder muß seiner persönlichen Situation gerecht werden.

Für mich als Marketingexpertin wird Wolfgang Grupp fälschlicherweise als „Unternehmer vom alten Schlag“ betitelt. Er ist der Zeit doch weit voraus. Trigema wird mit Weitblick geführt, weit über klassisches Zielgruppendenken hinaus. Hier sind Menschlichkeit und Verantwortungsbewusstsein keine alten Werte, sondern brandaktuell. Bei meinem Besuch in Burladingen im Trigema-Hauptwerk konnte ich mich selber davon überzeugen, dass die Zusammenstellung von den oben genannten „Grundzutaten“ funktioniert.

Damit sollten wir es „gebacken bekommen“, die Sättigung auf dem Deutschen Markt zu überwinden. Und wer nicht so denkt, der wird „seine Suppe selber auslöffeln“ müssen: Vor allem, wenn er Hunger auf Kannibalismus verspürt; bei höchsten Löhnen in Deutschland nur das Billigste konsumieren - da „frisst“ der Konsument sich die Arbeitsplätze selber weg. Und so möchte ich Herrn Grupp's weisen Appell weiter ausführen und Ihnen Appetit auf den Standort Deutschland machen: liebe Geschäftsleute, lasst unsere Produkte und Marken wieder geiler als Geiz werden. Und vor allem „Made in Germany“. Dann klappt's auch mit dem Globalisieren!

Orhidea Brigel, Herausgeberin

Wolfgang Grupp
TRIGEMA GmbH & Co.KG

Besichtigung der „Gläsernen Textilproduktion“

Nutzen Sie die Möglichkeit die einzige 4-stufige Textilproduktion in Deutschland zu besichtigen, bei laufender Produktion!

Unter dem Wahlspruch „Tragbar für Jedermann“ hat das Markenprodukt TRIGEMA im Markt der Sport- und Freizeitbekleidung eine Spitzenposition erworben. Vom Baumwollfaden bis zum fertigen T-Shirt verläuft die gesamte Produktion ebenerdig mit modernsten Techniken im eigenen Haus - ein Qualitätsprodukt „100% Made in Germany“

Informationen dazu bei:

TRIGEMA GmbH & Co.KG
Deutschlands größter T-Shirt- und Tennis-
Bekleidungs-Hersteller
72393 Burladingen

Tel. 07475 - 88 - 0
Fax 07475 - 88 - 228
Bestellservice@trigema.de
www.trigema.de



Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken

Vorschau



Grußwort

**Herzlich
willkommen!**

Als Wirtschafts- und
Wissenschaftsstand-
ort ist Freising – äl-
teste Stadt zwischen
Regensburg und

Bozen, berühmt für den Domberg, die histo-
rische Altstadt, Kunst und Kultur – längst ein
attraktives Ziel nicht nur für den Tagestourismus,
sondern für Tagungen und Kongresse, die Wert
legen auf modernste Konferenzeinrichtun-
gen und die Möglichkeit für anspruchsvolle
Rahmen- und Begleitprogramme in einem
spannenden Umfeld. Wir freuen uns sehr, dass
auch der Business-Kongress „Image 2006“ Frei-
sing gewählt hat als Veranstaltungsort seines
Impuls- und Kontaktforums für die mittelstän-
dische Wirtschaft. Ich wünsche allen Teilneh-
merinnen und Teilnehmern, dass sich ihre
Erwartungen an praktische Information und
zwanglose Kommunikation rundum erfüllen.

Freising freut sich auf Sie!

Ihr Dieter Thalhammer

Oberbürgermeister der Stadt Freising



Das große Orhideal® Business Event

Podium der Starken Marken

anlässlich der Sonderausgabe Technik & Innovation

am Do. 12. November 2009

Location: NOVOTEL München Freising Airport

Einlass: ab 16 Uhr – 19 Uhr

Dr.-von-Daller-Str. 1-3 • D-85356 Freising • www.novotel.com

Eintritt mit Anmeldebestätigung frei! !

ANMELDUNG:

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

Bei Aufnahme auf die Gästeliste erhalten Sie eine Rückbestätigung, sofern Ihre Bran-
che im Gästemix nicht bereits überrepräsentiert ist. Bitte beachten Sie auch die Teil-
nahmeregeln 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

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

