

**Lydia Morawietz**  
**BLM Büro-Service**

*Unternehmerin des Jahres*  
*Geschäftsfrau des Monats*  
*lädt ein zum BusinessTreff*

ORHIDEAL®

# IMAGE

Podium der Starken Marken



**Orhidea Briegel** Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

## Die kürzeste Verbindung

Durch eine Jury aus Vertretern verschiedener bayerischer und nationaler Gremien, wie z.B. Alpha Zirkel, Bund der Selbständigen, ASU e.V., BDU, Wirtschaftsjunioren München etc., wurde Lydia Morawietz zur Unternehmerin des Jahres 2009 gewählt und auf dem CSU-Ball unter der Schirmherrschaft des bayerischen Ministerpräsidenten Horst Seehofer geehrt. Im Rahmen des Balles wurde die langjährige Vorstandsvorsitzende des Bundesverband Business Center e.V. für Ihre Verdienste um die Business Center Branche und ihr langjähriges Engagement für Selbständige und Existenzgründer ausgezeichnet. Lydia Morawietz ist mit Ihrem Unternehmen BLM Büroservice GmbH bereits seit 25 Jahren erfolgreich in München tätig. Sie sieht diese Auszeichnung als Bestätigung ihrer Unternehmensphilosophie, im Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern immer Freundlichkeit, Fairness und Offenheit walten zu lassen, nach dem Motto: „Ein Lächeln ist die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen.“ Als Expertin im IMAGE Magazin informiert sie in ihrer eigenen Rubrik.



**Orhidea Briegel:** „Frau Morawietz, Sie sind vor kurzem zur Unternehmerin des Jahres gekürt worden! Nachdem ich nun einen Überblick über Ihre Dienstleistungen gewonnen habe, wundere ich mich nicht darüber. Mit Ihrem Bürocenter bieten Sie klassische Sekretariatsdienstleistungen - aber auch eine Menge mehr, wie z.B. individuellen Telefonservice bis hin zur Vermietung von Büro- und Konferenzräumen.“

**Lydia Morawietz:** „Die Erreichbarkeit wird immer wichtiger. Kunden wollen mit Menschen reden und nicht mit einer Maschine. Der erste Eindruck am Telefon ist oft mit entscheidend für spätere Wertschöpfungen. BLM versteht sich als Ihr Sekretariat, Ihre telefonische Visitenkarte. Sie schalten einfach bei Bedarf Ihre Rufnummern auf uns um, z.B. wenn Ihre Büros zu schwach oder nicht mehr besetzt sind. Wir melden uns mit Ihrem Firmennamen und erfassen die relevanten Daten. Sie nutzen uns als Vorzimmer-Sekretariat oder als Bestellannahme, als telefonischer Bereitschaftsdienst oder Info-Hotline. Das ist viel kundenfreundlicher und effizienter als ein Anrufbeantworter!“

**O.B.:** „Dazu vermieten Sie auch Räumlichkeiten aller Art?“

**L.M.:** „Ja, wir bieten Büroräume und die Nutzung unserer Geschäftsadresse „Zeppelinstraße 73“ - für alle Kunden aus dem In- und Ausland. Unser Klientel reicht von in München ansässigen Unternehmern über solche, die ihren Stammsitz außerhalb Münchens haben und auf eine Repräsentanz in München nicht verzichten möchten bis zu ausländischen Firmen, die sich hier in Deutschland ein neues Standbein aufbauen wollen. Unser Standort ist eine Top-Adresse gegenüber dem Deutschen Museum mit sehr guter Anbindung zu den öffentlichen Verkehrsmitteln und allen Knotenpunkten wie Hauptbahnhof oder Flughafen.“

**O.B.:** „Gerade für Existenzgründer und kleine Unternehmen eine ideale Lösung, nehme ich an?“

**L.M.:** „Sie bleiben flexibel, müssen auf nichts verzichten, können bei Bedarf in ein größeres oder kleineres Büro umziehen, nutzen die Besprechungs- und Konferenzräume. Und nicht zuletzt: Bei BLM gibt es den besten Cappuccino nördlich der Alpen – sagen unsere Kunden... Sie nutzen eine Repräsentanz in der Stadtmitte mit den komplett eingerichteten und voll funktionsfähigen Büros und haben ein ständig besetztes Telefon und eine Rezeption.“

**O.B.:** „Sie konzentrieren sich also gänzlich auf die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden?“

**L.M.:** „Ja, natürlich. BLM wäre sonst nicht 25 Jahre erfolgreich am Markt. Wir verfügen über jahrelange Erfahrung in unserem Business und über fundiertes

Wissen um die Funktionalität eines Büros. Dieses Know How setzen wir bei der Gestaltung der 38 Büroeinheiten um, hinsichtlich Ausstattung und technischem Umfeld. Als Einzel- oder Doppelbüros bieten sie alle Möglichkeiten der Nutzung - und natürlich ein freundliches Ambiente, in dem sich unsere Kunden wohlfühlen.“

**O.B.:** „Kurz gesagt, Maklerprovision, Büroeinrichtung und der Ärger mit der Technik entfallen! Das ist ein Argument!“

**L.M.:** „Aufsperrern, anstößeln und starten – einfacher geht es nicht. Und wenn Sie das Büro nicht mehr brauchen, müssen Sie außer Ihrem Laptop wahrscheinlich gar nicht so viel mitnehmen.“

**O.B.:** „Ich habe es schon selber getestet: Konferenzräume sind bei Ihnen schon ab 25 € zu haben, ein Schulungsraum mit 45 qm schon ab 35 €!“

**L.M.:** „Stimmt. Tagesbüros für stunden- oder tageweise Nutzung sind außerdem ideal für Besprechungen und Präsentationen. Ausgerüstet mit der kompletten Technik wie Telefon, Internet, Kopierer, Fax, Beamer, usw. bieten sie einen Full Service Background für erfolgreiche Meetings.“

**O.B.:** „Und wie funktioniert der Sekretariatservice?“

**L.M.:** „Zeit ist bekanntlich Geld. Und viel Zeit kostet es, die zahlreichen administrativen Dinge im Büro zu erledigen. Oft werden dafür die eigenen Mitarbeiter eingesetzt, Wichtiges bleibt deshalb liegen oder wird hinten angestellt. Um hier eine spürbare Erleichterung zu bieten, hat der BLM Büro-Service ein ganzes Paket an Sekretariatsleistungen geschnürt. Es lohnt sich, sie zu nutzen!“

**O.B.:** „Ich habe gelesen, Sie arbeiten hier höchst effizient und mit der modernsten Ausrüstung.“

**L.M.:** „Das beginnt beim Hochleistungs-Farblaserdrucker und hört bei der High-Speed Internetstandleitung noch lange nicht auf. Leistungsfähige Telefonsoftware, aktuellste Office-Ausstattung und der Zugriff auf bewährte externe Partner machen diese Leistungen so wertvoll und rentabel.“

**O.B.:** „Daraus schließe ich, dass nicht nur Gründer und junge Unternehmer(innen) von Ihren maßgeschneiderten Lösungen und Leistungspaketen profitieren?“

**L.M.:** „Auch internationale Unternehmen können bei uns ihre deutsche Niederlassung etablieren. Wichtig ist immer die Flexibilität. Was heute gebraucht wird, kann morgen überflüssig sein. Was übermorgen in der Planung steht, kann sich schnell ändern, wenn Kundenwünsche und -anforderungen ein schnelles Handeln erfordern. Wir kennen keine „Reaktionszeiten“ und stellen uns auf die oft täglich wechselnden Aufgaben ein, ohne dabei unsere Zuverlässigkeit aus den Augen zu verlieren. Denn gerade für mittlere Unternehmen zählt die Planbarkeit und die Verlässlichkeit in der Preisgestaltung. Unsere Servicepakete für Handwerksbetriebe, Gründer und generell für kleine und mittlere Betriebe lohnen sich!“

**O.B.:** „Also gilt: Egal, ob man einzelne Leistungen selektiv benötigt und in Anspruch nimmt oder ob man mehr braucht, man bekommt immer eines: Eine Top-Leistung zum fairen Preis.“

**L.M.:** „Testen Sie uns einfach, wir werden Sie überzeugen!“

**O.B.:** „Ich wundere mich nicht, dass Sie dafür nach 25 Jahren als Unternehmerin des Jahres ausgewählt wurden. Danke für das Gespräch!“

BLM Büro-Service GmbH • Zeppelinstr. 71-73 • 81669 München  
Tel.: 089 458350 • Fax: 089 4488896 • info@blm-bueroservice.de  
[www.blm-bueroservice.de](http://www.blm-bueroservice.de)

ImageFotos: © www.orhidea-image.com



„Erreichbarkeit wird immer wichtiger.“

# Von BLM zu morawietz training – ein Unternehmen entwickelt sich

Die Auszeichnung von Lydia Morawietz als Unternehmerin des Jahres zeigt deutlich, wie der Weg zum Erfolg über 25 Jahre aussehen kann.

Zum Vergleich: Zu Beginn im Jahr 1985 bestand BLM aus 5 Büros auf 148 qm – und heute, im Jahr 2010, sprechen wir von 38 Büros auf 1.000 qm. Eine Entwicklung, die steil nach oben zeigt, aber auch von einer sicheren Hand zeugt, die das Unternehmen über die Jahre durch maßvolle Expansion führte. Lydia Morawietz hat bewiesen, dass sie das richtige Gespür für den Markt hat und dass sie die Kunst beherrscht, mit Kompetenz und dem richtigen Fingerspitzengefühl ein Unternehmen erfolgreich zu führen.

Service am Kunden, das Ohr am Markt, sich selbst immer wieder auf den Prüfstand stellen – nur durch die ständige Weiterentwicklung gewährleistet man Erfolg und Kontinuität. Eben aus diesen Gründen beschloss Lydia Morawietz im Jahr 2005, aus einem Teil von BLM, der sich immer mehr verselbständigte, nämlich der Bewerbungsberatung, ein eigenes Unternehmen zu machen. Der Gedanke an „morawietz training“ war geboren und bedurfte nur noch der Verpackung in ein passendes Konzept. Logo, Website, Inhalte, Flyer, Visitenkarten – es galt, das Handwerkszeug des neuen Unternehmens zu entwickeln. Es gelang ein im wahrsten Sinn des Wortes „runder Auftritt“.

Das Thema Bewerbungsberatung wurde nun im neuen Gewand professionell präsentiert. „Jede Bewerbung ist eine neue Herausforderung“, sagt die Spezialistin Lydia Morawietz. „Mappe und Anschreiben müssen perfekt sein. Sie müssen zum Bewerber passen und zugleich die individuellen Anforderungen der ausgeschriebenen Position erfüllen. Jede Bewerbung ist ein kleines Kunstwerk und fordert meine ganze Aufmerksamkeit.“

Lydia Morawietz erstellt für ihre Schützlinge jedoch nicht nur die Bewerbung an sich. Sie begleitet ihre Kunden auch weiter bis zum Vorstellungsgespräch. Oft ist hier persönliches Coaching gefragt – die Situation im Gespräch wird genau durchgespielt, von der Selbstpräsentation bis zur Beantwortung der Fragen, die in Bewerbungsgesprächen gerne gestellt werden. Auch zu den Themen Dress Code, Timing und Gesprächsführung macht Lydia Morawietz ihre Coachees fit.

Die Verbindung der Bewerbungsberatung mit dem Coaching hatte zur Folge, dass sich Lydia Morawietz auch auf diesem Gebiet ausbilden ließ: Als zertifizierte Trainerin für das DISG®/persolog® Teenager-Profil beschäftigt sie sich insbesondere mit der Entwicklung von Jugendlichen. Durch die Analyse der Verhaltensprofile ist sie in der Lage, Teenager bei ihrer Persönlichkeitsbildung und Themen wie Berufswahl und Zukunftsgestaltung kompetent zu unterstützen.

Da das Coaching immer mehr an Bedeutung in der Wirtschaft und Industrie gewinnt, absolvierte Lydia Morawietz weiterhin eine Ausbildung zum Systemischen Coach. In diesem Bereich betreut sie Manager und Führungskräfte bei Veränderungsprozessen und unterstützt sie dabei, individuell passende Wege zu finden. Dabei ist der Kunde Experte für seine Probleme und Lösungen, Lydia Morawietz ist Expertin für den Weg zum Finden der Lösungen.

Unbestritten ist die Tatsache, dass zu einer ausgereiften Persönlichkeit, die im Business wie im Privatleben erfolgreich sein will, neben dem erforderlichen Fachwissen im Job unbedingt gutes Benehmen gehört, verbunden mit einem gewissen Maß an Stilsicherheit in Fragen der Kommunikation und Gastronomie.

Daher setzte sich Lydia Morawietz verstärkt zum Ziel, durch ihre Tätigkeit als Trainerin diese Stilsicherheit zu vermitteln und damit ihre Kunden noch erfolgreicher zu machen – und das Konzept der

Seminare Stil & Etikette sowie Dinner & Etikette war geboren. Mittlerweile coacht sie Mitarbeiter kleiner und großer Firmen in allen Fragen rund um die Themen Etikette, Begrüßung, Dress Code und Small Talk. Auch die Kritischen, die vorher behauptet haben „klingt doch alles einleuchtend, wofür braucht der Mensch dann noch einen Kurs?“, gehen mit neuen, oft überraschenden Kenntnissen aus dem Workshop. Es beginnt schon am Morgen – sich vorstellen. Die Teilnehmer erhalten Kärtchen mit unterschiedlichen Namen und Titeln und müssen entscheiden, wen man wie und in welcher Reihenfolge begrüßt. Dass man Angela Merkel nicht mit „Frau Merkel“ sondern mit „Frau Bundeskanzlerin“ anspricht, und natürlich vor allen anderen, ist noch relativ einfach. Aber da gibt es auch kniffligere Fälle, wie z.B. „Dr. Andreas Schwarz, Honorarkonsul von Zypern“, oder „Professor Dr. h.c. Claudius Büchervurm“. Bereits bei diesem vermeintlich leichten Thema lauern Hürden, und es ist Lydia Morawietz ein ganz besonderes Anliegen, ihre Seminarteilnehmer künftig davor zu bewahren, in die typischen Benimmfallen zu tappen.

„Jeden Seminarteilnehmer drückt der Schuh an einer anderen Stelle, je nachdem, womit er beruflich am meisten zu tun hat“, erzählt Lydia Morawietz. „Am meisten Spaß in meinen Seminaren macht es mir, jedem etwas mitzugeben, was er direkt in seinem Arbeits- oder auch Privatleben einsetzen kann. Wie auch im Business Center ist es hier die Arbeit mit Menschen, die zählt.“

*Hat sich in Sachen Stil einen guten Namen gemacht: Lydia Morawietz gibt ihre Erfahrungen in Kommunikation und Geschäftsumgang in Trainings und Vorträgen weiter.*

Als Business-Center-Profi ergibt sich logischerweise noch ein anderes Seminarthema, das Lydia Morawietz oft und gerne praktiziert: Das Verhalten am Empfang und am Telefon, die Visitenkarte jedes Unternehmens. Aus langjähriger Erfahrung lehrt sie ihre Seminarteilnehmer, was sie in ihrem eigenen Unternehmen immer selbst umgesetzt hat: Der erste Eindruck einer freundlichen Telefonstimme oder eines strahlenden Lächelns eines Empfangsmitarbeiters ist durch nichts zu toppen – und auch schwer zu ersetzen.

Vielseitig und trotzdem kompetent – diese Kombination zeichnet Lydia Morawietz als Trainerin am meisten aus. Und durch ihre langjährige Berufserfahrung kann sie ihre Seminare immer durch viele Beispiele aus der Praxis bereichern und auflockern.

Und nicht zuletzt bedarf auch die Autorin Lydia Morawietz der Erwähnung: In ihrem Oktoberfestknigge gibt sie wertvolle Tipps rund um den Wies'nbesuch. Ob es um die Wahl des richtigen Outfits, die korrekte Einladung und Versorgung von Gästen, das Verhalten am Biertisch im Kollegenkreis oder das Handling eines etwas aus dem Ruder gelaufenen Wies'n – Abends am nächsten Tag geht, Lydia Morawietz hat für jede Situation eine passende Lösung.

**25 Jahre Unternehmerin – Lydia Morawietz kann stolz sein auf ihr Werk und ihren Erfolg.**

*Für weitere Rückfragen können Sie sich direkt an die Autorin Lydia Morawietz, Telefon: 089 45 83 55 83 wenden.*



„Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“



ImageFoto: © www.orthideal-image.com

**Lydia Morawietz** Expertin für Büromanagement (BLM) präsentiert...

## Farb-Typ-Imageberatung

Nach dem Motto „Ihr Erfolg ist mein Erfolg!“ arbeitet Andrea Reindl-Krüger, mit der ich auch schon im Rahmen meiner Morawietz Trainings seit 3 Jahren zusammen arbeite. Ihre Tätigkeit umfasst Trainings und Einzelcoachings im Bereich Farb-Typ-Imageberatung und Styling. Zusätzlich hat Andrea Reindl-Krüger ein Studio seit 1996 in München mit 7 Mitarbeitern. Hier ist alles unter einem Dach vereint: Farb-Typ-Imageberatung, Mode, Kosmetik, Visagistik und Friseur. Daher kann das Team ein komplettes Styling von Kopf bis Fuß anbieten. Zu ihren geschulten Kunden gehören renommierte Firmen wie Wrigley GmbH, The Bosten Consulting Group, Roland Berger oder Flughafen München GmbH und viele mehr. *beautystyle* arbeitet mit der Original Farbphilosophie von Johannes Itten- der Vater der Farbberatung.

„Unsere Arbeit besteht darin, ganz individuell Ihre Vorzüge heraus zuarbeiten. Wie es so schön heißt: Sie können nicht nicht wirken, Sie wirken immer! Es ist wichtig, dass Aufmerksamkeit und Persönlichkeit miteinander harmonieren. Was möchten Sie durch Ihr Aussehen erreichen? Welches Image möchten Sie verkörpern? Wie können Sie Ihr äußeres Erscheinen mit Ihrem Charakter in Einklang bringen? Das sind Fragen, mit den wir uns gemeinsam befassen. Unser Schwerpunkt liegt auf Natürlichkeit.“, so die Imageberaterin.

Andrea Reindl-Krüger  
beautystyle  
Ringseisstr.4 RGB  
80337 München  
Telefon: 089-531264  
info@beauty-style-muenchen.de

[www.beauty-style-muenchen.de](http://www.beauty-style-muenchen.de)



Unsere Titelfrau wurde für diese Ausgabe von *beautystyle* vorbereitet (Hair & Make Up)



ImageFoto: © www.orthideal-image.com



HYPOXI-TRAINING BY ELTERSPO RTS

## Design Your Body

Das Grünwalder Sportcenter ElterSports hat in Percha ein weiteres HYPOXI-Studio eröffnet. Die Methode zur gezielten Figurformung boomt. Mit der HYPOXI-Therapie wird Fettpölsterchen effektiv zu Leibe gerückt. „Die Resultate sind beeindruckend.“ erklärt Silke Elter, Leiterin des neuen HYPOXI-Studios in Starnberg-Percha. Für Peter Elter, langjähriger Inhaber von ElterSports und ehemaligen Tennisprofi, ist wichtig, dass bei den Anwendungen die wissenschaftlichen Qualitätsstandards eingehalten werden. In den freundlichen Räumlichkeiten mit futuristisch anmutenden Geräten macht das Training Spaß: **heute stellen wir Ihnen auf den folgenden zwei Seiten den Leuchtenhersteller AXXISS vor, der mit LUCE2 das ElterSports Ambiente in Grünwald und Percha abrundete.**

[www.eltersports.de](http://www.eltersports.de)  
[www.hypoxistudio-gruenwald.de](http://www.hypoxistudio-gruenwald.de)  
[www.hypoxistudio-starnberg.de](http://www.hypoxistudio-starnberg.de)



gelungen  
**delegiert**  
Die Kolumne

**beautystyle**



Andrea Reindl-Krüger, Inhaberin der Firma *beautystyle* in München, hat sich im Laufe Ihrer fast fünfzehnjährige Erfahrung als Imageberaterin und Trainerin vor allem auf dem Gebiet des Business-Outfits einen Namen gemacht. Sie hat bereits über 3500 Kunden im Einzelcoachingbereich und 250 Firmen erfolgreich geschult und beraten.

Sie gestaltet ihre Seminare sehr praxisintensiv, so dass die Teilnehmer Werkzeuge in die Hand gelegt bekommen die sie gleich in ihr gesellschaftliches und berufliches Leben integrieren können.

**Lydia Morawietz**  
BLM Büro-Service  
Zeppelinstr. 71-73  
81669 München

Tel.: 089 / 45 835 0  
Fax: 089 / 448 88 96  
info@blm-bueroservice.de  
[www.blm-bueroservice.de](http://www.blm-bueroservice.de)

# Hersteller des Monats

## Multitalent und Stimmungsmacher luce2

Ein ganz schön vielseitiges Teil eines Ganzen ist dieses luce2: Ein modulares Lichtsystem für eine Beleuchtungsstimmung, die niemanden kalt lässt. MADE IN GERMANY

Beim Fotoshooting im neuen Hypoxistudio von Peter Elter sind uns die Lichtwände und Leuchten besonders aufgefallen. Als Fotoprofi war mir klar, wer immer diese Lampen produziert, hat ein enorm feines Gespür für weiches, formbares Licht. Die geniale Kombinierbarkeit der Elemente macht diese Beleuchtung vielseitig für Räume und Präsentationen aller Art. Mit ihren leichten, schlanken Aluminiumprofilen und den akzentuierten Lichtstreifen werden beispielsweise die CUBO MASSIMO Objektleuchten perfekte Geschmacksverstärker für stringentes Design. Die Lichtregelung über zwei Lichtebenen, nach unten und nach oben, ermöglicht die Inszenierung differenzierter Lichtszenarien. Aus dem Grundmodul hat der Hersteller 7 eigenständige Persönlichkeiten entwickelt, die unterschiedliche Auftritte inszenieren.

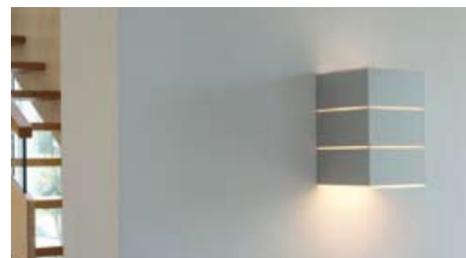
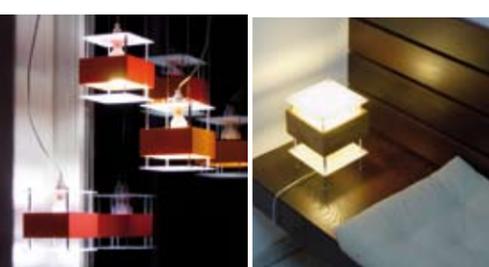
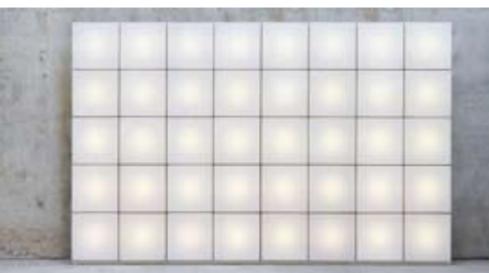
Nicht die rational sichtbare Wirkung des Lichts ist deshalb das Maß der Dinge, sondern seine emotionale Wirkung im Unterbewußten. Dieses Credo ist die Leitlinie der Entwicklungen von luce2. „Deshalb produzieren wir mit luce2 nicht nur Licht, sondern öffnen das Unterbewußtsein für Botschaften und prägen diese positiv. – Im Rahmen eines verdichteten Designs.“, so die Geschäftsleitung von AXXISS. Wir laden Sie ein, die Entwickler von luce2 bei unseren Orhideal-Business-Treffen persönlich kennen zu lernen. *Orhidea Briegel, Herausgeberin IMAGE*

*Kurt Georg Hofmann  
Designer und Geschäftsführer*

**AXXISS GmbH & Co. KG**  
Rothaus 5 • D-79730 Murg

Tel. 07763 / 70 46 58  
Fax 07763 / 70 46 59  
info@luce2.com

**www.luce2.com**





**Karin Heller** Expertin für Lehrmittel-Handel präsentiert ...

## NEUES VON ALBERT KREUZ



## interaktiv lehren

Die Kolumne

### Konferenzen und Meetings- lebendig und interaktiv

Mit der neuen Generation der Kombi-Activ-boards werden Ihre Meetings zu einem effizienten Erlebnis. Sie präsentieren Ihre Vorhaben oder Ergebnisse auf der interaktiven Projektionsfläche und bearbeiten diese direkt unter Einbeziehung aller Teilnehmer. Die Darstellungen auf Ihrem Board werden direkt und sofort gespeichert und sind sofort und später jederzeit reproduzierbar, das Protokoll Ihrer Beratung entsteht sofort. Die Ergebnisse können ausgedruckt oder per Mail versandt werden.

Der Kurzstanzbeamer gestattet ein blendfreies Arbeiten, der Moderator steht nicht mehr im Licht des Projektors. Kein störender Schatten behindert Ihre Präsentation.

Die Höhenverstellung erlaubt das Arbeiten auch Ihrer „kleinen“ Kollegen und macht Ihre Notizen und Anmerkungen für alle uneingeschränkt sichtbar.

Selbstverständlich können Sie auch Ihre bisher benutzte Software einsetzen, zum Beispiel werden Ihre Powerpoint Präsentationen ebenso über die Tafel steuerbar wie Ihre bereits vorbereiteten Excel-Tabellen. Universelle Softwareanwendungen gestatten ein variables Arbeiten, Sie kommentieren mit dem Stift Ihre Darlegungen auf dem Hintergrund Ihrer Daten.

Optionale Flügel ersetzen Ihr Flipchart im Raum und erlauben ergänzende Notizen mit herkömmlichen Whiteboardmarkern.

**Karin Heller**  
**Lehrmittel-Handel**  
Schulausstattungen  
Bildungseinrichtungen  
Bachstraße 6 • 86971 Peiting

Mobil: +49 (0)172 8606214  
Telefon: +49 (0)8861 254782  
Telefax: +49 (0)8861 254783  
heller.karin@teson-mail.de

[www.lehrmittel-karin-heller.de](http://www.lehrmittel-karin-heller.de)  
[www.conen-gmbh.de](http://www.conen-gmbh.de)  
[www.tafel-der-zukunft.de](http://www.tafel-der-zukunft.de)

## ALBERT KREUZ setzt auf deutsche Textilproduktion. Warum?



### Welche Vorteile bietet Hereiha Textil gegenüber Produktionsstätten im Ausland oder anderen in Deutschland?

E. Thomä, GF Hereiha Textil: Wir bieten Qualität: Unsere Produktion findet auf modernsten Konfektionsmaschinen statt. Die von uns gefertigten Textilien sind erstklassig verarbeitet – das wissen unsere Kunden zu schätzen. Wer schnell neue Ware braucht, der bekommt sie auch. Wir garantieren kurze Reaktionszeiten und minimale Lieferzeiten. Zudem bieten wir unseren Kunden eine eigene Modellentwicklung und Schnitterstellung für die optimale Passform. Unser Kreativteam passt die Schnitte nach entsprechenden Kundenvorgaben für jeden Artikel individuell an. Das ist gerade für Modefirmen, bei denen die Wünsche des Kunden an erster Stelle stehen, von Bedeutung. Dies können Asien und Osteuropa nur bedingt leisten – hier sind wir klar im Vorteil. Die Fertigung ist natürlich teurer als in Asien oder Osteuropa.

U. Schmidt, GF Albert Kreuz: Hereiha bietet die Produktionskriterien, die mir wichtig sind. Bei Hereiha sind zudem die Kommunikationswege kurz. Meist sind mit einem Telefonat alle Fragen, beispielsweise zu kurzfristigen Produktionskapazitäten, geklärt. Durch die hohe fachliche Qualifikation der Näherinnen kann mir Hereiha extrem hohe Qualität liefern. Eine Qualität, die viele andere „Marken“ nicht anbieten können, weil deren Konfektionen von ungelernten Arbeitskräften gefertigt werden mit dem Ziel, schnell und billig zu arbeiten.

Für mein Business ist es auch unheimlich praktisch, in zwei Stunden in der Konfektion vor Ort zu sein, um Dinge persönlich zu klären. Im übrigen sind mein wichtigster Stoff-Hersteller, Riedel-Textil, der Verpackungshersteller, der Hersteller der Gummibänder für Unterhosen sowie der Hersteller der Markenlabel in der Chemnitzer Region angesiedelt, so dass ich – frühes Aufstehen vorausgesetzt – alle an einem Tag besuchen kann. Ein Vorteil, den ich nicht mehr missen möchte.

Online-Shop unter  
[www.albert-kreuz.de](http://www.albert-kreuz.de)



Trinie Pohl Expertin für Naturkosmetik präsentiert...

# Bella Italia ganz nah...

## toskanisch beduftet

Die Kolumne

### Italien kommt zu Ihnen

Heute möchte ich Ihnen eine kleine Schatzkiste in Fürstenfeldbruck vorstellen: Mediterrane Trinacria

Hier finden Sie feinste italienische Produkte und Möbel bzw. Accessoires, liebevoll zusammengestellte Arrangements. Die Produkte zeichnen sich durch höchste Qualität und modernste Fertigungstechnik aus, natürlich zu einem fairen Preis. Das Team freut sich, Sie in allen Fragen rund um das Thema Bio-Liköre, Weine und Feinkost Produkte beraten zu dürfen, z.B. raffinierten „Limoncello“ aus dem Etna Gebiet in Sizilien, GOLD MEDAL SHANGHAI 2003 sowie „Cremoncello“ alla Frigola, Pistacchio und viele mehr. Ganz feine „Grappa Moscato di Pantelleria GOLD ANAG ITALIA 2005- Grappa Nero D'avola GOLD ANAG ITALIA 2003- und Grappa Nerello Mascalese SILBER MEDAILLE BRUXELLES 2005“ ohne Konservierung und Farbstoffen. Auch die Weinauswahl können Sie vor Ort kosten.

Auch die Dr.Taffi Naturkosmetik erhalten Sie dort. Ihre Trinie Pohl

„Sie möchten neue Kundschaft erobern oder ein eigenes Kosmetikstudio eröffnen? Wir unterstützen Geschäftsinhaber (B2B), neue Kunden zu finden und ihren Kundenstamm mit den neuen Naturprodukten aus der Toskana zu verwöhnen, Produkte, die nicht jeder hat, ein wahrer Blickfang in jedem Geschäft. Zögern Sie nicht, kontaktieren Sie mich für Ihre kostenlosen Proben und Katalog.“

**Trinie Pohl**  
Naturkosmetik  
Am Bahnhof 24  
82216 Maisach  
Telefon: 0179-5089813  
shop@kosmetikbeauty.com  
www.drtaffi-toskana-natur.com



Geschäftsführerin  
**Teresa Inzirillo**  
begrüßt Sie in Ladengeschäft und berät Sie gerne bei persönlichen Wünschen rund um Produkte und Catering. Oder kommen Sie am 22.Juli zum BusinessTreff (siehe Magazinmitte) und probieren Sie ein paar italienische Delikatessen

**Mediterrane Trinacria**  
Mario Discolo Münchnerstr.25  
82256 Fürstenfeldbruck  
info@mtrinacria.com  
Tel. / Fax. 08141-89 04 995

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



Gabriele Knapp Expertin für Lippenbalsam präsentiert...

# Wäscherapsodie

## schön erinnert

Die Kolumne

### Its Personal Dessous feiert 10 jähriges Jubiläum

Gemaess der Devise „Wir bringen Ihnen die schönsten Dessous direkt nach Hause“ wurde It's Personal Dessous vor 10 Jahren gegründet. Ein breites Angebot von ausereser Lingerie erreicht die Kundin in einer persönlichen und angenehmen Art, die sehr viel Spass macht. Zeigen Sie Ihren Stil, Ihre Schönheit und Persönlichkeit, sei Du mit It's Personal Dessous. Buchen Sie eine Dessouspraesentation im Kreise Ihrer Freundinnen oder besuchen Sie eines unserer vielen Events und ueberzeugen Sie sich persönlich von It's Personal Dessous, die Dessous mit Leidenschaft.

Aktuell bietet It's Personal Dessous vertriebsversierten Damen die Moeglichkeit des Einstiegs als Dessousberaterin im Grossraum Muenchen.

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

It's Personal kommt zu Ihnen Buchen Sie uns, sei es fuer eine Dessouspraesentation im privaten Kreise oder fuer ein Event, wir freuen uns auf Sie! Es erwarten Sie eine persönliche und professionelle Beratung, unsere Gastgebergeschenke und eine begeisternde Kollektion aus Italien und Deutschland.

**Franziska Pscheidt-Kaltenhauser**  
089 23519456 • 0151 21181490  
fpk@itspersonal.de

Hübsche kleine Werbegeschenke erhalten Sie bei:

**Gabriele Knapp**  
[www.lippenbalsam.eu](http://www.lippenbalsam.eu)





## Motto: Business Haupt`Schau

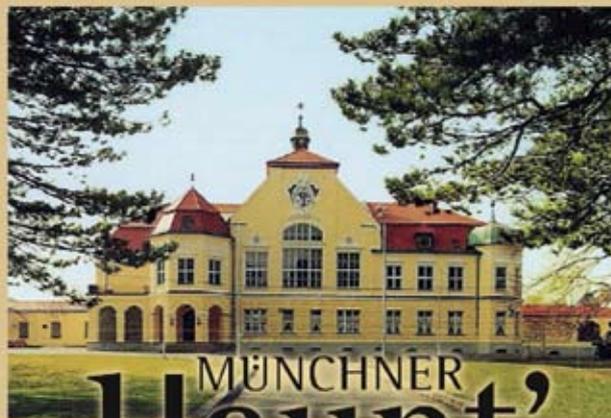
Liebe Freunde von IMAGE,  
Ich freue mich, Sie bei unserer Highlight-Veranstaltung 2010 in der Münchner Haupt` zu begrüßen und Ihnen die charismatischen Wirtsleute Gigi & Robert Pfundmair ([www.muenchnerhaupt.de](http://www.muenchnerhaupt.de)) und „A Musi für`s Herz“ vorzustellen.  
Bis dahin, Orhidea Briegel • [www.orhideal-image.com/termine](http://www.orhideal-image.com/termine)

*Das Ansehen hat seit Beginn der Menschheit eine große Rolle gespielt. Angesehen wird derjenige, dem das Vertrauen geschenkt wird, wobei das Ansehen durchaus im ursprünglichen Sinn zu verstehen ist, richten sich doch die Blicke auf „Angesehene“. Ein wichtiger Bestandteil des Ansehens, besteht aus dem Ruf - dem Image - also der Vorstellung die über einen Angesehenen im Umlauf ist. Deshalb wünsche ich IMAGE bei der Journalis-tenarbeit weiter eine so gute und faire Hand. Ein ehrliches Image ist, dann auch Ihrem Haus, mit der beschriebenen Person gemeinsam.*

Mit herzlichen Grüßen Luitpold Prinz von Bayern



**CHEF**  
Sache



# MÜNCHNER Haupt`



**Hans Dahmen**  
**d h p - one**

*Geschäftsmann des Monats  
lädt ein zum BusinessTreff*

ORHIDEAL®

# IMAGE

Podium der Starken Marken



**Orhidea Briegel** Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

# durch das **objektiv** gesehen

## Brücke zu neuen Märkten

d h p - one unterstützt Hersteller und Anbieter aus den Bereichen IT und Energie mit Vertriebs- und Marketing Lösungen bei der Einführung von Produkten und Dienstleistungen. Im Fokus der Vermarktung stehen hierbei Produkte aus dem Bereich der Software, Hardware und Internet-basierten Diensten sowie Produkte die die Energienutzung verbessern und messbar machen. Unabhängig davon, ob sie ihre Produkt- und Serviceangebote in neuen Märkten platzieren oder in bestehenden Märkten revitalisieren möchten, d h p - one ist der Partner für Definition und Realisierung der strategischen und taktischen Vertriebs-, Marketing- und Kommunikationskonzepte.

**Orhidea Briegel: „Welche Vision haben Sie bei der Gründung gehabt?“**

**Hans Dahmen:** „Wir arbeiten an der Bildung eines europaweiten Netzwerks von engagierten und begeisterten Partnern die gemeinsam mit uns unter dem Dach der d h p - one innovative Produkte im Bereich IT und Energieeffizienz in den Markt bringen.“

**O.B.: „Das bedeutet: Internationale Märkte werden durch das d h p - one Kooperationsnetzwerk betreut?“**

**H.D.:** „d h p - one koordiniert die Maßnahmen und agiert als zentraler Ansprechpartner. Durch die Vernetzung mit kompetenten Partnern des indirekten Vertriebs wie Distribution, Fachhandel oder spezialisierten Handelsketten und dem d h p - one Direktvertrieb generieren wir für unsere Kunden messbare Vertriebsserfolge und effektive Wettbewerbsvorteile. Erfahrene Experten aus Bereichen Business Development, Vertrieb und Marketing, mit Zugang zu den wichtigsten Segmenten und deren Kunden in internationalen Märkten, ermöglicht unseren Kunden einen unmittelbaren Zugriff auf die für sie wichtigen Zielgruppen.“

**O.B.: „Was ist denn das besondere bei den Services der d h p - one?“**

**H.D.:** „Tja, heute ist es ja so, dass Unternehmen unter dem Druck stehen, schnell neue, innovative Maßnahmen in Vertrieb und Marketing umzusetzen um sich den veränderten Anforderung anzupassen. Wir bei d h p - one sind Experten mit fundierten Branchen- und Kundenkenntnissen insbesondere in den Märkten Informationstechnologie, Consumer Electronic und Energieeffizienz.“

**O.B.: „Wie gehen Sie Kundeprojekte an?“**

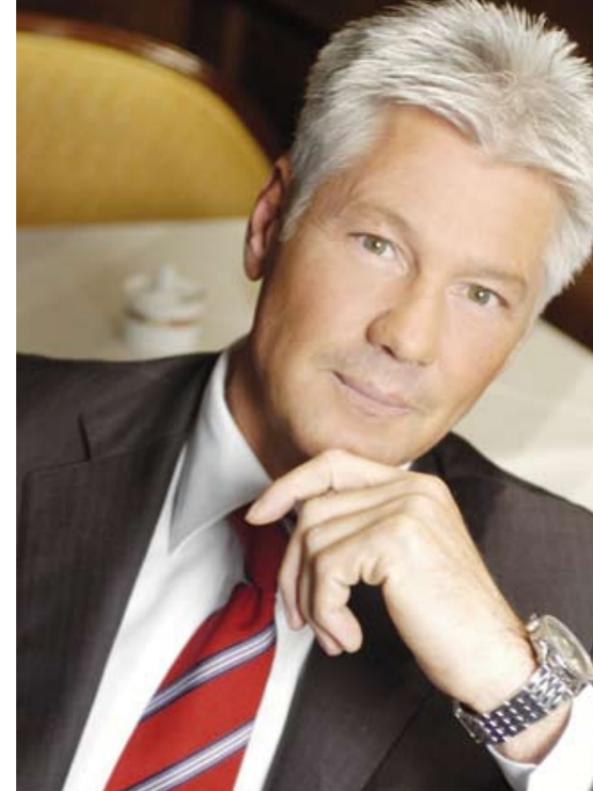
**H.D.:** „Zunächst einmal hören wir genau zu und schauen genau hin! Dann erarbeiten wir gemeinsam mit dem Kunden die Maßnahmen, natürlich mit einem Fokus auf Vertrieb- und Marketing – doch nicht allein das. Wir schauen immer auch über den Tellerrand hinweg, und zeigen dem Kunden auf, in welchen anderen Bereichen sich zusätzliche Potenziale heben lassen. Benötigen wir dann zusätzliche Expertise, so können wir über die d h p - one Expertenrunde - dem Management Advisory Board –Profis hinzuziehen.“

**O.B.: „Die Kunden können also mit welchem Ergebnis rechnen?“**

**H.D.:** „Als Ergebnis erhält der Kunde ein ausführbares Konzept, dass von ihm umgesetzt werden kann oder wir begleiten ihn bei der Realisierung“.

**O.B.: „Begleitung bei der Umsetzung was genau heißt das?“**

**H.D.:** „Das kann bedeuten, dass wir als Interims-Manager den Sales - Bereich strukturieren und aufbauen. Wir arbeiten tatkräftig mit dem Kunden, dass heißt, wir entwickeln für den Kunden Referenzkunden, sprechen mit den Investoren, präsentieren die Firma in Kundenterminen oder kümmern uns um strategische Partnerschaften.“



*Hans Dahmen - Erfahrener Ansprechpartner für Unternehmen, die ihre Produkte engagiert und kosteneffektiv im nationalen und internationalen Markt positionieren möchten.*

**O.B.: „Bei der stetig steigenden Zahl von Angeboten ist die klare Abgrenzung und Positionierung des Produktes oder der Dienstleistung ebenso wichtig wie die Erweiterung des Kundekreises!“**

**H.D.:** „Genau, Veränderungen im Investitionsverhalten, immer schnellere Innovationszyklen und der Kundenloyalität machen es notwendig neue Wege zu gehen um die „Mehrwerte“ bei Produkten und Dienstleistungen zu entwickeln und zu kommunizieren.“

### **d h p - one Dahmen Haak Partners**

Office Bayern  
Töpferweg 2  
93333 Neustadt  
Tel. : +49 9445 20 51 68  
Fax.: +49 9445 20 51 68  
Cell : +49 170 432 07 68

Office Baden Württemberg  
Immentalstrasse 1  
79104 Freiburg  
Tel. : +49 761 21 70 2872  
Fax. : +49 761 58 20 000  
Cell : +49 172 70 10 276

E-Mail: info@dhp-one.com

**www.dhp-one.com**

### **Bridge2Markets konsequent auf Ihren Markterfolg fokussiert**

- Aufbau von Marktpräsenz – Online, Channel, Direkt
- Koordination Produkt- und Vertriebsstrategie– Analyse von Produktangeboten und Vertriebskanälen
- Neukundengewinnung – Marketing- und Kommunikationsstrategie, Aufbau von Referenzkunden
- Markt-Kommunikation – PR- und innovative Kommunikationsstrategien (social communities, Blogs)
- Controlling des Marktaufbaus – Kontinuierliche Überprüfung der eingeleiteten Maßnahmen zur Absicherung des erfolgreichen Markteintritts.

#### **Ergebnis:**

- Neue Märkte
  - Entwicklung Markt-Einführungsstrategien
  - Produkt-Launches (Go-to-Market) Strategien
- Bestehende Märkte
  - Belebung / Entwicklung von Märkten / Kanälen mit höherem Leistungspotenzial

### **KITWYC**

**Keep in touch with your customers - Nahe am Kunden sein**

- Entwicklung von effizienten Marketing- und Vertriebsstrategien
- Bestandskundenanalyse
  - Up- und Cross- Selling Potenziale ermitteln
- Kundenertrags- und Kundenpotentialanalyse
  - Kundenbeziehungen, Kundensegmentbewertung, Umsatzpotenziale
- Überprüfung der Zusammenarbeit zwischen Vertriebs-, Service und Produktbereichen
  - Interne Prozesse und Kommunikation
- Methoden & Tools im Vertrieb
  - Produktivitätssteigerung im Vertrieb
- Zielgruppengerechtes Marketing und PR Kampagnen
  - Mehrwerte schaffen durch effektive Kundenansprache

### **BYP**

**Build Your Presence – Repräsentation im Markt**

- Die d h p - one entwickelt gemeinsam mit Ihnen die Strategie für den Aufbau einer eigenen Präsenz im jeweiligen Markt.
- Nutzen Sie unsere Praxiserfahrung, als Interims-Manager helfen wir schnell und praxisorientiert, bis Ihr Vertrieb personell erfolgreich besetzt ist!
- In Lizenz übernimmt d h p - one als Generalunternehmer die komplette Vermarktung in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die d h p - one bietet Repräsentanz in England, Italien, Spanien, Frankreich, Skandinavien, Benelux und Ost-Europa.
- Entwicklung Konzept zum Aufbau und Gründung Ihrer eigenen GmbH.



ImageFotos & Thiel © www.ohideal-image.com



Wild Fire Experten für Erfrischung präsentieren...

# Erfrischende Begegnungen



ergaben sich mit rund 115 Gästen bei unserem BusinessTreff auf der Golfanlage www.gc-tegernbach.de Bürgermeister Ernst Presser, GF Iris Trinker und Orhidea Briegel begrüßen die Gäste in der Golfanlage Tegernbach (Bild oben und Mitte). Jeder Gast bekommt eine Schnupperstunde Golf oder einen Greenfeegutschein.



Die Gäste lauschen der Vorstellung der Titelleute und Experten (Bild unten), machen gute Kontakte und löschen ihren Durst vor allem mit WILD FIRE. Nächste Termine siehe online [www.orhideal-image.com/termine](http://www.orhideal-image.com/termine) und [Magazinmitte](#).



wild fire Die Kolumne

## „WILD GENUG“?!

„Weil uns einfach nichts mehr geschmeckt hat, haben wir unser eigenes alkoholfreies Getränk entwickelt, das Zebra mit dem Strichcode gekreuzt und es WILD FIRE genannt!“, so Ronny Somieski & Sarah Voigtländer, die Macher von WILD FIRE. Sie stellen mit WILD FIRE deutschlandweit die Geschmacksnerven auf die Probe! Wie schmeckt unseren Businessleuten das Abenteuer Großstadtdschungel?

**Das testen wir in nächster Zeit auf den Orhideal-Businesstreffs (siehe Magazinmitte)**

WILD FIRE = Vitamin + Koffein. Das sind 0,33l Geschmackserlebnis in der umweltfreundlichen Mehrwegglasflasche! Mit 25% Apfelsaft schmeckt WILD FIRE erfrischend, fruchtig und nicht so süß! Unverwechselbar ist der Koffeingehalt der zwischen einem Soft- und Energydrink liegt! Als urbanes Szenetränk lässt es sich WILD FIRE natürlich nicht nehmen, von Beginn an die urbanste aller Sportarten, den Parcour zu unterstützen. Nichts ist wichtiger als Erfrischung im Kampf durch den Großstadtdschungel.

**Ronny Somieski  
Sarah Voigtländer GbR  
somron**  
Postfach 500542  
80975 München

Tel. 089-1434-8250  
[info@getwildfire.de](mailto:info@getwildfire.de)  
[www.getwildfire.de](http://www.getwildfire.de)



souverän navigiert Die Kolumne

Nachhaltiges Wirtschaften

Langfristiges Planen und Handeln ermöglicht nachhaltiges Wirtschaften. Entwickeln Sie daher frühzeitig eine Zukunftslandkarte für Ihre Branche. Damit bereiten Sie sich individuell strategisch auf Ihre Wettbewerbsvorteile von morgen vor.

ChanceNavigator bietet Ihnen

- Trend- und Strategiestudien
- Erarbeiten neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Begleiten von Veränderungsprozessen
- Wirtschaftsmediation

Dr. Anette Kübler bringt Erfahrung mit im Service, Technischen Vertrieb, Strategischen Marketing, Forschung und Entwicklung, Produktmanagement verschiedener Geschäftsbereiche und im Personalbereich (Out-Placement):

„Meine Arbeit zeichnet sich aus durch engen Kontakt zu meinen Auftraggebern. Ich arbeite nicht mit der Lösung von der Stange, sondern entwickle gemeinsam mit Ihnen ein individuelles Konzept passfähig für Ihre Branche und Ihre Unternehmenskultur - beispielsweise durch Erarbeitung und Bewertung von Zukunftstrends. Hieraus werden gemeinsam neue Geschäftsmöglichkeiten entwickelt - international und interdisziplinär. Gerne unterstütze ich Sie auch als neutraler Sparringspartner oder Business Coach in komplexen Situationen.“

**Dr. Anette Kübler  
ChanceNavigator**

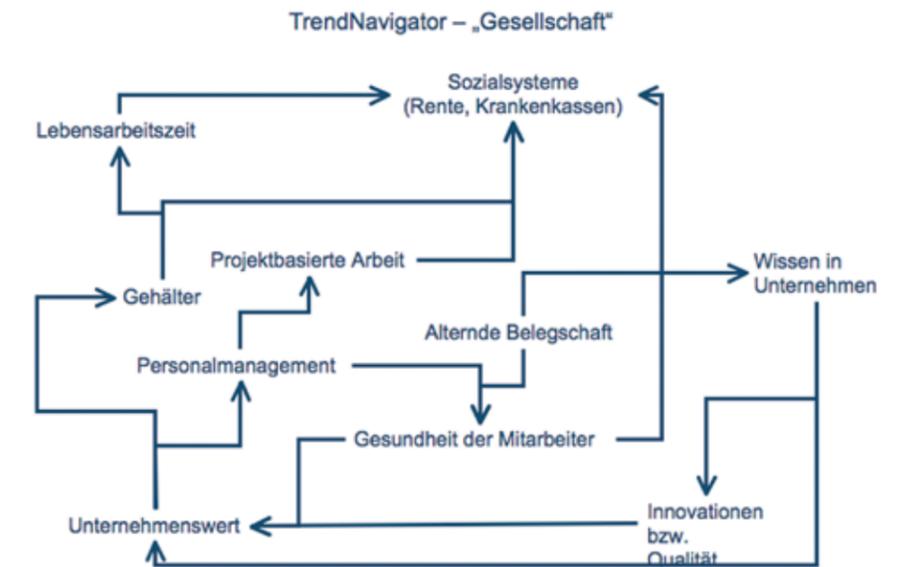
Wallbergstraße 32  
85570 Markt Schwaben

Telefon: +49 160 96 663 825  
[Info@ChanceNavigator.com](mailto:Info@ChanceNavigator.com)  
[www.ChanceNavigator.com](http://www.ChanceNavigator.com)

Dr. Anette Kübler Expertin für Zukunftsforschung präsentiert...

# Gesellschaftliche Veränderungen

... beeinflussen unternehmensinterne Arbeitsprozesse, Produkte und Dienstleistungen



© 2010 Dr. Anette Kübler - ChanceNavigator; Alle Rechte vorbehalten.

Dass unsere Gesellschaft in den nächsten Jahren überdurchschnittlich alt wird, ist inzwischen hinlänglich bekannt. Was aber bedeutet dies für Wissen, das Ihrem Unternehmen möglicherweise verloren geht, wenn in kurzer Zeit viele Ihrer Mitarbeiter in Rente gehen? Oder für Arbeitsabläufe und das Arbeitsumfeld, wenn eine durchschnittlich ältere Belegschaft in Ihrem Unternehmen arbeitet? Und wie müssen Sie möglicherweise Ihre Produkte anpassen, um die Bedürfnisse und Interessen Ihrer durchschnittlich älteren Kunden genau zu treffen?

Für unsere Gesellschaft wichtiger wird die soziale Verantwortung, die jeder Einzelne, jedoch auch Unternehmen übernehmen können: Welche Möglichkeiten gibt es gerade durch Ihre Produkte oder in Ihren Märkten, Hilfestellung zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen zu bieten? Weitere Themen, die gesellschaftliche Veränderungen bewirken, zeigt die Grafik. Ob und in welchem Ausmaß solche Einflüsse und

Entwicklungen Auswirkungen auf Ihr Unternehmensportfolio oder Ihre unternehmensinternen Prozesse haben, ist im Einzelfall zu prüfen.

Dr. Anette Kübler - ChanceNavigator unterstützt Unternehmer, Antworten auf diese Fragen zu finden und daraus neue Geschäftsmöglichkeiten abzuleiten: „Wir analysieren Trends und Zusammenhänge ganzheitlich für Ihre Branche. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir passgenaue und praktikable Lösungen für Ihr Unternehmen. Wir unterstützen Ihre Führungskräfte bei der transparenten Kommunikation der Ergebnisse und sorgen so für Akzeptanz für Veränderungen bei Ihren Mitarbeitern. Ihr Nutzen ist eine erfolgreiche Umsetzung zukunftssichernder Maßnahmen.“

Gerne dürfen Sie Dr. Anette Kübler zu einem Impulsvortrag zum Thema Alternde Gesellschaft einladen. Das Rednerprofil von Dr. Anette Kübler finden Sie im neu erschienenen „Deutschen Rednerlexikon“.

# Abgemahnt?! Was nun?

**Sie sind im Internet aktiv?** Sie laden Musik und Filme aus dem Internet, haben eine eigene Homepage, auf der Sie viele (fremde?) Bilder verwenden, oder schreiben einen Blog? Verkaufen und versteigern Sie Dinge im Internet oder betreiben sogar einen eigenen Online-Shop? Dann sind Sie potentiell gefährdet, abgemahnt zu werden.

Die rechtlichen Hürden für private und geschäftliche Internetnutzer sind groß. Schnell kann es passieren, dass Sie rechtmäßig abgemahnt werden, ohne dass Sie sich überhaupt eines Rechtsverstoßes bewusst sind.

Grundlage einer Abmahnung können Verletzungen verschiedenster Art sein. In der Regel handelt es sich um Wettbewerbs-, Markenrecht- oder Urheberrechtsverletzungen. Selbst ein nicht vollständiges Online-Impressum kann dazu führen, abgemahnt zu werden.

## Wie sieht eine Abmahnung aus?

Eine typische Abmahnung hat üblicherweise folgenden Inhalt:

- kurze Beschreibung des zugrunde liegenden Sachverhalts;
- rechtliche Begründung des angeblichen Wettbewerbsverstoßes;
- Androhung gerichtlicher Schritte, falls die Unterlassungserklärung nicht oder nicht innerhalb der angegebenen Frist unterzeichnet wird;
- Aufforderung, das Verhalten künftig zu unterlassen.

## Liegt die Abmahnung im Briefkasten, empfiehlt es sich, folgende Schritte einzuhalten:

Mit der Abmahnung wird der Adressat in der Regel aufgefordert, innerhalb weniger Tage eine Unterlassungserklärung abzugeben. Damit kann der Abgemahnte vermeiden, dass der Unterlassungsanspruch gerichtlich geltend gemacht wird. Eine Unterlassungserklärung wird aber nur dann anerkannt, wenn sich der Abgemahnte verpflichtet, den Wettbewerbsverstoß künftig nicht mehr zu begehen und im Fall der Zuwiderhandlung eine bestimmte Vertragsstrafe zu zahlen. Das Schreiben zu ignorieren ist ebenso falsch, wie die übereilte und ungeprüfte Abgabe der geforderten Unterlassungserklärung! Sie

sollten auf jeden Fall schnell reagieren und die Frist einhalten, innerhalb derer die Erklärung abgegeben werden soll. In der Regel haben Sie 5-14 Tage Zeit, um die Rechtmäßigkeit der Abmahnung zu überprüfen.

Reagieren Sie nicht innerhalb dieser Frist, droht der Erlass einer einstweiligen Verfügung bei hohem Streitwert. (50.000–100.000 EURO sind hierfür keine Seltenheit.) Leider lassen sich die Abmahnenden nur selten auf eine Fristverlängerung zur weiteren Prüfung ein, daher muss schnell gehandelt werden.

Soweit der wettbewerbsrechtliche Verstoß offensichtlich ist, sollte die Unterlassungserklärung abgegeben werden. Nach Abgabe einer Unterlassungserklärung müssen alle erforderlichen und zumutbaren Maßnahmen getroffen werden, um das beanstandete Verhalten sofort zu unterbinden.

Achtung! Bei schuldhafter Wiederholung wird die Vertragsstrafe fällig!

Sofern zwar ein wettbewerbsrechtlicher Verstoß vorliegt, die Kosten aber zu hoch erscheinen, sollte der Empfänger die Unterlassungserklärung ohne Übernahme der Kosten abgeben. Es bleibt dann das Risiko, auf Kostenerstattung verklagt zu werden. Allerdings befindet sich der Abgemahnte bei einer Klage auf Kostenerstattung in einer wesentlich günstigeren Position, als in einem einstweiligen Verfügungsverfahren. Der Streitwert beruht hier nur auf den Abmahnkosten, ist also wesentlich geringer als der ursprüngliche Wettbewerbsstreitwert.

Liegen Gründe vor, die Unterlassungserklärung nicht abzugeben (bspw. weil der Abmahnende nicht berechtigt ist oder kein wettbewerbsrechtlicher Verstoß vorliegt), sollte der Empfänger den Abmahnenden schnellstmöglich darüber informieren, dass er die Erklärung nicht unterzeichnen wird. Hüllt sich der Abgemahnte nur in Schweigen, signalisiert er, dass er eine außergerichtliche Auseinandersetzung ablehnt und muss mit einer einstweiligen Verfügung bzw. einem Gerichtsverfahren rechnen. Im Zweifel sollte man sich daher schnellstmöglich bei der Industrie- und Handelskammer, einem Berufsverband oder einem Fachanwalt Rat zu dem weiteren Vorgehen einholen.

Der Wettbewerbsverletzer ist bei einer berechtigten Abmahnung auch verpflichtet, die zur Rechtsverfolgung notwendigen Kosten (z. B. Anwaltskosten) zu zahlen. Wettbewerbsvereine können nur einen Aufwendungsersatzanspruch geltend machen, der ca. 150 bis 250 Euro betragen kann. Abmahnungen durch Rechtsanwälte sind in der Regel kostenträchtig, da diese Gebühren nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) berechnen dürfen.

Informationen zu bekannten, unseriösen Abmahnvereinen können z.B. bei der IHK erfragt werden. In Fällen, in denen ein Wettbewerbsverstoß zweifelhaft ist, kann man ebenfalls die Einigungsstelle für Wettbewerbsstreitigkeiten der IHK kontaktieren.

## [www.bergmueller.net](http://www.bergmueller.net)

**Beate Bergmüller**  
Sales & Marketing  
Am Osterholz 14  
85649 Brunnthal bei München  
Telefon +49 (0) 8102 748706  
Mobil +49 (0) 179 9146298  
E-Mail [info@bergmueller.net](mailto:info@bergmueller.net)



**Oliver Foitzik**  
GF FOMACO  
[www.fomaco-group.com](http://www.fomaco-group.com)

## Orhideal-Business-Profil des Monats

### Wer verbirgt sich hinter FOMACO?

Sie lesen bereits den siebten Mag-in-the-Mag Beitrag von FOMACO in dieser Ausgabe. Geschäftsführer, Produktions-Chef und Programm-Manager Oliver Foitzik informiert Sie regelmäßig in seiner Rubrik über Themen rund um „Media, Network, Consult“. Seine Kunden und Partner setzt er mit innovativen Film- und Video-produktionen richtig in Szene und sorgt durch seine Internet-Plattformen für die notwendige Reichweite. Somit werden „alle“ noch bekannter, können gezielt ihr Geschäft ausbauen und mehr Umsatz generieren. Hierbei können sie sich 100% auf sein hochprofessionelles Team und sein großes Produktionsnetzwerk mit über 50 Freiberuflern verlassen.

Oliver Foitzik erschließt Ihnen für Ihre Geschäftszwecke den Bewegtbildbereich auf eine „neue“ Art. Sie wollen einen herausragenden Film, eine innovative Social-Media-Plattform, Ihren eigenen Internet-TV-Sender oder Ihre eigene Online Community realisieren, dann sollten Sie nicht zögern. Ich kann Ihnen Oliver Foitzik nur wärmstens empfehlen.

*Orhidea Briegel, Herausgeberin Orhideal-IMAGE*

[www.agitano.com](http://www.agitano.com)  
[www.tv24media.com](http://www.tv24media.com)

InfoMagazin Vol.7

# FOMACO

Media • Network • Consult



Unter der Leitung von Geschäftsführer Oliver Foitzik produziert die FOMACO unterschiedliche Internet-TV-Formate – von Vorträgen und Interviews über Imagefilmen und Produktvideos bis hin zu kompletten Live-Sendungen. Der „Macher“ von TV24Media ist beispielsweise verantwortlich für die regelmäßige Ausstrahlung von

## MINT TV

[www.mint-tv.de](http://www.mint-tv.de)

MINT Zukunft schaffen – eine der zentralen Initiativen der Deutschen Wirtschaft

**Mathematik - Informatik - Naturwissenschaften - Technik** steht für die Faszination der Kräfte, die unsere Welt bewegen und unser alltägliches Leben bestimmen. In einer Zeit der Technik und des Wissens sind Kenntnisse in den MINT-Fächern Gold wert, im Alltag und im Berufsleben.

MINT TV stellt interessante Themen und Persönlichkeiten vor, führt Gespräche mit Experten und Entscheidern, überträgt MINT-Veranstaltungen und gewährt Einblicke in MINT-Berufe.

MINT TV verfügt heute bereits über 150 spannende und interessante Filmbeiträge (Vorträge, Interviews, Live-Mitschnitte, Impressionen, Lehrfilme, ...) von unterschiedlichen Organisationen & Verbänden, Unternehmen & Experten und Initiativen & Projekten, u.a. BDA, BDI, Bertelsmann, BITKOM e.V., Bundesdruckerei, Cisco Systems, Computacenter, Deutsche Telekom, EADS, Eurocopter, FC Bayern München, Fraunhofer, IBM Deutschland, MAN, RICOH Deutschland, T-Mobile, ...

Weitere Informationen zu „MINT Zukunft schaffen“ finden Sie unter

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



Imagefoto: © www.orhideal-image.com



„MINT TV unterstützt alle Maßnahmen, Unterricht und Lehre in den MINT-Fächern an Schule und Hochschule quantitativ und qualitativ deutlich zu verbessern.“



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

# Tagesimpuls<sup>©</sup>

## Das Medien-Konzept

Mit ihrem erfolgreichen Sendekonzept TAGES-IMPULS<sup>©</sup> hat Gabriele Kowalski Radiohörer bezaubert, neu ausgerichtet und inspiriert. Mit ihrer samtigen, angenehmen Stimme begleitet die Journalistin Frühaufsteher oder Morgenmuffel in einen gelungenen Tag. Kurze Sätze mit leicht verdaulichen „Wahrheiten“, daraus besteht der TAGES-IMPULS<sup>©</sup>. Als Medienkennerin unterzog Gabriele Kowalski ihr neu aufgelegtes Format im Radio einer Testphase und die Resonanz ließ nicht lange auf sich warten. Derzeit prüft die Change-Expertin und Wissenschaftlerin Angebote aus dem Bereich TV. Das Sendeformat für das Radio ist bereits für das Medium Fernsehen weiterentwickelt und es wird nicht lange dauern, den DELTA TAGESIMPULS<sup>©</sup> auch visuell aufzunehmen. Hier erfahren Sie demnächst mehr.  
*Orhidea Briegel, Herausgeberin*

In Kürze erscheint auch das hochglanz-Geschenkbuch TAGESIMPULS<sup>©</sup> mit liebevollen Aufmunterungen für den Alltag und die Entspannung. Bis zu 30 positive Eingaben, mit kraftvollen Naturmotiven, wie z.B.:

### Täglich etwas anders machen

„Verschränken Sie mal Ihre Arme. Welcher Arm liegt oben, welcher unten? Und jetzt machen Sie es genau anders herum! Der vorher unten liegende Arm ist oben und umgekehrt. Ein komisches und ungewohntes Gefühl? Immer, wenn Sie eine ungewohnte Bewegung öfter mal anders machen, bildet Ihr Gehirn neue Synapsen und vernetzt sich neu. Machen Sie täglich was ungewohntes, etwas anders als sonst, und lassen Sie Ihr Gehirn wachsen!“

### Sie erleben das, was Sie denken

„Unseren größten Feind tragen wir in uns selbst. Ihre wahren Feinde sind Ihre eigenen ängstlichen, selbst abwertenden Gedanken. Die Welt und die Menschen werden Ihnen aber in einem neuen Licht erstrahlen, wenn Sie Ihre Sichtweise ändern. Darum bemühen Sie sich, die Stärken und die positiven Seiten an allem zu sehen! Sie erleben das, was Sie denken!“

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

Ludwig-Ganghofer-Str. 2  
82031 Grünwald  
Tel. +49 (0)89 69 37 94 52  
info@deltainstitut.de  
[www.deltainstitut.de](http://www.deltainstitut.de)



*Im Fluss bleiben*



*Neue Kräfte nutzen*



*Das Leben bunt gestalten*



*Positiv auffallen*



Imagefoto: © www.orphideal-image.com

## rundum gepflegt

Die Kolumne



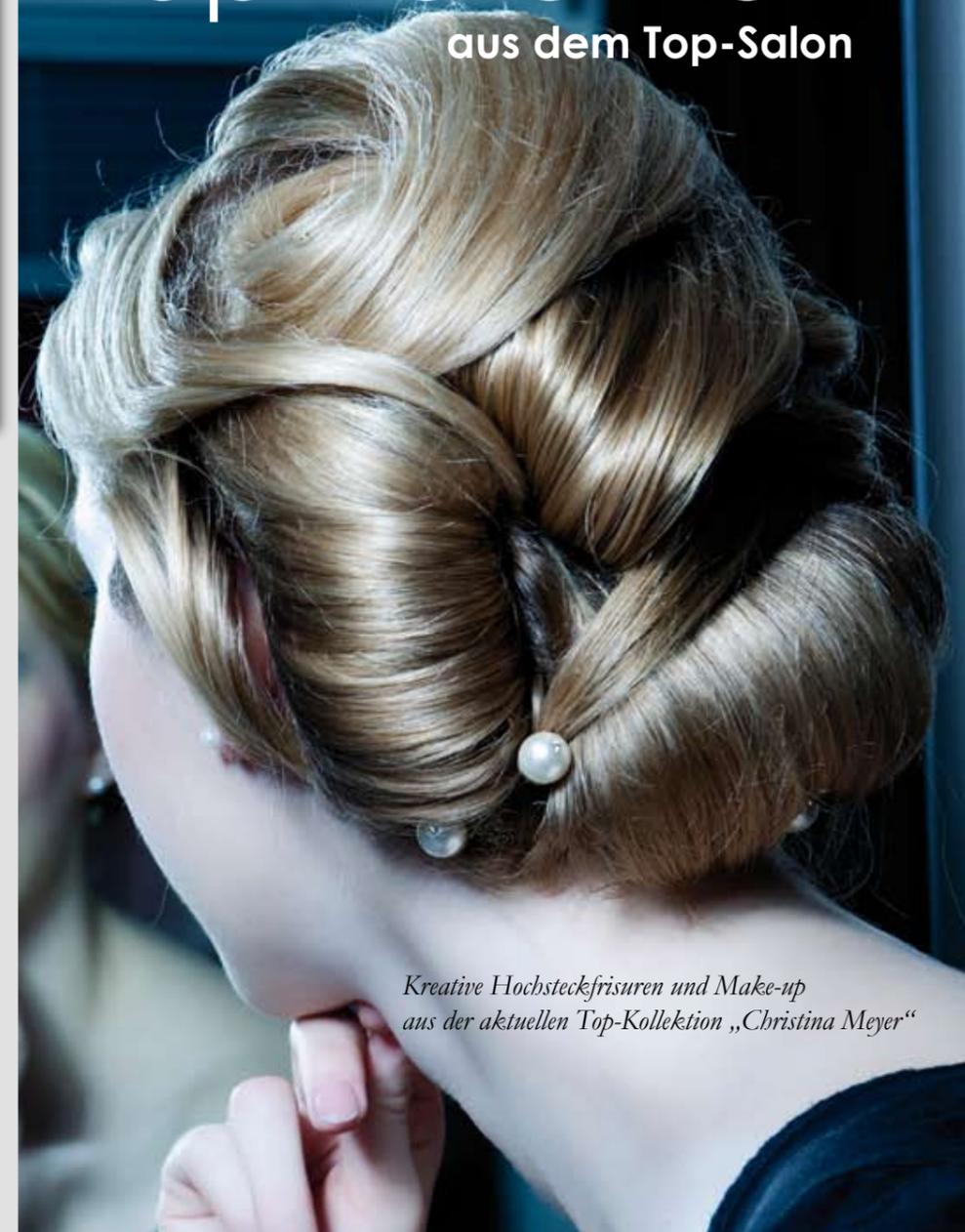
**Christina Meyer**  
haare & mehr

Ottobrunner Straße 37  
82008 Unterhaching  
Telefon 089 - 615 34 337  
Telefax: 089 - 615 34 338  
info@haare-und-mehr.de  
[www.haare-und-mehr.de](http://www.haare-und-mehr.de)

Imagefoto: © www.orphideal-image.com

# Top-Kollektion

aus dem Top-Salon



*Kreative Hochsteckfrisuren und Make-up aus der aktuellen Top-Kollektion „Christina Meyer“*



### TAGESIMPULS

täglich zwischen 5.00 und 10.00 Uhr!  
Hören Sie mal rein! (100,8 und 105,2)  
Oder unter: [www.radioarabella.de](http://www.radioarabella.de) -> Programm -> Podcast -> Tagesimpuls

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

# Starke Marke des Monats



## Feel at home at the office!

Zwischen Decke und Fußboden. Alles aus einer Hand.

Robert Hubers Vision, sich im Büro wie zu Hause zu fühlen, trifft den Zeitgeist! Oder wo verbringen Sie die meiste Zeit? Darauf aufbauend konzipiert der Trendsetter für Ihr Unternehmen die Einrichtung, in der es sich arbeiten und leben lässt. „Das Büro hat sich gewandelt. Dennoch ist der Mensch der wichtigste Faktor eines Unternehmens. Wohin wir auch schauen, die traditionellen Organisationsstrukturen verschwinden und die Unternehmen gestalten sich neu. Der Ausgleich zwischen festen und flexiblen Komponenten - das ist es, was die neue Organisation braucht. Deshalb müssen wir das Büro neu überdenken und nach geeigneten Einrichtungslösungen suchen.“, so der Fachmann. Durch die langjährige Berufserfahrung kennt sein Team die Anforderungen der Kunden und erstellt optimale Lösungen. Offen für jede Stilrichtung stellen die Profis im engen Kontakt mit der Kundschaft alles zusammen, was „zwischen Decke und Fußboden“ für die Arbeit und „Sich-daheim-Fühlen“ von Bedeutung ist: vom ergonomisch ausgefeilten Computerarbeitsplatz über das medizinisch ausgewogene Tisch-Stuhl-Ensemble, bis hin zu farblich und nutzenabgestimmten Sitzelementen, Theken, Beleuchtung, Schränke, Garderoben oder Kantineinrichtung.

### HUBER Büro- und Objekt- einrichtungen GmbH

Beratung  
Planung  
Montage  
Maßanfertigung  
Lichtdesign  
Wandgestaltung  
Küchen  
Teppichböden  
Feng Shui  
Umzüge

Tegernseer Landstr. 170 a  
81539 München  
Tel: 089/ 680 20 - 0  
Fax: 089/ 680 20 - 100  
huber@werndl-huber.de

[www.werndl-huber.de](http://www.werndl-huber.de)

„Wir schaffen  
Raum für Ihren  
Erfolg und machen  
aus einer Raum-  
einrichtung eine  
Raumlösung.“

*Robert Huber*

[www.werndl-huber.de](http://www.werndl-huber.de)





Luitpold Prinz von Bayern informiert...

Bier **brauerei**  
Die Kolumne

**Die Artus-Trilogie kommt nach Kaltenberg 2010 - 2012**

Es ist soweit: Der Juli bringt uns den Teil 1 der spektakulären Artus-Trilogie nach Kaltenberg. Erstmals wird sich das Turniergehen auch auf das Markt- und Lagerleben ausweiten. Neue Figuren, Kostüme und Wappen aus ganz Europa finden ihre Lager auf dem Gelände zu Schloss Kaltenberg.

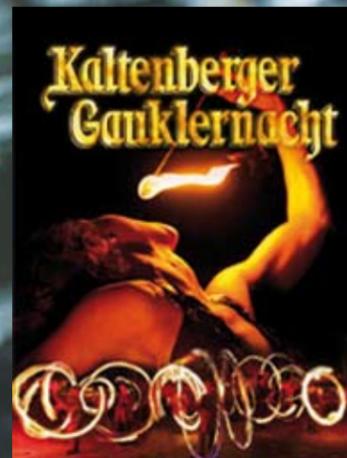
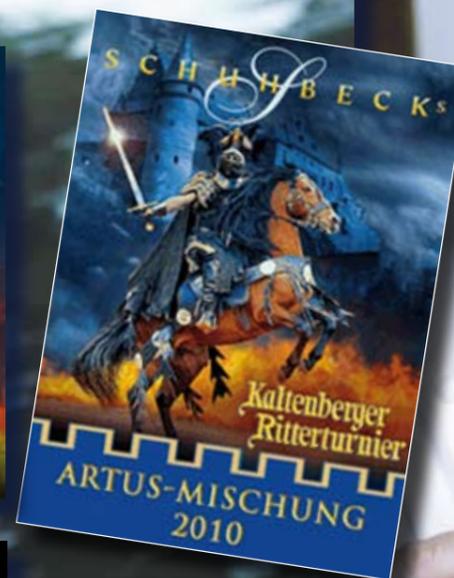
Die mit sehr hohem Produktionsaufwand inszenierte Artus-Trilogie startet mit dem „Kampf ums Königreich“. Roman Roell wird in der Rolle des sagenumwobenen Zauberers Merlin durch den Dreiteiler führen und die Ritter der Tafelrunde präsentieren. Direkt nach seiner Hochzeit mit der wunderschönen Guinevra muss sich König Artus Übergriffen in Burgund erwehren, während seiner Abwesenheit verlieben sich Ritter Lancelot und Königin Guinevra ineinander. Dramatische Wendungen nehmen ihren Lauf, als Mordred von der Tafelrunde ausgeschlossen wird und mit der Zauberin Morgana ein Bündnis schmiedet, die für ihre nicht erwiderte Liebe zu ihrem Halbbruder Artus Genußsucht. Gemeinsam trachten sie, die Affäre zwischen Lancelot und Guinevra zu ihrer Machtergreifung zu nutzen.

Als Guinevras Leben auf dem Spiel steht, sieht sich Merlin gezwungen, mit Zauberkräften gegen Morgana zu kämpfen. Ein großes traditionelles Ritterturnier soll über Leben und Tod der Königin entscheiden, über Treue und Verrat unter den Rittern der Tafelrunde, über Recht und Wahrheit um den Thron. Mordred oder Artus - wer hält die Macht im Königreich?

Prädikat „sehr empfehlenswert“ - versprochen!“

Luitpold Prinz von Bayern

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



Imagefoto: © www.orthideal-image.com

**Schuhbeck's Zeitreise ins Mittelalter:**  
Das kulinarische Konzept fürs Kaltenberger Ritterturnier 2010

Alfons Schuhbeck erobert jetzt auch Kaltenberg. Exklusiv zum Start der großen Artus Trilogie auf dem Kaltenberger Ritterturnier überrascht der Münchner Sternekoch mit einer neuen Kreation. Die „Artus Mischung“, eine raffinierte mittelalterlichen Gewürzkomposition für alle Arten von Gegrilltem wird dem Geschehen um Artus und seine Ritter der Tafelrunde drei Jahre lang in unterschiedlichen Geschmacksrichtungen die besondere Note verleihen.

Eigens für das Kaltenberger Ritterturnier zaubert Alfons Schuhbeck Eisfantasien wie beispielsweise das in seiner Rezeptur noch geheime Merlin-Eis: „Für mein Eis, darunter auch außergewöhnliche Kreationen, verwende ich nur Milch, Sahne, Eigelb und frische Früchte, aber keine Konservierungsmittel.“ So der Meister der Töpfe und Pfannen, der damit das ohnehin schon besondere kulinarische Angebot rund ums Turnier mit einem weiteren Highlight bereichert. Am eigenen Stand wird Alfons Schuhbeck persönlich mit seinen Gehilfen die Besucher des Kaltenberger Ritterturniers nach original mittelalterlichen Rezepten bekochen.

# Kaltenberger Ritterturnier 2010

Eine Zeitreise ins Mittelalter. Alle Juli-Termine online unter [www.ritterturnier.de](http://www.ritterturnier.de)

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

## IMPRESSUM

[www.orphideal-image.com](http://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](http://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](http://www.orphidea.de) • [www.orphideal.com](http://www.orphideal.com)  
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112  
E-mail: [orphidea@orphideal-image.com](mailto:orphidea@orphideal-image.com)  
**Supervision - Redaktion:**  
Angelina Naglic

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

Nach diesem Prinzip verteilen die präsentierten & präsentierenden Unternehmen das IMAGE Magazin als schriftliche Referenz aktiv und ganz persönlich in ihren Wirkungskreisen, an ihre Kunden und Geschäftspartner direkt am Point-of-Sale, durch ihre Vertriebstteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 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 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.), Member of Board of Excellence und Veranstalterin der Kunstfoto-Ausstellung Orhideal® „Business-Profile“ mit den Business-Treffs.

Videoimpressionen zum Ablauf vom Orhideal-BusinessTreff:

Unsere Doku von der Orhideal-Jubiläums GALA sehen Sie auf [orphideal-image.com/magazin](http://orphideal-image.com/magazin)

ORHIDEAL®  
**BusinessTreff**  
22. Juli 2010  
in München bei  
[www.windesbraut.com](http://www.windesbraut.com)  
[www.living-objects.com](http://www.living-objects.com)

„Wir stellen Räume der Begegnung, der Inspiration, des Lernens und des gegenseitigen Austausches zur Verfügung, in denen sich Freundschaften ereignen und sich unsere Seele entfalten kann. Es ist etwas ganz besonderes und vor allem auch für Firmenveranstaltungen und Seminare geeignet.“, so unsere Gastgeber Doris Ostertag und Stefan Lichtmanegger. Dort, im Haus der Begegnung, können Sie auch die ungewöhnlichen Skulpturen „LIVING OBJECTS“ von Stefan Lichtmanegger betrachten.

**Alle Informationen zu den Treffen finden Sie unter TERMINE auf [www.orphideal-image.com](http://www.orphideal-image.com)**

**Für Mittelständler unterschiedlichster Branchen, Selbstständige & Angestellte auf Entscheiderebene.**

Stammgäste bringen bitte einen neuen Gast (Anmeldung erforderlich!) auf Entscheiderebene mit.

**Wenn Sie sich als (neuer) Gast dazu gesellen wollen, freuen wir uns, Sie in unserer Runde zu begrüßen.**

## ANMELDUNG:

Ihre Anfrage zur Aufnahme auf die Gästeliste senden Sie mit Ihren vollständigen Kontaktdaten + Branche (!!! auch von den Begleitpersonen !!!) an: [orphidea@orphideal-image.com](mailto:orphidea@orphideal-image.com)

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.orphideal-image.com](http://www.orphideal-image.com) unter Magazin siehe PARTNER  
Orhidea Briegel, Plattforminitiatorin Tel: 0177 3550 112

**Ihre Gastgeber sind: [www.image-magazin.com](http://www.image-magazin.com)**

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

